



UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES

CARRERA DE HOTELERIA Y TURISMO

PLAN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

“CREACION DE UNA HOSTERIA EN EL CANTON NARANJAL”

AUTORES:

OSCAR RODRIGUEZ CARDENAS

JOSE MONTILLA CEDEÑO

JUAN PABLO HIDALGO

GUAYAQUIL, AGOSTO DE 2011

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por habernos guiado en todo momento, llevándonos de la mano durante nuestra carrera universitaria hasta éste paraje cumbre de nuestras vidas; de la misma manera agradecemos a nuestros familiares que estuvieron siempre a nuestro lado en momentos de adversidad y bienestar, y también a los directivos, personal administrativo de nuestra ALMA MATER, y en especial a los queridos docentes, como el Ing. Ángel Castro y Gabriel González , que día a día supieron darnos las pautas necesarias de aprendizaje, para de esta manera culminar en buena lid nuestro proyecto de titulación.

DEDICATORIA (José Montilla)

Dedico este proyecto en primer lugar a DIOS, por haber llenado mi vida de bendiciones y haberme guiado por el camino del bien.

A mis padres, Jorge Montilla y Miriam Cedeño, quienes estuvieron en cada momento de mi vida, en diferentes aspectos, brindándome su amor incondicional; apoyándome y dándome el consejo necesario para hacer de mi una persona de bien y entregada a mi vida estudiantil y profesional. ¡Gracias por todo, queridos padres!

Dedico también este trabajo a mi hermana Mairym, a mis primos Alejandro y Yuricita, y a mis tías Mayito y Yuri, quienes me apoyaron a lo largo de mi carrera, ya sea con su presencia en largas jornadas de estudio por la noche, con un consejo o ayudándome con mis trabajos cuando era necesario.

También dedico este trabajo a mis queridos abuelos, en especial a mi abuelita Fredisvinda García, que aunque ya no esta conmigo en este mundo, su presencia espiritual me ayudo mucho en diferentes momentos de mi vida.

DEDICATORIA (Oscar Rodríguez)

Dedico este trabajo a Dios, por brindarme la fuerza interior para superarme ante las adversidades que se presentaron a lo largo de este camino de Educación.

También lo dedico a mis padres, Enrique Rodríguez y Laura Cárdenas, por brindarme todo su apoyo, y consejos que han sido de gran importancia en mi vida y en mis estudios.

De igual manera, lo dedico a mis compañeros de equipo de Proyecto de Titulación, Eduardo Montilla, Juan Pablo Hidalgo por mostrarse dispuestos a emprender esta gran visión de empresa y comprometerse con ella hasta alcanzar el objetivo de terminarla.

Finalmente, a Abel Gilses por su apoyo en los diseños 3D y a Alejandro Córdoba, quien ayudaron con sus Diseños en nuestro Proyecto de Titulación, y a todos los que de alguna forma dieron su granito de arena para que este sueño tenga bases para que en futuro se pueda concretar.

DEDICATORIA (Juan Pablo Hidalgo)

Dedico este proyecto a Dios, puesto a que me brindo conocimiento y sabiduría para la realización de este proyecto.

Este proyecto es el resultado del esfuerzo en conjunto de todos los que formamos el equipo de trabajo, por esto agradezco a nuestro tutor del proyecto, el Ing. Ángel Castro, mis compañeros, José Eduardo Montilla y Oscar Rodríguez, quienes a lo largo de este tiempo han puesto a prueba sus capacidades y conocimientos en el desarrollo de este nuevo plan estratégico de negocios, el cual ha finalizado llenando todas nuestras expectativas.

A mis padres, en especial a mi madre, Sheyla Cobeña, quienes a lo largo de toda mi vida han apoyado y motivado mi formación académica, y creyeron en mí en todo momento y no dudaron de mis habilidades.

A mis profesores a quienes les debo gran parte de mis conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza.

Finalmente un eterno agradecimiento a esta prestigiosa universidad la cual abre sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

PRESENTACION DEL PROYECTO

Este proyecto nace con la idea de cubrir la carencia de infraestructura Hotelera en el Cantón Naranjal, el cual está creciendo de manera sorprendente gracias a sus grandes riquezas y atractivos naturales.

Muchos de los turistas Nacionales e Internacionales que viajan a este lugar por sus bellezas naturales indiscutibles, nunca encuentran un sitio en donde descansar y dejar sus pertenencias o donde poder disfrutar de todos los atractivos de la zona sin preocupaciones de que se haga muy tarde y no halla transporte de regreso hacia el pueblo.

Por esta razón, se decidió aprovechar esta carencia y buscar la oportunidad de satisfacer esta necesidad; aquí es donde aparece la hostería ecológica, que brindará un servicio diferente de alojamiento con opciones de relax, descanso y entretenimiento, todo lo que un fin de semana familiar necesita para pasar un inolvidable momento.

La razón principal de este proyecto es la creación de una hostería en el cantón de Naranjal, donde se pueda ofrecer un lugar único de descanso rodeado de un entorno natural, donde los clientes podrán disfrutar de cómodas habitaciones, piscina, paseos a caballo y opcionalmente visitas a las cascadas, al sendero "Camino del Inca" y a las comunidades Shuar de la zona.

La creación física de una Hostería en este hermoso Cantón, potenciaría su imagen a nivel nacional e internacional, además de contribuir en diferentes sectores, como el desarrollo turístico, creación de plazas de trabajo, capacitación intelectual a los comuneros, y sin duda alguna, la mejora del nivel de vida de muchos, abarcando de esta manera el aspecto turístico, social y económico.

Es válido resaltar que no existen hosterías en la zona, solamente hoteles convencionales, pero que están ubicados en la zona urbana, los cuales serian los competidores indirectos, esto da una ventaja competitiva al ser la única hostería ubicada en este sector que engloba un entorno natural.

Entusiasma el hecho de poder entrar a un Mercado aun no explotado, y con el tiempo se espera tener una mayor aceptabilidad del público, ampliar la infraestructura inicial y adicionar muchos más servicios y opciones para que el turista luego de alojarse en la hostería, se retire con una experiencia inolvidable en su mente, con ello se dará un importante aporte para que este Cantón evolucione hasta convertirse en un Destino Obligatorio en el Ecuador.

JUSTIFICACION DEL PROYECTO

El cantón Naranjal es una zona que está alcanzando gran auge y desarrollo, lo que a su vez, despierta el interés dentro del sector turístico debido a la gran diversidad y variedad en atractivos turísticos que agrupa en su extensión territorial.

Para consolidar este crecimiento, se necesita el acompañamiento de infraestructura hotelera, productos y servicios altamente calificados, con una dotación de recursos humanos y tecnológicos capaces de dar respuestas a las exigencias de los futuros clientes.

De acuerdo a la investigación cualitativa, se ha encontrado que una de las principales deficiencias o debilidades es la falta de infraestructura hotelera, especialmente en las áreas donde se concentra la mayoría de atractivos turísticos, esto a su vez, sumado a un pobre nivel de atención y servicio al cliente.

El estudio realizado, da como resultado, la idea de la creación de un hotel que posea, no solo los servicios básicos e infraestructura que demandan los turistas en general, sino además de eso, el valor agregado en atención y servicio para la cada vez más alta demanda.

La cercanía en la ubicación del Cantón Naranjal a la ciudad de Guayaquil, la cual es de una hora y media, lo cual da otra razón para elegirla como el lugar para implementar el proyecto.

Para finalizar, este proyecto se llevará a cabo en este precioso lugar, no solo por las razones mencionadas, sino porque dos de los integrantes de este grupo, tenemos un sentimiento especial por esta tierra, ya que a lo largo de 6 años hemos viajado

paulatinamente a este lugar, y hemos sido videntes del desarrollo que promulgamos, además de que, por ser el lugar natal de una de las madres de los autores (Oscar Rodríguez Cárdenas), nos sentimos con el deber moral de dar a conocer este territorio plagado de maravillas turísticas.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo determinar la viabilidad de un proyecto hotelero en el cantón naranjal por medio del conocimiento de sus clientes potenciales, las necesidades que éstos buscan satisfacer, y el beneficio que se puede generar en un Cantón con atractivos hermosos, desde el punto de vista de turismo comunitario y de naturaleza?

La viabilidad de un proyecto en general busca determinar si algo se puede hacer desde el punto de vista de capacidad de mercado, análisis operativos, organizacionales y financieros.

Este estudio se hace por medio de un análisis detallado del mercado, una evaluación organizacional del negocio hotelero y una evaluación de proyectos que constan de presupuestos, pronósticos y cálculos de rentabilidad.

Este proyecto busca hacer que sus accionistas e inversionistas puedan obtener herramientas seguras y confiables que permitan la toma de decisiones adecuadas y con un riesgo mínimo. Como la inversión de un hotel es muy alta, la empresa debe realizar estudios que certifiquen que el proyecto generará utilidades y que además permitan sacar provecho de las inversiones hechas anteriormente por la empresa.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Objetivo General

Evaluar aspectos como, la viabilidad, factibilidad y rentabilidad de crear una hostería ecológica en el cantón Naranjal, determinando estrategias a emplear para lograr posicionarlo como la mejor opción en servicio y atención al turista.

Objetivos Específicos

- Analizar la oferta de servicios y atractivos turísticos en el cantón Naranjal.
- Realizar encuestas y estudios para determinar la demanda de turistas que visitan el cantón Naranjal.
- Elaborar un estudio de mercado, que permita conocer las características de los clientes potenciales y de esta forma establecer nuestro mercado objetivo.
- Analizar y diseñar los diferentes métodos de promoción que se puedan utilizar en el proyecto, para que este, sea conocido por el mercado objetivo.
- Realizar un estudio financiero para calcular la rentabilidad económica y financiera del proyecto, con el fin de tener herramientas necesarias y óptimas a la hora de tomar decisiones empresariales.

METODOLOGIA

Para la realización de este proyecto, se utilizará la metodología cuantitativa de recolección de información, la cual estará dada por dos fuentes de información, las fuentes primarias y secundarias.

Fuentes Primarias

Se realizarán visitas y observaciones de campo en los diferentes hoteles y centros turísticos del cantón, también se realizarán entrevistas a personalidades afines a la Industria Hotelera y Turística; finalmente llevaremos a cabo un número determinado de encuestas.

Fuentes Secundarias

También la recolección de información se dará mediante la visita a páginas web, la lectura de revistas, periódicos y libros que contengan material significativo para la correcta interpretación y análisis de datos afines a nuestro proyecto.

INDICE	Pág.
1. Contenido Temático	1
1.1. Resumen ejecutivo	1
1.2. Reseña histórica	3
1.2.1. Cantón Naranjal	3
1.2.2. Generalidades del Cantón Naranjal	4
1.2.3. Comidas típicas	6
2. Análisis de la industria	7
2.1. Ecuador como atractivo turístico	9
2.1.1. Turismo receptor	10
2.1.2. Principales líneas de productos de Ecuador	11
2.1.3. Ingreso de divisas por turismo al Ecuador	12
2.1.4. Turismo interno: motivos de visitas 2002-2008	12
2.1.5. Catastro de la planta turística	13
2.1.6. Ubicación del turismo como rubro de ingresos	13
2.1.7. Evolución de los mercados turísticos	15
2.2. Competidores	15
2.2.1. Competidores directos	16
2.2.2. Competidores indirectos	16
2.3. Proveedores	19
2.3.1. Proveedor de juegos infantiles	19
2.3.2. Proveedor de camas y colchones	20

2.3.3. Proveedor de amenities	21
2.3.4. Proveedor de vajillas, cubertería y artículos varios	22
2.3.5. Proveedor de productos para spa	23
2.4. Análisis de las fuerzas de Porter	24
2.4.1. Poder de negociación con los proveedores	24
2.4.2. Poder de negociación con los clientes	24
2.4.3. Rivalidad entre competidores actuales	25
2.4.4. Amenaza de nuevos competidores	25
2.4.5. Amenaza de productos sustitutos	25
2.4.6. Conclusión del análisis	25
3. Análisis de la empresa	26
3.1. Nombre legal de la empresa	26
3.2. Nombre comercial de la empresa	26
3.3. Logo oficial de la empresa	27
3.4. Eslogan oficial de la empresa	27
3.5. Misión de la empresa	28
3.6. Visión de la empresa	28
3.7. Objetivo general	28
3.7.1. Objetivos específicos	28
3.8. Valores de nuestra empresa	29

4. Plan de marketing	31
4.1. Introducción	31
4.2. Análisis situacional	31
4.2.1. Análisis de mercado	31
4.2.2. Análisis foda	32
4.3. Estrategias de marketing	34
4.3.1. Objetivos	34
4.3.2. Posicionamiento	34
4.3.2.1. Declaración del posicionamiento	35
4.3.3. Segmentación de mercado	35
4.3.3.1. Macro segmentación	35
4.3.3.2. Micro segmentación	36
4.3.3.3. Clientes objetivos	36
4.4. Marketing Mix: Las 4 P's	37
4.4.1. Producto o Servicios	37
4.4.1.1. Características de terreno e infraestructura	37
4.4.1.2. Servicios especiales de la Hostería	37
4.4.1.3. Atributos naturales	38
4.4.1.4. Servicio al cliente	38
4.4.2. Plaza	39
4.4.2.1. Plano de la Hostería	40
4.4.3. Promoción	41
4.4.4. Precios	46

4.5. Investigación de Mercado	50
4.5.1. Modelo de encuesta a realizar	51
4.5.2. Tabulación de las Encuestas	54
5. Plan operativo	60
5.1. Introducción	60
5.2. Operaciones diarias	60
5.2.1. Ejecución	60
5.2.2. Servicios especiales de la hostería	61
5.2.3. Servicios adicionales	62
5.3. Equipo Gerencial	64
5.3.1. Organigrama funcional	64
5.3.2. Currículos de Junta de Accionistas	64
5.3.3. Descripción de los puestos de trabajo	66
6. Estudio Técnico	73
6.1. Localización del Proyecto	73
6.2. Características	73
6.3. Descripción de activos	74
6.4. Distribución de áreas de la Hostería	82
6.5. Datos Generales de la Obra	85
6.5.1. Diseño y estudios	85
6.5.1.1 Contratistas de construcción	85

6.5.2. Trabajos de construcción de la Hostería	85
6.6. Diseño de Cabañas	87
7. Estudio Financiero	88
7.1. Inversión Inicial	88
7.1.1. Cuadro 1.1	88
7.1.2. Cuadro 1.2	89
7.1.3. Cuadro 1.3	90
7.1.4. Cuadro 1.4	91
7.1.5. Cuadro 1.5	91
7.1.6. Cuadro 1.6	91
7.1.7. Cuadro 1.7	92
7.1.8. Cuadro 1.8	93
7.2. Financiamiento	94
7.3. Costos Fijos	95
7.3.1. Costos Fijos Resort	95
7.3.2. Costos Fijos Spa	95
7.3.3. Costos Fijos Restaurantes	96
7.3.4. Costos Fijos Bar Peña	96
7.3.5. Costos Fijos Sueldos y Salarios	96
7.3.6. Costos Fijos Áreas Recreativas	97
7.3.7. Costos Fijos Publicidad	97
7.3.8. Costos Fijos Servicios Básicos	97

7.4.Punto De Equilibrio	99
7.5.Depreciaciones	101
7.6.Proyección Anual de Ingresos y Gastos	102
7.7.Estados de Resultados Proyectados Año 1	103
7.8.Proyección Mensual de Gastos	104
7.9.Análisis del Van, Tir y Payback	105
7.10. Balance Inicial	107
7.11. Balance General	108
7.12. Ratios Financieros	109
8. Conclusión	111
9. Recomendación	112
BIBLIOGRAFIA	113

INDICE DE GRAFICOS

	Pág.
1. Grafico.	4
2. Grafico.	8
3. Grafico.	10
4. Grafico.	10
5. Grafico.	12
6. Grafico.	14
7. Grafico.	16
8. Grafico.	17
9. Grafico.	18
10.Grafico.	18
11.Grafico.	39
12.Grafico.	40
13.Grafico.	41
14.Grafico.	43
15.Grafico.	44
16.Grafico.	45
17.Grafico.	54
18.Grafico.	55
19.Grafico.	55
20.Grafico.	56
21.Grafico.	57
22.Grafico.	57
23.Grafico.	58
24.Grafico.	59
25.Grafico.	73
26.Grafico.	87
27.Grafico.	87

CAPITULO 1

1. CONTENIDO TEMATICO

1.1.RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto que se presenta, será la creación de una Hostería Eco turística, llamada "LAS 7 CASCADAS", la cual estará ubicada en el maravilloso Cantón Naranjal, muy cerca de la reserva natural "Cerro del Haya"; la empresa forma parte del sector de servicios de alojamiento, por lo que es importante ofrecer el mejor nivel de servicios a los clientes.

El negocio consiste en el alquiler de habitaciones tipo cabañas, equipadas en su totalidad de implementos necesarios para lograr la satisfacción del huésped y hacerlo sentir como en casa, además del servicio de alojamiento, la Hostería, contará con diferentes opciones, como parqueos para autos, restaurantes, piscina, spa, paseos a caballos, visitas a diferente zonas comunitarias del área, etc, que sin lugar a duda servirán de complemento ideal para hacer del hospedaje de los clientes, una experiencia única y al natural.

La hostería se diferenciará de otras por el servicio personalizado que se brindará, además de que, se tendrán diferentes opciones de entretenimiento para los huéspedes; cabe recalcar que en el área turística de Naranjal, en donde estará ubicada, no existe competencia directa, por lo que esto representa una ventaja.

La misión es, brindar a los turistas nacionales y extranjeros un lugar diferente de alojamiento y descanso, donde puedan vivir una experiencia única de relax, distracción y aventura en unión de la naturaleza; la cual irá de la mano, con la visión de ser reconocidos a nivel nacional como una hostería ubicada estratégicamente en el corazón de la naturaleza, abarcando gran parte del mercado

turístico, gracias a un servicio de calidad, y un personal eficaz y eficiente que cumpla con todos los requerimientos del cliente.

Los objetivos son, lograr el reconocimiento de la hostería, por parte de los turistas en general, que visitan las diversas maravillas turísticas del Ecuador, pero principalmente del mercado potencial, que son las personas que les gustan los lugares donde se puede mezclar el placer de relajarse, disfrutando de cómodas habitaciones, piscinas e hidromasajes, y el placer de la aventura, paseando por senderos en hermosos caballos, o visitando las diferentes cascadas y senderos vírgenes donde se pueda vivir una experiencia al natural.

También objetivos importantes, serán el lograr un porcentaje de ocupación de nuestras habitaciones de un 70 % mínimo en el periodo de 1 año, a partir de la apertura de hotel, logrando vender los productos y servicios para alcanzar un porcentaje de rentabilidad aproximado al 18% anual..

Estos objetivos se lograrán gracias a las estrategias de marketing que se pondrán en marcha antes de la apertura de la hostería y durante todos los meses y años posteriores que dure el negocio, ya que se cree que es muy importante ser constantes en este aspecto; algunos de los medios que se utilizarán para promocionar el negocio, serán; la ubicación de dos vallas publicitarias, la creación de volantes, creación de pagina web, así como una de facebook, también anuncios publicitarios en revistas y periódicos, y sobre todo trabajar con clientes corporativos, lo cual nos ayudará mucho, ya que ellos nos traerán los clientes.

1.2. RESEÑA HISTORICA

1.2.1. Cantón Naranjal

Naranjal, tierra privilegiada por la naturaleza, además de su mega-diversa flora y fauna que la convierte en un paraíso, el turista puede recrearse con hermosos lugares naturales de aguas termales medicinales claras y transparentes, que dan un complemento a una tierra de gente cordial y encantadora, que ofrece diversidad en naturaleza, sus haciendas, su comunidad Shuar, bosques, manglares y cascadas lo transportan a otro mundo. (Ver Anexo 1)

Variedad es la palabra que identifica a Naranjal, un cantón de la provincia del Guayas que se encuentra a una hora de la ciudad de Guayaquil y a dos horas de la ciudad de Cuenca, las modernas instalaciones de los balnearios de Jesús María, le dan la bienvenida al turista, con innumerables establecimientos que ofrecen diversión comidas típicas y hospedaje, todo este pequeño pueblo ofrece diversidad de piscinas y ambiente, de manera que el turista tiene a escoger servicios de calidad para cualquier presupuesto. (Viajando X, 2008)

Allí el turista se adentra en el mundo rural y puede apreciar manglares, bosques, cascadas, cerros e incluso sin ir a la Amazonia, tomar contacto con una comunidad Shuar; partiendo de Guayaquil el turista tienen un variado recorrido de 105 kilómetros hasta llegar al último sitio turístico de Naranjal.

El punto insignia y principal atractivo turístico en este inventario es la Reserva Ecológica "Manglares de Churute", que apunta al mundo como un destino turístico. Esta reserva ecológica situada en el kilómetro 46 del recorrido es uno de los Patrimonios Naturales de la Provincia del Guayas en donde aún se conserva un manglar lleno de fantasía e historias, sus leyendas de una montaña encantada, envuelta en los trinos de los pájaros y monos aulladores, variada en fauna y flora,

ofrece casi 50.000 hectáreas de manglares, bosques, lagunas y cerros, donde además se aprecian delfines y mas de 264 especies de aves. (Viajando X, 2008)

Otro punto turístico es el Bosque Protector de Cerro Las Hayas, que hace vivir la naturaleza en dos senderos. Uno de ellos, el más popular es la ruta de las Cascadas, donde se encuentran 10 caídas de agua de hasta 15 metros y a las que se llega a pie por recios caminos de roca. Otro sendero es el Mirador, desde el cual se aprecia una gran vista al golfo de Guayaquil; además bosque adentro se puede ver una gran variedad de aves y orquídeas, y a la par disfrutar de la gastronomía típica, pues las madres de familia de una escuela local preparan secos de pato o de gallina criolla. (Gobierno Provincial del Guayas, 2010)

1.2.2. Generalidades del Cantón Naranjal



1 Mapa del Cantón Naranjal

Población: 58.681 habitantes.

Área: 2015.3 Km².

Clima: Su clima es tropical, temperatura media anual de 25° C.

Actividad: La Agricultura y comercio

Ubicación: Sudamérica

País: Ecuador

Provincia: Guayas

Cabecera Cantonal: Naranjal.

Fecha de Cantonización: 07 de Noviembre de 1960. *Fiestas más importantes:*

De sus festividades destacan el 15 de Octubre, aniversario de la independencia, el 7 de Noviembre, fecha de cantonización y el 19 de Marzo, fiesta patronal en honor de San José.

Actividades de las Fiestas: Los rodeos montubios se dan en los meses de octubre y noviembre por las fiestas cívicas. Las lidias de gallos son comunes en la ciudad, existen cuatro galleras en la ciudad.

Transporte y acceso: Sus vías de acceso están asfaltadas en buenas condiciones, las siguientes cooperativas tienen este destino: Rutas Orenses, CIFA, PULLMAN y SAN, el viaje dura una hora y veinte minutos desde Guayaquil.

(Gobierno Provincial del Guayas, 2010)

1.2.3. Comidas Típicas

Lomito de cangrejo: Uno de los platos típicos de la localidad es el lomito de cangrejo, que es muy parecido al lomito saltado, pero con pulpa de cangrejo, más papas fritas y nabo.



Seco de Pato: Primero se agrega sal y ajo al pato y se lo adoba por unas dos horas para que coja sabor. Una vez que se hallé en su punto se lo pone en la olla junto con el refrito hasta que este se consuma, luego se lo deja hervir por espacio de dos horas. El seco de pato se lo sirve con arroz, maduro o patacones.



Jugo de Cacao: Se agrega seis mazorcas de cacao en una malla los mismos que son apretados, se extrae el zumo, luego se lo coloca en una bandeja con hielo. (Viajando X, 2008)

CAPITULO 2

2. ANALISIS DE LA INDUSTRIA

El turismo constituye en la actualidad una fuente muy importante de ingresos para el país, así mismo, genera muchas oportunidades de trabajo para las personas, especialmente para las de escasos niveles, siendo esta actividad una oportunidad de desarrollo para muchos.

En los últimos 10 años se ha visto como ha ido creciendo paulatinamente la industria turística en el país. Si bien es cierto que Ecuador no está a la par de las grandes potencias turísticas de Latinoamérica, como México, Brasil y Argentina, está dando pasos agigantados en el proceso de desarrollo de una planta turística de primer nivel en lo que a hospedaje, transporte, servicio y seguridad se refiere, lo cual innegablemente unido a los impresionantes y exóticos atractivos turísticos naturales que posee y sobre todo al cariño y calidez en el servicio de su gente, sin duda alguna logrará un sitio muy importante en la mente y percepción de los turistas de todo el mundo a la hora de escoger un destino turístico para disfrutar de unas vacaciones mágicas.

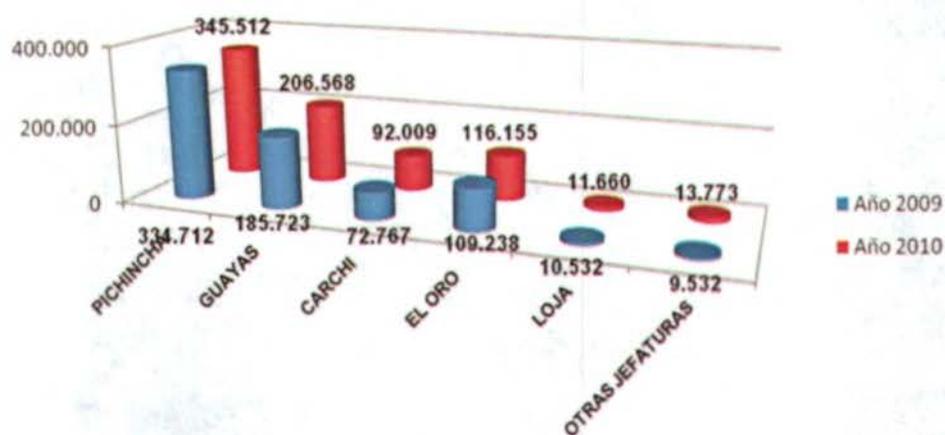
Según la Organización Mundial del Turismo (OMT) en un comunicado de prensa, difundido en su página WEB Ecuador se ubica dentro de los países que durante los primeros meses de 2010, registró un crecimiento positivo de hasta dos dígitos en cuanto a llegadas de turistas extranjeros. (Organización Mundial de Turismo, 2010)

El ingreso en el primer semestre de 2010, tuvo un incremento de 9,38%, al pasar de 464.588 en los primeros seis meses del año 2009 a 508.170 en similar periodo del 2010. (Ministerio de Turismo, 2010)

Estas cifras evidencian llegadas importantes de mercados emisores como: Estados Unidos, con 24,01%; Colombia, con 19,81% y Perú, con 14,94%; mientras que otros mercados como España, Alemania, Gran Bretaña y Francia contribuyen con valores relativos de llegadas al país de 5,28%, 2,17%, 2,13% y 1,70% respectivamente. (Ministerio de Turismo, 2010)

Asimismo, en el mismo período de referencia, alrededor del 97% de movimientos (entradas-salidas) se efectúan a través de cuatro Jefaturas de Migración ubicadas en los aeropuertos de Quito y Guayaquil y en las fronteras terrestres de Rumichaca y Huaquillas y, según el registro de las jefaturas de migración, del ingreso de extranjeros al Ecuador, el 69% lo hace vía aérea y el 28% vía terrestre. (Ministerio de Turismo, 2010)

Las llegadas de extranjeros al país se registran por los aeropuertos internacionales de Quito y Guayaquil, que representan el 43.97% y el 26.29%, que en conjunto cubren el 70.26% del total de llegadas.



2 Ingreso de Extranjeros al Ecuador por Jefaturas de Migración años 2009 – 2010

(Subsecretaría de Turismo del Ecuador, 2010)

Sin duda alguna, el crecimiento y desarrollo sustentable del turismo, hará de esta industria, la más importante del Ecuador y será de mucha ayuda para la economía del país; aunque en estos días, el petróleo es aun la primer fuente de ingreso, algún día el oro negro se agotará y el turismo será la primera fuente de ingreso de divisas para el país. (Subsecretaria de Turismo del Ecuador, 2010)

El desarrollo del turismo en el Ecuador está en nuestras manos. La gran biodiversidad de especies vegetales y animales, sus hermosos paisajes representados en Parques Nacionales y Reservas Naturales, y la calidez de su gente, es nuestra materia prima para la realización de un producto de calidad llamado ECUADOR.

2.1.Ecuador como Atractivo Turístico

Es:

- Un país mega-diverso.
- El país en la mitad del mundo.
- Multiétnico y pluricultural.
- Un destino turístico sostenible.

Tiene:

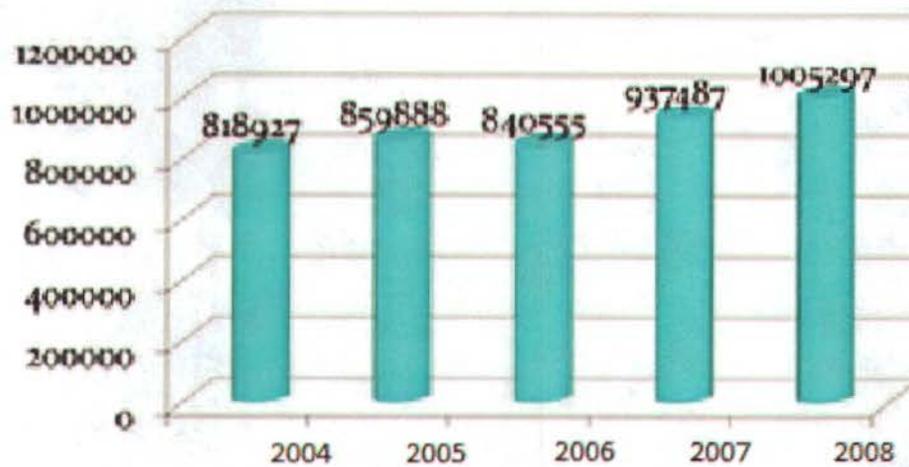
- Cuatro mundos.
- Donde todo está cerca.
- Recursos únicos de primer nivel.
- Patrimonio natural con 41 áreas protegidas y 4 reservas de biósfera.
- Patrimonio cultural 14 nacionalidades y 16 pueblos.
Gastronomía típica.



3 Ecuador Cuatro Mundos

(Ministerio de Turismo, 2010)

2.1.1. Turismo Receptor



4 Llegadas Internacionales al Ecuador años 2004 – 2008

(Subsecretaria de Turismo del Ecuador, 2010)

En el 2008, el Ecuador alcanzó 1'005.297 llegadas internacionales en comparación con 937,487 en el 2007. El crecimiento en el número de llegadas en el 2008 fue de 7.23% en relación al año anterior.

LLEGADA DE EXTRANJEROS						
	2006	2007	2008	2009	2010	VAR%
ENE	78.856	84.070	92.378	86.544	96.092	11,03
FEB	63.408	69.534	74.174	72.742	89.912	23,60
MAR	63.504	74.929	77.946	72.226	82.421	14,12
ABR	62.108	67.788	67.557	72.910	70.538	-3,25
MAY	57.275	68.583	74.667	70.277	77.619	10,45
JUN	71.789	85.769	89.262	89.889	91.588	1,89
JUL	89.829	101.088	109.250	102.571	110.543	7,77
AGO	77.826	91.309	96.336	87.221	95.207	9,16
SEP	65.198	64.966	73.757	68.124	71.757	5,33
SUB-TOTAL	629.793	708.036	755.327	722.504	785.677	8,74
OCT	66.538	72.365	79.814	77.960		
NOV	65.359	73.273	83.458	76.965		
DIC	78.865	83.813	86.698	91.070		
TOTAL	840.555	937.487	1.005.297	968.499		

Comparando el año 2009 con el 2010, hasta el mes de septiembre, se puede observar que el comportamiento en general ha tendido al crecimiento, los meses de mayor crecimiento fueron febrero y marzo que alcanzaron el 23.60% y 14.12%, solo en el mes de abril existió un decremento del -3.25%. La tasa de crecimiento del periodo analizado es del 8.74%. (Subsecretaria de Turismo del Ecuador, 2010)

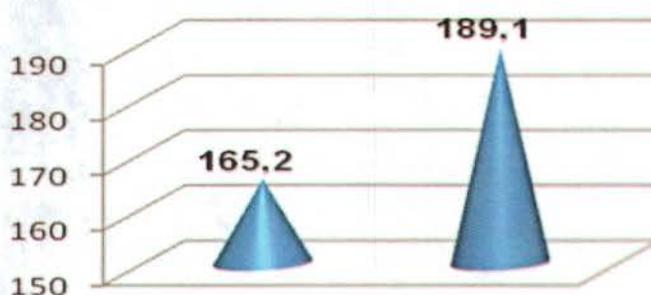
2.1.2. Principales líneas de Productos del Ecuador

- Recreación-Descanso-Sol y Playa
- Naturaleza Ecoturismo-Gran aventura

- Salud-Cultural-Agroturismo-Eventos
- Negocios-Deporte

2.1.3. Ingreso de Divisas por Turismo al Ecuador

La información proporcionada por el Banco Central del Ecuador, demuestra que en el primer trimestre del 2009 se registró USD 165.2 (MILLONES DE DÓLARES) por concepto de ingreso de divisas por Turismo, mientras que en el 2010 se registra provisionalmente un ingreso de USD 189.1 (MILLONES DE DÓLARES), observándose un incremento del 14.46% con relación al primer trimestre del año 2009. (Banco Central del Ecuador, 2011)

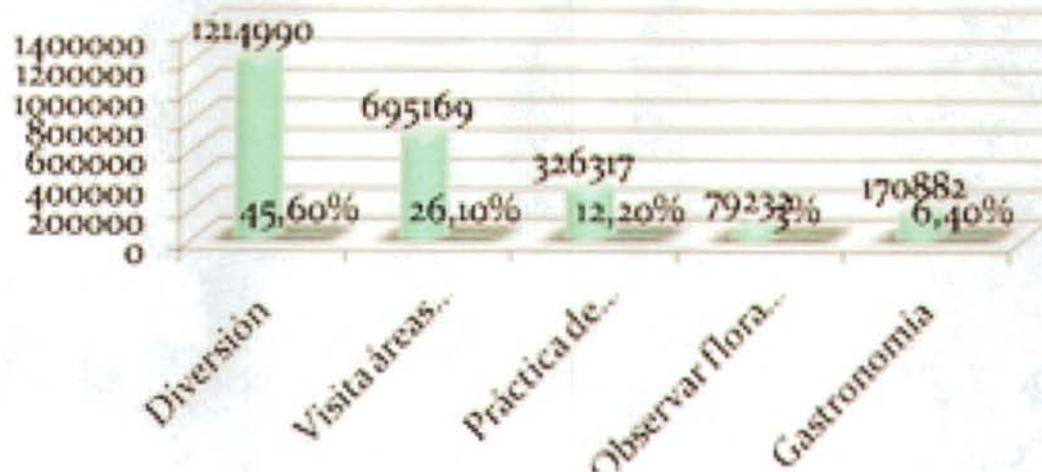


5 Ingreso de divisas primer trimestre 2009 – 2010

(Banco Central del Ecuador, 2011)

2.1.4. Turismo Interno: Motivos de Visita 2002-2008

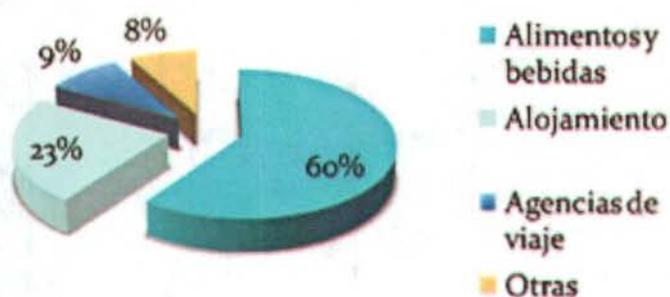
Los desplazamientos típicos son fines de semana y vacaciones. El gasto promedio total por visitante oscila entre US\$42 y US\$52 en el 2008, siendo motivo de diversión como preferencia con el 45.6%.



(Subsecretaria de Turismo del Ecuador, 2010)

2.1.5. Catastros de la Planta Turística

La industria del Turismo del Ecuador registra su mayor porcentaje en establecimientos de alimentos y bebidas.



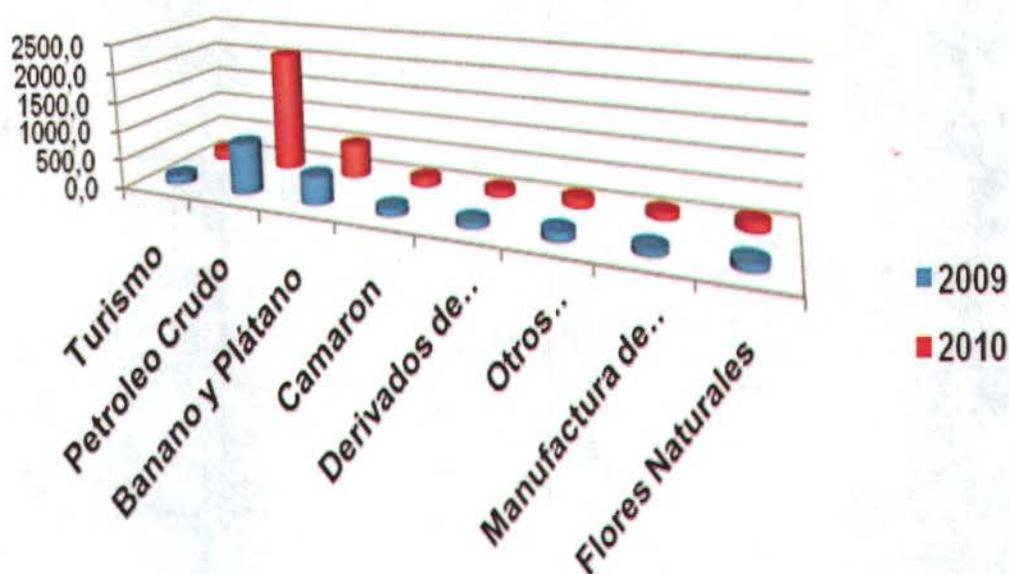
(Subsecretaria de Turismo del Ecuador, 2010)

2.1.6. Ubicación del Turismo como Rubro de Ingresos

Según los datos publicados por el Banco Central del Ecuador, se observa que en el primer trimestre del 2010 el Turismo se encuentra en tercer lugar, después de

las exportaciones de petróleo crudo y de banano y plátano que se ubican en los dos primeros lugares.

INGRESOS POR TURISMO COMPARADO CON LOS INGRESOS DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL			
Primer Trimestre 2009-2010			
(En millones de dólares)			
PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN	2.009	2.010	UBICACIÓN
Turismo	165,2	189,1	3
Petróleo Crudo	888,76	2.110,96	1
Banano y Plátano	493,46	594,84	2
Camarón	150,20	156,03	6
Derivados de Petróleo	123,12	130,54	7
Otros Elaborados -Productos del Mar	174,94	156,51	5
Manufactura de Metales	134,19	127,74	8
Flores Naturales	154,68	173,17	4



6 Turismo comparado con los Principales Productos de Exportación

(Banco Central del Ecuador, 2011)

2.1.7. Evolución de los Mercados Turísticos

Los principales mercados turísticos del Ecuador son Estados Unidos, Colombia, Perú que representan el 24.53%, 19.27% y el 14.80% respectivamente, mientras que los países europeos que registran mayores ingresos son España, Alemania y Gran Bretaña, que representan el 5.59%, 2.33% y 2.20% del total de ingresos.

Se puede observar que Argentina, Colombia y México son los países que mayor incremento de llegadas han registrado en el 2010 con relación al 2009, con una variación porcentual del 46.8%; 45.7% y 41.1% respectivamente. (Subsecretaria de Turismo del Ecuador, 2010) (Ver Anexo 2)

2.2. Competidores

Dentro del análisis de competidores que se realizó en la zona de referencia y ubicación de la empresa (HOSTERIA LAS 7 CASCADAS), la cual consta dentro del área urbana y rural del Cantón Naranjal, pudimos darnos cuenta, que no existe competencia directa alguna, definiendo como COMPETENCIA DIRECTA, aquella empresa que ofrezca un servicio o producto igual al de la empresa en cuestión y en el mismo mercado; de todas maneras, a pesar de no tener competidores directos, en el mismo análisis, lo que si fue evidente, es la existencia de competidores indirectos, definidos como; empresas que vendan servicios o productos a mercados distintos, pero que en casos extremos podrían servir de sustitutos a los nuestros.

2.2.1. Competidores directos

No existen.

2.2.2. Competidores Indirectos

Las siguientes empresas que se mencionan a continuación son aquellas que se consideran como competidores indirectos para nuestra empresa:

- *Hotel Palmitas*

El hotel residencial Palmitas se encuentra ubicado en el área urbana del cantón Naranjal, cuenta con 40 habitaciones y un salón para recepciones pequeñas.



7 Hotel Palmitas

- *Hostal Naranjal*

El hostal Naranjal esta ubicado en el centro del cantón Naranjal, cuenta con 25 habitaciones.



8 Hostal Naranjal

- *Hostal Cerro De Hayas*

El hostal Cerro de Hayas está ubicado en el área urbana del cantón Naranjal, cercana a la comunidad 23 de noviembre, cuenta con 4 habitaciones.



- *Hacienda Jambelí*

Se encuentra en las estribaciones de Molleturo, parte de la cordillera Oriental de los Andes, colinda en su parte oriental con mas de 1,200 hectáreas de manglar que bordean el canal de Jambelí, del cual el predio adquirió su nombre; se encuentra a 16 km. de Naranjal en la vía a Machala exactamente en Balao Chico.



9 Hacienda Jambeli

- *Hacienda Las Cañas*

La hacienda cuenta con excelentes instalaciones tales como cabañas, comedor, caminos, señalamientos y parqueos; se encuentra ubicada a 75 Km. de Guayaquil, en el sector de Puerto Inca, cantón Naranjal.



10 Hacienda Las Cañas

2.3. Proveedores

2.3.1. Proveedor de Juegos Infantiles



Dentro de los más de 30 años de trayectoria de Inmunizadora Técnica de Maderas, I.T.M. se ha dedicado a la inmunización o preservación de madera, por el sistema "Vacío Presión". La madera inmunizada por Inmunizadora Técnica de Maderas, I.T.M. brinda muchas ventajas, se puede señalar que la madera de I.T.M. no es agresiva con el paisaje, se mimetiza con el entorno natural y armoniza con el medio; es resistente a la pudrición y ataque por insectos xilófagos; su uso es absolutamente seguro pues no contamina, no afecta la vida vegetal, ni animal, menos aún la salud del hombre. Inmunizadora Técnica de Maderas, I.T.M. siempre se ha caracterizado por fabricar productos de alta calidad, duración y resistencia.



*ITM, P.O. Box. 777-A, Quito-Ecuador. Telf: (593-2) 2044002 / 010 / 013 Planta:
Tumbaco, Vía Interoceánica Km.18, Sector El Arenal antes de la bajada al puente
del río Chiche - info@itm.com.ec - www.itm.com.ec*

2.3.2. Proveedor de Camas y Colchones



El GRUPO MM es un conjunto de almacenes socialmente responsable dirigida a la comercialización de colchones y enseres para el hogar que brinden la comodidad y satisfacción de las necesidades y expectativas del cliente.

Su visión es ser la mayor y más exitosa cadena de almacenes comercializadora de colchones y enseres para el hogar del país, para lo cual ofrece la más amplia variedad de productos de excelente calidad y brindando un ambiente confortable para sus colaboradores, proveedores y clientes.

La empresa cuenta con las mejores marcas del mercado para proveer con los productos de mayor calidad y prestigio a todos sus clientes



Dirección. García Avilés 916 entre Sucre y Colón.

Telf. 2517036 – 2524288

descanso@grupommecuador.com – www.grupommecuador.com

Guayaquil – Ecuador

2.3.3. Proveedor de Amenities



A lo largo de 20 años se ha dedicado a suplir con una amplia variedad de productos, las necesidades de sus clientes en amenities del sector turístico y de entretenimiento y artículos promocionales o publicidad especializada del mercado empresarial en general.

Adaptada constantemente a las necesidades del mercado con nuevas y creativas innovaciones para crear y ofrecer productos de calidad y suplir cualquier necesidad de su grupo objetivo, sin dejar de lado el lema que resume sus creencias, valores y aspiraciones.



Dirección. De Los Eucaliptos E1-37 v Panamericana Norte.

Telf. 022471233 – 022805169

ventas1@amenigraf.com - www.amenigraf.com

Quito - Ecuador

2.3.4. Proveedor de Vajilla, Cubertería y Artículos Varios



La trayectoria de Almacenes Estuardo Sánchez, habla de trabajo y esfuerzo constante por más de 50 años, lo que la ha llevado a un sitio digno de admiración, como así lo han reconocido varias Instituciones tanto públicas como privadas. Es una empresa familiar, que inició su gestor un 20 de Diciembre de 1950, en un local del Mercado Central y luego, mediante el esfuerzo diario, lleno de sacrificio, constancia y perseverancia, se traslada a su primer edificio propio ubicado en las calles 10 de agosto y 6 de marzo.

Su misión es servir a sus clientes mediante la importación y venta de la mayor gama de productos con niveles de calidad y precios adecuados, apoyando de esta manera el Desarrollo Económico y Social del Ecuador, y brindando a la vez puestos de trabajo con remuneraciones justas para sus .



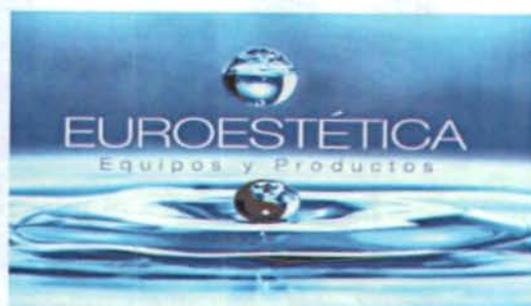
Almacenes Estuardo Sánchez, ALESSA

Matriz: Sucre 828 y Lorenzo de Garaicoa

PBX: 593.4.2322090 - 593.4.2320248 - Correo Electrónico: info@alessa.com.ec

Guayaquil, Ecuador

2.3.5. Proveedor de productos para Spa.



Euroestética cuenta con una extensa gama de productos y equipos de Eletromedicina para Centros de Estética, centros de belleza y Spas. Somos importadores autorizados de Productos y equipos de última tecnología.

Ofrecemos un servicio eficiente y dirigido a nuestros clientes; realizamos demostraciones y cursos de marketing, dando el respectivo soporte técnico y mantenimiento a los equipos que les facilite el uso y la venta de los productos y servicios, los mismo que cuentan con certificaciones autorizadas.



Euroestética Guayaquil

Dirección:

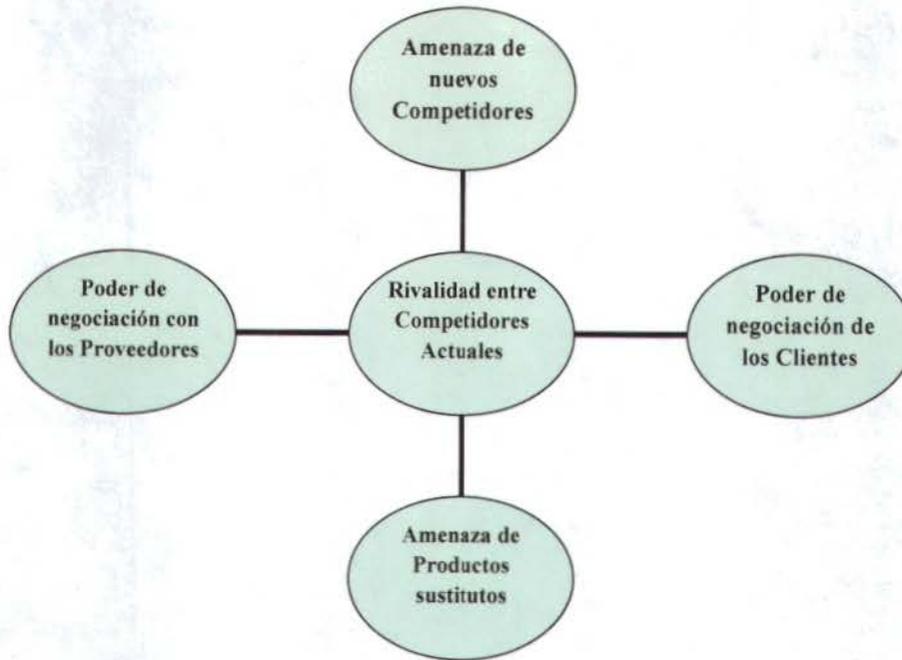
Av. El Bombero Km 6 1/2 Edif. Ceibos Center
Local #1 (Planta Baja)

Teléfono: (04) 5109671 - (04) 5109672 - 092141489

E-mail: Ventas@euroestetica.ec

Guayaquil-Ecuador

2.4. Análisis de Fuerzas de Porter



2.4.1. Poder de negociación con los Proveedores.-

Llevado a cabo el análisis respectivo, podemos decir que el poder de negociación con los proveedores es muy alto, ya que existen muchos de ellos en el mercado.

2.4.2. Poder de negociación con los Clientes.-

El poder de negociación con los clientes dependerá de muchos factores, la oferta, la demanda, la temporada, etc. Podemos decir a primera vista, en un análisis previo, que este poder es medio.

2.4.3. Rivalidad entre Competidores Actuales.-

La rivalidad entre los competidores actuales es baja, ya que no existen muchos.

2.4.4. Amenaza de nuevos Competidores.-

La amenaza de nuevos competidores, podría darse en el mediano plazo, pero se cree que la llegada de estos, no será de gran problema.

2.4.5. Amenaza de Productos y Servicios Sustitutos.-

Existen hoteles tradicionales, casas de familiares y amigos que suelen ser servicios sustitutos al que brindará la Hostería.

2.4.6. Conclusión del análisis

Como conclusión a este análisis de las Fuerzas de Porter, tenemos que este mercado en el que estamos apuntando es muy atractivo.

CAPITULO 3

3. ANALISIS DE LA EMPRESA

3.1.Nombre Legal de La Empresa

La firma de nuestra empresa o nombre legal bajo el que se llevarán a cabo todas las operaciones de la misma será:

HESICA S.A.

HOSTERÍA ECOLÓGICA SIETE CASCADAS S.A.

3.2.Nombre Comercial de La Empresa

El nombre comercial de nuestra empresa será:

HOSTERIA

"LAS 7 CASCADAS"

UBICACIÓN:

Coop. 23 de Noviembre – Entrada al Cerro del Hayas

Naranjal – Guayas - Ecuador

3.3. Logo Oficial de La Empresa



3.4. Eslogan Oficial de La Empresa

Descanso y Aventura...
Al Natural...

3.5.Misión de La Empresa

Brindar a los turistas nacionales y extranjeros un lugar diferente de alojamiento y descanso, donde puedan vivir una experiencia única de relax, distracción y aventura en unión de la naturaleza.

3.6.Visión de La Empresa

Ser reconocidos a nivel nacional como una hostería ubicada estratégicamente en el corazón de la naturaleza, abarcando gran parte del mercado turístico, gracias a un servicio de calidad, y un personal eficaz y eficiente que cumpla con todos los requerimientos del cliente.

3.7.Objetivo General

Alcanzar un nivel de rentabilidad del 20%, logrando posesionar a Hostería Las 7 Cascadas como destino principal de nuestro mercado objetivo.

3.7.1. Objetivos Específicos

- Lograr el reconocimiento de la Hostería, las habitaciones e instalaciones, así como sus alrededores en el periodo de 6 meses a partir de nuestra apertura.

- Lograr un porcentaje de ocupación de nuestras habitaciones de un 70 % mínimo en el periodo de 1 año, a partir de la apertura de nuestro hotel.
- Lograr vender nuestros productos y servicios para alcanzar un porcentaje de rentabilidad de 20 %.

3.8. Valores de Nuestra Empresa

Respeto:

Cada uno de los integrantes de la hostería tendrá como valor principal el respeto entre si y hacia nuestros clientes, en cada una de nuestras actividades, empezando desde el momento que se realiza la reservación hasta el instante de realizar el check out.

Responsabilidad:

Realizar las cosas bien hechas y en el momento que los colaboradores, proveedores y clientes lo requieran, por eso la responsabilidad es un pilar importante en el día a día de la empresa.

Honestidad:

La confianza que genera en las personas el trabajar de una manera coherente y sincera, dentro de un marco de honestidad y transparencia hacia los clientes y entre nosotros mismos.

Excelencia en el servicio:

Comprender que la calidad en el servicio es una de las características más importantes que debe tener una empresa, por eso nos consideramos competentes en este aspecto, brindando un servicio excelente, acogedor y eficiente, satisfaciendo las expectativas de nuestros clientes.



CAPITULO 4

4. PLAN DE MARKETING

4.1.Introducción

El propósito del Plan de Marketing es lograr que las personas acudan a la hostería y ocupen las habitaciones, las instalaciones y las diferentes opciones de entretenimiento que ésta les ofrece; esto se conseguirá posicionando la hostería en la mente de las personas como un lugar único de descanso, entretenimiento y aventura, conjugando todos estos con el entorno natural de la zona.

El mercado meta son los turistas nacionales y extranjeros que gustan de la naturaleza, la aventura, y conocer lugares incognitos y que engloban un ambiente natural; el nicho de mercado serán las familias que realizan viajes de turismo a nivel nacional.

Para lograr el objetivo planteado, se utilizarán las siguientes herramientas de marketing, las cuales son: avisos clasificados en los periódicos y en revistas especializadas de turismo, publicidad en televisión, volantes o trípticos, publicidad en internet y vallas publicitarias. Además de esto, nuestra identidad estará basada en la calidad del servicio que brindaremos a los clientes, así como el respeto y la honestidad en cada una de las actividades que realicemos.

4.2.Análisis situacional

4.2.1. *Análisis de Mercado*

El mercado potencial está conformado por diferentes grupos de clientes con diferentes motivaciones, preferencias, necesidades y con percepciones distintas.

El principal mercado, serán las personas que les gusta la naturaleza, que buscan otras alternativas de recreación, les encante el riesgo, la aventura, y a su vez descansar y relajarse en cómodos ambientes, además les encanta explorar lugares nuevos y pocos conocidos.

En conclusión, el mercado meta son los habitantes a nivel nacional, así como extranjeros, que estén dentro de un rango de edad desde niños hasta personas de la tercera edad y que sean personas con un nivel socio económico medio.

4.2.2. Análisis Foda

El análisis FODA nos permitirá identificar con más claridad las ventajas y desventajas de nuestra empresa sobre el entorno.

Fortalezas:

- Ser la primera hostería de la zona.
- La ubicación estratégica, la cual es la puerta de entrada al Cerro de Hayas (zona altamente turística del cantón Naranjal).
- Tener condiciones naturales adecuadas para el desarrollo del Proyecto como, ambiente natural montañoso con clima tropical y lleno de flora y fauna, así como de atractivos naturales.
- La hostería constará de un estilo rústico, mezclado con la naturaleza, que servirá de atractivo, y no solo de descanso, sino también tendrá un tinte cultural para nuestros clientes.

Oportunidades:

- ✓ • Carencia de establecimientos de alojamiento y diversión en la zona, Llegando así a aquellos turistas insatisfechos del lugar.
- ↳ • Desarrollar servicios de entretenimiento artificiales dentro de la hostería.
- ↳ • Tener la posibilidad de trabajar con mano de obra nativa de la zona, lo cual ayudará al desarrollo de la misma.
- ↳ • Lograr la aceptación de la gente y la predisposición por colaborar en el mejoramiento del servicio.
- ↳ • Posicionar la Hostería como un lugar diferente en la mente de las personas, gracias al excelente servicio y diferenciación.

Debilidades:

- ✓ • Falta de experiencia, ser nuevos en el mercado.
- X • La zona turística donde se ubica no es aún muy conocida.
- A • Falta de publicidad en la zona, ni el municipio ni las autoridades provinciales gestionan estrategias para difundir los atractivos de la zona del cantón Naranjal.
- A • Ausencia de alta tecnología y sistemas.

Amenazas:

- ✓ • Alteraciones en el clima, el fenómeno del niño y las intensas lluvias ahuyentarían a los clientes.
- X • No ser aceptados por la gente nativa de la zona o comuneros.
- < • Presencia de competidores nuevos y existentes.
- ✓ • Estrategias agresivas por parte de los actuales competidores.
- ✓ • Falta de apoyo por parte de las autoridades municipales y provinciales en la puesta en marcha, refiriéndonos a detalles logísticos y técnicos.

4.3. Estrategia de marketing

4.3.1. Objetivos

- Posicionar a “Hostería Las 7 cascadas” como lugar de preferencia para los turistas nacionales y extranjeros durante su estadía en Naranjal.
- Realizar un estudio sobre las necesidades de los turistas potenciales y de los posibles servicios que podríamos prestar como Hostería.
- Analizar las fortalezas y debilidades de nuestro servicio para poder maximizar nuestras fortalezas y minimizar nuestras debilidades, para que La Hostería Las 7 Cascadas se convierta en el lugar de preferencia para los turistas.
- Realizar la segmentación de mercado y definir el mercado meta.

4.3.2. Posicionamiento

El posicionamiento de la “Hostería Las 7 Cascadas” se centrará en la diferenciación del servicio, es decir, se brindarán servicios adicionales a los de un hotel, no sólo hospedaje sino actividades de eco-turismo y de aventura relacionadas con la naturaleza, y todas las comodidades propias de una hostería como alimentación y lugares de entretenimiento, para que su estadía en la hostería sea inolvidable e incomparable a la de otros hoteles de la zona, y así convertirnos en su primera opción al momento de tomarse unos días de descanso fuera del ruido y del stress de la ciudad.

En el sector donde se desarrollará el proyecto existen actualmente dos hoteles que prestan el servicio de hospedaje, estos hoteles no se consideran competencia directa del hotel resort por cuanto no atienden al mercado objetivo que busca el proyecto. Esto da una ventaja para el posicionamiento con respecto al grupo objetivo.

4.3.2.1. Declaración del posicionamiento

Un lugar excepcional, fuera de lo común, con un cuidadoso manejo del ambiente ecológico y los paisajes, con jardines tropicales, que representa una alternativa para las personas que les gusta disfrutar de la vida campestre y la naturaleza, pero con diferentes comodidades ciudadinas que brindan confort.

“Hostería Las 7 Cascadas” le ofrece un agradable descanso junto a lo suyos en armonía con la naturaleza, disfrutando de sus paisajes, flora y fauna.

4.3.3. Segmentación de mercado

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

4.3.3.1. Macrosegmentación

El mercado al que se dirige el proyecto será en cuanto a su uso final, para la distracción y recreación que se puede brindar en un negocio de hostelería, especialmente del tipo vacacional en el que se ofrezca actividades de eco-turismo, aprovechando la naturaleza que caracteriza al cantón Naranjal. El servicio será dirigido a un grupo de personas, ya sean familias o amigos, de poder adquisitivo medio alto a alto.

4.3.3.2. *Microsegmentación*

“Hostería Las 7 Cascadas” está orientada a satisfacer las necesidades más exigentes de personas de estrato medio-alto, alto que buscan alternativas de entretenimiento, descanso y salud, para una mejor salud física, mental y espiritual de la familia. Con personalidad inquieta, activa, visionarios, que se preocupan por el bienestar familiar. El grupo objetivo busca principalmente diversión, distracción, descanso y comodidad, con ingresos superiores anuales a \$ 4.500.00

4.3.3.3. *Clientes objetivos.*

Parejas jóvenes o grupos de amigos, ya sean de Guayaquil o de la sierra, interesados en realizar actividades de eco-turismo y aventura. Personas mayores, ya sean matrimonios o de la tercera edad, que desean salir para descansar y disfrutar del campo junto con su familia, especialmente los nietos.

4.4. Marketing Mix / Las 4 P's

4.4.1. Producto o Servicios

4.4.1.1. Características de Terreno e Infraestructura

- Se dispone de un terreno aproximado de 10000 m². En los cuales se levanta nuestra Hostería Las 7 Cascadas dividida por sus diferentes instalaciones y áreas verdes. (Ver Anexo 3)
- La Hostería dispone de 11 habitaciones tipo cabaña, las cuales cuentan cada una de ellas con baño privado, agua caliente, cómodas camas y demás facilidades y amenidades. (Ver Anexo 4)
- Cada una de las habitaciones (tipo cabaña), tendrá un diseño distintivo con decorados rústicos y típicos de la zona, y estilos autóctonos de las comunidades actuales que habitan en la zona como los Shuar y ancestrales como los Incas, sin dejar de lado los detalles modernos que son infaltables en hosterías que ostén de elegancia y buen gusto.
- Se contará con un acogedor restaurante, donde nuestros clientes podrán disfrutar platos típicos de la zona.

4.4.1.2. Servicios especiales de La Hostería

- Se cuenta con una hermosa Piscina y jacuzzi para el deleite de los huéspedes, así como de personas que deseen usarla si necesidad de estar hospedados. (Ver Anexo 5)
- Gracias a los muchos senderos que posee la zona, se pone a disposición el alquiler de caballos para que los clientes puedan realizar paseos y cabalgatas. (Ver Anexo 6)

- También se dará la opción a los huéspedes y visitantes que se recreen con visitas a lugares como el Paso del Inca, donde podrán disfrutar recorriendo los vestigios de una zona con gran importancia cultural.
- Se ofrecen paseos con guía incluida a las Comunidades Shuar donde las personas podrán disfrutar de baños en aguas termales, así como conocer un poco más sobre la historia de esta gran etnia ecuatoriana.
- Como punto principal se ofrece la visita al Cerro de Hayas, donde los clientes podrán disfrutar junto a los guías de un momento maravilloso, descubriendo un sinnúmero de cascadas que encantarán sus sentidos y los llevarán a un mundo de fantasías, donde también podrán tomar un refrescante baño y sumergirse en sus no tan profundas fauces.

4.4.1.3. Atributos Naturales

- El cantón Naranjal cuenta con un Clima tropical con temperaturas entre 22 y 28°C.
- A su vez una de las características más importantes de la zona es la gran diversidad de recursos y atractivos naturales que posee, así como gran cantidad de flora y fauna.
- Se cuenta con una impresionante vista de las estribaciones de la cordillera de Molleturo, las cuales invitan a evocar aquellos tiempos en que los Incas viajaban por estas tierras camino al Reino de Quito. (Ver Anexo 7)

4.4.1.4. Servicio al Cliente

- Se brindará un servicio de calidad y personalizado en cada una de las áreas de nuestra hostería, brindando así la satisfacción que los clientes se merecen.

- Se cuenta con un personal capacitado en cada una de sus áreas, listos en todo momento para brindar un buen servicio siempre con una sonrisa.

4.4.2. Plaza

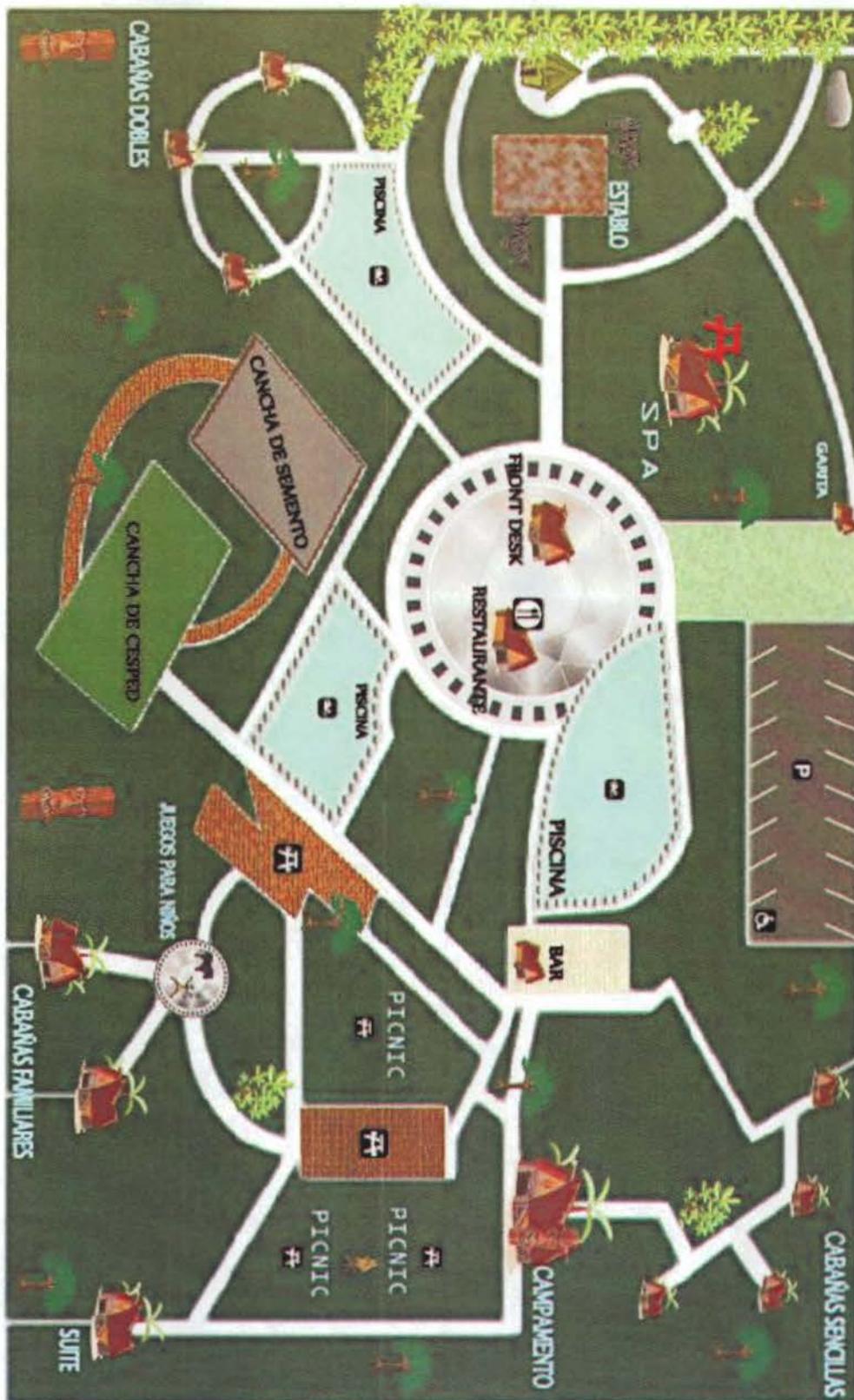
La hostería se encuentra ubicada estratégicamente cercana al Cerro del Hayas, además de contar con sus atractivos imponentes como son la comunidad Shuar, Parque Manglares Churute, Sendero del Inca con variedad de Flora y Fauna, lagunas. Esto lo ubica como un destino único sin competencias en la zona natural del cantón Naranjal.

El canal de distribución será mediante el Internet, gracias al cual se podrá crear una página Web que brinde facilidades para poder realizar reservaciones directas, cotizaciones, visitas virtuales de nuestra hostería y otros servicios adicionales.



// Mapa de la Ubicación de La Hostería

4.4.2.1. Plano de la Hostería



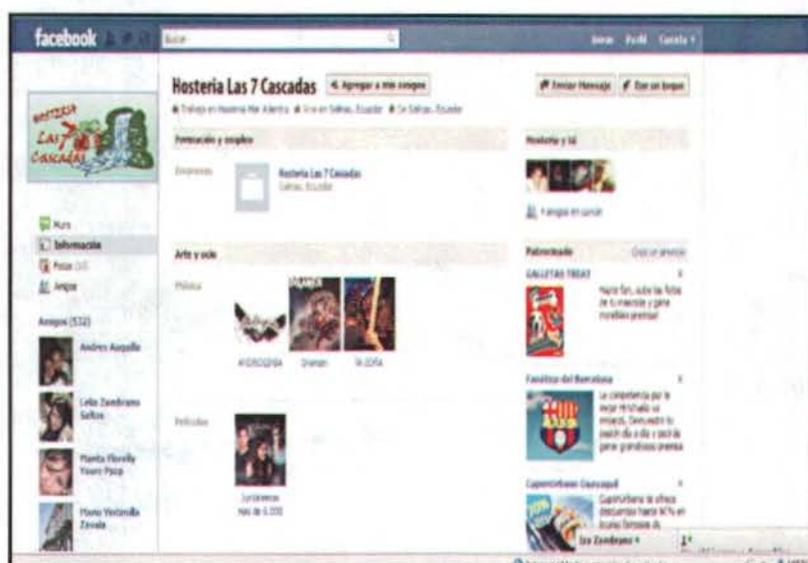
12 Plano Visual de La Hostería

4.4.3. Promoción

Siendo la promoción uno de los puntos más importantes para el desarrollo de una empresa, luego de realizar un análisis de mercado y de los métodos que existen en la industria hotelera y turística para promocionar un producto o servicio, se llegó a la conclusión de utilizar para la promoción de la Hostería “Las 7 Cascadas”, los siguientes métodos:

Publicidad en Redes Sociales

Una de las mejores formas de darse a promocionar es mediante la Internet, y una de sus principales vías son las redes sociales, en especial el Facebook, el cual en los últimos años se ha convertido en uno de los sitios mas visitados por personas de diversas edades en diferentes partes del mundo, por esta razón se elije este medio como uno de los principales, para lograr así la promoción deseada a la hostería “Las 7 Cascadas”. Además, se debe tomar en cuenta que el mantenimiento de esta cuenta de Facebook no tiene valor alguno, por lo que resulta un método gratuito, eficaz y beneficioso.



13 Modelo de Página de Facebook Hostería Las 7 Cascadas

Publicidad Pagina Facebook

¿Cómo Calculamos este valor? Cada vez que un eventual cliente hace clic en el anuncio y entra en nuestro sitio web -intención de compra- se pagan 0,23 USD.

- Plan:

**2000 visitas
mes**

438 USD

- Segmentación por Perfiles
- Segmentación Geográfica
- Diseño Gráfico
- Ejecutivo de Cuentas

solicitar

Valla Publicitaria

Se instalará 1 valla publicitaria, la cual estarán ubicadas, una en el km. 30 de la vía a Naranjal.



14 Valla Publicitaria de Hostería Las 7 Cascadas

La publicidad en vallas es de mucha importancia por el alto nivel de impacto que genera en las personas, siendo después del medio televisivo uno de los más importantes, además proporcionará un medio valioso para direccionar a las personas que transiten las vía que llevan a Naranjal y que son muy concurridas por los transportes ecuatorianos, para dirigirse a las diferentes provincias, ciudades, y cantones aledaños.

Precio Anual: $8200/12=683$

Contratista: INDUVALLAS

Tarjetas de Presentación y Volantes/ Mercado Agencia de Viajes y Operadores.

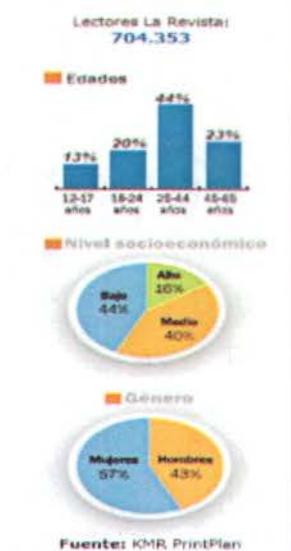
- 1000 volantes a full color que realizaremos tendrán un costo de \$ 80.00,
- 1000 Tarjetas de presentación de 75gr. Tendrán un costo de \$ 50.00.
- 1000 Videos = Precio \$ 200 – Costo \$100



15 Tarjeta de Presentación de Hosteria Las 7 Cascadas

Portada Interior La revista...

Cuarto de página en Especial: 1000 SEMANAL



Página Web

Se ha creado una Página Web, donde se podrán ingresar a muchos vínculos sobre datos generales de la hostería, así como también los clientes podrán hacer reservaciones y visitas virtuales.



16 Página Web de Hosteria Las 7 Cascadas

Precio Anual = 95.40



Plan Ilimitado
Ilimitado Espacio y
Transferencia para Tu Pagina
Web
No tenes que preocuparte por
cuantos archivos subis
ni por borrar contenidos.
Costo Mensual: US\$ 8.95
Costo Anual: **US\$ 407,40**
US\$ 95.40

4.4.4. Precios

En la determinación del precio de los servicios, se consideró que debido a que la estrategia está enfocada en la diferenciación, para poder lograr ofrecer servicios de calidad, se debe de establecer precios que ayuden a cubrir los costos para poder satisfacer las necesidades del turista más exigente, por lo que los clientes meta tendrán el poder adquisitivo suficiente para acceder a los servicios.

Los parámetros que se utilizaron para establecer los precios fueron:

Forma de determinarlo: El precio está calculado en función de los costos fijos y variables de la Hostería, rendimiento esperado del inversionista, precios de la competencia nacional, así como también influyeron la situación política y económica del destino turístico y las temporadas altas y bajas del negocio.

Periodo de pago: Los clientes podrán pagar en efectivo o con tarjetas de crédito obteniendo en este último un crédito de 30 días sin intereses.

CABAÑA SIMPLE 1 Noche, 2 Días. ALL IN

Hospedaje: 60\$ Por Persona Incluye:

- Hospedaje 1 una noche
- Almuerzo Platos a la Carta
- Cena a la Carta
- Desayuno continental
- Uso de Piscina
- Cabalgatas por senderos

- Cancha Múltiple
- Zona de juegos infantiles.
- Área Picnic
- Masajes, spa
- Guía opcional (cerro del hayas, Comunidad Shuar, Parque Manglares Churute)
- Bar-Peña. FREE All day

CABANA DOBLE

Hospedaje: 110 S 2 Días, Una Noche Incluye:

- Hospedaje 1 una noche
- Almuerzo Platos a la Carta
- Cena a La Carta
- Desayuno continental
- Uso de Piscina
- Cabalgatas (senderos)
- Cancha Múltiple
- Zona de juegos infantiles.
- Área Picnic
- Masajes, spa
- Guía opcional (cerro del hayas, Comunidad Shuar, Parque Manglares Churute)
- Bar-Peña. Free All day

CABAÑA SUITE

Hospedaje: 70\$ 2 Días, 1 noche Incluye:

- Hospedaje 1 una noche
- Almuerzo Platos a la Carta
- Cena a La Carta
- Desayuno continental
- Uso de Piscina
- Cabalgatas (senderos)
- Cancha Múltiple
- Zona de juegos infantiles.
- Área Picnic
- Masajes, spa
- Guía opcional (cerro del hayas, Comunidad Shuar, Parque Manglares Churute)
- Bar-Peña. All day Free

CABAÑA CAMPAMENTO

Hospedaje: \$ 50 x Persona Capacidad Max 12 Pax Incluye:

- Hospedaje 1 una noche
- Almuerzo Platos a la Carta
- Cena a La Carta
- Desayuno continental
- Uso de Piscina
- Cabalgatas
- Cancha Múltiple
- Zona de juegos infantiles.
- Área Picnic
- Masajes, spa

- Guía opcional (cerro del hayas, Comunidad Shuar, Parque Manglares Churute)
- Bar-Peña. ALL DAY

CABAÑA FAMILIAR

Hospedaje: S 200 Capacidad 4 Pax Incluye:

- Hospedaje 1 una noche
- Almuerzo Platos a la Carta
- Cena A La Carta
- Desayuno continental
- Uso de Piscina
- Cabalgatas
- Cancha Múltiple
- Zona de juegos infantiles.
- Área Picnic
- Masajes, spa
- Guía opcional (cerro del hayas, Comunidad Shuar, Parque Manglares Churute)
- Bar-Peña. ALL DAY

4.5. Investigación de Mercado

Existen dos métodos o diseños de Investigación al momento de definir como realizar un estudio de mercado, uno es realizando una investigación **Cualitativa**, que tiene como objetivo obtener una comprensión cualitativa de las razones y motivaciones subyacentes que generan en las personas o el mercado, el interés por un determinado producto o servicio; y el otro, una investigación **Cuantitativa**, que tiene como objetivo cuantificar los datos y generalizar los resultados de un sistema estructurado de encuestas, que toman como muestra según un juicio dado, a la población de interés o que generalmente está concentrando su atención en un producto o servicio.

Según al análisis de conceptos y definiciones estudiadas a lo largo de este seminario, y mediante decisión unánime, el grupo escogió para implementación de investigación de mercado y su análisis respectivo; el estudio de la técnica de Investigación Cuantitativa, basado en un Muestreo No Probabilístico y de Juicio, donde se realizará la investigación utilizando nuestro juicio o criterio para seleccionar a los miembros de la población que proporcionen información más precisa sobre los puntos de interés nuestros, siendo aquellos los de aspecto turístico.

El esquema del proceso de investigación de mercados que se desarrolló fue el siguiente:

Búsqueda de Fuentes de Información-

Turistas, "Personas Nacionales o Extranjeras que realizan viajes en familia a diferentes lugares turísticos de nuestro País.

Esta búsqueda de turistas se procede a realizar donde existe aglomeración de estos; tales como: Aeropuerto Simón Bolívar, Barco Morgan en el Malecón 2000, Lugares turísticos tales como: Las playas, Las Cascadas, Baños Santa María, Comunidad Shuar, Parque Nacional Manglares de Churute, Camino del Inca.

Obtención de la Información.

Llevar a cabo la realización de una encuesta estructurada, la cual se realizará a 300 individuos nacionales y extranjeros que se encuentren gozando de la belleza ecuatoriana y que tienen la satisfacción de visitar los atractivos turísticos que posee el Ecuador.

Análisis de la información.

Tabulación de los datos obtenidos en las encuestas.

4.5.1. Modelo de Encuesta a Realizar

Edad:	
Género:	
Lugar de origen:	
1.- Al momento de escoger un destino turístico, usted se inclina por:	
Sol y playa.	_____
Ecoturismo y aventura	_____
Relax y descanso	_____
Destinos Culturales	_____

2.- ¿Ha visitado alguna vez Naranjal?

Si _____

No _____

3.- ¿Asocia usted a Naranjal, como un lugar donde se puedan realizar actividades de Ecoturismo y Aventura?

Si _____ No _____

4.- ¿Al momento de viajar fuera de la ciudad, qué medios utiliza para encontrar referencias de un lugar de destino?

Agencias de viaje _____

Referencias amistades o familiares _____

Periódicos, revistas _____

Internet _____

Otros _____

5.- ¿Qué lugar Ud. prefiere para hospedarse?

Hotel _____

Hostería _____

Hostales _____

Resorts _____

Otros _____

6.- ¿Cuál de las siguientes actividades desearía usted realizar durante su hospedaje en una hostería?

- Camping _____
- Expediciones alrededor de la zona _____
- Juegos infantiles _____
- Pesca _____
- Peña disco _____
- Paseos a caballo _____
- Piscina _____
- Hidromasajes _____
- Cascada _____
- Visita a comunidades étnicas _____
- Visita a parques naturales _____
- Spa _____
- Áreas de picnics _____
- Senderos _____
- Canchas múltiples _____
- Restaurante _____

7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la tarifa todo incluido, de los servicios mencionados por 2 días y una noche de Hospedaje?

- \$ 1-50 _____
- \$ 51-100 _____
- \$ 101-150 _____
- \$ 150 o más _____

4.5.2. Tabulación de las Encuestas

Rango de edades

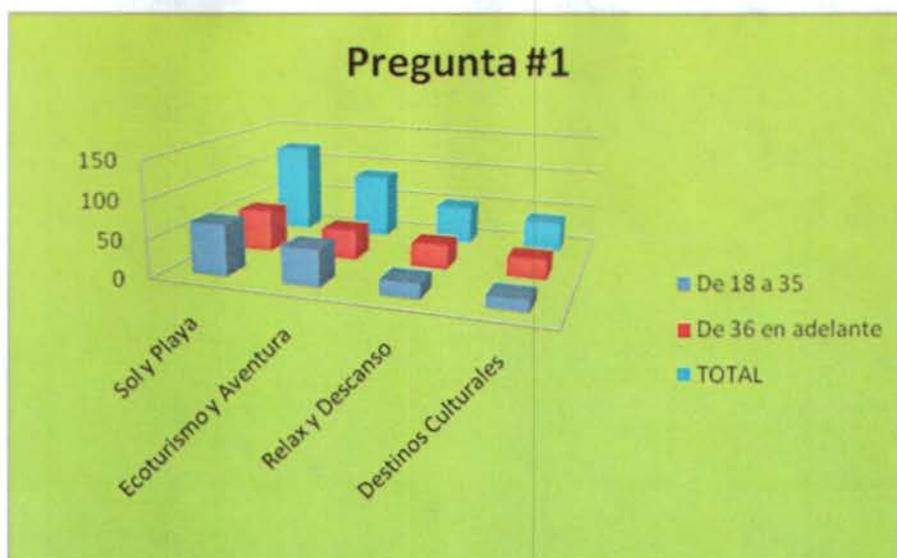
RANGO DE EDAD	TOTAL
De 18 a 35	150
De 36 en adelante	150
Total de encuestas	300



17 Grafico de Rango de edades Encuesta

PREGUNTA 1.- Al momento de escoger un destino turístico, usted se inclina por:

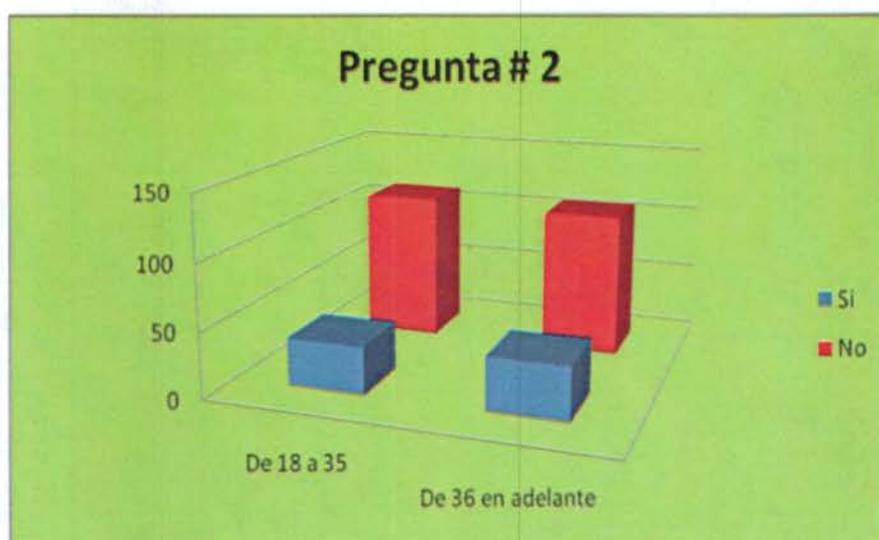
OPCIONES	De 18 a 35	De 36 en adelante	TOTAL	
Sol y Playa	67	55	122	
Ecoturismo y Aventura	48	39	87	
Relax y Descanso	20	31	51	
Destinos Culturales	15	25	40	300
total de encuestas	150	150	300	



18 Grafico de resultados Pregunta # 1 Encuesta

PREGUNTA 2.- ¿Ha visitado alguna vez Naranjal?

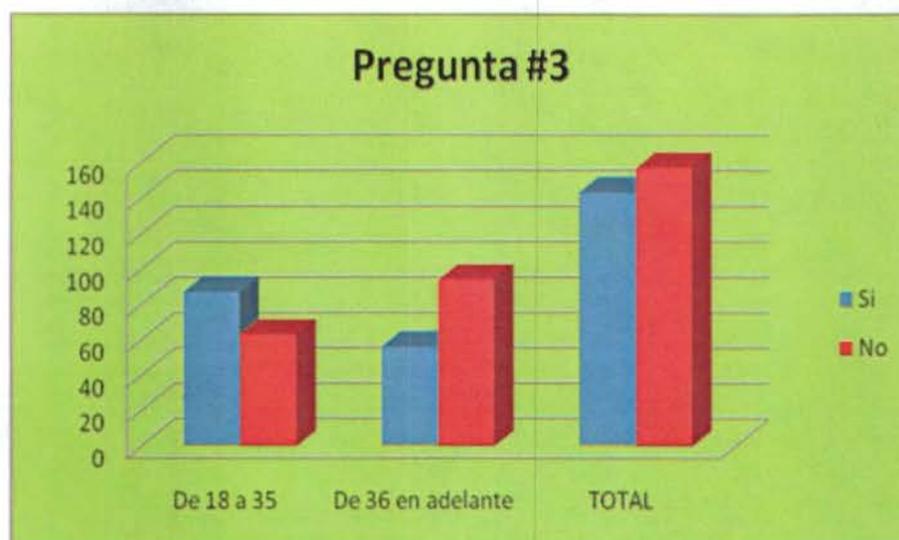
OPCIONES	De 18 a 35	De 36 en adelante	TOTAL	
Si	37	41	78	
No	113	109	222	300
total de encuestas	150	150	300	



19 Grafico de Resultados Pregunta # 2 Encuesta

PREGUNTA 3.- ¿Asocia usted a Naranjal, como un lugar donde se puedan realizar actividades de Ecoturismo y Aventura?

OPCIONES	De 18 a 35	De 36 en adelante	TOTAL	
Si	87	56	143	
No	63	94	157	300
total de encuestas	150	150	300	



20 Grafico de Resultados Pregunta # 3 encuesta

PREGUNTA 4.- ¿Al momento de viajar fuera de la ciudad, que medios utiliza para encontrar referencias de un lugar de destino?

OPCIONES	De 18 a 35	De 36 en adelante	TOTAL	
Agencias de viajes	16	25	41	
Referencias familiares y amistades	28	40	68	
periódicos y revistas	30	35	65	
internet	61	32	93	
otros	15	18	33	300
total de encuestas	150	150	300	



21 Grafico de Resultados Pregunta # 4 encuesta

PREGUNTA 5.- ¿Qué lugar Ud. prefiere para hospedarse?

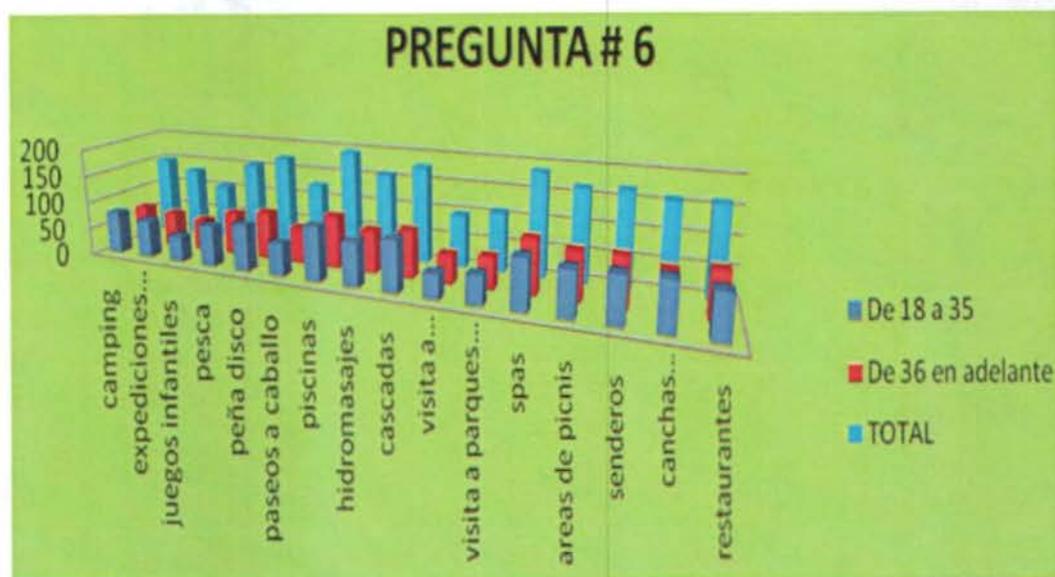
OPCIONES	De 18 a 35	De 36 en adelante	TOTAL	
Hotel	34	35	69	
Hostales	25	20	45	
Hosterías	37	45	82	
Resorts	41	35	76	
Otros	13	15	28	300
total de encuestas	150	150	300	



22 Grafico de Resultados Pregunta # 5 encuesta

PREGUNTA 6.- ¿Cuál de las siguientes actividades desearía usted realizar durante su hospedaje en una hostería?

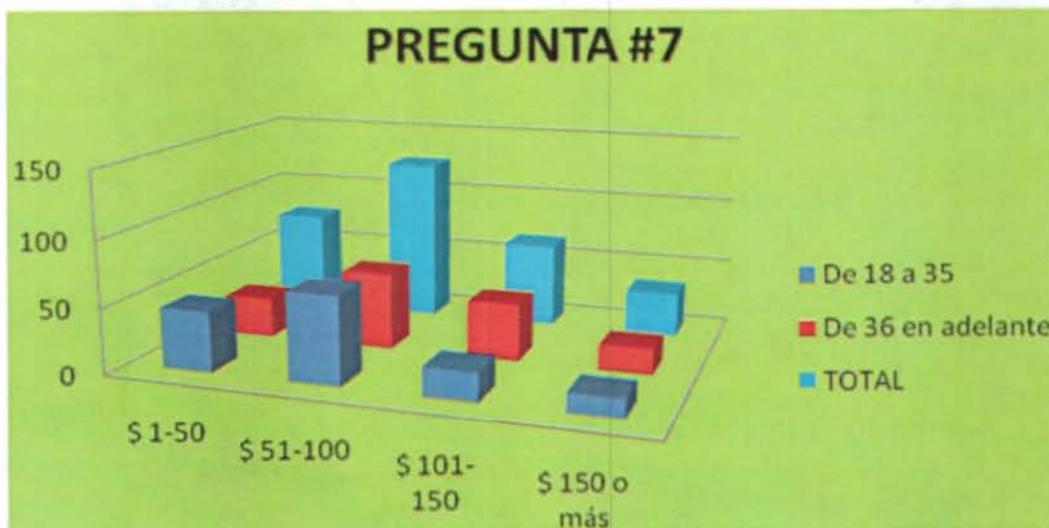
OPCIONES	De 18 a 35	De 36 en adelante	TOTAL	
camping	79	69	148	
expediciones alrededor de la zona	68	63	131	
juegos infantiles	47	57	104	
pesca	75	78	153	
peña disco	85	87	172	
paseos a caballo	60	65	125	
piscinas	99	95	194	
hidromasajes	80	77	157	
cascadas	92	85	177	
visita a comunidades étnicas	45	51	96	
visita a parques naturales	52	56	108	
spas	90	96	186	
áreas de picnis	81	84	165	
senderos	83	85	168	
canchas múltiples	86	72	158	
restaurantes	78	82	160	2402
total de encuestas	1200	1202	2402	



23 Grafico de Resultados Pregunta # 6 encuesta

PREGUNTA 7.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la tarifa TODO INCLUIDO, de los servicios mencionados por 2 días y una noche de Hospedaje?

OPCIONES	De 18 a 35	De 36 en adelante	TOTAL	
\$ 1-50	46	30	76	
\$ 51-100	67	58	125	
\$ 101-150	22	43	65	
\$ 150 o más	15	19	34	300
total de encuestas	150	150	300	



24 ¹ Grafico de Resultados Pregunta # 7 encuesta

CAPITULO 5

5. PLAN OPERATIVO

5.1. Introducción

El plan operativo ha sido realizado en razón de dar a conocer cuales serán las directrices, lineamientos y políticas de funcionamiento que se llevarán a cabo desde el momento mismo de la creación de la empresa, la cual en nuestro caso particular, será desde la apertura de la Hostería.

Sin duda alguna, estos lineamientos son importantes, para conocer y saber cuales son los pasos que se deben seguir en cada una de las actividades que realizará cada uno de los colaboradores en el día a día de la Hostería.

5.2. Operaciones Diarias

5.2.1. Ejecución

Horario de atención:

La hostería brindará atención durante las 24 horas del día.

Check In y Check Out:

El horario para realizar el check in y check out será a las 3 pm.

Desayuno:

La operación en la cocina empezará desde las 6 am con la apertura del comedor, teniendo de esta forma listo el mise en place para que nuestros huéspedes puedan disfrutar de un delicioso desayuno, el cual será servido desde las 7 am hasta las 10 am.

Almuerzos y Platos Típicos:

En el lapso de las 12:30 am hasta las 2:30 pm estará a disposición la cocina para la preparación de almuerzos y de los diferentes platos típicos que los huéspedes podrán deleitar y degustar previo al pedido del mismo. Del mismo modo, se brindará también en la noche platos a la carta entre las 6pm y 10 pm.

Bar:

Brindará servicio desde las 12 pm hasta las 2 am para deleitar a los huéspedes con diferentes cocteles y jugos naturales.

5.2.2. Servicios Especiales de La Hostería

Piscina y Jacuzzi:

Estos servicios estarán a disposición de los huéspedes desde las 8 am hasta las 10 pm; a su vez las personas que no se encuentren hospedadas en las instalaciones, podrán hacer uso de la piscina previo al pago de una cuota por la misma, esta cuota será de \$ 2.

Zona de Juegos Infantiles:

Esta será un área específicamente para el entretenimiento de los más pequeños de la familia, podrá ser usada por niños de 4 a 12 años bajo la supervisión de sus padres para evitar cualquier accidente.

Canchas de Uso Múltiple:

Estarán a disposición de nuestros huéspedes desde las 8 am hasta las 12 pm, así como también para clientes externos que deseen usarla previo a una reservación, la misma que tendrá un costo de \$ 25 la hora.

5.2.3. Servicios Adicionales

Paseos a Caballo:

Se pondrá a disposición de los huéspedes un total de 5 caballos de edad media, los cuales podrán ser montados por personas adultas únicamente y en caso de tratarse de menores de 12 años, solamente será bajo la responsabilidad de un mayor.

Visita a Las Cascadas:

Habrán dos guías a disposición de las personas que deseen hacer el recorrido a las cascadas ubicadas en el Cerro de Hayas, donde podrán disfrutar de la naturaleza; habrán dos turnos de salida, uno a las 8:30 am y el otro a las 10:30 am.

Visitas al Sendero "Paso Del Inca:

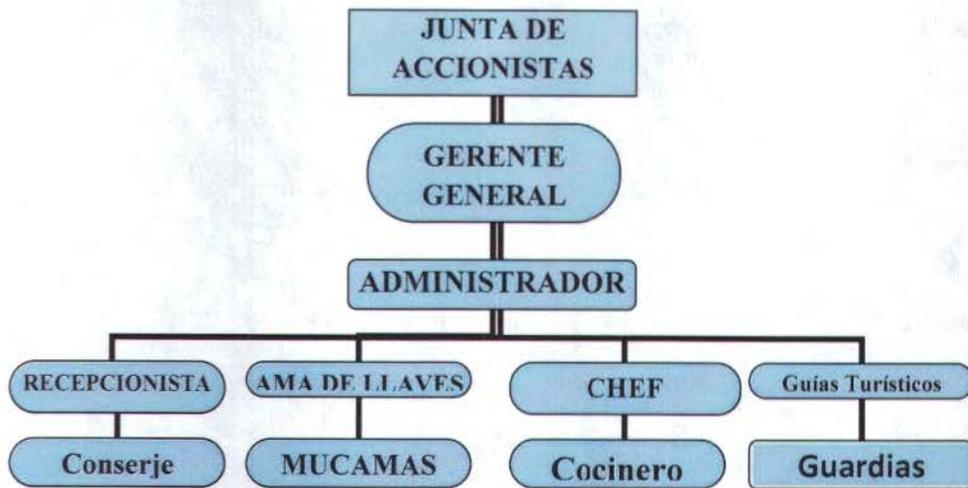
Los huéspedes tendrán la opción de realizar la visita a uno de los senderos más misteriosos y mágicos de la zona, llamado el "PASO DEL INCA". Estas visitas se llevarán a cabo a partir de las 13:30 y serán bajo la compañía de uno de los guías especialistas en la zona.

Visitas a La Comunidad Shuar:

Las visitas hacia estas comunidades se llevarán a cabo a partir de las 11:00 am, serán también acompañadas por guías que les brindarán la información necesaria; cabe recalcar que todos estos servicios estarán a disposición de los huéspedes, así como también para clientes que no se vayan a hospedar en la misma; y además, que son opcionales y se darán en consideración del paquete de servicio que se adquiera por parte de los clientes.

5.3. Equipo Gerencial

5.3.1. Organigrama Funcional



5.3.2. Currículos de Junta de Accionistas

OSCAR IVAN RODRIGUEZ CARDENAS

Datos Personales

Lugar y fecha de nacimiento: Guayaquil 31 de Agosto de 1988.

Número de cedula: 0927095851

Estado civil: Soltero.



Estudios Realizados

Egresado en Carrera de Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras - Universidad Católica Santiago de Guayaquil. 2010

Experiencia Laboral

Pasante por 3 meses en la Empresa DirectVentas- Cargo Principal- Promoción- Actualización de características y ubicaciones de los principales atractivos turísticos de la ciudad, en la revista de Guía de Transporte y Turismo del Guayas.

(Ver Anexo 8)

JUAN PABLO HIDALGO COBEÑA

Datos Personales

Lugar y fecha de nacimiento: 27 de Enero de 1988.

Número de cedula: 0922380399

Estado civil: Soltero.



Estudios Realizados

Egresado en Ingeniería en Administración de Empresas Hoteleras y Turísticas.
2010

Experiencia Laboral

Seminario “Workshop Interactivo, Teórico Practico De Técnicas profesionales, de Servicio de Coctelería para restaurantes y Bares”, en la Asociación de Bartenders del Ecuador durante el 29 y 30 de Enero 2007

Participación en el Plan Maestro de Turismo de la Provincia del Guayas, convenio entre la Universidad Central de Florida y el gobierno provincial del guayas, desde Octubre a Noviembre 2007.

(Ver Anexo 9)

JOSE EDUARDO MONTILLA CEDEÑO

Datos Personales

Lugar y fecha de nacimiento: 13 de Agosto de 1988.

Número de cedula: 0925843724

Estado civil: Soltero.



Estudios Realizados

Egresado en la Carrera de Ingeniería en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. 2010

Experiencia Laboral

Pasantías en el área de Organización de la FERIA INTERNACIONAL DE TURISMO EN EL ECUADOR, durante los años 2007, 2008 y 2009.

Trabajo en el área de Servicio al cliente de DOLUPA S.A. durante 3 meses en el año 2010.

(Ver Anexo 10)

5.3.3. Descripción de los Puestos de Trabajo

Junta de Accionistas

Será el máximo organismo de mando en la empresa y se encargará de realizar el plan de trabajo y operaciones que se llevarán a cabo en la misma; del mismo modo, será la encargada de establecer y emitir las políticas internas de la Hostería velando de esta forma por el desarrollo y el crecimiento de la misma.

Gerente General

Quien este al frente de este puesto, tendrá como misión dirigir la gestión de la empresa como la máxima autoridad, teniendo los siguientes deberes y atribuciones:

- Cumplir y hacer cumplir los estatutos, reglamentos y leyes internas y externas, así como hacer las veces de representante legal de la misma.
- Dirigir y supervisar las actividades de la empresa coordinando y controlando el funcionamiento administrativo de los distintos departamentos.
- Vigilar la administración de la empresa y dar cuenta de ello a la junta de accionistas.
- Resolver en primera y segunda instancia, según el caso, los reclamos que se presentaren.
- Controlar las cuentas de la empresa, que son llevadas por el administrador.
- Ayudado con el administrador deberá realizar un control de los gastos de la compañía.

Administrador

Esta persona tendrá como función principal administrar la hostería según los reglamentos y políticas de la misma; llevará el trato diario con los clientes y proveedores, también será responsable por las actividades de programación, ejecución, control y liquidación de las cuentas generales de la empresa, Además de las adquisiciones, almacenaje, custodia y distribución de bienes muebles y de la administración de las propiedades de la Hostería.

El administrador debe también tomar en cuenta la parte contable de la hostería y su función es llevar un registro financiero, preparación de presupuestos y gastos, etc.

Para este efecto, se tiene como política el siguiente perfil para los aspirantes al puesto de administrador de la hostería.

- Persona (hombre o mujer) con facilidad para establecer relaciones con los clientes internos y externos.
- Instrucción necesaria: Ingeniería en Administración Hotelera o carreras afines.
- Experiencia: Mínimo dos años en cargos similares.
- Conocimientos específicos: manejo de paquete informático Microsoft office, atención al cliente, manejo de clientes conflictivos.
- Conocimientos adicionales: Inglés avanzado
- Competencias: a) Organización y planificación b) diligencia c) comunicación d) construcción de relaciones e) orientación al cliente

Colaboradores

El personal de la hostería estará compuesto de gente confiable, previamente capacitada y en su mayoría nativos del lugar, los cuales se encargarán de la operación y de la prestación de los diferentes servicios que brindaremos. Estos son algunos de los puestos, los cuales recibirán órdenes directas de administrador.

Recepcionista:

La persona encargada de este puesto, tendrá como funciones, dar información a las personas, ya sea por vía telefónica o de manera personal sobre los servicios que se ofrecen en la hostería, así como también llevar a cabo las reservaciones respectivas y los registros a los huéspedes, siendo estos el check in y el check out, además llevará junto con el ama de llaves el control sobre la ocupación de las habitaciones, todo esto siempre tratando de dar la mejor atención a los clientes.

Así mismo la persona que se postule a ocupar el puesto de recepcionista, tendrá que cumplir con los siguientes requerimientos.

- Tener un nivel mínimo de educación Técnica, o estar cruzar una carrera de ingeniería de por lo menos 4 semestres de duración.
- Ser estable emocionalmente y tener Madurez y control de sus impulsos, con adecuados niveles de tolerancia a la frustración y seguridad en sí mismo.
- Tener actitud de servicio y estar Dispuesto a satisfacer las necesidades inmediatas de sus clientes internos y externos, ya que con esto contribuye a la consecución de los objetivos comunes de toda la organización.

Tener conocimientos Específicos en los siguientes ámbitos:

- Manejo del idioma ingles
- Sistemas computacionales
- Servicio al cliente
- Capacidad de comunicación.
- Buena presencia
- Responsable.
- Manejo y motivación de trabajo en equipo
- Capacidad de organización

Ama de llaves:

Es la persona designada para estar al frente de la limpieza de las habitaciones y las áreas afines de la hostería, siendo responsable de la limpieza y preparación de las mismas, además tiene como tarea gestionar los recursos humanos y materiales, así como estar al tanto de la conservación y mantenimiento del inmobiliario, como lencería, maquinaria y utensilios, materiales de los que llevara el control mediante un inventario que realizará periódicamente en el que constarán los deterioros, las bajas y las reposiciones, por último , llevara un control de los productos de limpieza y maquinaria del establecimiento.

De esta forma, como política de la hostería, el perfil del ama de llaves será el siguiente:

- Manejar excelente relaciones interpersonales.
- Debe trabajar en equipo.
- Tener liderazgo.
- Tener don de mando y capacidad en la toma de decisiones.
- Ser adaptable y trabajar bajo presión.
- Tener conocimientos del idioma ingles en un nivel intermedio.
- Excelente imagen personal.
- Tener capacidad para expresarse con claridad, educación y discreción.
- Ser responsable, observador y gozar de un nivel cultural adecuado.

Cocineros:

Serán los encargados de la preparación y distribución de los alimentos, sean estos, los desayunos, almuerzos, cenas o platos típicos a la carta, así como mantener en orden y en un ambiente limpio y despejado todo el equipo de la cocina y sus áreas afines.

El perfil para el puesto de cocinero en la hostería será el siguiente:

- Tener disponibilidad de tiempo para jornadas laborales de horarios rotativos.
- Estar apto para trabajar en lugares con temperaturas extremas.
- En lo posible que sea de género Masculino
- Haber terminado el bachillerato.
- Edad entre 25 y 35 años.
- Experiencia al menos 1 año en preparación de Alimentos y Cocina.

Guardias:

La hostería constará con personal de seguridad que será el encargado de precautelar la integridad de nuestros clientes, de los colaboradores y de las instalaciones de la hostería.

Meseros:

Serán los encargados de servir al cliente en el restaurante.

- El perfil del mesero será el siguiente:
- Deberá tener de edad, entre 18 y 35 años.
- Género masculino.
- Ser bachiller de la republica.
- Tener experiencia mínimo de 6 meses como meseros.

- Tener experiencia en atención a los comensales, tomar órdenes, llevar bebidas y alimentos.
- Disponibilidad para horarios rotativos.
- Ser una persona proactiva, que esté dispuesta a trabajar bajo presión y con actitud de servicio.

Barman

Es la persona encargada de preparar los cócteles y brindar a los clientes la gran variedad de bebidas junto con un buen servicio.

Guías turísticos:

Se encargarán de la guía hacia los diferentes atractivos turísticos que ofreceremos a nuestros clientes para ser visitados.

Conserjes:

Se necesitará personal para la limpieza de la hostería; ya sea interna o externa, para mantenerla en perfecto estado.

CAPITULO 6

6. ESTUDIO TECNICO

6.1. Localización del Proyecto

“La Hostería Las 7 Cascadas” estará ubicada en el Cantón Naranjal de la Provincia del Guayas, a una hora de la ciudad de Guayaquil, rodeada de un maravilloso ecosistema, donde se puede disfrutar de la tranquilidad que brinda la naturaleza del Cerro del Hayas, complementada con la comodidad de los servicios y estructura que tendrá el proyecto.



25 Mapa de Localización del Proyecto

6.2. Características

Las vías, servicios públicos, senderos para caminar y montar a caballo, bicicleta, cuentan con servicio eléctrico de Naranjal y una planta de emergencia. Agua potable y pozo séptico.

En terreno de 3 hectáreas (30.000 m²) promedio se desarrollarán 11 cabañas para hospedaje de los huéspedes y todas las demás instalaciones necesarias para el resort, como canchas múltiples, piscina, área social (discoteca, bar, restaurante, karaoke), adicionalmente los jardines, áreas verdes (Picnic), Spa, Cabalgatas, Guianzas Alrededor de la zona, Juegos Infantiles.

Cabañas: El resort contará con 11 cabañas divididas de la siguiente manera:

CANTIDAD TIPO	CAPACIDAD	AREA	SALA	COCINA	BAÑO	ACCESORIOS
(2)FAMILIARES	4 Personas		Si	Si	Si	Si
(1)SUITE	2 Personas		Si	Si	Si	Si
(3)DOBLES	2 Personas				Si	Si
(4)SENCILLAS	2 personas				Si	Si
(1)CAMPAMENTO	12 Personas		Si	Si	Si	Si

6.3.Descripción de Activos

CABANA FAMILIAR (2)

Habitación

- Camas de 2 Plazas y 1/2 (2)
- Colchón de 2 plazas y ½ (2)
- Sabana 2 plazas y 1/2 (4)
- Edredón 2 plazas y ½ (2)
- Litera de 1 ½ plaza (2)
- Colchón 1 ½ (4)
- Sabana 1 ½ plaza (8)
- Edredón 1 ½ plaza (4)
- Almohadas (8)

Sala

- Mesa Multiuso (2)
- Bolitas Sofá (8)
- Juegos Familiares (10) (Monopolio, Damas, Riesgo, Domino, Parchís)
- Repisa para (Mini bar (5 Licores)- Juegos- Películas (5)) x (2)
- Licores (Aguardiente x2, Ron X2, Vodka, X2, Cerveza x4)
- Chimenea (2)

Cocina

- Nevera (2)
- Microondas (2)
- Cocineta (2)

Baño

- Juego de baño (2) (lavamanos, servicio higiénico, ducha, espejo, cortina)
- Juego de toallas (16)

Accesorios

- Tv pantalla plana 28 pulgadas con cable (2)
- DVD player
- Televisión pantalla plana 21 pulgadas con cable (2)
- Soporte para tv 28" pulgadas (2)

- Soporte para tv 21" pulgadas (2)
- Sistema de Cable (2)
- Aire Acondicionado (2)
- Espejos (2)
- Lámpara (4)
- Cortina (4)
- Cuadro grande (4)

CABANA CAMPAMENTO (1)

Habitación

- Litera de 1 ½ plaza (6)
- Colchón 1 ½ (12)
- Sabana 1 ½ plaza (24)
- Edredón 1 ½ plaza (12)
- Almohadas (12)

Cocina

- Nevera
- Microondas (2)
- Cocineta (2)

Sala

- Mesa Multiuso (1)
- Bolitas Sofá (12)
- Juegos Familiares (5) (Monopolio, Damas, Riesgo, Domino, Parchís)
- Repisa para (Mini bar (12 Licores)- Juegos- Películas (5))
- Licores (Aguardiente x2, Ron X2, Vodka, X2, Cerveza x6)
- Chimenea

Baño

- Juego de baño (2) (lavamanos, servicio higiénico, ducha, espejo, cortina)
- Juego de toallas (24)

Accesorios

- Tv pantalla plana 28 pulgadas con cable
- DVD player
- Televisor pantalla plana 21 pulgadas con cable (3)
- Soporte para tv 28" pulgadas
- Soporte para tv 21" pulgadas (3)
- Sistema de Cable (2)
- Aire Acondicionado
- Espejos (4)
- Lámpara (4)
- Cortina (4)
- Cuadro grande (4)

CABAÑA SUITE (1)

Habitación

- Camas de 2 Plazas y 1/2
- Colchón de 2 plazas y ½
- Sabana 2 plazas y 1/2 (2)
- Edredón 2 plazas y ½
- Almohadas (2)
- Cortina

Baño

- Juego de baño (lavamanos, servicio higiénico, ducha, espejo, cortina)
- Juego de toallas (3)

Accesorios

- Televisor pantalla plana 28 pulgadas con cable
- DVD player
- Soporte para tv 28" pulgadas
- Sistema de Cable
- Aire Acondicionado
- Espejos (4)
- Lámpara (1)
- Cortina (4)
- Cuadro grande (1)

Cocina

- Nevera
- Microondas (1)
- Cocineta (1)

Sala

- Mesa Pequeña Elegante (1)
- Sillas (2)
- Bolitas Sofá (2)
- Repisa para (Mini bar (5 Licores)- Películas (3))
- Licores (Aguardiente x1, Ron X1, Vodka, X1, Cerveza x2)
- Chimenea

CABAÑA SENCILLA (4)

Habitación

- Camas de 2 Plazas y 1/2 (4)
- Colchón de 2 plazas y ½ (4)
- Sabana 2 plazas y 1/2 (8)
- Edredón 2 plazas y ½ (4)
- Almohadas (8)
- Cortina (4)

Baño

- Juego de baño (4) (lavamanos, servicio higiénico, ducha, espejo, cortina)
- Juego de toallas (8)

Accesorios

- Televisor pantalla plana 21 pulgadas (4)
- Soporte para tv 21" pulgadas (4)
- Sistema de Cable (4)
- Aire Acondicionado (4)
- Espejos (4)
- Lámpara (4)
- Cortina (4)
- Cuadro grande (4)

CABAÑAS DOBLES (3)

Habitación

- Camas de 1 Plaza y 1/2 (6)
- Colchón de 1 plaza y 1/2 (6)
- Sabana 1 plaza y 1/2 (12)
- Edredón 1 plazas y 1/2 (6)
- Almohadas (6)
- Cortina (4)

Baño

- Juego de baño (3) (lavamanos, servicio higiénico, ducha, espejo, cortina)
- Juego de toallas (12)

Accesorios

- Televisor pantalla plana 21 pulgadas (3)
- Soporte para tv 21" pulgadas (3)
- Sistema de Cable (3)
- Aire Acondicionado (3)
- Espejos (3)
- Lámpara (6)
- Cortina (3)
- Cuadro grande (3)

6.4. Distribución de áreas de la Hostería

EDIFICIO				
MEDIDAS	CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
Metro Cuadrado				
19	1	Hall de Ingreso	165	3135
3	1	Garita (Guardias)	125	375
35	2	Cabañas Familiares	190	13300
90	1	Cabaña Campamento	190	17100
35	1	Cabaña Suite	100	3500
16	4	Cabaña Simple	110	7040
25	3	Cabaña Doble	110	8250
90	1	Restaurante	90	8100
30	1	Bar-Karaoke	70	2100
30	3	Piscina	220	19800
25	1	Juegos para niños	5	125
60	2	Canchas Múltiples	5	600
100	1	Senderos/jardines	80	8000
60	1	Áreas Verdes	7	420
40	1	Caballerizas	125	5000
50	1	Zona de parqueo	7	350
25	1	Spa	130	3250

Hall de ingreso: El área destinada a este espacio será 35 m². Desde este los usuarios se podrán dirigir a las cabañas, o demás áreas del resort. Dicha área incluye:

- Hall 10 m²
- Recepción 7 m²
- Oficina 6 m²
- 2 Baños 12 m²

Restaurante: Tendrá un área de 190 m² para 60 usuarios. Éste contará con:

- Cocina y equipamiento 85 m²
- Comedor 105 m²

Karaoke bar: El lugar será para 30 usuarios dentro de un área de 50 m².

Garita (Guardias): 1,5m² c/u = 3 m²

Área de Juegos: Con el fin de brindar ciertas actividades a los usuarios del resort, este contará con las siguientes instalaciones:

- Piscina: 3m² x persona (15 personas) = 45 m² de superficie (profundidad 1.5m) 67,5m³
- Cuarto de equipos: 6m²
- Cancha Múltiple: 44 x 22
- Juegos para niños: 40m²

Senderos: Existirán senderos de dos clases:

- Senderos para cabalgatas como para ciclismo
 - Ancho: 2 m
 - Material: Terreno compactado 82

- Senderos para dirigirse a las diferentes instalaciones del resort
 - Ancho: 1,5m
 - Material: piedra chispa

Área verde: Complementando la naturaleza del sector, dentro del resort se contará con jardines. Dentro de esta área verde se incluirá un espacio destinado para picnic.

Caballerizas: El resort contará con 8 caballos para que los usuarios puedan realizar recorridos en caballo por los senderos. Existirá una bodega donde se guardará los accesorios de los caballos.

- 8 Caballerizas: 35 M2
- 1 Bodega: 5m2

6.5. Datos Generales de la Obra

6.5.1. *Diseño y Estudios*

6.5.1.1. *Contratistas de Construcción*

Estas serán las Compañías y Contratistas a cargo de la obra de construcción del resort, deberán dominar el área local, conseguir mano de obra barata, obtener toda la infraestructura manual en cuanto a empleados, y contar con alguien especializado en trámites de permisos e impuestos, para poder dar ejecución a la obra sin ningún inconveniente.

- **Arquitectura** INMOCOST,
- **Suelos** CEVACONSULT
- **Sanitarios** INMOCOST, INSTALASA
- **Cabañas e Instalaciones** GAPA, VARABO
- **Jardinería** JARDÍN BOTÁNICO
- **Vías** MAQUISUP
- **Pozos.** MAQUISUP

6.5.2. *Trabajos de Construcción de la Hostería*

Compra de Hectáreas: 30.000 mts² Precio Total 15000. Tiempo de ejecución: 6 meses.

Delimitación del terreno y ubicación del lote: Para trazar el lote, marcamos primero sus colindancias y la línea de construcción utilizando una cuerda y cercas colocadas en los vértices o esquinas.

Preparación del terreno: Delimitado el terreno, limpio de basuras y maleza, se procederá a su nivelación quitando la capa de tierra vegetal y eliminando lomas y obstáculos que dificulten el trazado del resort.

Topografía y tipo de terreno: Antes de iniciar las obras, debe asegurarse de que el terreno es apto para la construcción del modelo de resort escogido, y que se ajusta a la forma y tamaño del lote.

Construcción de cabañas e instalaciones resort: iniciar la construcción de las 11 cabañas con dos contratistas Gapa y Varabo, con todas las comodidades, 4 cabañas simples 3 Cabañas dobles, 1 Cabaña suite 1 Cabaña Campamento y 2 Familiares. Adicionalmente construcción de las instalaciones del resort.

Dotación Jardinería: Construcción de los jardines. Este trabajo será realizado por Jardín Botánico.

Permisos: Tramitar todos los permisos e impuestos necesarios para poder ejecutar la obra.

Ingreso/Portón: Construir el portón de ingreso al Resort.

Vías, Instalaciones Eléctricas y Sanitarias, a cargo de Maquisup, Inmocost, respectivamente.

Lotización: Desbroce y Limpieza, Trazado y Replanteo, Lastrado, instalación eléctrica, sanitaria y sistema de bombeo

6.6. Diseño de Cabañas



26 Modelo de Cabañas Familiares Parte delantera



27 Modelo de Cabañas Familiares Parte Trasera

(Ver Anexo 11)

CAPITULO 7

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1. Inversión Inicial

7.1.1. Cuadro 1.1

HOSTERIA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
HABITACIONES			
8	CAMA 2 1/2 PLAZAS	\$ 220,00	\$ 1.760,00
10	CAMA 1 1/2 PLAZAS	\$ 110,00	\$ 1.100,00
6	LITERA 1 1/2 PLAZAS (METAL GRUESO)	\$ 135,00	\$ 810,00
8	COLCHON 2 1/2 PLAZAS	\$ 140,00	\$ 1.120,00
22	COLCHON 1 1/2 PLAZAS	\$ 80,00	\$ 1.760,00
16	SOBRECAMA 2 1/2 PLAZAS	\$ 4,75	\$ 76,00
44	SOBRECAMA 1 1/2 PLAZAS	\$ 3,00	\$ 132,00
16	SABANA 2 1/2 PLAZAS	\$ 4,50	\$ 72,00
44	SABANA 1 1/2 PLAZAS	\$ 3,25	\$ 143,00
16	EDREDON 2 1/2 PLAZAS	\$ 33,00	\$ 528,00
44	EDREDON 1 1/2	\$ 29,00	\$ 1.276,00
76	ALMOHADAS	\$ 3,00	\$ 228,00
76	FUNDAS DE ALMOHADA	\$ 1,50	\$ 114,00
	total habitaciones		\$ 9.119,00
BAÑOS			
12	SERVICIO HIGIENICO	\$ 82,00	\$ 984,00
12	LAVAMANO	\$ 40,00	\$ 480,00
12	ESPEJO	\$ 14,00	\$ 168,00
12	DUCHA	\$ 7,00	\$ 84,00
12	CORTINA	\$ 4,00	\$ 48,00
126	TOALLAS	\$ 8,00	\$ 1.008,00
	total baños		\$ 2.772,00
ACCESORIOS			
12	TV PLASMA 21" PULGADAS	\$ 350,00	\$ 4.200,00
4	TV PLASMA 26" PULGADAS	\$ 500,00	\$ 2.000,00
12	SOPORTE TV 21" PULGADAS	\$ 20,00	\$ 240,00
4	SOPORTE TV 26 " PULGADAS	\$ 22,00	\$ 88,00

12	AIRE ACONDICIONADO	\$ 350,00	\$ 4.200,00
4	NEVERA	\$ 200,00	\$ 800,00
5	MICROONDAS	\$ 100,00	\$ 500,00
2	MESA PEQUEÑA (JUEGOS)	\$ 80,00	\$ 160,00
8	BOLITAS SOFA (JUEGOS)	\$ 40,00	\$ 320,00
1	MESA (3 personas)	\$ 15,00	\$ 15,00
3	Sillas	\$ 8,00	\$ 24,00
14	JUEGOS FAMILIARES	\$ 20,00	\$ 280,00
23	LAMPARAS	\$ 18,00	\$ 414,00
4	REPISA MINIBAR	\$ 30,00	\$ 120,00
16	CUADROS (MARCOS)	\$ 5,00	\$ 80,00
11	Espejos cuartos	\$ 50,00	\$ 550,00
4	cocinas	\$ 150,00	\$ 600,00
	Total accesorios		\$ 13.991,00
	Total Hostería		\$ 25.882,00

El Cuadro 1.1 Financiero detalla el equipamiento de las Cabañas de la Hostería Las 7 Cascadas.

7.1.2. Cuadro 1.2

FRONT DESK			
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
RECEPCION			
1	ESCRITORIO	\$ 160,00	\$ 160,00
2	COMPUTADOR	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
2	SILLA	\$ 40,00	\$ 80,00
1	IMPRESORA	\$ 30,00	\$ 30,00
1	FAX	\$ 30,00	\$ 30,00
2	TELEFONO	\$ 30,00	\$ 60,00
2	ARCHIVADOR	\$ 100,00	\$ 200,00
1	SET MUEBLES CLIENTES	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
	Total Front Desk		\$ 4.560,00

El Cuadro 1.2 Financiero Detalla el Equipamiento de la Recepción.

7.1.3. Cuadro 1.3

RESTAURANTE			
CANTIDAD	DESCRIPCION	V. UNITARIO	TOTAL
RESTAURANTE			
9	Juego comedor (1 mesas y 4 sillas)	\$ 150,00	\$ 1.350,00
4	SILLAS BEBE	\$ 28,00	\$ 112,00
9	MANTEL	\$ 5,00	\$ 45,00
9	CUBREMANTEL	\$ 6,00	\$ 54,00
10	CERAMICAS PARA SALSA	\$ 1,40	\$ 14,00
48	PLATOS (ENTRADA)	\$ 1,63	\$ 78,24
48	PLATOS (SOPEROS)	\$ 1,31	\$ 62,88
48	PLATOS (POSTRES)	\$ 1,00	\$ 48,00
48	VASOS (JUGOS)	\$ 0,47	\$ 22,56
30	SET DE CUBIERTOS (2 de cada uno, 8 piez.)	\$ 2,57	\$ 77,10
4	SET SARTENES (3 SARTENES, 1 OLLA PEQ.)	\$ 6,52	\$ 26,08
3	OLLA PARA CALDO	\$ 15,80	\$ 47,40
3	OLLA PARA ARROZ	\$ 15,35	\$ 46,05
4	SET UTENSILIOS (5piezas)	\$ 6,40	\$ 25,60
1	Refrigeradora	\$ 800,00	\$ 800,00
1	Cocina Industrial	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
1	TV PLASMA 40" PULGADAS	\$ 900,00	\$ 900,00
1	SOPORTE TV 40" PULGADAS	\$ 900,00	\$ 900,00
	Total Restaurante		\$ 5.608,91

El cuadro 1.3 muestra el Equipamiento de Nuestro Restaurante.

7.1.4. Cuadro 1.4

BAR-PEÑA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
CRISTALERIA			
24	VASO CERVECERO	\$ 1,31	\$ 31,44
24	COPA VINO	\$ 0,71	\$ 17,04
500	Vasos Plástico	\$ 0,01	\$ 5,00
2	Congelador	\$ 500,00	\$ 1.000,00
1	TV PLASMA 40" PULGADAS	\$ 900,00	\$ 900,00
1	Equipo Musical/karaoke	\$ 800,00	\$ 800,00
	Total Bar-Peña		\$ 2.753,48

El cuadro 1.4 Muestra el Equipamiento de nuestro Bar-Peña.

7.1.5. Cuadro 1.5

ÁREAS RECREATIVAS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
ÁREAS RECREATIVAS			
2	CANCHAS DEPORTIVAS	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00
3	JUEGOS INFANTILES	\$ 200,00	\$ 600,00
8	CABALLOS	\$ 500,00	\$ 4.000,00
3	PICINAS	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
	Total Áreas Recreativas		\$ 16.600,00

El cuadro 1.5 muestra Algunas de las Áreas Recreativas de nuestra hostería.

7.1.6. Cuadro 1.6

SPA			
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
SPA			
2	CAMILLA	\$ 189,00	\$ 378,00
2	HIDROMASAJES	\$ 800,00	\$ 1.600,00
4	LAMPARAS Spa	\$ 18,00	\$ 72,00
2	TINAS DE BAÑO	\$ 270,00	\$ 540,00

2	DUCHAS	\$ 9,00	\$ 18,00
1	Sauna	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
	TOTAL SPA		\$ 8.608,00

El cuadro 1.6 muestra el equipamiento con el que contara nuestro Spa.

7.1.7. Cuadro 1.7

GASTOS PREOPERATIVOS				
	CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
RESORT	1	Productos General	\$ 1.106,70	\$ 1.106,70
SPA	1	Productos General	\$ 3.564,40	\$ 3.564,40
RESTAURANTE	1	Alimentos General	\$ 3.906,00	\$ 3.906,00
BAR	1	Licores, Insumos General	\$ 3.255,00	\$ 3.255,00
				\$ 12.938,80
Promoción	4	La Revista Portada interior (El Universo)	\$ 1.000,00	\$ 4.000,00
	1	Pagina web	\$ 85,00	\$ 85,00
	1	valla (Naranjal)	\$ 683,00	\$ 683,00
	1000	Tarjetas de Presentación	\$ 0,05	\$ 50,00
	1000	volantes	\$ 0,08	\$ 80,00
	1000	Videos (Hostería)	\$ 0,20	\$ 200,00
	1	Costo Video	\$ 100,00	\$ 100,00
	1	Publicidad Facebook	\$ 483,00	\$ 483,00
				\$ 5.681,00
Gastos de Constitución	1	Municipal	\$ 100,00	\$ 100,00
	1	Bomberos	\$ 884,00	\$ 884,00
	1	Cámara de turismo	\$ 25,00	\$ 25,00
	1	Sanidad	\$ 50,00	\$ 50,00
				\$ 1.059,00
Contingencia	1	Caja Chica	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
		Total Costos Operativos		\$ 21.678,80

El cuadro 1.7 muestra los gastos antes de iniciarse la puesta en marcha del negocio.

7.1.8. Cuadro 1.8

EDIFICIO				
MEDIDA m2	CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
Hectáreas	3	Terreno	\$ 5.000,00	\$ 15.000,00
Portón de Ingreso				
19	1	Hall de Ingreso	\$ 165,00	\$ 3.135,00
3	1	Garita (Guardias)	\$ 125,00	\$ 375,00
35	2	Cabañas Familiares	\$ 190,00	\$ 13.300,00
90	1	Cabaña Campamento	\$ 190,00	\$ 17.100,00
35	1	Cabaña Suite	\$ 100,00	\$ 3.500,00
16	4	Cabaña Simple	\$ 110,00	\$ 7.040,00
25	3	Cabaña Doble	\$ 110,00	\$ 8.250,00
90	1	Restaurante	\$ 90,00	\$ 8.100,00
30	1	Bar-Karaoke	\$ 70,00	\$ 2.100,00
30	3	Piscina	\$ 220,00	\$ 19.800,00
25	1	Juegos para niños	\$ 5,00	\$ 125,00
60	2	Canchas Múltiples	\$ 5,00	\$ 600,00
100	1	Senderos/jardines	\$ 80,00	\$ 8.000,00
60	1	Áreas Verdes	\$ 7,00	\$ 420,00
40	1	Caballerizas	\$ 125,00	\$ 5.000,00
50	1	Zona de parqueo	\$ 7,00	\$ 350,00
25	1	Spa	\$ 130,00	\$ 3.250,00
Total Edificio				\$ 115.445,00

El Cuadro 1.8 muestra un gasto aproximado de la construcción que se necesitara para edificar cada una de las Áreas referenciales de nuestra hostería.

INVERSION INICIAL	
INMUEBLES HOSTERIA	\$ 25.882,00
FRONT DESK	\$ 4.560,00
RESTAURANTE	\$ 5.608,91
BAR-PEÑA	\$ 2.753,48
AREAS RECREATIVAS	\$ 16.600,00
SPA	\$ 8.608,00
EDIFICIO	\$ 115.445,00
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 21.678,80
TOTAL INVERSION INICIAL	\$ 201.136,19

7.2. Financiamiento

Como se presenta en la inversión inicial, el monto requerido para la puesta en marcha del proyecto es de \$ 201.136,19, pero el monto que pondremos como capital social será de \$ 30.000,00, dividido en \$10.000,00 por accionista, por lo cual la diferencia, que es de \$ 171.136,19, será financiado Vía Préstamo al BANCO NACIONAL DE FOMENTO.

Inversión Total		Aporte de Accionistas		Total Préstamo	
\$ 201.136,19		\$ 30.000,00		\$ 171.136,19	
Periodos			Meses	Pago	
10 años			120	\$ 2.109,96	
Interés Anual		Mensual			
8,37%		0,698%			

(BNF, 2011)

(VER ANEXO 11)

7.3. Costos Fijos

7.3.1. Costos Fijos Resort

RESORT				
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL	
651	jabones	\$ 0,20	\$ 130,20	
651	Shampoo	\$ 0,20	\$ 130,20	
651	Acondicionador	\$ 0,40	\$ 260,40	
325,5	Papel higiénico	\$ 0,30	\$ 97,65	
651	Pasta dental	\$ 0,40	\$ 260,40	
651	Plumas con logo	\$ 0,15	\$ 97,65	
651	Blog de Notas	\$ 0,20	\$ 130,20	
	Total Resort		\$ 1.106,70	\$ 1,70

7.3.2. Costos Fijos Spa

SPA				
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL	
23,8	Creimas Corporales	\$ 25,00	\$ 595,00	
23,8	Sales de Baño	\$ 22,00	\$ 523,60	
126	Cajas de incienso	\$ 0,50	\$ 63,00	
23,8	Aceites	\$ 23,00	\$ 547,40	
7	Creimas Faciales	\$ 23,00	\$ 161,00	
7	Mascarillas Faciales	\$ 22,00	\$ 154,00	
7	Tratamientos Faciales	\$ 24,00	\$ 168,00	
23,8	Tratamientos Corporales	\$ 15,00	\$ 357,00	
21	Tratamientos Capilares	\$ 20,00	\$ 420,00	
21	Ceras Calientes	\$ 15,00	\$ 315,00	
651	Jabones Naturales	\$ 0,40	\$ 260,40	
	TOTAL SPA		\$ 3.564,40	\$ 5,48

7.3.3. Costos fijos Restaurante

RESTAURANTE				
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL	
651	Cena	\$ 2,00	\$ 1.302,00	
651	Almuerzo	\$ 2,00	\$ 1.302,00	
651	Desayuno	\$ 2,00	\$ 1.302,00	
	Total Restaurante		\$ 3.906,00	\$ 6,00

7.3.4. Costos fijos Bar Peña

BAR-PEÑA				
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL	
651	Licores en General	\$ 5,00	\$ 3.255,00	
	Total Bar- Peña		\$ 3.255,00	\$ 5,00

7.3.5. Costos Fijos Sueldos y Salarios

SUELDOS Y SALARIOS			
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL
	Sueldos y Salarios		8,000,00

(VER ANEXO 12)

7.3.6. Costos fijos Áreas Recreativas

AREAS RECREATIVAS				
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL	
1	Mantenimiento de Piscinas	\$ 40,00	\$ 40,00	
1	Mantenimiento de áreas verdes	\$ 30,00	\$ 30,00	
1	Mantenimiento Caballos	\$ 54,00	\$ 54,00	
6	Alimentación	\$ 9,00	\$ 54,00	
6	Veterinario (vacunas)	\$ 45,00	\$ 270,00	
	Total Áreas Recreativas		\$ 448,00	\$ 0,69

7.3.7. Costos fijos Publicidad

Publicidad				
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL	
1	La Revista	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
1	Valla	\$ 683,00	\$ 683,00	
1	Publicidad Facebook	\$ 483,00	\$ 483,00	
1	Pagina web	\$ 85,00	\$ 85,00	
	total		\$ 2.251,00	

7.3.8. Costos fijos Servicios Básicos

SERVICIOS BASICOS				
CANTIDAD	DESCRIPCION	V.UNITARIO	TOTAL	
1	Agua	\$ 500,00	\$ 300,00	
1	Luz	\$ 500,00	\$ 300,00	
1	Teléfonos	\$ 200,00	\$ 100,00	
	Total		\$ 700,00	

Los Costos Fijos se basan en una Ocupación del 70% Mensual.

La Capacidad Máxima del hotel diariamente en un 70% de ocupación es de 21,7 Personas.

Al mes serian 651 Personas.

Al Final Calcularemos con un porcentaje promedio del 70% manejado habitualmente por las empresas de alojamiento.

% Ocupación		
Capacidad/P	70%	
	21,7	
Mes		
	651	
Aproximación de Costo/Precio		
	\$18,86	

7.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

	Detalle	Precio	Costo	Contribución marginal unitaria	% Contribución marginal unitaria	PUNTO DE EQUILIBRIO	
8%	Cabaña Familiar	\$ 200,00	\$ 16,00	\$ 184,00	92,00%	126	\$25.251,20
Agencias de Viajes	Cabaña Campamento	\$ 600,00	\$ 48,00	\$ 552,00	92,00%	42	\$25.251,20
	Cabaña Suite	\$ 70,00	\$ 5,60	\$ 64,40	92,00%	361	\$25.251,20
	Cabaña Doble	\$ 110,00	\$ 8,80	\$ 101,20	92,00%	230	\$25.251,20
	Cabaña Sencilla	\$ 60,00	\$ 4,80	\$ 55,20	92,00%	421	\$25.251,20
	Totales	\$ 1.040,00	\$ 83,20	\$ 956,80	92,00%		

Costo Fijo		%Contribución Marginal Unitaria	Punto de Equilibrio Ingreso
\$23.231,10		92%	\$ 5.251,20
		Contribución Marginal Unitaria	Punto de equilibrio Unidades
		\$ 956,80	24

PORCENTAJE DE OCUPACION							
70%	VENTAS TEMPORADA ALTA						
	Cabañas	Cantidad	PRECIO	TOTAL	Costos	Total	
	Cabañas Familiares	42	\$ 200,00	\$ 8.400,00	\$ 16,00	\$ 672,00	
	Cabañas Campamento	21	\$ 600,00	\$ 12.600,00	\$ 48,00	\$ 1.008,00	
	Cabaña Suite	21	\$ 70,00	\$ 1.470,00	\$ 5,60	\$ 117,60	
	Cabaña Doble	63	\$ 110,00	\$ 6.930,00	\$ 8,80	\$ 554,40	
	Cabaña Sencilla	84	\$ 60,00	\$ 5.040,00	\$ 4,80	\$ 403,20	
	TOTAL			34440,00	total	\$ 2.755,20	
PORCENTAJE DE OCUPACION							
45%	VENTAS TEMPORADA BAJA						
	Cabañas	Cantidad	PRECIO	TOTAL	costos	total	
	Cabañas Familiares	27	\$ 200,00	\$ 5.400,00	\$ 16,00	\$ 432,00	
	Cabañas Campamento	13,5	\$ 600,00	\$ 8.100,00	\$ 48,00	\$ 648,00	
	Cabaña Suite	13,5	\$ 70,00	\$ 945,00	\$ 5,60	\$ 75,60	
	Cabaña Doble	40,5	\$ 110,00	\$ 4.455,00	\$ 8,80	\$ 356,40	
	Cabaña Sencilla	54	\$ 60,00	\$ 3.240,00	\$ 4,80	\$ 259,20	
	TOTAL			22140,00	total	\$ 1.771,20	

7.5. DEPRECIACIONES

DEPRECIACIONES		
ACTIVO DEPRECIABLE	COSTO DE ADQUISICIÓN TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
<i>Muebles y equipos</i>	\$ 23.964,00	\$ 5.856,73
<i>Equipos de Computo</i>	\$ 2.060,00	\$ 686,67
<i>Edificio</i>	\$ 115.445,00	\$ 5.772,25
	TOTAL	\$ 12.315,65

7.6. PROYECCION ANUAL DE INGRESOS Y GASTOS

	7%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		\$ 376.380,00	\$ 402.726,60	\$ 430.917,46	\$ 461.081,68	\$ 493.357,40
(-) costos de ventas		\$ 2.755,20	\$ 2.948,06	\$ 3.154,43	\$ 3.375,24	\$ 3.611,51
UTILIDAD BRUTA		\$ 373.624,80	\$ 399.778,54	\$ 427.763,03	\$ 457.706,45	\$ 489.745,90
(-) Gastos		\$ 272.565,89	\$ 257.115,49	\$ 271.143,49	\$ 286.810,96	\$ 304.311,55
10% Áreas Recreativas		\$ 5.376,00	\$ 5.913,60	\$ 6.504,96	\$ 7.155,46	\$ 7.871,00
12% Sueldos y salarios		\$ 96.000,00	\$ 107.520,00	\$ 120.422,40	\$ 134.873,09	\$ 151.057,86
6% Servicios básicos		\$ 8.400,00	\$ 8.904,00	\$ 9.438,24	\$ 10.004,53	\$ 10.604,81
Depreciaciones		\$ 12.315,65	\$ 12.315,65	\$ 12.315,65	\$ 12.315,65	\$ 12.315,65
Utilidad antes de intereses		\$ 101.058,92	\$ 142.663,05	\$ 156.619,55	\$ 170.895,48	\$ 185.434,35
(-) Costos financieros		\$ 13.892,32	\$ 12.898,30	\$ 11.817,82	\$ 10.643,35	\$ 9.366,71
Utilidad antes reparto trabajadores		\$ 87.166,59	\$ 129.764,75	\$ 144.801,73	\$ 160.252,14	\$ 176.067,64
(-) Reparto de utilidad trabajadores 15%		\$ 13.074,99	\$ 19.464,71	\$ 21.720,26	\$ 24.037,82	\$ 26.410,15
Utilidad antes impuestos renta		\$ 74.091,60	\$ 110.300,04	\$ 123.081,47	\$ 136.214,32	\$ 149.657,49
(-) Impuestos 25%		\$ 18.522,90	\$ 27.575,01	\$ 30.770,37	\$ 34.053,58	\$ 37.414,37
Utilidad neta		\$ 55.568,70	\$ 82.725,03	\$ 92.311,10	\$ 102.160,74	\$ 112.243,12
(+) Depreciaciones y amortizaciones		\$ 12.315,65	\$ 12.315,65	\$ 12.315,65	\$ 12.315,65	\$ 12.315,65
PAGO CAPITAL(-)		\$ 11.427,24	\$ 12.421,26	\$ 13.501,75	\$ 14.676,22	\$ 15.952,86
Utilidad real		\$ 56.457,11	\$ 82.619,42	\$ 91.125,01	\$ 99.800,17	\$ 108.605,91
Utilidad Retenida		\$ 33.874,27	\$ 49.571,65	\$ 54.675,00	\$ 59.880,10	\$ 65.163,55
Repartición Accionistas		\$ 22.582,84	\$ 33.047,77	\$ 36.450,00	\$ 39.920,07	\$ 43.442,37

7.7. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS AÑO 1

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Ventas	\$ 34.440,00	\$ 34.440,00	\$ 22.140,00	\$ 22.140,00	\$ 22.140,00	\$ 34.440,00	\$ 34.440,00	\$ 34.440,00	\$ 34.440,00	\$ 34.440,00	\$ 34.440,00	\$ 34.440,00	\$ 376.380,00
(-) Costos de ventas	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20	\$ 1.771,20	\$ 1.771,20	\$ 1.771,20	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20	\$ 2.755,20
UTILIDAD BRUTA	\$ 31.684,80	\$ 31.684,80	\$ 20.368,80	\$ 20.368,80	\$ 20.368,80	\$ 31.684,80	\$ 31.684,80	\$ 31.684,80	\$ 31.684,80	\$ 31.684,80	\$ 31.684,80	\$ 31.684,80	\$ 346.269,60
(-) Gastos	\$ 24.231,10	\$ 23.231,10	\$ 16.723,45	\$ 16.723,45	\$ 16.723,45	\$ 23.231,10	\$ 23.231,10	\$ 23.231,10	\$ 23.231,10	\$ 23.231,10	\$ 23.231,10	\$ 23.231,10	\$ 260.250,24
Utilidad antes reparto trabajadores e intereses	\$ 7.453,70	\$ 8.453,70	\$ 3.645,36	\$ 3.645,36	\$ 3.645,36	\$ 8.453,70	\$ 8.453,70	\$ 8.453,70	\$ 8.453,70	\$ 8.453,70	\$ 8.453,70	\$ 8.453,70	\$ 86.019,37
(-) Costos financieros	\$ 1.193,67	\$ 1.187,28	\$ 1.180,85	\$ 1.174,37	\$ 1.167,84	\$ 1.161,27	\$ 1.154,65	\$ 1.147,99	\$ 1.141,28	\$ 1.134,52	\$ 1.127,72	\$ 1.120,87	\$ 13.892,32
Utilidad antes reparto a trabajadores	\$ 6.260,03	\$ 7.266,42	\$ 2.464,51	\$ 2.470,99	\$ 2.477,51	\$ 7.292,43	\$ 7.299,05	\$ 7.305,71	\$ 7.312,42	\$ 7.319,18	\$ 7.325,98	\$ 7.332,83	\$ 72.127,04
(-) reparto de utilidad trabajadores 15%	\$ 939,00	\$ 1.089,96	\$ 369,68	\$ 370,65	\$ 371,63	\$ 1.093,86	\$ 1.094,86	\$ 1.095,86	\$ 1.096,86	\$ 1.097,88	\$ 1.098,90	\$ 1.099,92	\$ 10.819,06
Utilidad antes impuestos renta	\$ 5.321,02	\$ 6.176,45	\$ 2.094,83	\$ 2.100,34	\$ 2.105,89	\$ 6.198,57	\$ 6.204,19	\$ 6.209,85	\$ 6.215,56	\$ 6.221,30	\$ 6.227,08	\$ 6.232,91	\$ 61.307,99
(-) Impuestos 25%	\$ 1.330,26	\$ 1.544,11	\$ 523,71	\$ 525,08	\$ 526,47	\$ 1.549,64	\$ 1.551,05	\$ 1.552,46	\$ 1.553,89	\$ 1.555,32	\$ 1.556,77	\$ 1.558,23	\$ 15.327,00
UTILIDAD NETA	\$ 3.990,77	\$ 4.632,34	\$ 1.571,12	\$ 1.575,25	\$ 1.579,41	\$ 4.648,92	\$ 4.653,14	\$ 4.657,39	\$ 4.661,67	\$ 4.665,97	\$ 4.670,31	\$ 4.674,68	\$ 45.980,99

7.8. PROYECCION MENSUAL DE GASTOS

Descripción	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	totales
Inauguración	\$ 1.000,00												
RESORT	\$ 1.106,70	\$ 1.106,70	\$ 498,02	\$ 498,02	\$ 498,02	\$ 1.106,70	\$ 11.454,35						
SPA	\$ 3.564,40	\$ 3.564,40	\$ 1.603,98	\$ 1.603,98	\$ 1.603,98	\$ 3.564,40	\$ 36.891,54						
RESTAURANTE	\$ 3.906,00	\$ 3.906,00	\$ 1.757,70	\$ 1.757,70	\$ 1.757,70	\$ 3.906,00	\$ 40.427,10						
BAR PEÑA	\$ 3.255,00	\$ 3.255,00	\$ 1.464,75	\$ 1.464,75	\$ 1.464,75	\$ 3.255,00	\$ 33.689,25						
AREAS RECREATIVAS	\$ 448,00	\$ 5.376,00											
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 8.000,00	\$ 96.000,00											
Publicidad	\$ 2.251,00	\$ 27.012,00											
SERVICIOS BASICOS	\$ 700,00	\$ 8.400,00											
TOTAL	\$ 24.231,10	\$ 23.231,10	\$ 16.723,45	\$ 16.723,45	\$ 16.723,45	\$ 23.231,10	\$ 260.250,24						

7.9. ANALISIS DEL VAN, TIR Y PAYBACK.

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		376.380,00	402.726,60	430.917,46	461.081,68	493.357,40
Costo de venta		2.755,20	2.948,06	3.154,43	3.375,24	3.611,51
UTILIDAD BRUTA		373.624,80	399.778,54	427.763,03	457.706,45	489.745,90
(-) Gastos		272.565,89	257.115,49	271.143,49	286.810,96	304.311,55
Áreas Recreativas		5.376,00	5.913,60	6.504,96	7.155,46	7.871,00
Sueldos y salarios		96.000,00	107.520,00	120.422,40	134.873,09	151.057,86
Servicios básicos		8.400,00	8.904,00	9.438,24	10.004,53	10.604,81
Depreciaciones		12.315,65	12.315,65	12.315,65	12.315,65	12.315,65
Utilidad antes intereses, utilidades e impuestos		101.058,92	142.663,05	156.619,55	170.895,48	185.434,35
(-) Costos financieros		13.892,32	12.898,30	11.817,82	10.643,35	9.366,71
Utilidad antes reparto trabajadores		87.166,59	129.764,75	144.801,73	160.252,14	176.067,64
(-) Reparto de utilidad		13.074,99	19.464,71	21.720,26	24.037,82	26.410,15
Utilidad antes impuestos		74.091,60	110.300,04	123.081,47	136.214,32	149.657,49
(-) Impuestos 25%		18.522,90	27.575,01	30.770,37	34.053,58	37.414,37
Utilidad neta		55.568,70	82.725,03	92.311,10	102.160,74	112.243,12
(+) Depreciaciones y amortizaciones		12.315,65	12.315,65	12.315,65	12.315,65	12.315,65
PAGO CAPITAL(-)		11.427,24	12.421,26	13.501,75	14.676,22	15.952,86
Utilidad real		56.457,11	82.619,42	91.125,01	99.800,17	108.605,91
Utilidad Retenida		33.341,22	49.635,02	55.386,66	61.296,44	67.345,87
Repartición Accionistas		22.227,48	33.090,01	36.924,44	40.864,30	44.897,25
Valor Actual (II)	\$ -201.136,19	51.609,91	69.041,62	69.611,48	69.692,98	69.330,71

Evaluación Proyecto			
Inflación	3,20%	VAN	\$ 329.286,71
Tasa	6,00%	TIR	18,17%
Factor Riesgo	0,19%		
TMAR	9,39%		

EL PAYBACK o recuperación de la Inversión será en aproximadamente 3 años y 4 meses.

Si analizamos con el Promedio de ocupación de las empresas de alojamiento a un 70%.

7.10. BALANCE INICIAL

HESICA S.A.					
BALANCE INICIAL					
Al 1 de Enero del 2012					
Activos			Pasivos		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Caja	\$ 2.000,00		Impuestos por pagar		
Total de Activo Corriente:		\$ 2.000,00	Intereses por pagar		
			Participación empleados		
Activo fijo			Total de Pasivo Corriente		\$ -
Inmuebles Hostería	\$ 25.882,00				
Restaurante	\$ 5.608,91		Pasivo Fijo		
Bar Peña	\$ 2.753,48		Prestamos Bancarios	\$ 171.136,19	
Front Desk	\$ 4.560,00		Total de Pasivo Fijo:		\$ 171.136,19
Áreas Recreativas	\$ 16.600,00				
Spa	\$ 8.608,00		Total de Pasivos:		\$ 171.136,19
Edificio	\$ 115.445,00				
Gastos Preoperativos	\$ 12.938,80		Patrimonio		
Total de Activo Fijo:		\$ 192.396,19	Capital	\$ 30.000,00	
Activo diferido			Total de Patrimonio:		\$ 30.000,00
Gastos de constitución	\$ 1.059,00				
Gastos de promoción	\$ 5.681,00				
Total de Activo Diferido:		\$ 6.740,00			
			Patrimonio + Pasivos	\$ 201.136,19	
Total Activos	\$ 201.136,19				

7.11. BALANCE GENERAL

HESICA S.A.					
BALANCE GENERAL					
Al 31 de Diciembre del 2012					
Activos		Pasivos			
Activo Corriente		Pasivo Corriente			
Caja	\$ 2.000,00		Impuestos por pagar	\$ 18.522,90	
Banco	\$ 101.947,32		Intereses por pagar	\$ 13.892,32	
Total de Activo Corriente:		\$ 103.947,32	Participación empleados	\$ 13.074,99	
			Total de Pasivo Corriente		\$ 45.490,21
Activo fijo		Pasivo Fijo			
Inmuebles Hostería	\$ 25.882,00		Prestamos Bancarios	\$ 159.708,95	
Restaurante	\$ 5.608,91		Total de Pasivo Fijo:		\$ 159.708,95
Bar Peña	\$ 2.753,48				
Front Desk	\$ 4.560,00		Total de Pasivos:		\$ 205.199,16
Áreas Recreativas	\$ 16.600,00				
Spa	\$ 8.608,00		Patrimonio		
Edificio	\$ 115.445,00		Capital	\$ 30.000,00	
Gastos Preoperativos	\$ 12.938,80		Utilidad Retenida	\$ 33.341,22	
(-) Depreciación	\$ 12.315,65		Dividendos	\$ 22.227,48	
Total de Activo Fijo:		\$ 180.080,54	Total de Patrimonio:		\$ 85.568,70
Activo diferido					
Gastos de constitución	\$ 1.059,00				
Gastos de Promoción	\$ 5.681,00				
Total de Activo Diferido:		\$ 6.740,00			
Total Activos	\$ 290.767,86		Patrimonio + Pasivos	\$ 290.767,86	

7.12. RATIOS FINANCIEROS

Razones de Liquidez	
Razón Corriente =	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$
Razón Corriente =	$\frac{\$ 103.947,32}{\$ 45.490,21}$
Razón Corriente=	<input type="text" value="2,29"/>
Razones de Endeuro	
Razón de deuda=	$\frac{\text{Total Pasivos}}{\text{Total Activos}}$
Razón de deuda=	$\frac{\$ 205.199,16}{\$ 290.767,86}$
Razón de deuda=	<input type="text" value="0,71"/>
Razones de Rotación	
Razón de rotación de intereses ganados=	$\frac{\text{Utilidad antes de impuestos e intereses}}{\text{Gasto total de intereses}}$
Razón de rotación de intereses ganados=	$\frac{\$ 101.058,92}{\$ 13.892,32}$
Razón de rotación de intereses ganados=	<input type="text" value="7,27"/>
Razones Operativas	
Razón de ventas sobre activos =	$\frac{\text{Venta Neta}}{\text{Total Activos}}$
Razón de ventas sobre activos =	$\frac{\$ 376.380,00}{\$ 290.767,86}$
Razón de ventas sobre activos =	<input type="text" value="1,29"/>

Razones de Rentabilidad

Retorno sobre activos=		Utilidad Neta	
		Activo Total	
Retorno sobre activos=	\$	67.884,35	
	\$	290.767,86	
Retorno sobre activos=		0,23	

Razón de Utilidad neta sobre ventas=		Utilidad Neta	
		Ventas	
Utilidad neta sobre ventas=	\$	67.884,35	
	\$	376.380,00	
Utilidad neta sobre ventas=		18,04%	

8. CONCLUSIÓN

Para la puesta en marcha del proyecto se requerirá de una inversión inicial de 201.136,19 donde el 85% será financiado vía préstamo al BANCO NACIONAL DE FOMENTO, a una tasa de interés del 8.37% a un plazo de 10 años, y el restante 15% será puesto por los accionistas.

La Tasa Interna de Retorno (TIR) según el financiamiento escogido es del 18% (de acuerdo al 70% de promedio de Ocupación) que comparada con la Tasa Mínima de Retorno (TMAR) que se encuentra alrededor del 9,39% muestra al proyecto como una gran alternativa dada la diferencia entre las antes mencionadas; por otra parte se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de 329.286,71 con estos resultados se puede notar que la ejecución del proyecto sería rentable tanto para el inversionista como para el país.

Después de haber realizado un completo análisis de la factibilidad financiera de crear una Hostería Campestre en el Cantón Naranjal, se concluyó que la implementación de este proyecto sería muy ventajosa tanto para el inversionista como para el cantón Naranjal, ya que promovería el desarrollo económico y comercial, creando al mismo tiempo más fuentes de trabajo para sus habitantes.

9. RECOMENDACIONES

Llevar un estricto control en cada uno de los servicios que se ofrecerán asegurando la calidad de cada uno de ellos, satisfaciendo las necesidades del turista más exigente.

Estar siempre en constante innovación, realizando acciones que llamen la atención de los

Turistas por ejemplo: actualización de la página Web, trípticos, afiches, reportajes, entre otros.

Planear constantemente Paquetes Atractivos para la población y así abarcar el mayor porcentaje posible de clientes Potenciales.

I. Bibliografía

Subsecretaría de Turismo del Ecuador. (2010). *Análisis Estadístico Territorial del Ecuador*. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

Banco Central del Ecuador. (2011). *BANCO CENTRAL DEL ECUADOR*. Recuperado el ABRIL de 2011, de <http://www.bce.fin.ec/>

Diario Expreso. (2010). *Expreso.com*. Recuperado el febrero de 2011, de <http://ediciones.expreso.ec/ediciones/2010/10/24/nacional/actualidad/publicidad-que-mueve-mas-de--37-millones-de-dolares-anuales//>

Diario Hoy. (2009). *Solo deportes*. Recuperado el febrero de 2011, de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/caballos-para-pasear-y-competir-358705.html>

Gobierno Provincial del Guayas. (2010). *La Prefectura*. Recuperado el Octubre de 2010, de <http://www.guayas.gob.ec/cantones/naranjal>

Ministerio de Turismo. (2010). *Portal del Ministerio de Turismo del Ecuador*. Recuperado el Octubre de 2010, de http://www.turismo.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=2061:crecimiento-turistico-de-ecuador-en-2010-se-destaca-dentro-del-barometro-de-la-omt-&catid=19:noticias-al-d&Itemid=151

Organización Mundial de Turismo. (2010). *OMT*. Recuperado el ABRIL de 2011, de <http://unwto.org/es>

Planes Hosting Ecuador. (2011). *Hosting Ecuador*. Recuperado el febrero de 2011, de <http://rh25.com/blog/planes-de-hosting-ecuador>

Viajando X, C. (2008). *Viajando X - Ecuador*. Recuperado el Octubre de 2010, de http://www.viajandox.com/guayas/guayas_naranjal.htm

Yahoo. (2009). *Yahoo Respuestas*. Recuperado el febrero de 2011, de <http://es.answers.yahoo.com/question/index?qid=20090827035149AAW89q2>

BNF. (2011). *Banco Nacional de Fomento*. Recuperado el 2011, de https://www.bnf.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=331&Itemid=101

ANEXOS

ANEXO 1

(IMÁGENES DE NARANJAL)



ANEXO 2

(EVOLUCIÓN DE LOS MERCADOS TURÍSTICOS EMISORES)

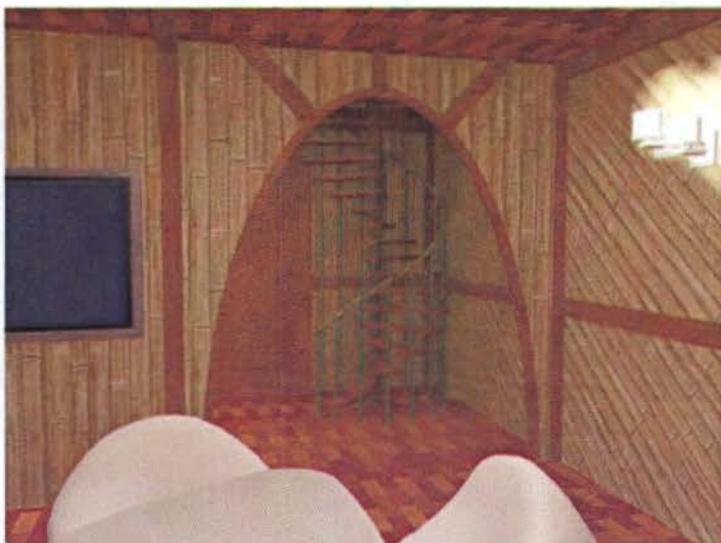
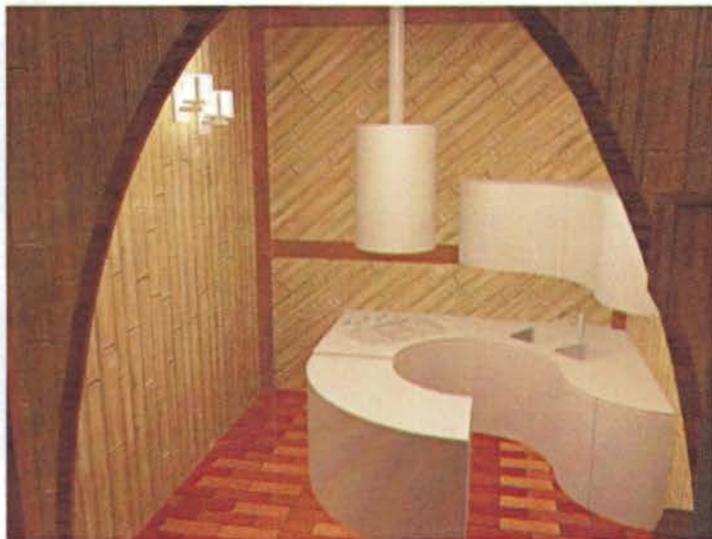
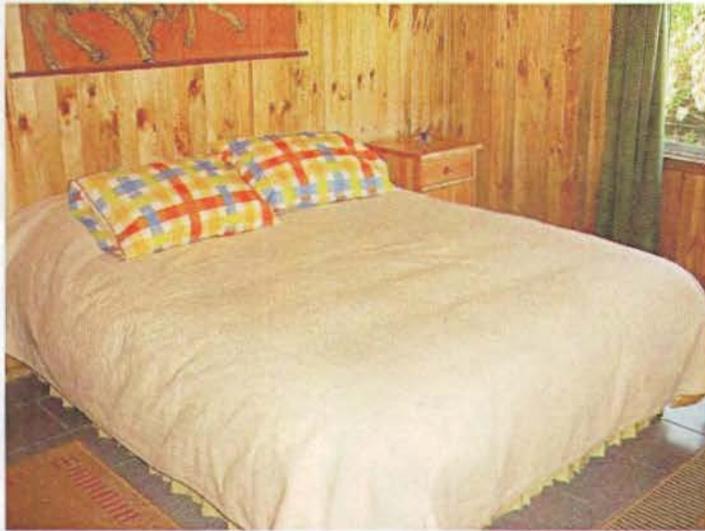
EVOLUCION DE LOS MERCADOS TURISTICOS EMISORES			
Ene-Sep./2009-2010			
	Entradas		
PRINCIPALES MERCADOS	2009	2010	Var% 2010/2009
Estados Unidos	175.075	192.796	10,1
Colombia	103.924	151.465	45,7
Perú	101.358	116.353	14,8
España	39.025	43.969	12,7
Chile	17.419	21.615	24,1
Argentina	14.958	21.964	46,8
Canadá	15.760	17.898	13,6
Gran Bretaña	17.263	17.335	0,4
Alemania	16.232	18.366	13,1
Venezuela	17.127	22.286	30,1
Cuba	17.230	19.840	15,1
Francia	13.058	14.859	13,8
Brasil	9.077	11.184	23,2
Italia	10.040	11.282	12,4
México	8.234	11.622	41,1
Holanda	7.192	7.629	6,1
Australia	5.022	6.746	34,3
Suiza	5.782	6.367	10,1
China	4709	5005	6,3

ANEXO 3

(TERRENOS DONDE SE EDIFICARÁ LA HOSTERÍA)



ANEXO 4
(HABITACIONES)

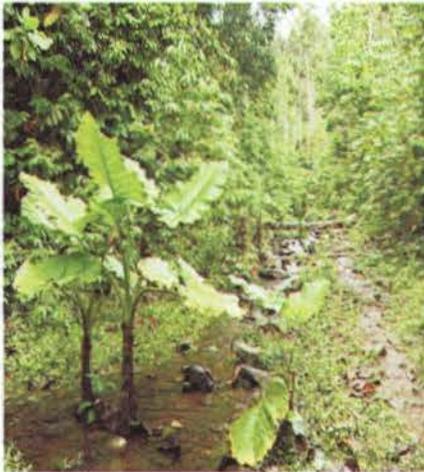


ANEXO 5
(INSTALACIONES)



ANEXO 6

(PASEOS A CABALLOS Y SENDEROS)



ANEXO 7

(CORDILLERA DE MOLLETUO)



ANEXO 8

(CURRICULUM OSCAR RODRIGUEZ)

Hoja de vida: Oscar Iván Rodríguez Egresado en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras.



Datos Personales:

Nombres y apellidos: Oscar Iván Rodríguez Cárdenas

Lugar y fecha de nacimiento: Guayaquil 31 de Agosto de 1988.

Número de cedula: 0927095851

Dirección (domicilio): Ciudadela Sauces III maz.172 V. 24

Estado civil: Soltero.

Nacionalidad: Ecuatoriana.

Numero de libreta militar: 198809019310

Teléfono: 2-242200 (casa) 080671453 (celular).

Correo electrónico: rodriguescardenaz@hotmail.com

Estudios realizados:

- Egresado –Carrera administración de Empresas Turísticas y Hoteleras - Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Bachiller en Comercio y administración especialización Informática, concedido por el colegio Vida nueva en Cristo “Liceo Cristiano de Guayaquil”, Año 2005-2006.

Estudios Actuales-2011

- *Seminario - Tesis de Graduación en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras (Finalizado-Esperando el Programa de Graduación).*
- *Congreso Yo Como Marca. Conferencistas Edner Granados – José Torres (PNL).*
- *Curso Básico Italiano*

Experiencia laboral

- Pasante por 3 meses en la Empresa DirectVentas- Cargo Principal- Promoción-Actualización de características y ubicaciones de los principales atractivos turísticos de la ciudad, en la revista de Guía de Transporte y Turismo del Guayas.
 - Participaciones en las Ferias Internacional de turismo en Ecuador (FITE), FITE 2007 asistente de Recursos Humanos, FITE 2008 guía para los visitantes nacionales y extranjeros.

- Participación como Protocolo de eventos varios en la Cámara de Comercio de Guayaquil y la Universidad Católica Santiago de Guayaquil.
- Pasante por tres meses en el 2005 como ayudante de Cátedra en los laboratorios de computación en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

Conocimientos:

Word, Excel, Power Point, Access.

Idiomas: Español (Idioma natal), Dominio del Ingles.

Conocimientos en procesos contables.

Adquisiciones: Licencia de conducir Categoría B.

Referencias Laboral-Personal

- Dr. José Eduardo Mariscal- Gerente de ventas - Directventas - 095905700.
- ING. Juan Pablo Hidalgo – Vicepresidente de la Asociación de estudiantes de la U.C.S.G. - 093182049

ANEXO 9

(CURRICULUM JOSE MONTILLA)

CURRICULUM VITÆ



DATOS PERSONALES

NOMBRE: JOSE EDUARDO

APELLIDO: MONTILLA CEDEÑO

EDAD: 23 AÑOS

FECHA DE NACIMIENTO: 13 DE AGOSTO DE 1988

LUGAR DE NACIMIENTO: GUAYAQUIL-GUAYAS

CEDULA DE IDENTIDAD: 0925843724

LIBRETA MILITAR: 198809014189

NACIONALIDAD: ECUATORIANA

ESTADO CIVIL: SOLTERO

TELEFONO: 2-2644350 / 091698772

E-MAIL: joseduardo_1388@hotmail.com

DOMICILIO: SAUCES 8-MZ 491 VILLA 15

ESTUDIOS REALIZADOS

UNIVERSIDAD:

EGRESADO EN LA CARRERA DE TURISMO Y
HOTELERÍA DE LA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE
SANTIAGO DE GUAYAQUIL.

EN PROCESO DE SUSTENTACION DE TESIS.

TITULO OBTENIDO:

CONTADOR-BACHILLER EN CIENCIAS DE
COMERCIO Y

ADMINISTRACION.

SECUNDARIA:

UNIDAD EDUCATIVA

"ACADEMIA NAVAL GUAYAQUIL"

PRIMARIA:

UNIDAD EDUCATIVA

"ACADEMIA NAVAL GUAYAQUIL"

PASANTIAS REALIZADAS

ODESA

(OSRAN DEL ECUADOR S.A.)

DPTO. DE CONTABILIDAD

2005

EXPOLIBRO

2007 - 2009

STAFF ORGANIZADOR

FITE

2007 - 2008 - 2009

STAFF ORGANIZADOR

EXPO MUNICIPAL

2008

STAFF ORGANIZADOR

EXPERIENCIA LABORAL

3 MESES

ATENCION AL CLIENTE

DOLUPA CA

2010

1 MES

SUPERVISOR

TURISFROSUR CIA. LTDA.

2011

ACTUALIDAD

RECEPCIONISTA

HOTEL ORILLA DEL RIO

2011

CURSOS REALIZADOS

COPEI (Ingles Intermedio)

APROBADO NOVENO NIVEL

TIEMPO

DURACION:

2 AÑOS

REFERENCIA PERSONALES

Lcdo. EDUARDO CHICA PINCAY

TELF: 094025841

Lcda. MARJORIE CEDEÑO CEVALLOS

TELF: 094114668

Ing. AUGUSTO ESPINOZA

TELF: 091954331

ANEXO 10

(CURRICULUM JUAN PABLO HIDALGO)

Curriculum Vitae



DATOS PERSONALES

<i>Nombres:</i>	<i>Juan Pablo</i>
<i>Apellidos:</i>	<i>Hidalgo Cobeña</i>
<i>Fecha de Nacimiento:</i>	<i>27 de Enero de 1988</i>
<i>Lugar de Nacimiento</i>	<i>Guayaquil</i>
<i>Edad:</i>	<i>23 años</i>
<i>Estado Civil:</i>	<i>Soltero</i>
<i>Cédula de Identidad</i>	<i>092238039-9</i>
<i>Teléfono:</i>	<i>093-182049, 042-388332</i>
<i>Nacionalidad:</i>	<i>Ecuatoriana</i>

FORMACION ACADEMICA

SUPERIOR:

-Universidad Católica Santiago de Guayaquil
Cursando el seminario de graduación

-Egresado en Ing. en Adm. De Empresas Hoteleras y Turísticas

-Actual Vicepresidente financiero de la Asociación De Estudiantes De la Facultad De Especialidades Empresariales 2010-2011

SECUNDARIA: *Unidad Educativa "Liceo Naval"*

TITULO OBTENIDO: *Bachiller en Filosófico Social*

PRIMARIA: *Unidad Educativa "Escuela de la Armada Nacional # 1 "*

SEMINARIOS Y PASANTIAS REALIZADAS

- *Seminario Básico de Campismo, Escultismo y Primeros auxilios*
Asociación de Scouts del Guayas
Distrito Guayas *7 y 8 de Agosto 2006*

- *Seminario "Workshop Interactivo, Teórico Practico De Técnicas profesionales De Servicio de Cocteleria Para restaurantes y Bares"*
Asociación de Bartenders Del Ecuador *29 y 30 de Enero 2007*

- *Seminario "El Turismo Y La Juventud"*
Subsecretaria de Turismo del Litoral *06 de Julio del 2007*

- *Participación en la 5 edición de la Feria Internacional de Turismo en Ecuador*
Centro de Convenciones *Del 06 al 09 de septiembre 2007*

- > *Participación en el Plan Maestro de Turismo de la Provincia del Guayas*
Universidad Central de Florida *De Octubre a Noviembre*
 2007

- > *Seminario sobre Gerencia De Servicios De Turismo*
Honorable Consejo Provincial del Guayas *09 de Noviembre 2007*

- > *Seminario de Marketing Político, Deportivo y Liderazgo Empresarial*
Cámara de Comercio de Guayaquil *13 de Agosto del 2008*

- > *Seminario de "Psicología En Los Negocios"*
Centro de Convenciones de Guayaquil Simón Bolívar *25 de Abril del*
2010

- > *Seminario de "Políticas Aduaneras"*
Grupo Calderón *24 de Junio del*
2010

- > *Seminario de "El Transporte Aéreo Y Su Relación Con El Turismo"*
Ab. Elías Ulloa Brito.
"Supervisor de Servicio de Navegación Aérea (DAC) *3 y 4 de Junio*
del 2010

REFERENCIAS PERSONALES

- > *Ab. Susy Moncayo Avilés* *042-836-745*
096-501-318

- > *Ab. Enhys Ferruzola Criollo* *042-352-533*
097-494-373

- > *Ab. Gustavo Chávez Narváez* *097-450-031*

ANEXO 11
(CUADRO DE AMORTIZACION DE PRESTAMO)

Amortización del Préstamo					
Periodo	Saldo Inicial	Capital	Interés	Pago	Saldo Final
0					\$ 171.136,19
1	\$ 171.136,19	\$ 916,29	\$ 1.193,67	\$ 2.109,96	\$ 170.219,90
2	\$ 170.219,90	\$ 922,68	\$ 1.187,28	\$ 2.109,96	\$ 169.297,22
3	\$ 169.297,22	\$ 929,12	\$ 1.180,85	\$ 2.109,96	\$ 168.368,11
4	\$ 168.368,11	\$ 935,60	\$ 1.174,37	\$ 2.109,96	\$ 167.432,51
5	\$ 167.432,51	\$ 942,12	\$ 1.167,84	\$ 2.109,96	\$ 166.490,39
6	\$ 166.490,39	\$ 948,69	\$ 1.161,27	\$ 2.109,96	\$ 165.541,69
7	\$ 165.541,69	\$ 955,31	\$ 1.154,65	\$ 2.109,96	\$ 164.586,38
8	\$ 164.586,38	\$ 961,97	\$ 1.147,99	\$ 2.109,96	\$ 163.624,41
9	\$ 163.624,41	\$ 968,68	\$ 1.141,28	\$ 2.109,96	\$ 162.655,73
10	\$ 162.655,73	\$ 975,44	\$ 1.134,52	\$ 2.109,96	\$ 161.680,29
11	\$ 161.680,29	\$ 982,24	\$ 1.127,72	\$ 2.109,96	\$ 160.698,04
12	\$ 160.698,04	\$ 989,09	\$ 1.120,87	\$ 2.109,96	\$ 159.708,95
13	\$ 159.708,95	\$ 995,99	\$ 1.113,97	\$ 2.109,96	\$ 158.712,95
14	\$ 158.712,95	\$ 1.002,94	\$ 1.107,02	\$ 2.109,96	\$ 157.710,01
15	\$ 157.710,01	\$ 1.009,94	\$ 1.100,03	\$ 2.109,96	\$ 156.700,08
16	\$ 156.700,08	\$ 1.016,98	\$ 1.092,98	\$ 2.109,96	\$ 155.683,10
17	\$ 155.683,10	\$ 1.024,07	\$ 1.085,89	\$ 2.109,96	\$ 154.659,02
18	\$ 154.659,02	\$ 1.031,22	\$ 1.078,75	\$ 2.109,96	\$ 153.627,81
19	\$ 153.627,81	\$ 1.038,41	\$ 1.071,55	\$ 2.109,96	\$ 152.589,40
20	\$ 152.589,40	\$ 1.045,65	\$ 1.064,31	\$ 2.109,96	\$ 151.543,74
21	\$ 151.543,74	\$ 1.052,95	\$ 1.057,02	\$ 2.109,96	\$ 150.490,80
22	\$ 150.490,80	\$ 1.060,29	\$ 1.049,67	\$ 2.109,96	\$ 149.430,51
23	\$ 149.430,51	\$ 1.067,69	\$ 1.042,28	\$ 2.109,96	\$ 148.362,82
24	\$ 148.362,82	\$ 1.075,13	\$ 1.034,83	\$ 2.109,96	\$ 147.287,69
25	\$ 147.287,69	\$ 1.082,63	\$ 1.027,33	\$ 2.109,96	\$ 146.205,06
26	\$ 146.205,06	\$ 1.090,18	\$ 1.019,78	\$ 2.109,96	\$ 145.114,87
27	\$ 145.114,87	\$ 1.097,79	\$ 1.012,18	\$ 2.109,96	\$ 144.017,09
28	\$ 144.017,09	\$ 1.105,44	\$ 1.004,52	\$ 2.109,96	\$ 142.911,64
29	\$ 142.911,64	\$ 1.113,15	\$ 996,81	\$ 2.109,96	\$ 141.798,49
30	\$ 141.798,49	\$ 1.120,92	\$ 989,04	\$ 2.109,96	\$ 140.677,57
31	\$ 140.677,57	\$ 1.128,74	\$ 981,23	\$ 2.109,96	\$ 139.548,83
32	\$ 139.548,83	\$ 1.136,61	\$ 973,35	\$ 2.109,96	\$ 138.412,22
33	\$ 138.412,22	\$ 1.144,54	\$ 965,43	\$ 2.109,96	\$ 137.267,68
34	\$ 137.267,68	\$ 1.152,52	\$ 957,44	\$ 2.109,96	\$ 136.115,16
35	\$ 136.115,16	\$ 1.160,56	\$ 949,40	\$ 2.109,96	\$ 134.954,60
36	\$ 134.954,60	\$ 1.168,66	\$ 941,31	\$ 2.109,96	\$ 133.785,94
37	\$ 133.785,94	\$ 1.176,81	\$ 933,16	\$ 2.109,96	\$ 132.609,14
38	\$ 132.609,14	\$ 1.185,01	\$ 924,95	\$ 2.109,96	\$ 131.424,12

39	\$ 131.424,12	\$ 1.193,28	\$ 916,68	\$ 2.109,96	\$ 130.230,84
40	\$ 130.230,84	\$ 1.201,60	\$ 908,36	\$ 2.109,96	\$ 129.029,24
41	\$ 129.029,24	\$ 1.209,98	\$ 899,98	\$ 2.109,96	\$ 127.819,25
42	\$ 127.819,25	\$ 1.218,42	\$ 891,54	\$ 2.109,96	\$ 126.600,83
43	\$ 126.600,83	\$ 1.226,92	\$ 883,04	\$ 2.109,96	\$ 125.373,90
44	\$ 125.373,90	\$ 1.235,48	\$ 874,48	\$ 2.109,96	\$ 124.138,42
45	\$ 124.138,42	\$ 1.244,10	\$ 865,87	\$ 2.109,96	\$ 122.894,33
46	\$ 122.894,33	\$ 1.252,78	\$ 857,19	\$ 2.109,96	\$ 121.641,55
47	\$ 121.641,55	\$ 1.261,51	\$ 848,45	\$ 2.109,96	\$ 120.380,04
48	\$ 120.380,04	\$ 1.270,31	\$ 839,65	\$ 2.109,96	\$ 119.109,72
49	\$ 119.109,72	\$ 1.279,17	\$ 830,79	\$ 2.109,96	\$ 117.830,55
50	\$ 117.830,55	\$ 1.288,10	\$ 821,87	\$ 2.109,96	\$ 116.542,45
51	\$ 116.542,45	\$ 1.297,08	\$ 812,88	\$ 2.109,96	\$ 115.245,37
52	\$ 115.245,37	\$ 1.306,13	\$ 803,84	\$ 2.109,96	\$ 113.939,25
53	\$ 113.939,25	\$ 1.315,24	\$ 794,73	\$ 2.109,96	\$ 112.624,01
54	\$ 112.624,01	\$ 1.324,41	\$ 785,55	\$ 2.109,96	\$ 111.299,60
55	\$ 111.299,60	\$ 1.333,65	\$ 776,31	\$ 2.109,96	\$ 109.965,95
56	\$ 109.965,95	\$ 1.342,95	\$ 767,01	\$ 2.109,96	\$ 108.623,00
57	\$ 108.623,00	\$ 1.352,32	\$ 757,65	\$ 2.109,96	\$ 107.270,68
58	\$ 107.270,68	\$ 1.361,75	\$ 748,21	\$ 2.109,96	\$ 105.908,93
59	\$ 105.908,93	\$ 1.371,25	\$ 738,71	\$ 2.109,96	\$ 104.537,68
60	\$ 104.537,68	\$ 1.380,81	\$ 729,15	\$ 2.109,96	\$ 103.156,87
61	\$ 103.156,87	\$ 1.390,44	\$ 719,52	\$ 2.109,96	\$ 101.766,42
62	\$ 101.766,42	\$ 1.400,14	\$ 709,82	\$ 2.109,96	\$ 100.366,28
63	\$ 100.366,28	\$ 1.409,91	\$ 700,05	\$ 2.109,96	\$ 98.956,37
64	\$ 98.956,37	\$ 1.419,74	\$ 690,22	\$ 2.109,96	\$ 97.536,63
65	\$ 97.536,63	\$ 1.429,65	\$ 680,32	\$ 2.109,96	\$ 96.106,98
66	\$ 96.106,98	\$ 1.439,62	\$ 670,35	\$ 2.109,96	\$ 94.667,36
67	\$ 94.667,36	\$ 1.449,66	\$ 660,30	\$ 2.109,96	\$ 93.217,71
68	\$ 93.217,71	\$ 1.459,77	\$ 650,19	\$ 2.109,96	\$ 91.757,94
69	\$ 91.757,94	\$ 1.469,95	\$ 640,01	\$ 2.109,96	\$ 90.287,98
70	\$ 90.287,98	\$ 1.480,20	\$ 629,76	\$ 2.109,96	\$ 88.807,78
71	\$ 88.807,78	\$ 1.490,53	\$ 619,43	\$ 2.109,96	\$ 87.317,25
72	\$ 87.317,25	\$ 1.500,93	\$ 609,04	\$ 2.109,96	\$ 85.816,32
73	\$ 85.816,32	\$ 1.511,39	\$ 598,57	\$ 2.109,96	\$ 84.304,93
74	\$ 84.304,93	\$ 1.521,94	\$ 588,03	\$ 2.109,96	\$ 82.782,99
75	\$ 82.782,99	\$ 1.532,55	\$ 577,41	\$ 2.109,96	\$ 81.250,44
76	\$ 81.250,44	\$ 1.543,24	\$ 566,72	\$ 2.109,96	\$ 79.707,20
77	\$ 79.707,20	\$ 1.554,01	\$ 555,96	\$ 2.109,96	\$ 78.153,19
78	\$ 78.153,19	\$ 1.564,85	\$ 545,12	\$ 2.109,96	\$ 76.588,35
79	\$ 76.588,35	\$ 1.575,76	\$ 534,20	\$ 2.109,96	\$ 75.012,59
80	\$ 75.012,59	\$ 1.586,75	\$ 523,21	\$ 2.109,96	\$ 73.425,84
81	\$ 73.425,84	\$ 1.597,82	\$ 512,15	\$ 2.109,96	\$ 71.828,02
82	\$ 71.828,02	\$ 1.608,96	\$ 501,00	\$ 2.109,96	\$ 70.219,05
83	\$ 70.219,05	\$ 1.620,19	\$ 489,78	\$ 2.109,96	\$ 68.598,87

84	\$ 68.598,87	\$ 1.631,49	\$ 478,48	\$ 2.109,96	\$ 66.967,38
85	\$ 66.967,38	\$ 1.642,87	\$ 467,10	\$ 2.109,96	\$ 65.324,52
86	\$ 65.324,52	\$ 1.654,33	\$ 455,64	\$ 2.109,96	\$ 63.670,19
87	\$ 63.670,19	\$ 1.665,86	\$ 444,10	\$ 2.109,96	\$ 62.004,33
88	\$ 62.004,33	\$ 1.677,48	\$ 432,48	\$ 2.109,96	\$ 60.326,84
89	\$ 60.326,84	\$ 1.689,18	\$ 420,78	\$ 2.109,96	\$ 58.637,66
90	\$ 58.637,66	\$ 1.700,97	\$ 409,00	\$ 2.109,96	\$ 56.936,69
91	\$ 56.936,69	\$ 1.712,83	\$ 397,13	\$ 2.109,96	\$ 55.223,86
92	\$ 55.223,86	\$ 1.724,78	\$ 385,19	\$ 2.109,96	\$ 53.499,09
93	\$ 53.499,09	\$ 1.736,81	\$ 373,16	\$ 2.109,96	\$ 51.762,28
94	\$ 51.762,28	\$ 1.748,92	\$ 361,04	\$ 2.109,96	\$ 50.013,36
95	\$ 50.013,36	\$ 1.761,12	\$ 348,84	\$ 2.109,96	\$ 48.252,24
96	\$ 48.252,24	\$ 1.773,40	\$ 336,56	\$ 2.109,96	\$ 46.478,83
97	\$ 46.478,83	\$ 1.785,77	\$ 324,19	\$ 2.109,96	\$ 44.693,06
98	\$ 44.693,06	\$ 1.798,23	\$ 311,73	\$ 2.109,96	\$ 42.894,83
99	\$ 42.894,83	\$ 1.810,77	\$ 299,19	\$ 2.109,96	\$ 41.084,06
100	\$ 41.084,06	\$ 1.823,40	\$ 286,56	\$ 2.109,96	\$ 39.260,65
101	\$ 39.260,65	\$ 1.836,12	\$ 273,84	\$ 2.109,96	\$ 37.424,53
102	\$ 37.424,53	\$ 1.848,93	\$ 261,04	\$ 2.109,96	\$ 35.575,60
103	\$ 35.575,60	\$ 1.861,82	\$ 248,14	\$ 2.109,96	\$ 33.713,78
104	\$ 33.713,78	\$ 1.874,81	\$ 235,15	\$ 2.109,96	\$ 31.838,97
105	\$ 31.838,97	\$ 1.887,89	\$ 222,08	\$ 2.109,96	\$ 29.951,08
106	\$ 29.951,08	\$ 1.901,05	\$ 208,91	\$ 2.109,96	\$ 28.050,03
107	\$ 28.050,03	\$ 1.914,31	\$ 195,65	\$ 2.109,96	\$ 26.135,71
108	\$ 26.135,71	\$ 1.927,67	\$ 182,30	\$ 2.109,96	\$ 24.208,05
109	\$ 24.208,05	\$ 1.941,11	\$ 168,85	\$ 2.109,96	\$ 22.266,93
110	\$ 22.266,93	\$ 1.954,65	\$ 155,31	\$ 2.109,96	\$ 20.312,28
111	\$ 20.312,28	\$ 1.968,29	\$ 141,68	\$ 2.109,96	\$ 18.344,00
112	\$ 18.344,00	\$ 1.982,01	\$ 127,95	\$ 2.109,96	\$ 16.361,98
113	\$ 16.361,98	\$ 1.995,84	\$ 114,12	\$ 2.109,96	\$ 14.366,14
114	\$ 14.366,14	\$ 2.009,76	\$ 100,20	\$ 2.109,96	\$ 12.356,38
115	\$ 12.356,38	\$ 2.023,78	\$ 86,19	\$ 2.109,96	\$ 10.332,61
116	\$ 10.332,61	\$ 2.037,89	\$ 72,07	\$ 2.109,96	\$ 8.294,71
117	\$ 8.294,71	\$ 2.052,11	\$ 57,86	\$ 2.109,96	\$ 6.242,60
118	\$ 6.242,60	\$ 2.066,42	\$ 43,54	\$ 2.109,96	\$ 4.176,18
119	\$ 4.176,18	\$ 2.080,83	\$ 29,13	\$ 2.109,96	\$ 2.095,35
120	\$ 2.095,35	\$ 2.095,35	\$ 14,62	\$ 2.109,96	\$ 0,00

**ANEXO 12
(DESCRIPCIÓN DE GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS)**

Contador		\$ 264	Meseros x2		\$ 528
XIII sueldo	\$ 22,00		XIII sueldo	\$ 44,00	
XIV sueldo	\$ 22,00		XIV sueldo	\$ 66,00	
Fondos de reserva	\$ 22,00		Fondos de reserva	\$ 44,00	
Aporte Patronal	\$ 32,08		Aporte Patronal	\$ 64,15	
Vacaciones	\$ 11,00		Vacaciones	\$ 66,00	
		\$ 109,08			\$ 284,15
		\$ 373,08			\$ 812,15

Ama de llaves x2		\$ 528	Guardias x2		\$ 528
XIII sueldo	\$ 44,00		XIII sueldo	\$ 44,00	
XIV sueldo	\$ 66,00		XIV sueldo	\$ 44,00	
Fondos de reserva	\$ 44,00		Fondos de reserva	\$ 44,00	
Aporte Patronal	\$ 64,15		Aporte Patronal	\$ 64,15	
Vacaciones	\$ 66,00		Vacaciones	\$ 44,00	
		\$ 284,15			\$ 240,15
		\$ 812,15			\$ 768,15

Cocineros x2		\$ 528	Guías x2		\$ 528
XIII sueldo	\$ 44,00		XIII sueldo	\$ 44,00	
XIV sueldo	\$ 66,00		XIV sueldo	\$ 66,00	
Fondos de reserva	\$ 44,00		Fondos de reserva	\$ 44,00	
Aporte Patronal	\$ 64,15		Aporte Patronal	\$ 64,15	
Vacaciones	\$ 66,00		Vacaciones	\$ 66,00	
		\$ 284,15			\$ 284,15
		\$ 812,15			\$ 812,15