



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

### **ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR AUDITORÍA**

#### **INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO**

##### **TEMA:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
CENTRO DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE Y  
ALIMENTACIÓN PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS  
RESIDENTES EN LA CIUDAD DE IBARRA.**

PROYECTO PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA, CPA.

**AUTORA: MÉNDEZ S., Nancy S.**

**DIRECTOR: Dr. SCACCO, Benito**

**Ibarra, Noviembre 2010**

## **DECLARACIÓN**

Yo, Nancy Silvana Méndez Santos, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

**Firma**

## **INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada Nancy Silvana Méndez Santos, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría, CPA., cuyo tema es ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE Y ALIMENTACIÓN PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS RESIDENTES EN LA CIUDAD DE IBARRA.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 29 días del mes de Octubre del 2010.

Dr. Benito Scacco

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

C.I. Nro. ....

## *DEDICATORIA*

- A mi esposo **Manuel Hermel**, por su comprensión y paciencia.
- A mis hijos proyección de mi vida: **María José y Álvaro Xavier**.
- A mis queridos **Padres**, apoyo incondicional en todo momento.
- A mis **hermanos, sobrinos**, con los mejores deseos de bienestar y triunfo.

# *AGRADECIMIENTO*

Mi eterno agradecimiento a las Autoridades, y Sres. Profesores de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica del Norte, especialmente a la Escuela de Contabilidad y Auditoría, quienes hicieron posible la creación del Programa Modalidad Semipresencial.

De manera especial al **Dr. Benito Scacco**, Director de Trabajo de Grado, quien supo guiarme sin escatimar esfuerzo y tiempo para llevar a feliz término el presente trabajo de grado.

Agradezco de todo corazón a todos quienes me ayudaron con sus conocimientos, a mis compañeros de trabajo, compañeros de aula, y a mis colegas que todo el tiempo me dieron valor y ánimo para seguir adelante.

## RESUMEN EJECUTIVO

La ciudad de Ibarra, se ha convertido hoy en día en un centro de llegada no solo de turismo nacional e internacional, sino también de acogida de población estudiantil, que acuden a las distintas universidades existentes, con el propósito de seguir su educación superior, provenientes de las distintas provincias del norte, tales como el Carchi, Esmeraldas, Sucumbíos, Pichincha, entre otras. En la actualidad existe un promedio de estudiantes que viven en cuartos modestos que no les brinda el ambiente adecuado que necesita el estudiante, como una alimentación a tiempo, una sala de estudio, la tranquilidad para realizar sus tareas cotidianas de aprendizaje, sus consultas vía Internet, entre otras; es por ello que el presente estudio de factibilidad hará posible cubrir en parte dichas necesidades. El centro de hospedaje y alimentación logrará cubrir el 0,96% de la demanda insatisfecha, en un área de 442 m<sup>2</sup> de construcción, lo cual se prevé cubrir con 19 habitaciones de 9 m<sup>2</sup> cada una con baño privado y closet, espacios destinados para la ubicación de una cama, un mueble, una mesa de estudio y un velador. La inversión total del proyecto será de \$68.438,00, la misma que será financiada con el 56,16% propio y 43,84% con crédito. El VAN del proyecto será de \$12.656,01; el TIR será de 16,07%; PRI de 9,00 años, beneficio-costo de 1,28 veces, el nivel de sensibilidad del proyecto en precio de venta y el volumen de ventas a nivel del proyecto es aceptable, lo cual demuestra que el proyecto es factible y por lo tanto se acepta. El proyecto deja de ser económicamente rentable cuando el precio del arriendo disminuye menos de \$141,00 o cuando el volumen de estudiantes baja menos de 17, lo cual afecta los indicadores económicos programados. El proyecto generará un impacto general de 3, lo cual constituye una oportunidad para que el proyecto sea aceptado y puesta en marcha. Por lo expuesto anteriormente es fácil creer que la propuesta tendrá una gran acogida y suplirá las necesidades de los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra, mejorando efectivamente la estadía de los mismos.

## THE SUMMARIZE EXECUTIVE

Ibarra's city, you have become nowadays an incoming center not only of national and international tourism, but also of student population's consent, that they call on the different existent universities, in order to follow your higher education, originating of the different provinces of the north, such like the Carchi, Esmeraldas, Sucumbíos, Pichincha, between another one. As of the present moment exists students' average that they live at modest rooms that does not offer them the adequate environment that it needs the student, like a nutrition on time, a living room of study, the tranquility to accomplish his quotidian learning tasks, his consultations road Internet, between another one; You are for it than the present feasibility study will do possible to cover up the aforementioned needs in part. The center of boardinghouse and nutrition will manage to cover up 0.96 % of unsatisfied the request, in an area of 442 m<sup>2</sup> of the construction, which foresees covering each with private restroom and closet, spaces destined for the position of a bed, a piece of furniture, a table of study and a caretaker with 19 rooms of 16 m<sup>2</sup> itself. The total investment of the project will belong to \$68.438,00, the same that will be financed with the 56.16 own % and 43.84 % with credit. The THEY GO FROM the project you will come from \$12.656.01; The TIR will come from 16.07 %; PRI of 9.00 years, benefit cost of 1.28 times, the level of sensibility of the project in selling price and the level sales volume of the project is acceptable, which proves that the project is feasible and therefore one agrees. The project stops being economically profitable when the price of the lease diminishes less than \$141,00 or when students' volume low less than 17, which affects the indicators cheap to run programmed. The project will generate a general impact of 3, which constitutes an opportunity in order that the project be accepted and going setting. Previously it is easy to believe that the proposal will have a great consent for what's been shown and you will supply the needs of the resident university students at Ibarra's city, improving the stay really of the same.

# ÍNDICE GENERAL

Portada	i
Declaración	ii
Informe del Director de Trabajo de Grado	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Resumen Ejecutivo	vi
The summarize executive	vii
Índice general	viii
Introducción	1
<b>CAPÍTULO I</b>	
1. Diagnóstico Situacional	3
1.1 Antecedentes	3
1.2 Objetivos del diagnóstico	4
1.2.1. Objetivo general	4
1.2.2. Objetivos específicos	4
1.3 Variables diagnósticas	5
1.4 Indicadores o subaspectos	5
1.4.1. Variable: Servicio de Hospedaje	5
1.4.2. Variable: Servicio de Alimentación	5
1.4.3. Variable: Aspectos demográficos	5
1.4.4. Variable: Estructura Administrativa	6
1.4.5. Variable: Sistema de control contable	6
1.4.6. Variable: Comercialización	6
1.5 Matriz de relación diagnóstica	7
1.6 Identificación de la población	9
1.7 Cálculo de la muestra	9
1.7.1. Población de proveedores de servicio de hospedaje de la	9



ciudad de Ibarra	
1.7.2. Población proveedores de servicio de alimentación de la ciudad de Ibarra	10
1.7.3. Población de estudiantes residentes en la ciudad de Ibarra por universidades	11
1.8 Diseño de instrumentos de investigación	12
1.8.1. Información primaria	12
1.8.2. Información secundaria	13
1.9 Tabulación de la información y obtención del resultados	13
1.9.1 Resultados de la encuesta dirigida a proveedores de servicio de Hospedaje de la ciudad de Ibarra	13
1.9.2 Resultados de la encuesta dirigida proveedores de servicio de alimentación de la ciudad de Ibarra	23
1.9.3 Resultado de la encuesta dirigida estudiantes universitarios residentes de provincia en la ciudad de Ibarra	31
1.10 Determinación del FODA	39
1.11 Cruces estratégicos	40
1.11.1. Análisis FA	40
1.11.2. Análisis FO	40
1.11.3. Análisis DO	40
1.11.4. Análisis DA	40
1.12 Identificación del Problema diagnóstico	41
<b>CAPÍTULO II</b>	
2. Estudio de Mercado	42
2.1 Presentación	42
2.2 Identificación de los servicios	42
2.3 Mercado meta	43
2.4 Segmento de mercado	43
2.5 Identificación de la demanda	45
2.6 Proyección de la demanda	46
2.7 Análisis de la competencia	47

2.8 Precio	52
2.9 Sensibilidad del estudio	53
2.10 Conclusiones del estudio	54

### **CAPÍTULO III**

3. Marco Teórico	56
3.1 La Empresa	56
3.2. Administración	63
3.2.1 Procedimientos administrativos	86
3.3 Sistema contable	71
3.4 Control interno	79
3.5 Tributación	81
3.6 Indicadores económicos y financieros	82

### **CAPÍTULO IV**

4. Estudio Técnico – Ingeniería del Proyecto	93
4.1 Introducción	93
4.2 Ubicación de la planta	95
4.3 Diseño de las instalaciones	97
4.4 Distribución de la planta	98
4.5 Flujogramas del proceso	103
4.6 Presupuesto técnico	104
4.7 Tamaño del proyecto	108
4.8 Estructura administrativa	108
4.9 Seguimiento y monitoreo	119

### **CAPÍTULO V**

5. Estudio económico	120
5.1 Presupuesto de inversión del proyecto	120
5.2 Cálculo del costo de oportunidad	125
5.3 Proyecciones de ventas, costos y gastos	127
5.4 Balance general inicial	142

5.5 Proyecciones de estados financieros	143
5.6 Evaluación de la inversión	146
<b>CAPITULO VI</b>	
6. Impactos del proyecto	151
6.1 Análisis de impactos	151
<b>CAPÍTULO VII</b>	
7. Conclusiones y Recomendaciones	158
7.1. Conclusiones	158
7.2. Recomendaciones	159
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	160
<b>ANEXOS</b>	163

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Ponderación de la muestra de estudiantes universitarios	12
Cuadro N° 2: Matriz de segmentación de Mercado Local	44
Cuadro N° 3: Demanda Real tanto en hospedaje como alimentación al 2009	45
Cuadro N° 4: Demanda histórica de estudiantes universitarios residentes	46
Cuadro N° 5: Resumen de la demanda proyectada de estudiantes	47
Cuadro N° 6: Oferta actual en hospedaje y alimentación	48
Cuadro N° 7: Resumen de la oferta actual en hospedaje y alimentación	49
Cuadro N° 8: Información histórica de proveedores de hospedaje y Alimentación	49
Cuadro N° 9: Información histórica de la oferta del servicio de hospedaje y alimentación	50
Cuadro N° 10: Resumen de la demanda proyectada de estudiantes	51
Cuadro N° 11: Oferta y demanda	51
Cuadro N° 12: Factores de localización	96
Cuadro N° 13: Categoría del factor según el sector	97
Cuadro N° 14: Distribución de la residencia	99
Cuadro N° 15: Proceso de prestación de servicio de hospedaje	103
Cuadro N° 16: Proceso de servicio de alimentación	104
Cuadro N° 17: Requerimiento de Activos Fijos del Proyecto	105
Cuadro N° 18: Requerimiento de personal	106
Cuadro N° 19: Requerimiento de servicios básicos	107
Cuadro N° 20: Bienes inmuebles	120
Cuadro N° 21: Equipo de cocina para alimentación	121
Cuadro N° 22: Bienes muebles hospedaje y alimentación	

(áreas operativas)	122
Cuadro N° 23: Equipo de computación y oficina	122
Cuadro N° 24: Bienes muebles administrativos	123
Cuadro N° 25: Resumen de la inversión fija	123
Cuadro N° 26: Inversión de activos Diferidos	124
Cuadro N° 27: Diseño arquitectónico	124
Cuadro N° 28: Inversión en capital de trabajo	124
Cuadro N° 29: Inversión total del proyecto	125
Cuadro N° 30: Financiamiento del proyecto	125
Cuadro N° 31: Cálculo del costo del capital de la inversión	126
Cuadro N° 32: Proyección de ventas por estudiante	127
Cuadro N° 33: Proyección de ventas totales	128
Cuadro N° 34: Sueldos del personal administrativo	129
Cuadro N° 35: Sueldos del Personal de Administración proyectados	130
Cuadro N° 36: Materiales de oficina	131
Cuadro N° 37: Servicios Básicos del área administrativa	131
Cuadro N° 38: Gastos por depreciación Activos Fijos del Área Administrativa	132
Cuadro N° 39: Depreciación total proyectada	133
Cuadro N° 40: Depreciación Administrativa Proyectada	133
Cuadro N° 41: Gasto amortización Administrativa Proyectada	134
Cuadro N° 42: Total de Gastos Administrativos	134
Cuadro N° 43: Sueldos del personal Operativo	135
Cuadro N° 44: Sueldo del personal Operativo Proyectado	135
Cuadro N° 45: Productos de Alimentación	136
Cuadro N° 46: Servicios Básicos	137
Cuadro N° 47: Productos de Limpieza	137
Cuadro N° 48: Publicidad y Propaganda	137
Cuadro N° 49: Depreciación Operativa Proyectada	138
Cuadro N° 50: Amortización Gastos Operativos	138
Cuadro N° 51: Total gastos operativos	139
Cuadro N° 52: Tabla de amortización	141

Cuadro N° 53: Gastos financieros	142
Cuadro N° 54: Presupuesto de egresos	142
Cuadro N° 55: Estado de pérdidas y ganancias	144
Cuadro N° 56: Flujo de caja	145
Cuadro N° 57: Flujos netos actualizados	147
Cuadro N° 58: Beneficio costo	149

## **ÍNDICE DE ILUSTRACIONES**

Ilustración N° 1: Mapa de ubicación del cantón Ibarra	94
Ilustración N° 2: Croquis de ubicación	95
Ilustración N° 3: Fachada del centro de hospedaje y alimentación	100
Ilustración N° 4: Primer piso.	101
Ilustración N° 5: Segundo piso	102

## **ÍNDICE DE DIAGRAMAS**

Diagramas N° 1: Flujograma del proceso de servicio de hospedaje	103
Diagramas N° 2: Flujograma del proceso de servicio de Alimentación	104

## INTRODUCCIÓN

La finalización del curso académico a nivel de bachillerato y la llegada del verano marcan el comienzo para muchos de los estudiantes de los diferentes colegios a nivel regional y provincial, la búsqueda de una nueva vivienda y alimentación. Una buena alternativa para la población universitaria facilitado en las residencias de propietarios cercanos a los predios universitarios.

Para establecer mejor su alcance, el proyecto se lo ha estructurado en siete capítulos entre los que se tiene:

Se determina el capítulo I, en el cual se establece un Diagnóstico de la situación actual del servicio de hospedaje y alimentación obtenido por los estudiantes a nivel universitario a nivel de la ciudad de Ibarra; contiene objetivos, variables e indicadores, así como su matriz de relación, los instrumentos de recolección de la información, así como la población y la muestra respectiva; se determina análisis e interpretación de los resultados obtenidos. Se establece una evaluación de la información, se construye la matriz FODA y u cruce respectivo, a fin de obtener el problema de la investigación.

En el capítulo II se establece el Estudio de Mercado en el cual se determina la identificación del servicio, el mercado meta, el segmento de mercado, la identificación de la demanda, la proyección de la demanda, el análisis de la competencia, la proyección de precios, la sensibilidad del estudio y sus conclusiones.

En el capítulo III, se da a conocer el sustento teórico de varios autores, aplicando sus fundamentos de investigación científica en

relación a la empresa, dando a conocer el orden cronológico de las actividades normales de sus contenidos.

En el capítulo IV, se establece el Estudio Técnico del proyecto, en el cual se da a conocer el tamaño, la localización, la ingeniería del proyecto, al igual que la organización del proyecto, marco legal y su respectiva distribución de planta, etc.

En el capítulo V, se establece el Estudio Económico y Financiero, en donde se determina la inversión del proyecto, su presupuesto de ingresos y egresos, sus estados financieros proyectados y su flujo de efectivo. Se procedió a evaluar, empleando el Valor Actual neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), Beneficio –costo y Punto de equilibrio del proyecto.

En el capítulo VI, se estableció un análisis de los impactos enfocados tanto en lo económico, social, académico, salud y ambiental.

La valoración del proyecto se estableció en el capítulo VII, en donde se procedió a establecer las conclusiones y recomendaciones, bibliografía y los respectivos anexos.



## **CAPÍTULO I**

### **1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1 ANTECEDENTES**

A la ciudad de Ibarra acuden gran cantidad de estudiantes, de los diferentes lugares tanto de la provincia del Carchi, Esmeraldas, Sucumbíos, así como también del norte de Pichincha, con el propósito de estudiar en las distintas universidades de esta ciudad, que ofrecen una gama de carreras y especialidades, por esta razón, se ve la necesidad de que haya un centro de hospedaje y alimentación, para cubrir la gran demanda de estudiantes universitarios residentes en esta ciudad.

En la actualidad se ha logrado determinar que los estudiantes viven en cuartos modestos que no les brinda el ambiente adecuado que necesitan, como una alimentación a tiempo, una sala de estudio, la tranquilidad para realizar sus tareas cotidianas de aprendizaje, sus consultas vía Internet, etc., por eso, este centro servirá para satisfacer estas necesidades; de esta manera se dará una solución a los padres de familia que envían a sus hijos a prepararse fuera de su lugar de origen y así se atenderá en gran parte el problema inminente de los estudiantes universitarios residentes en esta ciudad.

Con estos antecedentes se ha buscado esta alternativa innovadora que permita mitigar la problemática actual a través de la creación de un lugar dedicado a velar por los estudiantes universitarios que vengan a estudiar a esta ciudad.

## **1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO**

### **1.2.1 Objetivo General**

- ✓ Analizar a las empresas proveedoras del servicio de hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.

### **1.2.2 Objetivos Específicos**

- ✓ Analizar el servicio de hospedaje brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Establecer el servicio de alimentación brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Identificar aspectos demográficos de la población universitaria residente en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Determinar el tipo de Estructura Administrativa alcanzada por los centros proveedores de hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios de la ciudad de Ibarra
- ✓ Establecer el tipo de sistema de control contable aplicado por los centros proveedores de servicios de alojamiento y alimentación para estudiantes universitarios en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Identificar las estrategias de comercialización aplicadas por los centros proveedores de servicio de hospedaje y alimentación para los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.

### **1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS**

Las variables diagnósticas aplicadas en la presente investigación fueron:

- ✓ Servicio de Hospedaje
- ✓ Servicio de Alimentación
- ✓ Aspectos demográficos
- ✓ Estructura Administrativa
- ✓ Sistema de control contable
- ✓ Comercialización

### **1.4 INDICADORES O SUBASPECTOS**

En relación a las variables anotadas anteriormente, se establecieron los siguientes indicadores a fin de ampliar de mejor manera la investigación diagnóstica, siendo:

#### **1.4.1 Variable: Servicio de Hospedaje**

- ✓ Seguridad habitacional y personal.
- ✓ Condiciones físicas de los cuartos de vivienda.
- ✓ Costo de la habitación.
- ✓ Competencia.

#### **1.4.2 Variable: Servicio de Alimentación**

- ✓ Variedad de Servicio de alimento.
- ✓ Número de veces que acude a un centro de alimentos
- ✓ Características de la vajilla usada para la alimentación
- ✓ Precio promedio de un plato.

#### **1.4.3 Variable: Aspectos demográficos**

- ✓ Universidad en que estudia.

- ✓ Lugar de procedencia.
- ✓ Ficha Socio Económica.
- ✓ Tipo de residencia.

#### **1.4.4 Variable: Estructura Administrativa**

- ✓ Organización.
- ✓ Nivel de organización.
- ✓ Formas de administración.
- ✓ Políticas y normas de control interno.

#### **1.4.5 Variable: Sistema de control contable**

- ✓ Registro Básicos.
- ✓ Información Tributaria.
- ✓ Nivel de rentabilidad.
- ✓ Formas de financiamiento.

#### **1.4.6 Variable: Comercialización**

- ✓ Tipo y características de los servicios de hospedaje y alimentación ofertados.
- ✓ Precio del servicio de hospedaje y alimentación.
- ✓ Medios de publicidad y promoción aplicados por los proveedores.
- ✓ Tipo de clientes.

## 1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	INSTRUMENTOS	PÚBLICO INTERVINIENTE
Analizar el servicio de hospedaje brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.	Servicio de Hospedaje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguridad habitacional y personal</li> <li>• Condiciones físicas de los cuartos de vivienda</li> <li>• Costo de la habitación</li> <li>• Competencia</li> </ul>	<p>Encuesta</p> <p>Observación, encuesta</p> <p>Encuesta, observación</p> <p>Encuesta</p>	<p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p>
Establecer el servicio de alimentación brindada a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.	Servicio de Alimentación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de Servicio de alimento</li> <li>• Número de veces que acude a un centro de alimentos</li> <li>• Características de la vajilla usada para la alimentación</li> <li>• Precio promedio de un plato</li> </ul>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta, Observación</p> <p>Encuestas</p>	<p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p>
Identificar aspectos demográficos de la población universitaria residente en la ciudad de Ibarra	Aspectos demográficos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Universidad en que estudia</li> <li>• Lugar de procedencia</li> <li>• Ficha Socio económica</li> <li>• Tipo de residencia</li> </ul>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>	<p>Estudiantes universitarios</p> <p>Estudiantes Universitarios</p> <p>Estudiantes Universitarios</p> <p>Estudiantes universitarios</p>
Determinar el tipo de Estructura Administrativa alcanzada por los centros proveedores	Estructura Administrativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización</li> <li>• Nivel de organización</li> <li>• Formas de administración</li> <li>• Políticas y normas de control interno</li> </ul>	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>	<p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio</p>

de hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios de la ciudad de Ibarra				
Establecer el tipo de sistema de control contable aplicado por los centros proveedores de servicios de alojamiento y alimentación para estudiantes universitarios en la ciudad de Ibarra.	Sistema de control contable	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro Básicos</li> <li>• Información Tributaria</li> <li>• Nivel de rentabilidad</li> <li>• Formas de financiamiento</li> </ul>	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Proveedores de servicio Proveedores de servicio Proveedores de servicio Proveedores de servicio
Identificar las estrategias de comercialización aplicadas por los centros proveedores de servicio de hospedaje y alimentación para los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tipo y características de los servicios de hospedaje y alimentación ofertados</li> <li>• Precio del servicio de hospedaje y alimentación</li> <li>• Medios de publicidad y promoción aplicados por los proveedores</li> <li>• Tipo de clientes</li> </ul>	Encuesta  Encuesta  Encuesta  Encuesta	Proveedores de servicio  Proveedores de servicio  Proveedores de servicio.  Proveedores de servicio

Elaboración: Silvana Méndez S.

## 1.6 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

- ✓ Población de Proveedores de Residenciales y hoteles y de la población de Proveedores de restaurantes de la ciudad de Ibarra (fuente: Ilustre Municipio de Ibarra al 2009), (Anexo N. 1 Listado).
  
- ✓ Población de estudiantes residentes en la ciudad de Ibarra por universidades, un total de 1.970 estudiantes a nivel presencial. (Fuente: Dptos. De Bienestar Universitario de las Universidades existentes en Ibarra al 2009). (Anexo N. 2 Información por universidad).

## 1.7 CÁLCULO DE LA MUESTRA

### 1.7.1 Población de proveedores de servicio de hospedaje de la ciudad de Ibarra

El número de proveedores de servicio de hospedaje fue de 176 locales, siendo dicha población es superior a los 50, se procedió a aplicar los siguientes parámetros de medición, siendo:

- ✓ Puesto que la población es finita se aplicó el 5% de error.
- ✓ Nivel de confianza 95%
- ✓ Desviación de la población al cuadrado o varianza 0,25.
- ✓ Valor tipificado “z” que corresponde a 1,96 doble cola
- ✓ La fórmula matemática del tamaño muestral es:

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

Siendo:

$$N = 176$$

$$\delta^2 = 0,25$$

$$Z = 1,96$$

$$Nc = 95\%$$

$$e = 5\%$$

$$n = \frac{(176) (0,25) (1,96)^2}{(0,05)^2 (176-1) + (0,25) (1,96)^2}$$

$$n = \frac{168.96}{1.3975}$$

**n = 121 encuestas**

### **1.7.2 Población de proveedores de servicio de alimentación de la ciudad de Ibarra**

El número de proveedores de servicio de alimentación 81 locales, ubicados en la ciudad de Ibarra, la población es superior a los 50, se procedió a aplicar los siguientes parámetros de medición, siendo:

Siendo:

$$N = 81$$

$$\delta^2 = 0,25$$

$$Z = 1,96$$

$$Nc = 95\%$$

$$e = 5\%$$



$$n = \frac{(81) (0,25) (1,96)^2}{(0,05)^2 (176-1) + (0,25) (1,96)^2}$$

$$n = \frac{77.76}{1.16}$$

**n = 67 encuestas**

### 1.7.3 Población de estudiantes residentes en la ciudad de Ibarra por universidades.

La población de estudiantes universitarios residentes que se hospedan en la ciudad de Ibarra es de 1.970 estudiantes, es mayor a 1.000 por lo tanto se aplicó la fórmula muestral de población infinita, empleándose la siguiente fórmula:

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

Siendo:

$$N = 1.970$$

$$\delta^2 = 0,25$$

$$Z = 1,96 \text{ (doble cola)}$$

$$Nc = 95\%$$

$$e = 3\%$$

$$n = \frac{(1.970) (0,25) (1,96)^2}{(0,03)^2 (1.970-1) + (0,25) (1,96)^2}$$

$$n = \frac{1.891,98}{1}$$

$$1.7721 + 0,9604$$

$$n = \frac{1.891,98}{2.732.25}$$

**n = 692 encuestas**

### Ponderación de la muestra de estudiantes universitarios

**Cuadro N. 1**

Universidades o centros de Educación superior	Población de Residentes de provincia	% de Participación	Ponderación
Universidad Técnica del Norte (UTN)	1.500	76%	526
Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra (PUCEI)	161	8%	55
Universidad Cristiana Latinoamericana (UCL)	139	7%	48
Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIDANDES)	110	6%	42
Institutos superiores	60	3%	21
<b>Total</b>	<b>1.970</b>	<b>100%</b>	<b>692</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

## 1.8 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

### 1.8.1 Información primaria:

- ✓ **Encuesta:** Las encuestas se dirigieron a Proveedores de servicio de Hospedaje y Alimentación de la ciudad de Ibarra; así como a los estudiantes universitarios residentes de provincia en la ciudad de Ibarra. (Anexos N. 3, 4 y 5 respectivamente)

### 1.8.2 Información secundaria:

Para lograr mayor sustento de la información empleada en el proyecto se aplicó la siguiente información bibliográfica siendo:

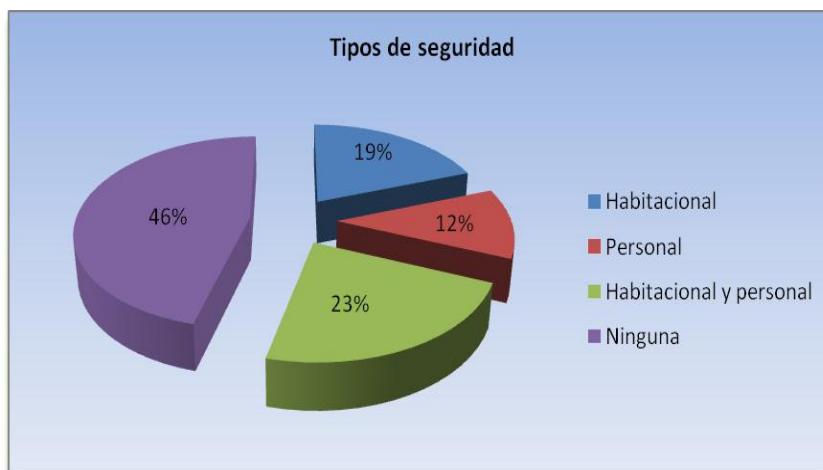
- ✓ Información bibliográfica de Contabilidad.
- ✓ Información bibliográfica de libros sobre Administración, Proyectos y Marketing.
- ✓ Información de libros sobre Tributación
- ✓ Información bibliográfica de libros sobre Administración, Proyectos y Marketing.
- ✓ Bibliografía sobre el manejo de un centro de hospedaje y alimentación a nivel de educación superior
- ✓ Observación
- ✓ Información a través del Internet
- ✓ Estadísticas del I.N.E.C y del Municipio de la ciudad de Ibarra
- ✓ Información del Banco Central
- ✓ Información Cámara de Comercio de Imbabura
- ✓ Información de los Departamentos de Bienestar Universitario de las Universidades de la ciudad de Ibarra.

## **1.9 TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS**

### **1.9.1 Resultados de la encuesta dirigida a proveedores de servicio de Hospedaje de la ciudad de Ibarra.**

#### **1.- ¿Qué tipo de seguridad le brinda al inquilino?**

#### **Gráfico N. 1**

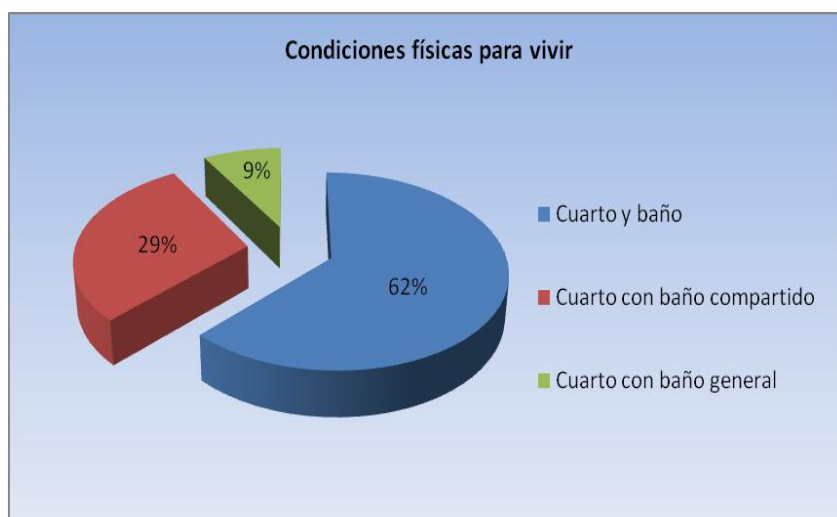


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
 Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se determina que existe un porcentaje considerable que no brinda ningún tipo de seguridad al inquilino.

## 2.- ¿Qué condiciones físicas ofrece la vivienda?

**Gráfico N. 2**

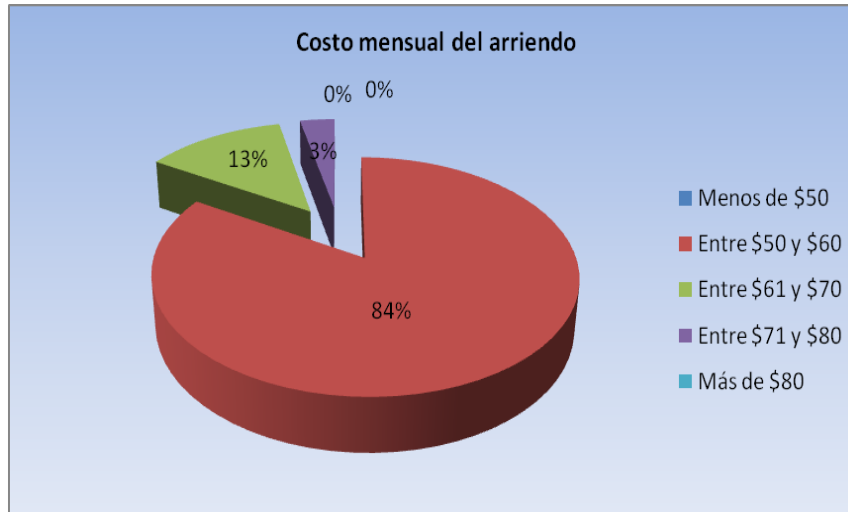


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
 Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se demuestra que sus centros de hospedaje si ofrecen las mejores condiciones para vivir para el cliente.

### 3.- ¿Qué costo mensual tiene el lugar de arriendo?

**Gráfico N. 3**

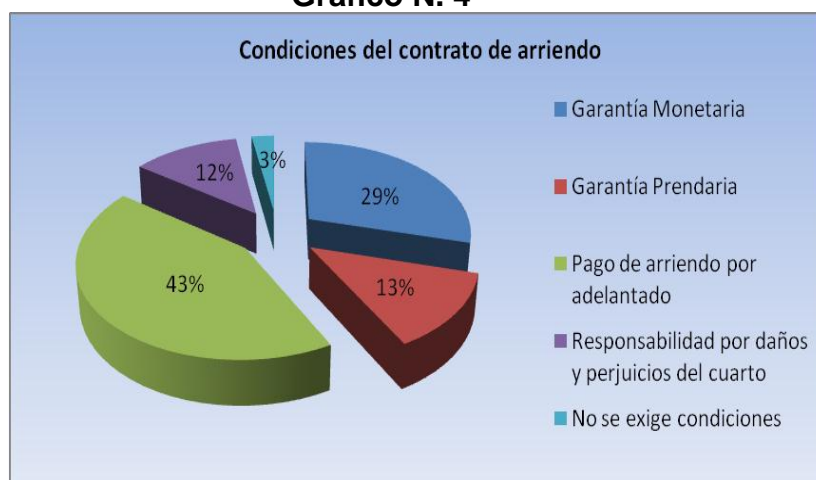


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se deduce que el costo promedio del arriendo se encuentra entre los USD. 50,00 y USD. 60,00 lo cual es una cantidad considerable que el estudiante actual cancela por un cuarto.

### 4.- ¿Cuáles son las condiciones que se exigen en el contrato de arrendamiento con el inquilino?

**Gráfico N. 4**



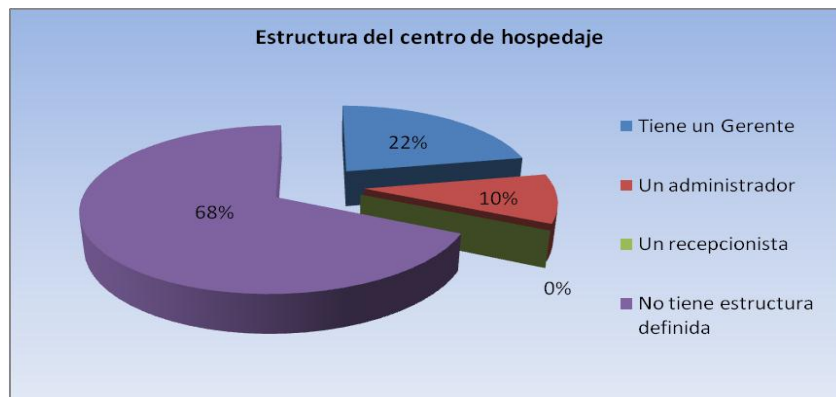
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto demuestra que en un porcentaje mayor, solicitan la garantía monetaria y el pago del arriendo por adelantado.

### Estructura administrativa

5.- ¿Cómo se encuentra estructurado el centro de hospedaje?

**Gráfico N. 5**

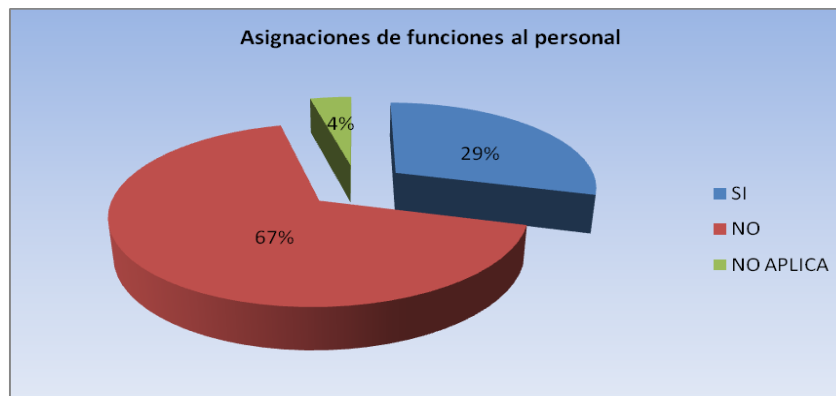


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto hace ver que en los centros de hospedaje no existe una estructura bien definida.

6.- ¿Están asignadas las funciones del personal de acuerdo al cargo que desempeñan?

**Gráfico N. 6**

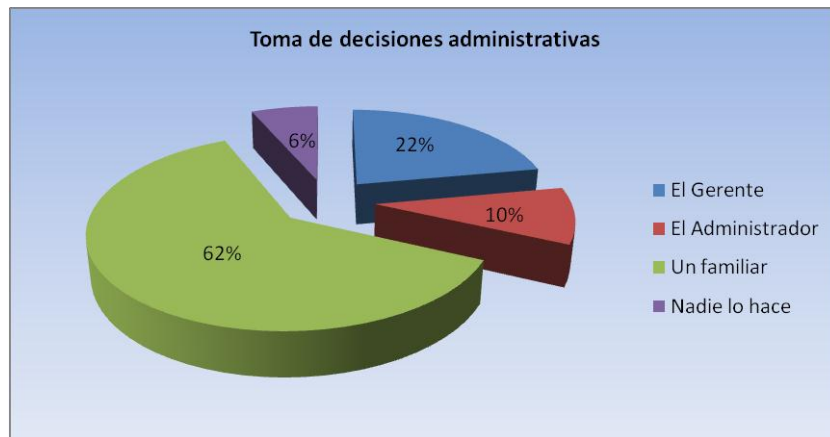


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Los resultados permiten ver que no asignan funciones en forma debida, lo cual les trae muchos problemas para su operación normal.

**7.- ¿Quién toma las decisiones administrativas en el centro?**

**Gráfico N. 7**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto demuestra que la toma de las decisiones no se encuentra muy bien establecida, porque depende de un familiar.

**8.- ¿Qué política organizacional aplica para la operación del centro?**

**Gráfico N. 8**



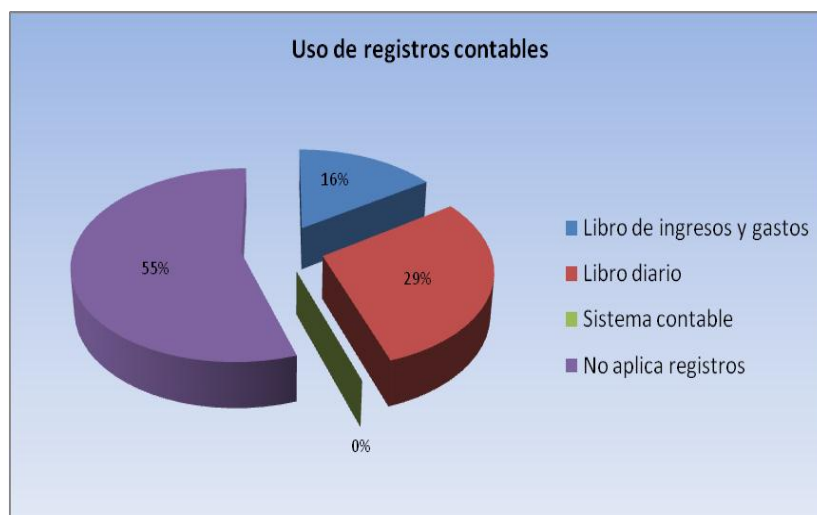
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Estos resultados hacen ver que una de las políticas que predomina en los centros de hospedaje es el aseo y limpieza, siendo una norma que todo inquilino debe cumplir de acuerdo a lo fijado inicialmente por arrendatario.

### Sistema de control contable

9.- ¿Qué tipo de registros contables utiliza para el movimiento de recursos que genera su negocio?

**Gráfico N. 9**



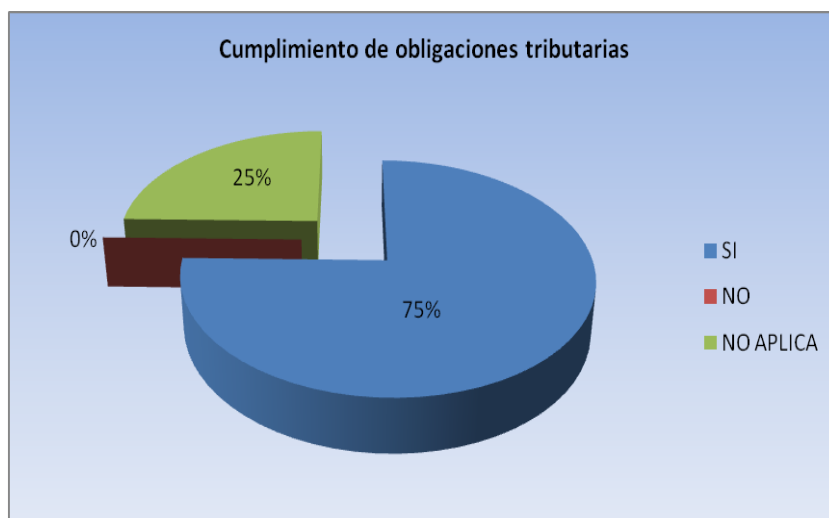
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** A simple vista se ve que no emplean ningún tipo de registro contable para llevar su contabilidad en forma ordenada.



**10.- ¿Cumple con las obligaciones tributarias vigentes en el País?**

**Gráfico N. 10**

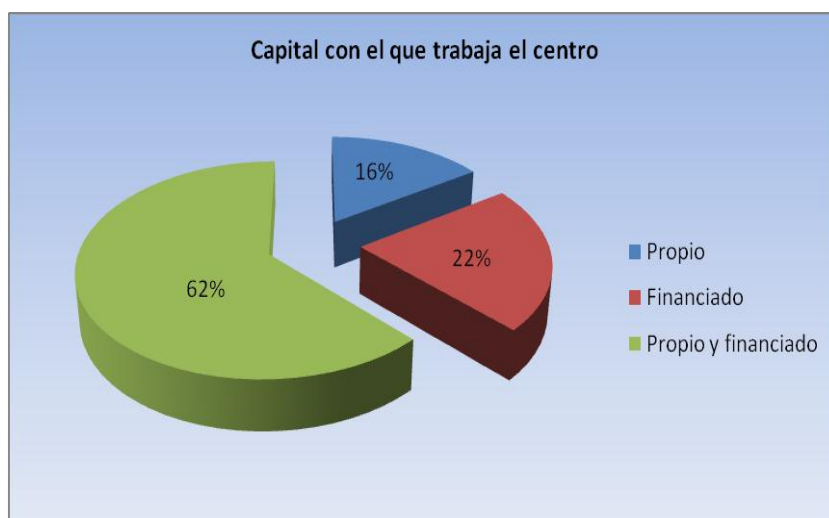


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se ve que los centros de hospedaje, si presentan legalidad para su funcionamiento y que cumplen con las obligaciones de tipo tributarias.

**11.- ¿Con qué capital trabaja su centro de hospedaje?**

**Gráfico N. 11**

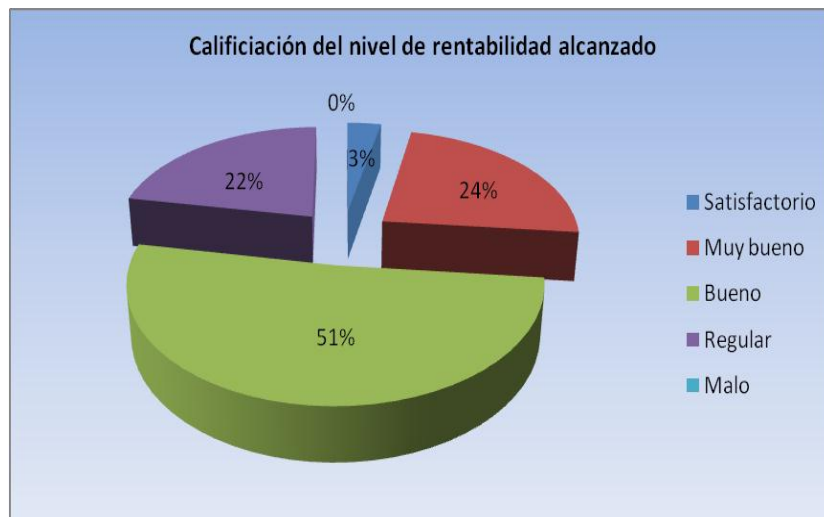


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Los centros de hospedaje, trabajan con capital propio y financiado, como se puede ver, a fin de invertir en ampliaciones y equipamiento interno, a fin de dar mejor servicio a sus clientes.

**12.- ¿Cómo califica el nivel de rentabilidad alcanzado por el centro de hospedaje?**

**Gráfico N. 12**



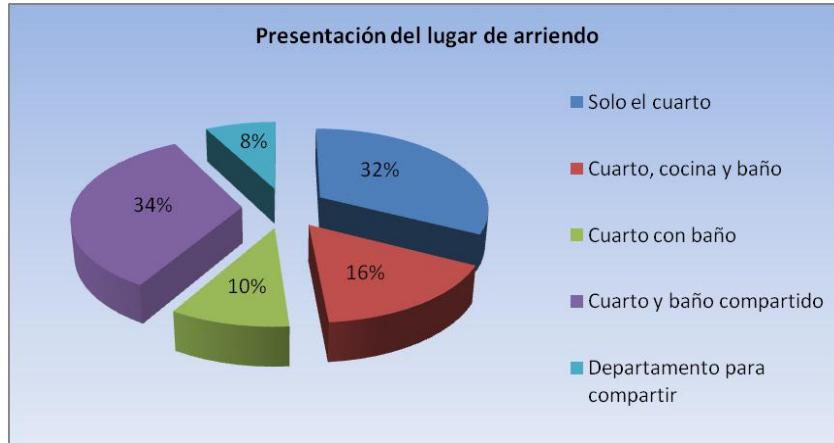
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** La mayor parte califican que el nivel de rentabilidad logrado por los centros de hospedaje es bueno.

## Comercialización

### 13.- ¿Cómo presentan el lugar de arriendo para estudiantes?

**Gráfico N. 13**

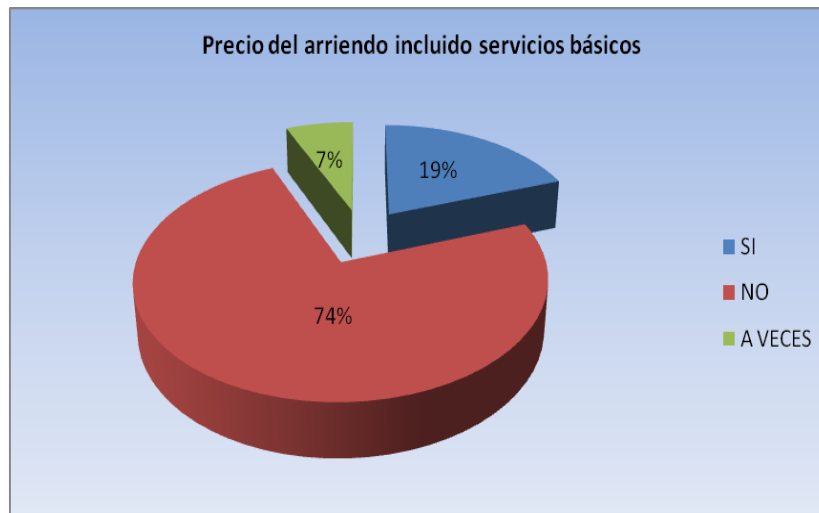


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se determina que el cuarto y baño son compartidos, con el resto de inquilinos sin brindar las comodidades debidas para el inquilino.

### 14.- ¿En el precio que se cobra al inquilino está incluido el valor de luz y agua?

**Gráfico N. 14**

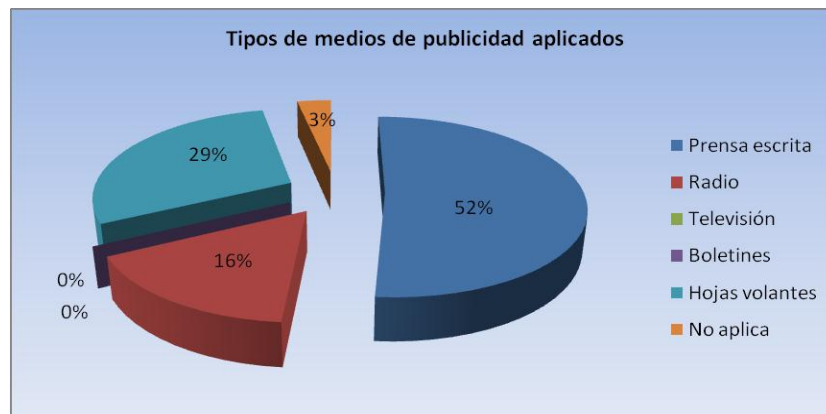


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** El precio que se le cobra al inquilino por el servicio de arriendo, no se incluye el costo de luz y agua.

**15.- ¿Qué medio de publicidad aplica para dar a conocer su centro de hospedaje?**

**Gráfico N. 15**

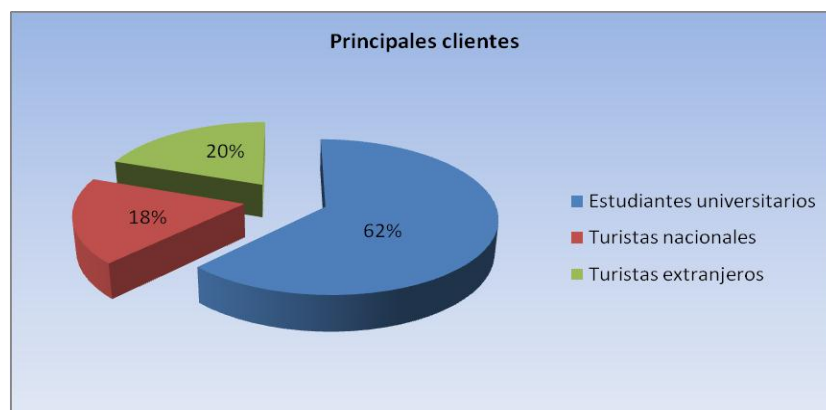


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se puede observar que la prensa escrita es uno de los medios que más hacen uso los proveedores de servicio de hospedaje.

**16.- ¿Quiénes son sus principales clientes?**

**Gráfico N. 16**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:**

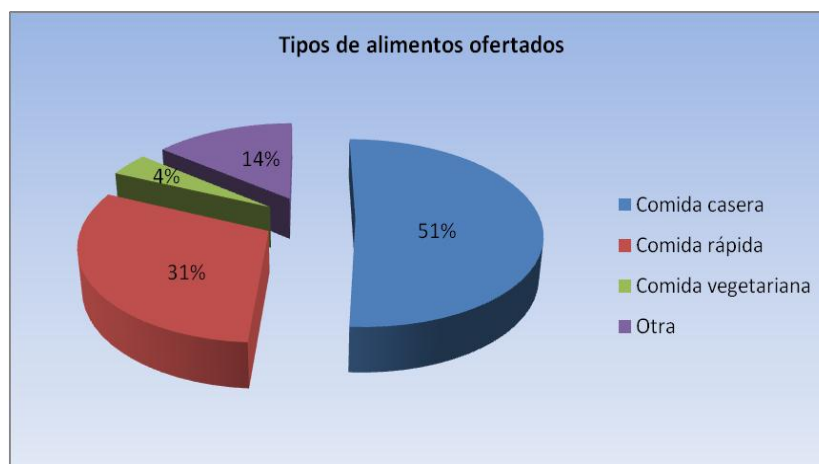
Existe un segmento amplio de estudiantes que vienen a buscar residencia para sus estudios de otras provincias, inclusive de otros países.

**1.9.2 Resultados de la encuesta dirigida a proveedores de servicio de alimentación de la ciudad de Ibarra.**

**Servicio de alimentación**

**1.- ¿Qué tipo de alimentación ofrece al cliente?**

**Gráfico N. 17**

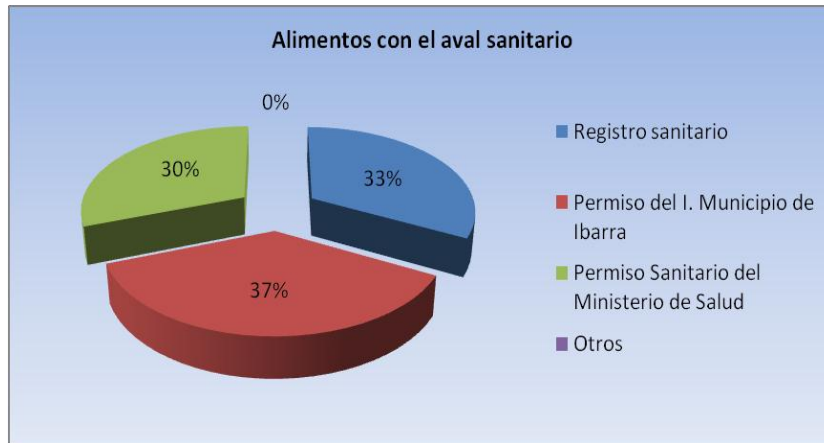


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se determina con un porcentaje muy alto que la clientela prefiere la comida casera o tradicional

2.- ¿La alimentación que expende a sus clientes cuenta con un aval sanitario?

Gráfico N. 18

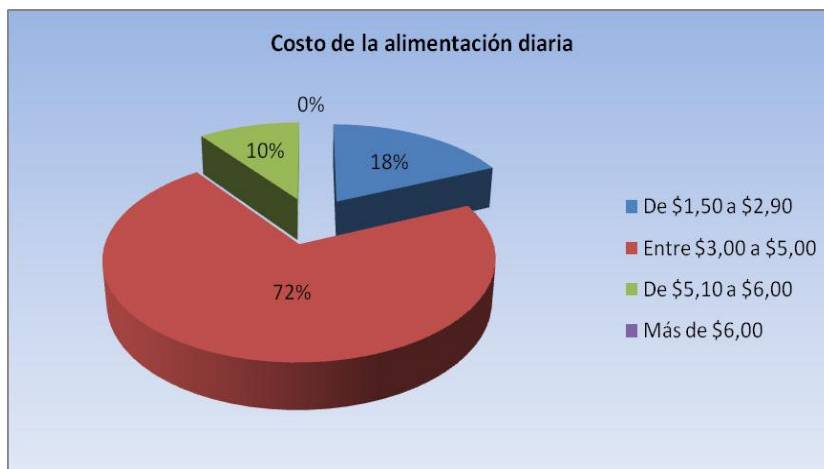


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se observa que locales si manejan los permisos legales para su funcionamiento, especialmente los permisos sanitarios otorgado por los gobiernos locales respectivos

3.- ¿El costo de la alimentación diaria está dentro de lo establecido por la autoridad competente?

Gráfico N. 19

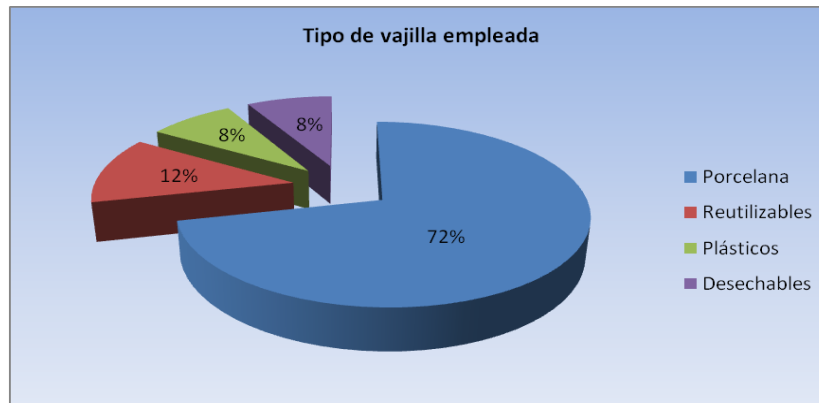


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Lo anterior indica que el promedio de costo de alimentación se encuentra en su mayor parte está entre el USD. 3,00 a USD. 5,00 siendo una cantidad aceptable.

**4.- ¿Qué tipo de vajilla utiliza para servir a sus clientes?**

**Gráfico N. 20**



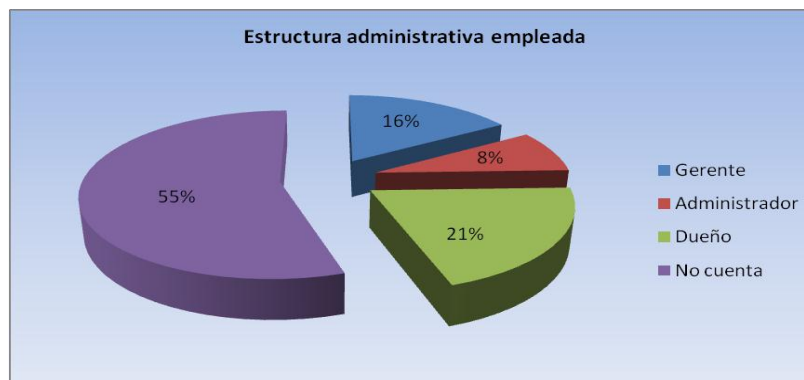
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Los resultados establecen que el tipo de vajilla que ellos emplean para sus comensales es la de porcelana.

**ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

**5.- ¿El lugar que expende sus alimentos cuenta con estructura administrativa?**

**Gráfico N. 21**

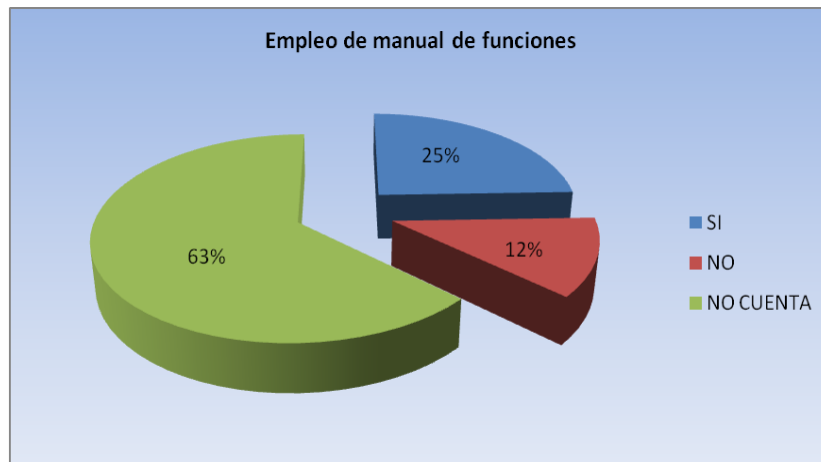


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** No existe una estructura administrativa interna definida en los centros de alimentación.

**6.- ¿El personal del centro de alimentación cuenta con un manual de funciones?**

**Gráfico N. 22**

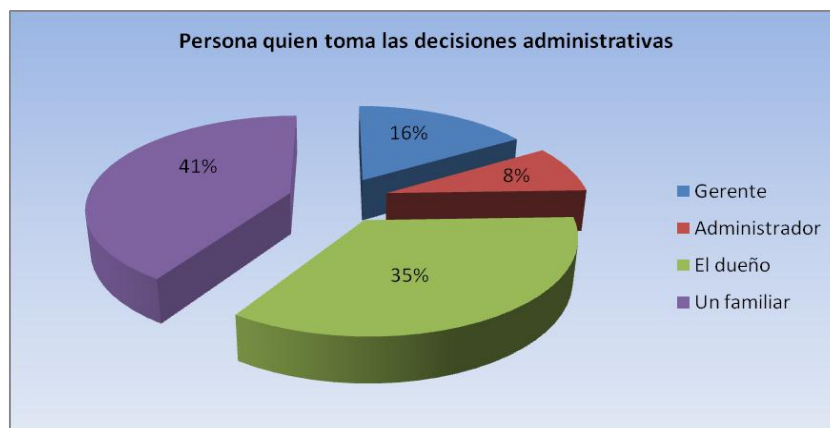


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Los restaurantes no cuentan con manual de funciones que les permita organizarse de mejor manera.

**7.- ¿Quién toma las decisiones administrativas en el centro de alimentación?**

**Gráfico N. 23**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.



**Análisis:** Se puede ver que las decisiones administrativas en su mayor parte lo toma un familiar, sin que existan directos responsables por la misma.

**8.- ¿Aplica alguna política organizacional dentro del centro de alimentación?**

**Gráfico N. 24**



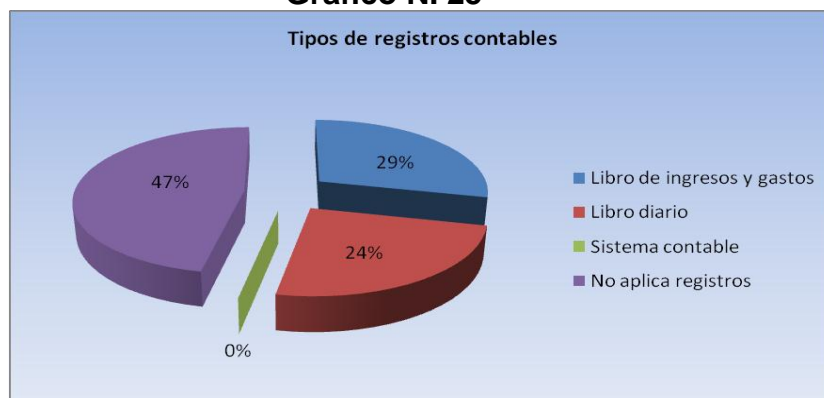
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** La de mayor incidencia como política organizacional de los encuestados aplican el servicio de atención al cliente.

**SISTEMA DE CONTROL CONTABLE**

**9.- ¿Qué tipo de registros contables utiliza para el movimiento de recursos que genera su negocio?**

**Gráfico N. 25**

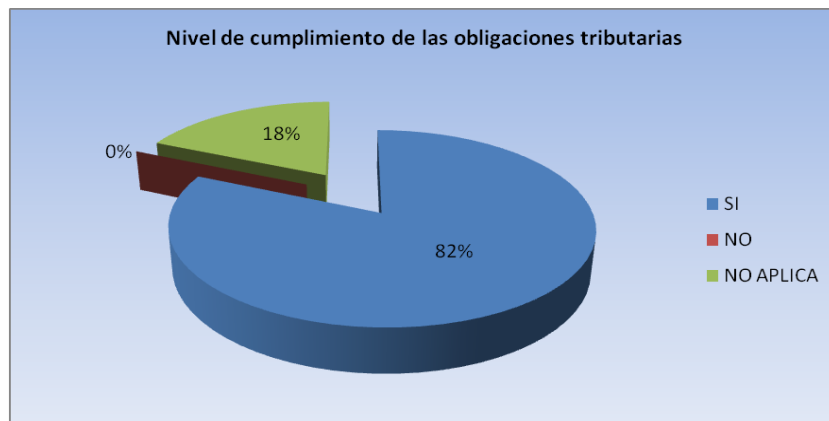


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Existe un porcentaje considerable de encuestados que no aplican en forma directa registros contables de sus operaciones, lo único que aplican es anotaciones diarias de sus ventas y gastos.

**10.- ¿Cumple con las obligaciones tributarias vigentes en el País?**

**Gráfico N. 26**

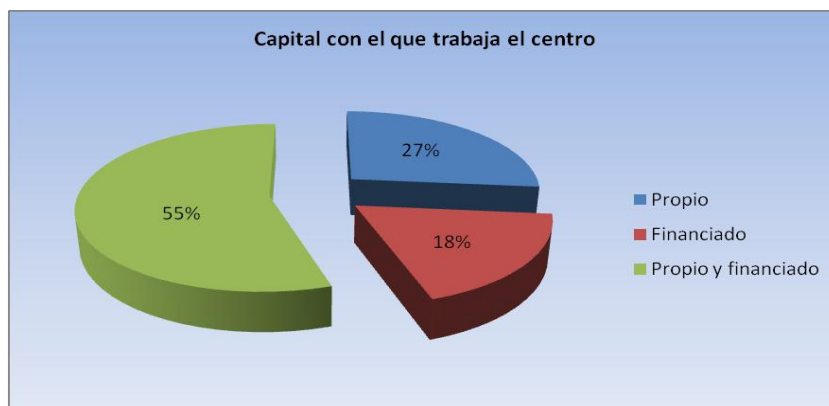


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** A pesar de no llevar en forma adecuada sus registros, se puede ver que las obligaciones tributarias si logran cumplir, asesorándose de profesionales que les ayudan a llenar sus formularios y estar al día en sus tributos.

**11.- ¿Con qué capital trabaja su centro de alimentación?**

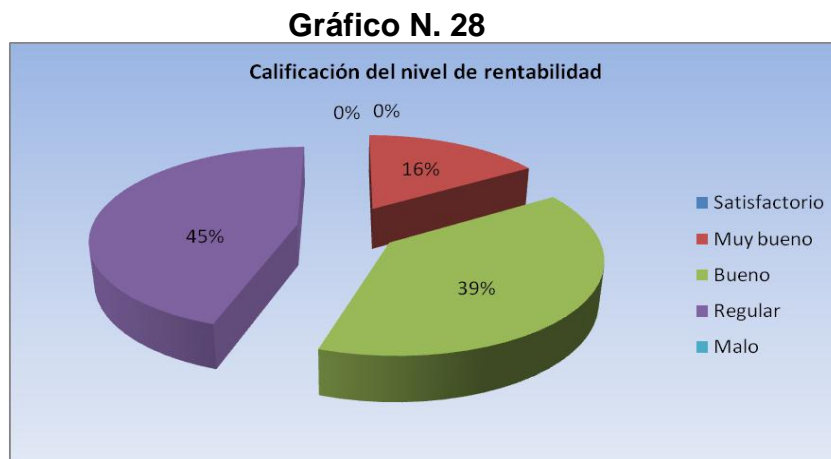
**Gráfico N. 27**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto demuestra que en su mayor parte aplican como capital de trabajo a nivel propio y financiado.

**12.- ¿Cómo califica el nivel de rentabilidad alcanzado por el centro de alimentación?**

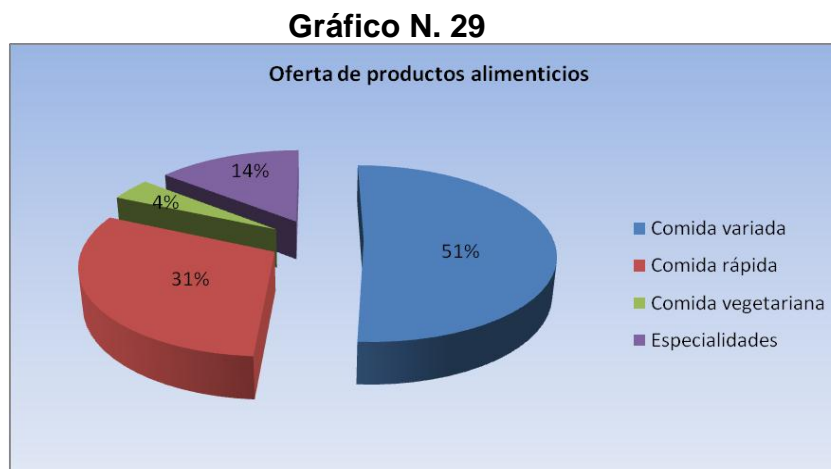


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto establece que el nivel de rentabilidad alcanzado por la actividad dentro de la ciudad de Ibarra es regular y bueno, dependiendo de la época y de las promociones que hagan los diferentes locales.

**COMERCIALIZACIÓN**

**13.- ¿Qué tipo de alimentación ofrece a sus clientes?**

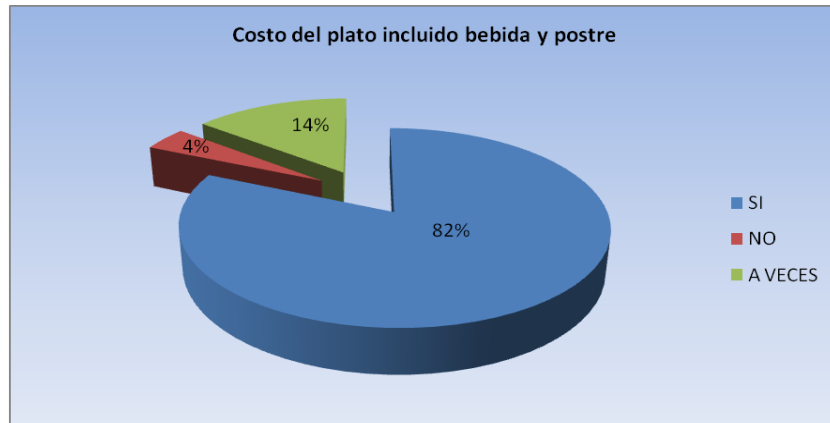


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Siendo la ciudad de Ibarra un mercado que gusta mucho de los alimentos preparados; existen en su mayoría ofertantes que brinda comidas variadas.

**14.- ¿El costo que se cobra al comensal incluye bebida y postre?**

**Gráfico N. 30**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto hace ver que los locales de servicio de alimentos en la ciudad, si incluyen en su costo las bebidas y los postres, a fin de tener atendido al cliente.

**15.- ¿Qué medio de publicidad utiliza para dar a conocer su servicio de alimentación?**

**Gráfico N. 31**

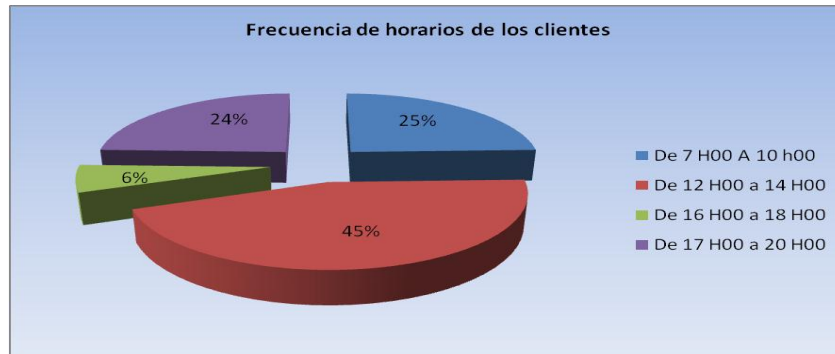


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto demuestra que la mayor parte aplican la prensa escrita como principal medio para dar a conocer los principales productos que ofrecen.

**16.- ¿A qué hora del día acuden con más frecuencia sus clientes?**

**Gráfico N. 32**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

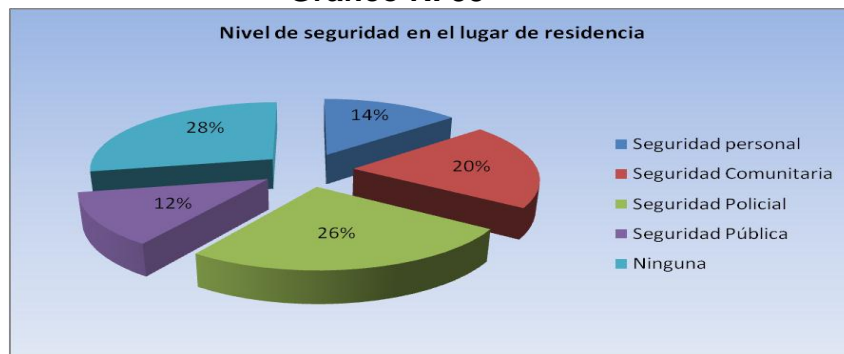
**Análisis:** Lo anterior determina que los ofertantes poseen clientes que acuden en su mayor parte en horas de desayuno, almuerzo y merienda.

**1.9.3 Resultados de la encuesta dirigida a estudiantes universitarios residentes de provincia en la ciudad de Ibarra.**

**Servicio de hospedaje**

**1.- ¿Qué seguridad le brinda el lugar que reside?**

**Gráfico N. 33**

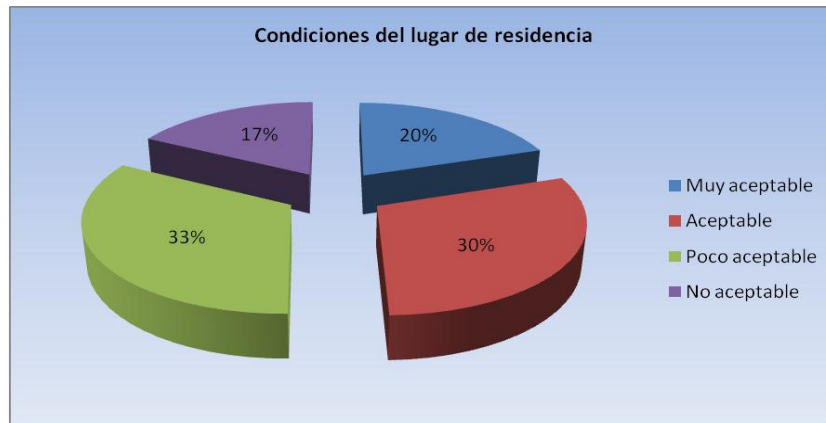


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** De los resultados se puede ver que en muchos sitios donde viven los estudiantes no les brindan ninguna seguridad para vivir.

**2.- ¿En qué condiciones se encuentra el lugar donde reside?**

**Gráfico N. 34**

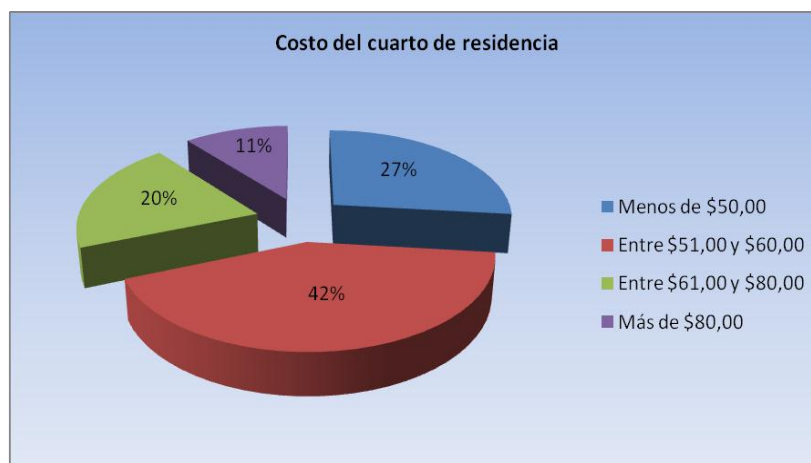


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** De acuerdo a los resultados un porcentaje considerable de estudiantes que afirman que los sitios donde viven no les ofrecen las condiciones apropiadas para habitar como estudiante.

**3.- ¿Cuál es el costo del cuarto que reside actualmente?**

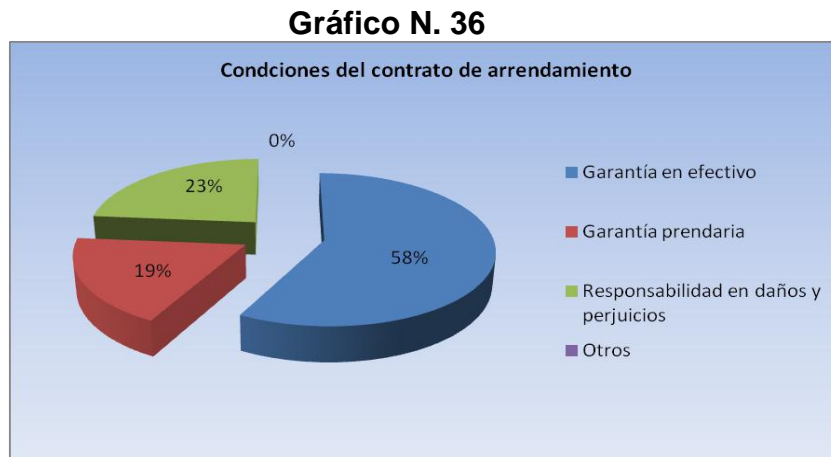
**Gráfico N. 35**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se puede observar que en su mayor parte el costo del arriendo se encuentra entre los USD. 51.00 a USD. 60,00.

**4.- ¿Qué condiciones le exige al arrendatario en el contrato de arrendamiento?**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Se establece que el arrendatario exige al inquilino una garantía en dinero a fin de otorgarle el cuarto o departamento.

**Servicio de alimentos**

**5.- ¿Dónde se alimenta los días que asiste a la Universidad?**



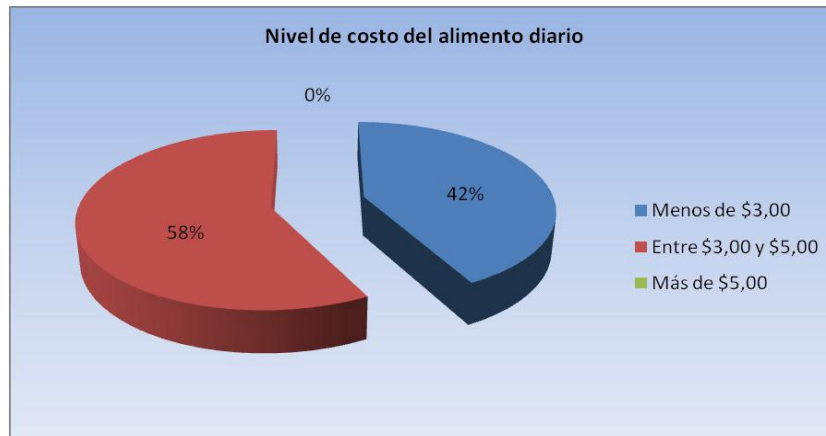
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Esto permite determinar que la mayor parte de estudiantes consumen sus alimentos fuera de los lugares donde viven, ya sea

por la falta de tiempo y por el tipo de horarios de estudio que ellos tienen dentro de las universidades.

6.- ¿El costo que paga por alimentación diaria es de?

Gráfico N. 38

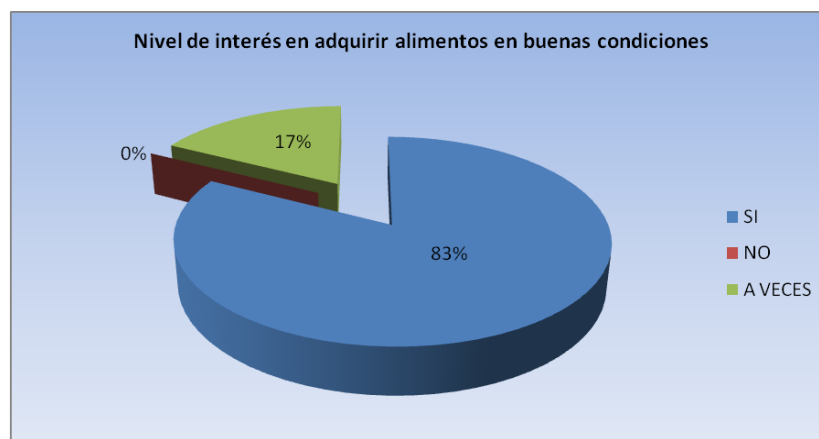


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Estos pagos son inferiores por cuanto el estudiante acostumbra a consumir alimentos rápidos y de poco valor nutritivo.

7.- ¿Le interesa saber si la alimentación esta en óptimas condiciones para el consumo humano?

Gráfico N. 39



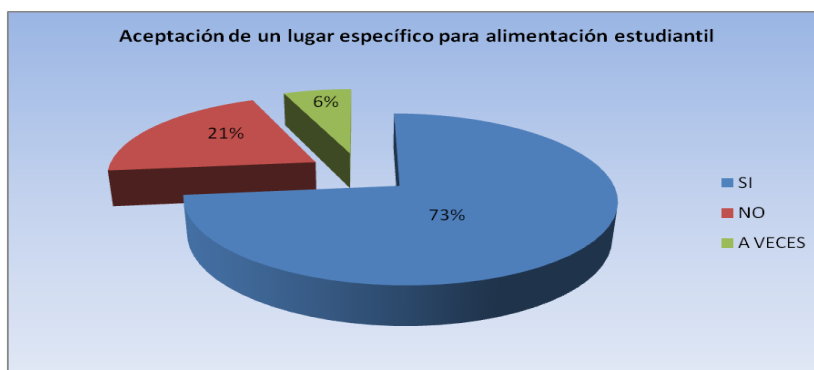
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Principalmente por la falta de tiempo y por la premura de sus actividades consumen comida rápida.



8.- ¿Desearía tener un lugar específico para la alimentación solo para estudiantes universitarios?

Gráfico N. 40



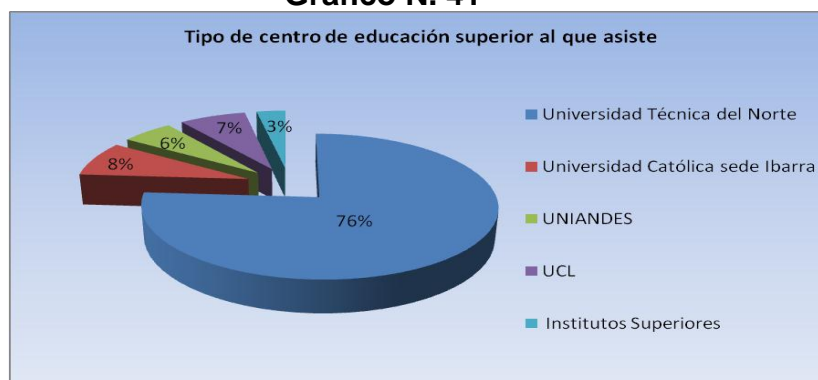
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Los resultados anteriores hacen ver la aceptación en su mayor parte en crear un sitio apropiado de expendio de alimentos para estudiantes.

**Aspecto demográfico:**

9.- ¿A qué Centro de Educación Superior asiste regularmente?

Gráfico N. 41

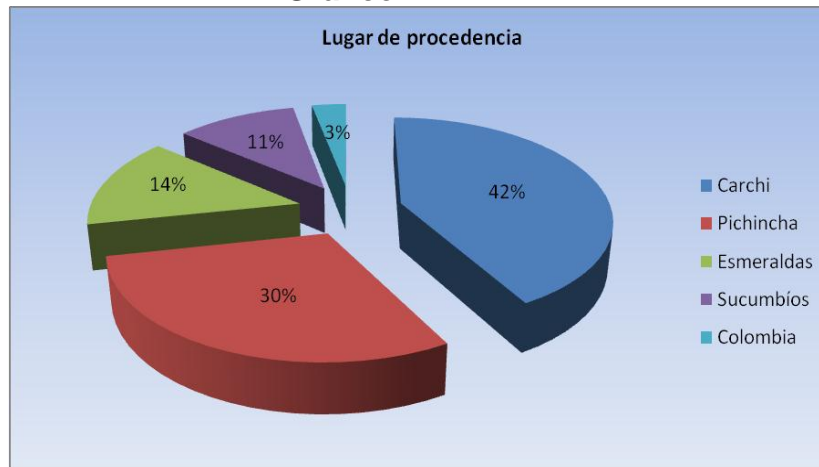


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Como se puede ver se ha escogido como segmento de mercado la población universitaria de estudiantes residentes de la Universidad Técnica del Norte por su tamaño a nivel de la ciudad de Ibarra y del Norte del país.

10.- ¿Cuál es su lugar de procedencia?

Gráfico N. 42

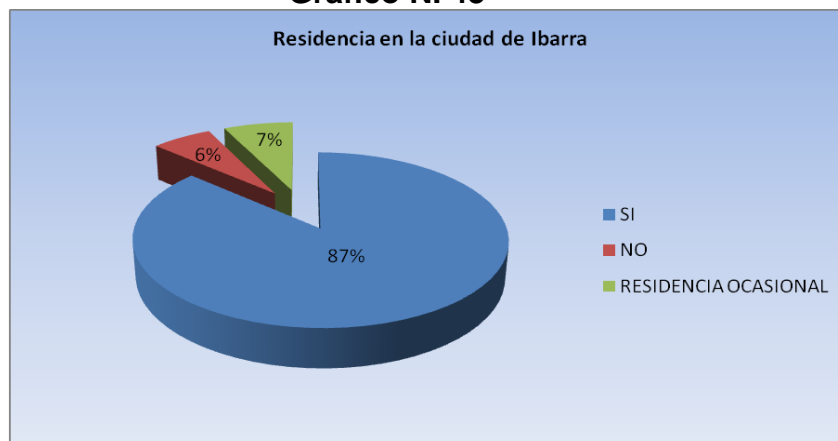


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Existe una diversidad de estudiantes de las provincias y del exterior (Colombia) que viene a estudiar a las universidades e institutos superiores de la ciudad de Ibarra.

11.- ¿Reside en esta ciudad?

Gráfico N. 43

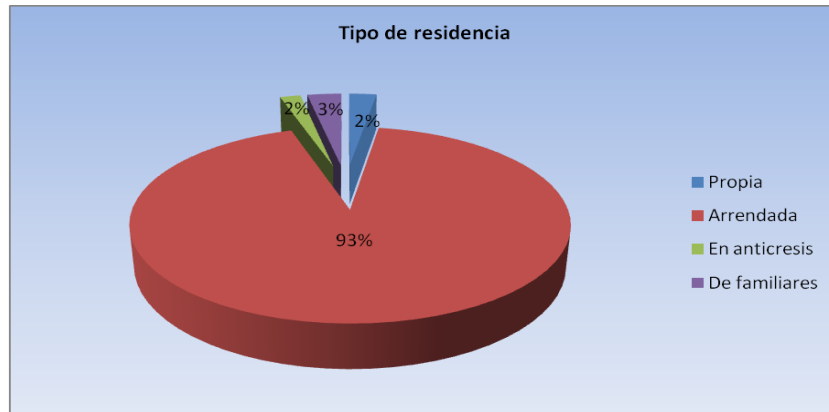


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Lo anterior demuestra que los encuestados en su mayor parte si son residentes de la ciudad.

12.- ¿En qué situación tiene su residencia en esta ciudad?

Gráfico N. 44

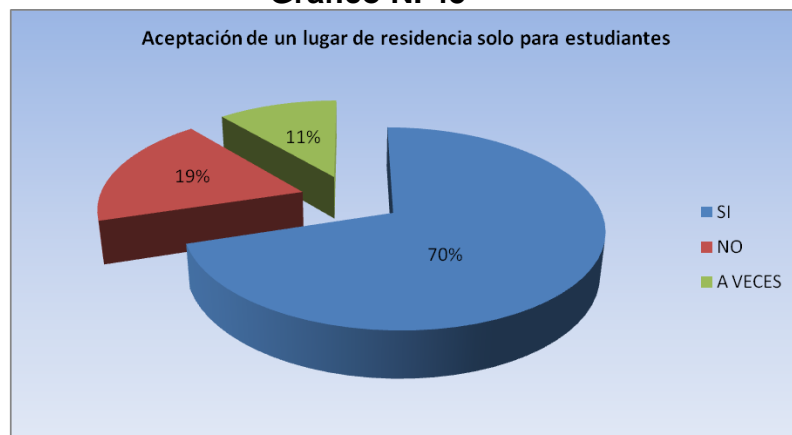


Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Existe un porcentaje alto de estudiantes que tienen residencia arrendada, que por el hecho de venir de provincias requieren el uso de centros de hospedaje apropiados para su residencia.

13.- ¿Le gustaría tener un lugar de residencia solo para estudiantes universitarios?

Gráfico N. 45



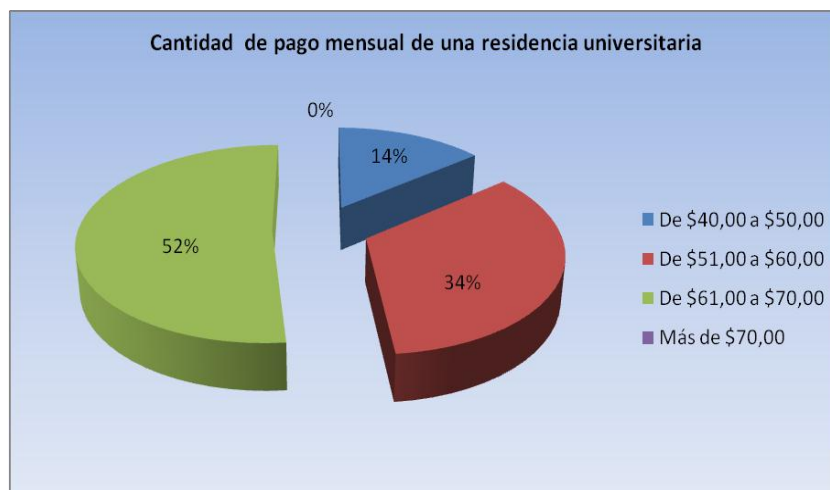
Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Estos resultados demuestran la aceptación para crear un lugar que les permita a los estudiantes hospedarse, en un sitio

seguro, y con las mejores comodidades para realizar sus actividades académicas normales.

**14.- ¿Cuánto podría pagar mensualmente por una residencia solo para universitarios?**

**Gráfico N. 46**



Fuente: Investigación directa-encuestas 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

**Análisis:** Lo que demuestra que la mayor parte están dispuestos a pagar por el arriendo entre USD.61,00 a USD. 70,00 siempre y cuando incluya alimentación y los servicios básicos

## 1.10 DETERMINACIÓN DEL FODA

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Los centros de hospedaje y alimentación para estudiantes están ubicados alrededor de los predios universitarios.</li> <li>✓ Los cuartos de arriendo son de condición aceptable porque son adecuados en viviendas de tipo familiar.</li> <li>✓ Los restaurantes ofrecen comida tradicional o casera.</li> <li>✓ Los centros de hospedaje y alimentación cuentan con capital propio y poseen solvencia crediticia.</li> <li>✓ Los precios que brindan los proveedores de los servicios son razonables.</li> <li>✓ Cumplen con sus obligaciones tributarias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La ciudad tiene un alto nivel de crecimiento educativo.</li> <li>✓ Demanda en hospedaje y alimentación creciente de estudiantes universitarios en forma permanente.</li> <li>✓ El proceso de acreditación de las universidades públicas y privadas determinan la igualdad de condiciones de infraestructura enseñanza – aprendizaje, científica y tecnológica que las universidades de la capital.</li> <li>✓ Declaratoria de la gratuidad de la Educación Superior desde el año anterior.</li> <li>✓ Costos educativos acorde con la competencia de otras ciudades del país.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ No cuentan con ningún tipo de seguridad.</li> <li>✓ La mayor parte de los restaurantes que están ubicados alrededor de las universidades no cuentan con registros de higiene y salubridad.</li> <li>✓ No poseen estructura administrativa en ninguno de los servicios ofertados.</li> <li>✓ Los centros de hospedaje y alimentación no están administrados por el personal especializado.</li> <li>✓ Existe carencia total de registros contables sistematizados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cupos limitados por el nuevo sistema de ingreso a las universidades públicas.</li> <li>✓ La rentabilidad en el servicio de alimentación es muy bajo.</li> <li>✓ Los estudiantes prefieren alimentarse en los bares universitarios.</li> <li>✓ Manejo de precios bajos en el servicio de alimentación por parte de la competencia.</li> </ul>

## **1.11 CRUCES ESTRATÉGICOS**

### **1.11.1 ANÁLISIS FA**

Aprovechar la solvencia financiera para la realización de construcciones adecuadas para los locales de arriendo que satisfaga la necesidad del cliente, de igual manera en lo que se refiere a alimentación mejorando la calidad y la salubridad para poder obtener mejor rentabilidad y competitividad.

### **1.11.2 ANÁLISIS FO**

Optimizar instalaciones, recursos humanos y financieros para dar funcionalidad y servicio adecuado para poder solventar el crecimiento educativo universitario que la ciudad de Ibarra genera cada año, a fin de cubrir las necesidades de hospedaje y alimentación de los estudiantes universitarios y a la realidad actual que vive el país.

### **1.11.3 ANÁLISIS DO**

Cambiar la atención al cliente universitario en torno a la entrega de los servicios de hospedaje y alimentación, brindándole seguridad, comodidad, alimentación sana y nutritiva, a fin de incrementar su cobertura y cubrir la demanda en relación al crecimiento universitario.

### **1.11.4 ANÁLISIS DA**

Establecer políticas de mejoramiento de los servicios tanto en hospedaje (seguridad y comodidad) y en alimentación (nutritiva, oportuna, saludable y confiable), así como también establecer un

mecanismo administrativo para la aplicabilidad de manual de funciones para el personal que labora en dichos lugares de hospedaje y alimentación, adicionalmente se manejarán políticas de precios, los mismos que vayan de acuerdo al mercado local, a fin de que el cliente escoja la forma permanente la atención de un centro confiable y seguro.

## **1.12 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO**

Del análisis de la matriz FODA aplicada en la presente investigación se establece que el problema de mayor incidencia por el cual atraviesan los sitios de hospedaje y alimentación de la ciudad de Ibarra, es la falta seguridad, comodidad y salubridad.

Los restaurantes no brindan una adecuada alimentación para los estudiantes residentes; se preparan productos de comida rápida, poco nutricionales y de mucha grasa, lo cual afecta la salud de los estudiantes.

No existe un lugar que le brinde los dos servicios y exclusivos para estudiantes universitarios.

La carencia del manejo administrativo - financiero permite que los proveedores de estos servicios no puedan determinar sus ingresos y gastos por lo tanto su rentabilidad es de difícil definición.

Todo lo expuesto determina por lo tanto la necesidad de desarrollar el estudio de factibilidad para la creación de un centro de servicios de hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.

## **CAPÍTULO II**

### **2 ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 PRESENTACIÓN**

El estudio de mercado es muy importante porque es aquí donde se va a demostrar la factibilidad y la justificación del proyecto, de este estudio también sirve para mejorar y orientar la toma de decisiones y la gestión administrativa para el desarrollo del Proyecto.

Se toma en cuenta para el análisis algunos aspectos como: demanda, oferta, precio, distribución y para la evaluación entre otros tenemos: la información de la competencia.

#### **2.2 IDENTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS**

Los productos principales del proyecto constituyen:

- ✓ Servicio de Hospedaje
- ✓ Servicio de alimentación

Estos dos tipos de servicios, se plantea unificarlos dentro de una residencia o centro, que agrupe en forma complementaria ambos tipos de servicio, a fin de que el estudiante universitario logre mejorar su estilo de vida tanto en comodidad, seguridad y sobre todo en atención oportuna y esmerada por parte de su arrendador.



### **2.3 MERCADO META**

El centro de servicios de Hospedaje y alimentación, como principal objetivo, es introducir sus servicios a los estudiantes universitarios residentes a nivel de la ciudad de Ibarra. Lo que se pretende es que el centro logre cubrir todas las necesidades de en habitación como en alimentación, Internet, y otros servicios, estimándose un número existente de 1.970 estudiantes a nivel presencial, los cuales hacen uso de este tipo de servicio, para lo cual el proyecto aspira cubrir una parte de esta población.

### **2.4 SEGMENTO DE MERCADO**

**BENNETT, P.D.; 2002; establece: “La segmentación de mercado constituye aquel proceso mediante el cual se identifica o se toma un grupo de compradores con características similares, es decir, se divide el mercado en varios grupos, de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes”.**

La segmentación de un mercado constituye en una distribución de los diversos grupos a ser investigados, identificando los que tengan mayor afinidad con el consumo de un producto.

#### **✓ Tipos de segmento**

Se busca ubicar el mercado de tipo estudiantil en calidad de residentes por universidades en la modalidad presencial, siendo:

## Matriz de segmentación de Mercado Local

**Cuadro N. 2**

<b>Primera segmentación Universidades</b>	<b>Segunda segmentación: Modalidad de estudio</b>	<b>Tercera Segmentación: Tipo de residencia</b>
Universidad Técnica del Norte (UTN)	Presencial	Arrendada
Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra (PUCEI)	Presencial	Arrendada
Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES)	Presencial	Arrendada
Universidad Cristiana Latinoamericana (UCL)	Presencial	Arrendada

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Definición del segmento**

Para una segmentación adecuada es imperante conocer a los consumidores, es así que es necesario segmentarlo en:

✓ **Segmentación geográfica**

Las residencias estudiantiles están dirigidas a jóvenes estudiantes tanto nacionales como extranjeros que deseen estudiar en las Universidades existentes en la ciudad de Ibarra y que no posean vivienda en la ciudad.

✓ **Segmentación demográfica**

Edad: Jóvenes entre los 18 y 26 años

Género: Masculino y femenino

Ingreso: Promedio mensual \$600

✓ **Segmentación psicográfica**

Clase social: Media y media-Alta

✓ **Segmentación conductual**

Clientes asiduos: Estudiantes universitarios que residen en la ciudad de Ibarra, por periodos de tiempo comprendidos de 1 año a 5 años.

## 2.5 IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

✓ **Demanda**

**www.diclib.com “Demanda actual es aquella materializada de un bien o servicio en un momento dado. El demandante compra a nuestros competidores o a nosotros. También se denomina mercado real, y a veces simplemente mercado. Es inferior al mercado potencial y al teórico”.**

Por medio de las encuestas realizadas a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra, se determinó que existe un 93% de estudiantes que se encuentran en calidad de residentes en la ciudad de Ibarra, es decir 1.832.

### **Demanda Real tanto en hospedaje como alimentación al 2009**

**Cuadro N. 3**

<b>Universidades</b>	<b>Total de estudiantes residentes a nivel presencial</b>	<b>Estudiantes Residentes en calidad de arriendo 93% (preg. 12 encuesta estudiantes)</b>	<b>Prom. anual de estudiantes a ser atendidos en hospedaje y alimentación (70%, preg. 13 encuesta estudiantes)</b>
Universidad Técnica del Norte (UTN)	1.500	1.395	976
Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra (PUCEI)	181	168	118
Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES)	130	121	85
Universidad Cristiana Latinoamericana (UCL)	159	148	103
<b>Total</b>	<b>1.970</b>	<b>1.832</b>	<b>1.282</b>

Fuente: Encuestas, al 2009  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Demanda histórica**

Tomando en cuenta el grado de crecimiento de estudiantes universitarios en calidad de residentes en la ciudad de Ibarra de acuerdo a las Universidades Técnica del Norte y PUCESI de la ciudad de Ibarra, se determinó una información histórica aproximada, con un crecimiento aproximado del 10% de la población universitaria estudiantil, siendo:

**Demanda histórica de estudiantes universitarios residentes**

**Cuadro N. 4**

<b>Años</b>	<b>N. Estudiantes</b>
1999	760
2000	836
2001	919
2002	1.011
2003	1.112
2004	1.223
2005	1.346
2006	1.480
2007	1.628
2008	1.791
2009	1.970

Fuente: Universidades de la ciudad de Ibarra al 2009  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

**2.6 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Tomando la información real y la histórica, se procedió a determinar la demanda proyectada, obteniéndose una tasa del crecimiento estudiantil universitario.

## Resumen de la demanda proyectada de estudiantes

**Cuadro N. 5**

<b>AÑO</b>	<b>Proyección demanda</b>
2010	2.167
2011	2.383
2012	2.622
2013	2.884
2014	3.172
2015	3.489
2016	3.837
2017	4.221
2018	4.643
2019	5.106

Fuente: Cuadro N. 4.  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

### 2.7 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El servicio de hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios que residen en la ciudad de Ibarra, no ha logrado aún exclusivo, como un centro que brinde los dos tipos de servicio, y algunos más adicionales, para cubrir las necesidades y deseos de los estudiantes universitarios.

Actualmente estas empresas de servicios en la ciudad, logran abastecer parte de la demanda estudiantil existente, el servicio de hospedaje se ve relegado para turistas, a nivel de la zona urbana, existiendo un promedio de 176 lugares que brindan el servicio de hospedaje, encontrándose de primera y segunda categoría y de tipo familiar cerca de los predios universitarios; mientras que en locales de consumo de alimentos o restaurantes, existen un promedio de 81, entre los cuales se encuentran también los lugares de comida

rápida, que se encuentran ubicados tanto en la zona central de la ciudad y cerca de las universidades en estudio.

✓ **Oferta Real**

**BRAIDOT, N.P.; 2003; dice que: “Una oferta real es aquella que está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio objeto del proyecto, si se trata de un nuevo producto o servicio es importante identificar cuales son los posibles sustitutos, para poder comparar con la demanda”.**

Como en los actuales momentos en la ciudad de Ibarra no existe en forma exclusiva residencias que oferten el servicio de hospedaje y alimentación, se describe la oferta actual en forma separada tanto en hospedaje como alimentación.

El promedio de alquiler en hospedaje se encuentra entre a 7 a 9 cuartos de tipo individual (de acuerdo a la observación directa en locales de hospedaje de la ciudad de Ibarra), lo cual representaría una oferta promedio de 8 cuartos, uno por estudiante de acuerdo al periodo académico.

**Oferta actual en hospedaje y alimentación**

**Cuadro N. 6**

<b>Servicios</b>	<b>Total proveedores</b>	<b>N. de clientes atendidos año académico</b>	<b>Prom. De clientes atendidos año académico</b>	<b>Prom. anual de clientes atendidos por los proveedores</b>
Hospedaje	176	7-9	8	1.408

Fuente: Encuestas al 2009 diagnósticas  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

Los resultados anteriores determinan que los centros proveedores de hospedaje tienen una capacidad para albergar a 1.408 clientes (8 cuartos promedio \* 176 ofertantes), de los cuales ocupan 873

estudiantes (62% según la pregunta N. 16 de la encuesta a proveedores del servicio de hospedaje).

En cuanto a alimentación el 10% de viviendas de arriendo lo ofertan (Pregunta 5 de la encuesta a estudiantes universitarios).

### Resumen de la oferta actual en hospedaje y alimentación

**Cuadro N. 7**

Servicios	Capacidad de atención a nivel de hospedaje para clientes	62% de ocupación estudiantes en hospedaje (a)	10% de servicio en alimentos para estudiantes universitarios (b)	Total de servicios en hospedaje y estudiantes universitarios (a+b)
Capacidad de clientes en arriendo	1.408	873	141	1.014
<b>Total</b>				<b>1.014</b>

Fuente: Encuestas productores al 2009  
Elaboración: Silvana Méndez

#### ✓ Oferta Histórica

Para el establecimiento de la oferta se tomó en cuenta el porcentaje de crecimiento a nivel empresarial y comparándole con el número de proveedores posibles con un periodo histórico de 10 años, siendo:

### Información histórica de proveedores de hospedaje y alimentación

**CUADRO N. 8**

Años	Total proveedores	Tasa de crecimiento empresarial de la ciudad de Ibarra
1999	146	-
2000	148	1,30%
2001	150	1,25%
2002	153	1,76%
2003	155	1,85%
2004	158	1,90%
2005	161	1,94%
2006	165	1,96%
2007	168	2,01%
2008	172	2,3%
2009	176	2,5%

Fuente: Encuestas productores al 2009  
Elaboración: Silvana Méndez

En base a la información anterior, se estableció el cálculo de la oferta histórica en número de estudiantes universitarios en los servicios de hospedaje y alimentación, siendo:

**Información histórica de la oferta del servicio de hospedaje y alimentación**

**Cuadro N. 9**

<b>Años</b>	<b>Total de servicios en hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios</b>
1999	842
2000	853
2001	863
2002	879
2003	895
2004	912
2005	930
2006	948
2007	967
2008	989
2009	1.014

Fuente: Cuadro N. 8  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Proyección de la oferta**

Para proyectar la oferta futura del servicio de hospedaje y alimentación, se utilizó como base la oferta actual obtenida a través del estudio diagnóstico, así como de la información histórica estructurada en base a la tasa de crecimiento empresarial obtenida en la Cámara de Comercio de Ibarra.



## Resumen de la demanda proyectada de estudiantes

### Cuadro N. 10

<b>AÑO</b>	<b>Proyección demanda</b>
2010	1.033
2011	1.052
2012	1.072
2013	1.092
2014	1.113
2015	1.134
2016	1.155
2017	1.177
2018	1.199
2019	1.221

Fuente: Cuadro N. 9  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

### ✓ Demanda insatisfecha

Para determinar la existencia o no, de la demanda insatisfecha de los servicios, se compara los datos obtenidos de la demanda y la oferta de los servicios a estudiantes universitarios residentes en Ibarra.

### Oferta- Demanda

### Cuadro N. 11

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA (estudiantes)</b>	<b>DEMANDA (estudiantes)</b>	<b>DÉFICIT DE DEMANDA (estudiantes)</b>
2010	1.033	2.167	1.134
2011	1.052	2.383	1.331
2012	1.072	2.622	1.550
2013	1.092	2.884	1.792
2014	1.113	3.172	2.059
2015	1.134	3.489	2.355
2016	1.155	3.837	2.682
2017	1.177	4.221	3.044
2018	1.199	4.643	3.444
2019	1.221	5.106	3.885

Fuente: Encuestas  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

En el presente cuadro se demuestra que existe una demanda insatisfecha, si se compara con los datos de la oferta proyectada de estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra, donde se ve una clara diferencia en volumen de estudiantes que aún no logran satisfacer sus necesidades en cuanto a hospedaje ni alimentación.

Siendo un promedio de 8 cuartos de arriendo como promedio de la competencia, el proyecto de acuerdo al incremento de los estudiantes universitarios, será capaz de satisfacer una parte de esa demanda insatisfecha, la misma que de acuerdo a su capacidad instalada, prevé cubrir el 0,96% de la población estudiantil.

## 2.8 PRECIO

**Para MORGAN, C.M.; 2001, manifiesta: “Precio es el valor pecuniario que expresa la producción en que se cambia un bien o un servicio por dinero. Como este último es un bien perfectamente divisible, cabe reducir la relación a una simple cifra. Por consiguiente cada bien o servicio tiene su expresión en términos monetarios”**

El Servicio de Hospedaje entre los USD. 50,00 a USD. 60,00 el arriendo mensual (pregunta N. 6 encuestas a proveedores de hospedaje).

Servicio de Alimentación entre los USD. 3,00 a USD. 5,00 diarios, los cuales conforman el desayuno, almuerzo y merienda. (Pregunta N. 2 encuestas a proveedores de alimentos)

✓ **Precio proyectado**

El proyecto de creación en relación al precio actual, estima establecer un precio competitivo a nivel de mercado local, que involucre los servicios de hospedaje, alimentación y otros, siendo su precio estimado en \$175,00 mensuales, el cual se desglosa así:

Atribuible al costo de arriendo	UDS.	60,00
Atribuible al costo de alimentación (3 comidas diarias)		90,00
Atribuible al costo Servicios Básicos		15,00
Atribuible al costo Servicio de Internet		4,00
Atribuible al costo Limpieza		6.00
<b>Total gasto mensual</b>	<b>USD.</b>	<b>175,00</b>

## 2.9 SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO

De acuerdo a la investigación de mercado, el proyecto se puede volver sensible cuando los ingresos disminuyen por falta de estudiantes y los gastos aumentan por efectos de inflación, esto quiere decir que al existir poca demanda de arrendatarios en un sitio de hospedaje, los ingresos para los propietarios será cada vez menor, el cual no le permitirá cubrir gastos proyectados, lo cual hace ver que uno de los factores preponderantes para que exista beneficio en cualquier tipo de negocio es la demanda.

## 2.10 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

Finalizado este estudio de mercado se establecen las siguientes conclusiones:

- ✓ Una vez finalizado el estudio de mercado se llega a la deducción final de que si es factible y viable el proyecto.
- ✓ El número de estudiantes que ingresan a la educación superior a nivel de la ciudad de Ibarra ha tenido un notable crecimiento en los últimos años, los cuales provienen de distintas partes del país, especialmente de las provincias cercanas (Carchi, Pichincha, Sucumbíos, Esmeraldas y el Sur de Colombia).
- ✓ Del 100% de estudiantes que ingresan a las universidades existentes en la ciudad de Ibarra, el 93% son residentes de otras provincias que estudian en la modalidad presencial; de los cuales el 70% según el estudio de mercado requieren los servicios de hospedaje y alimentación siendo sus principales necesidades.
- ✓ Actualmente la ciudad de Ibarra cuenta con 176 viviendas que ofrecen los servicios de hospedaje, los cuáles por su finalidad están distribuidos en 7 de primera, 9 de segunda y 160 familiares; la capacidad para albergar es de 1.408 clientes, de los cuales ocupan 873 estudiantes.
- ✓ En cuanto al servicio de alimento el 10% de viviendas de arriendo lo ofertan.
- ✓ Se ha registrado que del año 1999 al 2009 la demanda se incrementó en 1.970 estudiantes y a partir del año 2010 hasta el año 2019 se incrementará en un 10% de acuerdo al grado de crecimiento de los estudiantes universitarios.

- ✓ El precio de los servicios de hospedaje y alimentación se lo ha estimado aplicar en \$ 175,00, el cual cubriría el costo del arriendo, alimentación, servicios básicos, servicio de Internet y limpieza.

## CAPÍTULO III

### 3 MARCO TEÓRICO

#### 3.1 LA EMPRESA

**PONCE, Reyes, Agustín; 2004; establece: “Una empresa es una unidad económica que satisface necesidades de otros, a cambio de una ganancia o utilidad. La empresa es un agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para obtener los bienes o servicios que se ofrecen en el mercado. La actividad productiva consiste en la transformación de bienes (materias primas o productos semielaborados) en bienes finales, mediante el empleo de factores productivos”.**

Como se puede observar una empresa constituye el organismo social integrado por recursos económicos, humanos, técnicos, materiales y tecnológicos cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bienes, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador en la toma de decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas.

#### ✓ **Importancia de la empresa**

**Para TOVAR Koch, Josefina; 2006; “Es importante investigar a la empresa, el entorno y su competencia. Porque debemos de conocer el desenvolvimiento de la empresa en el tiempo de funcionamiento, examinar su trayectoria las fortalezas de sus productos, las debilidades si existen, la competencia etc. Pero las fortalezas vistas desde el punto de vista del mercado. Todo esto se requiere para pronosticar o proyectar a la empresa en un escenario de por lo menos de siete a diez años”**

La importancia de la empresa radica en ser un ente generador de riqueza económica de un país y el adelanto de desarrollo de la misma.

✓ **Clasificación**

La variedad de empresas es enorme, como también lo son las clasificaciones que se podrían apuntar alguna de ellas

✓ **Por el sector al que pertenecen.**

Se distingue entre empresa privadas (en la que el capital es propiedad de particulares), empresas públicas (cuya capital es propiedad del estado o de cualquier organismo público), empresas mixtas (cuyo capital pertenece en parte a Entidades Públicas en parte a particulares) y empresas cooperativas o sociales (en la que los trabajadores de las mismas son además, sus propietarios). La empresa cooperativa es en realidad una empresa privada.

✓ **De acuerdo al capital.**

Se las puede clasificar a la vez en:

- **Unipersonal:**

Son empresas que tienen un solo dueño, y su capital está conformado de una persona natural.

- **Sociedades o compañías:**

Están conformadas por un capital, con aportaciones de varias personas naturales o jurídicas.

✓ **Por su tamaño**

Se distingue entre empresas pequeñas, medianas y grandes, sin que exista acuerdo sobre el criterio para la medición del tamaño (volumen de activos, volumen de ventas tamaño de capital propio, número de trabajadores etc.) ni sobre la dimensión que ha de tener

la empresa que pertenece a una u otra clase. Entre este tipo de empresa se puede tener:

- **Grande:**

Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.

- **Mediana:**

Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

- **Pequeña:**

Se subdividen a su vez en:

- **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.
- **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).
- **Famiempresa:** Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.



✓ **De acuerdo a su actividad:**

La empresa puede clasificarse por sectores económicos, primario, secundario o industria y terciario o de servicios. Dentro de cada uno de ellos, puede establecerse distintas clasificaciones, dependiendo del nivel de desagregación que se utilice (agrario, pesquero, minero, siderometalúrgico, transporte, bancario, turístico etc.). Entre los más representativos tenemos:

- **Empresas comerciales**

Son las que desarrollan la actividad de venta de productos terminados.

- **Empresas industriales**

Son las que transforman la materia prima en producto terminado.

- **Empresas agropecuarias**

Son las que se dedican a la explotación del campo y sus recursos.

- **Empresas de servicios**

Es aquella que presta servicios a la comunidad, pero que participa en la producción de bienes. Además se la considera aquella que genera servicios tanto de vivienda, alimentación, educación, salud, transporte, de prestación bancaria, consultoría, asesoría, mantenimiento y reparación, entre otros.

- **Las empresas de servicios**

**Para KURTZ y CLOE; 2005; expresa que: “Las empresas que ofertan servicios son aquellas que tienen como principal actividad la entrega intangible de un producto de**

**libre transacción comercial en un ámbito de economía la misma que puede ser: empresas eléctricas, telefónicas, asfalto de calles, hospitales, empresas de transporte de carga y de pasajeros, servicios profesionales, de hospedaje, de alimentación, entre otros”**

Esto hace ver que este tipo de empresas tiene como finalidad la prestación del servicio a fin de que puedan satisfacer las necesidades del consumidor, en una forma eficiente.

Un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. Es el equivalente no material de un bien. La presentación de un servicio no resulta en posesión, y así es como un servicio se diferencia de proveer un bien físico.

Un servicio es el resultado de llevar a cabo necesariamente al menos una actividad en la interfaz entre el proveedor y el cliente y generalmente es intangible. La prestación de un servicio puede implicar, por ejemplo: una actividad realizada sobre un producto tangible suministrado por el cliente (por ejemplo, reparación de un automóvil).

Una actividad realizada sobre un producto intangible suministrado por el cliente (por ejemplo, la declaración de ingresos necesaria para preparar la devolución de los impuestos).

La entrega de un producto intangible (por ejemplo, la entrega de información en el contexto de la transmisión de conocimiento).

La creación de una ambientación para el cliente (por ejemplo, en hoteles y restaurantes).

Si bien existe una variedad muy grande de empresas de servicios, es necesario conocer algunas de ellas, para poder identificarlas y realizar un análisis estructural, entre las cuales tenemos:

- **Empresas eléctricas:**

La electricidad se ofrece para todos los sectores como los hogares, la industria, el comercio, servicios públicos, etc. Los precios que se pagan están de acuerdo con el sector de consumo.

- **Centros infantiles de cuidados diarios:**

Se encargan de cuidado de los niños en edad pre- escolar. Para este trabajo disponen de un personal calificado especializado en esta actividad; por el servicio ofrecido, los padres de familia pagan una pensión mensual.

- **Empresas de transporte:**

El servicio de transporte, fluvial, marítimo, terrestre y aéreo, tanto para carga como para transportación de pasajeros, se ha difundido en todo el mundo con modernos vehículos que se trasladan de un lugar a otro con absoluta seguridad.

- **Empresas de lavanderías y tintorerías:**

Ofrecen servicio de lavado de ropa, alfombras, cortinas, etc.; por la prestación de este servicio la empresa cobra un valor determinado al cliente.

- **Estaciones de televisión, radio y empresas productoras:**

La radiodifusión, las imágenes televisivas y de producción llega a todos los hogares ecuatorianos con una serie de programas de entretenimiento familiar, música variada, salud familiar, noticieros, etc., el financiamiento se realiza a través de la publicidad en la oferta de bienes y servicios del mercado.

- **Empresas de hospedaje:**

Entregan el servicio de habitaciones, tanto para clientes locales, nacionales y extranjeros, las mismas que van en diversas categorías, según los gustos y preferencias y sobre todo del factor circulante. Existen hoteles, hosterías, pensiones, casas que ofrecen el servicio de arriendo para estudiantes, y profesionales.

- **Empresas de alimentación:**

Considerados como fundamentales dentro de una ciudad o sector, los mismos que ofrecen productos preparados, ya sea con ingredientes vegetales, o animales, o la combinación de ambas, entre las cuales se encuentran los restaurantes, fondas, hosterías, bares, y todos aquellos locales de expendio de comida rápida.

Las características que poseen los servicios y que los distinguen de los productos son:

- **Intangibilidad:** esta es la característica más básica de los servicios, consiste en que estos no pueden verse, probarse, sentirse, oírse ni olerse antes de la compra. Esta característica dificulta una serie de acciones que pudieran ser deseables de hacer: los servicios no se pueden inventariar ni patentar, ser explicados o representados fácilmente, etc., o incluso medir su calidad antes de la prestación.

- **Heterogeneidad (o variabilidad):** dos servicios similares nunca serán idénticos o iguales. Esto por varios motivos: las entregas de un mismo servicio son realizadas por personas a personas, en momentos y lugares distintos. Cambiando uno solo de estos factores el servicio ya no es el mismo, incluso cambiando sólo el estado de ánimo de la persona que entrega o la que recibe el servicio. Por esto es necesario prestar atención a las personas que prestarán los servicios a nombre de la empresa.

- Inseparabilidad: en los servicios la producción y el consumo son parcial o totalmente simultáneos. A estas funciones muchas veces se puede agregar la función de venta. Esta inseparabilidad también se da con la persona que presta el servicio. No se pueden separar los servicios de los mismos servicios.
  
- Perecibilidad: los servicios no se pueden almacenar, por la simultaneidad entre producción y consumo. La principal consecuencia de esto es que un servicio no prestado, no se puede realizar en otro momento, por ejemplo un vuelo con un asiento vacío en un vuelo comercial.
  
- Ausencia de propiedad: los compradores de servicios adquieren un derecho a recibir una prestación, uso, acceso o arriendo de algo, pero no la propiedad del mismo. Luego de la prestación sólo existen como experiencias vividas.

### **3.2. ADMINISTRACIÓN**

**CLAUDE, George, (2005), determina: “La Administración establece aquel proceso continuo y sistematizado de alcanzar metas trabajando con y por medio de la gente y de otros recursos de la organización a fin de alcanzar un fin.”**

La administración constituye aquel órgano social, el mismo que tiene como propósito hacer que los recursos sean productivos, esto es con la responsabilidad de organizar el desarrollo económico que refleja el espíritu esencial de la era moderna, es en realidad indispensable y esto explica porque una vez creada creció con tanta rapidez.

✓ **Procedimientos administrativos**

✓ **Planeación**

**KOONTZ, Harold; 2006; sostiene: “La Planificación es un proceso que permite asegurar la realización de todos los hechos dentro de los límites de tiempo, distancia y poder humano, y encauzar todos los hechos hacia la solución de los problemas administrativos correspondientes, “planificar es escoger y relacionar hechos para prever y formular actividades propuestas que se suponen necesarias para lograr resultados deseados.”**

La planificación para un administrador, es la primera fase del proceso administrativo, la misma que permite tener una guía de actividades, perfectamente diseñadas, a fin de poder llegar a feliz término lo programado.

- **Importancia:**

Es importante una planeación por los siguientes aspectos:

- Permite respaldar el desarrollo normal de la empresa.
- Logra reducir al máximo los riesgos.
- Ayuda a maximizar el aprovechamiento de los recursos y el tiempo.

- **Propósito:**

Permite definir la razón de ser, naturaleza y carácter, de cualquier grupo social, así como las aspiraciones fundamentales o finalidades de tipo cualitativo que persigue en forma permanente o semipermanente, un grupo social.

- **Objetivos:**

Constituyen los fines hacia los cuales se dirige una actividad, representan no sólo el punto final de la planeación sino también el fin

hacia el cual se dirigen la organización, integración de personal, dirección y control.

- **Estrategia:**

Se determina como aquellos programas generales de acción y despliegue de recursos para obtener objetivos y políticas básicas que a largo plazo adopta cursos de acción y recursos necesarios para lograr estas metas, orientar el pensamiento y la acción de una organización o empresa.

- **Políticas:**

Permiten definir un área dentro de la cual debe tomarse una decisión y asegurarse de que la decisión sea congruente con un objetivo y contribuya a su cumplimiento.

- **Procedimiento:**

Constituyen aquellos planes que establecen un método obligatorio para manejar actividades futuras de una empresa u organización.

- **Programa:**

Constituyen un conjunto de metas, políticas, procedimientos, asignaciones de tarea, pasos a seguir, recursos a emplear y otros elementos necesarios para llevar a cabo un curso de acción; normalmente cuentan con el apoyo de presupuestos.

- **Presupuesto:**

Es aquel tipo de programa con expresión numérica, en el cual se hace estimaciones de los posibles ingresos y gastos que puede generar un proyecto.

✓ **Organización**

**KOONTZ, Harold; 2006; lo define: “Una organización determina la estructuración técnica de las relaciones que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias en un organismo social para su mayor eficiencia.”**

Después de que la dirección y formato de las acciones futuras ya hayan sido determinadas, el paso siguiente para cumplir con el trabajo, será distribuir o señalar las necesarias actividades de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro del grupo. Esta distribución del trabajo esta guiado por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

- **La organización consiste en:**
- Identificación y clasificación de las actividades requeridas.
- Agrupación de las actividades para el cumplimiento de los objetivos.
- Asignación de cada grupo de actividades a un administrador.
- Estipulación de coordinación horizontal y vertical.
  
- **Estructura organizacional debe diseñarse para:**
- Establecer a cada persona en sus funciones según sus capacidades para medir los resultados.
- Eliminar las barreras de entrada en la asignación de actividades.
- Establecer estrategias competitivas para la correcta toma de decisiones y cumplimientos de metas planteadas.



✓ **Instrumentos de la organización**

✓ **Manual de Organización**

- Este permite contribuir a formular y crear la organización, así como al análisis de esta, con la finalidad de hacer evaluaciones parciales o totales.
- Es un medio eficaz de la dirección de personal para la preparación de cuadros para directivos y empleados.
- Es un complemento ideal de los organigramas, se complementan recíprocamente para dar informaciones claras y detalladas de la estructura y de las unidades que la integran.

✓ **Organigrama**

Constituye aquel instrumento que permite representar gráficamente los distintos componentes de la organización, de su distribución y de su orden.

Para desarrollar el organigrama se debe considerar:

- La jerarquía que será representada en el sentido vertical; desde los cargos más altos descendiendo a los más bajos.
- La responsabilidad está representada en un sentido horizontal.
- Unidad de mando: Cada persona debe responder a un único jefe.
- Cada cargo provee información “hacia arriba” y solicita información “hacia abajo” de la organización.
- El organigrama debe darse a conocer de modo que cada persona sepa su responsabilidad y su dependencia.

✓ **Dirección**

Etimología la palabra dirección, viene del verbo “Dirigire”, este a su vez se forma del prefijo “DI”, intensivo, y “REGERE”: Regir, gobernar.

**KOONTZ, Harold; 2006; establece: “La dirección como elemento del proceso administrativo es un proceso de coordinar propósitos y personas para lograr un objetivo predeterminado. Lograr hacer cosas por medio de otras personas. Es el estudio de cómo adoptar decisiones. Es la función de guiar y vigilar a los subordinados”**

La dirección comprende la influencia del administrador en la realización de los planes, obteniendo una respuesta positiva de sus empleados mediante la comunicación, la supervisión y la motivación.

✓ **Importancia de la dirección**

- Una dirección eficientemente es determinante en la moral de los empleados y, consecuentemente, en la productividad.
- Permite poner en marcha todos los lineamientos establecidos durante la planeación y la organización.
- La calidad se ve reflejada en el logro de los objetivos, la implementaron de métodos de organización, y en la eficacia de los sistemas de control.
- A través de ella se establece la comunicación necesaria para que la organización funcione.

✓ **Elementos**

- **El jefe:** Es la persona encargada de dirigir a la empresa.
- **Los dirigidos:** Comprende al grupo de personas llamados también empleados dirigidos por un jefe.
- **Situación:** Es el momento de ejercer la dirección.

✓ **Etapas**

- **Toma de decisiones:** Es la elección de un curso de acción entre varias alternativas y la responsabilidad de tomar la mas conveniente para el bienestar de la empresa.
- **Integración:** El administrador agrupa todos los recursos necesarios para poner en marcha las decisiones previamente establecidas para ejecutar los planes.
- **Motivación:** A través de ella se puede lograr que todos los integrantes estén alertas con la ejecución del trabajo tendientes a la obtención de los objetivos, de acuerdo con los estándares esperados.
- **Comunicación:** es como el sistema nervioso de un organismo social; lleva al centro director todos los elementos que deben conocerse, y de éste, hacia cada órgano y célula, las órdenes de acción necesarias, debidamente coordinadas.
- **Supervisión:** Es el último paso de la administración donde se determina que lo ejecutado cumple con lo que se había planeado.

✓ **Control**

**KOONTZ, Harold; 2006; manifiesta: “El control es la predicción de resultados actuales en relación a los esperados con el fin de corregir y formular nuevos planes o acciones, es decir constituye la recolección sistemática de datos para conocer la realización de la planificación”.**

El control es la predicción de resultados actuales en relación a los esperados con el fin de corregir y formular nuevos planes o acciones, es decir constituye la recolección sistemática de datos para conocer la realización de la planificación.

✓ **Elementos**

- Relación con lo planteado: Siempre existe para verificar el logro de los objetivos que se establecen en la planeación.
- Medición: Para controlar es imprescindible medir y cuantificar los resultados.
- Detectar desviaciones: Una de las funciones inherentes al control, es descubrir las diferencias que se presentan entre la ejecución y la planeación.
- Establecer medidas correctivas: El objeto del control es prever y corregir los errores.

✓ **Requisitos de un buen control**

- Corrección de fallas y errores.
- El control debe detectar e indicar errores de planeación, organización o dirección.
- Previsión de fallas o errores futuros: el control, al detectar e indicar errores actuales, debe prevenir errores futuros, ya sean de planeación, organización o dirección.

✓ **Importancia del control**

El control es importante debido a que hasta el mejor de los planes se puede desviar. El control se emplea para:

- Crear mejor calidad.
- Establece medidas para corregir las actividades.
- Enfrentar el cambio.
- Facilitar la delegación y el trabajo en equipo.
- Producir ciclos más rápidos.
- Agregar valor.

### 3.3. SISTEMA CONTABLE

Un sistema contable constituye una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de diversos recursos que presentados a la gerencia le permitirán a la empresa tomar decisiones financieras.

Un sistema de contabilidad no es más que normas, pautas y procedimientos para controlar las operaciones y suministrar información financiera de una empresa.

#### ✓ **La Contabilidad**

**VÁSCONEZ, José; 2002; establece: “La contabilidad es importante, ya que le permite conocer oportunamente los costos y sus cambios periódicos y es una imagen organizada de su empresa, sin contabilidad ningún banco o entidad financiera le dará crédito para iniciar o ampliar su empresa o taller”**

La contabilidad es una técnica que se ocupa de registrar, clasificar y resumir las operaciones mercantiles de un negocio con el fin de interpretar sus resultados, para que los gerentes a través de ella puedan orientarse sobre el curso que siguen sus negocios; permitiendo así conocer la estabilidad, la solvencia y la capacidad financiera de la empresa.

Hay que realizar la contabilidad llevando:

- Libros contables
- Inventarios
- Estados financieros.

#### ✓ **Objetivos de la información contable**

Entre los principales objetivos que puede presentar una información contable tenemos:

- Conocer y demostrar los recursos controlados por un ente económico.
- Predecir flujos de efectivo.
- Apoyar a los administradores en la planeación, organización y dirección de los negocios.
- Tomar decisiones.
- Evaluar la gestión de los administradores.

- **Cualidades de la información contable**

La información contable debe ser comprensible, útil, confiable y comparable.

✓ **Principios de contabilidad generalmente aceptados**

**Equidad:** La equidad entre intereses opuestos debe ser una preocupación constante en la contabilidad, dado que los que utilizan datos contables pueden encontrarse ante el hecho de que sus intereses particulares se hallen en conflicto.

**Ente:** Constituye la razón social de la empresa.

**Empresa en marcha:** Hace referencia a todo organismo económico cuya existencia personal tiene plena vigencia y proyección futura

**Ejercicio:** Es importante medir los resultados de la gestión de tiempo en tiempo, ya sea para satisfacer razones de administración, legales, fiscales o para cumplir con compromisos financieros.

**Devengado:** Se consideran todo tipo variaciones patrimoniales que deben considerarse para establecer el resultado económico que son las que competen a un ejercicio sin entrar a considerar si se ha cobrado o pagado.

**Realización:** Esto se da cuando la operación que los origina queda perfeccionada desde el punto de vista de la legislación o prácticas comerciales aplicables y se hayan ponderado fundamentalmente todos los riesgos inherentes a la operación.

**Uniformidad:** Los principios generales, cuando fuere aplicable, y las normas particulares utilizadas para preparar los estados financieros de un determinado ente deben ser aplicados uniformemente de un ejercicio al otro.

✓ **Proceso contable**

El manejo de registros contables constituye tan solo una mínima parte de su vasto campo de actividades; trátase de un negocio importante o de un pequeño o que el procedimiento sea simple o complejo o que se empleen métodos manuales, mecánicos o electrónicos, el mantenimiento de los registros constituyen un proceso en extremo importante toda vez que el desarrollo eficiente de la mayor parte de las otras actividades contables dependen, en alto grado de la exactitud y integridad de los registros de contabilidad.

Los registros se deben llevar de acuerdo con los principios aceptados de contabilidad, Normas técnicas de contabilidad, comprender e interpretar los estados financieros.

Para efectuar un trabajo contable confiable necesitamos de ciertas herramientas adicionales:

- Obtención y control de documentos
- Jornalización (Diario General)
- Verificación de saldos (Balance de Comprobación)

- Estados financieros.

Para que el sistema funciones adecuadamente es indispensable asignar un código a las cuentas el cual consiste en remplazar los nombres de las cuentas por números que siguen en orden lógico.

✓ **Plan de cuentas**

Es el listado de Cuentas que una empresa ha determinado utilizar para el desarrollo de sus procesos contables, lo que dependerá de la naturaleza de las actividades económicas que realice. Un plan de cuentas puede tener el siguiente grupo de cuentas:

- Activos
- Pasivos
- Patrimonio
- Ingresos
- Costos
- Gastos

Estos grupos se detallan a continuación por códigos y cuentas:

<b>CÓDIGO</b>	<b>CUENTA</b>
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>
1.1	CIRCULANTE
1.1.1	Caja
1.1.1.01	Caja General
1.1.1.01.01	Fondo fijo
1.1.1.01.02	Caja Chica
1.1.2	Bancos
1.1.2.01	Banco del Pichincha
1.1.2.02	Banco del Pacífico
1.1.3	Cuentas por cobrar clientes
1.1.3.01	Sr XX
1.1.4	Otras cuentas por cobrar
1.1.5	Documentos por cobrar
1.1.6	Inventarios
1.1.6.01	Inventario de materiales
1.1.7	IVA
1.1.7.01	I.V.A. pagado en compras
1.1.7.02	I.V.A. retenido en la fuente
1.1.7.03	Seguro Prepagado
1.2	FIJOS



1.2.1	Activo fijo no depreciable
1.2.1.01	Terreno
1.2.2	Activo fijo depreciable
1.2.2.01	Edificio
1.2.2.02	Equipo de oficina
1.2.2.02.01	Teléfono
1.2.2.02.02	Calculadora
1.2.2.03	Muebles de oficina
1.2.2.03.01	Archivadores
1.2.2.03.02	Escritorios
1.2.2.03.03	Sillas
1.2.2.04	Muebles de dormitorio
1.2.2.04.01	Camas
1.2.2.04.02	Armarios
1.2.2.04.03	Escritorios
1.2.2.04.04	Sillas
1.2.2.05	Equipo de computación
1.2.2.06	Depreciación acumulada
1.2.2.06.01	Dep. acumulada edificio
1.2.2.06.02	Dep. acumulada equipo de oficina
1.2.2.06.03	Dep. acumulada muebles de oficina
1.2.2.06.04	Dep. acumulada muebles de dormitorio
1.2.2.06.05	Dep. acumulada equipos de computación
1.3	OTROS ACTIVOS
1.3.1	Gastos de Constitución
1.3.2	Amortización acumulada de gastos de constitución
1.3.3	Gastos de instalación
<b>2.</b>	<b>PASIVOS</b>
2.1	PASIVOS CORTO PLAZO
2.1.1	Cuentas por pagar proveedores
2.1.2	Documentos por pagar proveedores
2.1.3	Sobregiros bancarios
2.1.4	Obligaciones bancarias
2.1.5	Otras cuentas por pagar
2.1.5.01	Sr. X
2.1.5.02	Sr. Y
2.1.6	Anticipos recibidos
2.1.7	Servicios básicos por pagar
2.1.8	Sueldos y salarios por pagar
2.1.9	Beneficios sociales por pagar
2.1.10	Intereses por pagar
2.2	PASIVOS A LARGO PLAZO
2.2.1	Préstamos bancarios por pagar
2.2.1.01	Banco del Pichincha
2.2.1.02	Banco del Pacífico
2.2.2	Hipotecas por pagar
2.2.3	Otros documentos por pagar a largo plazo
3.	PATRIMONIO
3.1	Aporte de capital
3.2	Reservas de contingencias
3.4	Utilidades acumuladas
3.5	Resultado del ejercicio actual
<b>4.</b>	<b>INGRESOS</b>
4.1	Ingresos ordinarios

4.1.1	Cobro del servicio de hospedaje
4.1.2	Cobro de alimentación
4.2	Cobro por servicios básicos
4.2.1	Cobro por servicios de Internet
4.2.2	Cobro por servicio de limpieza
<b>5.</b>	<b>COSTO DE PREPARACIÓN DE ALIMENTOS</b>
5.1	Costo de la materia prima (ingredientes)
5.1.1	Tipo a
5.1.2	Tipo b
5.2	Costo de los insumos
5.3	Costos de la mano de obra
5.3.1	Cocinera
5.3.2	Ayudante
5.4	Costos indirectos
<b>6.</b>	<b>GASTOS</b>
6.1	Gastos administrativos
6.1.1	Gastos sueldos
6.1.1.01	Administrador
6.1.1.03	Contador
6.1.1.04	Vigilancia
6.1.2	Gastos depreciación
6.1.2.01	Gastos Depreciación edificio
6.1.2.02	Gastos Depreciación equipo de oficina
6.1.2.03	Gastos Depreciación muebles de oficina
6.1.2.04	Gastos Depreciación muebles de dormitorio
6.1.2.05	Gastos Depreciación equipos de computación
6.1.3	Gastos servicios Básicos
6.1.4	Gastos reparación
6.1.5	Gasto mantenimiento
6.1.6	Gasto útiles de oficina
6.1.7	Gasto movilización administrativos
6.1.8	Gasto impuestos
6.1.9	Gasto útiles de aseo de habitaciones
6.2	Gastos de comercialización
6.2.1	Gastos de ventas movilización
6.3	Gastos financieros
6.3.1	Gasto interés
6.3.2	Gasto Comisión crédito
6.3.3	Gasto interés por mora
6.4	Otros gastos

### ✓ Registros básicos

Los libros principales que permiten llevar un buen control de un negocio son tres:

- Diario General, donde usted anotará las operaciones que cronológicamente haga su negocio.

- Libro Mayor, donde anotará en las diferentes cuentas valores cargados en el Libro Diario.

✓ **Diario general**

**CATACOSA, F; 2003; expresa: “El diario general es el registro contable básico de entrada original en el que se registran las transacciones u operaciones financieras, agrupándolas según su naturaleza y en forma completa, de tal manera que su movimiento presente la secuencia cronológica conforme se hayan suscitado y de conformidad con la igualdad contable entre los asientos de débito y crédito debidamente documentados.”**

Es un libro que se registra en forma cronológica todas las transacciones y consta de dos columnas: DEBE y HABER, los que al sumar siempre deben ser iguales.

Entre las características que posee un libro diario son:

- Numeración correlativa; y fecha cronológica.
- Código de la cuenta respectiva.
- Cuentas deudoras (no registran cargos)
- Cuentas acreedoras (las que registran abonos)

Para mantener las compras efectuadas por un negocio se utiliza también dos tipos de diarios:

- **Diario de compras**

Es una tarjeta que sirve para controlar y registrar toda la mercadería que compra la empresa va de acuerdo a las necesidades del negocio.

- **Diario de ventas**

Es una tarjeta donde se registra y controla todas las ventas de mercaderías.

- **Libro mayor**

**CÓRDOVA, Jairo; 2003, manifiesta: “El mayor general es el libro básico de contabilidad en el que se registra y clasifica el movimiento de las operaciones y transacciones financieras, mediante la acumulación de los débitos y créditos de cada cuenta principal con la determinación del saldo de cada una de ellas.”**

Tiene como función agrupar la información inscrita en el libro diario y sintetizarla, para proporcionar los datos necesarios para el Balance.

✓ **Balance de comprobación**

**CATACOSA, F; 2003, dice: “El balance de comprobación es el resumen de los saldos de las cuentas del Libro Mayor, con la finalidad de evidenciar la exactitud de los asientos del Libro Diario y su fiel traslado a las cuentas correspondientes del mayor.”**

En este se registrara la primera anotación contable con activos y pasivos, y generalmente se utiliza así:

✓ **Estados financieros**

- ***Estado de situación inicial***

**ZAPATA Pedro, (2004), menciona: “El balance de situación inicial es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado.”**

Es un Estado Contable Final, que muestra a una fecha determinada la situación económica y financiera de una empresa.

✓ **Estado de resultados**

**ZAPATA Pedro, (2004), expresa: “El estado de resultados es el informe contable que representa, de manera ordenada, las cuentas de Rentas, Costos y gastos. Se elabora con el fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa durante un período determinado.”**

Es un documento contable donde se informa detallada y ordenadamente el resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado. Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados.

✓ **Estado del flujo del efectivo**

**ZAPATA Pedro, (2004), manifiesta: es el informe contable principal que presenta en forma significativa resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”.**

Muestra las salidas y entradas de efectivo que se darán en una empresa durante un periodo determinado. El EFECTIVO ofrece al empresario la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras de la empresa y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro.

### **3.4. CONTROL INTERNO**

Es un proceso integral dinámico que se adapta constantemente a los cambios que enfrenta la organización. La gerencia y el personal de todo nivel tienen que estar involucrados en este proceso para enfrentarse a los riesgos y para dar seguridad razonable del logro de la misión, visión y objetivos de empresa.

Todos en una organización tienen responsabilidad por el control interno:

- **Gerentes:**

Son los responsables directos por todas las actividades de una organización incluyendo la implantación, la supervisión del funcionamiento correcto, la documentación del sistema de control interno.

- **Auditores:**

Examinan y contribuyen a la continua efectividad del sistema de control interno a través de sus evaluaciones y recomendaciones.

- **Miembros:**

Todos los miembros del personal juegan un rol al efectuar el control y deben ser responsables por reportar problemas de operaciones.

- **Control interno administrativo**

No está limitado al plan de la organización y procedimientos que se relaciona con el proceso de decisión que lleva a la autorización de intercambios así, el control interno administrativo se relaciona con la eficiencia en las operaciones establecidas por el ente.

✓ **Control interno contable**

Comprende al plan de la organización y los registros que conciernen a la salvaguarda de los activos y a la confiabilidad de los registros contables. Estos tipos de controles brindan seguridad razonable.

- **Control interno del efectivo**

Lo constituye una serie de procedimientos bien establecidos, con el propósito de monitorear todas las actividades de la Empresa, que puedan afectar el manejo del efectivo. La recepción del efectivo, puede hacerse por tres vías:

- Operaciones en el mostrador (ventas)
- Ingresos ejecutados por cobradores
- Remesas por correos

- **Control interno de ventas**

Pueden mencionarse como principales controles de ventas:

- Por volumen de ventas.
- Por el precio de artículos vendidos.
- Por clientes.
- Por vendedores.

### **3.5. TRIBUTACIÓN**

El IVA graba los servicios prestados o utilizados en el territorio nacional, no importa que el pago no se perfeccione en el país. Se entiende que es prestado en territorio nacional cuando la actividad se desarrolla o contrata en el Ecuador, independientemente del lugar en donde se preste.

Afecta a las Instituciones del Estado y a las empresas en que participe.

Se entiende como transferencia a todo los retiros de bienes para uso o consumo personal. Igualmente, los retiros de bienes, para rifas y sorteos. Este impuesto no da derecho a crédito tributario.

Para realizar las declaraciones se debe tomar en cuenta:

Los contribuyentes que efectúen transferencias grabadas con 12 % de IVA, deben presentar una declaración mensual y pagar el impuesto causado. Quienes tienen tarifa 0%, declaran semestralmente.

Los sujetos pasivos no obligados a llevar contabilidad, que son sujetos de retención en la fuente por la totalidad del IVA facturado, presentan una declaración semestral.

### **3.6. INDICADORES ECONÓMICOS Y FINANCIEROS**

Asegurando niveles mínimos de rentabilidad implica hoy en día la necesidad de un alto aporte de creatividad destinado a encontrar nuevas formas de garantizar el éxito; no basta con lograr rentabilidad, además debe lograrse un nivel adecuado de solvencia y liquidez, objetivos, que de no lograrse irán mermando la rentabilidad de la empresa.

#### **✓ Clases de índices financieros**

##### **- Razón de liquidez**



Este índice permite saber si los Activos Circulantes de la empresa pueden servir para cumplir las obligaciones de Pasivo Circulante. Esta razón representa el financiamiento o capacidad de pago con que cuenta la empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo (menos de un año).

- **Razón Ácida o Rápida**

Es similar a la razón circulante, excepto por que excluye el inventario, el cual generalmente es el menos líquido de los Activos circulantes. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón Rápida} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

- **Razón Circulante**

Determina la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo, se expresa de la manera siguiente. Su determinación es:

$$\text{Razón circulante} = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

- **Capital de Trabajo Neto**

Es una medida común de la liquidez de una empresa. Se calcula de la manera siguiente:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$$

- **Índice de actividad**

Es aquel que permite determinar el desarrollo de la actividad que genera la empresa mediante las ventas efectuadas y las compras adquiridas.

- **Rotación de Inventarios**

Mide la actividad, o liquidez, del inventario de una empresa. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

- **Periodo Promedio de Cobro**

Se define como la cantidad promedio de tiempo que se requiere para recuperar las cuentas por cobrar. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Periodo promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas promedio por día}}$$

- **Periodo Promedio de Pago**

Es la cantidad promedio de tiempo que se requiere para liquidar las cuentas por pagar. Se calcula de manera similar al periodo promedio de cobro:

$$\text{Periodo promedio de pago} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras promedio por día}}$$

- **Rotación de Activos Totales**

Indica la eficiencia con la que la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Por lo general, cuanto mayor sea la rotación de

activos totales de una empresa, mayor será la eficiencia de utilización de sus activos. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de activos totales} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

✓ **Endeudamiento**

- **Razón de la deuda.**- Mide la proporción de los activos totales financiados por los acreedores de la empresa, cuanto más alta sea esta razón, mayor será la cantidad de dinero prestado por terceras personas que se utiliza para tratar de generar utilidades. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Razón de la Deuda} = \frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Activos totales}}$$

- **Razón de Capacidad de Pago de Intereses**

Mide la capacidad de la empresa para efectuar pagos de intereses contractuales, es decir, para pagar su deuda. Cuanto menor sea la razón, mayor será el riesgo tanto para los prestamistas como para los propietarios. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Razón / Pago de Intereses} = \frac{\text{Utilidad antes interés e impuestos}}{\text{Intereses}}$$

- **Rentabilidad**

La rentabilidad es el rendimiento o retorno valorado en unidades monetarias, que la empresa obtiene a partir de sus recursos.

a) **Margen de Utilidad Bruta**

Mide el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de que la empresa pagó sus productos. Su fórmula es la siguiente:

$$\begin{aligned}\text{Margen de Utilidad Bruta} &= \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} \\ &= \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}\end{aligned}$$

**b) Margen de Utilidad Operativa**

Calcula el porcentaje de cada dólar de ventas que queda después de deducir todos los costos y gastos, incluyendo los intereses e impuestos. Se usa comúnmente para medir el éxito de la empresa en relación con las utilidades sobre las ventas. Cuanto mayor sea, mejor. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta Después de Impuestos}}{\text{Ventas}}$$

**c) Margen de Utilidad Neta**

Es el margen de utilidad neta que genera la empresa después de los impuestos a pagar de las ventas realizadas. Su determinación es:

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD NETA} = \frac{\text{Utilidad Neta después de I.}}{\text{Ventas}}$$

**d) Rentabilidad sobre los Activos**

Determina el porcentaje de utilidad obtenida sobre el activo total que mantiene la empresa. Su determinación es:

$$\text{RENTABILIDAD SOBRE LOS ACT. (RSA)} = \frac{\text{Utilidad Neta después de I.}}{\text{Activos Totales}}$$

**e) Rentabilidad sobre el Capital Contable**

Es la rentabilidad de la inversión que realizan los dueños de la empresa, y determina el porcentaje de utilidad de los aportes de los socios y la proporción que se recupera el capital invertido. Su determinación es:

$$\text{RENTABILIDAD (RSA)} = \frac{\text{Utilidad Neta después de I.}}{\text{Capital Contable}}$$

✓ **Clases de indicadores económicos**

Entre los principales indicadores económicos que permiten evaluar el dinero a través del tiempo tenemos:

✓ **Valor actual neto (VAN)**

**BACA, U. Gabriel; 2001; establece: “Es aquel tipo de indicador que permite establecer la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo actuales y futuros.”**

Es el que permite determinar al día de hoy los valores en efectivo, y se dan en el tiempo a una tasa de descuento.

Entonces el VAN es el que actualiza a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés, y compara con el importe inicial de la inversión.

$$VAN = -A + \left[ \frac{FC1}{(1+r)^{-1}} + \frac{FC2}{(1+r)^2} + \frac{FC3}{(1+r)^3} + \frac{FCn}{(1+r)^N} \right]$$

Siendo:

- A : Desembolso Inicial
- FC : Flujos de Caja
- n : número de años de la inversión (1,2,.....,n)
- r : tipo de interés ("la tasa de descuento")
- Si VAN > 0 : El proyecto es rentable
- Si VAN < 0 : El proyecto no es rentable
- Si VAN = 0 : El proyecto es aceptable

✓ *Costo de beneficio*

Este tipo de indicador permite calificar como retornan los ingresos en función de los egresos, para este cálculo se emplean los ingresos y egresos proyectados en el flujo de caja.

$$B / C = \frac{\sum \text{ingresos}}{(1+i)^n} \bigg/ \frac{\sum \text{egresos}}{(1+i)^n}$$

✓ **La tasa interna de retorno (TIR)**

**ARBOLEDA, Germán; 2001; lo define como: "La tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto. En otras palabras la TIR es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una oportunidad de inversión sea igual a cero, debido a que el valor presente de los flujos de efectivo es igual a la inversión inicial."**

Este tipo de indicador sirve para conocer la factibilidad de una empresa. Utilizando dos tasas de descuento arbitrarias que permita conseguir un VAN POSITIVO Y UN NEGATIVO. Esto posibilitara obtener una tasa interna de retorno.

Esta tasa sirve para identificar la rentabilidad del capital invertido en el proyecto, es decir la tasa interna de retorno que debe obtener el negocio para saber si es rentable.

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

De donde: TIR = Tasa interna de retorno  
Ti = Tasa inferior  
Ts = Tasa superior  
VAN Ti = Valor actual neto de la tasa inferior  
VAN Ts = Valor actual neto de la tasa superior

#### - Punto de equilibrio

**CHILQUINGA, Manuel, (2001); afirma: “El Punto de Equilibrio es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde.”**

El punto de equilibrio es el nivel de producción en que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos. Es una herramienta muy importante que debe tomarse en cuenta por la utilidad que se le da para calcular con facilidad el punto mínimo de producción al que debe operar la microempresa para no incurrir en pérdidas.

Para aplicar este procedimiento es necesario reclasificar los costos y

gastos del Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa en dos grupos.

**Costos fijos:** Son los que se causan invariablemente con cualquier nivel de ventas como puede ser el seguro contra incendio de propiedades, planta y equipo la depreciación por línea recta, sueldos y prestaciones del personal administrativo.

**Costos variables:** Son los que se realizan proporcionalmente con el nivel de ventas de una empresa y en general los gastos relacionados directamente con las ventas.

El punto de equilibrio puede calcularse mediante las siguientes fórmulas:

$$\text{PE.Dólares} = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{1 - \frac{\text{CostoVariable}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{PE.Unidades} = \frac{\text{CostoFijo Total}}{\text{PVu} - \text{CVu}}$$

✓ **HOSPEDAJE**

- **Concepto**

*“Es alojamiento y atención que se da a una persona. Cantidad que se paga por estar en un hotel u otro lugar. Casa donde se alojan pasajeros”. Disponible en [www.definicion.org/diccionario/123](http://www.definicion.org/diccionario/123)*



El término desplazamiento ha estado siempre vinculado al término alojamiento.

*“Servicio que brindan determinadas empresas que tienen servidores conectados a Internet, de forma que ofrecen espacio en sus discos para que usted pueda alojar en el los archivos que componen su sitio web”. Disponible en [www.buscahost.com/glosario.asp](http://www.buscahost.com/glosario.asp)*

*“Servicio que prestan algunas empresas encargadas de tener accesibles los servicios de cada sitio, es decir, es el espacio que tu poseerás en Internet. Es el servicio que te permite tener los archivos de tu página en un servidor de internet. Weblex ofrece este servicio a sus clientes”. [www.weblex.com.mx/entrar/info/glosario.htm](http://www.weblex.com.mx/entrar/info/glosario.htm)*

En el siglo IV a.C. los romanos se alojaban principalmente en las casas particulares ó en los templos paganos dentro de las ciudades, y en campamentos fuera de ellas.

El cristianismo, propició que los moradores de muchos lugares del mundo dieran un mejor trato al peregrino, convirtiéndolo en un huésped distinguido al darle posada.

En el año 1137 d.C. con la finalidad de brindar protección a los peregrinos y defender los lugares santos se propició la fundación de hospitales (cuya raíz latina es hospes, que significa huésped), los cuales se multiplicaron posteriormente en los pueblos occidentales de Europa.

## ✓ **ALIMENTACIÓN**

Alimento es cualquier sustancia natural o sintética que contenga uno o varios de los principios que la química a catalogado

como hidratos de carbono, grasas, proteínas, vitaminas y sales orgánicas.

Se define como alimento a cualquier sustancia que introducida en la sangre, nutre, repara el desgaste y da energía y calor al organismo, sin perjudicarlo ni provocarle pérdida de su actividad funcional.

- **Concepto**

*“Alimento es cualquier sustancia natural o sintética que contenga uno o varios de los que la ha catalogado como hidratos de, grasas, y sales orgánicas”. Disponible en [www.info@5aldia.com](mailto:www.info@5aldia.com)*

Los alimentos son definidos como sustancias, o como una mezcla, que contiene principios nutritivos, los cuales proveen materia y energía.

Son energéticos, porque dan energía; son reparadores y reguladores que intervienen en el proceso metabólico.

Estudia el conjunto de fenómenos involucrados en la obtención por el organismo de las sustancias energéticas, estructurales y catalíticas necesarias para la vida. Influyen en ella factores geográficos, económicos, sociales, culturales y psicológicos.

*(Feed) se refiere a la masa de roca o partículas que alimentan una determinada planta y que es sometida a un proceso determinado, por ejemplo chancado, flotación, etc. Como término sinónimo, se utiliza en algunas partes del proceso la palabra cabeza (head).*

*Entrada del líquido bruto de la fuente a la unidad de la filtración.*

*[www.wikilearning.com/comunidades\\_dietetica\\_y\\_nutricion-wkcoms-175.htm](http://www.wikilearning.com/comunidades_dietetica_y_nutricion-wkcoms-175.htm)*

En los centros de hospedaje en que se ofrece el servicio de alimentación se sirven comidas tradicionales (caseras), en ciertos lugares se sirve estilo bufet y en otros es plato servido.

## CAPÍTULO IV

### 4 ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO

#### 4.1 INTRODUCCIÓN

La finalidad del estudio técnico es analizar la factibilidad del proyecto determinando la localización y ubicación óptima, de acuerdo a los recursos con los que cuenta para el arranque del proyecto estos son: humanos, económicos, infraestructura, muebles y enseres, el entorno social, etc. que se requieren para llevar a efecto el proyecto.

Entre los objetivos principales del proyecto que debemos tener en cuenta tenemos los siguientes:

- Elaborar el marco legal que permita desarrollar las actividades en concordancia con la ley que rige nuestro País.
- Establecer normas para el adecuado funcionamiento y excelente prestación de servicios.
- Determinar derechos, obligaciones y funciones del personal que conforma la empresa.
- Satisfacer las necesidades de los estudiantes de manera adecuada.

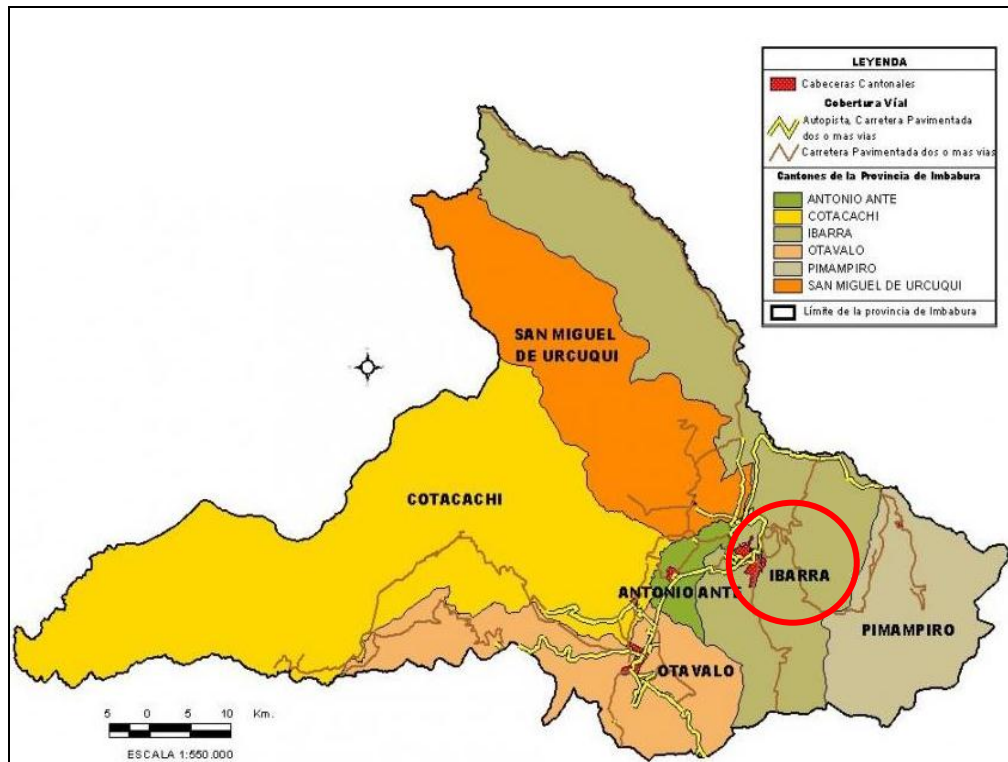
#### ✓ **Macrolocalización**

Se identificará el lugar donde se ubicará la residencia, estableciéndose lo siguiente:

País	:	Ecuador
Región	:	Sierra

Provincia : Imbabura  
Cantón : Ibarra

### Mapa de ubicación del cantón Ibarra Ilustración N. 1



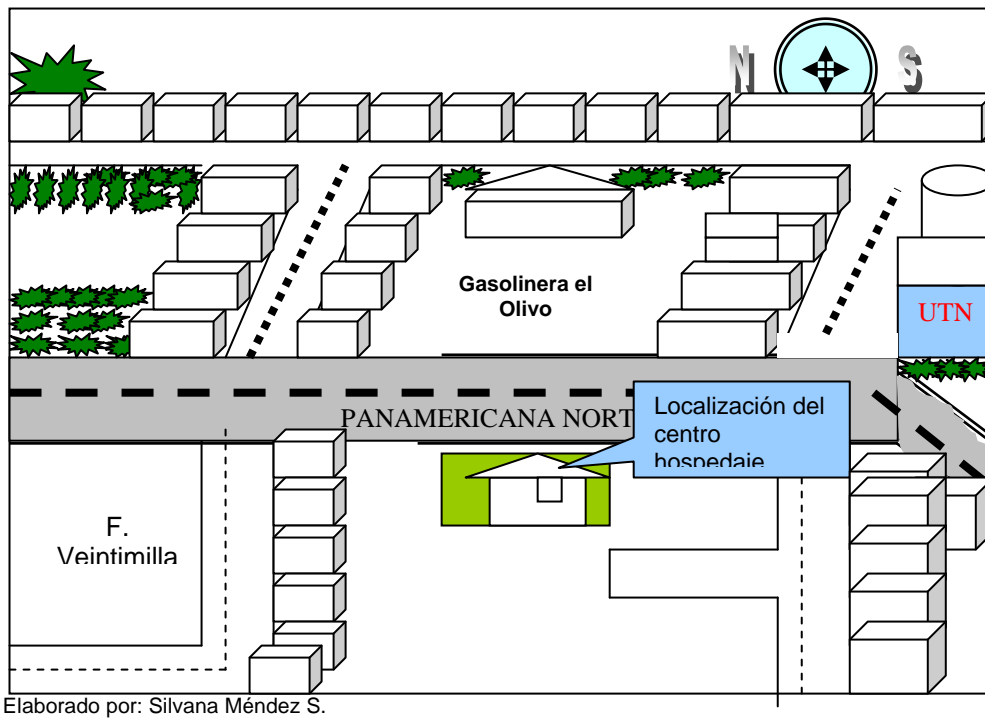
Fuente: Municipio del Cantón Ibarra

#### ✓ **Microlocalización**

Cantón : Ibarra  
Parroquia : El Sagrario  
Sector : El Olivo  
Panamericana : Norte

## Croquis de ubicación

### Ilustración N. 2



#### 4.2 UBICACIÓN DE LA PLANTA

Para determinar la mejor ubicación, el proyecto aplicará los factores de localización óptima, siendo:

✓ **Factores de localización (a nivel micro)**

A continuación se analizan los factores que influyen para la mejor ubicación del proyecto.

**Factores de Localización**  
**Método cualitativo por puntos**  
**Cuadro N. 12**

<b>Factores imprescindibles</b>	<b>70%</b>
Disponibilidad de personal para labores de limpieza y cocina	15%
Facilidad de vías de acceso	10%
Existencia de terrenos para edificación	14%
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%
Disponibilidad de insumos para hospedaje y alimentación	19%
<b>Factores importantes</b>	<b>19%</b>
Seguridad policial	5%
Proximidad a las vías principales	8%
Disponibilidad de medios de comunicación	6%
<b>Factores adicionales</b>	<b>11%</b>
Disponibilidad de papelerías	4%
Disponibilidad de farmacias	3%
Disponibilidad de micromercados	4%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Tabla de puntaje de los factores de localización**

Se seleccionó tres sitios para ser evaluados a través de un sistema de puntaje cuya calificación por sector fue dada de 1 a 10 y se estableció una ponderación, cuyos resultados fueron:

## Categoría del factor según el sector

**Cuadro N. 13**

CATEGORÍA DEL FACTOR	Peso	SECTOR EL OLIVO		SECTOR SUR		SECTOR NORTE	
		Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
<b>FACTORES IMPRESCINDIBLES</b>	<b>70%</b>	<b>43</b>	<b>5,96</b>	<b>34</b>	<b>4,65</b>	<b>36</b>	<b>4,97</b>
Disponibilidad de personal para labores de limpieza y cocina	15%	8	1,2	5	0,75	6	0,9
Facilidad de vías de acceso	10%	9	0,9	7	0,7	8	0,8
Existencia de terrenos para edificación	14%	9	1,26	7	0,98	7	0,98
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%	9	1,08	9	1,08	8	0,96
Disponibilidad de insumos para hospedaje y alimentación	19%	8	1,52	6	1,14	7	1,33
<b>FACTORES IMPORTANTES</b>	<b>19%</b>	<b>27</b>	<b>1,71</b>	<b>22</b>	<b>1,39</b>	<b>25</b>	<b>1,58</b>
Seguridad policial	5%	9	0,45	7	0,35	8	0,4
Proximidad a las vías principales	8%	9	0,72	7	0,56	8	0,64
Disponibilidad de medios de comunicación	6%	9	0,54	8	0,48	9	0,54
<b>FACTORES ADICIONALES</b>	<b>11%</b>	<b>26</b>	<b>0,95</b>	<b>21</b>	<b>0,77</b>	<b>23</b>	<b>0,84</b>
Disponibilidad de papelerías	4%	8	0,32	7	0,28	8	0,32
Disponibilidad de farmacias	3%	9	0,27	7	0,21	8	0,24
Disponibilidad de micromercados	4%	9	0,36	7	0,28	7	0,28
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>8,62</b>		<b>6,81</b>		<b>7,39</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

De acuerdo con esta técnica por puntos, se ha escogido el sector de El Olivo, por presentar buenas condiciones estratégicas tanto en vías de comunicación, infraestructura básica, costo de terreno, disponibilidad de personal, insumos y otros elementos que son muy importantes para la operación normal del negocio.

### 4.3 DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

Previa la construcción de la residencia se realizó un análisis de recursos y costos para la subcontratación de una constructora que se encargue de:



- ✓ Trabajos preliminares
- ✓ Derrocamiento y compactación
- ✓ Mampostería y enlucido
- ✓ Pisos y paredes
- ✓ Carpintería metálica y cerrajería
- ✓ Carpintería madera
- ✓ Instalaciones hidrosanitarias
- ✓ Instalaciones eléctricas y sistemas
- ✓ Varios preapertura

Se escogió el presupuesto de la empresa constructora “Nieto” de la ciudad de Ibarra (M. Oviedo s/n.) que se ajustó al presupuesto del proyecto, la misma que presentó una propuesta de todos los materiales e insumos que se requieren para la construcción de la residencia, la cual se especifica en su anexo N. 4.

#### **4.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

A continuación se presenta los respectivos planos de distribución de la edificación, presentada en dos pisos de construcción, en donde se aprecia la ubicación de las habitaciones, Área Administrativa, Área de Alimentación, Área de Vigilancia y recepción, Área para corredor principal, el área de parqueo y Área adicional.

## Distribución de la Residencia

**Cuadro N. 14**

Departamento		Cantidad	Área m <sup>2</sup>
Área de habitaciones	Dormitorios	19	175
Área Administrativa	Administrador	1	6
Área de Alimentación	Cocina	1	25
	Comedor	1	21
Área de recepción y vigilancia	Recepción	1	49
Áreas adicionales	Garaje	1	135
	Lavandería	1	12
	Bodega		10
	Cuarto de servicio		9
<b>Total m<sup>2</sup></b>			<b>442</b>

Elaboración: Constructora "Nieto" al 2009

**Fachada del centro de Hospedaje y Alimentación**

**Ilustración N. 3**



**Ilustración N°. 3**

**Primer piso    Dormitorios de 9 metros**

# ILUSTRACIÓN N. 3 PLANTA BAJA

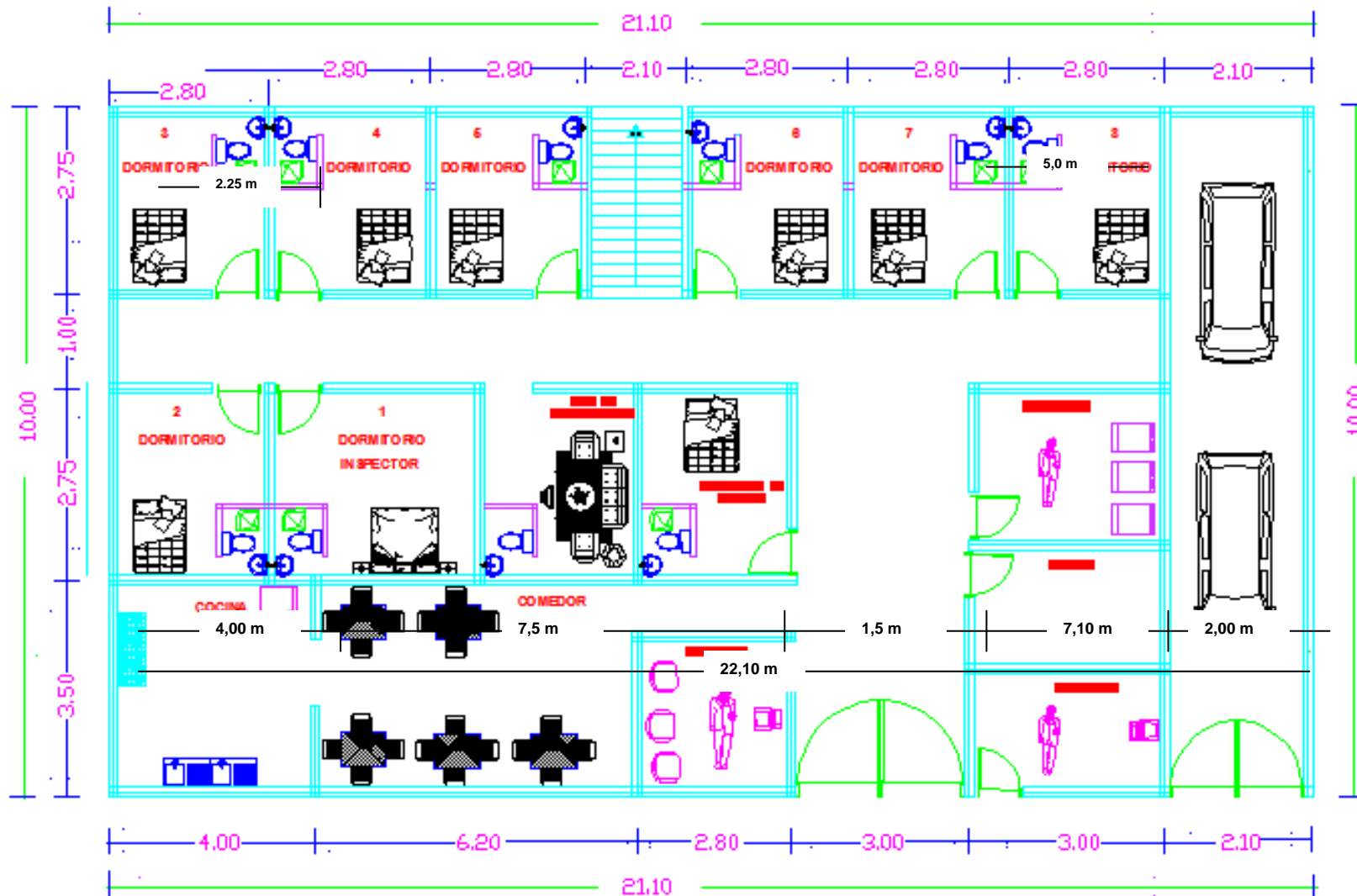
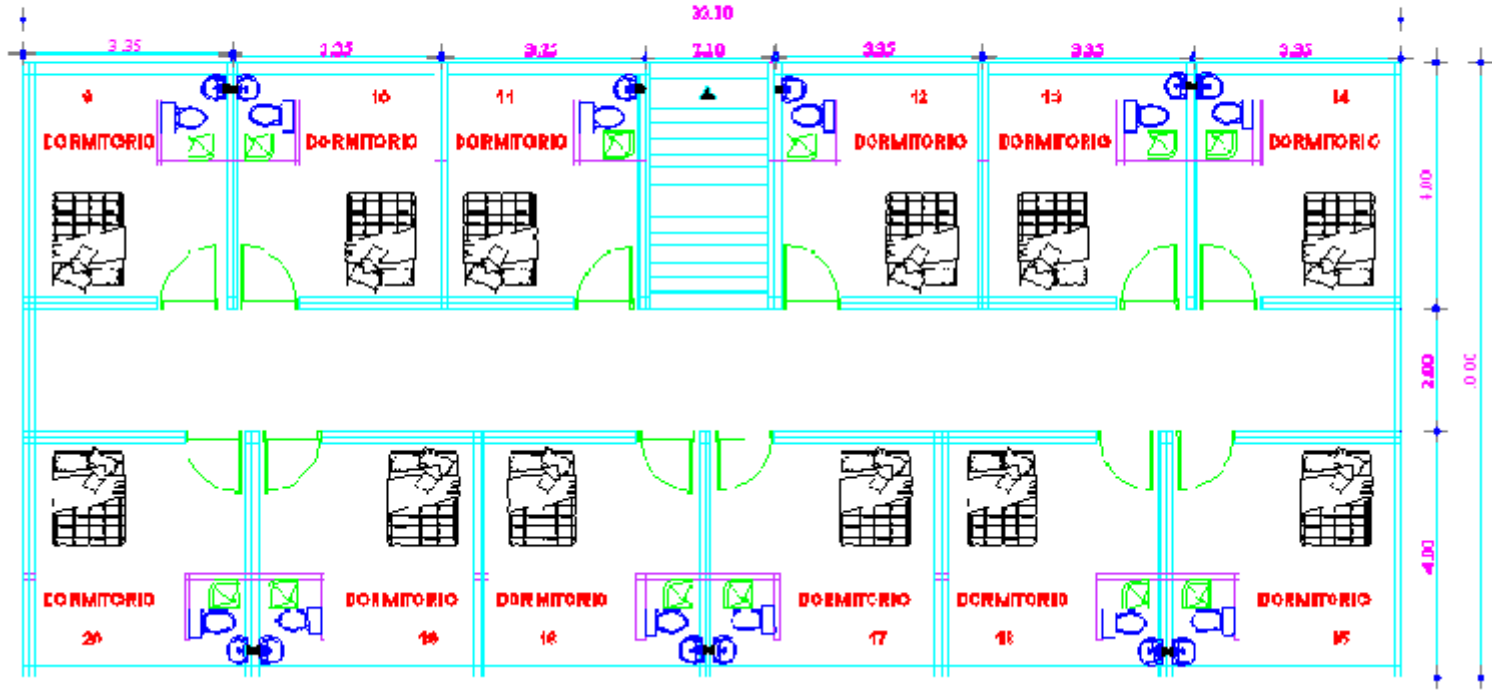


ILUSTRACIÓN N. 4  
PLANTA ALTA



iso

## 4.5 FLUJOGRAMAS DEL PROCESO

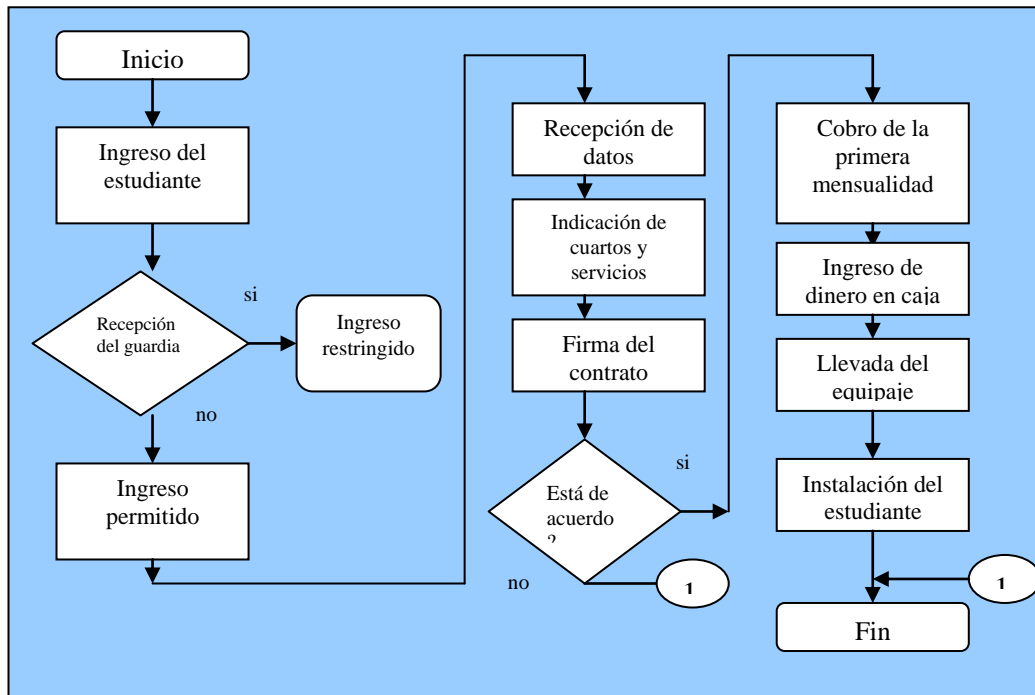
- **Proceso de Prestación de los servicios**
- **Proceso de servicio de Hospedaje**

**Cuadro N. 15**

Actividad
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ingreso de estudiantes</li><li>• Recepción del guardia de seguridad</li><li>• Contacto con Administrador</li><li>• Recepción de datos informativos</li><li>• Explicación de los servicios a ofrecer</li><li>• Indicación de cuartos y servicios</li><li>• Firma de contrato de alquiler</li><li>• Cobro de la primera mensualidad</li><li>• Ingreso de dinero en caja</li><li>• Llevada de equipaje</li><li>• Instalación del estudiante</li></ul>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

**Diagrama N. 1**



Elaborado por: Silvana Méndez S.

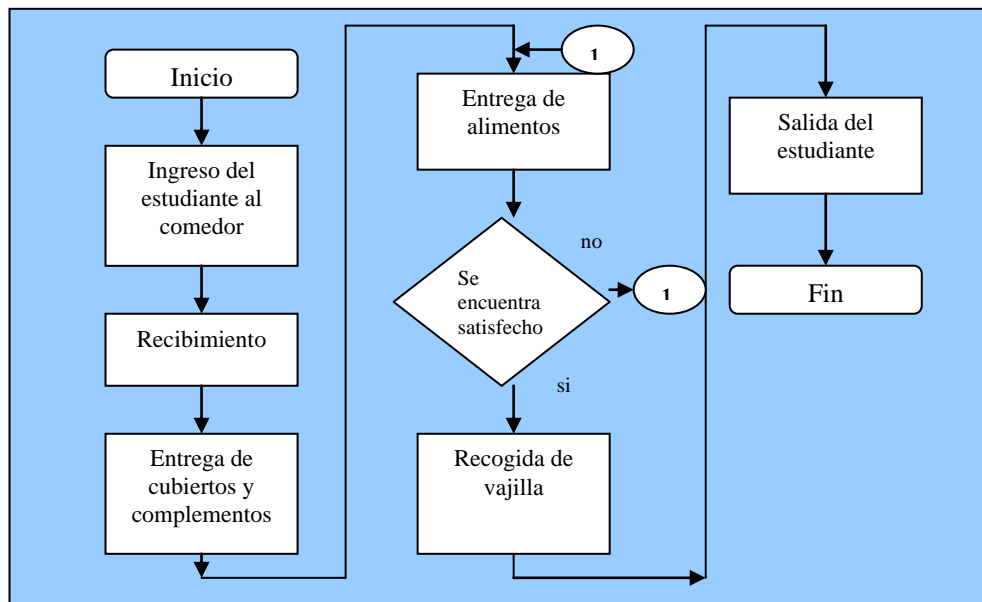
- **Proceso de servicio de Alimentación**

**Cuadro N. 16**

<b>Actividad</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ingreso del estudiante al comedor</li><li>• Recibimiento</li><li>• Entrega de cubiertos y colocación de complementos</li><li>• Entrega de los alimentos preparados</li><li>• Recogida de vajilla</li><li>• Salida del estudiante</li></ul>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

**Diagrama N. 2**



Elaborado por: Silvana Méndez S.

#### 4.6. PRESUPUESTO TÉCNICO

- ✓ **Requerimiento para la instalación del centro de hospedaje y alimentación.**

El equipamiento para la instalación del centro de hospedaje y alimentación estará dado en base de 19 cuartos en un lote de



terreno de 442 m<sup>2</sup>, (9m<sup>2</sup> por dormitorio), para lo cual se establece un requerimiento en equipamiento, siendo el siguiente:

### Requerimiento de Activos Fijos del Proyecto

**Cuadro N. 17**

	<b>Cantidad (unidades)</b>	<b>Costo</b>	<b>Total</b>
<b>Área Administrativa contable:</b>			
Escritorio	1	90,00	90,00
Archivador	1	150,00	150,00
Sillas metálicas	3	40,00	120,00
Extintores de incendios	1	100,00	100,00
Computador completo	1	600,00	600,00
Teléfono con línea incluida	1	120,00	120,00
<b>Área de Recepción y vigilancia:</b>			
Televisor 25 FS4 LG	1	180,00	180,00
Kit de seguridad	1	100,00	100,00
Aspiradora Industrial	1	120,00	120,00
Sillón	1	29,50	29,50
<b>Área de cocina y comedor:</b>			
Cocina industrial	1	150,00	150,00
Tanque de gas	1	65,00	65,00
Refrigeradora	1	220,00	220,00
Cubiertos	6	25,00	150,00
Vajilla	6	20,00	120,00
Vasos de vidrio	6	12,00	72,00
Tazas de porcelana	6	15,00	90,00
Ollas	5	6,00	30,00
Sartenes	5	5,00	25,00
Escurreedores	4	4,00	16,00
Jugeras	10	15,00	150,00
Licuadaora	2	35,00	70,00
Cucharones	3	3,00	9,00
Manteles de cocina	10	7,00	70,00
Tostadora	2	30,00	60,00
Batidora	2	25,00	50,00
Exprimidor	2	8,00	16,00
Microondas	1	55,00	55,00
Horno	1	80,00	80,00
Extractor de olores y grasa	1	120,00	120,00
Cuchillos	2	5,00	10,00
Saleros, azucareras y ajiceras	8	7,00	56,00
<b>Área de dormitorios:</b>			
Camas	19	80,00	1.520,00
Colchones	19	60,00	1.140,00
veladores	19	45,00	855,00
Escritorios	19	70,00	1.330,00
Sillas	19	30,00	570,00
Lámparas	19	28,50	541,50
Terreno	375	29.47	11.050,00
Construcción	442.m2	100.00	44.410,00
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>			<b>\$64.980,00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S

✓ **Requerimiento de Personal**

**Cuadro N. 18**

<b>Descripción</b>	<b>Tiempo empleado</b>	<b>Cantidad</b>
Administrativo:		
Contador (a)	Temporal (horas)	1
Administrador (a)	Completo	1
Operativo:		
Guardia	Completo	1
Cocinera	Completo	1
Aseo y limpieza	Medio Tiempo	1
<b>Total</b>		<b>5</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

El centro contará con los servicios de un contador quien asistirá por horas en el mes cuando así lo requiera el centro, quien será el encargado del control contable y demás obligaciones propias de la empresa. Tendrá un Administrador a tiempo completo quien se hará cargo del personal Operativo y gestionará los pagos al personal y cobros por arrendamiento y de todas las obligaciones con proveedores, servicios básicos, adquisición de alimentos, etc.

Para un mejor control y seguridad del centro de hospedaje y alimentación y de los estudiantes, se contará con un guardia de seguridad contratado de la empresa de seguridad "COPRYSEC"; la misma que asignará al más idóneo de los guardias para cubrir este servicio, siendo la residencia monitoreada las 24 horas del día y los 7 días de la semana; se contará con un persona para la cocina contratada a tiempo completo bajo un contrato por obra cierta, la misma que se encargará de la preparación y adquisición de alimentos, también contara con una empleada de servicios generales a medio tiempo quien hará la limpieza de las habitaciones,

sanitarios y lavado de ropa de cama, así como también aseará todos espacios adicionales de la residencia.

✓ **Requerimiento de servicios básicos**

**Cuadro N. 19**

Descripción	Tipo de medida	Cantidad de habitaciones
Energía eléctrica	Kw/h	19
Agua potable	M <sup>3</sup>	19
Internet	Plan mensual	19

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Requerimiento de recursos financieros**

Los recursos con los que se dispone contar para la iniciación de este proyecto serán:

DESCRIPCIÓN	VALOR
Capital Propio	38.438.00
Capital prestado (CFN)	30.000,00
<b>Inversión Total</b>	<b>68.438.00</b>

Los requisitos para la obtención del crédito hipotecario con la entidad financiera son:

- ✓ Solicitud de crédito
- ✓ Copia de cédula de identidad y papeleta de votación del deudor y su cónyuge
- ✓ Escritura original del bien a hipotecar
- ✓ Certificado del Registro de la Propiedad del bien a hipotecar, que se encuentre libre de todo gravamen
- ✓ Avalúo del inmueble
- ✓ Copia de documentos de respaldo de los bienes declarados por el deudor.

#### **4.7. TAMAÑO DEL PROYECTO**

Para el establecimiento del tamaño óptimo del proyecto, es necesario mencionar que la demanda real es de 1.970 estudiantes y la capacidad que la nueva residencia ofrecerá es de 19 dormitorios es decir para 19 estudiantes cubriendo así el 0,96% del total de la demanda insatisfecha existente,  $(1.970 * 0,96\%)$ . Entre los factores a tomar en cuenta para poder determinar el tamaño del proyecto.

#### **4.8 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA**

##### **✓ Misión**

Proporcionar habitaciones seguras y confortables, así como alimentos nutritivos y saludables para aquellos jóvenes que con deseos de superación profesional acuden a la ciudad de Ibarra para prepararse en las distintas Universidades existentes.

##### **✓ Visión**

Ubicarse en los próximos cinco años dentro de los principales servicios de hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios residentes de las universidades existentes en la ciudad de Ibarra.

##### **✓ Principios y valores**

Entre los valores tenemos:

- Honestidad
- Solidaridad
- Responsabilidad
- Respeto

Dentro de la residencia se manejarán ciertas políticas como:

- ✓ Velar por el bienestar de los estudiantes.
- ✓ Controlar el desempeño de los empleados.
- ✓ Llevar un adecuado control de existencias
- ✓ Cumplir con las disposiciones que rigen en el país.
- ✓ Realizar informes económicos mensuales.
- ✓ Brindar un servicio de calidad.

Para la optimización de los recursos, es necesario aplicar los siguientes principios:

- ✓ Los ingresos económicos recaudados serán destinados primeramente para cubrir las necesidades básicas de los estudiantes, es decir su alimentación, seguridad e higiene. Los empleados estarán comprometidos a dar un servicio adecuado y de calidad a todos los señores estudiantes, facilitándoles tener un normal desempeño de actividades.
- ✓ Se controlará a los empleados cumplan con todas las actividades designadas y el cumplimiento del horario de trabajo. Además se exigirá a los Padres de Familia serán puntuales en el pago de pensiones mensuales, siendo el pago por mes adelantado.
- ✓ El Hospedaje Universitario podrá tener un horario comprendido desde las 6:30 am y se cerrará a las 10:00 pm, esto no impide que se pueda entrar o salir de ella fuera de esas horas, bastará con tocar el timbre del Hospedaje. El desayuno se deberá servir entre las 6:30 am y las 8:00 am, el almuerzo será atendido entre las 12H00 a 14H00 y la cena será entre las 19H00 a las 20H00, si por horarios establecidos en las universidades bastará comunicar al personal y ser atendido a la hora conveniente, es decir el

horario de comidas puede variar según la necesidad del estudiante. Las visitas serán los días martes y jueves en la mañana 10 a.m. a 12H00 y en la tarde de 15:00 p.m. a 17H00.

- ✓ En cuanto a eventos sociales estarán a cargo de los estudiantes que lo soliciten con anticipación, el centro permitirá la celebración de cumpleaños, días de festejo nacional como Día del amor y de la Amistad, Día de la Madre, Navidad, Grados etc. En la noche desde las 20H00 hasta la 01H00, podrán invitar a una persona de fuera del centro. Si hubiera desmanes se harán cargo todos los participantes.

- ✓ **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

- **Nombre o razón social**

Al presente centro de residencia estudiantil universitaria, por tratarse de una empresa privada, se estableció denominarle “Residencia Universitaria Ibarra”.

- **Titularidad de propiedad de la empresa**

Por ser una empresa unipersonal la titularidad de la empresa estará bajo el nombre del Gerente Propietario, quien aportará \$38.438.00 dólares para la puesta en marcha del mencionado proyecto.

- **Tipo de empresa o sociedad**

Empresa privada, desempeñará una actividad económica dentro del sector privado asumiendo todos los riesgos inherentes a dicha actividad económica, buscando la obtención de beneficios o ganancias.

Para la constitución, aprobación e inscripción se requerirá la aplicabilidad de la ley de empresas Unipersonal de responsabilidad limitada en su artículo 30, siendo:

“La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente propietario, que contendrá:

El nombre, apellido, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;

- La denominación específica de la empresa;
- El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
- El objeto a que se dedicará la empresa;
- El plazo de duración de la misma;
- El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario;
- La determinación del aporte del gerente-propietario;
- La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
- Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.

Si el gerente-propietario tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en la misma se deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución.

La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.” Pág. Sección 7a.

- **Requisitos legales para operar**

Los requisitos legales para el funcionamiento de la empresa de servicios de hospedaje y alimentación son los siguientes:

**a. Registro Único de Contribuyentes**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen sus obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas:

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.
- Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales contenidos en éste. El contribuyente deberá realizar esta actualización dentro de los treinta días hábiles siguiente de ocurrido el hecho que produjo el cambio.

Todos los trámites relacionados con el Registro Único de Contribuyentes se realizan en las oficinas del Servicio de Rentas Internas.

**b. Patente Municipal**



El Art. 382 de la Ley de Régimen Municipal establece la obligatoriedad de obtener la patente y por consiguiente, el pago del impuesto (Art. 381), para todos los comerciantes, productivos e industriales que funcionan dentro de los límites tanto rurales como urbanos del cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad económica.

La patente anual se obtendrá dentro de los treinta días siguientes al final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año. Por el ejercicio de las actividades se pagará un impuesto mensual, cuya cuantía está determinada en proporción a la naturaleza, valores y ubicación del negocio.

### **c. Registro de Funcionamiento**

El registro de funcionamiento es otorgado por el Municipio del cantón.

Los requisitos y formalidades para el registro son las siguientes:

- Copia certificada de la escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
- Nombramiento del representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Fotocopia de cédula de identidad, según sea la Persona Natural Ecuatoriana o extranjera.
- Fotocopia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario con la autorización de utilizar la razón social.
- Copia del Certificado de votación.
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un juzgado del Inquilinato.

#### d. Número Patronal

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Los requisitos son los siguientes:

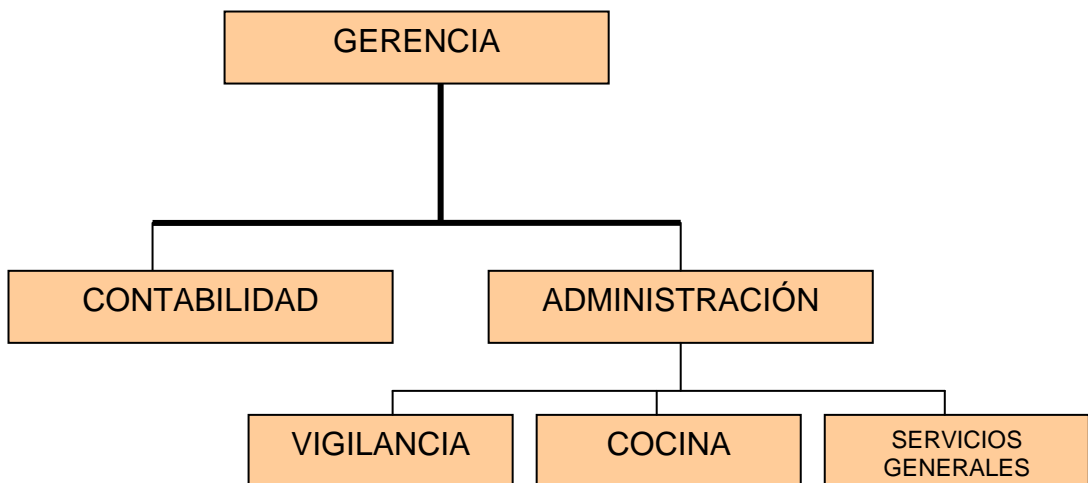
- Contratos de Trabajo inscritos en la Inspección de Trabajo.
- Cédula de Identidad del representante de la empresa.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).



Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliar a cada uno de los trabajadores.

#### ✓ ESTRUCTURA ORGÁNICA DEL CENTRO

El centro de Hospedaje y Alimentación tendrá el tipo de organización formal, la cual se conforma de la siguiente manera:

#### ✓ Organigrama Estructural



Referencias:			
 Nivel autoridad	<b>Elaborado por:</b>	<b>Aprobado por:</b>	<b>Fecha:</b>
 Nivel apoyo	Silvana Méndez S.	Gerencia	10-09-09

✓ **Organigrama Funcional**

**Departamento: GERENCIA**

**Cargo: Gerente - Propietario**

**Perfil:**

- Poseer el capital para implantar la empresa

**Requisitos:**

Tener don de mando

Tener capital

**Responsabilidad:**

- Será el representante legal de la residencia.
- Responderá sobre la gestión legal y los permisos pertinentes para el funcionamiento de la residencia.
- Velará por la buena marcha de la empresa.

**Funciones principales:**

- Cumplir y hacer cumplir las normas establecidas en la residencia.
- Estimular la correcta atención al cliente.
- Mantener un buen ambiente laboral.
- Comunicar a los empleados la visión, misión, objetivos, metas y políticas de la residencia.
- Tomar decisiones que contribuyan con el desarrollo del proyecto.
- Evaluar al recurso humano.

**Departamento: CONTABILIDAD**

**Cargo: Contador**

**Perfil:**

- Tener iniciativa.
- Tener buenas relaciones humanas

- Laborar con ética profesional
- Mantener responsabilidad de bienes, trámites y equipos

**Requisitos:**

- Tener título profesional de Contador Público Autorizado (CPA)
- Poseer experiencia mínima de 2 años en manejo contable a nivel de empresas de servicios
- Conocimiento en Tributación e informática.
- Ser mayor de 25 años.

**Responsabilidad:**

- Cumplir con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias, en torno al control y manejo de la situación financiera de la empresa.
- Presentar oportunamente información contable-financiera a gerencia.

**Funciones principales:**

- Desarrollar la contabilidad de la residencia según el sistema contable.
- Informar oportunamente sobre la situación económica de la residencia.
- Recibir y revisar facturas.
- Presentar estados financieros anuales al gerente para su aprobación.
- Elaborar declaraciones mensuales al Servicio de Rentas Internas.

**Departamento: ADMINISTRACIÓN**

**Cargo: Administrador**

**Perfil:**

- Ser un emprendedor
- Tener buenas relaciones humanas

- Laborar con ética profesional
- Que sea capaz de manejar un equipo de trabajo

**Requisitos:**

- Título profesional Licenciado en Administración de Empresas
- Poseer experiencia mínima de 2 años en administración de empresas de servicios
- Residir en el lugar de trabajo.
- Conocimiento en organización y gestión empresarial
- Ser mayor de 25 años.

**Responsabilidad:**

- Conservar buen ambiente laboral
- Cumplir con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias, según disposiciones internas del centro.

**Funciones principales:**

- Dar seguimiento al trabajador mediante técnicas de valoración de cargos.
- Controlar la calidad de trabajo que realizan.
- Desarrollar actividades óptimas para mejorar la calidad de trabajo.
- Brindar información necesaria tanto como al Gerente Propietario y a los estudiantes residentes en el centro.

**DEPARTAMENTO: VIGILANCIA**

**Cargo: Guardia**

**Perfil:**

- Ser leal y responsable
- Tener buenas relaciones humanas
- Laborar con ética profesional

**Requisitos:**

- Guardia de seguridad debidamente certificado por una compañía de seguridad Legalmente constituida.
- Experiencia en trabajos similares por lo menos 2 años

**Responsabilidad:**

- Realizará vigilancias diurnas
- Solicitará de documentos de identificación
- Informes de labores a gerencia una vez al mes

**Funciones principales:**

- La función principal será precautelar la residencia y a los integrantes de la misma, controlando el ingreso y salida de los usuarios así como de sus visitas.

**Departamento: cocina**

**Cargo: Cocinera**

**Perfil:**

- Ser una persona de actitud positiva
- Laborar con ética
- Tener buenas relaciones humanas con los demás empleados

**Requisitos:**

- Experiencia en cocina residencial por lo menos 3 años
- Edad mayor de 20 años
- De preferencia que sea de género femenino.
- Residir en el lugar de trabajo

**Responsabilidad**

- Preparación de alimentos en horarios establecidos por el centro
- Mantener en forma ordenada insumos e ingredientes empleados en la elaboración de alimentos.

- Realizar adquisiciones de productos para uso de alimentación conjuntamente con el Administrador.

**Funciones principales:**

- Tiene como función principal la preparación diaria de alimentos (tres comidas: desayuno, almuerzo y merienda)
- Preparación del menú diario para las tres comidas diarias
- Comunicar la necesidad para proveer productos alimenticios.

**DEPARTAMENTO: SERVICIOS GENERALES**

**Cargo: Empleada de limpieza**

**Perfil:**

- Poseer una buena aptitud
- Tener buenas relaciones humanas
- Laborar con ética

**Requisitos:**

- Récord policial actualizado
- Experiencia en trabajos similares por lo menos 2 años
- Cartas de recomendación de trabajos similares debidamente comprobados.

**Responsabilidad:**

- Realizará limpieza y recolección de basura en forma periódica
- Desinfección y limpieza de baños y dormitorios
- Arreglo de camas y lavado de sábanas.
- Trabajos de ayuda para la preparación de alimentos.

**Funciones principales:**

- Su función será de asear las habitaciones de los estudiantes los espacios y áreas adicionales de la residencia.

#### **4.9 SEGUIMIENTO Y MONITOREO**

El seguimiento y evaluación será ejecutada por el gerente propietario del centro, a través de visitas periódicas, se realizarán reuniones de trabajo con el Administrador y los demás empleados cuando lo requiera y por lo menos una vez al mes, si es necesario se mantendrá charlas abiertas con los estudiantes. También se gestionará constantemente para que los estudiantes acudan al centro y lograr mantenerse en el mercado.



## CAPÍTULO V

### 5 ESTUDIO ECONÓMICO

#### 5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DEL PROYECTO

El presupuesto de inversión estará compuesto en base a Activos Fijos, Activos Diferidos y al capital de trabajo.

##### ✓ **Inversión en Activos Fijos**

Se llaman activos fijos los inmuebles porque son propiedad de la empresa, como terrenos, edificio, planta y equipo, herramientas, entre otros, las características que deben tener para ser considerados activos fijos son las siguientes:

- a) Tener una vida útil más de un año
- b) Ser tangibles
- c) Que superen el valor a \$ 100.00
- d) Que sean depreciables

El proyecto contará con la siguiente inversión fija:

##### ✓ **Bienes inmuebles**

**Cuadro Nro. 20**

Departamentos		Cantidad	Área m2	V. U M2	TOTAL
Terreno			375	25,00	11.050,00
Área de habitaciones	Cuartos	19	175	105,00	31.920,00
Area Administrativa	Contabilidad y Administración	1	21	105,00	1.680,00
Área de Alimentación	Cocina	1	25	105,00	1.680,00
	Comedor	1	49	105,00	3.150,00
Área de vigilancia	Recepción	1	6	105,00	1.680,00
Áreas adicionales	Garaje	1	135	55,00	1.100,00
	Lavandería				
	Bodega, cuarto de servicio	1	31	103.23	3.200,00
<b>Total m<sup>2</sup></b>			<b>442</b>		<b>55.460,00</b>

Elaboración: Silvana Méndez S.

✓ **Equipo de cocina para alimentación:**

**Cuadro N. 21**

Descripción	Tipo de medida	Cantidad	v. unitario	v. total
Cocina industrial	Unidad	1	150,00	150,00
Tanque de gas	Unidad	1	65,00	65,00
Refrigeradora	Unidad	1	220,00	220,00
Cubiertos	Juego	6	25,00	150,00
Vajilla	Juego	6	20,00	120,00
Vasos de vidrio	Juego	6	12,00	72,00
Tazas de porcelana	Juego	6	15,00	90,00
Ollas	Juego	5	6,00	30,00
Sartenes	Juego	5	5,00	25,00
Escurreedores	Unidad	4	4,00	16,00
Jugeras	Unidad	10	15,00	150,00
Licuadaora	Unidad	2	35,00	70,00
Cucharones	Juego	3	3,00	9,00
Manteles de cocina	Unidad	10	7,00	70,00
Tostadora	Unidad	2	30,00	60,00
Batidora	Unidad	2	25,00	50,00
Exprimidor	Unidad	2	8,00	16,00
Microondas	Unidad	1	55,00	55,00
Horno	Unidad	1	80,00	80,00
Extractor de olores y grasa	Unidad	1	120,00	120,00
Cuchillos	Juego	2	5,00	10,00
Saleros, azucareras y ajiceras	Juego	8	7,00	56,00
	<b>TOTAL</b>			<b>1.684,00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

- ✓ **Bienes muebles hospedaje y alimentación (áreas operativas)**

**Cuadro N. 22**

Descripción	Tipo de medida	Cantidad	v. unitario	v. total
Camas	Unidad	19	80,00	1.520,00
Colchones	Unidad	19	60,00	1.140,00
veladores	Unidad	19	45,00	855,00
Escritorios	Unidad	19	70,00	1.330,00
Sillas	Unidad	19	30,00	570,00
Lámparas	Unidad	19	28,50	541,50
Comedor	Juego	1	180,00	180,00
Alacenas	Unidad	1	90,00	90,00
<b>Sala de Recepción:</b>				
Televisor 25 FS4 LG	Unidad	1	180,00	180,00
<b>Vigilancia:</b>				
Alarma-kit seguridad	Unidad	1	100,00	100,00
Aspiradora Industrial	Unidad	1	120,00	120,00
Sillón	Unidad	1	29,50	29,50
<b>TOTAL</b>				<b>6.656,00</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaboración: Silvana Méndez S.

- ✓ **Equipos de computación y oficina**

Se utiliza para almacenar información en forma ordenada y precisa y facilita la información oportuna a los directivos de las empresas, de igual manera la línea telefónica como medio e comunicación de suma importancia en el ámbito comercial.

**Cuadro N. 23**

Descripción	Unidad	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Computador completo	U	1	600,00	600,00
Teléfono con línea incluida	U	1	120,00	120,00
	<b>TOTAL</b>			<b>\$720,00</b>

Fuente: Investigación directa al 2009  
Elaboración: Silvana Méndez S.

✓ **Bienes muebles administrativos**

Son aquellos que pueden ubicarse en un lugar u otro de la empresa de acuerdo a la necesidad del personal.

**Cuadro N. 24**

Descripción	Unidad	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escritorio	U	1	90,00	90,00
Archivador	U	1	150,00	150,00
Sillas metálicas	U	3	40,00	120,00
Extintores de incendios	U	1	100,00	100,00
	<b>TOTAL</b>			<b>460,00</b>

Fuente: Investigación directa al 2009  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Resumen Inversión fija:**

**Cuadro N. 25**

Descripción	v. total
Terreno	11.050,00
Construcciones	44.410,00
Equipo de cocina Ventas)	1.684,00
Bienes Muebles ventas	6.656,00
Equipos oficina y computación administración	720,00
Bienes muebles Administración	460,00
<b>Total Inversión fija</b>	<b>\$ 64.980,00</b>

Fuente: Cuadros N. 20, 21, 22, 23,24  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Inversión activos diferidos**

Son los que necesariamente sirven para poner en marcha el proyecto, y son sujetos a amortizaciones. La inversión estará programada para cubrir la constitución legal y funcionamiento del proyecto, siendo:

**Cuadro N. 26**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Patente municipal	1	150.00	150.00
Permiso de bomberos	1	90.00	90.00
Patente de sanitaria dps	1	90.00	90.00
Apertura RUC y factureros	5	6.00	30.00
Póliza de seguros	1	140.00	140.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 500.00</b>

Fuente: Investigación directa al 2009  
 Elaborado por: Silvana Méndez S.

**Cuadro N. 27**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Planos Arquitectónicos de la Construcción Edificio	1	1	500.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 500.00</b>

Fuente: Investigación directa al 2009  
 Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Inversión en Capital de Trabajo**

Se constituye capital de trabajo porque es el conjunto de recursos para atender las necesidades al inicio del proyecto.

**Cuadro N. 28**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Gasto Personal de Administración	7,467.00
Gasto Personal Operativo	10,410.00
Intereses Pagados	3,270.00
Gasto Alimentación	6,546.00
Gasto Servicios Básicos	956.00
Gasto Materiales de Oficina	100.00
Gasto Productos de Limpieza	367.00
Gasto Publicidad	480.00
<b>Total anual</b>	<b>\$ 29,496.00</b>
<b>Capital Trabajo Mensual</b>	<b>\$ 2,458.00</b>

Fuente: Anexo N. 7 Cuadros de valores  
 Elaborado por: Silvana Méndez S.

El capital de trabajo es la sumatoria de todos los gastos administrativos, operativos, servicios básicos, otros gastos de publicidad, gastos financieros dividido para 12 meses.

✓ **Inversión total del Proyecto**

**Cuadro N. 29**

<b>Inversión</b>	<b>Valor En USD \$</b>
Fija	64,980.00
Diferida	1,000.00
Capital de trabajo (Un mes)	2,458.00
<b>Total inversión</b>	<b>\$68.438.00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Financiamiento del proyecto**

**Cuadro N. 30**

<b>FORMA DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
Propio	38,438.00	56,16
Crédito	30,000,00	43,84
<b>Total inversión</b>	<b>\$ 68,438.00</b>	<b>100,00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

## **5.2 CÁLCULO DEL COSTO DE OPORTUNIDAD**

Para el establecimiento de la tasa de descuento simple se aplicó en base al premio al riesgo y la tasa de inflación, cuya información se la obtuvo de fuentes externas obtenidas del Banco Central al 2009.

**Cuadro N. 31**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>	<b>TASA PONDE.</b>	<b>V. PROMEDIO</b>
INV. PROPIA	38,438.00	56.16	5.00	280.82
INV. FINANCIERA	30,000.00	43.84	12.00	526.02
<b>Inversión Total</b>	<b>\$68,438.00</b>	<b>100.00</b>		<b>806.85</b>
				807/100 =8.07%
			<b>Costo capital</b>	<b>0.0807</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

**i f** = tasa inflación el 4,31% (0.0431)

**ck** = Costo capital 8.07 ( 0.0807)

**TMAR** =  $(1+0,0807)*(1+0,0431)-1$

**TMAR = 12,73%**

**Interpretación:** El 12,73% constituirá la tasa de redescuento para ser aplicado en los indicadores económicos.

### 5.3 PROYECCIONES DE VENTAS, COSTOS Y GASTOS

#### ✓ Ingresos en alimentación y hospedaje

Se los estableció en base a un número de 19 estudiantes, tanto para alimentación, hospedaje, servicios de limpieza, Internet y servicios básicos estableciéndose los siguientes cuadros tanto por estudiante así como por el total, aplicando para su proyección la tasa de inflación anual, siendo:

#### ✓ Proyección de ventas por estudiante.

**Cuadro N. 32**

SERVICIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
Arriendo	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16	918,92	964,87	1.013,11	1.063,77	1.116,96	9.056,08
Alimentación	1.080,00	1.134,00	1.190,70	1.250,24	1.312,75	1.378,38	1.447,30	1.519,67	1.595,65	1.675,43	13.584,12
Servicios básicos	180,00	189,00	198,45	208,37	218,79	229,73	241,22	253,28	265,94	279,24	2264,02
Internet	48,00	50,40	52,92	55,57	58,34	61,26	64,32	67,54	70,92	74,46	603,74
Aseo y limpieza	72,00	75,60	79,38	83,35	87,52	91,89	96,49	101,31	106,38	111,70	603,74
<b>Total</b>	<b>2.100,00</b>	<b>2.205,00</b>	<b>2.315,25</b>	<b>2.431,01</b>	<b>2.552,56</b>	<b>2.680,19</b>	<b>2.814,20</b>	<b>2.954,91</b>	<b>3.102,66</b>	<b>3.257,79</b>	<b>26.413,57</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

**NOTA:** Se estima cobrar por arriendo \$ 60,00 por alimentación \$ 90,00, por servicios básicos \$ 15,00 por internet \$4,00 y por limpieza \$6,00 por estudiante en forma mensual.



✓ **Proyección de ventas totales (19 estudiantes)**

**Cuadro N. 33**

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
Arriendo	13.680,00	14.364,00	15.082,20	15.836,31	16.628,13	17.459,53	18.332,51	19.249,13	20.211,59	21.222,17	172.065,57
Alimentación	20.520,00	21.546,00	22.623,30	23.754,47	24.942,19	26.189,30	27.498,76	28.873,70	30.317,39	31.833,25	258.098,35
Servicios básicos	3.420,00	3.591,00	3.770,55	3.959,08	4.157,03	4.364,88	4.583,13	4.812,28	5.052,90	5.305,54	17.206,56
Internet	912,00	957,60	1.005,48	1.055,75	1.108,54	1.163,97	1.222,17	1.283,28	1.347,44	1.414,81	11.471,04
Aseo y limpieza	1.368,00	1.436,40	1.508,22	1.583,65	1.662,88	1.745,91	1.833,31	1.924,89	2.021,22	2.122,30	43.016,39
<b>Total \$</b>	<b>39.900,00</b>	<b>41.895,00</b>	<b>43.989,75</b>	<b>46.189,24</b>	<b>48.498,70</b>	<b>50.923,63</b>	<b>53.469,82</b>	<b>56.143,31</b>	<b>58.950,47</b>	<b>61.898,00</b>	<b>501.857,91</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Gastos de administración**

Son aquellos gastos que incurre la empresa para pago al personal administrativo, para que genere el servicio que se va a producir.

- **Sueldos del Personal de Administración**

**Cuadro N. 34**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>SUELDO B. UN.</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>FONDO RESERVA</b>	<b>DECIMO TERCER</b>	<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>TOTAL</b>
ADMINISTRADOR	380.00	46.93	31.67	31.67	20,00	510.26
CONTADOR	112					112.00
TOTAL MENSUAL	492.00	43.23	31.67	31.67	20.00	622.26
TOTAL ANUAL	5,904.00	563.16	380.00	380.00	240.00	7,467.16

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Sueldos del Personal de Administración proyectados**

**Cuadro N. 35**

ADMINISTRACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
P. Administración	7,467,16	7,840.52	8,232.54	8,644.17	9,076.38	9,530.20	10,006.71	10,507.04	11,032.40	11,584.02
TOTAL	7,467,16	7,840.52	8,232.54	8,644.17	9,076.38	9,530.20	10,006.71	10,507.04	11,032.40	11,584.02

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Gastos Generales área administrativa**

Los gastos varios sirven para el desarrollo del servicio que produce la empresa.

- **Materiales de oficina**

Son los materiales que necesita el personal administrativo para su desempeño diario.

**Cuadro N. 36**

Descripción	Unidad	Cant.	V. UNITAR.	V. TOTAL
Papel Bond	Unidad	8	3.75	30.00
Perforadoras	Unidad	2	7.00	14.00
Grapadoras	Unidad	2	7.00	14.00
Clips	Unidad	3	1.00	3.00
Carpetas	Unidad	10	0.20	2.00
Esféros	Unidad	8	0.25	2.00
Cartucho Impresora	Unidad	1	35.00	35.00
<b>TOTAL.</b>				<b>100.00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Servicios Básicos del área administrativa**

Son considerados así porque cubren los consumos de agua, luz, etc.

**Cuadro N. 37**

Descripción	Tipo de medida	UNIDAD	TOTAL
Energía eléctrica	Kw/h	300	240.00
Agua potable	M <sup>3</sup>	30	40.00
Internet	Plan		198.00
<b>TOTAL</b>			<b>478.00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Gastos por depreciación Activos Fijos del Área Administrativa.**

Consiste en la pérdida de su valor adquisitivo por el uso de los activos fijos de acuerdo a la Ley.

**Cuadro N. 38**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>VALOR</b>	<b>VIDA UTIL</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>CUOTA DEPRECIACIÓN</b>
Construcciones	44.410,00	20 años	5%	2.220,50
Equipo de cocina	1.684,00	10 años	10%	168,40
Bienes Muebles área operativa	6.656,00	10 años	10%	665,60
Equipos oficina Inf. administración	720,00	3 años	33,33%	239,976
Bienes muebles administración	460,00	10 años	10%	46,00
Equipos información Reinversión	500,00	3 años	33,33%	166,65
<b>Total</b>	<b>54.430,00</b>			<b>3.507,13</b>

Fuente: Ley de Régimen Tributario interno al 2009  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Depreciación total proyectada**

**Cuadro N. 39**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>	<b>TOTAL</b>
Construcciones	2.220,50	2.220,50	2.220,50	2.220,50	2.220,50	2.220,50	2.220,50	2.220,50	2.220,50	2.220,50	22.205,00
Equipo de cocina	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	1.684,00
Bienes Muebles A. Operat.	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	6.656,00
Equipos Inform. administración	239,98	239,98	239,98								719,93
Bienes muebles administración	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	460,00
Equipos Informáticos Reinversión						166,65	166,65	166,65			499,95
<b>Total</b>	<b>3.340,48</b>	<b>3.340,48</b>	<b>3.340,48</b>	<b>3.100,50</b>	<b>3.100,50</b>	<b>3.267,15</b>	<b>3.267,15</b>	<b>3.267,15</b>	<b>3.100,50</b>	<b>3.100,50</b>	<b>32.224,88</b>

Fuente: Ley de Régimen Tributario interno al 2009  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Depreciación Administrativa Proyectada**

**Cuadro N. 40**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>	<b>TOTAL</b>
Construcciones	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	11.102,50
Equipos Inform. administración	239,98	239,98	239,98								719,93
Bienes muebles administración	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	46,00	460,00
Equipos Informáticos Reinversión	-					166,65	166,65	166,65			499,95
<b>Total</b>	<b>1.396,23</b>	<b>1.396,23</b>	<b>1.396,23</b>	<b>1.156,25</b>	<b>1.156,25</b>	<b>1.322,90</b>	<b>1.322,90</b>	<b>1.322,90</b>	<b>1.156,25</b>	<b>1.156,25</b>	<b>12.782,38</b>

Fuente: Ley de Régimen Tributario interno al 2009  
Elaborado por: Silvana Méndez S.

- ✓ **Gastos de Amortización**
- ✓ **Gasto amortización Administrativa Proyectada**

**Cuadro N. 41**

VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

- ✓ **Total de Gastos Administrativos**

**Cuadro N. 42**

<b>Gastos Administrativos</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
Gastos Personal	7.467,16	7.840,52	8.232,54	8.644,17	9.076,38	9.530,20	10.006,71	10.507,04	11.032,40	11.584,02
Servicios Básicos	478,00	501,90	527,00	553,34	581,01	610,06	640,57	672,59	706,22	741,53
Materiales oficina	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55	127,63	134,01	140,71	147,75	155,13
Depreciación Adm.	1.396,23	1.396,23	1.396,23	1.156,25	1.156,25	1.322,90	1.322,90	1.322,90	1.156,25	1.156,25
Amortización Gt. Ad.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	-	-	-
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>9.541,39</b>	<b>9.943,64</b>	<b>10.366,01</b>	<b>10.569,53</b>	<b>11.035,19</b>	<b>11.590,79</b>	<b>12.104,18</b>	<b>12.643,25</b>	<b>13.042,62</b>	<b>13.636,93</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Gastos Operativos**

Entre los gastos operativos consta el pago al personal, pago de gastos generales y servicios, depreciación y amortización.

✓ **Sueldos del personal Operativo**

**Cuadro N. 43**

NRO.	DESCRIPCIÓN	SUELDO B. UN.	APORTE PATRONAL	F. RESERVA	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	TOTAL
1	Guardia	240.00	29,16	20.00	20.00	20.00	329,16
2	Cocinera	240.00	29.16	20.00	20.00	20.00	329.16
3	Cocina	120.00	29,16	20.00	20.00	20.00	104.15
	MENSUAL	600.00	87.48	60.00	60.00	60.00	867.48
	ANUAL	<b>7,200.00</b>	<b>1,049.76</b>	<b>720.00</b>	<b>720.00</b>	<b>720.00</b>	<b>10,409.76</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Sueldo del personal Operativo Proyectado**

**Cuadro N. 44**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Sueldos	10,409.76	10,930.25	11,476.76	12,050.60	12,653.13	13,285.78	13,950.07	14,647.58	15,379.96	16,148.95
<b>ANUAL</b>	<b>10,409.67</b>	<b>10,930.25</b>	<b>11,476.76</b>	<b>12,050.60</b>	<b>12,653.13</b>	<b>13,285.78</b>	<b>13,950.07</b>	<b>14,647.58</b>	<b>15,379.96</b>	<b>16,148.95</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.



✓ **Productos de Alimentación**

**Cuadro N. 45**

<b>Descripción</b>	<b>Tipo de medida</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>v. unit</b>	<b>v. total</b>
Papas	qq	25	8,00	200,00
Arroz	qq	45	30,00	1.350,00
Azúcar	qq.	15	30,00	450,00
Carne	Lib.	300	1,70	510,00
Pan	Uni	4560	0,15	684,00
Huevos	Uni	500	0,10	456,00
Sal	Lib.	10	0,50	5,00
Tomate	Uni.	100	0,10	10,00
Cebolla	Uni.	100	0,10	10,00
Fréjol	Lib.	60	0,50	30,00
Arveja	Lib.	40	1,00	40,00
Lenteja	Lib.	40	1,00	40,00
Avena	Uni	50	0,10	5,00
Quinoa	Lib.	50	0,50	25,00
Aceite	Unid	80	1,70	136,00
Arroz de Cebada	Unid.	30	1,50	45,00
Harina	unid	100	0,25	25,00
Pollo	Unid.	200	1,10	220,00
Pescado	Lib.	110	1,50	165,00
Fideos	Lib.	25	0,60	15,00
Maíz	Lib.	25	0,80	20,00
Canguil	Lib.	15	0,30	4,50
Verduras	Lib.	142	0,50	71,00
Leche	Unid.	1200	0,65	780,00
Queso	Unid.	151	2,00	302,00
Yucas	qq	18	2,25	40,50
Café	Unid	60	5,75	345,00
Plátanos	Unid	300	0,60	180,00
Aliños	Lib.	100	3,00	300,00
Gas	Unid.	39	2,00	78,00
	<b>TOTAL</b>			<b>6,546.00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Servicios Básicos**

**Cuadro N. 46**

Descripción	Tipo de medida	UNIDAD	TOTAL
Energía eléctrica	Kw/h	300	240.00
Agua potable	M <sup>3</sup>	30	40.00
Internet	Plan anual		198,00
<b>TOTAL</b>			<b>478.00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Productos de Limpieza**

**Cuadro N. 47**

Descripción	Tipo de medida	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Escobas	Unidad	12	2.50	30.00
Trapeadores	Unidad	12	3.00	36.00
Recogedores	Unidad	12	3.00	36.00
Basureros	Unidad	12	5.00	60.00
Desinfectantes	Unidad	24	4.00	96.00
Polvax	Unidades	15	6.00	90.00
Estropajos	Unidad	19	1.00	19.0
<b>TOTAL USD</b>				<b>367.00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Publicidad y Propaganda**

**Cuadro N. 48**

Descripción	Tipo de medida	UNIDAD	TOTAL
Prensa Escrita	U	360	100.00
Radio	U	180	280.00
<b>TOTAL</b>			<b>380.00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Depreciación Operativa Proyectada**

**Cuadro N. 49**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>	<b>TOTAL</b>
Construcciones	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	1.110,25	11.102,50
Equipo de cocina	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	168,40	1.684,00
Bienes Muebles Operativos	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	665,60	6.656,00
<b>Total</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>1.944,25</b>	<b>19.442,50</b>

Fuente: Ley de Régimen Tributario interno al 2009

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Amortización Gastos Operativos**

**Cuadro N. 50**

<b>VALOR</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Total gastos operativos**

**Cuadro N. 51**

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Personal	10.409,76	10.930,25	11.476,76	12.050,60	12.653,13	13.285,78	13.950,07	14.647,58	15.379,96	16.148,95
Alimentación	6.546,00	6.873,30	7.216,97	7.577,81	7.956,70	8.354,54	8.772,27	9.210,88	9.671,42	10.154,99
Serv. Básicos	478,00	501,90	527,00	553,34	581,01	610,06	640,57	672,59	706,22	741,53
Productos de Limpieza	367,00	385,35	404,62	424,85	446,09	468,40	491,82	516,41	542,23	569,34
Publicidad y Propaganda	380,00	399,00	418,95	439,90	461,89	484,99	509,24	534,70	561,43	589,50
Depre. Bienes Operativos	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25
Amortización G. Operativos	100,00	100,00	100,00	100,00						
<b>GASTOS Operativos</b>	<b>20.225,01</b>	<b>21.134,05</b>	<b>22.088,54</b>	<b>23.090,75</b>	<b>24.043,08</b>	<b>25.148,02</b>	<b>26.308,21</b>	<b>27.526,41</b>	<b>28.805,51</b>	<b>30.148,58</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Gastos Financieros**

Son aquellos gastos por pago de intereses a las financieras.

✓ **Gastos por intereses**

La amortización de la deuda de \$ 30.000,00 se realizará mediante pagos mensuales de capital e interés.

✓ **Tabla de amortización de la deuda**

A continuación se expresa la tabla de amortización de la deuda en forma mensual, cuya fuente directa la cooperativa de ahorro y crédito Atuntaqui al 2009 fue siendo:

**Cuadro N. 52**

<b>NRO.</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>CUOTA</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>SALDO</b>
1	30.000,00	500,00	300,00	29.500,00
2	29.500,00	500,00	295,00	29.000,00
3	29.000,00	500,00	290,00	28.500,00
4	28.500,00	500,00	285,00	28.000,00
5	28.000,00	500,00	280,00	27.500,00
6	27.500,00	500,00	275,00	27.000,00
7	27.000,00	500,00	270,00	26.500,00
8	26.500,00	500,00	265,00	26.000,00
9	26.000,00	500,00	260,00	25.500,00
10	25.500,00	500,00	255,00	25.000,00
11	25.000,00	500,00	250,00	24.500,00
12	24.500,00	500,00	245,00	24.000,00
13	24.000,00	500,00	240,00	23.500,00
14	23.500,00	500,00	235,00	23.000,00
15	23.000,00	500,00	230,00	22.500,00
16	22.500,00	500,00	225,00	22.000,00
17	22.000,00	500,00	220,00	21.500,00
18	21.500,00	500,00	215,00	21.000,00
19	21.000,00	500,00	210,00	20.500,00
20	20.500,00	500,00	205,00	20.000,00
21	20.000,00	500,00	200,00	19.500,00
22	19.500,00	500,00	195,00	19.000,00
23	19.000,00	500,00	190,00	18.500,00
24	18.500,00	500,00	185,00	18.000,00
25	18.000,00	500,00	180,00	17.500,00
26	17.500,00	500,00	175,00	17.000,00
27	17.000,00	500,00	170,00	16.500,00
28	16.500,00	500,00	165,00	16.000,00
29	16.000,00	500,00	160,00	15.500,00
30	15.500,00	500,00	155,00	15.000,00
31	15.000,00	500,00	150,00	14.500,00
32	14.500,00	500,00	145,00	14.000,00
33	14.000,00	500,00	140,00	13.500,00
34	13.500,00	500,00	135,00	13.000,00
35	13.000,00	500,00	130,00	12.500,00
36	12.500,00	500,00	125,00	12.000,00
37	12.000,00	500,00	120,00	11.500,00
38	11.500,00	500,00	115,00	11.000,00
39	11.000,00	500,00	110,00	10.500,00
40	10.500,00	500,00	105,00	10.000,00
41	10.000,00	500,00	100,00	9.500,00
42	9.500,00	500,00	95,00	9.000,00
43	9.000,00	500,00	90,00	8.500,00
44	8.500,00	500,00	85,00	8.000,00
45	8.000,00	500,00	80,00	7.500,00
46	7.500,00	500,00	75,00	7.000,00
47	7.000,00	500,00	70,00	6.500,00
48	6.500,00	500,00	65,00	6.000,00
49	6.000,00	500,00	60,00	5.500,00
50	5.500,00	500,00	55,00	5.000,00
51	5.000,00	500,00	50,00	4.500,00
52	4.500,00	500,00	45,00	4.000,00
53	4.000,00	500,00	40,00	3.500,00
54	3.500,00	500,00	35,00	3.000,00
55	3.000,00	500,00	30,00	2.500,00
56	2.500,00	500,00	25,00	2.000,00
57	2.000,00	500,00	20,00	1.500,00
58	1.500,00	500,00	15,00	1.000,00
59	1.000,00	500,00	10,00	500,00
60	500,00	500,00	5,00	-
<b>TOTAL \$</b>		<b>30.000,00</b>	9.150,00	

✓ **Gastos Financieros**

**Cuadro N. 53**

<b>Financiera</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Intereses Pagados	3.270,00	2.550,00	1.830,00	1.110,00	390,00

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Presupuesto de egresos**

**Presupuesto de egresos  
Centro de hospedaje y alimentación  
Dólares  
Cuadro N. 54**

<b>CONCEPTO/ ANOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
<b>PERSONAL</b>										
Personal administrativo	7,467.16	7,840.52	8,232.54	8,644.17	9,076.38	9,530.20	10,006.71	10,507.04	11,032.40	11,584.02
Personal Operativo	10,409.76	10,930.25	11,476.76	12,050.60	12,653.13	13,285.78	13,950.07	14,647.58	15,379.96	16,148.95
<b>TOTAL PERSONAL</b>	<b>17,876.92</b>	<b>18,770.77</b>	<b>19,709.30</b>	<b>20,694.77</b>	<b>21,729.51</b>	<b>22,815.98</b>	<b>23,956.78</b>	<b>25,154.62</b>	<b>26,412.36</b>	<b>27,732.97</b>
Servicios Básicos	956.00	1,003.80	1,054.00	1,106.68	1,162.02	1,220.12	1,281.14	1,345.18	1,412.44	1,483.06
Alimentos	6546.00	6,873.30	7,216.97	7,577.81	7,956.70	8,354.54	8,772.27	9,210.88	9,671.42	10,154.99
Material de oficina	100.00	105.00	110.25	115.25	121.55	127.63	134.01	140.71	147.75	155.13
Productos de Limpieza	367.00	385.35	404.62	424.85	446.09	468.40	491.82	516.41	542.23	569.34
Publicidad	380.00	399.00	418.95	439.90	461.89	484.99	509.24	534.70	561.43	589.50
Gastos Financieros	3,270.00	2,550.00	1,830.00	1,110.00	390.00	-	-	-	-	-
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>11,619.00</b>	<b>11,316.45</b>	<b>11,034.79</b>	<b>10,774.49</b>	<b>10,538.25</b>	<b>10,655.68</b>	<b>11,188.48</b>	<b>11,747.88</b>	<b>12,869.97</b>	<b>12,952.02</b>
<b>Depreciaciones</b>	3,340.48	3,340.48	3,340.48	3,100.50	3,100.50	3,267.15	3,267.15	3,267.15	3,100.50	3,100.50
<b>Amortizaciones</b>	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>3,540.48</b>	<b>3,540.48</b>	<b>3,540.48</b>	<b>3,300.50</b>	<b>3,300.50</b>	<b>3,267.15</b>	<b>3,267.15</b>	<b>3,267.15</b>	<b>3,100.50</b>	<b>3,100.50</b>
<b>TOTAL PRESUP</b>	<b>33,036.40</b>	<b>33,627.58</b>	<b>34,287.57</b>	<b>34,769.76</b>	<b>35,568.26</b>	<b>36,738.81</b>	<b>38,412.41</b>	<b>40,169.65</b>	<b>42,382.83</b>	<b>43,785.49</b>

**5.4 BALANCE GENERAL INICIAL**

El balance general inicial es incluir y presentar en forma adecuada los activos, pasivos y patrimonio de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>2.458,00</b>	<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>	<b>30.000,00</b>
<b>Activos disponibles</b>	<b>2,458.00</b>	Documentos por pagar	<u>30.000,00</u>
Caja-Bancos	<u>2,458.00</u>		
<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>64.980,00</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>30.000,00</b>
Terreno	11.050,00		
Construcciones	44.410,00		
Muebles y enseres (Ventas)	6.656,00		
Muebles Enseres (Administrativos)	460,00	<b>PATRIMONIO</b>	<b>38.438.00</b>
Equipos Informáticos	720,00		
Equipo Cocina	<u>1.684,00</u>	Capital Propio	<u>38.438.00</u>
	<hr/>		
<b>OTROS ACTIVOS Intangibles</b>	<b>1.000,00</b>		
Gastos de constitución Estudio Proyecto	500,00	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>38.438.00</b>
	500,00		
	<hr/>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>68.438.00</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>68.438.00</b>

## 5.5 PROYECCIONES DE ESTADOS FINANCIEROS

### ✓ Estado de pérdidas y ganancias

Es el detalle de los ingresos y los gastos de un tiempo determinado de la empresa y basados en los principios de contabilidad generalmente aceptados.



Cuadro N. 55

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>VENTAS PROYECTADAS</b>	<b>39.900,00</b>	<b>41.895,00</b>	<b>43.989,75</b>	<b>46.189,24</b>	<b>48.498,70</b>	<b>50.923,63</b>	<b>53.469,82</b>	<b>56.143,31</b>	<b>58.950,47</b>	<b>61.898,00</b>
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>39.900,00</b>	<b>41.895,00</b>	<b>43.989,75</b>	<b>46.189,24</b>	<b>48.498,70</b>	<b>50.923,63</b>	<b>53.469,82</b>	<b>56.143,31</b>	<b>58.950,47</b>	<b>61.898,00</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>29.766,40</b>	<b>33.627,69</b>	<b>34.284,55</b>	<b>34.770,28</b>	<b>35.468,27</b>	<b>36.738,81</b>	<b>38.412,39</b>	<b>40.169,65</b>	<b>41.848,13</b>	<b>43.785,51</b>
<b>GASTOS ADMINISTRACIÓN</b>	<b>9.541,39</b>	<b>9.943,64</b>	<b>10.366,01</b>	<b>10.569,53</b>	<b>11.035,19</b>	<b>11.590,79</b>	<b>12.104,18</b>	<b>12.643,25</b>	<b>13.042,62</b>	<b>13.636,93</b>
Personal	7.467,16	7.840,52	8.232,54	8.644,17	9.076,38	9.530,20	10.006,71	10.507,04	11.032,40	11.584,02
Serv. Básicos	478,00	501,90	527,00	553,34	581,01	610,06	640,57	672,59	706,22	741,53
Materiales de Oficina	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55	127,63	134,01	140,71	147,75	155,13
Depreciación Admin.	1.396,23	1.396,23	1.396,23	1.156,25	1.156,25	1.322,90	1.322,90	1.322,90	1.156,25	1.156,25
Amortizaciones G. Adm.	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	-	-	-	-	-
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>	<b>20.225,01</b>	<b>21.134,05</b>	<b>22.088,54</b>	<b>23.090,75</b>	<b>24.043,08</b>	<b>25.148,02</b>	<b>26.308,21</b>	<b>27.526,41</b>	<b>28.805,51</b>	<b>30.148,58</b>
Personal	10.409,76	10.930,25	11.476,76	12.050,60	12.653,13	13.285,78	13.950,07	14.647,58	15.379,96	16.148,95
Alimentación	6.546,00	6.873,30	7.216,97	7.577,81	7.956,70	8.354,54	8.772,27	9.210,88	9.671,42	10.154,99
Serv. Básicos	478,00	501,90	527,00	553,34	581,01	610,06	640,57	672,59	706,22	741,53
Productos de Limpieza	367,00	385,35	404,62	424,85	446,09	468,40	491,82	516,41	542,23	569,34
Publicidad y Propaganda	380,00	399,00	418,95	439,90	461,89	484,99	509,24	534,70	561,43	589,50
Depreciación Bienes Operativos	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25	1.944,25
Amortizaciones G. Operativos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00					
<b>UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIÓN</b>	<b>10.133,60</b>	<b>8.267,31</b>	<b>9.705,20</b>	<b>11.418,96</b>	<b>12.930,43</b>	<b>14.184,83</b>	<b>15.057,42</b>	<b>15.973,65</b>	<b>17.102,34</b>	<b>18.112,49</b>
<b>(+/-) MOVIMIENTO FINANCIERO</b>										
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>3270,00</b>	<b>2550,00</b>	<b>1.830,00</b>	<b>1.110,00</b>	<b>390,00</b>	-	-	-	-	-
Intereses Pagados	3270,00	2550,00	1830,00	1110,00	390,00		0,00	0,00	0,00	0,00
<b>UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO</b>	<b>6.863,60</b>	<b>5.717,31</b>	<b>7.875,20</b>	<b>10.308,96</b>	<b>12.540,43</b>	<b>14.184,83</b>	<b>15.057,42</b>	<b>15.973,65</b>	<b>17.102,34</b>	<b>18.112,49</b>
Participación trabajadores	1.029,54	857,60	1.181,28	1.546,34	1.896,06	2.127,72	2.258,61	2.396,05	2.565,35	2.716,87
<b>UTILIDAD ANTES PAGO IMPUESTOS</b>	<b>5.834,06</b>	<b>4.859,71</b>	<b>6.693,92</b>	<b>8.762,61</b>	<b>10.659,37</b>	<b>12.057,10</b>	<b>12.798,81</b>	<b>13.577,61</b>	<b>14.536,99</b>	<b>15.395,61</b>
Impuesto a la renta	-	-	-	-	87,47	155,36	192,44	231,38	279,35	322,28
<b>UTILIDAD O PERDIDA NETA</b>	<b>5.834,06</b>	<b>4.859,71</b>	<b>6.693,92</b>	<b>8.762,61</b>	<b>10.571,90</b>	<b>11.901,75</b>	<b>12.606,37</b>	<b>13.346,23</b>	<b>14.257,64</b>	<b>15.073,33</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

✓ **Flujo de caja**

Es el estado financiero que mide los ingresos y egresos en efectivo que posiblemente tendrá la empresa en un periodo determinado, permitiendo saber si se pueden y las obligaciones pendientes.

**Cuadro N. 56**

FLUJO DE CAJA											
DETALLE	0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INVERSIÓN	- 68,438.00										
UTILIDAD EJERCICIO		5,834.06	4,859.71	6,693.92	8,762.61	10,571.90	11,901.75	12,606.37	13,346.23	14,257.64	15,073.33
(+) Depreciaciones		3,340.48	3,340.48	3,340.48	3,100.50	3,100.50	3,267.15	3,267.15	3,267.15	3,100.50	3,100.50
(+) Amortizaciones		200.00	200.00	200.00	200.00	200.00					3,089.50
(-) Reversión					500.00						
(+) Recuperación Bienes Inmuebles											
(+) Recuperación Capital Trabajo											2,548.00
(+) Venta de activos											35,000.00
FLUJO NETO	-68,438.00	9,374.54	8,400.19	10,234.40	11,563.11	13,872.40	15,168.90	15,873.52	16,613.38	17,358.14	58,721.33

Elaborado por: Silvana Méndez S.

## 5.6 EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

### ✓ Valor actual Neto (VAN)

Este indicador muestra el monto de los beneficios reales que tendrá el proyecto ante la inversión. La tasa de redescuento es de 12,73%, el VAN para los diez años proyectado será igual a:

$$\text{VAN} = - \text{Inversión Inicial} + \frac{\text{E.E}}{(1+r)^n}$$

$$\text{VAN} = -68.438,00 + \frac{9.374,54}{(1,1273)^1} + \frac{8.400,19}{(1,1273)^2} + \frac{10.234,40}{(1,1273)^3} + \frac{11.563,11}{(1,1273)^4} + \frac{13.872,40}{(1,1273)^5} + \frac{15.168,90}{(1,1273)^6} + \frac{15.873,52}{(1,1273)^7} + \frac{16.613,38}{(1,1273)^8} + \frac{17.358,14}{(1,1273)^9} + \frac{58.721,33}{(1,1273)^{10}}$$

$$\text{VAN} = \text{USD.} - 68.438,00 + 81.094,01$$

$$\text{VAN} = \$ 12.656,01$$

**Interpretación:** Siendo la suma de los flujos de efectivo descontados de \$81.094.01 superior a la inversión inicial de \$68,438.00; la microempresa logrará cubrir la inversión inicial y generará una utilidad en torno al movimiento del proyecto en los 10 años de \$12.656.01, manejada a un costo de capital (Kp) del 12,73%, lo cual implica que el proyecto es factible y por lo tanto se acepta.

✓ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Para calcular el TIR se utilizó el método de ponderación, estableciéndose el siguiente proceso:

Tasa superior (18%)

Tasa inferior (16%)

Con lo cual se obtuvo el siguiente cuadro de aplicación:

✓ **Flujos Netos Actualizados**

**Cuadro N. 57**

<b>FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS</b>			
<b>Años Flujos</b>	<b>FLUJOS NETOS.</b>	<b>POSITIVO</b>	<b>NEGATIVO</b>
0	68.438,00	68.438,00	68.438,00
1	9.374,54	8.081,50	7.944,53
2	8.400,19	6.242,71	6.032,89
3	10.234,40	6.556,75	6.228,97
4	11.563,11	6.386,20	5.964,13
5	13.872,40	6.604,83	6,063.75
6	15.168,90	6.225,96	5.619,04
7	15.873,52	5.616,52	4.983,10
8	16.613,38	5.067,50	4.419,79
9	17.358,14	4.564,38	3.913,50
10	58.721,33	13.311,16	11.219,56
	<b>76.079,48</b>	<b>219.51</b>	<b>- 6.048.75</b>

TIR FINANCIERO:

$$\begin{array}{rcl}
 6,268.26 & 2\% & \\
 219.51 & x = & 0,070\% \\
 & (+) \text{ Tasa inferior} & \underline{16\%} \\
 & \text{TIR} = & \mathbf{16,07\%}
 \end{array}$$

**Interpretación:** De acuerdo con esta tasa, siendo superior a la Tasa Mínima Aceptable de rendimiento del 16,07% superior al costo de capital del 12,73%, el proyecto se considera factible, debido a que ésta tasa permite igualar a la sumatoria actualizada de los flujos de efectivo con la inversión inicial.

✓ **PERÍODO DE RECUPERACIÓN**

Este elemento de evaluación financiera permite conocer en qué tiempo se recuperara la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados.

Inversión = \$ 68.438,00

Flujos de caja proyectados

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Entradas de efectivo netas \$		8,315.93	6,610.13	7,144.04	7,160.06	7,619.98	7,391.23	6,861.15	6,370.04	5,904.02	17,717.43
Sumatoria total de entradas de efectivo	<b>81,094.01</b>										
<b>INVERSIÓN INICIAL \$</b>	<b>68,438.00</b>	<b>8,315.93</b>	<b>6,610.13</b>	<b>7,144.04</b>	<b>7,160.06</b>	<b>7,619.98</b>	<b>7,391.23</b>	<b>6,861.15</b>	<b>6,370.04</b>	<b>5,904.02</b>	<b>17,717.43</b>

$\frac{\text{Flujo de Caja Actualizado}}{\text{Inversión}} = \frac{81.094.01}{68.438.00} = 1,18$
--

Por lo tanto el Periodo de Recuperación de la Inversión es a principios del noveno año)

✓ **BENEFICIO / COSTO**

**Cuadro N. 58**

<b>Años</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS</b>	<b>EGRESOS ACTUALIZADOS</b>
1	39.900,00	34.140,20	35.394,30	30.284,93
2	41.895,00	34.786,68	32.967,28	27.373,73
3	43.989,75	35.501,49	30.706,69	24.781,53
4	46.189,24	36.048,07	28.601,10	22.321,53
5	48.498,70	36.809,95	26.639,90	20.219,37
6	50.923,63	38.147,57	24.813,18	18.587,88
7	53.469,82	39.891,59	23.111,71	17.242,68
8	56.143,31	41.722,81	21.526,92	15.997,70
9	58.950,47	43.478,94	20.050,80	14.788,48
10	61.898,00	45.497,87	18.675,90	13.727,64
<b>TOTAL</b>	<b>501.857,91</b>	<b>386.025,16</b>	<b>262.487,79</b>	<b>205.325,46</b>

Elaborado por: Silvana Méndez S.

$$\text{Beneficio/costo} = \frac{\text{Ingresos Deflactados}}{\text{Egresos Deflactados}}$$

$$\text{Beneficio/ costo} = \frac{262.487,79}{205.325,46}$$

$$\text{Beneficio/ costo} = 1,28$$

**Interpretación:** Este indicador refleja el valor que tiene el proyecto en relación con los beneficios y costos determinándose una relación de 1,28 veces lo que indica que por cada dólar invertido se genera \$0,28 de utilidad.

✓ **Punto de equilibrio**

La venta de los servicios de hospedaje y alimentación serán los ingresos, y los egresos todos los gastos por concepto de Sueldos, administrativos, de ventas, Gasto en ventas, Gastos financieros, Gastos administrativos, Amortización de la deuda, Depreciaciones, es decir los costos variables y fijos del proyecto.

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>	<b>39.900,00</b>	<b>41.895,00</b>	<b>43.989,75</b>	<b>46.189,24</b>	<b>48.498,70</b>	<b>50.923,63</b>	<b>53.469,82</b>	<b>56.143,31</b>	<b>58.950,47</b>	<b>61.898,00</b>
VENTAS	39.900,00	41.895,00	43.989,75	46.189,24	48.498,70	50.923,63	53.469,82	56.143,31	58.950,47	61.898,00
Gastos personal	17.876,92	18.770,77	19.709,30	20.694,77	21.729,51	22.815,98	23.956,78	25.154,62	26.412,35	27.732,97
Gastos Operacionales	1.323,00	1.389,15	1.458,61	1.531,54	1.608,11	1.688,52	1.772,95	1.861,59	1.954,67	2.052,41
Gasto ventas (Publicidad)	380,00	399,00	418,95	439,90	461,89	484,99	509,24	534,70	561,43	589,50
Gasto amortización financieros intereses	3.270,00	2.550,00	1.830,00	1.110,00	390,00		-			
Amortización	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00					
Depreciación	3.340,48	3.340,48	3.340,48	3.100,50	3.100,50	3.267,15	3.267,15	3.267,15	3.100,50	3.100,50
<b>Total Costo Fijo</b>	<b>26.290,40</b>	<b>26.549,39</b>	<b>26.857,34</b>	<b>26.976,70</b>	<b>27.390,02</b>	<b>28.256,64</b>	<b>29.506,12</b>	<b>30.818,06</b>	<b>32.028,96</b>	<b>33.475,38</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>										
Alimentación	6.546,00	6.873,30	7.216,97	7.577,81	7.956,70	8.354,54	8.772,27	9.210,88	9.671,42	10.154,99
<b>Total de Costos Variables</b>	<b>6.546,00</b>	<b>6.873,30</b>	<b>7.216,97</b>	<b>7.577,81</b>	<b>7.956,70</b>	<b>8.354,54</b>	<b>8.772,27</b>	<b>9.210,88</b>	<b>9.671,42</b>	<b>10.154,99</b>
PE DOLARES	<b>31.450,10</b>	<b>31.759,93</b>	<b>32.128,31</b>	<b>32.271,11</b>	<b>32.765,53</b>	<b>33.802,24</b>	<b>35.296,94</b>	<b>36.866,37</b>	<b>38.314,91</b>	<b>40.045,20</b>

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Venta}}}$$

$$P.E = \frac{26.290,40}{1 - (6.546/39.900)}$$

**P.E. = \$31.450,10** Punto de equilibrio que la empresa debe alcanzar para cubrir sus costos fijos y variables.

## CAPÍTULO VI

### 6 IMPACTOS DEL PROYECTO

#### 6.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para el proyecto se ha programado aplicar para evaluar los impactos en base a la siguiente tabla de puntajes, siendo:

<b>Significado</b>	Negativo en el nivel alto	Negativo en el nivel medio	Negativo en el nivel bajo	Ni negativo, ni positivo	Positivo en el nivel bajo	Positivo en el nivel medio	Positivo en el nivel alto
<b>Puntaje</b>	-3	-2	-1	0	1	2	3

Con esta tabla se procedió a aplicar en los siguientes impactos el puntaje de evaluación, siendo:

✓ **Impacto educativo**

Nivel de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
<b>Indicador</b>								
Infraestructura								3
Educación								2
Intercambio de conocimiento								2
Convivencia								3
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>

$\Sigma$  Nivel de impacto / N° Indicadores

$$10/4 = 2,5$$

El impacto económico resultante es positivo medio.



## **Análisis:**

La educación es un medio fundamental para adquirir, transmitir y acrecentar la cultura; es un proceso permanente que contribuye al desarrollo del individuo y a la transformación de la sociedad, y es un factor determinante para la adquisición de conocimientos y para formar al hombre de manera que tenga sentido de solidaridad social.

Preocupados por la creciente demanda del servicio de vivienda en la ciudad de Ibarra, específicamente para los estudiantes residentes de las universidades de la ciudad de Ibarra, las cuales se encuentran funcionando más de 20 años y proporcionando carreras de gran interés colectivo y con gran afluencia de jóvenes de diversas partes del Ecuador, el centro de hospedaje y alimentación contará con instalaciones que permitan acoger a 19 jóvenes, con habitaciones confortables, privadas, con servicios básicos, seguridad y limpieza.

Integrando los elementos étnicos o religiosos de diversas poblaciones del Ecuador, compartiendo experiencias y conocimientos de cada región, la residencia permitirá la convivencia en comunidad y fomentar las buenas relaciones entre ciudades vecinas y en un ambiente distinto y condiciones aceptables.

### ✓ **Impacto social**

<b>Nivel de</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Impacto</b>								
<b>Indicador</b>								
Nivel educativo								3
Papel de la familia								3
Estructura social								3
<b>TOTAL</b>							9	<b>9</b>

$\Sigma$  Nivel de impacto / N° Indicadores

9/3= 3

El impacto social resultante es positivo con tendencia alta.

### **Análisis:**

Los cambios en la estructura de la población provocan transformaciones en la sociedad. Entre los de mayor repercusión son los de nivel educativo, los relacionados con la estructura y el papel de la familia.

Siendo la educación un pilar fundamental dentro del desarrollo de un individuo, en los últimos años han aparecido un mayor número de Institutos y Universidades que proponen carreras interesantes, permitiendo al estudiante escoger y elegir la opción más adecuada.

El papel que desempeña la familia dentro del proceso estudiantil es primordial, ya que el aprendizaje y valores adquiridos en el hogar son plasmados en cada acto del individuo, permitiéndole desarrollarse y desenvolverse en una sociedad tan cambiante, la mala influencia y a veces el desconocimiento de valores desvía la atención de jóvenes que desean destacarse y ser personas útiles a la sociedad.

Por tal razón el centro de hospedaje y alimentación, permitirá la estadía de varios jóvenes que con deseos de adquirir nuevas experiencias, conocimientos, competencias, habilidades, se aventuran hasta la ciudad de Ibarra para estudiar en las distintas universidades del norte del país.

✓ **Económico**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>Total</b>
<b>Indicador</b>								
Demanda							3	3
Intercambio							3	3
Trabajo						2		2
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>

$\Sigma$  Nivel de impacto / N° Indicadores

$8/3= 2,6$  El impacto económico resultante es positivo medio.

**Análisis:**

La empresa de éxito ya no es la que es capaz de satisfacer la demanda al menor costo, sino la que es capaz de crear su propia demanda, para luego poder satisfacerla. Y en este proceso de cambio, la innovación ha sido la clave. Esto no es lo único que ha cambiado en la empresa. La nueva sociedad de la información y los procesos de globalización han conducido a un replanteamiento del trabajo dentro de la sociedad actual.

La residencia permitirá promover la iniciativa comercial, el intercambio y la inyección de capital circulante en la zona. Además al subcontratar la construcción de la residencia y contar con mano de obra y recursos de la ciudad de Ibarra, se apoya a la ciudad y a la gente que se dedica a estas actividades, beneficiando así al centro de hospedaje, así como también a la provincia.

✓ **Impacto Salud**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Indicador</b>								
Comodidad								3
Salud Corporal y mental								3
Vivienda								3
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>	<b>9</b>

$\Sigma$  Nivel de impacto / N° Indicadores

$$9/3= 3$$

El impacto ambiental resultante es alto positivo.

**Análisis:**

La organización mundial de la Salud (O.M.S) la define como el estado completo de bienestar físico, psíquico y social, y no sólo la ausencia de afecciones y enfermedades.

La salud y la capacidad del cuerpo humano para satisfacer las exigencias impuestas por el entorno y la vida cotidiana, la forma física del cuerpo y de la mente que ayuda a desarrollar una vida dinámica y positiva, la conjunción de la nutrición, alojamiento y educación influye en el desenvolvimiento académico de un individuo, por esta razón se crea la posibilidad de brindar una de las tres opciones mencionadas, con el arrendamiento de habitaciones amplias y cómodas, con servicios de alimentación, limpieza de cuartos, servicios básicos necesarios, uso del Internet las veinticuatro horas del día y sobre todo servicio de vigilancia.

✓ **Impacto Académico**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Indicador</b>								
Contexto: Ambiente que rodea al estudiante								3
Proceso: Experiencia y actitud mental del estudiante.								3
Efecto: Resultado del aprendizaje, cambio en competencias y actitudes								3
<b>TOTAL</b>							<b>9</b>	<b>9</b>

$\Sigma$  Nivel de impacto / N° Indicadores

$$9/3 = 3$$

El impacto ambiental resultante es alto positivo.

**Análisis:**

Tradicionalmente se mide la calidad de la educación tomando en cuenta el contexto educativo. Este contexto considera todos los insumos necesarios para hacer una buena educación. Los insumos que forman este contexto son el currículo, los profesores éticos con buena capacidad profesional, un buen plan de estudios, los manuales, los libros, la infraestructura.

De esta forma el impacto académico que tuvo para mí el desarrollar este proyecto fue el esfuerzo de 5 años de estudio, el poder plasmar todos los conocimientos adquiridos en un proyecto real y aplicable, lo cual da la seguridad de los aprendido al mismo tiempo de mostrar ese espíritu emprendedor que caracteriza a los estudiantes de las distintas universidades existentes en la ciudad de Ibarra.

✓ **Impacto general**

<b>Nivel de impacto</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Indicador</b>								
Educativo								2
Social								3
Económico								2
Salud								3
Académico								3
<b>TOTAL</b>						<b>4</b>	<b>9</b>	<b>13</b>

$\Sigma$  Nivel de impacto / N° Indicadores

$$13/5 = 2,6 \approx 3$$

El impacto a nivel general que dará el proyecto será de 3, lo cual constituye un impacto positivo alto.

**Análisis:**

Esto implica que al ser un impacto positivo alto, el centro de hospedaje y alimentación para estudiantes universitarios, será beneficioso tanto a nivel individual como colectivo, permitiendo generar una alternativa de mejora en lo educativo, social, económico, salud y protección personal al estudiante que viene en calidad de residente a obtener una profesión de otras regiones o ciudades del país.

## CAPÍTULO VII

### 7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 7.1 CONCLUSIONES

Una vez establecido el alcance de cada uno de los capítulos, se llegó a las siguientes conclusiones:

- El centro de hospedaje y alimentación logrará cubrir el 0.96% de la demanda insatisfecha, en un área de 442 m<sup>2</sup> de construcción, lo cual se prevé cubrir con 19 habitaciones; justificándose por lo tanto que el proyecto si puede cubrir la demanda.
- La inversión total del proyecto será de \$ 68,438.00, la misma que será financiada con el 56,16% propio y 43,84% con crédito.
- El VAN del proyecto será de \$ 12,656.01 el TIR será de 16.07%; la recuperación de la Inversión se la realizará a los 9 años, beneficio-costo de 1,28 veces, el proyecto es aceptable, lo cual demuestra que el proyecto es factible y por lo tanto se acepta.
- El proyecto deja de ser económicamente rentable cuando el precio del arriendo disminuye menos de \$ 141,00 o cuando el volumen de estudiantes baja menos de 17, lo cual afecta los indicadores económicos programados.
- El proyecto generará un impacto general de 3, lo cual constituye una oportunidad para que el proyecto sea aceptado y puesto en marcha.

## 7.2 RECOMENDACIONES

- Para cubrir la capacidad programada, será necesario que el centro de hospedaje y alimentación establezca un plan continuo de mejoramiento sin hacer que la inversión inicial se altere, es decir que con los mismos recursos logren satisfacer otras necesidades adicionales de la población estudiantil universitaria.
- Al Administrador se le recomienda encargarse de que la inversión efectuada produzca de manera eficaz y eficiente, para conseguir los frutos esperados por el propietario del centro.
- Como el centro es rentable y teniendo en cuenta la evaluación financiera, solamente tiene que cumplir con los gastos proyectados sin excesos por lo menos hasta los cinco años siguientes.
- Los integrantes del proyecto a nivel organizacional, deberán manejar estrategias para captar estudiantes que permitan alcanzar el nivel de sensibilidad del proyecto y se puedan obtener beneficios en menos tiempo.
- A fin de alcanzar un impacto positivo, es necesario que se elabore un plan específico en manejo de personal, gestión administrativa, control de limpieza y vigilancia de residencia, manejo adecuado de la preparación de los alimentos y sobre todo protección a los estudiantes residentes a nivel personal.



## BIBLIOGRAFÍA

ÁNGELO Y VLADIMIR; Organización hotelera; Primera edición; Chile; 2001.

ARBOLEDA, Germán; Formulación, Evaluación y Control de Proyectos; Colombia; 2001.

BACA, U. Gabriel; Evaluación de Proyectos, cuarta edición, editorial McGraw-Hill, México; 2001.

BRAIDOT, N.P.; Marketing Total; 5ta edición; Buenos Aires; 2003.

BENNETT, P.D.; Marketing. International Student Edition, McGraw-Hill, España; 2002.

CATACOSA, F.; Sistemas y procedimientos contables; Edit. McGraw-Hill, Colombia; 2003.

CONESUP 2009

CLAUDE, George; Historia del Pensamiento Administrativo; Edición Prentice Hall; México; 2005

CHILQUINGA, Manuel; Órdenes de Producción, Ibarra; 2001

CÓRDOVA, Jairo; Sistemas Contables; Edit McGraw-Hill; Colombia; 2003

DITTMER, La organización Hotelera; Colombia; 2001

FARB y ARMEGALOS, elementos esenciales de una cocina; (1998)

JÁCOME, W., Bases Teóricas para el diseño y la evaluación de proyectos productivos y de inversión; Ibarra; 2001

KOONTZ, Harold; Administración una perspectiva global; Edición Mc Graw Hill; México; 2006.

KURTZ y CLOE; El Servicio; primera edición; Santiago Chile; 2006

Ley de Régimen Tributario-SRI, 2008

LOVELOCK; Satisfacción laboral; México; 2001

MESTRE, M.; El mercadeo; México; 2001

MONTEROS, Edgar; Gestión de microempresas; primera edición; Ibarra; 2005

MORGAN, C.M.; Metodología del Mercadeo; edición tercera; Colombia; 2001.

POWERS Y BARROWS, La organización en hospedaje; 1999

VALLEN y VALLEN, La industria hotelera; 1999

ZAPATA Pedro; Contabilidad General; edit. Mac-Graw-Hill; 2004

**Direcciones Electrónicas:**

[www.definicion.org/diccionario/123](http://www.definicion.org/diccionario/123)

[www.buscahost.com/glosario.asp](http://www.buscahost.com/glosario.asp)

[www.weblex.com.mx/entrar/info/glosario.htm](http://www.weblex.com.mx/entrar/info/glosario.htm)

[www.info@5aldia.com](mailto:www.info@5aldia.com)

[www.wikilearning.com/comunidades\\_dietetica\\_y\\_nutricion-wkcoms-175.htm](http://www.wikilearning.com/comunidades_dietetica_y_nutricion-wkcoms-175.htm)

[www.inec.com.ec](http://www.inec.com.ec).

[www.bancocentral.com](http://www.bancocentral.com)

ANEXOS

**ANEXO N. 1**  
**Población de proveedores de servicio de**  
**Hospedaje al 2009**

Proveedores	Dirección
Hospedaje	
<b>Hostales de primera:</b>	
Hotel Ajaví "Primera"	Av. Mariano Acosta 16-38
Hotel la Giralda "Primera"	Av. Atahualpa 15-142 y Juan Francisco Bonilla
Hotel Imperio del Sol "Primera"	Fuera de la ciudad, autopista Yahuarcocha km. 9
Hotel El Conquistador "De Segunda"	Autopista Yahuarcocha Km. 9
Hotel Montecarlo "Segunda"	Av. Jaime Rivadeneira 5-55 y Oviedo
Hotel Nueva Estancia "Segunda"	García Moreno 7-58 y Sánchez y Cifuentes (Parque la Merced)
Hotel Lago Azul "Tercera"	Pedro Moncayo 5-78 y Bolívar
<b>Hostales de segunda:</b>	
Hostal del Río	Calles Juan Montalvo 4-55 y Flores
Hostal Ibarra	Obispo Mosquera 6-158
Hostal Residencial Imperio	Olmedo 9-36 entre Oviedo y Pedro Moncayo
Hostal El Dorado	Oviedo 4-57
Hostal Paraje el Ensueño	Hernán González de Saa 22-39
Hostal Latino	Olmedo 10-65 y Colón
Hostal Casa Aída	Galo Plaza –Vía la Remonta
Hostal Cumbres Andinas	Av. Mariano Acosta 16-59
Hostal Palma Real	Av. Mariano Acosta 16-60
<b>Familiares:</b>	
Existen aproximadamente 50 casas que acogen un promedio de 5 estudiantes por casa	Av. 17 de Julio
Existen aproximadamente 30 casas que acoge un promedio de 10 estudiantes por casa	Av. Aurelio Espinosa Polit
Existen aproximadamente 25 casas que acogen un promedio de 5 estudiantes por casa	Av. Hugo Guzmán Lara –La Victoria
Existen aproximadamente 35 casas que acogen un promedio de 5 estudiantes por casa	Av. Carchi
Existen aproximadamente 20 casas que acogen un promedio de 10 estudiantes por casa	Parque Santo Domingo

Fuente: Municipio de Ibarra al 2009

**Población de proveedores de servicio de  
Alimentación al 2009**

Alimentación
Puerto de Palos
Rico Piko
El Sabrosón
Sabor costeño
Sergios
Taipei
Taiwán
Tropical
Yes Burguer
Mágico Oriental
Men el Negro
Mesón Colonial
Mi Cocina
Miche Bar N.1
Miche Bar N.2
Michelle
Mister Peters
Okey
Paulet
Pekin
Pier 49
Pincho Loco
PUCE-I
La Casa del Cangrejo
La Choza
La Dolorosa
La Florida
La Gaviota
La Hacienda
La Súper parrillada
La Delicia de Boris
Las Menestras del Negro
Los Almendros
Los Almendros N.2
Los Arrieros
Los Sauces
LPUD
Mac Pollo
El Zarape
Estéreo Club
Fantasías Gourmet
Fried Chicken
Gran Kam
Hooter

Infood Services S.A
Juan Carlos
Kardan
Plaza Shopping
La Lojanita
La Rosa
La Tertulia
La Vieja Casona
La Casa de la Pechuga
El Cedrón
El Chagra
El Chance
El Chaparral
El Delfín Azul
El Dorado
El Faraón
El Fogón del Paisa
El Hornón
El Manchego
El Olivo
El Bocadoito
El Negro
El Pailón
El Conquistador
Don Fernando
Don Argentino
Don Santo
Don Gavicho
Diver com
Di Jao
Delicias de Colombia
Come Pico
Ciudad Blanca
Charlotte
El Caribe
El Zaguán
El Turista

Fuente: Municipio de Ibarra al 2009

## ANEXO N. 2

### Población de estudiantes universitarios Residentes en la ciudad de Ibarra por universidades

Universidades o centros de Educación superior	Población estudiantil a nivel presencial	Población Residente de provincia	Población local (Ibarra)
Universidad Técnica del Norte (UTN)	5.000	1.500	3.500
Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Ibarra (PUCEI)	1.881	181	1.700
Universidad Regional Autónoma de los Andes (UNIANDES)	930	130	800
Universidad Cristiana Latinoamericana (UCL)	550	159	341
<b>Total</b>	<b>8.361</b>	<b>1.970</b>	<b>6.341</b>

Fuente: Investigación directa en cada universidad al 2009. Dpto. Bienestar Universitario  
Elaborado: Silvana Méndez S.

## ANEXO N. 3

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS FÍSICAS Y ECONÓMICAS ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL UNIVERSITARIA RESIDENTE EN LA CIUDAD DE IBARRA

#### OBJETIVO:

Establecer la demanda en hospedaje y alimentación por parte de la población estudiantil universitaria residente en la ciudad de Ibarra, a fin de determinar el tipo de servicio, características, condiciones, niveles de seguridad, tipos de alimentos consumidos, costos, precio pagado y aspectos demográficos.

#### DATOS GENERALES:

Universidad: .....

Lugar de procedencia: .....

Género: Masculino ( ) Femenino ( )

¿Actualmente reside en Ibarra?

Si ( ) ¿En dónde?:.....



No ( ) ¿Por qué?.....  
Su lugar de residencia es:  
Propia ( ) Arrendada ( )  
En Anticresis ( ).....

### CUESTIONARIO:

#### HOSPEDAJE:

1. **¿El lugar dónde usted reside le brinda seguridad habitacional y personal?**  
Si ( )  
No ( ) ¿Por qué?.....
2. **¿Su departamento o cuarto de vivienda le brinda comodidad?**  
Si ( )  
No ( ) ¿Por qué?.....
3. **¿En qué condiciones se encuentra el departamento o cuarto en el que usted vive?**  
Muy aceptables ( )  
Aceptables ( )  
Medio aceptables ( )  
No aceptables ( )
4. **¿Cuál es el costo del departamento o cuarto y cuáles son las condiciones del contrato?**  
Costo mensual: \$.....  
Condiciones del contrato:.....
5. **¿El precio del arriendo incluye luz y agua?**  
Si ( )  
No ( ) ¿Por qué?.....
6. **¿Cómo se conforma el cuarto o departamento arrendado?**  
Solo cuarto ( )  
Cuarto con cocina y baño ( )  
Cuarto con baño ( )  
Cuarto y baño compartido ( )  
Cuarto, baño y cocina compartida ( )  
Otros ( ):.....

#### ALIMENTACIÓN:

7. **¿El sitio donde usted reside le brinda el servicio de alimentación?**  
SI ( ) ¿Qué tipo?.....  
NO ( ) ¿Por qué?.....
8. **¿En qué lugares suele usted consumir alimentos?**  
En los bares de la Universidad ( )  
Locales Junto a la universidad ( )  
En locales del centro de la ciudad ( )  
En el propio cuarto donde usted reside ( )

- Usted mismo lo prepara ( )
9. **¿Suelen ser confiables los sitios donde usted consume alimentos?**  
 SI ( )  
 NO ( ) ¿Por qué?.....
10. **¿Cuánto suele gastar en alimentos al día (desayuno, almuerzo y merienda)?**  
 Menos de \$3,00 ( )  
 Entre \$3 a \$5,00 ( )  
 Más de \$5,00 ( )
11. **¿Suele usted consumir sus alimentos a las horas debidas?**  
 SI ( )  
 NO ( ) ¿Por qué?.....
12. **¿Cómo calificaría el servicio que usted recibe tanto en habitación como alimentación en la ciudad de Ibarra en calidad de residente?**  
 Muy Satisfactoria ( )  
 Satisfactoria ( )  
 Poco satisfactoria ( )  
 No satisfactoria ( )
13. **¿Si un nuevo centro le ofreciera un servicio de hospedaje y alimentación incluido, a un precio aceptable y de buena calidad lo tomaría?**  
 SI ( )  
 NO ( ) ¿Por qué?.....

Encuestadora: \_\_\_\_\_

**ANEXO N. 4**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**ENCUESTA DIRIGIDA A RES DEL SERVICIO DE**  
**HOSPEDAJE**

**OBJETIVO:**

Identificar la oferta del servicio de hospedaje brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.

Experiencia en la actividad: \_\_\_\_\_ años

1. **¿Cuánto cuartos o departamentos posee UD. para arriendo?**  
 .....
2. **¿Qué características tiene los cuartos que usted arrienda?**  
 Solo cuarto ( )  
 Cuarto con cocina y baño ( )  
 Cuarto con baño ( )  
 Cuarto y baño compartido ( )  
 Cuarto, baño y cocina compartida ( )

- Otros ( ) :.....
3. **¿Qué costo tiene el cuarto o departamento y qué condiciones exige usted al inquilino en el contrato?**  
 Costo mensual: \$.....  
 Condiciones del contrato:.....
  4. **¿El costo que se le cobra al inquilino incluye luz y agua?**  
 Si ( ) No ( ) ¿Por qué?.....
  5. **El negocio de arrendamiento es de tipo:**  
 Familiar ( )  
 En sociedad ( )  
 Otros ( ).....
  6. **¿Cómo se hallan organizados y que funciones desempeñan cada uno?**  
 -----
  7. **¿Qué perspectivas futuras tienen ustedes con relación a su servicio de hospedaje?**  
 -----
  8. **La aportación del capital de su negocio es:**  
 Propia ( )  
 Prestada ( )  
 Ambas ( )
  9. **¿Lleva usted algún registro contable de sus ingresos y gastos?**  
 Si ( ) No ( ) ¿Por qué?.....
  10. **¿Aplica usted algún medio de publicidad o promoción para dar a conocer su servicio de arrendamiento?**  
 Si ( ) ¿Qué tipo?.....  
 No ( ) ¿Por qué?.....
- Encuestadora: \_\_\_\_\_

#### ANEXO N. 5

UNIVERSIDAD \*  
FACULTAD DE CIENCIAS AD

NORTE  
VAS Y ECONÓMICAS

#### ENCUESTA DIRIGIDA A PROVEEDORES DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN

##### OBJETIVO:

Identificar la oferta del servicio de Alimentación brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.

Años de experiencia en la actividad:.....

1. **Su negocio es:** Individual ( ) en Sociedad ( ) Otros ( ).....
2. **¿Qué variedad de platos ofrece usted al cliente y qué precio promedio tiene por plato?**  

<u>Producto:</u>	<u>Precio (\$):</u>
A la carta ( )	Menos de \$3,00 ( )

		Entre \$3,00 a \$5,00 ( )
		Más de \$5,00 ( )
Desayunos, almuerzos, meriendas	( )	Menos de \$2,00 ( )
		Entre \$2,00 a \$3,00 ( )
		Más de \$3,00 ( )
Solo desayunos	( )	Menos de \$2,00 ( )
		Entre \$2,00 a \$3,00 ( )
		Más de \$3,00 ( )
Solo almuerzos	( )	Menos de \$2,00 ( )
		Entre \$2,00 a \$3,00 ( )
		Más de \$3,00 ( )
Solo meriendas	( )	Menos de \$2,00 ( )
		Entre \$2,00 a \$3,00 ( )
		Más de \$3,00 ( )
Otros	( )	.....

**3. ¿Cuáles son sus horarios de atención?**

- En la mañana ( )  
 En la tarde ( )  
 En la noche ( )

**4. ¿Entre sus principales clientes se encuentran estudiantes universitarios?**

- Si ( )  
 No ( ) ¿Por qué?.....

**5. ¿Cuántos estudiantes universitarios en promedio son atendidos durante el día?**

.....

**6. ¿Existe alguna promoción especial para los estudiantes universitarios residentes?**

- Si ( ) ¿Qué tipo?.....  
 No ( ) ¿Por qué?.....

**7. ¿Usted trabaja con capit....**

- Propio ( )  
 Financiado ( )  
 Ambos ( )

**8. ¿Cuenta usted con una estructura administrativa?**

- Si ( )  
 No ( ) ¿Por qué?.....

**9. ¿Su empresa de alimentos lleva el control contable?**

- Si ( )  
 No ( ) ¿Por qué?.....

**10. ¿Aplica algún medio de publicidad para promocionar su producto?**

Si ( ) ¿Qué tipo?.....  
 No ( ) ¿Por qué?.....

Encuestadora: \_\_\_\_\_

**ANEXO N. 6**  
**Cuadros de valores del costo fijo**

**Gasto personal:**

**Perso                      rativo**

DESCRIPCIÓN	SUELDO B. UN.	APORTE PATRONAL	F. RESERVA	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	TOTAL
CONTADOR	112.00					112.00
ADMINISTRADOR	380.00	46.93	31,67	31.67	20.00	510.26
MENSUAL	<b>492.00</b>	46.93	31,67	31.67	20.00	<b>622.26</b>
ANUAL	<b>5,904.00</b>	563.16	380.00	380.00	240.00	<b>7,467.16</b>

NRO.	DESCRIPCIÓN	SUELDO B. UN.	APORTE PATRONAL	F. RESERVA	DECIMO TERCER	DECIMO CUARTO	TOTAL
1	Guardia	240.00	29,16	20	20	20	329.16
2	Cocinera	240.00	29.16	20	20	20	329.16
3	Auxiliar de Servicios	120.00	29,16	20	20	20	209.16
	<b>MENSUAL</b>	<b>600.00</b>	<b>87.48</b>	<b>60.00</b>	<b>60.00</b>	<b>60.00</b>	<b>867.48</b>
	<b>ANUAL</b>	<b>7,200.00</b>	<b>1,049.76</b>	<b>720.00</b>	<b>720.00</b>	<b>720.00</b>	<b>10,409.76</b>

**Gastos operacionales:**

**Servicios básicos Total**

Descripción	Tipo de medida	Unidad	Total
Energía eléctrica	Kw/h	600	480.00
Agua potable	M <sup>3</sup>	60	80.00
Internet	Plan		396.00
	<b>TOTAL</b>		<b>956.00</b>

**Materiales de Limpieza**

Descripción	Tipo de medida	Cantidad	V. unitario	V. total
Escobas	Unidad	12	2,50	30.00
Trapeadores	Unidad	12	3,00	36.00
Recogedores	Unidad	12	3,00	60.00
Basureros	Unidad	12	5,00	90.00

Desinfectantes	Galones	24	4,00	96.00
Polvax	Galones	15	6,00	90.00
Estopas y limpiones	Unidad	19	1.00	19.00
<b>TOTAL USD.....</b>				<b>367.00</b>

#### Gasto de ventas (publicidad)

Descripción	Public	UNIDAD	TOTAL
	Tipo de medida		
Prensa Escrita	U	360	100.00
Radio	U	180	280.00
<b>TOTAL</b>			<b>380.00</b>

#### Gasto amortización financieros intereses

Intereses Pagados		
Descripción	Meses	TOTAL
Coop. Atuntaqui	12	3,270.00
<b>TOTAL</b>		<b>3,270.00</b>

#### Amortización:

VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
500,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>

#### Depreciación:

##### Depreciación administrativa:

ACTIVO FIJO	AÑO 1
Construcciones	1.110,25
Equipos Inform. administración	239,98
Bienes muebles administración	46,00
Equipos Informáticos Reinversión	-
<b>Total</b>	<b>1.396,23</b>

##### Depreciación ventas:

ACTIVO FIJO	AÑO 1
-------------	-------

Construcciones	1.110,25
Equipo de cocina	168,40
Bienes Muebles Ventas	665,60
<b>Total</b>	<b>1.944,25</b>

## ANEXO N. 7

### Cuadros de valores del costo variable

#### Gastos

Descripción	Tipo de medida	UNIDAD	Gastos	
			v. unit	v. total
Papas	qq	25	8.00	200.00
Arroz	qq	45	270,00	1,350.00
Azúcar	qq.	15	250,00	450.00
Carne	Lib.	300	1,70	510.00
Pan	Uni	4560	0,15	684.00
Huevos	Uni	500	0,10	456.00
Sal	Lib.	10	0,50	5.00
Tomate	Uni.	100	0,10	10,00
Cebolla	Uni.	100	0,10	10,00
Fréjol	Lib.	60	0.50	30.00
Arveja	Lib.	40	1,00	40.00
Lenteja	Lib.	40	1,00	10,00
Avena	Uni	50	0,10	5.00
Quinua	Lib.	50	0,50	25,00
Aceite	Unidades	80	1,70	136.00
Arroz cebada	Unid.	30	1,50	45.00
Harina	qq	1	25.00	25.00
Pollo	Lib	200	1.10	220.00
Pescado	Lib.	110	1.50	165.00
Fideos	Lib.	25	0.60	15.00
Maíz	Lib.	25	0,80	20.00
Canguil	Lib.	15	0.25	3.75
Verduras	Lib.	150	0,50	75.00
Leche	Unid.	1200	0,65	780.00
Queso	Unid.	151	2.00	302.00
Yucas	qq.	20	2,25	45,00
Plátanos	Unid.	300	0.60	180.00
Café	Lib.	60	5.75	180.00
Aliños	Unid.	100	3.00	300.00

Gas	Unid.	39	2.00	78.00
	<b>TOTAL</b>			<b>6,546.00</b>