



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
INSTITUTO DE POSTGRADO



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

TEMA:

FACTORES ASOCIADOS A LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LOS MIGRANTES QUE HAN RETORNADO DE ESPAÑA A LA CIUDAD DE IBARRA, PROPUESTA ALTERNATIVA: PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLANTAR UNA HOSTAL EN EL SECTOR DEL TERMINAL DE LA CIUDAD DE IBARRA.

Trabajo de grado previo a la obtención del Grado de Magister en
Administración de Negocios

AUTORA: ANDRADE SALAZAR GINA ELIZABETH

TUTOR: ECO. AYALA VELASCO ESTUARDO RAMIRO

Ibarra, marzo 2013

APROBACION DEL TUTOR

En calidad de tutor del Trabajo de Grado, presentado por la Señora Andrade Salazar Gina Elizabeth, para optar por el grado de Magister en Administración de Negocios, doy fe de que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación (pública y privada) y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 24 días del mes de febrero del 2013

ECO. ESTUARDO RAMIRO AYALA VELASCO
CI: 0400467981

APROBACION DEL JURADO EXAMINADOR

FACTORES ASOCIADOS A LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LOS MIGRANTES QUE HAN RETORNADO DE ESPAÑA A LA CIUDAD DE IBARRA, PROPUESTA ALTERNATIVA: PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLANTAR UNA HOSTAL EN EL SECTOR DEL TERMINAL DE LA CIUDAD DE IBARRA.

Por: Gina Andrade Salazar

Trabajo de grado de Maestría, aprobado en nombre de la Universidad Técnica del Norte, por el siguiente Jurado, a los días del mes de febrero del .

CI:

CI:

CI:

DEDICATORIA

Dedico esta Tesis, de manera especial a mi hija DANIELA, motivo de inspiración para lograr mis metas y cumplir mis objetivos, quién me brinda su amor y apoyo incondicional y a quien debo gran parte de mi tiempo dedicado a la elaboración del presente trabajo.

GINA ANDRADE

AGRADECIMIENTO

Un Agradecimiento Especial a Dios, por ser quien guía día a día mi camino.

A la Universidad Técnica del Norte, templo del saber, de manera especial a su programa de Maestría, por darme la oportunidad de continuar mis estudios y llegar a culminar con éxito mi meta.

A mi asesor el economista Estuardo Ramiro Ayala Velasco, por el tiempo, dedicación que entregó en cada paso de la elaboración de este trabajo investigativo desde su inicio hasta su finalización, mil gracias.

LA AUTORA

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE	Pág.
PORTADA	I
APROBACION DEL TUTOR	II
APROBACION DEL JURADO EXAMINADOR	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
INDICE GENERAL	VI
INDICE DE CUADROS	XII
INDICE DE GRAFICOS	XV
RESUMEN EJECUTIVO	XVII
EJECUTIVE SUMMARY	XVIII
PRESENTACION	XIV

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Contextualización del Problema

Antecedentes	1
Situación Actual	2
Prospectiva	5
Ubicación Disciplinaria del problema	6
Determinación de Causas y Efectos	6
Delimitación del Problema	7
Planteamiento del Problema	8
Formulación del Problema	9
Objetivos	

Objetivo general	9
Objetivos específicos	9
Preguntas de investigación	10
Justificación	10
Viabilidad de la investigación	11

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

La migración	13
La crisis económica y el desempleo	13
Disminución de las remesas de los ecuatorianos	15
La crisis económica y el racismo	17
Nuevas leyes migratorias	18
Gestión del gobierno en el tema migración	
Secretaria Nacional del Migrante	20
La empresa	
Definición de empresa	21
Importancia	21
Clasificación	22
Pequeñas y medianas empresas	24
Ventajas de la PYMES	25
Clasificación	25
Plan de Negocios	
Definición	25
Ventajas de la utilización de un Plan de Negocios	26
Componentes básico de un Plan de Negocios	27
Origen	28
Justificación	28

Estudio de mercado	29
Oferta y demanda	
Oferta	34
Determinantes de la oferta	34
Demanda	35
Determinantes de la demanda	35
Estudio técnico	37
Estudio financiero	40
Organización empresarial	47

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Tipos de investigación	49
Diseño de la investigación	50
Población y muestra	50
Operacionalización de las variables	58
Métodos utilizados	61
Técnicas e instrumentos de investigación	61
Proceso de desarrollo que se va a utilizar en la investigación	62
Proceso para elaborar la propuesta de solución de la investigación	62
Valor práctico de la investigación	63
Transcendencia científica	64

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS. INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Análisis e interpretación encuestas migrantes	65
Análisis e interpretación encuestas turistas	76

Análisis entrevistas - propietarios de hostales	84
Discusión de resultados	87
Contrastación de las preguntas de investigación con resultados	88

CAPÍTULO V

DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Estudio de mercado	89
Objetivo general	89
Objetivos específicos	89
Tamaño y segmentación del mercado	90
Análisis de la demanda	93
Análisis de la oferta	95
Demanda insatisfecha	99
Análisis y determinación del precio	100
Estudio técnico	
Tamaño del mercado	102
Localización del proyecto	
Macro localización	103
Micro localización	105
Ingeniería del proyecto	
Infraestructura física	106
Diagrama de procesos	109
Activos fijos	110
Inversión y financiamiento	113
Estudio financiero	
Proyección de ingresos, costos y gastos	114
Proyección de ingresos	114
Proyección de costos	115
Proyección de gastos	124
Estados financieros proyectados	

Estado de situación Inicial	132
Estado de resultados	132
Estadio de flujo de efectivo	133
Evaluación de la Inversión	134
Tasa de redescuento del proyecto	134
Valor actual neto VAN	136
Tasa Interna de retorno TIR	137
Periodo de recuperación de la inversión PRI	140
Punto de equilibrio	142
Estructura organizativa	143
Razón social	143
Marco legal	143
Figura jurídica	144
Base filosófica	147
Misión	147
Visión	147
Objetivos del hostel	148
Valores del hostel	148
Políticas del hostel	149
Slogan - logo	150
Estructura organizacional	
Organigrama estructural	152
Organigrama de posición de personal	153
Manual de funciones	154
Determinación de impactos	
Impacto económico	162
Impacto social	163
Impacto organizacional	164
Impacto ético	166

CONCLUSIONES	167
RECOMENDACIONES	170
BIBLIOGRAFÍA	172
ANEXOS	175

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N. 1	Provincias de residencia habitual de los emigrantes	4
Cuadro N. 2	Población económicamente activa	14
Cuadro N. 3	Migrantes Ibarreños	50
Cuadro N. 4	Tamaño de la muestra N. 1 personas migrantes	52
Cuadro N. 5	Cálculo muestra turistas nacionales	53
Cuadro N. 6	Cálculo muestra turistas extranjeros	54
Cuadro N. 7	Población turistas nacionales y extranjeros	54
Cuadro N. 8	Población actual 2012	55
Cuadro N. 9	Detalle muestra	56
Cuadro N. 10	Hostales de la ciudad de Ibarra	57
Cuadro N. 11	Operacionalización primera variable	58
Cuadro N. 12	Operacionalización segunda variable	59
Cuadro N. 13	Turistas nacionales y extranjeros año 2008	90
Cuadro N. 14	Cálculo turistas nacionales 2008-2012	91
Cuadro N. 15	Cálculo turistas extranjeros 2008 - 2012	91
Cuadro N. 16	Población turistas nacionales y extranjeros 2008 -2012	92
Cuadro N. 17	Tamaño y segmentación del mercado actual 2012	92
Cuadro N. 18	Demanda actual 2012 turistas nacionales y extranjeros	93
Cuadro N. 19	Demanda turistas nacionales	94
Cuadro N. 20	Demanda turistas extranjeros	94
Cuadro N. 21	Demanda proyectada turistas nacionales y extranjeros	95
Cuadro N. 22	Cantidad turistas que se hospedan anualmente	95
Cuadro N. 23	Oferta actual turistas nacionales y extranjeros	96
Cuadro N. 24	Tasa de crecimiento hotelera	97
Cuadro N. 25	Cálculo número de hostales aplicados tasa de crecimiento hotelera	98
Cuadro N. 26	Establecimientos hoteleros proyectados	98
Cuadro N. 27	Calculo oferta proyectada	99

Cuadro N. 28	Demanda insatisfecha	99
Cuadro N. 29	Precio hospedaje hostales entrevistados	100
Cuadro N. 30	Cálculo precio proyectado	101
Cuadro N. 31	Precio proyectado	101
Cuadro N. 32	Tamaño del proyecto	102
Cuadro N. 33	Resumen de activos fijos	111
Cuadro N. 34	Activos diferidos	112
Cuadro N. 35	Capital de trabajo	113
Cuadro N. 36	Resumen de la inversión del proyecto	113
Cuadro N. 37	Financiamiento del proyecto	114
Cuadro N. 38	Determinación de ingresos	115
Cuadro N. 39	Sueldo personal operativo año base 2012	115
Cuadro N. 40	Personal operativo año base 2012	116
Cuadro N. 41	Tasas de crecimiento salarial	116
Cuadro N. 42	Sueldo Básico unificado mensual personal operativo	117
Cuadro N. 43	Sueldo Básico unificado anual personal operativo	117
Cuadro N. 44	Personal operativo - proyección	118
Cuadro N. 45	Calculo gasto Luz	119
Cuadro N. 46	Costos luz Kw/H	119
Cuadro N. 47	Costo agua	119
Cuadro N. 48	Gasto agua	119
Cuadro N. 49	Gasto teléfono	120
Cuadro N. 50	Gasto internet	120
Cuadro N. 51	Gasto Tv cable	120
Cuadro N. 52	Gasto suministro y materiales	121
Cuadro N. 53	Gasto útiles de aseo	121
Cuadro N. 54	Gasto uniformes	122
Cuadro N. 55	Depreciación activos fijos	122
Cuadro N. 56	Resumen costos totales año 2012	123
Cuadro N. 57	Proyección costos totales	124
Cuadro N. 58	Personal administrativo año base 2012	125

Cuadro N. 59	Gastos sueldo personal administrativo año base 2012	126
Cuadro N. 60	Tasas de crecimiento salarial	126
Cuadro N. 61	Sueldo básico unificado mensual personal administrativo	127
Cuadro N. 62	Sueldo básico unificado anual personal administrativo	127
Cuadro N. 63	Gasto sueldo personal administrativo - proyección	127
Cuadro N. 64	Gasto publicidad	128
Cuadro N. 65	Gasto interés préstamo	128
Cuadro N. 66	Amortización del préstamo	129
Cuadro N. 67	Resumen gastos totales Año 2012	131
Cuadro N. 68	Gasto proyectados años 2013-2017	131
Cuadro N. 69	Estado de situación inicial	132
Cuadro N. 70	Estado de resultados proyectado	132
Cuadro N. 71	Estado de flujo de caja proyectado	133
Cuadro N. 72	Calculo costo de oportunidad	134
Cuadro N. 73	Flujos netos actualizados	136
Cuadro N. 74	Flujos netos actualizados 25%	137
Cuadro N. 75	Cálculo del periodo de recuperación de la inversión	138
Cuadro N. 76	Tiempo de recuperación de la inversión	140
Cuadro N. 77	Costos fijos	140
Cuadro N. 78	Costos variables totales	141
Cuadro N. 79	Cálculo punto de equilibrio	141
Cuadro N. 80	Aportación de socios	146
Cuadro N. 81	Escala de valoración	161
Cuadro N. 82	Impacto económico	162
Cuadro N. 83	Impacto social	163
Cuadro N. 84	Impacto organizacional	164
Cuadro N. 85	Impacto ético	166

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Pág.
Gráfico N. 1	Previsión generación empleo en España	6
Gráfico N. 2	¿Hace cuántos años regreso usted a la ciudad de Ibarra?	66
Gráfico N. 3	¿Cuál fue el motivo para que usted retornara a la ciudad de Ibarra?	67
Gráfico N. 4	¿Cuándo usted regreso a la ciudad de Ibarra, contaba con suficientes ingresos económicos?	68
Gráfico N. 5	¿Usted al regresar a la ciudad de Ibarra, en que actividad económica invirtió su dinero?	69
Gráfico N. 6	¿Considera usted que invertir en un negocio es una buena alternativa?	70
Gráfico N. 7	¿Cree usted que tener un Hostal en la ciudad de Ibarra es?	71
Gráfico N. 8	¿Estaría usted dispuesto a invertir en un negocio como un hostel en la ciudad de Ibarra?	72
Gráfico N. 9	¿Qué servicios cree usted que debería ofrecer el hostel creado en la ciudad de Ibarra?	73
Gráfico N. 10	¿Usted como cataloga el servicio que brindan actualmente los Hostales de la ciudad de Ibarra?	74
Gráfico N. 11	¿En caso de crear un Hostal que aspectos recomendaría usted considerarse?	75
Gráfico N. 12	¿Qué tipo de turista es usted?	76
Gráfico N. 13	¿Con qué frecuencia visita la ciudad de Ibarra?	77
Gráfico N. 14	¿Cuándo visita la ciudad de Ibarra, cuánto tiempo permanece en ella durante su visita?	78
Gráfico N. 15	¿Durante su visita a la ciudad de Ibarra dónde prefiere usted hospedarse?	79

Gráfico N. 16	¿Cuál es la razón por la que usted cuando visita la ciudad de Ibarra se hospeda en un Hostal?	80
Gráfico N. 17	¿Hasta cuánto estaría usted dispuesto a pagar por persona por servicio de hospedaje en un hostel?	81
Gráfico N. 18	¿Cuál es el motivo por el que usted visita la ciudad de Ibarra?	82
Gráfico N. 19	¿Cuándo usted se hospeda o aloja prefiere que el hotel, hostel o residencia este ubicado?	83
Gráfico N. 20	Mapa de la provincia de Imbabura	103
Gráfico N. 21	Mapa ciudad de Ibarra	104
Gráfico N. 22	Croquis del Hostal	105
Gráfico N. 23	Infraestructura Física del hostel	106
Gráfico N. 24	Diagrama de flujo	109
Gráfico N. 25	Punto de equilibrio	142

FACTORES ASOCIADOS A LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE
LOS MIGRANTES QUE HAN RETORNADO DE ESPAÑA A LA CIUDAD
DE IBARRA, PROPUESTA ALTERNATIVA: PLAN DE NEGOCIO PARA
IMPLANTAR UNA HOSTAL EN EL SECTOR DEL TERMINAL DE LA
CIUDAD DE IBARRA.

AUTOR: Gina Andrade Salazar

TUTOR: Eco. Estuardo Ayala Velasco

AÑO: 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto es un estudio de factibilidad para la creación de un hostel en el sector de la Terminal Terrestre de la ciudad de Ibarra. Ibarra, es un cantón turístico por excelencia y uno de los más visitados por los turistas nacionales y extranjeros. Actualmente se considera que el turismo es una actividad muy rentable en nuestra provincia, ciudad y país, y podría ser una gran alternativa de negocio la creación de un nuevo hostel. Este trabajo investigativo, se realizó con el objetivo de poder determinar la viabilidad de la puesta en marcha de la propuesta planteada, para esto se dividió el estudio en algunas etapas relevantes. El hostel, tendrá como misión que el cliente se sienta cómodo, tranquilo y engreído, así como lograr convertirse en el refugio del viajero, huésped o turista que viene a cumplir su sueño de conocer la maravillosa ciudad Blanca y sus alrededores, o de la persona que quiere descansar después de haber concluido sus actividades y negocios. Para determinar la demanda selectiva del hostel, se realizó un estudio de mercado utilizando diferente información primaria y secundaria sobre los turistas que visitan la ciudad de Ibarra. En lo referente a la oferta, se obtuvo una base de datos sobre el número de hostales que actualmente existe en este cantón, información obtenida de la Dirección de catastros de Turismo del Ilustre Municipio de Ibarra. La localización, la infraestructura, la organización estructural y funcional, es el resultado de un estudio técnico enfocado a las necesidades del futuro cliente del hostel a crearse. El hostel iniciará sus operaciones con 31 habitaciones, que serán distribuidas de la siguiente manera: 23 habitaciones sencillas y 8 habitaciones dobles, cada una contará con televisión, baño privado, agua caliente y garaje. Finalmente se realizó un estudio financiero, el mismo que proporciona el presupuesto de costos y gastos, estado de resultado y flujo de caja proyectado con los que se pudo establecer los parámetros de rentabilidad, como el valor actual neto, la tasa interna de retorno y se complementó con el cálculo de periodo de recuperación de la inversión.

FACTORS ASSOCIATED WITH THE CURRENT ECONOMIC
MIGRANTS FROM SPAIN TO BE RETURNED TO THE CITY IBARRA,
ALTERNATIVE: BUSINESS PLAN TO IMPLEMENT A HOSTEL IN THE
FIELD OF TERMINAL CITY IBARRA.

AUTHOR: Gina Andrade Salazar

ADVISER: Eco. Estuardo Ayala Velasco

YEAR: 2013

EXECUTIVE SUMMARY

This project is a feasibility study for the establishment of a hostel in the area of the bus terminal in the city of Ibarra. Ibarra is a canton tourist resort and one of the most visited by domestic and foreign tourists. Currently considered that tourism is a highly profitable business in our province, city and country, and could be a great alternative business creating a new hostel. This research work was conducted in order to determine the feasibility of implementing the proposal made for this study was divided in some important stages. The hostel, shall be to the client is comfortable, quiet and cozy, and he has become the refuge of the traveler, guest or tourist who comes to realize his dream of meeting the wonderful white city and its surroundings, or person who wants to rest after completing their activities and businesses. To determine demand hostel selective, we conducted a market study using different primary and secondary information on the tourists visiting the city of Ibarra. Regarding the offer, we obtained a database on the number of flights that currently exists in this county, information obtained from the Directorate of Tourism cadastres Illustrious Municipality of Ibarra. The location, the infrastructure, the structural and functional organization, is the result of a technical study focused on the needs of the prospective client's hostel be created. The hostel begin operations with 31 rooms, which will be distributed as follows: 23 single rooms and 8 double rooms, each will feature television, private bathroom, hot water and garage. Finally we conducted a financial study that provides the same cost and expense budget, income statement and projected cash flow with which it was established performance parameters, such as net present value, internal rate of return and supplemented with calculating payback period of the investment.

PRESENTACIÓN

El tema de investigación titulado: “FACTORES ASOCIADOS A LA SITUACIÓN ECONÓMICA ACTUAL DE LOS MIGRANTES QUE HAN RETORNADO DE ESPAÑA A LA CIUDAD DE IBARRA, PROPUESTA ALTERNATIVA: PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLANTAR UNA HOSTAL EN EL SECTOR DEL TERMINAL DE LA CIUDAD DE IBARRA”, en la estructura de su contenido, abarca cinco capítulos, los mismos que constan de los siguientes temas y subtemas

- El Capítulo I, describe el problema de investigación, en este se analiza los antecedentes, situación actual, prospectiva, determinación de causas y efectos, delimitación del problema, planteamiento del problema, formulación del problema, objetivos generales y específicos, preguntas de investigación, justificación y viabilidad de la investigación.
- En el Capítulo 2; se hace referencia al contenido del marco teórico, mismo que se realizó mediante información recopilada de varias fuentes de información como libros, folletos e Internet y se lo desarrolló con términos de fácil entendimiento y comprensión.
- Capítulo 3; este capítulo contiene la metodología de la investigación, y muestra los tipos y diseño de Investigación, la determinación de la población, el cálculo de la muestra, la operacionalización de las variables, métodos utilizados, proceso de desarrollo que se va a utilizar en la investigación, proceso para elaborar la propuesta, valor práctico de la investigación y trascendencia científica.
- En el Capítulo 4; se desarrolla el análisis, interpretación y discusión de resultados. Detalla cada una de las preguntas aplicadas en los cuestionarios de las encuestas, la tabla de resultados, el gráfico y un breve análisis. La entrevista en cambio es redactada con la información entregada por el

entrevistado. Seguidamente se realiza la discusión de resultados y la contrastación de las preguntas de investigación.

- Se finaliza con el capítulo 5; donde se demuestra el desarrollo de la propuesta alternativa: Plan de negocio para implantar un hostel en el sector del terminal de la ciudad de Ibarra. Inicia con el estudio de mercado, determinando demanda y oferta, estudio técnico micro y macro localización, ingeniería del proyecto – infraestructura, estudio financiero, organización estructural y desarrollo de impactos.

Se concluye con el desarrollo de las conclusiones y se añade sus respectivas recomendaciones.

CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

Contextualización del Problema

Antecedentes

Durante la última década, el Ecuador atravesó una grave crisis económica, la misma que fue acentuada por el fenómeno de la dolarización, que provocó que el sucre se devaluara a niveles nunca antes presentados, ocasionando su desaparición y adoptando como moneda válida el dólar.

Esta medida afectó directamente a la clase más desposeída de la sociedad, incrementando los niveles de pobreza e indigencia en el país, disminuyendo a niveles mínimos el poder adquisitivo de las familias, presentándose además una serie de fenómenos económicos que contrajeron la economía a nivel nacional, aumentando los índices de desempleo en el país, ocasionando que el ingreso familiar no pueda cubrir ni la canasta básica.

Bajo este panorama desalentador, gran parte de los ecuatorianos al no tener un ingreso fijo que les permita satisfacer sus necesidades básicas, optaron por ofertar su fuerza laboral en el extranjero, puesto que en ciertos países se alcanzaban niveles de remuneración sensiblemente más elevados que los que se podría obtener en el Ecuador, por esta causa varios países de Europa y los EEUU principalmente, comenzaron a captar personal para realizar trabajos pesados, pero que representaban una esperanza para quienes atravesaban problemas económicos, por lo tanto pese a realizar muchos esfuerzos e inclusive ingresar

como ilegales a otros países, las personas se endeudaron para viajar y arriesgaron lo poco que tenían con la finalidad de alcanzar mejores ingresos económicos que les permita cubrir las necesidades básicas de su familia, pero sobre todo con el afán de obtener una remuneración más digna, para mejorar su nivel de vida y el de sus hijos.

Este fenómeno denominado migración, a pesar de que aportó con ingresos considerables a la economía del país provocó un fenómeno social y como una de las principales consecuencias; que se desintegre el núcleo familiar, que es la base de toda sociedad, y que niños y adolescentes estén al cuidado de sus abuelos, tíos y otros familiares, quienes no les pueden brindar el cariño, afecto, sobre todo la educación y guía que necesitan, muchos de ellos entregándose a las drogas, el alcohol, integrándose a pandillas o refugiándose en otros vicios.

En estos acontecimientos es importante destacar el rol del estado, quien es el más indicado para implementar nuevas fuentes de trabajo, que permitan a los ecuatorianos invertir su esfuerzo y tiempo en su país, el mismo que cuenta con un sin número de riquezas que pueden ser explotadas, y que además impulse a los ecuatorianos a mejorar sus habilidades innatas, con el afán de crear y desarrollar unidades productivas que generen ingresos, para satisfacer sus necesidades y las de sus familias sin tener que optar por la migración.

Situación Actual

Hasta finales del 2009 migraron del Ecuador gran parte de ecuatorianos hacia Europa en busca de un mejor nivel de vida. Sin embargo actualmente la realidad es otra a raíz de la crisis financiera mundial, especialmente la experimentada en Europa a partir del año 2009.

Según la página web [Http://es.wikipedia.org/wiki/crisiseconómica_de2008-2010](http://es.wikipedia.org/wiki/crisiseconómica_de2008-2010), “Por crisis económica 2008-2010 se conoce a la crisis económica mundial que comenzó ese año en los Estados Unidos, entre los principales factores causantes de la crisis estarían los altos precios de las materias primas, la sobrevalorización del producto, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados.”

La misma que impactó notablemente en la parte económica de los países siendo España uno de los más afectados por la crisis y con niveles de desempleo mayores que el promedio de los países europeos.

Según Peñaloza en un artículo de la página web [Http://madrepatria.blogspot.com](http://madrepatria.blogspot.com); dice que: “existirían hasta finales del 2009, 166 mil ecuatorianos desempleados en España de los cuales solo 25 mil reciben un subsidio del gobierno español por haber aportado a la seguridad social. Ante esta situación Peñaloza reconoce que el gobierno ecuatoriano está propiciando el retorno voluntario de los migrantes al país, sin embargo no todos se acogen a este plan y expresan; nosotros queremos regresar a nuestro país pero dignamente para trabajar allá”

En la página web [Http://andes.info.ec](http://andes.info.ec), podemos observar que las provincias de la Sierra, Cañar, Azuay, Loja, Pichincha e Imbabura presentan mayores niveles de migración. Esta variable muestra el porcentaje de emigrantes en cada provincia respecto a su población total, siendo Imbabura la quinta provincia de la Sierra con mayor porcentaje de migración, por lo expuesto se deduce que Ibarra es una de las ciudades más afectadas por este fenómeno, puesto que ahí se encuentra concentrada la mayoría de la población de la provincia de Imbabura.

La información oficial del porcentaje de migrantes de la provincia de Imbabura obtenida de la Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo ENEMDU del 2006, se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro N. 1
Provincias de residencia habitual de los emigrantes
(Población provincial)

PROVINCIAS	MIGRACIÓN INTERNACIONAL		
	% TOTAL EMIGRANTES PROVINCIAL	% TOTAL EMIGRANTES HOMBRES	% TOTAL EMIGRANTES MUJERES
AZUAY	10,0	7,3	2,7
BOLÍVAR	1,6	0,6	1,0
CAÑAR	22,2	16,6	5,6
CARCHI	1,0	0,7	0,3
COTOPAXI	1,4	0,6	0,8
CHIMBORAZO	3,8	2,2	1,6
EL ORO	4,8	2,2	2,6
ESMERALDAS	1,9	0,7	1,2
GUAYAS	3,6	1,8	1,8
IMBABURA	6,0	3,6	2,4
LOJA	9,3	6,2	3,1
LOS RÍOS	3,0	1,0	2,0
MANABÍ	1,1	0,4	0,7
PICHINCHA	6,3	3,2	3,1
TUNGURAHUA	5,1	3,4	1,7
GALÁPAGOS			
Z. NO DELIMITADOS			
AMAZONIA	4,1	2,1	2,0
TOTAL	85,2	52,6	32,6

Fuente: Encuesta de empleo, desempleo y subempleo ENEMDU 2006

Es necesario expresar que la presente investigación cuenta con la información actualizada del último Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en el 2010, y se ha considerado solamente a las provincias con el mayor número de migrantes razón por la cual se tiene como resultado el 85%.

Prospectiva

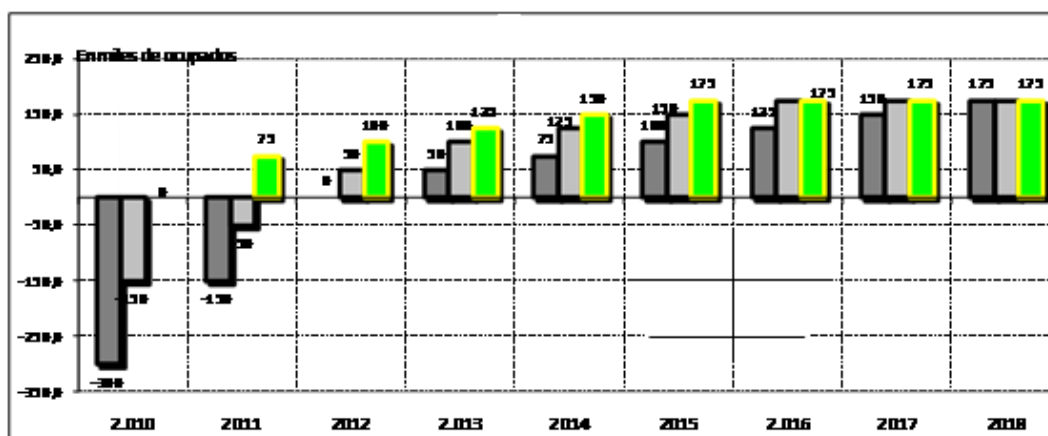
La profunda desaceleración económica que está afectando a todos los países del mundo y que en los países industrializados se ha convertido en una intensa recesión es sin duda la más grave desde la gran Depresión de 1929. En los últimos meses a duras penas se ha evitado el colapso de los mercados financieros internacionales y aún no se sabe cuáles serán las consecuencias finales sobre la economía real.

La crisis en España se ha convertido principalmente en una crisis de empleo, por lo cual miles de migrantes se han quedado en la desocupación, las previsiones de empleo empiezan a ser positivas recién a finales del 2011, por lo que ha sido notorio el retorno masivo obligado de migrantes a sus lugares de origen.

Ahora las preguntas son: ¿En qué condiciones económicas regresan esas personas? Y ¿Que pueden hacer tanto los ciudadanos como el estado para que esta situación no sea un problema sino más bien una oportunidad de integrar a las familias pero asegurándoles un retorno digno?

Gráfico N. 1

Previsión generación empleo en España



Fuente: www.migrationinformation.org/Profiles/display.cfm?ID=591

Ubicación disciplinar del problema

El tema migración compromete su estudio desde varias disciplinas como la social, psicológica, cultural, pero sobretodo económica como inicio de estos sub problemas. La situación económica actual en España que ha forzado al retorno inesperado de muchos ecuatorianos en situaciones económicas no favorables es un problema principalmente económico dentro de la disciplina de las Ciencias económicas y negocios.

Determinación de causas y efectos

La principal causa del retorno de los ecuatorianos a su lugar de origen está considerada como la falta de fuentes de trabajo, a raíz de la quiebra de importantes empresas en Europa consecuencia de la crisis mundial que afectó a los países más poderosos, sufriendo el impacto directo los migrantes que se encuentran en esos países. Otro factor que influyó en el retorno de los migrantes son sus altos niveles de endeudamientos en España, a causa de las hipotecas

que mantenían con los bancos en su afán de mejorar su calidad de vida en ese país y adquirir lugares donde vivir con sus familias, a todo esto se suma las nuevas leyes migratorias que cada vez son más rígidas y se enfocan a evitar el creciente ingreso de migrantes.

Sin embargo, la crisis ha golpeado también la economía ecuatoriana a través de los principales productos de exportación que han sufrido un decrecimiento en sus precios como son: el cacao, el banano y el camarón ya que el precio de estos productos se define en el mercado donde el euro se devalúa, así como en la bolsa de New York, donde la incertidumbre reduce los precios internacionales.

El retorno obligado de los inmigrantes ecuatorianos tendrá efectos positivos y negativos; por un lado en la parte social las familias estarán completas, y por otro lado la incertidumbre de su situación económica puede desatar una nueva ola de delincuencia.

Delimitación del problema

Para la presente investigación se ha considerado estudiar la situación económica de los migrantes ecuatorianos, y sobre todo determinar en qué condiciones económicas ha retornado desde España a la ciudad de Ibarra.

Los sub problemas a tratarse dentro de este trabajo investigativo son:

1. El número de migrantes ecuatorianos que han retornado desde España a la ciudad de Ibarra, a raíz de la última crisis financiera de Europa.
2. Los índices de desempleo en el cantón Ibarra, causa y efectos.

3. Condiciones económicas en las que han retornado los migrantes a la ciudad de Ibarra.

Los sub problemas que no serán incluidos son:

1. Xenofobia
2. Trata de personas
3. Tráfico ilícito de migrantes
4. Pérdida de mano de obra calificada
5. Fuga de cerebros
6. Desintegración familiar
7. Adopción de nuevas costumbres y estilos de vida.

La delimitación espacial es la ciudad de Ibarra, y la delimitación temporal es el año 2011.

Planteamiento del Problema

En los últimos años el porcentaje de migrantes que han retornado de España hacia la ciudad de Ibarra ha crecido, principalmente por la falta de empleo, por lo tanto se trata de establecer en qué condiciones económicas regresaron a su país y cuáles son sus perspectivas de trabajo en su lugar de origen, por otro lado como estudiantes y futuros profesionales se desea aportar con conocimientos a la investigación, generando propuestas de negocios dignos que les permita a los migrantes de la ciudad de Ibarra retornar a su lugar de origen con una perspectiva alentadora de un trabajo digno y seguro que garantice la estabilidad del migrante y de sus familias en el país.

Formulación del problema

¿Cuál ha sido el impacto económico para los migrantes ecuatorianos de la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura a raíz de la crisis financiera y de empleo en España, que ha provocado el retorno a su lugar de origen y conocer la situación económica actual?

Objetivos

Generales

1. Determinar los elementos de la situación económica, en el caso de los migrantes ecuatorianos que retornaron a Ibarra en el 2011, para conocer su situación actual.
2. Elaborar un plan de negocio para implantar una hostel en el sector del terminal de la ciudad de Ibarra, y fomentar el desarrollo productivo desde la iniciativa privada.

Específicos

1. Determinar la situación económica personal en cuanto a ingresos y gastos mensuales se refiere.
2. Conocer la situación patrimonial actual de los migrantes que han retornado de España a la ciudad de Ibarra.
3. Conocer la calidad de vida que mantienen actualmente.
4. Establecer la necesidad del servicio de hostel en el sector del terminal terrestre de la ciudad de Ibarra, a través de un estudio de mercado.

5. Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, localización, espacios físicos, inversión y talento humano requerido para la operación del hostel.
6. Realizar un estudio financiero para determinar la viabilidad del plan propuesto.
7. Diseñar la organización estructural y funcional de la nueva unidad productiva.
8. Analizar los impactos que generará esta unidad productiva.

Preguntas de investigación

1. ¿La crisis económica y financiera actual y la falta de fuentes de trabajo en España motivó a que regresara a la ciudad de Ibarra?
2. ¿Los ingresos económicos que adquirió durante su estadía en España, al llegar a Ibarra, invirtió en alguna actividad empresarial o negocio?
3. ¿Estaría dispuesto a invertir sus ingresos económicos en el sector Hotelero de la ciudad de Ibarra?
4. ¿Cómo se debería canalizar los proyectos de negocios para que sean una alternativa económica para los migrantes que retornan a la ciudad de Ibarra?

Justificación

Por lo expuesto se requiere que la sociedad exija al estado que éste entregue a los ciudadanos planes de negocios y proyectos guiados a generar empleo y disminuir los niveles de migración, mediante la creación de fuentes de trabajo adicionales, que den posibilidades laborales a los ecuatorianos evitando que los mismos por necesidad abandonen su país y sus familias, aportando al crecimiento

de otros países en desmedro del país en el que nacieron, olvidando las potencialidades que les ofrece el Ecuador.

La microempresa es una respuesta válida a este fenómeno, mediante el financiamiento adecuado, la guía y asistencia técnica básica, muchos ecuatorianos pueden generar sus propias unidades productivas que les permita obtener ingresos suficientes para cubrir sus necesidades y generar pequeños negocios, para desarrollarlos y convertirlos en pequeñas empresas familiares, que aporten al mejoramiento de los estándares de vida de todos sus componentes, generando fuentes de empleo y por ende aportando a la economía nacional, para menguar de cierta forma los problemas por los cuales están atravesando los ecuatorianos.

Esta labor involucra a todos, puesto que requiere de la presencia de toda la sociedad civil, para exigir a los gobiernos de turno, la atención necesaria a este problema, entregando soluciones en el corto plazo, caso contrario, mucha fuerza de trabajo, seguirá buscando en otros países lo que no pueden obtener en el suyo, perdiendo el país la posibilidad de crecer y salir del subdesarrollo en el que se encuentra sumergido. Las potencias económicas mundiales se aprovechan de estos problemas para obtener beneficios propios, como es la mano de obra barata y explotada.

Viabilidad de la investigación

El presente estudio de investigación permite la elaboración de una propuesta de un plan de negocios para los migrantes de la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura que han retornado a su ciudad tras la crisis económica de España, cuyo propósito es satisfacer las necesidades económicas de los migrantes.

- Viabilidad política: el Gobierno es uno de los principales promotores del retorno de los ecuatorianos a su país, es así que ha impulsado proyectos

como el “Plan Retorno Voluntario, Digno y Sostenible” a través de la secretaria Nacional del Migrante la cual es una organización Gubernamental puesta por el Estado al servicio de la ciudadanía para impulsar proyectos o investigaciones específicas de la migración.

- Viabilidad administrativa: La información publicada en la web es actualmente una fuente inagotable de material para el desarrollo de la presente investigación, además se cuenta con un computador personal y con el asesoramiento técnico de los profesores de la Universidad, y sobre todo con la colaboración de las familias de los migrantes para realizar el levantamiento de información respectiva.
- Viabilidad económica: La presente investigación será financiada con recursos propios.
- Viabilidad Legal: Al ser política de Estado el retorno digno de los migrantes, será este quien a través de sus decretos y políticas migratorias establezcan el marco legal de la presente investigación entre estas se puede citar: Política Migratoria del Ecuador; Ley de Migración del Ecuador; Leyes migratorias de España; decretos ejecutivos.
- Viabilidad Técnica: El presente estudio estará cimentado en los conocimientos adquiridos en la materia de Investigación de la Maestría de Administración de negocios y contará con el asesoramiento particular del profesor.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

La Migración

La crisis económica y el desempleo

Recientemente un grupo de expertos del Fondo Monetario Internacional (FMI), ha visitado España y ha elaborado un informe acerca de la situación económica de este país para el año 2009, informe publicado en la web www.paramigrantes.info/banco-pichincha-en-espana/. Según los expertos el PIB decaerá por lo menos en el 1%, lo que augura un futuro sombrío e incierto. Si no se ponen en práctica algunas reformas estructurales, la economía española podrá verse atrapada en una situación de baja competitividad, bajo crecimiento, desapalancamiento (reducción de la deuda por parte del sector privado) generalizado y alto desempleo, desde la cual sería difícil volver a un nivel bajo de deuda pública.

Uno de los sectores más afectados será, según el FMI, el boom inmobiliario que tuvo lugar en España los últimos 15 años. Sin embargo, no todo parece ser tan oscuro. El FMI afirma que la respuesta del Gobierno de Madrid a la crisis global, ha sido uno de los más rápidos y contundentes de la UE (Unión Europea), pero deberá ajustar ciertas medidas, por ejemplo, los estímulos fiscales dentro del plan general, las reformas que recorten costes y mejoren la flexibilidad y la productividad son claves.

El FMI aconseja también una reforma laboral. Aparentemente España necesita una “moderación salarial” para recuperar la competitividad y evitar que los trabajadores paguen el coste de la crisis, porque el “mercado de trabajo se está ajustando a través de la reducción de plantillas y no de los precios”.

Por otro lado, el informe con respecto al sistema bancario español, es un poco más alentador. Se dice que ha resistido la crisis y que se encuentra en una posición más fuerte que la banca de otros países competidores.

En la siguiente tabla se muestra datos actuales de la población económicamente activa de España.

Cuadro N. 2

Población Económicamente Activa de España

POBLACIÓN DE 16 AÑOS Y MÁS ECONÓMICAMENTE ACTIVA (OCTUBRE-DICIEMBRE DEL 2009) Expresada en millones			
AMBOS SEXOS		VARONES	MUJERES
Población de 16 años y más	38.450,80	18.828,00	19.622,80
Activos	23.006,90	12.793,60	10.213,30
Ocupados	18.394,20	10.239,90	8.154,20
Parados	4.612,70	2.553,70	2.059,00
Inactivos	15.444,00	6.034,40	9.409,50
Tasa de actividad	59,83	67,95	52,05
Tasa de paro	20,05	19,96	20,16
Población de 16 a 64 años de edad	30.849,70	15.571,80	15.277,80
Tasa de actividad (16-64)	74,09	81,6	66,43
Tasa de paro (16-64)	20,17	20,08	20,28
Tasa de empleo (16-64)	59,14	65,21	52,96

Fuente: WWW.INE.ES

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadísticas de España INE

Como podemos observar en el cuadro existe un alto porcentaje de personas económicamente activas que se encuentran parados, es decir que reciben un subsidio temporal por parte del gobierno español por haber aportado a la seguridad social un determinado tiempo, en su mayoría son hombres, también es preocupante el número de personas que se encuentran inactivas, es decir que no tienen empleo ni tampoco reciben un subsidio del gobierno, muchos de ellos personas mayores que no consiguen trabajo o jóvenes que aun dependen de la manutención de sus padres.

Este escenario nos indica en todo caso que la crisis de empleo se está acentuando en los últimos años a raíz de la crisis financiera, lo que antes era una oportunidad de trabajo para los ecuatorianos migrar a España se ha convertido en un problema económico y social, no solo para los migrantes sino para el Gobierno Español, económico desde el punto de vista que se está volviendo financieramente insostenible el subsidio de tantas personas paradas temporalmente en espera de ser reubicadas en un empleo y en el aspecto social cada vez son más las personas que acuden a programas de ayuda de los organismos creados para este fin o sencillamente acuden a planes de retorno voluntario propiciados por el gobierno de España, con el fin de retornar a su país en busca de nuevas oportunidades, algunos con un poco de dinero producto de su trabajo de varios años y otros sencillamente con la ilusión de empezar nuevamente y reencontrarse con su familia.

Disminución de las remesas de los ecuatorianos

Ecuador, 2 de abril de 2009. Las remesas enviadas por los trabajadores migrantes de América Latina y el Caribe caerán abruptamente en el 2009. Ya comenzaron a frenarse en el 2008 tras una década de crecimiento, según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo, BID a medida que países como los EE.UU., España y Japón, entraban en recesión. Los trabajadores migrantes de América Latina y el Caribe, en el 2008, enviaron a casa 69,2 miles de millones

de dólares. Los países de la región andina que reciben dinero de España se beneficiaron de la fortaleza del euro durante el primer semestre de 2008 pero más tarde han sido afectados por la caída de la moneda europea. El Ecuador ha sido el más afectado, de acuerdo con el BID, ya que cuenta con una economía dolarizada y una gran población en España, que ha sido azotada por el desempleo y la depreciación del euro. Las remesas, que en un 47% llegan desde EE.UU. y 41% desde España (dato de la CAN) Comunidad Andina de Naciones, se redujeron en un 22% en el cuarto trimestre de 2008". Artículo del Wall Street Journal escrito por Miriam Jordán, publicado en la página web <http://online.wsj.com/article/SB123722318175744001.html?mod=googlenews.wsj>

El artículo relata también que el desalentador panorama económico, no ha producido en los migrantes deseos ardientes por regresar en masa a sus países. En España, con cinco millones de trabajadores extranjeros, un plan del gobierno con tentadoras ofertas monetarias para los que se inscribieran para el retorno, no ha producido mayor efecto.

"Los migrantes han demostrado que pueden adaptarse a condiciones más duras", dijo el Sr. Moreno del BID. "Se cambian de trabajo, trabajan más horas, reducen el gasto, se mudan a otra ciudad e incluso se especializan en ahorrar más y más con el fin de seguir enviando dinero a sus familias. Ir a casa suele ser un último recurso."- son citas de la articulista M. Jordán.

Las remesas nos vuelve a la realidad del aporte migrante al desarrollo del país y al de las familias que invierten los montos recibidos. Hay que tomar en cuenta que las remesas son la única fuente de supervivencia para millones de familias de escasos y medianos recursos en los países de emigración, y por supuesto en Ecuador, que se emplean mayoritariamente, contrariando la opinión de muchos impacientes inversionistas en satisfacer las necesidades básicas de salud, educación, recreación, vestido y vivienda, es decir en desarrollo.

Un conocido economista ecuatoriano. Lucio Paredes, en un artículo de un periódico local estima que las remesas disminuirán en el 2009 en referencia al 2008, entre un 15 y 30 por ciento, lo que significaría una reducción entre 500 y 1.000 millones de dólares sobre un monto total de remesas aproximado de 3.300 millones de dólares.

En la página web <http://www.migranteecuatoriano.gov.ec/>, la Comunidad Andina de Naciones, publica que para Ecuador en el 2008 el monto de remesas llegadas fueron de unos 2.800 millones de dólares. La CAN (Informe Semanal, no. 2 del 19 de marzo 2009) señala que ya en el 2008 la reducción fue del 8.6%.

La Crisis Económica y el Racismo

Además de los altos índices de desempleo, la crisis económica está alimentando de manera importante los prejuicios xenófobos hacia la inmigración estimulada por grupos que integran una nueva ultraderecha, que se está forjando en los últimos años.

El Informe 2010 del INE, que este año cumple su décimo aniversario, registra 292 casos documentados de xenofobia, racismo y otros incidentes de odio, de los que seis son homicidios, que "podrían ser calificados como crímenes de odio". Debido a la falta de datos oficiales, estas cifras sólo suponen un 10% de la realidad, con lo que los hechos podrían ascender a casi 3.000.

Nuevas Leyes Migratorias

Hacía falta una nueva regulación sobre migración en España. Pero no la que la socialdemocracia y la derecha españolas han consensuado en la Ley Orgánica

2/2009 de 11 de Diciembre (en adelante LOEx): con dicha norma se da un paso más hacia la consolidación de una visión de la extranjería como un fenómeno-problema; se tiende a una regulación restrictiva de los derechos de las personas migrantes y a la simple consideración de éstas como una fuente de fuerza de trabajo a mercantilizar, según las necesidades de la coyuntura económica y laboral hispano-europea; y se potencia la cultura de omitir la presencia de los extranjeros en situación irregular (“sin papeles”) en territorio español, causa de su falta de integración y de su segregación en el seno de la sociedad.

Esta es la cuarta gran reforma de la legislación reciente sobre extranjería en España. Legislación reciente inaugurada con la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de Enero, que vino a sustituir a la vieja Ley Orgánica 7/1985 de 1 de Julio, una ley, esta última, que desde su preámbulo distinguía entre “situaciones de legalidad e ilegalidad” para hablar de personas extranjeras, lo que ya hacía intuir lo inservible de su regulación para el futuro. Sin embargo, tampoco las posteriores reformas han modificado esa fatal perspectiva.

La Igualdad, valor superior del ordenamiento jurídico español según establece el Art. 1.1 de la Constitución de 1978, no es un derecho transigible, ni susceptible de transacción, ni en éste de la inmigración ni en ningún otro ámbito social. Si la nueva reforma de la LOEx no va a cumplir sus objetivos desde el punto de vista del respeto completo a dicho valor y a la no discriminación de la persona por razón de su origen, ni tampoco va a conseguir, a pesar de sus proclamas, integrar socialmente a los inmigrantes (y por tanto no va a hacer convivir mejor a las distintas culturas que habitan nuestras ciudades y pueblos) es porque contiene en su seno una regulación que, lejos de renovar su política legislativa de exclusión y limitación de derechos, la profundiza, y más allá de grandes declaraciones y buenas intenciones ni se aproxima a hacer la necesaria reforma en profundidad de los grandes institutos de la extranjería, a saber: los derechos y libertades públicas y económico-sociales de los inmigrantes; la reagrupación familiar; la autorización de residencia y trabajo; y el ámbito sancionador.

Veamos algunos ejemplos: Se siguen desvinculando educación e inclusión social, al seguirse discriminando a los extranjeros irregulares mayores de edad en su acceso a la educación y a las becas; se sigue cercenando el derecho de los inmigrantes en cuanto a la participación pública en la toma de las decisiones que les afecten; se restringe la reagrupación familiar que realizan los extranjeros regularizados (“con papeles”) de sus progenitores menores de 65 años, así como el derecho de estos últimos a reagrupar a sus propios familiares hasta que no sean residentes de larga duración (cinco años de residencia “legal” en España)

Se limitan garantías en la repatriación de menores no acompañados al no legalizarse la asistencia letrada en dichos procedimientos; se incrementan las sanciones pecuniarias a los irregulares (un nuevo y paradójico modo no progresivo que usa la Administración para recaudar económicamente sobre quien, para la propia instancia gubernativa, es una carga para el erario público y por tanto “objeto de expulsión”).

En la página web <http://madrepatria.blogspot.com>, publican; se crean nuevas infracciones ligadas a sancionar de manera anti garantista a quienes osen solidarizarse con las situaciones de desamparo de los irregulares (empadronamientos benevolentes y presuntos matrimonios simulados); se incrementa de cuarenta a sesenta el número de días de estancia máxima de un extranjero en un Centro de Internamiento para Extranjeros (CIE), lo que supone una larga privación de libertad por la simple comisión de una infracción administrativa, entre otras.

Gestión del Gobierno en el tema Migración

Secretaría nacional del migrante SENAMI

Desde la creación de la Subsecretaría de Política Migratoria Internacional de la SENAMI, se formuló y ejecutó una nueva Política Migratoria integral a escala

Internacional, fundamentada en el Plan Nacional de Desarrollo Humano para las migraciones.

A partir de ésta política se ha generado un valor diferente de la movilidad humana, promoviendo la protección de los derechos de las personas migrantes a nivel Internacional; se han generado acuerdos en materia migratoria, se multiplicó la colaboración con organismos internacionales dirigidas a proteger al migrante. Entre los principales proyectos encaminados a favorecer al migrante se tiene:

Plan Bienvenidos a casa: Por un regreso voluntario, digno y sostenible:

El mismo que a través del Fondo El Cucayo; los migrantes participan activamente en la generación de emprendimientos innovadores y de fuentes de empleo para el país. El Fondo concursable El Cucayo, ha concedido en el 2008 ayudas económicas no reembolsables por un monto de 820.000 dólares para la creación o mejoras de negocios. Los capitales semillas se destinan a los mejores proyectos empresariales seleccionados por su calidad, su innovación, su capacidad de generar empleo y su orientación hacia la Inclusión social y la economía solidaria.

Facilidad para el traslado de menaje de casa y equipo de trabajo

Es un acuerdo entre la SENAMI y la Corporación Aduanera Ecuatoriana (CAE), el cual proporciona facilidad para el traslado de las pertenencias de los migrantes a su lugar de origen. Desde el 28 de febrero del 2008, 868 familias han podido trasladar su menaje de casa y su equipo de trabajo sin pagar impuestos aduaneros.

Proyecto “mi casa”

Para la página web www.senami.gov.ec, el proyecto mi casa es una alianza estratégica del SENAMI Y MIDUVI, cuyos beneficiarios son personas migrantes que desean regresar al Ecuador y que no tengan una vivienda, podrán acceder al Bono del Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, que consiste en un incentivo por parte del Estado de USD. 3.600,00 y un descuento de la empresa constructora de USD. 3.400,00, siempre y cuando el precio de la vivienda esté entre los USD 30.000,00 Y 35.000,00; si el valor de la vivienda es inferior, el descuento será del 10% del monto total.

Empresa

Definición de empresa

Orozco Cadena José, (2010), pág. 43, manifiesta que empresa: “Es una unidad productiva dedicada y organizada para la explotación de una actividad económica”

Además cabe señalar que las empresas están compuestas por capital y trabajo y se dedican a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios.

Importancia

Se puede indicar varios aspectos importantes desde tres puntos de vista:

- a. En el aspecto económico por ejemplo; la empresa es una unidad generadora de empleos, generadora de ingresos o recursos financieros para un individuo, la empresa y para un país, una unidad productiva y que

desplaza bienes y/o servicios a un mercado, una unidad de generación y aplicación tecnológica y una unidad distribuidora de las riquezas.

- b. En el aspecto social: La empresa es una unidad que permite alcanzar objetivos empresariales, grupales e individuales, y además que genera status.
- c. En el aspecto político: es una unidad generadora de divisas para un país, generadora de estabilidad económica, unidad de intercambio monetario y de relaciones públicas y diplomáticas.

Clasificación

Por sectores económicos:

- a. Extractivas: Dedicadas a explotar recursos naturales.
- b. Servicios: Entrega de servicios o la prestación de estos a la comunidad.
- c. Comercial: Desarrolla la venta de los productos terminados en la comunidad o sociedad.
- d. Agropecuaria: Explotación del campo y sus recursos.
- e. Industrial: Transforma la materia prima en un producto terminado.

Por su tamaño:

- a. 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.
- b. 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.

- c. Pequeñas: Se dividen a su vez en:
 - c. 1. Pequeña: Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.
 - c. 2 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).
 - c. 3 Famiempresa: Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

Por el origen del Capital:

- a. Público: Su capital proviene del Estado o Gobierno.
- b. Privado: Son aquellas en que el capital proviene de particulares.
- c. Economía Mixta: El capital proviene una parte del estado y la otra de particulares.

Por el número de propietarios:

- a. Individuales: Su dueño, por lo general es él solo quien tiene el peso del negocio.
- b. Unipersonales: Se conforma con la presencia de una sola Persona Natural o Jurídica, que destina parte de sus activos para la realización de una o varias actividades mercantiles.
- c. Sociedades: Todas para su constitución exigen la participación como dueño de más de una persona lo que indica que mínimo son dos (2) por lo general corresponden al régimen común.

Por la función social:

- a. Con Ánimo de Lucro: Se constituye la empresa con el propósito de explotar y ganar más dinero.
- b. Trabajo Asociado: Grupo organizado como empresa para beneficio de los integrantes.
- c. Sin Ánimo de Lucro: Aparentemente son empresas que lo más importante para ellas es el factor social de ayuda y apoyo a la comunidad.
- d. Economía Solidaria: En este grupo pertenecen todas las cooperativas sin importar a que actividad se dedican lo más importante es el bienestar de los asociados y su familia.

Pequeñas y medianas empresas (PYMES)

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas.

Según la página web www.sri.gob.ec, por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- a. Comercio al por mayor y al por menor.
- b. Agricultura, silvicultura y pesca.
- c. Industrias manufactureras.
- d. Construcción.
- e. Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- f. Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- g. Servicios comunales, sociales y personales.

Ventajas de las PYMES

1. Independencia
2. Costos
3. Flexibilidad
4. Enfoque
5. Reputación
6. Ámbito de aplicación

Clasificación

- a. Por la actividad que realiza
- b. Por la constitución legal

Plan de Negocios

Definición

VÉLEZ, Juan C, (2011), pág. 267, define que un plan de negocios es: "Un documento en donde el empresario detalla la información relacionada con su empresa. El plan de negocio organiza la información y supone la plasmación en un documento escrito de las estrategias, políticas, objetivos y acciones que la empresa desarrollará en el futuro".

Algunos autores, también señalan que un "Plan de Negocios" (Business Plan, en inglés) debe entenderse como un estudio que, de una parte, incluye un análisis del mercado, del sector y de la competencia, y de otra, el plan desarrollado por la empresa para incursionar en el mercado con un producto y/o servicio, una estrategia, y un tipo de organización, proyectando esta visión de conjunto a corto plazo, a través de la cuantificación de las cifras que permitan determinar el nivel de atractivo económico del negocio, y la factibilidad financiera

de la iniciativa; y a largo plazo, mediante la definición de una visión empresarial clara y coherente.

Ventajas de la utilización de un plan de negocios

1. Obliga al emprendedor a buscar información que puede ser estadística o de la experiencia de la gente para detallar datos.
2. Ayuda a conocer el dinero que la empresa necesita para sus diversas actividades. Establece por tanto, las necesidades y prioridades financieras.
3. Ayuda a que las empresas puedan alcanzar sus metas. Los errores se cometen en el papel, eso permite reducir los fracasos.
4. Es una herramienta de diseño. El emprendedor va dando forma mental a su empresa antes de darle forma real. Los detalles, ideas y los números empiezan a tomar forma en un documento escrito.
5. Herramienta de reflexión. El tener que poner por escrito de una forma organizada y coherente, las estrategias empresariales y la forma de alcanzar las metas obliga a reflexionar. Cuando se ha empezado a desarrollar el proyecto, la realidad se presenta con toda su crudeza. Surgen sorpresas que no se había previsto, se descubren aspectos del negocio que no se conocía.
6. Herramienta de comunicación. Sirve para poner por escrito en forma clara, los distintos aspectos del negocio y discutirlos de una manera objetiva y despersonalizada: es muy útil para poner sobre la mesa temas difíciles de abordar como por ejemplo quien asume responsabilidades. El plan facilita la coordinación entre los diferentes departamentos y personas de la empresa.

7. Herramienta de marketing. Ya que a veces el empresario no dispone de todos los recursos necesarios para empezar un negocio o desarrollar un nuevo producto y/o servicio, debe buscar financiación externa y el plan puede ayudar a mostrar a los posibles inversores o prestatarios.
8. Herramienta de Gestión de Recursos Humanos. El plan de negocio sirve de guía para planificar las necesidades de personal, de formación y para establecer el reparto de responsabilidades. El plasmar las metas y la forma de conseguir las debe servir también de instrumento de motivación. El personal puede estar más motivado cuando sabe que la empresa tiene un plan que le permitirá alcanzar las metas propuestas.

Componentes básicos de un plan de negocio.

En el siguiente esquema tomada del profesor Juan Carlos Vélez de la Maestría de Administración de Negocios, se detalla brevemente los componentes básicos que debe comprender un plan de negocios:

1. Origen.
2. Justificación.
3. Objetivos del plan de negocios
4. Estudio de Mercado
 - 4.1. Precio.
 - 4.2. Plaza.
 - 4.3. Producto.
 - 4.4. Promoción.

- 4.5. Competencia
- 4.6. Clientes
- 4.7. Proveedores
- 5. Estudio técnico.
- 6. Estudio Financiero.
- 7. Organización de la empresa

Origen

- a. ¿Cómo concibió la idea?

Debe establecer cuáles fueron las motivaciones que le llevaron a gestar una empresa.

- b. ¿Qué conocimientos o experiencia tiene el proyecto que pretende realizar?

Debe describir las experiencias anteriores y conocimientos que se poseen relacionados con la empresa que se pondrá en marcha.

Justificación

Se refiere a las razones que motivan el apareamiento de la empresa en esta región del país, o en esta área de la provincia. Se debe incluir, cuales son las necesidades que se van a resolver por parte de la población, con los productos y/o servicios de la empresa.

Estudio de mercado

La mercadotecnia es la encargada del proceso de planificar las actividades de la organización con relación al precio, la promoción, distribución y venta de bienes y/o servicios de la empresa, así como en la definición del producto o servicio con base en las preferencias del consumidor, de manera, que permitan crear un intercambio (entre empresa y consumidor) que satisfaga los propósitos de los clientes y de la propia empresa.

Debe establecer una perfecta coherencia entre los objetivos comerciales y los objetivos globales de la empresa y cómo se pretende alcanzarlos. Habrá que conocer bien a los clientes y a la competencia identificando cuál será la táctica que se utilizará con ellos.

Los principales elementos que se deben tomar en cuenta para la realización de todo plan de mercadeo son las conocidas 4 P's:

- a. **Producto:** Se realiza una breve descripción de la actividad desarrollada por la empresa, en términos de productos (y servicios, entendiéndolos como productos intangibles). Y éste se refiere a los bienes que la empresa proporcionará a los consumidores para satisfacer sus necesidades.

La descripción de cada producto debe incluir elementos generales en cuanto a:

- Nombre del producto.
- Utilización.
- Materiales con los que está elaborado.
- Características físicas (peso, color, tamaño, etc.).
- Empaque
- Tiempo de duración.

- Ventajas y beneficios.
- b. Precio: Se refiere al análisis que debe efectuarse para el establecimiento de un adecuado costo del producto, a qué precio estará disponible el producto en el mercado.

Para la determinación del precio se puede guiar por varios factores fundamentales:

- El costo del producto.
- Los precios de la competencia en el mercado.
- El porcentaje esperado de ganancia, por determinado número de unidades o volúmenes.

Y un aspecto importante es el análisis del consumidor. Qué renta está dispuesta a gastar. Desde la percepción del consumidor qué valor tiene el producto y cuanto está dispuesto a pagar el cliente.

$\begin{array}{l} \text{Precio de} \\ \text{Venta} \end{array} = \begin{array}{l} \text{C. Fijos} + \text{C. Variables} + \text{Gastos} \\ + \text{Ganancia esperada.} \end{array}$

(Todo debe ir expresado en valores unitarios, por ej. Costo Fijo Unitario, Gastos Unitarios, etc.).

Si una empresa elabora el producto "X", fácilmente puede determinar si su precio está por encima o por debajo de la competencia, y analizar las razones de dicho hallazgo, verbigracia, menores costos, mayor utilidad.

- c. Plaza: Se refiere a la ubicación que tendrá el producto dentro de una región o un país. También se incluyen los canales de distribución a través de los cuales el producto llegará hasta el consumidor.

En cuanto al mercado, se debe realizar un análisis que permita conocer los siguientes aspectos:

- Características (bien industrial, bien de consumo).
- Estratificación. Segmento concreto del mercado al cual va a dirigirse.

- d. Promoción: Incluye todas las actividades y elementos necesarios para dar a conocer el producto al consumidor.

Existen varias formas de promover el producto:

- Publicidad. Consiste en anunciar el producto en medios de comunicación, ya sea radio, televisión, prensa escrita, entre otros.
- Promoción. Es obsequiar muestras del producto al público para que éste lo pueda conocer y utilizar o participar con el producto en ferias, exposiciones y otros.
- Ventas personales. Este sistema se da cuando un vendedor de su empresa o usted realiza visitas personales al público, ya sea en su casa o en sus empresas para ofrecerle directamente el producto.
- Relaciones Públicas. La gestión de la imagen de la empresa y las apariciones en los medios de comunicación.

Además de estos elementos, se deben tomar en consideración la competencia, los proveedores, y el estudio de los clientes, quienes serán los receptores de los productos y/o servicios.

- e. Los Competidores: Los competidores de una empresa existente o nueva pueden ser directos o indirectos. Esta clasificación está enfocada al

mercado de referencia, ya que algunas empresas pueden, y de hecho ofrecen, productos y/o servicios capaces de satisfacer las mismas necesidades del consumidor, y tales productos pueden ser completamente diferentes.

En este aspecto, identifique los principales competidores y determine los siguientes elementos:

- Ubicación.
 - Tamaño.
 - Cobertura del mercado (urbano, municipal, regional, zonal, nacional, internacional).
 - Capacidad de producción.
 - Características del producto (material, diseño, calidad, marca, precio, etc.).
 - Canales de distribución.
 - Política comercial (plazo, descuentos, forma de pago).
 - Estrategia publicitaria.
- f. Los Clientes: La definición que se encuentra en cualquier diccionario de la lengua española, se refiere a cliente como "quien compra a un comerciante, especialmente el que lo hace habitualmente".

Uno de los métodos más eficaces para identificar y analizar el mercado de los bienes de consumo se establece en cuatro niveles:

- Geográfico. La subdivisión del mercado se presenta en áreas geográficas como regiones, zonas, provincias, continentes. Sin embargo, también se puede aplicar el concepto al tipo de clima de una zona determinada, verbigracia, áreas tropicales, áreas templadas.

- Demográfico. El mercado puede ser dividido por características demográficas, como población, edad, raza, sexo, número de individuos por familia, entre otras.
- Socioeconómico. Algunas de las variables que se toman en cuenta en este caso son educación, ingreso monetario, clases social, ocupación, entre otras.
- Psicográfico. Tiene que ver con el campo de la psicología, tales como las necesidades, la motivación de compra, valores, gustos e intereses, entre otras.

Al interior del mercado, la empresa se orienta generalmente a un grupo específico de consumidores. Es esto lo que se define como mercado de referencia o target market. El target de los consumidores identifica a un grupo de latentes compradores que tienen características similares.

Hay que Identificar para la empresa:

- ¿Quién es su cliente? (características, estratificación)
 - ¿Qué necesidades tiene? (nacional, internacional)
 - ¿Qué compra? (marca, color, empaque, calidad, diseño)
 - Motivaciones de compra (por qué compra)
 - Hábitos de compra (en dónde, cuánto y con qué frecuencia compra)
- g. Canales de Distribución - Comercialización: Después de reconocer las necesidades del cliente o consumidor y desarrollar un bien y/o servicio que las satisfaga, es necesario disponer cómo hacer llegar los productos al mercado. Para ello se deben elegir rutas mediante las cuales se llegue con el producto desde el centro de producción hasta el consumidor final, de la manera más efectiva que sea posible.

Entre las preguntas básicas que deben responderse en este aspecto se encuentran las siguientes:

- ¿Qué medios de comercialización (canales de distribución) utilizará para la venta de su producto? (Venta directa al consumidor final, intermediarios, mayoristas, minoristas, punto de venta propio).
- ¿Qué medios de transporte se utilizará para la distribución de su producto?
- ¿Cuáles son los costos? y ¿cuál el costo de su transporte?
- ¿Cuánto tiempo demora el transporte de los productos?
- ¿Necesita bodegaje o algún tipo de almacenamiento especial?
- ¿Cuáles son los costos del bodegaje o almacenamiento?

Oferta y Demanda

Oferta

En la página www.monografias.oferta-demanda.com/Administración, define que: “La oferta es la cantidad de bienes ofrecidos por los proveedores y vendedores del mercado actual”.

Gráficamente se representa mediante la curva de oferta. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de ofrecimiento son casi siempre crecientes. Además, la pendiente de una función curvilínea de oferta suele ser también creciente, debido a la ley de los rendimientos decrecientes.

Determinantes de la oferta:

- a. El precio del producto en el mercado.
- b. Los costos de los factores necesarios para tal producción.
- c. El tamaño del mercado o volumen de la demanda.
- d. Disponibilidad de los factores.
- e. Número de empresas competidoras.

- f. Cantidad de bienes producidos.

Demanda

Según la página www.monografias.com/Oferta-demanda.com/Administración, se entiende por demanda a: “La relación de bienes y servicios que los consumidores desean y están dispuestos a comprar dependiendo de su poder adquisitivo”.

La curva de demanda representa la cantidad de bienes que los compradores están dispuestos a adquirir a determinados precios, suponiendo que el resto de los factores se mantienen constantes. La curva de demanda es por lo general decreciente, es decir, a mayor precio, los consumidores comprarán menos.

Determinantes de la demanda

- a. El precio del bien
- b. El nivel de renta
- c. Los gustos personales
- d. El precio de los bienes sustitutivos
- e. El precio de los bienes complementarios

Estudio Técnico (I)

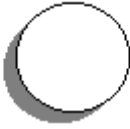

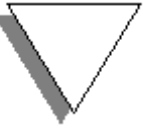



En este ámbito se trabaja la descripción genérica de la actividad productiva de la empresa, ilustrando brevemente las diversas fases del proceso, sus características propias, y también las competencias distintivas de la empresa.

- a. El proceso de producción. Según CHILQUINGA, Manuel, (2007), pág. 65 define al proceso de producción como “el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o prestar un servicio. En este, se conjugan la maquinaria, los insumos (materiales, materia prima) y el personal de la empresa necesarios para realizar el proceso”.

Recuérdese también que en la actualidad existe una marcada tendencia por utilizar sistemas, procesos y productos amigables con el medio ambiente, por lo que debe considerarse que se evite cualquier daño a la naturaleza.

Las preguntas fundamentales que usted debe responder para establecer su proceso de producción son:

- Establezca todas las actividades necesarias para elaborar el producto.
 - Ordene las actividades de una manera lógica y en secuencia.
 - Determine los tiempos requeridos para desarrollar cada actividad.
 - Elabore un flujo de su proceso de producción, y establezca aspectos de control de calidad en ese flujo, identificando los pasos más problemáticos del proceso.
- b. Diagrama de procedimiento: El diagrama para el procedimiento, es el orden y combinación de las diferentes actividades de producción, es una secuencia de operaciones expresada en forma gráfica. También es una forma de detallar y estudiar el proceso de producción, a través de la utilización de un diagrama de flujo, cuya simbología básica es la siguiente:

SIMBOLOGÍA	SIGNIFICADO	DESCRIPCIÓN
	OPERACIÓN	Se refiere a cualquier actividad cuyo resultado sea una transformación física o química en un producto o componente del mismo.
	DEMORA	Cualquier lapso en el que un componente del producto se encuentre esperando por alguna operación, revisión o traslado.
	ARCHIVO ALMACENAMIENTO	Custodiar un producto o insumo en el almacén, hasta que se necesite para su utilización o venta
	INSPECCIÓN	Se refiere a efectuar comparaciones o verificaciones de las características comparándolas con los estándares de calidad, así como la cantidad determinada para el mismo.
	TRANSPORTE	Cualquier movimiento que no forme parte de una operación o de una inspección.
	DOCUMENTO	Generalmente se utiliza para designar cheques, requisiciones, cotizaciones, etc. Todo aquello que sea necesario para un efectivo desarrollo del proceso productivo.

- c. Maquinaria y equipos: El proceso productivo permite establecer las actividades a realizar, así como el equipo, herramientas e instalaciones necesarias para llevar a cabo la elaboración de productos y/o prestación de servicios de la empresa.

Para esto se debe realizar lo siguiente:

- Desglosar el proceso en actividades específicas.
 - Hacer un listado de todo el equipo / maquinaria requerido para cada actividad.
 - Elaborar un listado de las herramientas que se necesitan en cada actividad.
 - Determinar los insumos requeridos en el proceso.
 - Establecer el espacio necesario para llevar a cabo cada actividad.
 - Determinar cualquier otro requerimiento especial de instalaciones que viabilicen el desarrollo de cada actividad.
 - No olvidar las especificaciones técnicas del proceso productivo.
- d. Muebles y enseres. Aquí debe citar la cantidad y clase de muebles y enseres necesarios para el funcionamiento de su empresa.
- e. Materias primas. Para cada uno de los productos que se van a elaborar enumerar las materias primas necesarias, indicado proveedor, plazo de entrega, unidad de medida, precio, plazo de pago y disponibilidad en el mercado.
- f. Tecnología de producción. Es necesario determinar la tecnología disponible para realizar el producto. Debe de especificarse, ya que por medio de ella es posible:
- Determinar que el nivel de tecnología que se está utilizando es el adecuado de acuerdo al tipo de proyecto y a la región donde se desarrollará.
 - Considerar todas las alternativas de tecnología, no dejar ninguna fuera del proceso de selección.

- Disponibilidad para obtener la tecnología.
 - Cualquier tipo de estipulaciones especiales para hacer uso de la tecnología, tales como convenios, acuerdos.
 - Posibilidad de copiado (búsqueda de protección en cuanto a Propiedad Intelectual si la tecnología es original).
- g. Inversión en estructuras. Haga un inventario de cuánto ha sido su inversión en edificación, y luego cuánto y cuándo prevé usted que deberá invertir posteriormente, de acuerdo al crecimiento en el mercado.
- h. Instalaciones y servicios. Haga un cálculo de cuánto deberá pagar por las instalaciones físicas, si son propias defina cuánto costaría si tuviera que alquilarlas, y cuánto pagará por los servicios de agua, luz, correo, teléfono, internet.
- i. Distribución de planta. Consiste en la forma en que se dispondrán las herramientas, equipo, máquinas y los flujos de producción, lo cual permitirá ordenar el trabajo eficientemente.
- Aquí le corresponde a usted elaborar un plano a escala, señalando la ubicación de la maquinaria teniendo en cuenta la secuencia de la producción, los tiempos mínimos de recorrido, el aprovechamiento de espacios, las condiciones de iluminación y ventilación y la disposición de los puestos de trabajo.
- j. Localización de la empresa. Para seleccionar la ubicación geográfica de la empresa tenga en cuenta los siguientes aspectos:
- Producto: de acuerdo con las características del producto determine si la localización conviene hacerse en zona industrial, comercial o residencial.
 - Costos: de transporte, arriendo, servicios públicos.

- Vías de acceso: cercanía a los puntos de comercialización del producto y proveeduría de materias primas.
- Servicios industriales: disponibilidad en cantidad y calidad de energía eléctrica, teléfono, agua y otros.

Estudio Financiero

Son herramientas básicas que facilitarán el manejo de la parte contable y financiera del proyecto, y que le permita:

1. Cuantificar el proyecto en términos de inversión, presupuestos, balance, costo y rentabilidad.
2. Evaluar la viabilidad del proyecto
3. Estimar los costos que intervienen en el proceso productivo, con el fin de calcular el precio de venta de los productos que se van a fabricar.
4. Efectuar una comparación entre lo presupuestado y lo ejecutado para hacer los correctivos oportunamente, una vez haya transcurrido algún tiempo.

Ingresos

ENCICLOPEDIA ENCARTA: 2008. pág. 328, "Ingresos, dinero, o cualquier otra ganancia o rendimiento de naturaleza económica, obtenido durante cierto período de tiempo".

Son todos los ingresos monetarios, los que van a estar en función de la actividad de la microempresa en un ejercicio económico. Para estimar los ingresos que el proyecto percibirá durante su vida útil, es necesario multiplicar el precio por la demanda potencial del proyecto, para cada uno de los períodos de

vida útil del proyecto. Para la determinación de los ingresos se debe presentar en forma adecuada lo siguiente:

- Proyección de las cantidades de producto o servicio a producir y vender en cada uno de los periodos de vida útil del proyecto.
- La proyección de los precios que estarán vigentes para cada uno de los periodos tanto del producto principal como de los subproductos del proyecto.
- Estimación de los ingresos en base las cantidades del producto y los precios proyectados para cada año de vida útil del proyecto.

Egresos

SARMIENTO R. RUBÉN: 2003. pág. 23 dice, “son todos los gastos monetarios, que significan desembolsos para la empresa, los que van a estar en función de su organización en un ejercicio económico”.

Para sarmiento los gastos de un ejercicio económico significan salida de dinero que se requiere para la ejecución del bien o servicio. En su tratamiento contable, los egresos corresponden a los costos de producción y gastos.

CHILQUINGA, Manuel: 2007. pág. 11, manifiesta que: Mano de obra directa, es aquel personal que interviene directamente en el proceso o en la prestación de un servicio, sea este con un grado de instrucción técnica especializada (tecnólogo, técnico o profesional) o sin ninguna capacitación (obreros, aprendices, etc.).

Para CHILQUINGA, Manuel: 2007. pág. 11, la materia prima directa, son todos aquellos materiales e insumos que mediante su transformación permiten a la unidad de producción mediante un determinado proceso de transformación producir un nuevo producto.

Según CHILQUINGA, Manuel: 2007. pág. 11, se refiere a los gastos de fabricación como “gastos de fabricación llamados también carga fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican”.

Para este autor en este rubro se agrupan todos aquellos gastos que si bien son necesarios, para el proceso de fabricación o la prestación de un determinado servicio, no están incorporados directamente en el bien o servicio final.

Tal es el caso de la luz y energía utilizada para la maquinaria y equipos que permiten realizar el proceso de transformación, que son imprescindibles para que se pueda realizar el proceso de transformación, pero que no son parte del producto final, también es el caso del material de empaque, etiquetas, cajas de cartón y otros materiales similares que se utilizan para empacar el producto y darle una determinada presentación pero que no son parte del producto mismo.

El personal técnico especializado que participa en el proceso de fabricación como supervisores o capataces, pero que no están directamente asociados a un proceso o a una tarea de producción específica. También corresponden a este grupo, los cargos de depreciación del equipo y maquinaria utilizada en el proceso de transformación.

CHILQUINGA, Manuel: 2007 pág. 10, dice que los Gastos administrativos, “Son aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa”.

En estos gastos se incluirán los sueldos del personal directivo de la organización (presidentes, gerentes, jefes de áreas o departamentos), del personal de apoyo a la dirección de la empresa, tales como secretarías, asistentes, mensajeros, y en general de todo aquel funcionario o empleado profesional o auxiliar, corresponden también el pago de servicios básicos, útiles de oficina, de aseo y/o mantenimiento del área administrativa entre otros.

CHILQUINGA, Manuel: 2007. pág. 10, señala que los Gastos de ventas, “Son desembolsos producidos por la ejecución de la función de ventas”.

Para este autor dentro de los gastos de ventas se registrarán los pagos necesarios para realizar la entrega al cliente del producto o servicio, y/o dar a conocer la existencia de la empresa en el medio.

Bajo este apartado se incluirá los sueldos y demás beneficios sociales de los vendedores, gerentes de ventas y de todo aquel personal que trabaja directamente cumpliendo funciones que permiten realizar con éxito las labores de ventas de la empresa. También, si así está estipulado en la organización del proyecto, se incluirán en este grupo los valores que se paguen por concepto de comisiones o premios a vendedores, los gastos de publicidad igualmente están en rubro.

Estados Financieros

SARMIENTO, Rubén: 2003. pág. 247 expresa, “Son informes que se elaboran al finalizar un período contable, con el propósito de conocer la real situación económica financiera de la empresa”.

Para sarmiento los estados financieros o reportes contables tienen la finalidad de dar a conocer los resultados económicos que la empresa ha tenido en un determinado ejercicio u operación para la toma de decisiones.

- El estado de resultados. Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como consecuencia de los ingresos y gastos. uno de los objetivos del estado proyectado es la determinación del flujo de caja.
- Flujo de caja. Sintetiza las entradas y salidas de efectivo que ocurren al finalizar el periodo. El flujo de caja es un estado de resultados que identifica las formas de entradas y salidas de dinero según su uso. En el flujo de caja consta de los ingresos por ventas, menos los costos de

producción, los gastos de administración y de venta, los gastos de financiamiento, los impuestos. Dentro de las salidas se toman en cuenta las depreciaciones como un incremento por no ser salida de dinero.

Evaluadores financieros

Valor actual neto (VAN)

BACA URBINA, Gabriel: 2001. pág. 213 expresa, “Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.

Para el autor el VAN es un índice que permite analizar los flujos de efectivo con respecto a la inversión. Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es pertinente a la inversión en el horizonte de la misma.

La fórmula que permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$\text{VAN} = -(\text{Inversión}) + \frac{\sum \text{FC}}{(1 + i)^n}$$

Donde:

FC Flujos de caja proyectados

I= Tasa de redescuento

n= Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto o inversión

Tasa interna de retorno (TIR)

BACA URBINA Gabriel: 2001. Pág. 213 enuncia que, “Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.

La TIR es una herramienta de toma de decisiones, es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados o el momento en que el VAN es igual a cero.

La fórmula para el cálculo del TIR es:

$$TIR = Tri + (Trs - Tri) \frac{Ti (VAN Tri)}{VAN Tri - VAN Trs}$$

Donde:

Ti Tasa inferior de redescuento

Ts Tasa superior de redescuento

VAN Valor positivo o negativo

Beneficio costo (b/c)

SAPAG Nassir: 2002. pág. 229 explica que, “La relación costo – beneficio es una función de la tasa de interés empleada en los cálculos del valor actual neto, de una manera tal que al calcular este índice sirva para tomar una decisión sobre invertir”.

Esta herramienta permite relacionar los ingresos y los gastos que tendrá el proyecto. La fórmula para su cálculo es:

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

Recuperación de la inversión (PRI)

SAPAG Nassir: 2002. pág. 229 explica que “También denominado payback, indica el tiempo que la empresa tardará en recuperar la inversión, con la ganancia que genera el negocio. Es una cantidad de meses o años”.

Nassir dice que el PRI sirve para medir en cuanto tiempo se recuperará la inversión, es el tiempo en que se tarda en recuperar el desembolso inicial.

Es el periodo de recuperación de la inversión en un lapso determinado de tiempo.

$$PRI = \frac{\text{Inv. Inicial} * \text{N. años proyectados}}{\sum FC}$$

Punto de equilibrio

BACA URBINA Gabriel: 2001. Pág. 171 pública que “El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables”.

Para Baca Urbina el PE permite determinar si los ingresos van a cubrir los costos en que incurre la producción. El punto de equilibrio también se lo obtiene mediante la aplicación de fórmulas matemáticas de conformidad a las condiciones dadas en cada caso, e indica el punto donde la empresa iguala sus ingresos con los egresos, por tanto no habrá ni pérdidas, ni ganancias.

Es válido únicamente para el año 1 del proyecto, porque mientras más tardío es el pronóstico es menos cierto.

El punto de equilibrio se determina de la siguiente manera:

$$PE = \frac{CF}{MC}$$

Donde:

PE Punto de equilibrio

CF Costo Fijo total

MC Margen de contribución: $MC = PV - CVu$

PV Precio de venta

CVu Costo variable unitario

Organización Empresarial

Reviste particular importancia la organización de la estructura de la empresa, y en su interior, la del personal con que se contará. Se sabe que el recurso humano es el activo más importante de toda empresa, y los éxitos se obran ante todo con personas, y sólo en un segundo momento con las ideas.

Las etapas por las cuales pasa el establecimiento del sistema-empresa son las siguientes:

- a) Marco jurídico. Cuando se pretende estructurar legalmente una empresa, es conveniente tomar en cuenta los siguientes aspectos:
 - El número de personas (socios) con que iniciará la empresa.
 - Las aportaciones de cada uno de los socios.
 - La responsabilidad de los socios ante terceros.
 - Los gastos en que se incurrirá para la constitución de la empresa.
 - Los trámites formales necesarios para inscribirla legalmente.
 - Las obligaciones que se adquieren con el fisco.

- Las obligaciones laborales que se están contrayendo.

En cuanto a la conformación de la empresa, legalmente, existen diversas figuras, tales como Sociedad Anónima, Cooperativa, etc. Dependerá del marco legal de cada país para determinar cuál es la mejor figura legal para ser adoptada.

- b) Diseño de un organigrama. Un organigrama es "la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas o unidades administrativas, en la que se muestran las relaciones que guardan entre sí los órganos que la componen".

El objeto de los organigramas es que constituyen el instrumento idóneo para plasmar y transmitir en forma gráfica y objetiva la composición de una organización.

- c) Identificación del recurso humano: Definido el organigrama de la empresa, es posible detectar la cantidad y perfil de los empleados que deberán ser contratados por la organización. Ellos deberán pasar todo un proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción de personal al interior de la empresa, donde se elegirán a los candidatos que reúnan los requisitos exigidos en cada puesto de trabajo, para que su desempeño en el mismo sea eficiente y eficaz.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Tipo de Investigación

La presente investigación se trata de un proyecto en el que se utilizará el enfoque de integración mixto u holístico de la investigación, en realidad es una investigación de carácter exploratorio, descriptiva, proyectiva y propositiva.

Exploratoria por que pretende explorar los elementos constitutivos del objeto de investigación y posteriormente describirlos en detalle capaz de llegar a integrar un diagnóstico concreto preciso y actual del problema de investigación y todos sus elementos asociados.

Es una investigación de carácter proyectivo porque una vez que se tenga claridad sobre el problema y sus elementos adicionales o sub problemas la investigación busca contribuir con la disminución del impacto del problema en la realidad a través del planteamiento de una solución viable y pertinente que provoque una modificación de la realidad en términos de cambios y transformaciones positivas en relación a las condiciones anteriores del problema.

Se sigue entonces en la presente investigación los principios de la denominada ciencia contextual que tiene como propósito principal el estudio de problemas concretos de la realidad y de planteamiento de soluciones a dichos problemas en formas o modelos prácticos que ayuden a mejorar las condiciones de las poblaciones investigadas.

Diseño de la Investigación

La presente investigación comprende información desarrollada a partir de la crisis financiera del 2008 por lo que de acuerdo a la perspectiva de temporalidad se enmarca en un esquema transversal de investigación. De naturaleza no experimental, en la que se realizó una recopilación y análisis de información existente del problema de estudio.

La investigación es de carácter mixto teórico-documentada porque fue posible determinar la teoría existente, las causas que estaban incidiendo en los resultados obtenidos orientando al investigador en una adecuada toma de decisiones sobre la selección de los contenidos y recursos en la investigación, y también de campo porque desea evidenciar la realidad actual como consecuencia del problema y plantear posibles soluciones al mismo.

Población y Muestra

Población y muestra N. 1:

En el cálculo de la población y muestra N. 1, participarán las familias Ibarreñas que tengan al menos un miembro que haya retornado de España durante el año 2011.

Cuadro N. 3
Migrantes Ibarreños

DETALLE	NÚMERO
PERSONAS MIGRANTES	650
TOTAL	650

FUENTE: Secretaria del migrante
ELABORADO POR: La autora

Información obtenida de la base de datos de la Secretaría del Migrante, hasta diciembre del 2011, 650 personas que han retornado a la ciudad de Ibarra, y que se encuentran dentro de esta unidad de análisis, por lo que se hace necesaria la determinación de una muestra que represente al universo mencionado. Las muestras 1 y 2 se encuentran determinadas por la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * V * N}{E^2 * (N - 1) + Z^2 * V}$$

Simbología:

- n = tamaño de la muestra
- N = Tamaño de la población
- Z = Coeficiente de corrección de error (1.96)
- V = Constante de varianza poblacional (0.5*0.5) = 0.25
- E = error máximo admisible 0.05

Muestra N. 1:

Se utilizó la muestra probabilística aleatoria debido a que todos los migrantes que han retornado de España a la ciudad de Ibarra tienen la misma probabilidad de ser parte de la muestra con un error del 5% para ser tomados al azar, en función a la factibilidad de que sean localizados sus lugares de residencia o tengan accesos telefónicos propios o de familiares.

DATOS:

- n = tamaño de la muestra
- N = Tamaño de la población 650
- Z = Coeficiente de corrección de error 1.96
- V = Constante de varianza poblacional 0.5*0.5 = 0.25
- E = error máximo admisible 0.05

Remplazando la Fórmula Muestra N. 1

$$n = \frac{Z^2 * V * N}{E^2 * (N - 1) + Z^2 * V}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 0,25 * 650}{0,05^2 * (650 - 1) + 1,96^2 * 0,25}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,25 * 650}{1,62 + 0,9604}$$

$$n = \frac{624,26}{2,5804}$$

$$n = 242 \text{ encuestas}$$

Cuadro N. 4

Tamaño de la muestra N. 1

DETALLE	NÚMERO	MUESTRA
PERSONAS MIGRANTES	650	242
TOTAL	650	242

FUENTE: Cálculos matemáticos
ELABORADO POR: La autora

Por lo tanto, la muestra para la presente investigación es: 242 encuestas

Población y muestra N. 2

En la población y muestra N. 2, se toma en cuenta el número de turistas nacionales y extranjeros que han ingresado al Cantón Ibarra. Esta información se obtuvo del departamento de estadísticas del Ministerio de Turismo, dato del último censo año 2008.

Turistas Nacionales= 13.997

Turistas Extranjeros= 3.465

Para determinar el número de turistas nacionales y extranjeros para los próximos años, se procede a multiplicar al número de turistas nacionales y extranjeros del año (2008) por la tasa de crecimiento turística del 7,2% información obtenida del Ministerio de Turismo de un diagnóstico del sector turístico nacional e internacional, utilizando la siguiente fórmula:

$$M = C(1 + i)^n$$

En donde.

M= Cantidad proyectada

C= Cantidad año 2008

i = Tasa de crecimiento

n = Años que se va a proyectar

Cuadro N. 5

Calculo de la muestra turistas nacionales

AÑOS	CÁLCULO	TURISTAS NACIONALES
2008		13.997
2009	$M = 13.997(1,072)^1$	15.005
2010	$M = 13.997(1,072)^2$	16.085
2011	$M = 13.997(1,072)^3$	17.243
2012	$M = 13.997(1,072)^4$	18.484

Fuente: Cálculos matemáticos

Elaborado por: La Autora

Cuadro N. 6

Cálculo de la muestra turistas extranjeros

AÑOS	CÁLCULO	TURISTAS EXTRANJEROS
2008		3.465
2009	$M = 3.465(1,072)^1$	3.714
2010	$M = 3.465(1,072)^2$	3.981
2011	$M = 3.465(1,072)^3$	4.268
2012	$M = 3.465(1,072)^4$	4.575

Fuente: Cálculos matemáticos

Elaborado por: La Autora

Cuadro N. 7

Población Turistas Nacionales Y Extranjeros

AÑOS	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS
2008	13.997	3.465
2009	15.005	3.714
2010	16.085	3.981
2011	17.243	4.268
2012	18.484	4.575

Fuente: Cálculos matemáticos

Elaborado por: La Autora

En cuanto a la población N. 2 está dada por el número de turistas nacionales y extranjeros del año 2012.

Cuadro N. 8
Población Actual (2012)

AÑOS	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS	POBLACIÓN TOTAL
2012	18.484	4.575	23.059

Fuente: Cálculos matemáticos

Elaborado por: La Autora

En cuanto a la determinación del tamaño de la muestra se aplicara la formula anteriormente detallada.

Muestra N. 2

DATOS:

N = Población o Universo	23.059
d = Varianza	0.25
z ² = Nivel critico de prueba	1.96
n = Tamaño del Muestreo	?
e = Error	5%

Remplazando la formula muestra N. 2:

$$n = \frac{N \cdot d^2 \cdot z^2}{(N - 1) \cdot e^2 + d^2 \cdot z^2}$$

$$n = \frac{23.059 \cdot 0.25^2 \cdot 1.96^2}{(23.059 - 1) \cdot 0.05^2 + 0.25^2 \cdot 1.96^2}$$

$$n = \frac{23.059 * 0.0625 * 3.8416}{(23.058) * 0.025 + 0.0625 (3.8416)}$$

$$n = \frac{5.536,46}{57,8801}$$

$n = 96$ encuestas

Cuadro N. 9
Detalle Muestra

DETALLE	NÚMERO	%	MUESTRA
Turistas Nacionales	18.484	80%	77
Turistas Extranjeros	<u>4.575</u>	<u>20%</u>	<u>19</u>
Total Turistas	23.059	100%	96

Fuente: Cálculos matemáticos
Elaborado por: La Autora

Población y muestra N. 3

En la población y muestra N. 3 se considera a los Hostales que actualmente existen en la ciudad de Ibarra. Base de datos que se obtuvo de la Dirección de catastros de Turismo de Ilustre Municipio de Ibarra. Dicha información permitió conocer la oferta y el nivel de competencia en este mercado hotelero.

En dicha población, se realizó la técnica de la Entrevista, misma que se aplicó a los gerentes, propietarios o administradores de los Hostales que se encuentran más cercanos a la Terminal Terrestre, lugar en el que se ubicará el hostel a crearse, quienes constituyeron la muestra, y son un número de cinco a saber: PLAZA VICTORIA, AMAZONAS, COLOMBIA CONFORT # 3, FRAN'S, BAHAMAS.

Cuadro N. 10
Hostales de la Ciudad de Ibarra al 2011

N.	DETALLE
1	PLAZA VICTORIA
2	EL CALLEJÓN
3	LAGUNA
4	AMAZONAS
5	BAHAMAS
6	COLOMBIA CONFORT # 2
7	COLOMBIA CONFORT # 3
8	EL DORADO
9	ECUADOR
10	EL EJECUTIVO
11	FÉNIX
12	EL FLAMINGO
13	EL FOGÓN DEL PAISA
14	FRAN'S
15	IMBABURA
16	IMPERIO
17	MAJESTIC
18	NUEVA COLONIA # 2
19	PUERTA DEL SOL
20	EL TORREÓN

Fuente: Dirección de catastros de Turismo IMI
Elaborado por: La Autora

Operacionalización de las variables

Cuadro N. 11

Matriz de Operacionalización Primera Variable

Determinar los elementos de la situación económica, en el caso de los migrantes ecuatorianos que retornaron a Ibarra en el 2011, para conocer su situación actual.

DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE DE MEDICIÓN
Determinar las condiciones económicas en las que se encuentran los migrantes que han retornado a su lugar de origen, entre las principales tenemos disponibilidad de recursos económicos, conocer su situación patrimonial familiar; cuales son los activos fijos con los que cuentan, capital de trabajo, vehículos, muebles y enseres, sus obligaciones financieras, y su calidad de vida.	Determinar su nivel de ingresos y gastos mensuales	<ul style="list-style-type: none"> - Cuál es su ingreso promedio mensual. - Cuáles son sus gastos promedios mensuales 	<p>Cuantitativo-intervalo.</p> <p>Cuantitativo-intervalo.</p>
	Cuál es el patrimonio familiar actual.	<ul style="list-style-type: none"> - Valor estimado de sus activos fijos. - Valor estimado de vehículos. - Valor estimado de sus muebles y enseres. - Inversiones y ahorros. - Nivel de endeudamiento 	<p>Cuantitativo-racional.</p> <p>Cuantitativo-racional.</p> <p>Cuantitativo-racional.</p> <p>Cuantitativo-racional.</p> <p>Cuantitativo-intervalo.</p> <p>Cuantitativo-racional.</p>
	Calidad de vida familiar	<ul style="list-style-type: none"> - A qué actividad económica se dedica. - Cuantos miembros de su familia son económicamente activos y cuantos dependientes. - Tipo de vivienda. - Acceso a servicios básicos 	<p>Cualitativo –nominal.</p> <p>Cuantitativo-nominal</p> <p>Cualitativa - nominal</p> <p>Cualitativa-nominal.</p>

Cuadro N. 12

Matriz de Operacionalización Segunda Variable

Desarrollar un plan de negocios para implantar una hostel en el sector del terminal de la ciudad de Ibarra, y fomentar el desarrollo productivo desde la iniciativa privada.

DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE DE MEDICIÓN
Elaborar un plan de negocio que ofrezca una verdadera alternativa de trabajo a través de proyectos viables de microempresas, como es la creación de una hostel en el sector del terminal de Ibarra, para propiciar un retorno digno y con estabilidad laboral a los migrantes.	- Establecer la necesidad de la creación de una hostel en el sector del terminal de Ibarra.	- Gustos y preferencias de servicio para los turistas, mediante un estudio de mercado	- Cualitativo-nominal
	- Realizar un estudio técnico. - Diseñar la organización estructural y funcional.	- Tamaño de la empresa. - Localización y espacio físico. - Talento Humano requerido	- Cuantitativo - nominal - Cuantitativo nominal. - Cualicuantitativo
	- Realizar un estudio financiero para determinar la viabilidad del plan propuesto. - Analizar los impactos que generará esta unidad productiva.	- Formas de financiamiento. - Requerimiento de inversión. - Socio-económico - Ambiental General	- Cuantitativo-nominal y ordinal - Cualicuantitativo - Cualitativo - Cualicuantitativo

Métodos Utilizados

Métodos teóricos:

- *Método analítico;* que permite estudiar un compendio del todo y sus partes, con este método ha sido posible comprender el problema general y explicarlo, además que fue posible determinar el marco teórico presente y la selección de los contenidos.
- *Método sintético;* La síntesis de los resultados será el contexto para la creación del modelo propuesto en la presente investigación.
- *Método Inductivo;* permitió la relación de los conceptos generales, las unidades de análisis y los componentes universales y particulares del tema de investigación.
- *Método deductivo;* este método se aplicó en el diagnóstico general y la etapa de investigación para determinar el objetivo planteado, además ayudó a identificar las posibles causas y efectos del tema planteado.
- *Método de Modelación;* En este método se reveló la unidad de lo objetivo y lo subjetivo. Se operó en forma práctica y teórica y sirvió básicamente para elaborar la propuesta.

Técnicas e Instrumentos de Investigación

- *Encuesta*

CALDERÓN LUIS: 2007. pág. 68, define a la encuesta como: Una pesquisa o averiguación en la que se emplean cuestionarios para conocer la opinión pública. Consiste en el acopio de testimonios orales y escritos de personas vivas.

La técnica de la encuesta fue el medio por el cual se obtuvo información importante para el desarrollo de este tema de investigación, el cuestionario elaborado posteriormente se aplicó a los migrantes Ibarreños que han retornado a Ibarra, así como a los turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad.

- *Entrevistas*

POSSO, Miguel (2002), pág. 38 define a la entrevista como: *Una de las técnicas más usuales en ciencias sociales. Puede definirse como la relación que se establece entre el investigador y los sujetos de estudio. Consiste en la obtención de información oral de parte del entrevistado recabada por el entrevistador en forma directa.*

Para obtener información necesaria y relevante para el desarrollo de este tema investigativo se realizó la técnica de la Entrevista, la misma que se aplicó a los gerentes, propietarios o administradores de los hostales y residencias aledañas al terminal terrestre de la ciudad de Ibarra.

- *Observación directa*

GUTIÉRREZ ABRAHAM (2004), pág. 81, define a la entrevista como: *La observación directa, es el contacto directo con el objeto de estudio, y el acopio de testimonios que permitan confrontar la teoría con la práctica en la búsqueda de la verdad objetiva.*

Esta técnica permitió visitar la infraestructura de los cinco hostales y residencias aledañas al terminal terrestre de la ciudad de Ibarra, para delimitar y analizar la situación actual de dichos negocios en lo referente al hospedaje de turistas nacionales y extranjeros.

Modelos Matemáticos:

Utilizado para establecer la muestra, en la recolección y procesamiento de la información presentando la misma en porcentajes a través de gráficos que representen la información necesaria, además se utilizó modelos económicos para la formulación del negocio propuesto como posible solución económica al retorno de los migrantes.

Proceso de desarrollo que se utilizó en la investigación

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó el proceso definido dentro de la concepción positivista de la ciencia como método científico que consiste en:

1. Identificar el problema
2. Plantear objetivos
3. Definir preguntas de investigación
4. Fundamentar teóricamente la investigación
5. Buscar evidencia empírica sobre el problema
6. Discutir los resultados o hallazgos
7. Definir conclusiones y recomendaciones

Proceso para elaborar la propuesta de solución de la investigación

La propuesta de solución en realidad es la consecuencia del estudio previo del problema a través de la utilización del método científico. Para construir la propuesta se necesita realizar los siguientes pasos:

1. Análisis de los resultados de la investigación sobre el problema, puestos a manera de antecedentes en el documento de la propuesta.
2. La Justificación de la propuesta define lo que se va hacer en la propuesta cuales son los alcances de la propuesta, razona porque se hace la

propuesta, para que se hace la propuesta, a quienes se ayuda con la propuesta.

3. Señalamiento de los beneficiarios de la propuesta.
4. Breve descripción de la propuesta. Se trata de hacer un esquema que muestre gráficamente la constitución integral de la propuesta.
5. Diseño técnico de la propuesta. Consiste en el desarrollo mismo de la propuesta.
6. Diseño administrativo de la propuesta. Debe definir tiempos recursos, personas, acciones, formas de seguimiento que se desarrollarán una vez de que la propuesta técnica haya sido concluida y llevada a la práctica.
7. Determinación de impactos. Precisa los impactos que la propuesta generará en las personas en los grupos en las instituciones y en la sociedad además del señalamiento de los impactos en las actividades, económicas, productivos, sociales, culturales, entre otros.
8. Evaluación. Consiste en indicar que momentos y que estrategias de evaluación se utilizó para determinar las bondades o limitaciones de la propuesta.

Valor práctico de la investigación

El presente estudio del problema migratorio, proporciona la información necesaria para formar parte de la solución y no del problema con la creación de la propuesta de microempresa para los migrantes ecuatorianos que retornan a Ibarra provincia de Imbabura obligados por el alto índice de desempleo en España y por las fuertes reformas a las leyes migratorias, tras el creciente número de migrantes en ese país y a raíz de la actual crisis financiera que ha golpeado duramente la economía española. Por lo tanto es importante manifestar que el

requerimiento actual de la sociedad para con el Gobierno ante este problema es la búsqueda de posibles soluciones para asegurar a los migrantes una fuente de ingresos a su retorno.

Trascendencia Científica

La propuesta que resulte de la presente investigación aportará a un retorno voluntario y digno de los ecuatorianos contribuyendo al crecimiento y desarrollo de Imbabura y por ende del país, no solo en al ámbito económico con la creación de nuevas fuentes de empleo y reactivación económica de la provincia que servirán de cierta manera para compensar la disminución de las remesas enviadas por los migrantes al Ecuador, rubro que se ha visto notablemente afectado como consecuencia del desempleo; sino también en la parte social con la reagrupación del núcleo familiar, atacando con ellos muchos de los males sociales como son la delincuencia, drogadicción, desertación escolar entre otros y además propiciando a recuperar valores e identidad cultural.

CAPÍTULO IV. ANÁLISIS, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Para determinar el comportamiento del consumidor y de los posibles inversionistas, se lo realizó mediante la utilización de la técnica de la encuesta, misma que se aplicó a los migrantes que han retornado a la ciudad de Ibarra, así como a los turistas nacionales y extranjeros que visitan el Cantón. Además fue necesario realizar la técnica de la entrevista, la cual permitió conocer el nivel de competencia que existe actualmente en este mercado hotelero, este instrumento de recolección de datos, se la efectuó a los propietarios de los Hostales existentes en la ciudad de Ibarra.

Cabe mencionar que la información recolectada en cada uno de los cuestionarios aplicados es investigación de primera mano y permite desarrollar el tema de manera confiable y veraz. Los migrantes, turistas nacionales y extranjeros, así como dueños de los negocios, colaboraron respondiendo las preguntas planteadas en el formulario elaborado, y lo hicieron con absoluta libertad, honestidad y transparencia al contestar las interrogantes planteadas.

En cuanto a su aceptación, la aplicación de las encuestas y entrevistas tuvo una gran acogida, ya que las personas encuestadas y entrevistadas, contribuyeron de una manera desinteresada e incondicional.

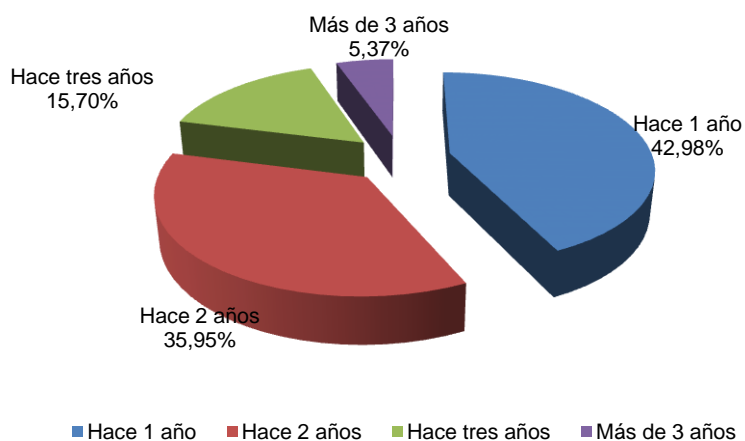
Una vez efectuadas las encuestas, se procedió a realizar la tabulación, análisis e interpretación de los datos recolectados.

Análisis e Interpretación de resultados

Encuesta Dirigida a: migrantes Ibarreños, que han retornado a la ciudad de Ibarra.

1. ¿Hace cuántos años regresó usted a la Ciudad de Ibarra?

Gráfico N. 2

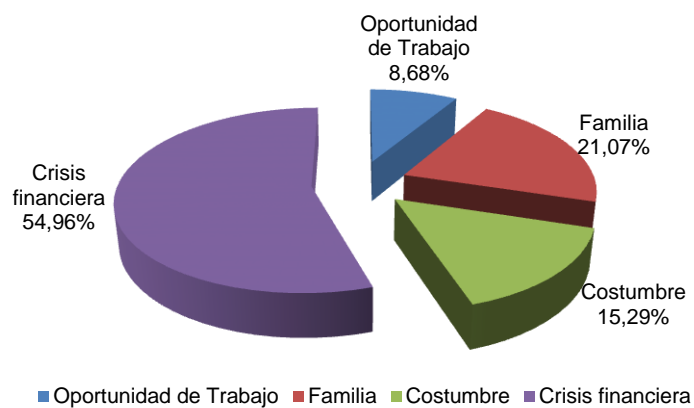


Análisis e interpretación:

Una vez realizada la tabulación de datos se puede concluir que un mayor porcentaje de los migrantes encuestados, han retornado a la ciudad de Ibarra hace 1 año, y tan solo un porcentaje mínimo creen que volvieron hace más de 3 años.

2. ¿Cuál fue el motivo para que usted retornara a la ciudad de Ibarra?

Gráfico N. 3

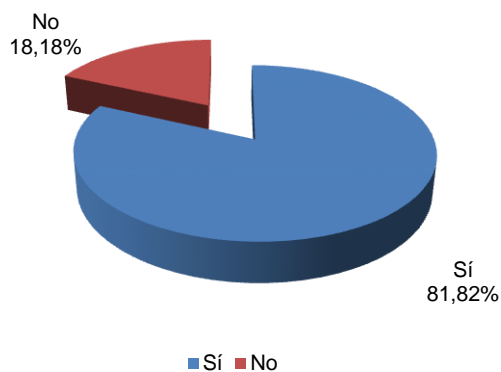


Análisis e interpretación:

Según la mayoría de los migrantes encuestados, coinciden en que el motivo por el que retornaron a Ibarra es la crisis financiera que se estaba viviendo en España, en cambio tan solo una minoría opinan que lo hicieron porque se les presentó una oportunidad de trabajo.

3. ¿Cuándo usted regresó a la ciudad de Ibarra, contaba con suficientes ingresos económicos?

Gráfico N. 4

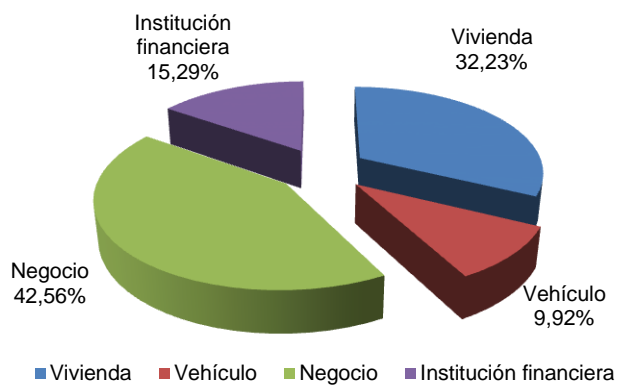


Análisis e interpretación:

Del total de los migrantes encuestados, el mayor porcentaje consideran que cuando regresaron a la ciudad de Ibarra, si contaban con suficientes ingresos económicos, en tanto que un porcentaje inferior concuerdan que al retornar a este cantón no disponían de mucho dinero sino más bien de lo justo.

4. ¿Usted al regresar a la ciudad de Ibarra, en que actividad económica invirtió su dinero?

Gráfico N. 5

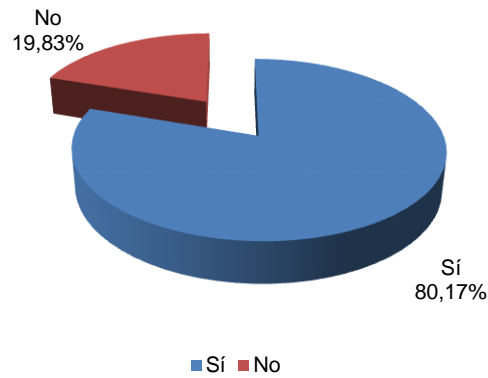


Análisis e interpretación:

En un porcentaje mayoritario los migrantes encuestados, opinan que al regresar a la ciudad de Ibarra, invirtieron su dinero en algún tipo de negocio, otro porcentaje menor en cambio concuerdan que sus ingresos los utilizaron para Vivienda, y tan solo un porcentaje inferior invirtieron en vehículo.

5. ¿Considera usted que invertir en un negocio es una Buena alternativa?

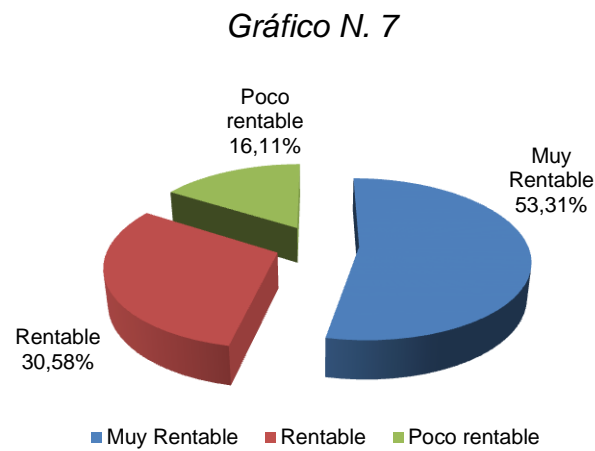
Gráfico N. 6



Análisis e interpretación:

La mayoría de los migrantes encuestados, coinciden que invertir sus ingresos económicos en un negocio es una buena alternativa, y tan solo una mínima cantidad creen que esta idea de inversión no es la mejor opción.

6. ¿Cree usted que tener un Hostal en la ciudad de Ibarra es?

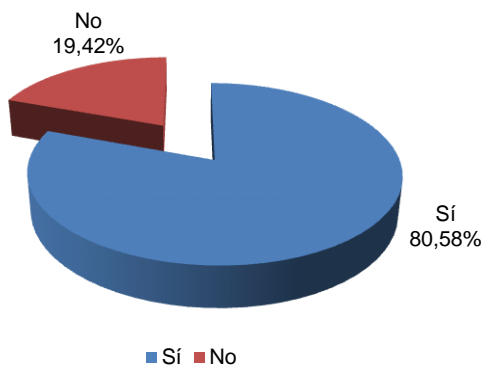


Análisis e interpretación:

De los resultados obtenidos una vez aplicada la técnica de la encuesta se logra determinar que el mayor porcentaje de los migrantes encuestados, consideran que invertir en un Hostal en la ciudad de Ibarra es muy rentable, mientras que en un menor porcentaje concuerdan en que esta opción es rentable y el tan solo un porcentaje inferior creen que dicha alternativa de inversión es poco rentable.

7. ¿Estaría usted dispuesto a invertir en un negocio como un Hostal en la ciudad de Ibarra?

Gráfico N. 8

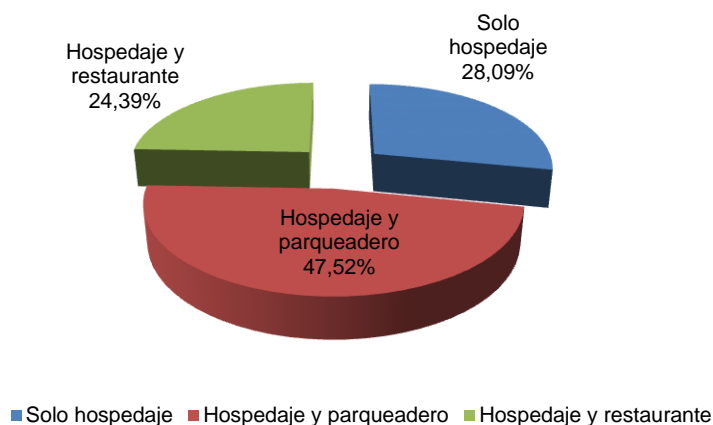


Análisis e interpretación:

En un porcentaje mayoritario, de los migrantes encuestados, consideran que ellos, sí estarían dispuestos a invertir sus ingresos en la creación de un Hostal en la ciudad de Ibarra, mientras que un mínimo porcentaje opinan que por su parte no utilizarían su dinero en este tipo de negocio.

8. ¿Qué servicios cree usted que debería ofrecer el hostel creado en la ciudad de Ibarra?

Gráfico N. 9

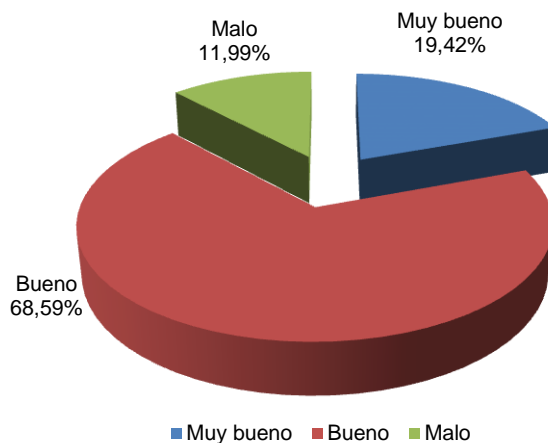


Análisis e interpretación:

De los resultados alcanzados en la aplicación de la técnica de la encuesta, se puede concluir que para una parte mayoritaria de los migrantes encuestados, los servicios que debería ofrecer el hostel creado en la ciudad de Ibarra son hospedaje y parqueadero, mientras que un menor porcentaje concuerdan en solo hospedaje, y en un porcentaje similar al anterior coinciden que las opciones serían hospedaje y restaurante.

9. ¿Usted como cataloga el servicio que brindan actualmente los Hostales de la ciudad de Ibarra?

Gráfico N. 10

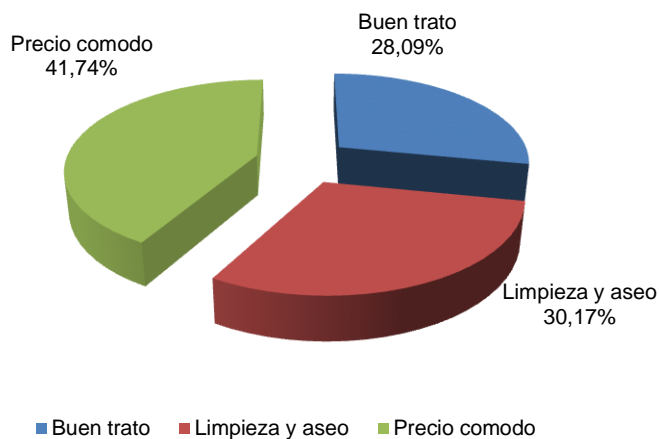


Análisis e interpretación:

El mayor porcentaje de los migrantes encuestados, catalogan que el servicio que brindan actualmente los Hostales de la ciudad de Ibarra es bueno, un porcentaje menor en cambio creen que dicho servicio es muy bueno y tan solo un mínimo porcentaje concuerdan en que su servicio es malo.

10. ¿En caso de crear un Hostal que aspectos recomendaría usted considerarse?

Gráfico N. 11



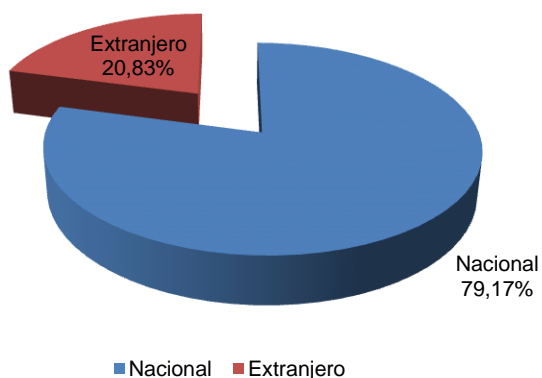
Análisis e interpretación:

Del total de migrantes encuestados, en un porcentaje mayoritario concuerdan que en caso de crearse un nuevo Hostal en la ciudad de Ibarra el aspecto que debe considerarse es que tengan un precio cómodo, un menor porcentaje en cambio consideran que lo fundamental es que exista limpieza y aseo, mientras que para un porcentaje inferior lo esencial debería ser el recibir un buen trato por parte de todo el talento humano que labore en el Hostal.

Encuestas dirigidas a: turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad de Ibarra.

1. ¿Qué tipo de turista es usted?

Gráfico N. 12

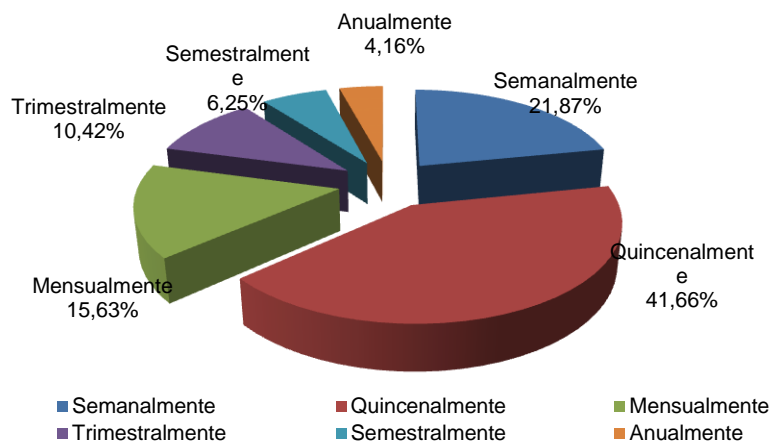


Análisis e interpretación:

Del total de los Turistas encuestados, la mayoría de ellos son turistas nacionales, mientras que un porcentaje menor son turistas extranjeros.

2. ¿Con qué frecuencia visita la ciudad de Ibarra?

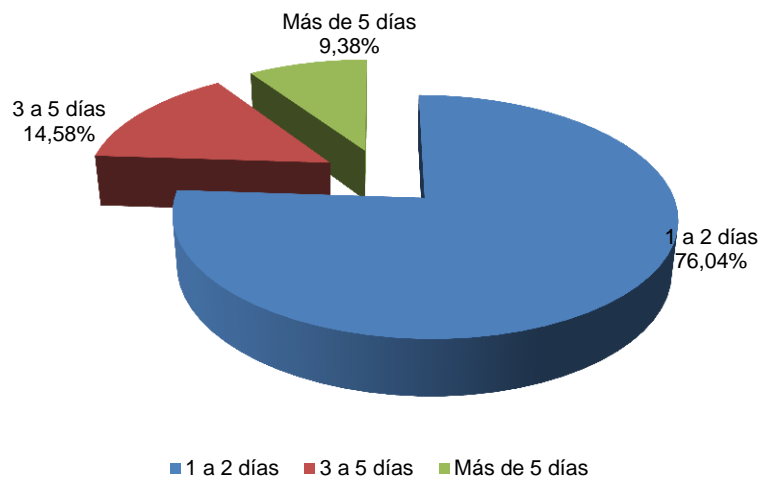
Gráfico N. 13

*Análisis e interpretación:*

Una vez realizada la tabulación, se logra determinar que el mayor porcentaje de los turistas nacionales y extranjeros visita la ciudad de Ibarra quincenalmente, un menor porcentaje en cambio coinciden en que lo hacen semanalmente, mensualmente y trimestralmente, y tan solo un porcentaje inferior lo hacen cada semestre y anualmente.

3. ¿Cuándo visita la ciudad de Ibarra, cuánto tiempo permanece en ella durante su visita?

Gráfico N. 14

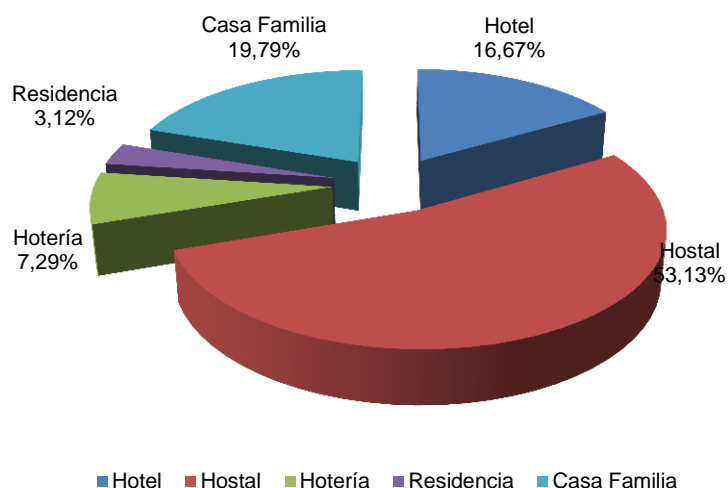


Análisis e interpretación:

Una vez concluidas las tabulaciones y obtenido los resultados, se logra determinar que el mayor porcentaje de los turistas nacionales y extranjeros que visita la ciudad de Ibarra, permanece en ella de 1 a 2 días, mientras que el menor porcentaje concuerdan en que su estadía en este cantón es de 3 a 5 días y tan solo un porcentaje inferior consideran que su que quedan más de 5 días.

4. ¿Durante su visita a la ciudad de Ibarra dónde prefiere usted hospedarse?

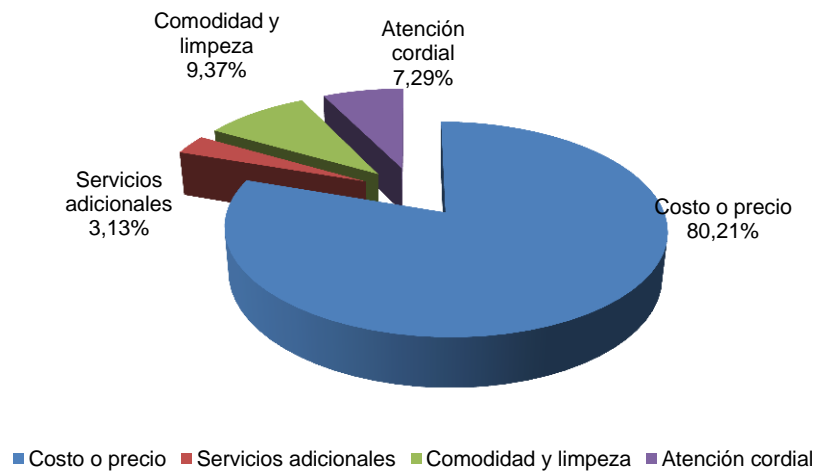
Gráfico N. 15

*Análisis e interpretación:*

De acuerdo con los resultados alcanzados, la mayoría de los turistas nacionales y extranjeros encuestados, concuerdan que durante su visita a la ciudad de Ibarra ellos prefiere hospedarse en un Hostal, en menores porcentajes en cambio coinciden en que les gusta quedarse con su familia u optan por alojarse en un hotel, mientras que en inferiores porcentajes eligen una hostería o escogen a una residencial.

5. ¿Por qué usted al momento de alojarse u hospedarse prefiere un Hostal?

Grafico N. 16

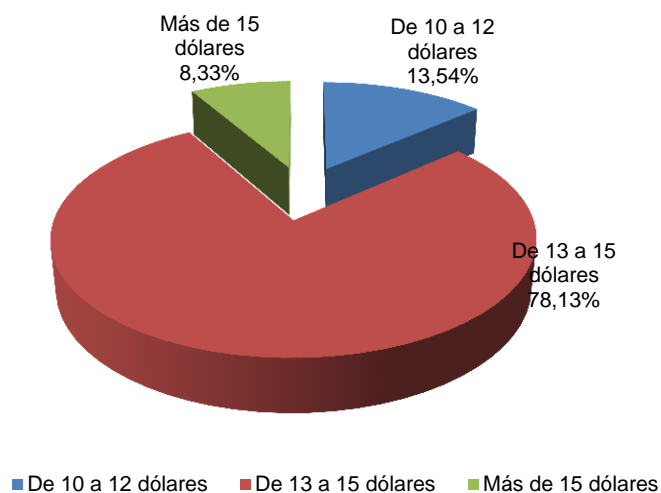


Análisis e interpretación:

Una vez concluidas las tabulaciones y obtenido los resultados, se logra determinar que para la mayoría de los turistas nacionales y extranjeros encuestados el aspecto que observan al momento de hospedarse es el precio, luego consideran otros aspectos en el siguiente orden de importancia: la comodidad y limpieza, la atención sea cordial y los servicios adicionales que ofrecen.

6. ¿Hasta cuánto estaría usted dispuesto a pagar por persona por servicio de hospedaje en un hostel?

Gráfico N. 17

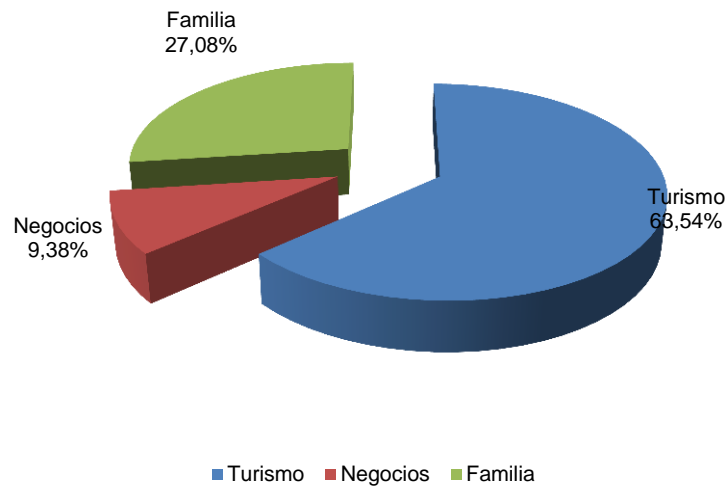


Análisis e interpretación:

De acuerdo con los resultados alcanzados, el mayor porcentaje de los turistas nacionales y extranjeros encuestados, opinan que ellos estarían dispuestos a pagar por persona por servicio de hospedaje en un hostel de 13 a 15 dólares, un menor porcentaje en cambio coinciden que podrían cancelar de entre 10 a 12 dólares y tan solo un mínimo porcentaje creen que gastarían en el servicio de alojamiento más de 15 dólares.

7. ¿Cuál es el motivo por el que usted visita la ciudad de Ibarra?

Gráfico N. 18

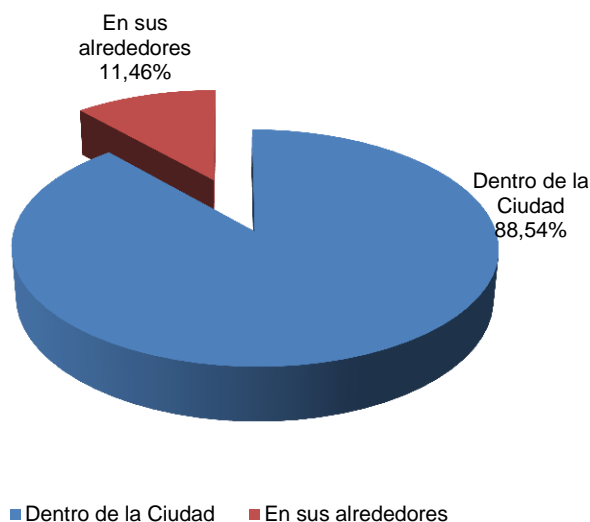


Análisis e interpretación:

De acuerdo con los resultados alcanzados, una vez realizada la tabulación de las encuestas, se logra determinar que la mayoría de los turistas nacionales y extranjeros encuestados, consideran que el motivo por el que visita la ciudad de Ibarra es Turismo, un menor porcentaje en cambio lo hace porque tiene familia en dicho cantón, y tan solo un porcentaje inferior viene a la ciudad por negocios.

8. ¿Cuándo usted se hospeda o aloja prefiere que el hotel, hostel o residencia este ubicado?

Gráfico N. 19



Análisis e interpretación:

Una vez realizada la tabulación de resultados, se puede concluir que para el mayor porcentaje de los turistas nacionales y extranjeros encuestados, la preferencia es que el hotel, hostel o residencia donde se van a hospedar se encuentra dentro de la ciudad, mientras que el menor porcentaje concuerdan en que al momento de alojarse optan por los locales o negocios hoteleros que este a los alrededores de la ciudad.

Entrevista aplicada a: los gerentes, propietarios o administradores de hostales y residenciales aledañas al terminal terrestre de Ibarra.

Entrevista N. 1

Nombre del hostel: PLAZA VICTORIA

Nombre del entrevistado: JORGE SAÚL BENAVIDES HERNÁNDEZ

1. ¿Qué cantidad de personas se hospedan semanalmente?
Según el propietario del hostel Plaza Victoria, el número de personas que se hospedan cada semana van de 16 a 20 turistas.
2. ¿Cuál es el costo o precio de hospedaje por persona?
El precio de alojamiento por persona es de 10 dólares.
3. ¿Considera usted que su negocio es rentable y que porcentaje más o menos es su utilidad?
Se puede decir que gracias a que Ibarra es un ciudad turística mi Hostal si es rentable, y calculo que tengo más o menos un margen de utilidad del 30%.

Entrevista N. 2

Nombre del hostel: AMAZONAS

Nombre del entrevistado: GALO NICANOR VILLARREAL RAMÍREZ

1. ¿Qué cantidad de personas se hospedan semanalmente?
En cuanto al número de personas que se alojan en mi hostel, se puede decir que va de 11 a 15 turistas por semana.

2. ¿Cuál es el costo o precio de hospedaje por persona?
El precio de alojamiento por persona es de 12 dólares.
3. ¿Considera usted que su negocio es rentable y que porcentaje más o menos es su utilidad?
El Señor Galo Villarreal propietario del hostel Amazonas, considera que su negocio si es rentable, y cree que el porcentaje de utilidad es más o menos del 25%

Entrevista N. 3

Nombre del hostel: COLOMBIA CONFORT N. 3

Nombre del entrevistado: JULIO CESAR OSORIO CASALLAS

1. ¿Qué cantidad de personas se hospedan semanalmente?
El número de personas que se hospedan en mi hostel cada semana va entre 15 a 20 turistas.
2. ¿Cuál es el costo o precio de hospedaje por persona?
El costo por persona de alojamiento u hospedaje es de 12 dólares.
3. ¿Considera usted que su negocio es rentable y que porcentaje más o menos es su utilidad?
Para el propietario del hostel Colombia Confort 3, su negocio hasta hoy en día es rentable y por ello aún se mantiene, además considera que su utilidad es de un 30%.

Entrevista N. 4

Nombre del hostel: FRAN'S

Nombre del entrevistado: PATRICIA ESPERANZA CEVALLOS ANDRADE

1. ¿Qué cantidad de personas se hospedan semanalmente?

Según la señora Patricia, propietaria del Hostal FRAN'S, el número de personas que se hospedan en su hostel varía entre 15 a 20 personas.

2. ¿Cuál es el costo o precio de hospedaje por persona?

En cuanto al valor de hospedaje, manifiesta que es de 12 dólares.

3. ¿Considera usted que su negocio es rentable y que porcentaje más o menos es su utilidad?

De acuerdo con mis registros y de manera empírica podría decir que mi hostel, es un negocio rentable, ya que se encuentra en muy buena ubicación, además creo que el porcentaje de mis utilidades es de un 30%.

Entrevista N. 5

Nombre del hostel: BAHAMAS

Nombre del entrevistado: ELENA GUADALUPE BENAVIDEZ DÍAZ

1. ¿Qué cantidad de personas se hospedan semanalmente?

Según el propietario del hostel BAHAMAS, el número de personas que se hospedan cada semana van de 10 a 15 turistas.

2. ¿Cuál es el costo o precio de hospedaje por persona?

El precio de alojamiento por persona es de 10 dólares.

3. ¿Considera usted que su negocio es rentable y que porcentaje más o menos es su utilidad?

La propietaria manifiesta que se podría considerar que su negocio si es rentable, además opina que su utilidad es de un 25%.

Discusión de los resultados de la investigación

Para realizar el Plan de negocios propuesto, fue necesario recurrir a una investigación de campo, misma que fue de gran utilidad, ya que mediante esta se logró recabar información necesaria que facilitó desarrollar con absoluta certeza el tema de investigación.

Se realizó un estudio de mercado para determinar la demanda y oferta, para ello se aplicó la técnica de la encuesta y la entrevista de la siguiente manera: encuestas a migrantes, encuesta a turistas nacionales y extranjeros, y entrevista a propietarios de hostales existentes actualmente en la ciudad de Ibarra.

De los resultados obtenidos en las preguntas planteadas se puede concluir que los migrantes que regresaron a la ciudad de Ibarra, consideran que invertir en la construcción de un hostel sería una buena y rentable alternativa, mientras que los turistas nacionales y extranjeros concuerdan en que el lugar de preferencia para hospedarse en este cantón son los hostales, ya que cuentan con un precio cómodo.

Para los migrantes, una de las causas de su regreso es la crisis que actualmente se vive en España, por lo que consideran que ya no es muy rentable trabajar allá y prefieren volver e invertir sus ingresos en cualquier actividad o negocio.

La ciudad de Ibarra, es un cantón turístico y uno de los más visitados por las personas de otras provincias debido a sus costumbres, comidas típicas, tradiciones y fiestas, existiendo gran afluencia de turistas que necesitan hospedarse durante su estadía en la ciudad, por lo que crece en gran magnitud la

demanda en este tipo de servicio. En conclusión, tanto para el migrante como para el turista nacional y extranjero esta propuesta sería de gran utilidad.

Contrastación de las preguntas de investigación con los resultados

1. ¿La crisis económica y financiera actual y la falta de fuentes de trabajo en España motivó a que regresara a la ciudad de Ibarra?

Hoy en día, España ya no es considerada una alternativa de desarrollo económico - financiero, es por esto que varios migrantes han preferido retornar a su ciudad de origen y buscar nuevas fuentes de trabajo para mejorar sus ingresos.

2. ¿Con los ingresos económicos que adquirió durante su estadía en España, al llegar a la ciudad de Ibarra invirtió en alguna actividad empresarial o negocio?

En la ciudad de Ibarra, existe poca posibilidad de invertir en alguna actividad empresarial o negocio, falta iniciativa y además existen demasiadas condiciones por parte de las instituciones financieras para poder acceder a un crédito.

3. ¿Estaría dispuesto a invertir sus ingresos económicos en el sector Hotelero de la ciudad de Ibarra?

Al ser Ibarra una ciudad turística por excelencia, considero que una buena alternativa de inversión sería el sector hotelero, sin embargo sería necesario determinar qué tan rentable resulta este proyecto de negocio.

4. ¿Cómo se debería canalizar los proyectos de negocios para que sean una alternativa económica para los migrantes que retornan a la ciudad de Ibarra?

Los planes de negocios, deberían ser una alternativa de inversión que tenga el migrante cuando retorne a la ciudad de Ibarra, y se canalizarían a través de alguna institución financiera del Gobierno, mediante la otorgación de préstamos, y la otra parte serían los ingresos del migrante.

CAPÍTULO V. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

Plan de negocio para implantar un hostel en el sector del terminal
de la ciudad de Ibarra

Estudio de Mercado

El análisis de mercado es el estudio cuidadoso y objetivo de los datos acerca de problemas vinculados con la comercialización de los servicios. Dicho análisis es importante ya que permite conocer que es lo que está sucediendo en el mercado actual, y además ayuda a que las empresas tomen las mejores decisiones de inversión evitando de esta manera el tener que cometer errores que le cueste al inversionista grandes cantidades de dinero.

Entre los objetivos del Estudio de Mercado se puede mencionar los siguientes:

Objetivo General

Obtener información acerca de las necesidades del mercado real y potencial para poder ofrecer y brindar servicios acordes a los requerimientos de los clientes y establecer la oferta y demanda del área de intervención, para determinar la demanda insatisfecha y la aceptación del proyecto por parte de los turistas.

Objetivos Específicos

Los objetivos específicos que persigue todo Estudio de Mercado son:

1. Determinar el mercado total del área de intervención
2. Segmentar el mercado según el número de turistas que visitan la ciudad de Ibarra
3. Definir el tipo de servicios que se puede ofrecer.
4. Identificar a los clientes
5. Establecer el precio de alojamiento y hospedaje
6. Estudiar el comportamiento de la competencia.

Tamaño y Segmentación del Mercado

El estudio de mercado de esta investigación comprende a los turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad de Ibarra. Dato que se obtuvo del departamento de estadísticas del Ministerio de Turismo de Imbabura de acuerdo con el último censo año 2008.

Cuadro N. 13

Turistas Nacionales y Extranjeros que visitan Ibarra año 2008

DETALLE	NÚMERO
Turistas Nacionales	13.997
Turistas Extranjeros	3.465
Total Turistas	17.462

Fuente: Ministerio de Turismo
Elaborado por: La Autora

Para obtener un dato actualizado en cuanto al número de turistas nacionales y extranjeros que han visitado la ciudad de Ibarra en los últimos años, se procede a multiplicar al número de turistas nacionales y extranjeros del año 2008 por la tasa de crecimiento turística del 7,2% información obtenida del Ministerio de Turismo de un diagnóstico del sector turístico nacional e internacional, y se lo realiza mediante la siguiente fórmula:

$$M = C(1 + i)^n$$

En donde.

M= Cantidad proyectada

C= Cantidad año 2008

i = Tasa de crecimiento

n = Años que se va a proyectar

Cuadro N. 14

Cálculo Turistas Nacionales 2009 -2012

AÑOS	CÁLCULO	TURISTAS NACIONALES
2008		13.997
2009	$M = 13.997(1,072)^1$	15.005
2010	$M = 13.997(1,072)^2$	16.085
2011	$M = 13.997(1,072)^3$	17.243
2012	$M = 13.997(1,072)^4$	18.484

Fuente: cálculos matemáticos
Elaborado por: La Autora

Cuadro N. 15

Cálculo Turistas Extranjeros 2008 -2012

AÑOS	CÁLCULO	TURISTAS EXTRANJEROS
2008		3.465
2009	$M = 3.465(1,072)^1$	3.714
2010	$M = 3.465(1,072)^2$	3.981
2011	$M = 3.465(1,072)^3$	4.268
2012	$M = 3.465(1,072)^4$	4.575

Fuente: Cálculos matemáticos
Elaborado por: La Autora

En los siguientes años se calculó de la misma manera, dando como resultados los siguientes:

Cuadro N. 16

Población Turistas Nacionales Y Extranjeros 2008 -2012

AÑOS	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS
2008	13.997	3.465
2009	15.005	3.714
2010	16.085	3.981
2011	17.243	4.268
2012	18.484	4.575

Fuente: cálculos matemáticos
Elaborado por: La Autora

El tamaño y segmentación del mercado actual año 2012 sería:

Cuadro N. 17

Tamaño y segmentación del mercado actual (2012)

AÑOS	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS
2012	18.484	4.575

Fuente: cálculos matemáticos
Elaborado por: La Autora

Análisis de la Demanda

Demanda Actual

La demanda actual, constituye el tamaño y segmentación del mercado del año 2012:

Cuadro N. 18

Demanda actual (2012) Turistas Nacionales y Extranjeros

AÑOS	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS	DEMANDA TOTAL ACTUAL
2012	18.484	4.575	23.059

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Proyección de la Demanda

La proyección de la demanda se la realizará para cinco años de acuerdo a la vida útil del proyecto (2013 – 2017). En su cálculo se toma como base la demanda actual año (2012) y se multiplica por la tasa de crecimiento turística del 7,2%, información obtenida del Ministerio de Turismo de un diagnóstico del sector turístico nacional e internacional, y se aplica la siguiente fórmula:

$$M = C(1 + i)^n$$

En donde.

M= Cantidad proyectada

C= Cantidad año 2012

i = Tasa de crecimiento

n = Años que se va a proyectar

Cuadro N. 19
Demanda Turistas Nacionales

AÑOS	CÁLCULO	TURISTAS NACIONALES
2013	$M = 18.484(1,072)^1$	19.815
2014	$M = 18.484(1,072)^2$	21.242
2015	$M = 18.484(1,072)^3$	22.771
2016	$M = 18.484(1,072)^4$	24.411
2017	$M = 18.484(1,072)^5$	26.169

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 20
Demanda Turistas Extranjeros

AÑOS	CÁLCULO	TURISTAS EXTRANJEROS
2013	$M = 4.575(1,072)^1$	4.904
2014	$M = 4.575(1,072)^2$	5.257
2015	$M = 4.575(1,072)^3$	5.636
2016	$M = 4.575(1,072)^4$	6.042
2017	$M = 4.575(1,072)^5$	6.477

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 21

Demanda proyectada Turistas Nacionales y Extranjeros

AÑOS	TURISTAS NACIONALES	TURISTAS EXTRANJEROS	DEMANDA TURISTAS
2013	19.815	4.904	24.719
2014	21.242	5.257	26.499
2015	22.771	5.636	28.407
2016	24.411	6.042	30.453
2017	26.169	6.477	32.646

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Análisis de la Oferta

Para determinar la Oferta, utilizaremos la información obtenida de las entrevistas aplicadas a los cinco hostales más cercanos que se encuentran en el sector, se realiza considerando la cantidad de turistas que albergan dichos negocios en el año.

Cuadro N. 22

Cantidad de Turistas que se hospedan anualmente

HOSTALES	SEMANA	PROMEDIO SEMANA	MES	AÑO
PLAZA VICTORIA	16 - 20	18	72	864
AMAZONAS	11 - 15	13	52	624
COLOMBIA CONFORT # 3	15 - 20	18	80	960
FRAN'S	15 - 20	18	100	1200
BAHAMAS	10 - 15	13	60	720
TOTAL		80	364	4368
PROMEDIO		16		

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

En base a la información anterior, se procede a determinar la oferta de la siguiente manera: Multiplicaremos el Número de turistas promedio que se hospedan semanalmente por el Número total de Hostales existentes actualmente en Ibarra así:

TURISTAS PROMEDIO	MENSUAL	AÑO
16	64	768

Oferta= N. de Hostales * N. turistas

Oferta= 20 * 768

Oferta= 15.360 al año

Cuadro N. 23

Oferta actual Turistas Nacionales y Extranjeros

AÑOS	OFERTA ACTUAL
2012	15.360

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

En cuanto a la determinación de la Oferta proyectada, se toma como referencia la oferta actual de los Hostales de la ciudad de Ibarra y se calcula considerando la tasa de crecimiento hotelera a nivel nacional información obtenida del Ministerio de Turismo, así:

Cuadro N. 24

Tasa de crecimiento hotelera a Nivel nacional Ecuador (2009)

AÑOS	CATASTRO DE HOTELES	Tasa de crecimiento hotelera
2005	2878	
2006	3058	6,25%
2007	3213	5,07%
2008	3399	5,79%
2009	3615	6,35%
		23,47%

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

$$\frac{\sum \text{tasa de crecimiento hotelera}}{N. \text{ de años}}$$

$$\frac{23,47}{4}$$

$$5,87 \%$$

Determinada la tasa de crecimiento hotelera promedio, se procede a calcular el número de hostales para los siguientes años, para ello se toma como base al número total de hostales que actualmente existe y son un número de 20, se aplica la siguiente fórmula:

$$M = C(1 + i)^n$$

En donde.

M= Cantidad proyectada

C= Cantidad oferta actual

i = Tasa de crecimiento

n = Años que se va a proyectar

Cuadro N. 25

Calculo Número de Hostales aplicados tasa de crecimiento hotelera

AÑOS	CÁLCULO	OFERTA PROYECTADA
2013	$M = 20(1,0587)^1$	21,17
2014	$M = 20(1,0587)^2$	22,42
2015	$M = 20(1,0587)^3$	23,73
2016	$M = 20(1,0587)^4$	25,13
2017	$M = 20(1,0587)^5$	26,60

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 26

Establecimientos hoteleros proyectados

AÑOS	ESTABLECIMIENTOS
2013	21
2014	22
2015	24
2016	25
2017	27

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Una vez determinados el número de hostales para los siguientes años proyectados procedemos a multiplicar por la cantidad de turistas que se hospedan anualmente promedio así:

Oferta año 2013 = N. de Hostales * N. turistas
 Oferta año 2013 = 21 * 768
 Oferta año 2013 = 16.128 al año

Cuadro N. 27

Cálculo Oferta Proyectada

AÑOS		Número de turistas	OFERTA PROYECTADA
2013	21	768	16.128
2014	22	768	16.896
2015	24	768	18.432
2016	25	768	19.200
2017	27	768	20.736

Fuente: Cálculos Matemáticos
 Elaborado por: La autora

Demanda Insatisfecha

La determinación de la demanda insatisfecha se la realizó en base a la diferencia entre la demanda proyectada y la oferta proyectada anteriormente obtenidas, así:

Cuadro N. 28

Demanda Insatisfecha

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2013	24.719	16.128	8.591
2014	26.499	16.896	9.603
2015	28.407	18.432	9.975
2016	30.453	19.200	11.253
2017	32.646	20.736	11.910

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
 Elaborado por: La autora

Análisis y determinación del precio

Para el Análisis y determinación de precios, así como el establecimiento del precio actual de hospedaje por persona, se lo realiza en base a la información otorgada por los cinco hostales, los más cercanos al lugar donde estará ubicado el nuevo hostel a crearse, de los cuales se logró la siguiente información:

Cuadro N. 29
Precio hospedaje hostales entrevistados

N.	DETALLE	PRECIO HOSPEDAJE
1	PLAZA VICTORIA	12,00
2	AMAZONAS	13,00
3	COLOMBIA CONFORT # 3	12,00
4	FRAN'S	13,00
5	BAHAMAS	13,00
TOTAL		63,00
PRECIO PROMEDIO		12,60

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: La autora

Una vez determinado el precio promedio de hospedaje por persona, en base a la información de los cinco hostales ofertantes, se procede a determinar el precio proyectado de los mismos servicios que entregará el nuevo hostel a crearse.

En este cálculo se toma el precio promedio determinado anteriormente, y se le aplica el porcentaje de inflación anual correspondiente al mes de diciembre del 2011 que es 5,41% dato tomado del Banco Central del Ecuador y se lo determina de acuerdo a la siguiente fórmula:

$$M = C(1 + i)^n$$

En donde.

M= Cantidad proyectada

C= Precio promedio para el 2012

i = Tasa de crecimiento

n = Años que se va a proyectar

Cuadro N. 30
Cálculo Precio Proyectado

AÑOS	CÁLCULO	PRECIO PROYECTADO
2013	$M = 12,60(1,0541)^1$	13,28
2014	$M = 12,60(1,0541)^2$	14,00
2015	$M = 12,60(1,0541)^3$	14,75
2016	$M = 12,60(1,0541)^4$	15,55
2017	$M = 12,60(1,0541)^5$	16,39

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: Las autoras

Cuadro N. 31
Precio Proyectado

AÑOS	PRECIO
2013	13,00
2014	14,00
2015	15,00
2016	16,00
2017	16,00

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: Las autoras

Estudio Técnico

Tamaño del proyecto

El tamaño de proyecto está dado por la capacidad de hospedaje que tiene el Hostal a crearse y se describe de la siguiente manera:

Cuadro N. 32
Tamaño del proyecto

Número de habitaciones	N. de personas	Total N. de personas por habitación
8 dobles	2	16
23 Sencillas	1	23
31 habitaciones		39

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: Las autoras

Tamaño de proyecto = N. de personas por habitación * 30 días * 12 meses

Tamaño de proyecto = 39 * 30 * 12

Tamaño de proyecto = 14.040 personas anual

Localización del proyecto

Villa de San Miguel de Ibarra, es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como "La Ciudad Blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles y portugueses en la villa. También es muy común la frase "ciudad a la que siempre se vuelve" por su pintoresca campiña, clima veraniego y amabilidad de sus habitantes.

Es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia. Es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura, la pintura, el teatro y la historia; además existe una gran producción turística y hotelera ofrecida para toda la zona.

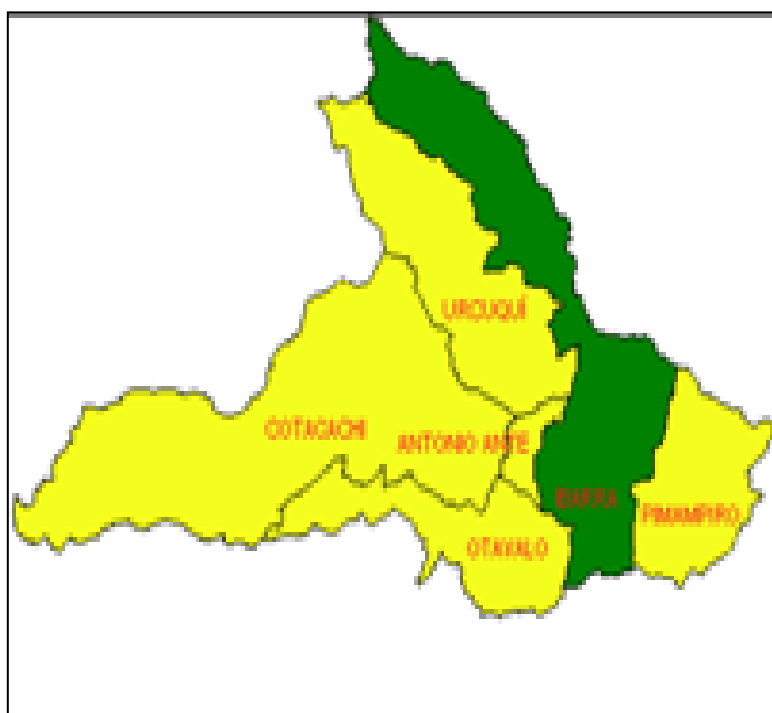
Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura (Ecuador) y es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador.

Macro localización

En cuanto a la macro localización del hostel, se puede señalar que su ámbito territorial tendrá domicilio en el Cantón de Ibarra - Provincia de Imbabura.

Gráfico N. 20

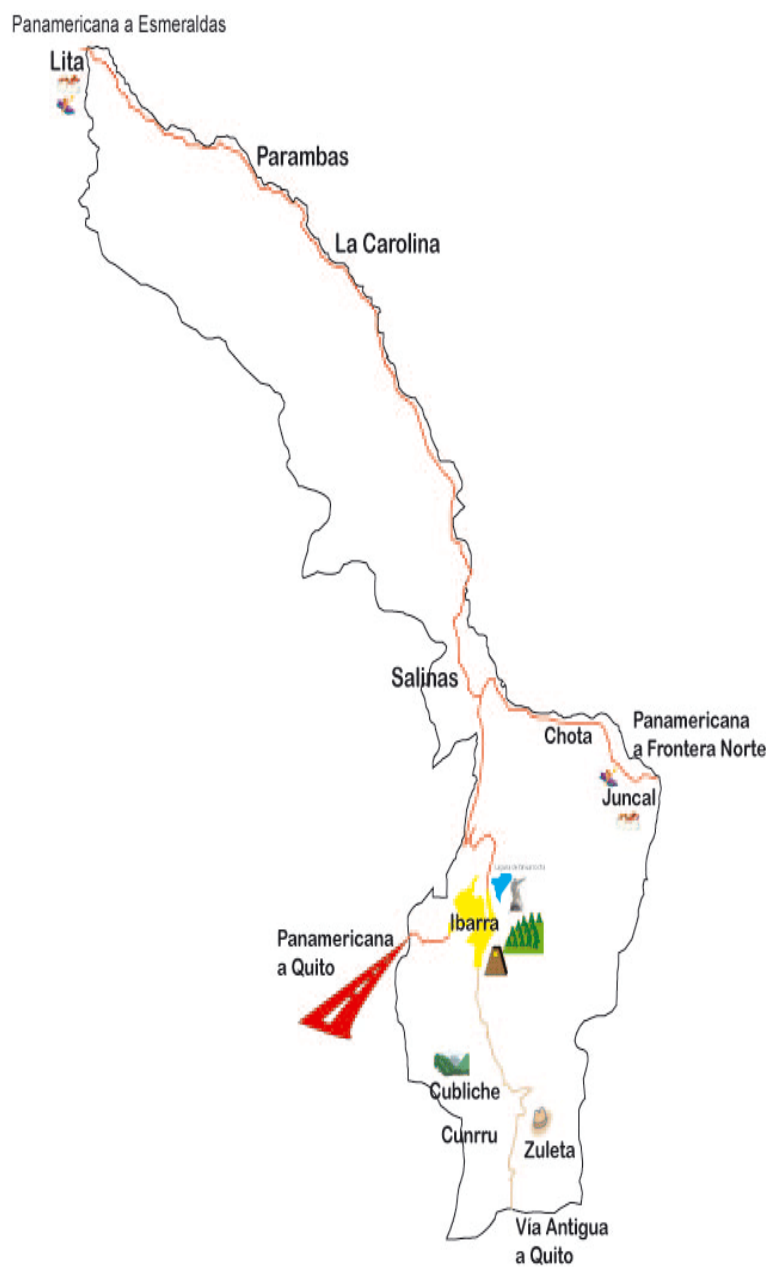
Mapa de la Provincia de Imbabura



Fuente: INEC

Elaborado por: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS

Gráfico N. 21
Mapa de la Ciudad de Ibarra



Fuente: INEC

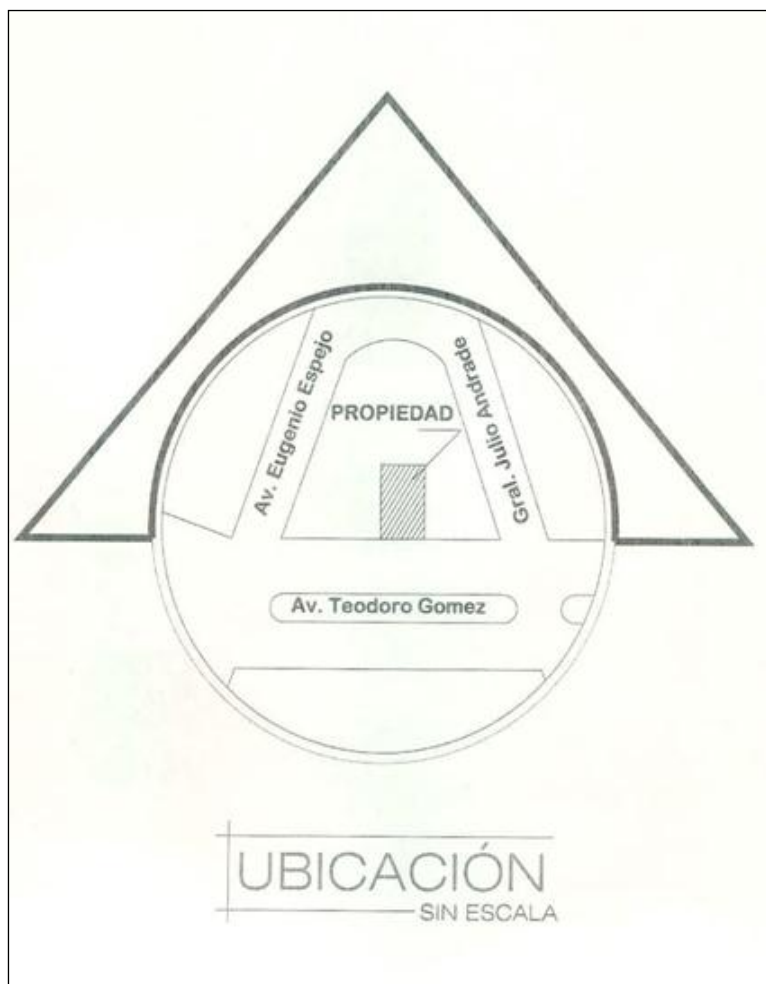
Elaborado por: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS

Micro localización

El hostel, a implementarse tendrá sus instalaciones en la Avenida Teodoro Gómez de la Torre, entre avenida Eugenio Espejo y General Julio Andrade, sector de la Terminal Terrestre de Ibarra.

Gráfico N. 22

Croquis "Hostal"



Fuente: GRAFICO PERSONAL

Elaborado por: LA AUTORA

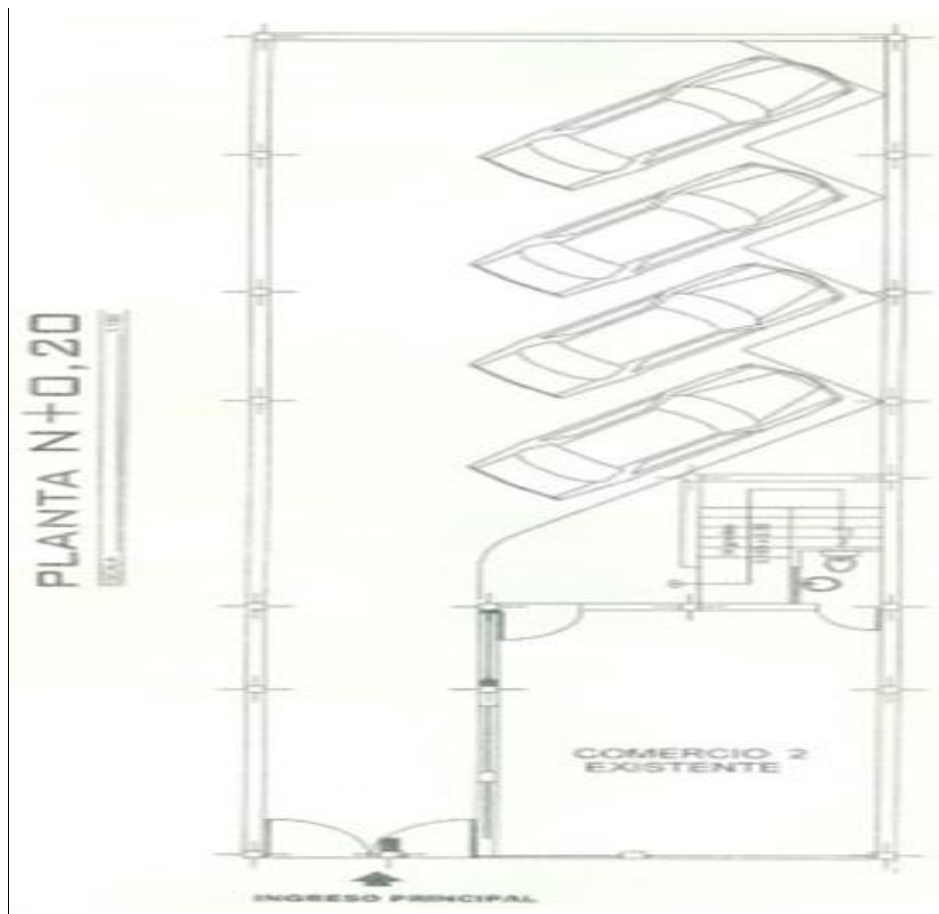
Ingeniería de Proyectos

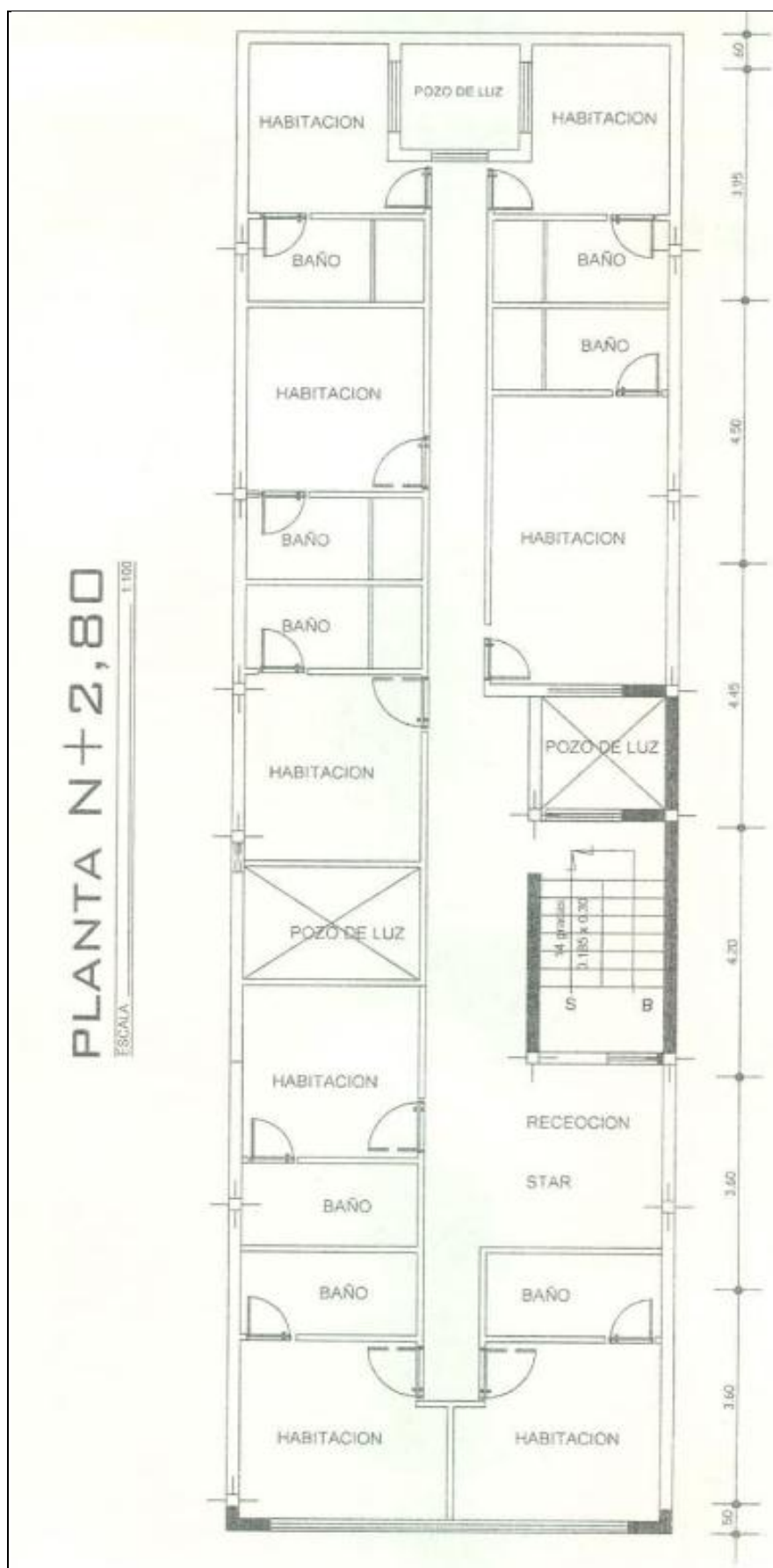
Infraestructura Física

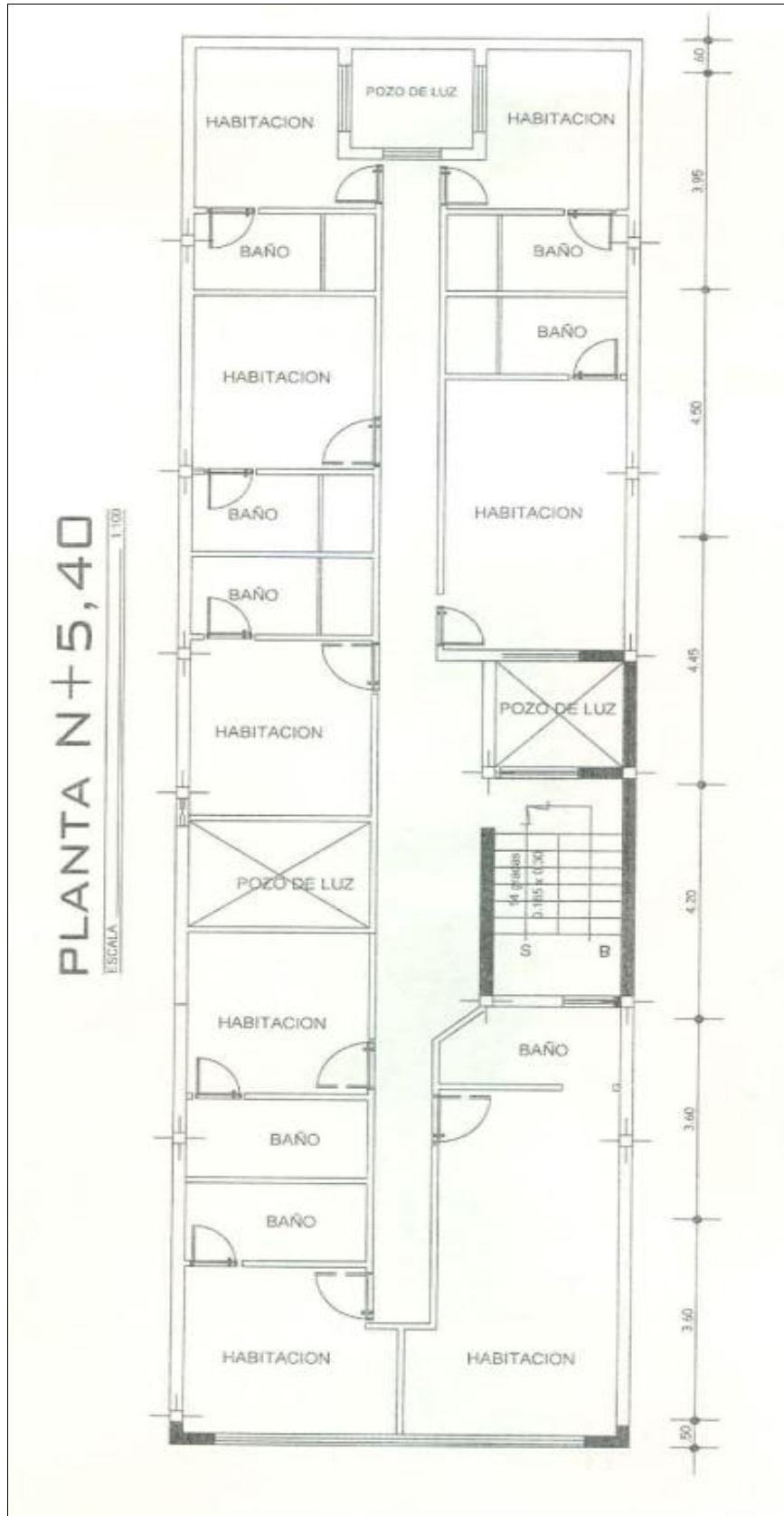
El hostel, será construido en un terreno de $7 * 25 \text{ m}^2$ (metros cuadrados), total 175 metros. La construcción total es de 672 m^2 . Constará de 4 pisos, en total son 31 habitaciones. En cuanto a su distribución: En el primer piso 5 habitaciones sencillas y dos habitaciones dobles, total 7, más la recepción, segundo, tercero y cuarto piso 6 habitaciones sencillas y dos habitaciones dobles total 18 sencillas 6 dobles. Para un total en todo el edificio de 31 habitaciones, de las cuales habrá 23 sencillas y 8 dobles.

Grafico N. 23

Infraestructura del Hostel







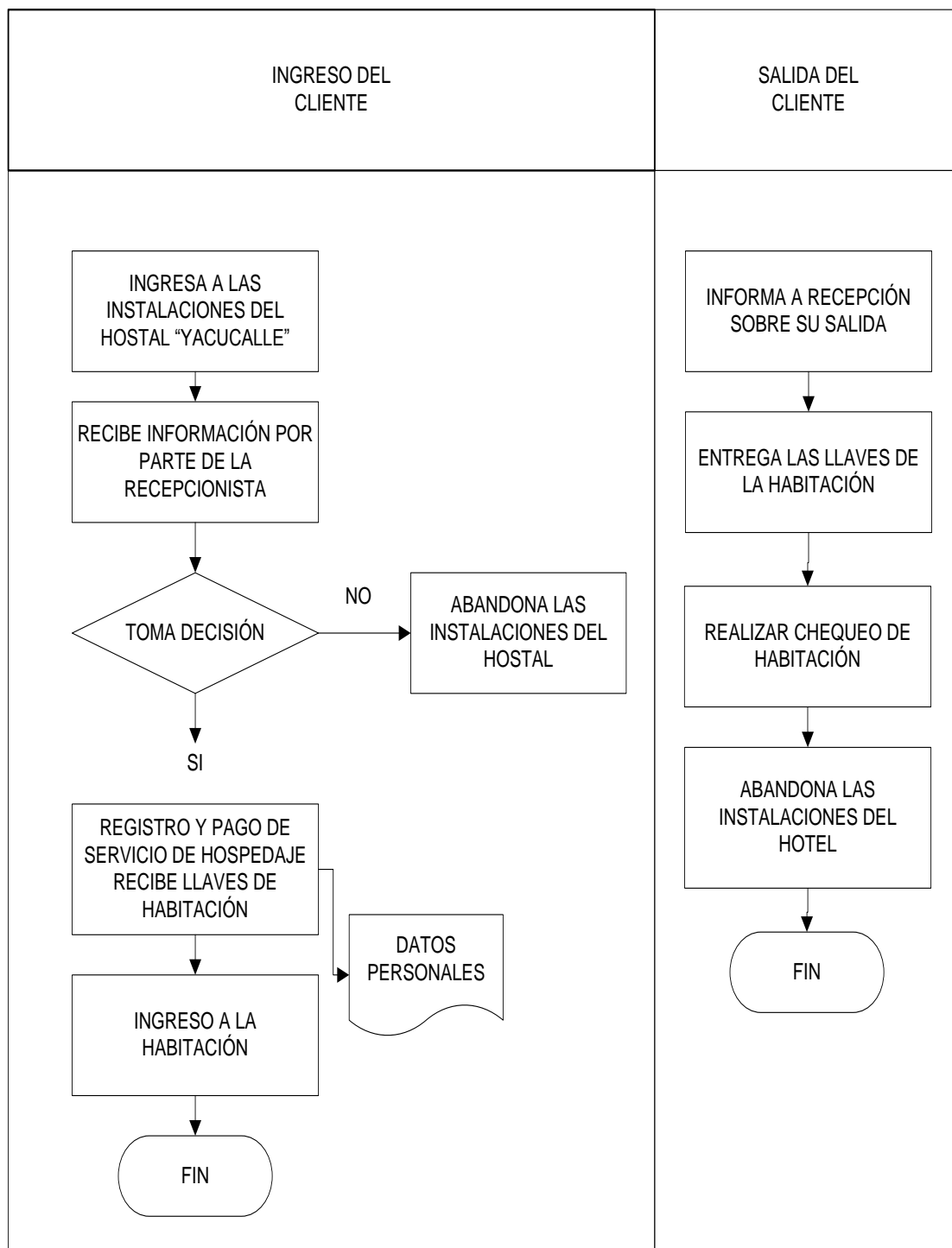
Fuente: PROGRAMA DE DISEÑO ARQUITECTONICO

Elaborado por: ARQ. LUIS ECHEVERRIA

Grafico N. 24

Diagrama de Proceso – Hostal

DIAGRAMA DE FLUJO
INGRESO – SALIDA DE CLIENTE



Activos Fijos

EQUIPOS DE OFICINA Y COMPUTACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
EQUIPO DE OFICINA			
Computadoras (recepción)	1	580,00	580,00
Computadoras (uso de internet huéspedes)	2	580,00	1.160,00
Impresoras	1	120,00	120,00
Teléfono – fax	1	65,00	65,00
TOTAL			1.925,00

MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Mueble escritorio – recepción	1	240,00	240,00
Sillas giratorias	1	160,00	160,00
Juego de sala- área de recepción	1	420,00	420,00
Archivadores	1	80,00	80,00
Televisiones – Plazmas 21 pulgadas	31	294,00	9.114,00
Camas 2 plazas (solo la base)	8	110,00	880,00
Camas 1 ½ plaza (solo la base)	23	95,00	2.185,00
Lámparas	32	15,00	480,00
Colchones 2 plazas	8	120,00	960,00
Colchones 1 ½ plaza	23	100,00	2.300,00
Espejos para los baños	31	8,00	248,00
TOTAL			17.067,00

MATERIALES AUXILIARES

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Juegos de sábanas	62	16,00	992,00
Edredones	62	35,00	2.170,00
Toallas	62	6,00	372,00
Cobijas	62	25,00	1.550,00
Almohadas	62	4,50	279,00
TOTAL			5.363,00

TERRENO

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno	175m2	150,00	26.250,00
TOTAL			26.250,00

EDIFICIO

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Construcción	672m2	250,00	168.000,00
TOTAL			168.000,00

Cuadro N. 33

Resumen de Activos Fijos

CONCEPTO	VALOR
Equipos de Oficina y Computación	1.925,00
Muebles y Enseres	17.067,00
Terreno	26.250,00
Edificio	168.000,00
Auxiliares	5.363,00
INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	218.605,00

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 34

Activos Diferidos

CONCEPTO	VALOR
Gasto permisos de construcción	1.250,00
Planos arquitectónicos	2.063,00
Planos estructurales	2.063,00
Gastos de constitución	500,00
Gastos estudio financiero	2.000,00
Estudio de suelo	1.380,00
Estudio de agua	500,00
Estudio eléctrico	500,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	10.256,00

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: Las autoras

En cuanto a los planos arquitectónicos y estructurales su costo es de 3 dólares por cada metro cuadrado de construcción. ($672 \text{ m}^2 * 3 = 2.063,00$ dólares).

Capital de Trabajo

Costo de Ventas		33.102,12
Gastos Administrativos		21.689,49
Sueldo personal administrativo	21.689,49	
Gastos de Ventas		4.954,27
Total Costos y Gtos. adm. y vtas.		<u>59.745,88</u>

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{\text{Total Costo y Gto adm y vtas}}{\text{meses año}}$$

$$\text{Capital de trabajo} = \frac{59.745,88}{12}$$

$$\text{Capital de trabajo} = 4.978,82$$

Se realiza el cálculo del capital de trabajo solo para un mes, toda vez que el hostel inicie sus operaciones, se financiará de sus ingresos.

Cuadro N. 35

Capital de Trabajo

CONCEPTO	VALOR
Capital de trabajo	4.978,82
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	4.978,82

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: Las autoras

Inversión y Financiamiento

Cuadro N. 36

Resumen de la Inversión del Proyecto

CONCEPTO	VALOR
Activos Fijos	218.605,00
Activos Diferidos	10.256,00
Capital de Trabajo	4.978,82
INVERSIÓN TOTAL	233.839,82

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

El financiamiento para la creación del Hostal, se la realizara de la siguiente manera: 30,72% aporte con capital propio y el 69,28% con financiamiento en la Corporación Financiera Nacional.

Cuadro N. 37

Financiamiento del Proyecto

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
PROPIA	71.839,82	30,72%
FINANCIAMIENTO	162.000,00	69,28%
INVERSIÓN TOTAL	233.839,82	100,00%

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: La autora

Estudio Financiero

Proyección de Ingresos, Costos y Gastos

Proyección de Ingresos

Los ingresos son calculados de la siguiente manera: Consideramos la capacidad del número de personas que se podrán hospedar en el hostal durante un año y multiplicamos por los precios proyectados de los años 2013 hasta 2017, además se inicia con un capacidad del 70% y se irá incrementando un 5% hasta el año tercero, el cuarto y quinto se mantendrán en un 80%, que es el promedio de ocupación de los hostales actuales de la ciudad de Ibarra.

Cuadro N. 38

Determinación de Ingresos

RUBROS \ AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
Capacidad Instalada	14.040	14.040	14.040	14.040	14.040
Capacidad utilizada	70%	75%	80%	80%	80%
N. de personas	9.828	10.530	11.232	11.232	11.232
Precio	13,00	14,00	15,00	16,00	16,00
Total Ingresos	127.764	147.420	168.480	179.712	179.712

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS

Elaborado por: Las autoras

Proyección de Costos

La proyección de los egresos se la realizó de la siguiente manera y se toma como base el año 2012: Gastos sueldo, beneficios sociales de acuerdo al porcentaje de tasa de crecimiento salarial. (9,92%), los demás rubros de gastos de acuerdo al porcentaje de inflación de año 2011 al 31 de diciembre (5,41%).

En la proyección de costos se considera los siguientes rubros:

Cuadro N. 39

Sueldo personal operativo año Base 2012

CARGO	N.	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
MANO DE OBRA			
Auxiliar de habitaciones	1	292,00	3.504,00
Encargada del aseo	1	292,00	3.504,00
Guardia – conserje	1	292,00	3.504,00
SUBTOTAL		2.160,00	10.512,00

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: La autora

Cuadro N. 40
Personal operativo año Base 2012

AÑOS	2012
RUBROS	
Sueldo B. Unificado	10.512,00
Aporte Patronal 12,15%	1.277,21
Fondo de Reserva	00,00
Décimo tercer sueldo	876,00
Décimo cuarto sueldo	876,00
TOTAL	13.541,21

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 41
Tasas de crecimiento salarial

AÑOS	SALARIO	Tasa de crecimiento salarial
2008	200	
2009	220	10.0%
2010	240	9.0%
2011	264	10.0%
2012	292	10.6%
		39.6%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y censos INEC
Elaborado por: La autora

$$\frac{\sum \text{tasa de crecimiento salarial}}{N. \text{ de años}}$$

$$\frac{39,60}{4}$$

$$9,92\%$$

La tasa de crecimiento salarial para el período analizado es de 9,92%. Dicha Tasa se utilizará para la proyección de sueldos del personal operativo de los siguientes cinco años, así:

Cuadro N. 42
Sueldo Básico Unificado mensual Personal Operativo

RUBROS	AÑOS						
	2012	Tasa crecimiento salarial	2013	2014	2015	2016	2017
Auxiliar de habitaciones	292,00	9,92%	320,97	352,81	387,80	426,27	468,56
Encargada del aseo	292,00	9,92%	320,97	352,81	387,80	426,27	468,56
Guardia - conserje	292,00	9,92%	320,97	352,81	387,80	426,27	468,56

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 43
Sueldo Básico Unificado anual Personal operativo

AÑOS RUBROS	2013	2014	2015	2016	2017
Auxiliar de habitaciones	3.851,60	4.233,68	4.653,66	5.115,30	5.622,74
Encargada del aseo	3.851,60	4.233,68	4.653,66	5.115,30	5.622,74
Guardia -conserje	3.851,60	4.233,68	4.653,66	5.115,30	5.622,74
Sueldo anual Personal Operativo	11.554,79	12.701,04	13.960,98	15.345,90	16.868,22

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 44

Sueldo más beneficios de ley del personal operativo *Proyectado*

AÑOS	2013	2014	2015	2016	2017
RUBROS					
Sueldo B. Unificado	11.554,80	12.701,04	13.960,98	15.345,90	16.868,22
Aporte Patronal 12,15%	1.403,91	1.543,18	1.696,26	1.864,53	2.049,49
Fondo de Reserva		1.058,42	1.163,42	1.278,83	1.405,69
Décimo tercer sueldo	962,90	1.058,42	1.163,42	1.278,83	1.405,69
Décimo cuarto sueldo	963,00	1.058,53	1.163,54	1.278,96	1.405,83
TOTAL	14.884,61	17.419,59	19.147,60	21.047,04	23.134,91

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Luz:

Cuadro N. 45

Calculo Luz

Detalle	N.	Wattios	horas	Wattios día	Wattios Mes	Wattios Año	Kw Año	Costo
Televisión	31	150/h	2	9.300	279.000	3.348.000	3.348	502,2
Focos	72	100/h	4	28.800	864.000	10.368.000	10.368	1.555,20
Computadora	3	250/h	6	4.500	135.000	1.620.000	1.620	243
Duchas	31	2000/h	½	18.600	558.000	6.696.000	6.696	1.004,40
Total Gasto luz año								3.304,80

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 46

Costos Luz Kw/H

DETALLE	COSTO
Costo de Wattios	0,08
Otros suministros	0,07
Total Costo Kw/h	0,15

Fuente: EMELNORTE
Elaborado por: La autora

Agua:

En la determinación del gasto agua se considera el pago de este insumo de una vivienda en la que habita una sola persona, y se multiplica por la capacidad de hospedaje.

*Cuadro N. 47**Costo Agua*

Detalle	m ³	Consumo / mes	Consumo Diario x persona
Consumo	5	4,08	0,136

Fuente: Planilla de Consumo de agua
Elaborado por: La autora

*Cuadro N. 48**Consumo de agua anual*

Detalle	Consumo Diario	N. personas	Consumo Diario	Consumo Mes	Consumo año
Consumo	0,136	39	5,304	159,12	1.909,44

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Teléfono:

El gasto teléfono se lo calcula considerando la pensión básica de este servicio, determinada por la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT.

Cuadro N. 49

Teléfono

Detalle	Pensión Básica	Consumo Año
Consumo	6,20	74,40

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: La autora

Internet:

Cuadro N. 50

Internet

Detalle	Base	IVA	Mes	Año
Consumo	35,00	4,20	39,20	470,40

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: La autora

Tv cable:

20 dólares la base + 1 dólar por cada habitación = $20+31=51$ más IVA

Cuadro N. 51

Tv Cable

Detalle	Base	IVA	Mes	Año
Consumo	51,00	6,12	57,12,	685,44

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: La autora

Suministros y materiales:

Cuadro N. 52
Suministro y Materiales

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio total mes	Costo total año
Esferos	12	0,35	4,20	50,40
Lápices	12	0,30	3,60	43,20
CD	24	0,45	10,80	129,60
Papel boom	1	3,50	3,50	42,00
Libreta de apuntes	3	1,50	4,50	54,00
Costo Total Mes			26,60	319,20

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Útiles de Aseo:

Cuadro N. 53
Útiles de aseo

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio total mes	Costo total año
Desinfectantes	4	1,85	7,40	88,80
Guantes	6	1,10	6,60	79,20
Valdez	6	1,50	9,00	108,00
Escobas	6	1,85	11,10	133,20
Trapeadores	6	2,30	13,80	165,60
Recogedores	2	1,10	2,20	26,40
Limpiones	12	0,85	10,20	122,40
Costo Total			60,30	723,60

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Uniformes:

Cuadro N. 54

Uniformes

DETALLE	N.	PRECIO	TOTAL
Zapatos lona blancos	3	15,00	45,00
Gorras	3	5,00	15,00
Camisetas Blancas	3	5,00	15,00
Total Gasto uniformes			75,00

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Depreciaciones

Cuadro N. 55

Depreciaciones Activos Fijos

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
DESCRIPCIÓN	% DEPRECIACIÓN	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Computadoras	33%	1.925,00	635,25	52,93
TOTAL			635,25	52,93

MUEBLES Y ENSERES				
DESCRIPCIÓN	% DEPRECIACIÓN	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Muebles y enseres	10%	17.067,00	1.706,70	142,23
TOTAL				

EDIFICIO				
DESCRIPCIÓN	% DEPRECIACIÓN	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL
Construcción Edificio	5%	168.000,00	8.400,00	700,00
TOTAL				

Fuente: Cálculos Matemáticos Elaborado por: La autora

Cuadro N. 56
Resumen Costos Totales Año 2012

DETALLE	AÑO BASE 2012
COSTOS TOTALES	
Personal Operativo	13.541,21
Luz	3.304,80
Agua	1.909,44
Teléfono	74,40
Internet	470,40
Tv. Cable	685,44
Suministros y materiales	319,20
Útiles de aseo	723,60
Uniformes	75,00
Depreciación	10.741,95
TOTAL COSTOS	31.845,44

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Es necesario señalar que en el cuarto año se realizará la inversión del nuevo equipo de computación, y para ello se considera los siguientes valores:

Costo de equipo	1.925,00
+ Inflación de 3 años	312,43
Costo equipo nuevo	<u>2.237,43</u>

La depreciación anual del nuevo equipo para el cuarto año será:

Costo equipo nuevo	2.237,43
% Depreciación	33,33%
Depreciación anual =	<u>745,73</u>

Cuadro N. 57
Proyección Costos Totales

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
Mano de O. Personal Operativo	14.884,61	17.419,59	19.147,60	21.047,04	23.134,91
Luz	3.483,59	3.672,05	3.870,71	4.080,12	4.300,85
Agua	2.012,74	2.121,63	2.236,41	2.357,40	2.484,94
Teléfono	78,43	82,67	87,14	91,85	96,82
Internet	495,85	522,67	550,95	580,76	612,18
Tv. Cable	722,52	761,61	802,81	846,25	892,03
Suministros y materiales	336,47	354,67	373,86	394,09	415,41
Útiles de aseo	762,75	804,01	847,51	893,36	941,69
Uniformes	79,06	83,33	87,84	92,6	97,6
Depreciaciones	10.741,95	10.741,95	10.741,95	10.852,43	10.852,43
TOTAL COSTOS	33.102,12	36.564,18	38.746,78	41.235,90	43.828,86

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Depreciación año base	10.741,95
- Depreciación año base E. C	635,25
Total	10.106,70
+ depreciación equipo nuevo	745,73
Depreciación año 4	10.852,43

Para la proyección de los costos, excluyendo los de la mano de obra y las depreciaciones, se tomó en cuenta los calculados en el año base y se aplicó la tasa de inflación anual diciembre del 2011 de 5,41%.

Proyección de Gastos

En el cálculo de la proyección de gastos se toma en cuenta los siguientes rubros: gasto sueldo personal administrativo, gasto ventas y gastos financieros:

Gastos Administrativos

Gasto sueldo:

Cuadro N. 58
Personal Administrativo año Base 2012

CARGO	N.	Sueldo Mensual	Sueldo Anual
ADMINISTRATIVO			
Gerente	1	500,00	6.000,00
Recepcionista 1	1	292,00	3.504,00
Recepcionista 2	1	292,00	3.504,00
Contadora	1	200,00	2.400,00
Total sueldo personal administrativo	4	1.284,00	15.408,00

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: Las autoras

Es importante señalar, que el Contador formará parte de la Organización estructural del hostel, pero se contratará sus servicios profesionales a medio tiempo.

Cuadro N. 59

Gastos Sueldo Personal Administrativo año Base 2012

RUBROS	2012
Sueldo B. Unificado	15.408,00
Aporte Patronal 12,15%	1.872,07
Fondo de Reserva	00,00
Décimo tercer sueldo	1.284,00
Décimo cuarto sueldo	1.168,00
TOTAL	21.016,07

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N. 60

Tasas de crecimiento salarial

AÑOS	SALARIO	Tasa de crecimiento salarial
2008	200	
2009	220	10.0%
2010	240	9.0%
2011	264	10.0%
2012	292	10.6%
		39.6%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y censos INEC

Elaborado por: La autora

$$\frac{\sum \text{tasa de crecimiento salarial}}{N. \text{ de años}}$$

$$\frac{39,60}{4}$$

$$9,92\%$$

La tasa de crecimiento salarial para el período analizado es de 9,92% .Dicha Tasa se utilizará para la proyección de los gasto sueldos de los siguientes cinco años, así:

Cuadro N. 61

Sueldo Básico Unificado mensual personal Administrativo

RUBROS	AÑOS						
	2012	Tasa crecimiento salarial	2013	2014	2015	2016	2017
Gerente	500,00	9,92%	549,60	604,12	664,05	729,92	802,33
Recepcionista 1	292,00	9,92 %	320,97	352,81	387,80	426,27	468,56
Recepcionista 2	292,00	9,92%	320,97	352,81	387,80	426,27	468,56
Contador	200,00	9,92%	219,84	241,65	265,62	291,97	320,93

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 62

Sueldo Básico Unificado anual personal Administrativo

AÑOS RUBROS	2013	2014	2015	2016	2017
Gerente	6.595,20	7.249,44	7.968,59	8.759,07	9.627,97
Recepcionista 1	3.851,60	4.233,68	4.653,66	5.115,30	5.622,74
Recepcionista 2	3.851,60	4.233,68	4.653,66	5.115,30	5.622,74
Contador	2.638,08	2.899,78	3.187,44	3.503,63	3.851,19
Sueldo anual Personal Administrativo	16.936,47	18.616,57	20.463,34	22.493,30	24.724,63

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 63

Gasto sueldo Personal Administrativo - Proyectado

RUBROS	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldo B. Unificado	16.936,47	18.616,57	20.463,34	22.493,30	24.724,63
Aporte Patronal 12,15%	2.057,78	2.261,91	2.486,30	2.732,94	3.004,04
Fondo de Reserva		1.551,38	1.705,28	1.874,44	2.060,39
Décimo tercer sueldo	1.411,37	1.551,38	1.705,28	1.874,44	2.060,39
Décimo cuarto sueldo	1.283,87	1.411,23	1.551,22	1.705,10	1.874,25
TOTAL	21.689,49	25.392,47	27.911,41	30.680,22	33.723,69

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Gastos de Ventas

Gasto publicidad y propaganda:

- 10 dólares cinco cuñas diarias de 60 segundos en programas en la tarde radio canela * 30 días 300.00 dólares mes
- Publicación en el diario una vez por mes tamaño 15*15 blanco y negro en el diario del norte 50.00 dólares.
- Dos rótulos de lata de 1m x 3m 250.00 cada uno = 500.00 Dólares

Cuadro N. 64

Gasto Publicidad

Detalle	N.	Precio	Mes	Año
Radio	30	10,00	300,00	3.600,00
Prensa	1	50,00	50,00	600,00
Rótulos	2	250,00	500,00	500,00
Total Publicidad				4.700,00

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Gastos Financieros:

El Interés del Préstamo con la Corporación Financiera Nacional a una tasa del 11% anual. Valor del préstamo = 162.000,00

Cuadro N. 65

Gasto Interés Préstamo

Detalle	Valor
Interés año 1	16.549,00
Interés año 2	13.572,91
Interés año 3	10.252,43
Interés año 4	6.547,72
Interés año 5	2.414,29

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 66
Amortización del Préstamo

<i>Tabla de Amortización del Préstamo</i>					
CAPITAL		162.000,00	Pago requerido		3.522,27
TASA INTERÉS		11,00%	Pago total		211.336,35
NUMERO AÑOS		5	Pago total inter.		49.336,35
CUOTAS		60	FACTOR		0,022
CUOTA	PRINCIPAL	INTERÉS	COMISIÓN	TOTAL	SALDO
1	2.037,27	1.485,00	0	3.522,27	159.962,73
2	2.055,95	1.466,33	0	3.522,27	157.906,78
3	2.074,79	1.447,48	0	3.522,27	155.831,99
4	2.093,81	1.428,46	0	3.522,27	153.738,17
5	2.113,01	1.409,27	0	3.522,27	151.625,17
6	2.132,38	1.389,90	0	3.522,27	149.492,79
7	2.151,92	1.370,35	0	3.522,27	147.340,87
8	2.171,65	1.350,62	0	3.522,27	145.169,22
9	2.191,55	1.330,72	0	3.522,27	142.977,67
10	2.211,64	1.310,63	0	3.522,27	140.766,02
11	2.231,92	1.290,36	0	3.522,27	138.534,11
12	2.252,38	1.269,90	0	3.522,27	136.281,73
13	2.273,02	1.249,25	0	3.522,27	134.008,71
14	2.293,86	1.228,41	0	3.522,27	131.714,85
15	2.314,89	1.207,39	0	3.522,27	129.399,96
16	2.336,11	1.186,17	0	3.522,27	127.063,85
17	2.357,52	1.164,75	0	3.522,27	124.706,33
18	2.379,13	1.143,14	0	3.522,27	122.327,20
19	2.400,94	1.121,33	0	3.522,27	119.926,26
20	2.422,95	1.099,32	0	3.522,27	117.503,31
21	2.445,16	1.077,11	0	3.522,27	115.058,16
22	2.467,57	1.054,70	0	3.522,27	112.590,58
23	2.490,19	1.032,08	0	3.522,27	110.100,39
24	2.513,02	1.009,25	0	3.522,27	107.587,37
25	2.536,05	986,22	0	3.522,27	105.051,32
26	2.559,30	962,97	0	3.522,27	102.492,01
27	2.582,76	939,51	0	3.522,27	99.909,25

28	2.606,44	915,83	0	3.522,27	97.302,81
29	2.630,33	891,94	0	3.522,27	94.672,48
30	2.654,44	867,83	0	3.522,27	92.018,04
31	2.678,77	843,50	0	3.522,27	89.339,27
32	2.703,33	818,94	0	3.522,27	86.635,94
33	2.728,11	794,16	0	3.522,27	83.907,83
34	2.753,12	769,16	0	3.522,27	81.154,71
35	2.778,35	743,92	0	3.522,27	78.376,36
36	2.803,82	718,45	0	3.522,27	75.572,54
37	2.829,52	692,75	0	3.522,27	72.743,01
38	2.855,46	666,81	0	3.522,27	69.887,55
39	2.881,64	640,64	0	3.522,27	67.005,91
40	2.908,05	614,22	0	3.522,27	64.097,86
41	2.934,71	587,56	0	3.522,27	61.163,15
42	2.961,61	560,66	0	3.522,27	58.201,54
43	2.988,76	533,51	0	3.522,27	55.212,78
44	3.016,16	506,12	0	3.522,27	52.196,63
45	3.043,80	478,47	0	3.522,27	49.152,83
46	3.071,70	450,57	0	3.522,27	46.081,12
47	3.099,86	422,41	0	3.522,27	42.981,26
48	3.128,28	393,99	0	3.522,27	39.852,98
49	3.156,95	365,32	0	3.522,27	36.696,03
50	3.185,89	336,38	0	3.522,27	33.510,13
51	3.215,10	307,18	0	3.522,27	30.295,04
52	3.244,57	277,70	0	3.522,27	27.050,47
53	3.274,31	247,96	0	3.522,27	23.776,16
54	3.304,32	217,95	0	3.522,27	20.471,84
55	3.334,61	187,66	0	3.522,27	17.137,22
56	3.365,18	157,09	0	3.522,27	13.772,04
57	3.396,03	126,24	0	3.522,27	10.376,01
58	3.427,16	95,11	0	3.522,27	6.948,85
59	3.458,57	63,70	0	3.522,27	3.490,28
60	3.490,28	31,99	0	3.522,27	0,00
	162.000,00	49.336,35		211.336,35	

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N. 67
Resumen Gastos totales Año 2012

DETALLE	AÑO BASE 2012
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Gastos sueldos personal administrativo	21.016,07
Total gastos administrativos	21.016,07
GASTOS DE VENTAS	
Gasto Publicidad	4.700,00
Total Gastos de ventas	4.700,00
TOTAL GASTOS	25.716,07

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Gastos sueldo, beneficios sociales de acuerdo al porcentaje de tasa de crecimiento salarial. (9,92%), los demás rubros de gastos de acuerdo al porcentaje de inflación de año 2011 al 31 de diciembre (5,41%).

Cuadro N. 68
Gasto Proyectados años 2013-2017

AÑO	2013	2014	2015	2016	2017
RUBRO					
Gasto sueldo personal administrativo	21.689,49	25.392,47	27.911,41	30.680,22	33.723,69
Gasto publicidad	4.954,27	5.222,30	5.504,82	5.802,63	6.116,56
Gasto Interés	16.549,00	13.572,91	10.252,43	6.547,72	2.414,29
Total gastos	43.192,76	44.187,68	43.668,66	43.030,57	42.254,54

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Estados Financieros Proyectados

Cuadro N. 69

Estado de Situación Inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corrientes	4.978,82	Pasivos a corto plazo	0
Activos Fijos	218.605,00	Pasivos a largo plazo	162.000,00
Activos Diferidos	10.256,00	PATRIMONIO	71.839,82
Total Activos	<u>233.839,82</u>	Total pasivo y patrimonio	<u>233.839,82</u>

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 70

Estado de Resultados Proyectado

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por hospedaje	127.764,00	147.420,00	168.480,00	179.712,00	179.712,00
(-) Costo de ventas	33.102,12	36.564,18	38.746,78	41.235,90	43.828,86
(=) UTILIDAD BRUTA	94.661,88	110.855,82	129.733,22	138.476,10	135.883,14
(-) Gastos administrativos	21.689,49	25.392,47	27.911,41	30.680,22	33.723,69
(-) Gastos de ventas	4.954,27	5.222,30	5.504,82	5.802,63	6.116,56
(-) Gasto financieros	16.549,00	13.572,91	10.252,43	6.547,72	2.414,29
Total gastos	43.192,76	44.187,68	43.668,66	43.030,57	42.254,54
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	51.469,12	66.668,14	86.064,56	95.445,53	93.628,60
(-) Participación trabajadores	7.720,37	10.000,22	12.909,68	14.316,83	14.044,29
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	43.748,75	56.667,92	73.154,88	81.128,70	79.584,31
(-) Impuesto a la Renta	10.937,19	14.166,98	18.288,72	20.282,18	19.896,08
(=) UTILIDAD NETA	32.811,56	42.500,94	54.866,16	60.846,53	59.688,23

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: La autora

En lo referente al rubro de reinversión, se considera el valor de los materiales auxiliares, aplicados para su proyección el porcentaje de inflación del 5,41%, los cuales se reinvertirán en el tercer y quinto año ya que estos se renuevan cada dos

años, los equipos de cómputo se reinvierte en el cuarto año a un valor de 2.237,42.

El valor de la venta de activos está dado así: El valor del edificio menos la depreciación de 5 años, el terreno sin depreciación, los muebles y enseres menos la depreciación de 5 años y los equipos de cómputo se consideran los adquiridos en el cuarto año menos la depreciación de los 2 años.

	Valor	Depreciación	Años	Depreciación total	Venta
Edificio	168.000,00	8.400,00	5	42.000,00	126.000,00
Terreno	26.250,00				26.250,00
Computadoras	2.237,42	745,73	2	1.491,46	745,96
Muebles y enseres	17.067,00	1.706,70	5	8.533,50	8.533,50
Total Activo Fijo					152.995,96

Cuadro N. 71

Estado de Flujo de Caja Proyectado

“Hostal YACUCALLE”

CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	233.839,82					
Utilidad Operacional		51.469,12	66.668,14	86.064,56	95.445,53	93.628,60
(+)Depreciación		10.741,95	10.741,95	10.741,95	10.852,43	10.852,43
(-)Reinversión				5.635,95	2237,42	5.922,85
(-)Participación Trabajadores		7.720,37	10.000,22	12.909,68	14.316,83	14.044,29
(-)Impuesto a la renta		10.937,19	14.166,98	18.288,72	20.282,18	19.896,08
(+) Venta de activos fijos						152.995,96
Flujo Neto		43.553,51	53.242,89	59.972,16	69.461,53	217.613,77

Fuente: CÁLCULOS MATEMÁTICOS
Elaborado por: La autora

Evaluación de la inversión

Tasa de descuento del proyecto

Cuadro N. 72

Calculo Costo de Oportunidad

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
CAPITAL PROPIO	71.839,82	30,72%	8,17%	2,51
CAPITAL FINANCIADO	162.000,00	69,28%	11,00%	7,61
TOTAL	233.839,82	100,00%		10,12

Fuente: Banco Central del Ecuador a diciembre del 2011.
Elaborado por: La autora

La tasa de costo oportunidad de este proyecto es del 10,12%.

Cálculo de la tasa de redescuento

La inflación a diciembre del 2011 es de 5,41% información tomada del Banco Central del Ecuador.

Fórmula

$$i = (1 + CK)(1 + i) - 1$$

Donde:

i = Tasa de Interés

CK = Costo de capital

i= Tasa de inflación

Remplazando la fórmula tenemos:

$$i = (1 + CK)(1 + i) - 1$$

$$i = (1 + 0,1012)(1 + 0,0541) - 1$$

$$i = (1.1012)(1.0541) - 1$$

$$i = 16,07\%$$

La tasa de redescuento que es el 16,07%.

Valor Actual Neto

El cálculo del valor actual neto para los 5 años proyectados lo calcularemos aplicando la siguiente fórmula:

$$VAN = -(Inversión) + \frac{\sum FC}{(1+i)^1} + \frac{\sum FC}{(1+i)^2} + \dots + \frac{\sum FC}{(1+i)^n}$$

DONDE:

FC = Flujos de Caja proyectados

i = Tasa de redescuento (16,07%)

n = Tiempo u horizonte de vida útil del proyecto (5 años)

Cuadro N. 73
Flujos Netos actualizados

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE DESCUENTO 16,07%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
2013	43.553,51	1,1607	37.523,49
2014	53.242,89	1,3472	39.521,15
2015	59.972,16	1,5637	38.352,73
2016	69.461,53	1,8150	38.270,82
2017	217.613,77	2,1067	103.296,04
TOTAL			256.964,23

Fuente: Cálculos Matemáticos

Elaborado por: La autora

$$VAN = -Inversión + \sum \text{Flujos Netos Actualizados}$$

$$VAN = -233.839,82 + 256.964,23$$

$$VAN = 23.124,41$$

Al obtener como resultado un VAN positivo, se puede determinar que el proyecto es factible.

Tasa Interna de Retorno – TIR

En cuanto al cálculo del TIR se aplicó la siguiente fórmula:

$$TIR = Tri + (Trs - Tri) \left[\frac{VAN Tri}{VAN Tri - VAN Trs} \right]$$

Donde:

Tri = Tasa de redescuento

Trs = Tasa de redescuento superior

VAN= Valor actual Neto

Cuadro N. 74
Flujos Netos actualizados 25%

AÑOS	FLUJOS NETOS	TASA DE DESCUENTO 25,00%	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS 25,00%
2013	43.553,51	1,25	34.842,81
2014	53.242,89	1,5625	34.075,45
2015	59.972,16	1,953125	30.705,75
2016	69.461,53	2,441406	28.451,45
2017	217.613,77	3,051758	71.307,67
TOTAL			199.383,13

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

$$VAN 2 = -Inversión + \sum \text{Flujos Netos Actualizados}$$

$$VAN 2 = -233.839,82 + 199.383,13$$

$$VAN 2 = -34.456,69$$

Datos:

Tasa de redescuento = 16,07%

Tasa de redescuento superior= 25,00%

VAN 1= 23.124,41

VAN 2= - 34.456,69

$$TIR = Tri + (Trs - Tri) \left[\frac{VAN 1}{VAN 1 - VAN 2} \right]$$

$$TIR = 16,07 + (25 - 16,07) \left[\frac{23.124,41}{23.124,41 - (-34.456,69)} \right]$$

$$TIR = 16,07 + (8,93) \left[\frac{23.124,41}{57.581,10} \right]$$

$$TIR = (16,07) + (8,93)(0,40)$$

$$TIR = 16,07 + 9,33$$

$$TIR = 25,40 \%$$

Una vez aplicada la formula, los resultados arrojaron un TIR de 25,40%.

Periodo de Recuperación

Cuadro N. 75

Cálculo del periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS
2013	37.523,49	37.523,49
2014	39.521,15	77.044,64
2015	38.352,73	115.397,37
2016	38.270,82	153.668,19
2017	103.296,04	256.964,23

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Flujos Netos Años 1 y 2 y 3 y 4
37.523,49 + 39.521,15 + 38.352,73 + 38.270,82
153.668,19

Una parte de la Inversión Inicial se recuperara en los 4 primeros años del proyecto, este valor es de 153.668,19 la Diferencia restante de la inversión inicial la calculamos de la siguiente manera:

Establecimiento de la diferencia entre inversión inicial y sumatoria de flujos

Años 1 – 2 – 3 - 4

$$\text{Diferencia} = \text{Inversión Inicial} - \sum \text{flujos años 1, 2, 3, 4}$$

$$\text{Diferencia} = 233.839,82 - 153.668,19$$

$$\text{Diferencia} = 80.171,63$$

Con la diferencia establecida entre la inversión y la sumatoria de los flujos netos de los tres primeros años se procede a dividir para el flujo neto del siguiente año (año 4) y se logra determinar el resto de tiempo en el que se recuperara la inversión inicial.

$$\begin{array}{r}
 \text{Diferencia} \\
 \hline
 \text{Flujo Neto año 5} \\
 80.171,63 \\
 \hline
 103.296,04
 \end{array}$$

$$0,77 * 12 = 9 \text{ mes}$$

Es decir que el tiempo que falta para recuperar el resto de inversión es de 9 meses. Es decir que la Inversión total se recuperara en los 4 años y 9 meses.

El Periodo de Recuperación de Inversión Total es de 4 años y 9 meses.

Cuadro N. 76

Tiempo de recuperación de la inversión

PRI = 4 AÑOS Y 9 MES

PRI					
Inversión Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-233.839,82	43.553,51	53.242,89	59.972,16	69.461,53	217.613,77

4 AÑOS
9 MES

Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{Pv - Cvu}$$

Cuadro N. 77

Costos Fijos

RUBROS	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Sueldo personal administrativo	21.689,49	25.392,47	27.911,41	30.680,22	33.723,69
Sueldo personal operativo	14.884,61	17.419,59	19.147,60	21.047,04	23.134,91
Teléfono	78,43	82,67	87,14	91,85	96,82
Internet	495,85	522,67	550,95	580,76	612,18
Tv cable	722,52	761,61	802,81	846,25	892,03
Uniformes	79,06	83,33	87,84	92,6	97,6
Gasto publicidad	4.954,27	5.222,30	5.504,82	5.802,63	6.116,56
Gasto Interés	16.549,00	13.572,91	10.252,43	6.547,72	2.414,29
Depreciaciones	10.741,95	10.741,95	10.741,95	10.852,43	10.852,43
Total costos fijo	69.699,33	73.799,50	75.086,95	76.541,50	77.940,51

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 78
Costos Variables Totales

RUBROS	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Luz	3.483,59	3.672,05	3.870,71	4.080,12	4.300,85
Agua	2.012,74	2.121,63	2.236,41	2.357,40	2.484,94
Suministro y materiales	336,47	354,67	373,86	394,09	415,41
Útiles de aseo	762,75	804,01	847,51	893,36	941,69
Total Costos variables	6.595,55	6.952,36	7.328,49	7.724,97	8.142,89

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Cuadro N. 79
Calculo del punto de equilibrio

RUBROS	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Costos Fijos	69.699,33	73.799,50	75.086,95	76.541,50	77.940,51
Costos variables Total	6.595,55	6.952,36	7.328,49	7.724,97	8.142,89
Unidades	14.040,00	14.040,00	14.040,00	14.040,00	14.040,00
Costo variable unitario	0,47	0,50	0,52	0,55	0,58
Precio de venta	13,00	14,00	15,00	16,00	16,00

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

Punto de equilibrio Cantidad

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{Pv - Cvu}$$

$$PE = \frac{69.699,33}{13 - 0,47}$$

$$PE = \frac{69.699,33}{12,53}$$

$$PE = 5.563$$

Punto de equilibrio dólares

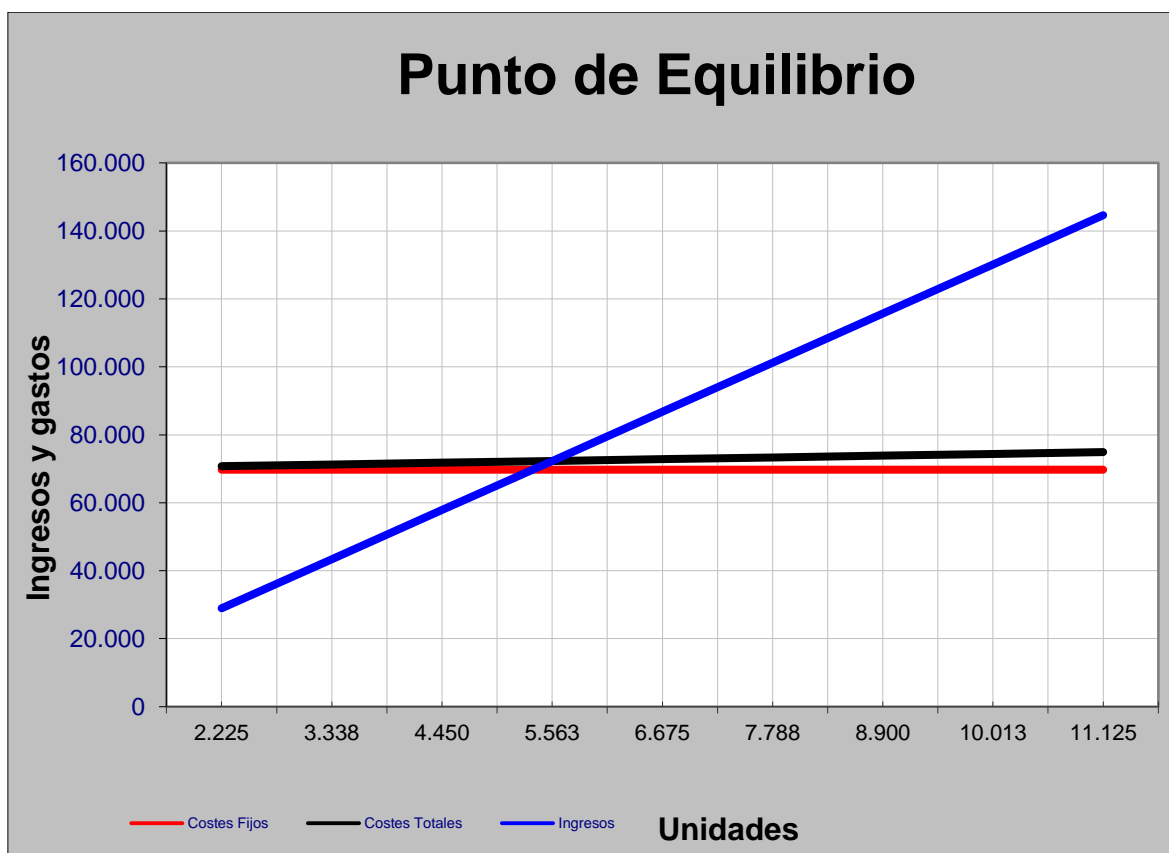
$$PE = PEQ * P_vta$$

$$PE = 5.563 * 13$$

$$PE = 72.319$$

Gráfico N. 25

Punto de equilibrio



Elaborado por: La autora

Estructura Organizativa

Razón Social

El Hostal a crearse según su actividad es una empresa de prestación de servicios de alojamiento y hospedaje. Su razón social estará dada por el nombre de "HOSTAL YACUCALLE", el mismo que ha sido seleccionado por el sector en el que se va a ubicar la misma.

Marco Legal

El "HOSTAL YACUCALLE", estará constituido como una sociedad anónima, para poder cumplir con el objetivo principal del proyecto, de que el mismo se pueda conformar legalmente por dos o más inversionistas migrantes que hayan retornado de España a la ciudad de Ibarra que aporten con capital propio para el proyecto y se recurra al financiamiento en una institución crediticia en el caso de que no se cuente con recursos propios o inversionistas interesados en el proyecto. Tendrá su domicilio en la ciudad de Ibarra. Se constituirá mediante una escritura pública, que deberá ser inscrita en el Registro Mercantil, con lo cual adquirirá su personalidad jurídica.

En la escritura de constitución se consignarán:

- a) Los datos de identidad de los otorgantes
- b) La voluntad de fundar la sociedad
- c) Los bienes o derechos que cada socio aporte o se obligue a aportar, indicando el número de acciones atribuidas en pago
- d) La cuantía de los gastos de constitución
- e) Los estatutos sociales
- f) Los datos de identidad de las personas que se encarguen en un primer momento de la administración
- g) El representante legal de la sociedad

Su denominación Social, estará dada por el nombre de la empresa seguida de las palabras Sociedad Anónima o de su abreviatura S.A.", así: "HOSTAL YACUCALLE S.A."

Los estatutos sociales de dicha sociedad anónima contendrán:

- a) La denominación de la sociedad
- b) El objeto social
- c) La duración de la sociedad
- d) La fecha en que sus operaciones darán comienzo
- e) El domicilio social
- f) El capital social, todo lo relativo a las acciones
- g) La estructura del órgano al que se le confía la administración de la sociedad y cuanto afecte a los administradores de la misma
- h) El modo de deliberar y adoptar sus acuerdos los órganos colegiados de la sociedad
- i) La fecha de cierre del ejercicio social
- j) Las posibles restricciones a la libre transmisibilidad de las acciones
- k) El régimen de las prestaciones accesorias, en caso de establecerse
- l) Los derechos especiales que en su caso se reserven los fundadores o promotores de la sociedad
- m) La participación en la utilidad de los socios fundadores.

Figura Jurídica

El HOSTAL "YACUCALLE", estará constituido como una Sociedad Anónima, y deberá cumplir con los requerimientos mínimos y obligatorios para su funcionamiento tales como en la Municipalidad de Ibarra, Cámara de Comercio, Servicio de Rentas Internas, entre otras.

Domicilio

El domicilio será la República del Ecuador, provincia de Imbabura. Cantón Ibarra, en la Avenida Teodoro Gómez de la Torre, entre avenida Eugenio Espejo y General Julio Andrade, sector de la Terminal Terrestre de Ibarra.

Objeto

El Hostal se dedicará a la prestación de servicios de hospedaje.

Apertura de la Cuenta

Para la creación del HOSTAL, se abrirá una cuenta de integración de capital, en beneficio de la misma.

Escritura Pública

Seguidamente de la apertura de la cuenta, el Gerente deberá acudir ante un notario y hacer una Escritura de Constitución.

Aprobación

Esta Escritura Pública se la presenta ante un juez de lo civil solicitándole su constitución, para lo cual el funcionario debe hacer una publicación en un diario de un extracto de la empresa.

Oposición

Si cualquier persona que se siente afectada con la constitución de la empresa tiene un plazo de 20 días para oponerse a su formación, cuya oposición se presentará ante el Juez.

Inscripción

Luego de la autorización del Juez Civil, el Gerente debe realizar la respectiva inscripción en el Registro Mercantil.

Representante Legal

Su representante legal, será el Gerente propietario.

Conformación de la sociedad

El HOSTAL estará formado por dos socios, cuya aportación es:

Cuadro N. 80

Aportación Socios

N. SOCIOS	APORTACIÓN EFECTIVO	% APORTACIÓN
Socio 1	35.919,91	50%
Socio 2	35.919,91	50%
TOTAL	71.839,82	100%

Fuente: Cálculos Matemáticos
Elaborado por: La autora

El capital Inicial

La sociedad anónima "HOSTAL YACUCALLE", se constituirá con un capital de, 233.839,82 de los cuales el 30,72 % será aporte de los socios que ascienden a 71.839,82 dólares, y la diferencia de 162.000,00 dólares, será obtenida a través de un crédito en la Corporación Financiera Nacional CFN.

Permisos de funcionamiento

Obtención del registro único de contribuyentes

- a) Cédula del representante legal.
- b) Copia del certificado de votación.
- c) Recibo del pago de agua, luz o teléfono.

Obtención de patente municipal

- a) Copia de cédula y certificado de votación.
- b) Apellidos y nombre del propietario del predio donde funciona la actividad económica.
- c) Copia del RUC.
- d) Declaración juramentada de inicio de actividades.
- e) Escritura de constitución
- f) Copia de cédula de identidad del representante legal.
- g) Informe de la Inspección

Base Filosófica

El "HOSTAL YACUCALLE", es una empresa de servicios, que se encarga de la prestación de servicios de alojamiento y hospedaje, su lema "SIÉNTASE COMO EN CASA", y cuenta con personal capacitado, habitaciones confortables y precios cómodos. Combinando: experiencia, responsabilidad, conocimiento y entusiasmo para generar resultados efectivos que hagan sentir al cliente como si estuviera en casa.

Misión

Somos el refugio del viajero, huésped o turista que viene a cumplir su sueño de conocer la maravillosa ciudad Blanca y sus alrededores y de las persona que quiere descansar después de haber concluido sus actividades y negocios, brindando a nuestros clientes atención de calidad.

Visión

En el 2016 seremos unas de las mejores hostales de Ibarra, buscaremos el liderazgo dentro del grupo de hostales del mismo nivel, ubicándonos como el preferido de los huéspedes, obligados al mejoramiento y capacitación continua, para dar el mejor servicio a los turistas nacionales como extranjeros, buscando el desarrollo económico con responsabilidad social.

Objetivos del HOSTAL YACUCALLE

1. Ofrecer un excelente servicio a cada uno de nuestros huéspedes.
2. Crear un nuevo concepto de Hostal por medio de la implementación de un programa de satisfacción a clientes.
3. Posicionarnos como la empresa N. 1 en Hotelería local y nacional.
4. Asegurar nuestra rentabilidad y permanencia en el mercado hotelero.

Valores del "HOSTAL YACUCALLE"

- a. Respeto: En el "HOSTAL YACUCALLE", valoraremos y reconoceremos a las personas. Propiciando el buen trato y las buenas relaciones dentro y fuera de él.
- b. Excelencia: En el "HOSTAL YACUCALLE", trabajaremos buscando los mayores estándares de desempeño y calidad en el servicio para contribuir con el bienestar y confort del huésped y con los objetivos de la empresa.
- c. Sabiduría sinónimo de humildad: En el "HOSTAL YACUCALLE", recibiremos sugerencias y opiniones que ayuden a mejorar nuestros servicios, reconoceremos nuestras debilidades y nos comprometemos a aprender de ellas.
- d. Responsabilidad. En el "HOSTAL YACUCALLE", seremos responsables del bienestar, tranquilidad y buen descanso de los huéspedes y seremos responsables a su vez, del desarrollo de la Empresa, ambos ligados estrictamente a un buen crecimiento social, económico y ambiental de nuestra ciudad.
- e. Compromiso: obligación contraída, palabra dada en "HOSTAL YACUCALLE", daremos nuestra palabra que el servicio que ofreceremos serán de altísima calidad ya que esa es nuestra razón de ser.
- f. Honestidad: Recto, Honrado, Razonable, Justo. La atención que distinguirá a "HOSTAL YACUCALLE", es un trato honesto

ante todo, buscando especialmente que nuestro huésped tenga una estancia agradable.

- g. Ética: El respeto total a nuestros valores es la base de nuestra empresa.
- h. Humildad: Tomaremos la actitud de no presumir nuestros logros sin reconocer que hemos llegado hasta ahí gracias a nuestros huéspedes y empleados. Y que nuestro propósito en “HOSTAL YACUCALLE”, es el servicio.
- i. Amor por el trabajo: Fomentaremos en cada uno de nuestros colaboradores el amor por lo que hacen, para que así se garantice el perfecto servicio a nuestros huéspedes.
- j. Actitud de servicio: Los que conformaremos el “HOSTAL YACUCALLE”, tendremos la actitud de estar siempre dispuestos a servir a nuestros huéspedes.

Además nuestros valores son exigencias diarias tales como el Orden, la Limpieza, Puntualidad, Responsabilidad, Honradez, y Amor al trabajo.

Políticas del HOSTAL YACUCALLE

Entre las políticas del “HOSTAL YACUCALLE”, se puede mencionar las siguientes:

1. Todos nuestros huéspedes deben de ser registrados en recepción
2. Es obligación de recibir al huésped amablemente y con una sonrisa
3. El Hostal no se hace responsable por perdidas de objetos personales dentro de las habitaciones
4. No se permite el acceso a las habitaciones a visitantes no registrados en la recepción
5. Si hubiese una persona más en la habitación el valor se cargara a la cuenta del huésped.
6. Cualquier daño causado al mobiliario o instalaciones del hotel será pagado por el huésped.

7. No se aplica cargo por niños menores de 3 años.
8. Solo se permitirá fumar en las áreas o destinadas para ese fin.
9. Cancelaciones o modificaciones sobre la reservación deben ser hechas en efectivo.

Slogan - Logo

El logotipo se utiliza para lograr la adecuada comunicación del mensaje y la interpretación por parte del espectador. Es un elemento gráfico, verbo-visual o auditivo que sirve a una persona, empresa, institución o producto como representación y presencia en el mercado. Constituye la representación tipográfica del nombre de la marca, constituye la identidad visual de una empresa o institución. El logotipo del "HOSTAL YACUCALLE", es el siguiente:



El diseño del logo usado es sencillo, pero llamativo a la vista de los clientes contiene principalmente los colores; amarillo, verde, naranja y negro con un fondo blanco, cada color tiene su característica; por ejemplo

El amarillo

Denota Lealtad, calidez; además llama la atención fácilmente, color ideal para subrayar textos importantes. Utilizado con negro da uno de los mayores contrastes en legibilidad.

El verde

Denota naturaleza y vida, usado para dar al diseño la idea de paisajes y naturaleza que representa nuestra provincia. Sus tonos oscuros denotan dinero, solidez, sapiencia, utilizados en productos de limpieza, cosmetología y bebidas creando sensación de frescura, que es la idea que queremos transmitir a los clientes.

El naranja

El naranja combina la energía del rojo con la intensidad del amarillo equilibrando los extremos. Se le asocia con el atardecer, con la playa, con el calor, con fuego y flamas y en ciertas gamas nos refiere al otoño. Representa alegría, creatividad, éxito y es utilizado como estimulante del apetito. Es un color "amigable" con mucha fuerza, energético, vibrante. Tiene una excelente visibilidad -razón por la cual muchos equipos de rescate lo usan.

El negro

El negro es el color de la noche. Blanco y Negro el contraste por excelencia, la dualidad, lo opuesto. Este color se ha utilizado en el nombre del hostel y logo, para que sea de fácil identificación del cliente.

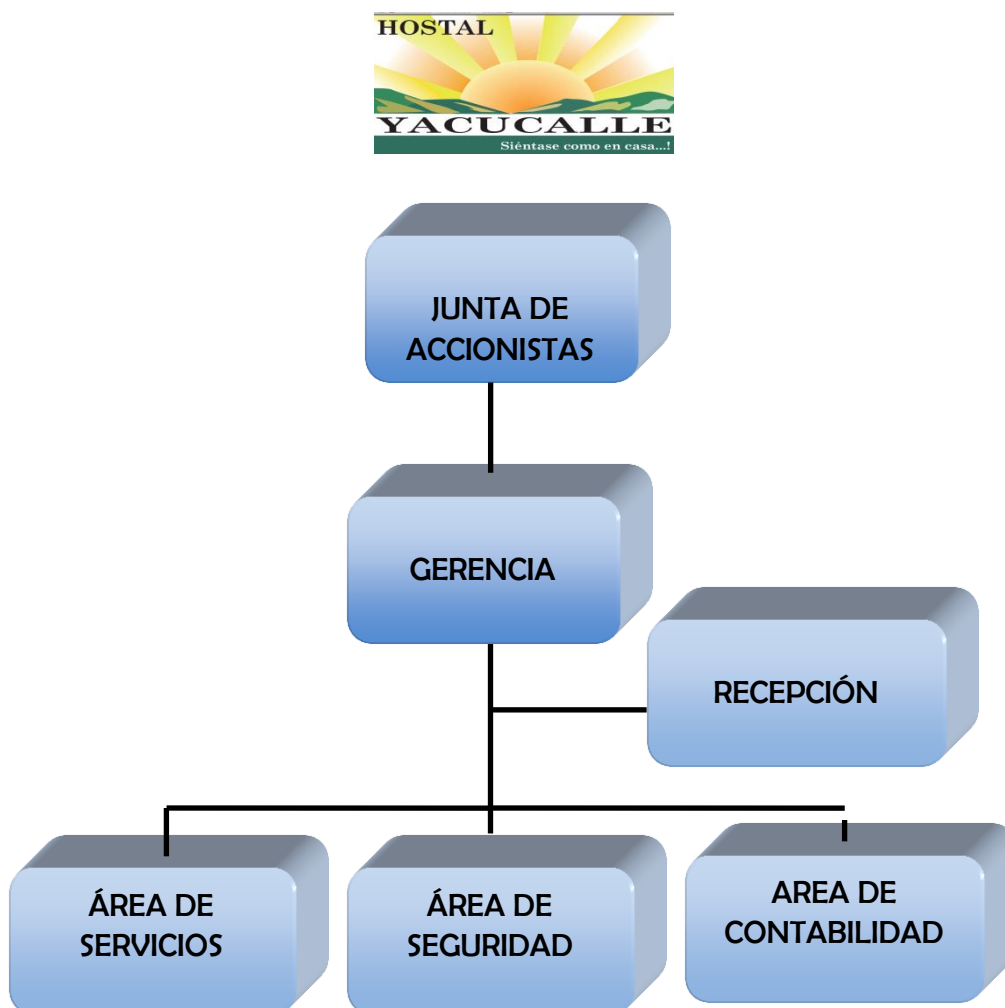
Estructura Organizacional

La estructura organizacional del "HOSTAL YACUCALLE", estará detallado claramente tanto en el organigrama estructural y el organigrama de posición de personal, mientras que en lo referente a la organización funcional se adjunta un manual de funciones elaborado específicamente para esta organización. El organigrama estructural propuesto tendrá como finalidad representar la estructura administrativa del "HOSTAL YACUCALLE", en este se detallará cada uno de las áreas que formarán la organización y las relaciones que las ligan entre ellas, a su vez. El organigrama de posición de personal, tendrá por objeto indicar a más de los órganos, las personas que ocupan los diferentes niveles de la organización. El manual de funciones es importante, ya que permitirá definir la estructura del hotel,

cargos que la conforman, así como funciones, responsabilidades, requisitos y relaciones entre los diversos empleados.

Gráfico N. 26

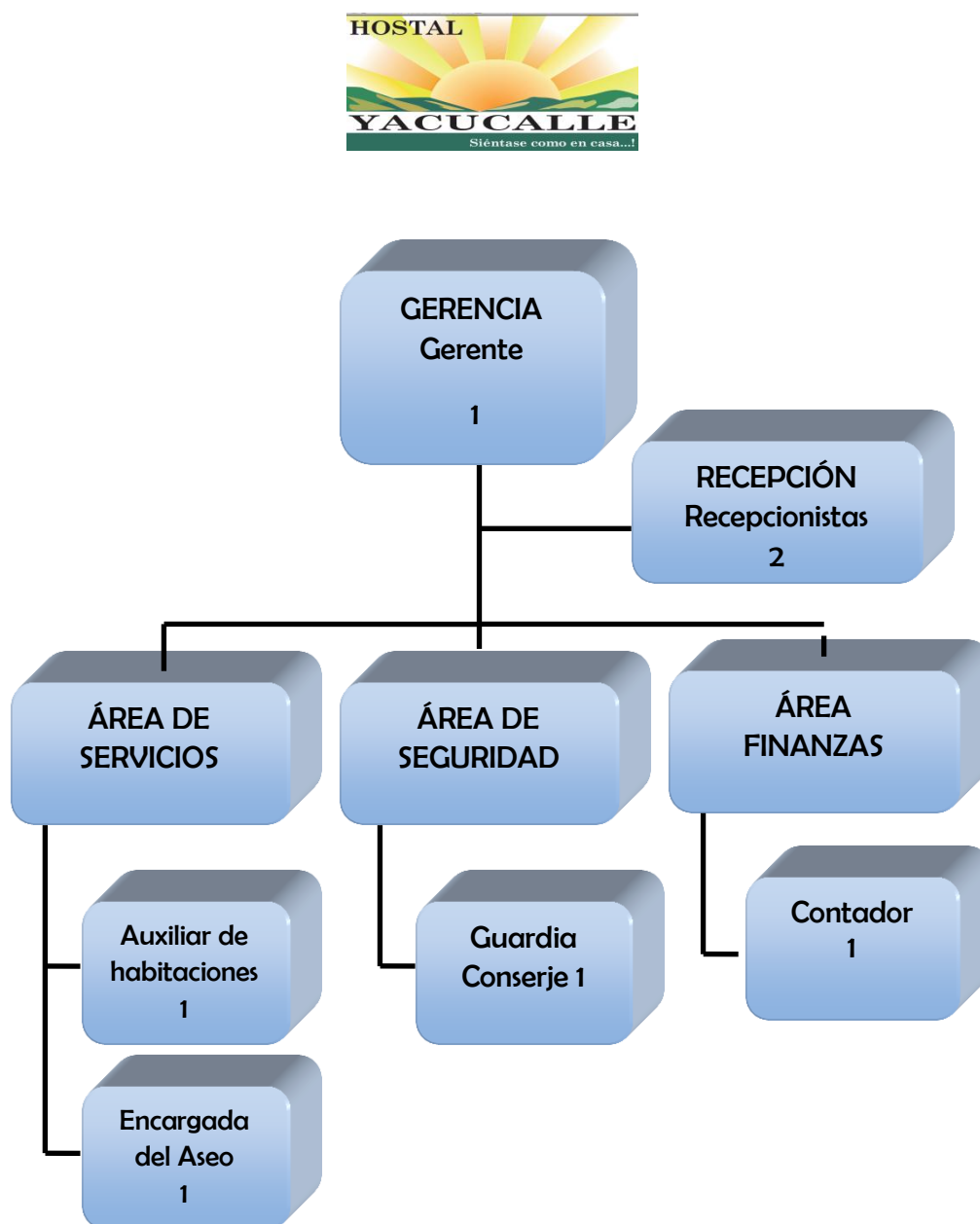
**“HOSTAL YACUCALLE”
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



Elaborado por: La autora

Cuadro N. 27


“HOSTAL YACUCALLE”
ORGANIGRAMA DE POSICIÓN DE PERSONAL



Elaborado por: La autora

Manual de Funciones

Este manual es hecho con la finalidad de conocer mejor todas las funciones en el hostel, es necesario elaborar un manual de funciones que le permita al “HOSTAL YACUCALLE”, funcionar de forma eficaz.

	<p>“HOSTAL YACUCALLE” MANUAL DE FUNCIONES</p>
<p>ÁREA: JUNTA DE ACCIONISTAS</p>	
<p>NATURALEZA DEL CARGO:</p> <p>Es la máxima autoridad del hostel y deciden por los asuntos propios de su competencia.</p> <p>FUNCIONES:</p> <p>Entre las funciones que debe cumplir la Junta de Accionistas del “HOSTAL YACUCALLE” tenemos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Cumplir y hacer cumplir el Reglamento Interno del Hostel. 2. Revisar los proyectos, sugerencias o inquietudes generadas por el gerente y los empleados del hostel. 3. Aprobar las cuentas anuales, la aplicación de resultados y la aprobación de la gestión. 4. Conocer y aprobar el Plan operativo del hostel 5. Conocer y resolver sobre los estados financieros e informes presentados 6. Determinar el aumento o reducción del capital social. 7. Conocer y resolver sobre la distribución de excedentes 8. Realizar la adquisición de activos operativos 9. Garantizar el correcto funcionamiento de los servicios ofrecidos por el Hostel. 10. Evaluar el comportamiento de las finanzas del Hostel y revisar las propuestas para su mejoramiento. 11. Asistir a las reuniones convocadas. 12. Designar al Gerente o Administrador. 	



**“HOSTAL YACUCALLE”
MANUAL DE FUNCIONES**

ÁREA: DIRECTIVA

CARGO: GERENTE/ADMINISTRADOR

NATURALEZA DEL CARGO:

El Administrador (a), será designado por la junta de accionistas, y será el jefe de las recepcionistas, de la camarera y de la encargada del aseo, del guardia y contadora.

FUNCIONES:

Entre las funciones que debe cumplir el Gerente del “HOSTAL YACUCALLE” tenemos:

1. Cumplir y hacer cumplir el Reglamento Interno del HOSTAL YACUCALLE”
2. Revisar los proyectos, sugerencias o inquietudes generadas por y al administrador (a) por los empleados del HOSTAL YACUCALLE”
3. Evaluar el comportamiento de todos los empleados del HOSTAL YACUCALLE” y proponer cambios para su mejoramiento.
4. Garantizar el correcto funcionamiento de los servicios ofrecidos por el HOSTAL YACUCALLE”
5. Aceptar las renuncias presentadas por los empleados del HOSTAL YACUCALLE”
6. Revisar las sanciones impuestas por el Administrador (a) a los empleados del HOSTAL YACUCALLE”
7. Autorizar el pago de los compromisos adquiridos por el HOSTAL YACUCALLE” y que se hubieren recibido a satisfacción.
8. Acatar las demás funciones escritas en el Reglamento Interno del HOSTAL YACUCALLE”

REQUISITOS MÍNIMOS:

1. Título o cursando el último semestre de Administración Hotelera.
2. Inglés básico
3. Edad máxima de 40 años



**“HOSTAL YACUCALLE”
MANUAL DE FUNCIONES**

ÁREA: AUXILIAR DE GERENCIA

CARGO: RECEPCIONISTA

NATURALEZA DEL CARGO:

La Recepcionista es la encargada de la atención al usuario y la que proporciona la información necesaria tanto a los huéspedes como a sus superiores.

FUNCIONES:

Entre las funciones que debe cumplir la Recepcionista del “HOSTAL YACUCALLE” tenemos:

1. Tener siempre una buena presentación y un vocabulario formal, generoso y carismático.
2. Estar siempre a disposición para las inquietudes o sugerencias del huésped.
3. Atender el teléfono: tomar mensaje en los casos necesarios, entregar el mensaje a la persona cuando llegue.
4. Atender los huéspedes, proveedores, facturas, entregar inventario, llevar un informe de contabilidad e inventario y del movimiento del día y luego de la semana.
5. Acatar las órdenes de sus superiores con respeto y responsabilidad.
6. Cumplir las demás funciones escritas en el Reglamento Interno del “HOSTAL YACUCALLE”.

REQUISITOS MÍNIMOS:

1. Bachiller académico.
2. Tener una edad entre 20 y 35 años.
3. Experiencia laboral mínimo 1 año.
4. Curso básico de inglés.



**“HOSTAL YACUCALLE”
MANUAL DE FUNCIONES**

ÁREA: ADMINISTRATIVA

CARGO: CONTADOR

NATURALEZA DEL CARGO:

El Contador es la persona responsable del correcto registro de todas las transacciones en las que incurra el “HOSTAL YACUCALLE”

FUNCIONES:

Entre las funciones que debe cumplir el Contador del “HOSTAL YACUCALLE” tenemos:

1. Responder directamente por el manejo adecuado de toda la información financiera de la Empresa y del personal de su dependencia
2. Realizar la apertura de libros de contabilidad.
3. Establecer un sistema de contabilidad.
4. Registrar los movimientos financieros del “HOSTAL YACUCALLE”
5. Presentar la información en los respectivos estados financieros para la toma de decisión.
6. Elaborar, analizar, e interpretar y certificar los estados financieros de la entidad.
7. Organizar y dirigir los servicios de contabilidad de la Empresa y del personal de su departamento.
8. Elaborar las nóminas, liquidación de prestaciones sociales y aportes para fiscales.
9. Elaborar la presentación de los documentos contables en general.
10. Controlar todos los documentos contables que se originan de las transacciones diarias de la Empresa.
11. elaborar las declaraciones de Renta y Complementarios para presentar los respectivos informes tributarios.
12. Especificar las normas contables a seguir en la empresa.
13. Generar informes sobre la situación financiera y económica de la entidad.
14. Apoyar y asesorar en la solución de problemas y necesidades en el departamento contable y todas las dependencias de la Empresa.
15. Acatar las demás inherentes al cargo que le sean asignadas.

REQUISITOS MÍNIMOS:

1. Licenciatura en Contaduría o carreras afines.
2. Experiencia mínima de 3 años
3. Responsable



**“HOSTAL YACUCALLE”
MANUAL DE FUNCIONES**

ÁREA: DE SERVICIOS

CARGO: AUXILIAR DE HABITACIONES

NATURALEZA DEL CARGO: Será la encargada de registrar las Habitaciones antes y después de realizado el servicio de hospedaje.

FUNCIONES:

Entre las funciones que debe cumplir el Auxiliar de habitaciones del “HOSTAL YACUCALLE” tenemos:

1. Recoger partes y llaves
2. Sacar útiles y mercancías
3. Entregar a la recepcionista los objetos olvidados.
4. Comprobar las instalaciones de la habitación, comunicando las posibles averías.
5. Dotar las habitaciones
6. Preparar el material necesario para el día siguiente.
7. Devolver partes y llaves.
8. Comunicar cualquier incidencia o situación anormal que observe.
9. Conocer el plan de emergencia del Hostal
10. Custodiar la llave maestra de planta
11. Informar a la recepcionista de las peticiones del cliente.
12. Cumplir las normas de atención al cliente
13. Comprobar funcionamiento y sintonía del televisor y hacer parte de averías si corresponde.
14. Realizar aquellas tareas que por necesidades imprevistas se deban efectuar.

REQUISITOS MÍNIMOS:

1. Saber leer y escribir.
2. Tener una edad entre 20 y 35 años.
3. Experiencia laboral mínimo 1 año



**“HOSTAL YACUCALLE”
MANUAL DE FUNCIONES**

ÁREA: DE SERVICIOS

CARGO: ENCARGADA DEL ASEO

NATURALEZA DEL CARGO:

La Encargada del Aseo velar por tener limpio y ordenado las instalaciones del “HOSTAL YACUCALLE”.

FUNCIONES:

Entre las funciones que debe cumplir la Encargada de aseo del “HOSTAL YACUCALLE” tenemos:

1. Asear las instalaciones del Hostal, así como distribuir material de aseo, utilizando los equipos y materiales correspondientes para mantener en condiciones óptimas de limpieza a las mismas.
2. Realizar la limpieza de pasillos, baños y otras áreas.
3. Limpiar paredes, tabiques, puertas, vidrios, ventanales.
4. Suministrar y colocar en sus respectivos lugares: toallas, jabón, papel sanitario, desodorantes y otros.
5. Recoger, embolsar y colocar la basura en sus respectivos depósitos
6. Mantener limpio y en orden equipos y sitio de trabajo.
7. Cumplir con las normas y procedimientos de seguridad integral
8. Tener siempre una buena presentación y un vocabulario formal, generoso y carismático.
9. Estar siempre a disposición para las inquietudes o sugerencias del huésped.

REQUISITOS MÍNIMOS:

1. Saber leer y escribir.
2. Tener una edad entre 20 y 35 años.
3. Experiencia laboral mínimo 1 año



**“HOSTAL YACUCALLE”
MANUAL DE FUNCIONES**

ÁREA: DE SEGURIDAD

CARGO: GUARDIA - CONSERJE

NATURALEZA DEL CARGO:

El Agente de Seguridad es la persona encargada de garantizar la seguridad en el HOSTAL YACUCALLE”

FUNCIONES:

Entre las funciones que debe cumplir el Guardia – conserje del “HOSTAL YACUCALLE” tenemos:

1. Reportarse a la hora estipulada.
2. Vigilar el hotel
3. Proteger a los huéspedes y la propiedad.
4. Evitar cualquier hecho delictivo
5. Controlar e inspeccionar el ingreso y salida de equipos, vehículos y elementos varios durante la jornada laboral y no laboral.
6. Atender, informar y orientar en buena forma a los usuarios en general.
Control y apoyo en situaciones de emergencia
7. Registrar, requisar e identificar todas las personas que ingresan al Hotel, con el fin de evitar el ingreso de armas, sustancias psicotrópicas, materiales explosivos, entre otros.
8. Utilizar el uniforme de Hotel en forma completa y en excelente estado de presentación.

REQUISITOS MÍNIMOS:

1. Responsable
2. Puntual
3. Sexo masculino
4. No tener antecedentes penales
5. Reunir las condiciones físicas y psicológicas para desempeñar el puesto de vigilante o agente de seguridad.

Determinación de Impactos

En la determinación de los Impactos, se considera los efectos que produce en los aspectos económico, social, organizacional y ético, la implementación del hostel a crearse.

Mediante la elaboración del análisis de impactos se pretende:

- a. determinar las áreas a analizarse.
- b. Seleccionar numéricamente los niveles de impactos de acuerdo a la siguiente tabla:

Cuadro N. 81

Escala de Valoración

IMPACTOS	ESCALA DE VALORACIÓN
Impacto Positivo Alto	3
Impacto Positivo Medio	2
Impacto Positivo Bajo	1
No hay Impacto	0
Impacto Negativo Bajo	-1
Impacto Negativo Medio	-2
Impacto Negativo Alto	-3

Elaboración: La autora

- c. En cada área se debe determinar una serie de indicadores que representen el campo investigado.

- d. A cada uno de los indicadores se asigna numéricamente una ponderación positiva o negativa, dependiendo del nivel de incidencia que tenga dicho indicador.
- e. Realizamos la suma de los niveles de impacto por área y dividimos para el número de indicadores, de esta manera se determina el nivel de impacto del área.

Además se hace necesario, describir bajo la matriz, una breve argumentación.

Impacto Económico

Cuadro N. 82

Impacto Económico

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de ingresos							x
Incentivo de Inversión							x
Generación de Impuestos							x
Efecto multiplicador							x
SUMA						4	12

Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impacto económico} = \frac{\Sigma}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto económico} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto económico} = 3$$

Análisis:

La matriz expuesta obtuvo un cifra de 3, que refleja un impacto alto positivo.

Con la implementación del proyecto, se generará ingresos económicos tanto para los propietarios del HOSTAL YACUCALLE, como para el recurso humano que forma parte de esta empresa. Además se podrá incentivar a los migrantes que retornan a la ciudad en una nueva forma de invertir el dinero y así mejorar los ingresos económicos. Con la creación de este nuevo negocio, se estará generando impuestos al Estado a través del pago de las Obligaciones Tributarias. Al poner en marcha la propuesta, se permitirá además realizar actividades comerciales con empresas o personas que están relacionadas con este tipo de negocios, tales como los comerciantes, proveedores, transportes locales entre otros, incrementando el desarrollo del sector turístico del cantón Ibarra y por ende de la provincia de Imbabura.

*Impacto Social**Cuadro N. 83**Impacto Social*

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generación de empleo							x
Mejoramiento en la calidad de vida							x
Desarrollo local							x
SUMA							9

Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{\Sigma}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = \frac{9}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto Social} = 3$$

Análisis:

La matriz expuesta puede obtener un cifra de 3, que refleja un impacto alto positivo.

La creación del HOSTAL YACUCALLE, generará nuevas fuentes de trabajo para los habitantes del cantón Ibarra, permitiendo de esta manera la disminución de la tasa de desempleo. Además permitirá mejorar la calidad de vida de las personas que formarán parte de dicha empresa a crearse, quienes contarán con un sueldo y beneficios acorde a su trabajo, incentivándolos a optar por el trabajo cercano, evitando de esta manera la migración.

Impacto Organizacional

Cuadro N. 84

Impacto Organizacional

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Clima organizacional							x
Servicio de calidad							x
Recurso humano satisfecho							x
Clientes y Turistas satisfechos							x
SUMA							12

Elaborado por: La autora

$$\text{Nivel de Impacto Organizacional} = \frac{\Sigma}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Organizacional} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto Organizacional} = 3$$

Análisis:

La matriz expuesta puede obtener un cifra de 3, que refleja un impacto alto positivo.

Una buena organización es la base fundamental para el bienestar de un negocio, tener claramente definidas las funciones, responsabilidades y derechos facilita el control y manejo del recurso humano, y permite además entregar a los clientes y turistas nacionales y extranjeros un servicio de hospedaje de calidad.

Contar con un recurso humano satisfecho es la garantía de entregar un buen servicio, es necesario dotar de los implementos de trabajo necesario, establecer remuneraciones y beneficios de acuerdo con la ley y hacer sentir al personal como parte integrante del Hostal.

Siendo una sociedad que brinda servicio de hospedaje, es su responsabilidad que el cliente, turista nacional y extranjero reciba un buen servicio de alojamiento, haciéndole sentir como en su casa, con cordialidad ya que un cliente satisfecho es la mejor recomendación.

Impacto Ético

Cuadro N. 85

Impacto Ético

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fortalecer el compañerismo							x
Asumir responsabilidades							x
Fomentar la unión solidaridad							x
Honestidad y Respeto							x
TOTAL							12

$$\text{Nivel de Impacto ético} = \frac{\Sigma}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto ético} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto ético} = 3$$

Análisis:

La matriz expuesta puede obtener un cifra de 3, que refleja un impacto alto positivo.

Dentro de las instalaciones del HOSTAL YACUCALLE, se practicará algunos valores, los mismos que deberán ser empleados en cada una de las actividades que realiza todo el recurso humano de esta empresa. Se fortalecerá el compañerismo entre todo el personal, incentivará el asumir responsabilidades asignadas y fomentará la unión y la solidaridad en el ambiente laboral y fuera de él, desempeñar las funciones, tareas y responsabilidades asignadas con eficiencia, eficacia, creando un equipo de trabajo en armonía.

Conclusiones

1. Para iniciar el presente trabajo se desarrolló un estudio investigativo, en donde se elaboró un diagnóstico situacional, el mismo que permitió conocer los antecedentes migratorios y la situación actual por la que atraviesan los migrantes ecuatorianos al retornar desde España a la ciudad de Ibarra, observando que en los últimos años ha sido un problema social y económico muy importante al cuál este Gobierno ha dado mayor atención. Sin embargo es evidente que para tratar de no ser más que simples observadores, se debe aportar con propuestas viables de negocios, para que seamos parte de la solución.
2. En todo tema investigativo, el marco teórico es un capítulo fundamental, ya que este permite recolectar información referente a los temas y subtemas que formarán parte esencial de su contenido, además sirve como guía de orientación para enfocar, desarrollar y sustentar la información con razones legalmente fundamentadas en base a criterio de autores.
3. La metodología de la investigación utilizada permitió conocer los tipos y el diseño de la investigación, la población y muestra que sirvió de referencia para determinar la demanda y oferta, así como la elaboración de la matriz de operacionalización de las variables, además se realizó la descripción de los métodos, técnicas e instrumentos tanto en el proceso de desarrollo de la investigación como en el proceso para elaborar la propuesta de solución.
4. El análisis, interpretación y discusión de los resultados, permitió determinar el comportamiento del consumidor y de los posibles inversionistas, para ello se utilizó la técnica de la encuesta, misma que se aplicó a los migrantes que han retornado a la ciudad de Ibarra, así como a los turistas nacionales y extranjeros que visitan el Cantón, la entrevista en cambio, permitió conocer el nivel de competencia que existe actualmente

en el mercado hotelero, y se la aplicó a los gerentes, propietarios o administradores de los hostales de la ciudad de Ibarra más cercanos al sector de la terminal terrestre.

5. Una vez terminado el estudio de factibilidad, se concluye que el proyecto planteado es técnico y económicamente viable debido a que la creación del HOSTAL YACUCALLE, en la Ciudad de Ibarra, tendría una gran acogida por parte de los turistas nacionales y extranjeros, ya que su ubicación en la Avenida Teodoro Gómez de la Torre, entre avenida Eugenio Espejo y General Julio Andrade, sector de la Terminal Terrestre de Ibarra, es estratégica.
6. En lo referente a su infraestructura, el "HOSTAL YACUCALLE", cuenta con el espacio necesario para su funcionamiento, sus instalaciones constarán de 31 habitaciones, 8 habitaciones dobles y 23 habitaciones sencillas y tendrá además garaje, dispondrá de un número suficiente de empleados, quienes serán además capacitados en atención al cliente y relaciones humanas.
7. El Estudio de Mercado permitió conocer la demanda de turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad de Ibarra, y el lugar donde ellos prefieren hospedarse durante su estadía, además se logró determinar la oferta y conocer las empresas ofertantes que actualmente existen en el mercado hotelero en este nivel, y las cuales serían la competencia, obteniendo como resultado una demanda y oferta proyectadas línea recta creciente y una gran demanda insatisfecha.
8. El "HOSTAL YACUCALLE", será una sociedad anónima, y tendrá claramente definidas cada uno de los niveles de jerarquía, mismos que se demuestran detalladamente en el organigrama estructural propuesto,

además se adjunta un manual de funciones que describe cada una de los aspectos que debe considerar cada uno de los puestos a hacer llenados. Contará de un Gerente Propietario, dos recepcionistas, una auxiliar de habitaciones, una encargada del aseo, un guardia – conserje y se contratará los servicios profesionales de un Contador CPA.

9. Se logra determinar que la ejecución del proyecto es factible según los resultados obtenidos en el estudio económico y financiero, con una inversión inicial de 233.839,82 dólares la misma que puede ser recuperada en los 4 años y 9 meses, un VAN positivo de 23.124,41 dólares y una TIR de 25,40 % superior al TRM del 16,07%, demostrando que esta inversión, ofrece rentabilidad que el mercado financiero.

Recomendaciones

1. Es necesario, que al inicio del desarrollo de un tema investigativo, el investigador, elabore un diagnóstico situacional, el mismo que permita conocer la contextualización del problema y cuál es la situación actual, ya que esto permitirá determinar las principales causas y efectos y delimitar el problema sobre la situación económica de los migrantes ecuatorianos para conocer en qué condiciones financieras han retornado desde España a la ciudad de Ibarra, así como determinar su condición ante la alternativa de la inversión en el sector hotelero.
2. Al ser el marco teórico un capítulo fundamental, es indispensable que se lo realice con información actualizada, utilizando términos adecuados y claros, que permitan un fácil entendimiento de su contenido.
3. La metodología de la investigación debe especificar los tipos y el diseño de la investigación que se utilizó a lo largo del desarrollo del tema, la población y muestra debe ser la base para la aplicación de las técnicas de la encuesta y la entrevista, además se debe mencionar cada uno de los métodos, técnicas e instrumentos empleados tanto en el proceso de desarrollo de la investigación como en el proceso para elaborar la propuesta de solución.
4. Una vez determinada la muestra y aplicada la técnica de la encuesta y la entrevista, es necesario que se realice el análisis, interpretación y discusión de los resultados mediante la utilización de un cuadro o gráfico, que sintetice las respuestas de cada una de las interrogantes aplicadas, además se debe describir una interpretación que detalle los datos del cuadro o gráfico anteriormente elaborados.
5. Al existir una gran cantidad de demanda insatisfecha en este mercado hotelero, es recomendable la puesta en marcha de la propuesta, ya que los resultados determinan su factibilidad. Además el lugar seleccionado para la

ubicación de la infraestructura e instalaciones del HOSTAL YACUCALLE, es una buena estrategia, ya que es lugar muy transcurrido, cuenta con todos los servicios básicos y diferentes clases de transporte.

6. Es necesario que el terreno donde se va a edificar el HOSTAL YACUCALLE, cuente con las dimensiones exactas para construir su infraestructura, así como realizar la debida división de sus instalaciones, logrando que cada habitación cumpla con las condiciones necesarias para brindar un buen servicio de hospedaje, disponer de todos los servicios básico y capacitar a su recurso humano en atención al cliente.
7. Concluido el estudio de mercado, se logra determinar que la creación de la nueva sociedad anónima “HOSTAL YACUCALLE”, será de gran utilidad, ya que actualmente existe una extensa demanda de turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad de Ibarra y la provincia de Imbabura, por lo que la implementación de este negocio, permitirá disminuir la demanda insatisfecha que actualmente existe en este sector hotelero.
8. Se recomienda a los socios que formarán parte de esta sociedad anónima, “HOSTAL YACUCALLE”, implementar el organigrama estructural y de posición de personal, así como el manual de funciones elaborado, ya que estos constituirán un instrumento base para la delimitación de funciones, tareas y responsabilidades de cada uno de los integrantes de esta nueva empresa.
9. El poner en marcha la propuesta sobre la creación de un HOSTAL, en la ciudad de Ibarra, es una buena alternativa de inversión, ya que los resultados obtenidos en el estudio financiero realizado, arrojan un Valor actual Neto (VAN) positivo, además la tasa interna de retorno (TIR) es mayor que la TMAR, por lo que se puede señalar que dicho proyecto es viable y ejecutable.

Bibliografía

1. ANDRADE, Simón.- Diccionario de Economía.- Tercera Edición.
2. BACA URBINA Gabriel; Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición; México, 2001.
3. CALDERÓN, Luis.- Modelos en diseños de investigación.- editorial Segunda Edición.-2007.- Editorial MC Graw Hill.- México
4. CHILQUINGA JARAMILLO Manuel.- Costos.- Primera Edición, Ibarra - Ecuador.- 2007
5. CULTURAS S.A.- Diccionario de Marketing.
6. ENCICLOPEDIA ENCARTA: 2008.
7. GUTIÉRREZ, Abraham.- Curso de Técnicas de Investigación.- 224 pp.- Segunda edición.- 2004.- Editorial Didáctica.- Quito – Ecuador.
8. OROZCO, José.- Contabilidad General Teoría y Práctica.- Editorial Productora de Publicaciones.- Primera Edición.- 2010.- Quito – Ecuador.
9. POSSO, Miguel.- 2002.- Diseño y Evaluación de Proyectos.- Primera edición.- Editorial UTPL.- Loja. Ecuador.
10. POSSO. Miguel.- 2002.- Guía para Elaboración de Trabajos de Grado.- primera edición.- Loja – Ecuador.

11. SAPAG Nassir; Evaluación de Inversión en la Empresa, Editorial Prentice Hall Hispanoamericana, Buenos Aires, 2005.
12. SARMIENTO Rubén; Contabilidad General, Novena Edición, Editorial Voluntad; Quito Ecuador, Agosto, 2007
13. VÉLEZ, Juan Carlos.- Gerencia de Negocios.- Editorial Cengage Learning, 14º Edición, México 2011
14. [Http://andes.info.ec](http://andes.info.ec)
15. [Http://es.wikipedia.org/wiki/crisiseconómica_de2008-2010](http://es.wikipedia.org/wiki/crisiseconómica_de2008-2010)
16. <http://madrepatria.blogspot.com>
17. <http://migrantesecuador.org/docs/migracion01.pdf>
18. http://www.ecuador-plan-bienvenidos-a-casa-beneficio-a-11890-inmigrantes&catid=52:migrantes_oticias&Itemid=104
19. <http://www.migrantesecuador.org/content/view/33>
20. <http://www.migrationinformation.org/Profiles/display.cfm?ID=591>
21. <http://www.parainmigrantes.info/banco-pichincha-en-espana/>
22. [Http://online.wsj.com/article/SB123722318175744001.html?mod=googlenews.wsj](http://online.wsj.com/article/SB123722318175744001.html?mod=googlenews.wsj)
23. www.bce.gov.ec
24. www.inec.gov.ec

25. www.ine.es
26. www.senami.gov.ec
27. www.enemde.gob.ec
28. www.sri.gob.ec
29. [www. Monografias.oferta-demanda.com/administración](http://www.Monografias.oferta-demanda.com/administración)
30. [www. Migranteecuadoriano.gov.ec/](http://www.Migranteecuadoriano.gov.ec/)
31. CÁMARA PROVINCIAL DE TURISMO – CAPTUR
32. GOBIERNO PROVINCIAL DE IMBABURA
33. ILUSTRE MUNICIPIO DE IBARRA –IMI
34. MINISTERIO DE TURISMO – MINTUR

ANEXOS

ANEXO N. 1
FORMATO ENCUESTA MIGRANTES

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

ENCUESTAS DIRIGIDAS A: MIGRANTES QUE RETORNARON A LA CIUDAD DE IBARRA.

OBJETIVO: Esta encuesta es anónima, tiene como único objetivo recopilar información para determinar la necesidad de realizar un PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLANTAR UNA HOSTAL EN EL SECTOR DEL TERMINAL DE LA CIUDAD DE IBARRA. Los datos recopilados serán de absoluta reserva para el presente estudio, conteste con toda sinceridad. Para ello:

Lea detenidamente la pregunta antes de contestarla

Marque con una (x) en el paréntesis según corresponda su respuesta.

CUESTIONARIO:

1. ¿Hace cuántos años regreso usted a la Ciudad de Ibarra?

Hace 1 año	()
Hace 2 años	()
Hace 3 años	()
Más de 3 años	()

2. ¿Cuál fue el motivo para que usted retornara a la ciudad de Ibarra?

Oportunidad de trabajo	
Familia	()
Costumbre	()
Crisis financiera	()

3. ¿Cuándo usted regreso a la ciudad de Ibarra, contaba con suficientes ingresos económicos?

Sí	()
No	()

4. ¿Usted al regresar a la ciudad de Ibarra, en que actividad económica invirtió su dinero?
- Vivienda ()
- Vehículo ()
- Negocio ()
- Institución financiera ()
5. ¿Considera usted que invertir en un negocio es una Buena alternativa?
- Sí ()
- No ()
6. ¿Cree usted que tener un Hostal en la ciudad de Ibarra es?
- Muy Rentable ()
- Rentable ()
- Poco rentable ()
7. ¿Estaría usted dispuesto a invertir en un negocio como un Hostal en la ciudad de Ibarra?
- Sí ()
- No ()
8. ¿Qué servicios cree usted que debería ofrecer el hostal creado en la ciudad de Ibarra?
- Solo Hospedaje ()
- Hospedaje y parqueadero ()
- Hospedaje y restaurante ()
9. ¿Usted cómo cataloga el servicio que brindan actualmente los Hostales de la ciudad de Ibarra?
- Muy Bueno ()
- Bueno ()
- Malo ()

10. ¿En caso de crear un Hostal que aspectos recomendaría usted considerarse?

Buen trato ()

Limpieza y aseo ()

Precio cómodo ()

ANEXO N. 2
FORMATO ENCUESTA TURISTAS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
ENCUESTAS DIRIGIDAS A: TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS QUE VISITAN LA CIUDAD DE IBARRA.

OBJETIVO: Esta encuesta es anónima, tiene como único objetivo recopilar información para determinar la necesidad de realizar un PLAN DE NEGOCIO PARA IMPLANTAR UNA HOSTAL EN EL SECTOR DEL TERMINAL DE LA CIUDAD DE IBARRA. Los datos recopilados serán de absoluta reserva para el presente estudio, conteste con toda sinceridad. Para ello:

Lea detenidamente la pregunta antes de contestarla

Marque con una (x) en el paréntesis según corresponda su respuesta.

CUESTIONARIO:

1. ¿Qué tipo de turista es usted?

Nacional ()

Extranjero ()

2. ¿Con qué frecuencia visita la ciudad de Ibarra?

Semanalmente ()

Quincenalmente ()

Mensualmente ()

Trimestralmente ()

Semestralmente ()

Anualmente ()

3. ¿Cuándo visita la ciudad de Ibarra, cuánto tiempo permanece en ella durante su visita?

1 a 2 días ()

3 a 5 días ()

Más de 5 días ()

4. ¿Durante su visita a la ciudad de Ibarra dónde prefiere usted hospedarse?
- | | |
|--------------|-----|
| Hotel | () |
| Hostal | () |
| Hostería | () |
| Residencia | () |
| Casa Familia | () |
5. ¿Por qué usted al momento de alojarse u hospedarse prefiere un hostal?
- | | |
|-----------------------|-----|
| Costo o precio | () |
| Servicios adicionales | () |
| Comodidad y limpieza | () |
| Atención | () |
6. ¿Hasta cuánto estaría usted dispuesto a pagar por persona por servicio de hospedaje en un hostal?
- | | |
|--------------------|-----|
| De 10 a 12 dólares | () |
| De 13 a 15 dólares | () |
| Más de 15 dólares | () |
7. ¿Cuál es el motivo por el que usted visita la ciudad de Ibarra?
- | | |
|----------|-----|
| Turismo | () |
| Negocios | () |
| Familia | () |
8. ¿Cuándo usted se hospeda o aloja prefiere que el hotel, hostal o residencia este ubicado?
- | | |
|---------------------|-----|
| Dentro de la ciudad | () |
| En sus alrededores | () |

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO N. 3
FORMATO ENTREVISTA HOSTALES

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

ENTREVISTA APLICADA A LOS GERENTES, PROPIETARIOS O ADMINISTRADORES DE HOSTALES Y RESIDENCIALES ALEDAÑAS AL TERMINAL TERRESTRE DE IBARRA.

OBJETIVO: Realizar un análisis del mercado de los negocios en el sector hotelero de la ciudad de Ibarra.

FORMATO ENTREVISTA

Nombre del hostel:

Nombre del entrevistado:

1. ¿Qué cantidad de personas se hospedan semanalmente?

.....
.....
.....

2. ¿Cuál es el costo o precio de hospedaje por persona?

.....
.....
.....

3. ¿Considera usted que su negocio es rentable y que porcentaje más o menos es su utilidad?

.....
.....
.....

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO N. 4
 IMAGEN TOMADA DEL ARCHIVO DE CATASTRO DE SERVICIOS
 TURISTICOS DE IMBABURA 2011

CATASTRO DE SERVICIOS TURISTICOS DE IMBABURA 2011

No. REG.	No. FOL.	ESTABLECIMIENTO	PROPIETARIO	REPRESENTANTE LEGAL	DIRECCIÓN	CATEG.
HOSTALES RESIDENCIAS						
42	1001500737	34 PLAZA VICTORIA	BANAVIDES HERNÁNDEZ JORGE SAÚL	BANAVIDES HERNÁNDEZ JORGE SAÚL	SIMÓN BOLÍVAR 12-101 Y OBISPO MOSQU	PRIMERA
43	1001500784	33 CALLEJÓN EL	ESPINOZA GÓMEZ MAURA SULEMA	ESPINOZA GÓMEZ MAURA SULEMA	PEDRO MONCAYO 7-38 Y SÁNCHEZ Y CI	SEGUNDA
44	1001500787	33 LAGUNA	LÓPEZ CAZAR LOLA DEL PILAR	LÓPEZ CAZAR LOLA DEL PILAR	AV. MARIANO ACOSTA 12-17	SEGUNDA
45	1001500030	2 AMAZONAS	VILLARREAL RAMÍREZ GALO NICANOR	VILLARREAL RAMÍREZ GALO NICANOR	RAFAEL SÁNCHEZ 1-77 Y ZENÓN VILLAC	TERCERA
46	1001500909	38 BAHAMAS	BENAVIDES DÍAZ ELENA GUADALUPE	BENAVIDES DÍAZ ELENA GUADALUPE	CHICA NARVÁEZ 4-38 Y GARCÍA MOREN	TERCERA
47	1004500569	24 COLOMBIA CONFORT # 2	OSORIO CASALLAS JULIO CÉSAR	OSORIO CASALLAS JULIO CÉSAR	OLMEDO 10-65 Y COLÓN	TERCERA
48	1001500888	37 COLOMBIA CONFORT # 3	OSORIO CASALLAS JULIO CÉSAR	OSORIO CASALLAS JULIO CÉSAR	SIMÓN BOLÍVAR 11-41 Y OBISPO MOSQUE	TERCERA
49	1001500814	34 DORADO EL	UVIDIA CHAMORRO BLANCA MERY	UVIDIA CHAMORRO BLANCA MERY	MIGUEL OVIEDO 5-41 Y ROCAFUERTE	TERCERA
50	1001500032	2 ECUADOR	ZUMÁRRGA DÁVILA LAURA MARÍA	ZUMÁRRGA DÁVILA LAURA MARÍA	OBISPO MOSQUERA 5-54 Y BOLÍVAR	TERCERA
51	1001500739	34 EJECUTIVO EL	FIERRO ORTIZ ELVA OLIVA	FIERRO ORTIZ ELVA OLIVA	BOLÍVAR 9-69 Y COLÓN	TERCERA
52	1001500564	24 FÉNIX	BENALCÁZAR MONCAYO SOFÍA CRISTINA	BENALCÁZAR MONCAYO SOFÍA CRIST	PEDRO MONCAYO 7-44 Y OLMEDO	TERCERA
53	1001500889	38 FLAMINGO EL	OSORIO TABORDA LINA MARCELA	OSORIO TABORDA LINA MARCELA	COLÓN 8-20 Y OLMEDO	TERCERA
54	1001500876	37 FOGÓN DEL PAISA EL	MENESES GUTIÉRREZ MARÍA JOSÉ	MENESES GUTIÉRREZ MARÍA JOSÉ	AV. CRISTÓBAL DE TROYA 6-127 Y MEJÍA	TERCERA
55	1001500846	36 FRAN'S	CEVALLOS ANDRADE PATRICIA ESPERANZA	CEVALLOS ANDRADE PATRICIA ESPER	JULIO ANDRADE 1-58 Y RAFAEL LARREA	TERCERA
56	1001500038	2 IMBABURA	DÁVILA SAÁ JOSÉ IGNACIO	DÁVILA SAÁ JOSÉ IGNACIO	OVIEDO 9-33 Y CHICA NARVÁEZ	TERCERA
57	1001500708	30 IMPERIO	GONZÁLEZ RUALES MYRIAM ELENA	GONZÁLEZ RUALES MYRIAM ELENA	OLMEDO 8-50 Y PEDRO MONCAYO	TERCERA
58	1001500041	2 MAJESTIC	PAZMIÑO BONILLA CELIA CONSUELO DEL ROSARIO	PAZMIÑO BONILLA CELIA CONSUELO DE	OLMEDO 7-63 Y OVIEDO	TERCERA
59	1001510004	42 NUEVA COLONIA # 2	MOROCHO MARÍA ALICIA	MOROCHO MARÍA ALICIA	EUSEBIO BORRERO 6-73 Y OLMEDO	TERCERA
60	1001500634	29 PUERTA DEL SOL	HERRERA GUANOLUISA JOSÉ ANTONIO	HERRERA GUANOLUISA JOSÉ ANTONIO	PANAMERICANA NORTE KM. 5	TERCERA
61	1001500889	37 TORREÓN EL	CHILUISA TUCTAGUANO ELVIA MARÍA	CHILUISA TUCTAGUANO ELVIA MARÍA	JUAN DE VELASCO 7-80 Y OLMEDO	TERCERA
HOSTERÍAS						
63	1001500052	3 CHORLAVÍ	CHORLAVÍ CÍA LTDA.	ÁLVAREZ CHIRIBOGA MARTHA MARÍA	PANAMERICANA SUR KM. 4	PRIMERA