



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**

**ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**TRABAJO DE GRADO**

**Tema:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN  
OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**AUTOR:** Ayala Cisneros Christian Estefano

**DIRECTOR:** Econ. Luis Cervantes

**IBARRA-ECUADOR**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad de la Facultad Ciencias Administrativas y Económicas , Carrera de Ingeniería comercial es un análisis de todos los factores, para la creación de una Hostería en la parroquia San José de Quichinche perteneciente al Cantón Otavalo, provincia de Imbabura. Se pudo determinar en el estudio de Mercado la demanda insatisfecha en el Servicio de hospedaje con servicios incluidos y Áreas Húmedas, mediante encuestas aplicadas a turistas nacionales y extranjeros, donde supieron manifestar que no conocen una hostería en el cantón Otavalo que cuente con Áreas húmedas, además de ser una hostería alejada a la ciudad, encontrando en esta ambientes de paz y armonía, para el éxito del presente proyecto se pretende crear alianzas estratégicas con operadoras turísticas, así como agencias de viaje. La localización del proyecto ayuda a dinamizar la economía de la Parroquia, por ende a mejorar la calidad de vida permitiendo a la población local requerir de la hostería para el esparcimiento y recreación en sus instalaciones. Para la puesta en marcha del proyecto se requiere la financiación del 62% de una entidad Financiera y el 38% restante se lo hará por aportaciones de capitales y formación de una compañía. El modelo administrativo en este proyecto permite analizar los puestos y funciones que requieren cada uno, por ende la realización de un organigrama estructural por líneas de jerarquías, la cual permite a los funcionarios conocer la línea de mandos para el correcta participación del talento humano. Los impactos generados en el ámbito Económico-Social, Ambiental y Cultural, son de viabilidad positiva para la parroquia. Los Estudios realizados en este estudio se ha determinado la viabilidad y atracción por lo que se recomienda poner en marcha.

## SUMMARY

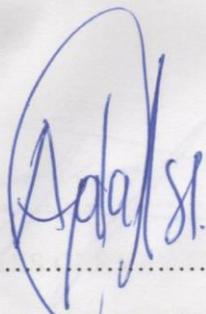
This feasibility study of the Faculty Administrative Sciences and Economics, Commercial Engineering Career is an analysis of all the factors for the creation of a lodge in the parish San José de Quichinche belonging to the Canton Otavalo, Imbabura province. It was determined in the study of market demand unmet hosting service serviced and wet areas, through surveys of domestic and foreign tourists, where they heard say that they do not know a hostelry in the Otavalo canton that has wet areas, besides being an inn finding away to the city environment of peace and harmony for the success of this project it is to create strategic alliances with tour operators and travel agencies. The location of the project helps to boost the economy of the parish therefore to improve the quality of life by enabling local people require the inn for relaxation and recreation on its premises. For the implementation of the project financing of 62% of a financial institution and the remaining 38% it will by capital inflows and formation of a company is required. The administrative model in this project to analyze the roles and functions that require each, therefore the realization of a structural organization by lines of hierarchies, which allows officials to know the command line to the proper participation of human talent. The impact on the Economic and Social, Environmental and Cultural field are positive feasibility for the parish. Studies conducted in this study was determined the viability and attractiveness so it is recommended to start.

## AUTORÍA

Yo, AYALA CISNEROS CHRISTIAN ESTEFANO, portador de la cedula de ciudadanía N° 100330049-6, declaro bajo juramento que la presente investigación es de total responsabilidad del autor, **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”**, considero que el presente trabajo reúne ya que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizan un trabajo con citas correspondientes.

Firma a los 25 días del mes de julio del 2016.

FIRMA:



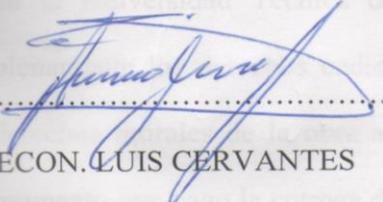
AYALA CISNEROS CHRISTIAN ESTEFANO

CI # 100330049-6

## CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por el egresado **AYALA CISNEROS CHRISTIAN ESTEFANO**, para optar por el título de INGENIERO COMERCIAL, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”**, considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 25 días del mes de julio del 2016.



ECON. LUIS CERVANTES



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

#### DEL TRABAJO A FAVOR

#### DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **AYALA CISNEROS CHRISTIAN ESTEFANO**, con cédula de identidad Nro. 100330049-6, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los Derechos Patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6 en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”**, que ha sido desarrollada para optar por el título de: Ingeniero Comercial, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ayala Cisneros Christian Estefano  
CI: 100330049-6

2017-01-26

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”

Ayala Cisneros Christian Estefano

PREGRADO

Ingeniero Comercial



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**  
**TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional determina la necesidad de disponer textos completos de formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual disponemos de la siguiente información:

<b>DATOS DEL CONTACTO</b>	
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD</b>	100330049-6
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	AYALA CISNEROS CHRISTIAN ESTEFANO
<b>DIRECCIÓN</b>	Colón 5-19 y Vicente Rocafuerte, Ibarra
<b>E-MAIL</b>	ceayalac@utn.edu.ec stefano186@hotmail.com
<b>TELÉFONO FIJO</b>	062951825
<b>TELÉFONO MÓVIL</b>	0984328088
<b>FECHA:</b>	2017-01-26
<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO</b>	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”
<b>AUTOR:</b>	Ayala Cisneros Christian Estefano
<b>PROGRAMA:</b>	PREGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA</b>	Ingeniero Comercial
<b>DIRECTOR:</b>	Econ. Luis Cervantes

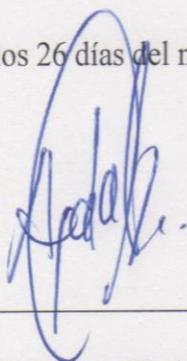
**AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD**

Yo, **AYALA CISNEROS CHRISTIAN ESTEFANO**, con cédula de ciudadanía Nro. **100330049-6**; en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega ejemplar respectivo de forma digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior, Artículo 144.

**CONSTANCIAS**

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra a los 26 días del mes de Enero del 2017.



---

Ayala Cisneros Christian Estefano  
**Autor**

## **AGRADECIMIENTO**

A la Gloriosa Universidad Técnica del Norte, por ser un ente de prestigio en formación de profesionales del norte del país y de manera particular a mi querida Facultad Ciencias Administrativas y Económicas, por haberme permitido retomar mis estudios superiores, a sus autoridades competentes y al valioso cuerpo de docentes, por su invaluable aporte académico y de formación profesional.

Un agradecimiento especial al Economista. Luis Cervantes, Ing. Luis Calderón, por su importante apoyo en la realización del presente proyecto,

“El éxito es la aplicación diaria de la disciplina.”

Jim Rhon

**Christian Estefano Ayala Cisneros**

## **DEDICATORIA**

El presente Trabajo se lo dedico a Dios por darme el don de la sabiduría y entendimiento.

Con infinito amor a mis queridos padres LUIS ORLANDO AYALA BAQUERO Y LIGIA DEL ROCIO CISNEROS UBIDIA, precursores de poder culminar esta etapa de mi vida, a mi querido Hijo YANNICK STEFANO, a mis hermanos LUIS GABRIEL, KEVIN, Y ANAHÍ, a mi compañera y amiga de lucha ANDREA CATALINA por su apoyo total e incondicional; a ROBERTO CISNEROS, JULIO AYALA y todas las personas que fueron parte de este ciclo académico y al ser han sido el pilar fundamental de mi formación personal y el cumplimiento de metas y utopías trazados en mi vida.

**Christian Estefano Ayala Cisneros**

## PRESENTACIÓN

El presente estudio de Factibilidad para la creación de una Hostería en la Parroquia San José de Quichinche consiste en prestar el servicio de alojamiento, restaurant y servicio de áreas húmedas, a todos los turista que visiten la Provincia de Imbabura y sus Cantones en especial al cantón Otavalo. Este servicio de alojamiento se efectuara con calidad para la satisfacción del cliente y su economía.

En el primer capítulo se efectuará el diagnostico situacional, estableciendo las variables diagnosticas del proyecto, aplicando métodos de investigación como la observación, encuestas, que permitirán sustentar la investigación. Al mismo tiempo se analizará el sector Hotelero del Cantón Otavalo .Y sobre esta base se considerara construir la matriz AOOD (aliados, oponentes, oportunidades y riesgos).

En el segundo capítulo se construirá las bases teóricas y científicas, utilizando la investigación bibliográfica de libros, revistas, enciclopedias, entre otros medios. La información recopilada será de fuentes confiables, claras y verídicas, dicha información permitirá enriquecer los conocimientos necesarios para la elaboración del trabajo, y permitirá que el proyecto esté debidamente sustentado.

En el tercer capítulo el estudio de mercado se realizará un análisis de la oferta y demanda, al finalizar el estudio se tendrá claro la demanda insatisfecha y la demanda potencial, la cual acogerá la Hostería, también se determinara los precios de los servicios, y, así como la publicidad que utilizara el negocio, para darse a conocer en el medio local y para su respectivo posicionamiento del servicio de hospedaje que ofrece.

En el cuarto capítulo el estudio técnico se determinara macro y micro localización del proyecto, la distribución, diseño de las respectivas cabañas, las inversiones necesarias para la construcción y puesta en marcha del proyecto, adicional a esto se determinara el tamaño e ingeniería del proyecto.

En el quinto capítulo se realizará el estudio financiero determinando los costos de producción de cada servicio, los ingresos y gastos que generará el negocio, además se construirán los estados financieros, tablas de amortización y se realizará la evaluación financiera del proyecto con indicadores como el VAN, TIR, periodo de recuperación, costo beneficio y punto de equilibrio. Los indicadores financieros serán los determinantes de la factibilidad financiera del proyecto.

En el sexto capítulo el estudio organizacional se analizará las funciones, responsabilidades, competencias y habilidades que deberá poseer el recurso humano que conformará la organización. Se deberá establecer la estructura orgánica en la que se plasmará los niveles de responsabilidad y autoridad, de igual forma se construirá la misión, visión, objetivos y políticas.

En el séptimo capítulo y como último estudio de la investigación, se procederá a analizar los principales impactos del proyecto, y los indicadores dentro de cada impacto: Tales como impacto Económico- Social , Impacto cultural e Impacto Ambiental.

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO .....	ii
SUMMARY .....	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN .....	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD	
TÉCNICA DEL NORTE .....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	viii
AGRADECIMIENTO .....	ix
DEDICATORIA .....	x
PRESENTACIÓN.....	xi
ÍNDICE GENERAL .....	xiii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	xvi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES .....	xvii
ÍNDICE DE TABLAS .....	xviii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xxii
INTRODUCCIÓN .....	xxiii
ANTECEDENTES. ....	xxiii
JUSTIFICACIÓN .....	xxvi
OBJETIVOS .....	xxvii
OBJETIVO GENERAL.....	xxvii
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	xxvii
CAPÍTULO I .....	28
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	28
Antecedentes .....	28
Objetivos del diagnóstico.....	29
Variables Diagnósticas.....	30
Indicadores que definen las variables .....	30
Matriz de Relación Diagnóstica.....	32
Mecánica Operativa del Diagnóstico .....	33
Análisis de las variables diagnosticas .....	34

Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades, y Riesgos. ....	53
Definición de la oportunidad de inversión.....	55
CAPÍTULO II.....	57
MARCO TEÓRICO.....	57
Hospedaje .....	57
Hosterías .....	58
Turismo .....	58
Estudio de factibilidad .....	58
Estudio de mercado.....	60
Estudio Técnico .....	64
Estudio Financiero .....	68
Empresa .....	76
CAPÍTULO III.....	84
ESTUDIO DE MERCADO .....	84
Presentación .....	84
Objetivos del estudio de mercado .....	85
Identificación del Servicio .....	85
Variables del Estudio de Mercado .....	87
Segmentación del Mercado.....	88
Mecánica operativa del Estudio de mercado .....	90
Evaluación y análisis de la información .....	91
Análisis de la demanda .....	113
Análisis de la Oferta.....	114
Demanda Insatisfecha .....	115
Comercialización .....	116
Análisis y proyección de precios .....	121
Conclusiones del Estudio de Mercado.....	122
CAPÍTULO IV.....	124
ESTUDIO TÉCNICO .....	124
Presentación .....	124
Objetivo General.....	124
Objetivos Específicos.....	124
Variables Diagnósticas.....	124
Indicadores y análisis que definen las variables .....	125

Inversiones .....	134
CAPÍTULO V .....	160
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA.....	160
La Empresa .....	160
Constitución de la compañía.....	160
Misión .....	162
Visión .....	162
Principios .....	162
Valores .....	163
Políticas .....	163
Aspectos Organizacionales .....	165
CAPÍTULO VI.....	174
ESTUDIO FINANCIERO .....	174
Presentación .....	174
Objetivo General.....	174
Objetivos Específicos.....	174
Presupuesto de ingresos .....	175
Presupuesto de costos y gastos. ....	175
Estado de situación inicial. ....	187
Estados de resultados .....	188
Estados de Flujo de Efectivo.....	188
Indicadores Evaluación Financiera .....	194
CAPÍTULO VII .....	195
IMPACTOS .....	195
Estructura de Impactos.....	195
Impacto Socio Económico .....	196
Impacto Cultural .....	197
Impacto Ambiental.....	198
CONCLUSIONES .....	200
RECOMENDACIONES.....	201
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	202
LINKOGRAFIA .....	204
ANEXOS .....	205

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Población económicamente Activa.....	41
Gráfico 2. Población económicamente Activa por sexo .....	41
Gráfico 3. Población Económicamente Activa por rama de actividad .....	42
Gráfico 4. Acceso de Viviendas al agua según tipo de fuente .....	44
Gráfico 5 Origen del Turista .....	91
Gráfico 6 Frecuencia de Visita al Cantón Otavalo .....	92
Gráfico 7 Número de acompañantes por viaje.....	93
Gráfico 8 Actividades que se puede realizar.....	94
Gráfico 9 Factores que determinan al momento de visitar .....	95
Gráfico 10 Beneficios al acudir a un sitio turístico.....	96
Gráfico 11 Sitios turísticos que acuden con frecuencia .....	97
Gráfico 12 Tipos de Hospedaje.....	98
Gráfico 13 Hosterías a nivel local con todos los servicios .....	99
Gráfico 14 Decisión de Hospedaje .....	100
Gráfico 15 Frecuencia de Hospedaje en la Hostería.....	101
Gráfico 16 Preferencia de alojamiento .....	102
Gráfico 17 Valor del servicio de hospedaje.....	103
Gráfico 18 Valor del servicio de Restaurante .....	104
Gráfico 19 Valor del servicio paseos por senderos.....	105
Gráfico 20 Valor del servicio áreas húmedas .....	106
Gráfico 21 Valor del Paquete completo.....	107
Gráfico 22 Frecuencia de Restaurante .....	108
Gráfico 23 Frecuencia de áreas húmedas.....	109
Gráfico 24 Frecuencia de paseos por senderos .....	110
Gráfico 25 Medios de comunicación preferidos .....	111
Gráfico 26 Promociones atractivas para los turistas .....	112

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Educación en la Parroquia .....	38
Ilustración 2 Asistencia de Educación por Grupos .....	38
Ilustración 3 Unidad de Policía Comunitaria Quichinche .....	40
Ilustración 4 Logotipo de la Hostería.....	117
Ilustración 5 Diseño Pagina Web.....	120
Ilustración 6 Carta de presentación.....	121
Ilustración 7 Macro localización Provincia de Imbabura .....	125
Ilustración 8 Macro localización Cantón Otavalo .....	126
Ilustración 9 Macro localización Parroquia Quichinche.....	126
Ilustración 10 Micro localización sitio de Implementación.....	130
Ilustración 11. Flujograma de los servicios .....	133
Ilustración 12 Terreno.....	134
Ilustración 13 Fachada frontal de las cabañas.....	135
Ilustración 14 Fachada Horizontal cabaña .....	136
Ilustración 15 Plano Cabaña .....	137
Ilustración 16 Plano Restaurante distribución .....	138
Ilustración 17 Áreas Húmedas .....	140
Ilustración 18. Diseño de las Instalaciones .....	143
Ilustración 19. Organigrama Estructural "El Forasterito" .....	165
Ilustración 19. Estado de Situación Inicial .....	187

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Red Vial Parroquial .....	36
Tabla 2 Población de Otavalo .....	37
Tabla 3 Población de Quichinche .....	37
Tabla 4 Población económicamente Activa.....	40
Tabla 5 Población económicamente activa por Sexo .....	41
Tabla 6 Población económicamente activa por rama de actividad .....	42
Tabla 7 Organizaciones Económicas Productivas .....	43
Tabla 8 Fortaleza Turística del Cantón Otavalo .....	48
Tabla 9 Atractivos turísticos de la Provincia de Imbabura .....	49
Tabla 10 Servicios turísticos Alojamiento .....	49
Tabla 11 Servicios turísticos Alimentación .....	50
Tabla 12 Servicios turísticos Entretenimiento .....	50
Tabla 13 Operadoras Turísticas .....	51
Tabla 14 Agencias Turísticas.....	51
Tabla 15 Transporte Turístico en Otavalo .....	52
Tabla 16 Población muestra # turistas visitan la ciudad de Otavalo.....	89
Tabla 17 Lugar de Procedencia de los Turistas .....	91
Tabla 18 Frecuencia de visita al Cantón Otavalo .....	92
Tabla 19 Número de acompañantes por viaje.....	93
Tabla 20 Actividades que Ofrece el Cantón Otavalo.....	94
Tabla 21 Factores al momento de visitar sitios turísticos .....	95
Tabla 22 Beneficios de sitios turísticos .....	96
Tabla 23 Sitios turísticos.....	97
Tabla 24 Tipos de Hospedaje.....	98
Tabla 25 Competencia de alojamiento.....	99
Tabla 26 Hospedaje.....	100
Tabla 27 Frecuencia de Hospedaje en la Hostería .....	101
Tabla 28 Ubicación del Hospedaje .....	102
Tabla 29 Valor del servicio de hospedaje .....	103
Tabla 30 Valor del servicio de Restaurante .....	104
Tabla 31 Valor de servicio paseos por senderos .....	105
Tabla 32 Valor de servicio de Áreas húmedas.....	106

Tabla 33 Valor paquete completo de servicios .....	107
Tabla 34 Frecuencia restaurante .....	108
Tabla 35 Frecuencia áreas húmedas .....	109
Tabla 36 Frecuencia paseos por senderos .....	110
Tabla 37 Medios de comunicación de preferencia .....	111
Tabla 38 Promociones de Venta para obtener éxito .....	112
Tabla 39 Demanda Actual .....	113
Tabla 40 Proyección de la demanda hostería con todos los servicios 5 Años .....	114
Tabla 41 Oferta de Servicios.....	115
Tabla 42 Proyección de la Oferta por servicios .....	115
Tabla 43 Demanda Insatisfecha promedio 5 Años .....	115
Tabla 44 Demanda Insatisfecha por servicio .....	116
Tabla 45 Precios de la Oferta.....	118
Tabla 46 Precios por servicio por persona .....	122
Tabla 47 Proyección de precios de servicios .....	122
Tabla 48. Ponderación Micro localización .....	127
Tabla 49 Tamaño del Proyecto .....	131
Tabla 50 Terreno.....	134
Tabla 51 Área de Hospedaje Cabañas .....	135
Tabla 52 Restaurante.....	138
Tabla 53 Piscina.....	139
Tabla 54 Sauna.....	139
Tabla 55 Turco.....	139
Tabla 56 Hidromasaje.....	139
Tabla 57 Vestidores .....	140
Tabla 58 Canchas recreación .....	140
Tabla 59 Oficina .....	140
Tabla 60 Área de bodega .....	140
Tabla 61 Cuarto de maquinas .....	140
Tabla 62 Parqueadero .....	141
Tabla 63 Vehículo.....	141
Tabla 64 Resumen de Infraestructura .....	141
Tabla 65. Distribución de las Áreas por m2 .....	142
Tabla 66 Muebles y enceres Restaurante.....	144

Tabla 67 Muebles y encerres Hospedaje.....	144
Tabla 68 Muebles y encerres Áreas Húmedas .....	144
Tabla 69 Muebles y encerres Área Administrativa.....	145
Tabla 70 Resumen Muebles y Encerres .....	145
Tabla 71 Requerimiento de Equipo y Tecnología .....	145
Tabla 72 Resumen de Equipo y Tecnología .....	146
Tabla 73 Menaje y Lencería .....	147
Tabla 74 Requerimiento Maquinaria y Equipo.....	148
Tabla 75 Requerimiento de equipo de computación.....	149
Tabla 76 Resumen de Activos Fijos .....	149
Tabla 77. Materia Prima Directa Restaurante.....	149
Tabla 78. Materia Prima Directa Áreas Húmedas .....	151
Tabla 79. Materia Prima Hostería.....	151
Tabla 80. Materia Prima Total a Necesitar .....	151
Tabla 81. Materia Prima Indirecta Áreas húmedas y Hostería .....	152
Tabla 82. Materia Prima Indirecta Total a Necesitar .....	152
Tabla 83. Mano de Obra Directa.....	153
Tabla 84. Mano de Obra Indirecta .....	153
Tabla 85. Costos Indirecto de Fabricación .....	154
Tabla 86. Costos Indirectos de fabricación Administrativo.....	154
Tabla 87. Sueldos y Salarios Administrativos .....	155
Tabla 88. Suministros y Materiales .....	156
Tabla 89. Gasto de ventas .....	156
Tabla 90. Intereses por pagar (financiamiento) .....	157
Tabla 91. Gastos de Constitución- Activos diferidos .....	157
Tabla 92. Capital de trabajo .....	158
Tabla 93. Inversiones Totales del proyecto .....	158
Tabla 94. Financiamiento 10 años .....	158
Tabla 95. Amortización del financiamiento.....	159
Tabla 96 Datos para amortización .....	159
Tabla 97. Requisitos Legales Constitución.....	161
Tabla 98 Descriptor del Gerente .....	166
Tabla 99 Descriptor del Contador.....	167
Tabla 100 Descriptor de Recepcionista .....	168

Tabla 101 Descriptor del Cocinero .....	169
Tabla 102 Descriptor de Ayudante de cocina .....	170
Tabla 103 Descriptor del Mesero.....	171
Tabla 104 Descriptor de Mucama.....	172
Tabla 105 Descriptor de Mantenimiento y Servicios .....	173
Tabla 106. Ingresos Proyectados .....	175
Tabla 107. Proyección Materia Prima Directa Restaurant a 5 Años .....	175
Tabla 108. Proyección Materia Prima Directa Áreas Húmedas y Hostería a 5 años.....	177
Tabla 109. Proyección Materia Prima Indirecta a 5 años .....	177
Tabla 110. Proyección Mano de Obra Directa a 5 años .....	178
Tabla 111. Proyección Mano de Obra Indirecta a 5 años .....	178
Tabla 112. Proyección Costos Indirectos de Fabricación a 5 años.....	179
Tabla 113. Proyección Mantenimiento Maquinaria y Equipo a 5 años.....	179
Tabla 114. Proyección Mantenimiento Vehículo a 5 años .....	180
Tabla 115. Proyección Mantenimiento Activos Fijos.....	180
Tabla 116. Proyección Reposición de menaje .....	181
Tabla 117. Proyección Seguros Activos Fijos .....	182
Tabla 118. Depreciación Anual .....	182
Tabla 119. Sueldos y Salarios Administrativos .....	183
Tabla 120. Proyección Suministros y materiales .....	183
Tabla 121. Proyección Costos Indirectos de Fabricación Administrativos .....	184
Tabla 122. Proyección mantenimiento Equipos de computación .....	184
Tabla 123. Depreciación Anual Equipos de computo .....	184
Tabla 124. Proyección seguros equipo de computo.....	185
Tabla 125. Amortización diferidos .....	185
Tabla 126. Proyección Gasto de Ventas .....	185
Tabla 127. Proyección de Egresos a 5 años Hostería paquete .....	186
Tabla 128. Estado de Resultados Proyectado .....	188
Tabla 129. Estado Flujo de Caja .....	188
Tabla 130. Tasa de rendimiento Media.....	189
Tabla 131. Valor Actual Neto .....	189
Tabla 132. Tasa Interna de Retorno .....	190
Tabla 133. Relación Beneficio- Costo .....	190
Tabla 134. Periodo de Recuperación de la Inversión .....	191

Tabla 135 Periodo de recuperación de la Inversión.....	191
Tabla 136. Cálculo del Punto de Equilibrio.....	192
Tabla 137. Evaluación Financiera.....	194
Tabla 138. Valoración Cualitativa y Cuantitativa.....	195
Tabla 139. Impacto Económico - Social.....	196
Tabla 140. Impacto Cultural .....	197
Tabla 141. Impacto Ambiental .....	198

## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N. 1 Matriz de relación diagnóstica .....	32
CUADRO N. 2 Matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos .....	55
CUADRO N. 3 Matriz variables estudio técnico.....	88

## **INTRODUCCIÓN**

### **NOMBRE DEL PROYECTO**

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”

### **ANTECEDENTES.**

La hospitalidad en el mundo se ha convertido en uno de los mejores servicios que se puede ofertar, ya que la demanda de viajes por negocio, estudios y por placer es cada vez mayor.

La hospitalidad nació con el nombre de posaderos, porque había gente que viajaba muchos kilómetros o millas y buscaban lugares en donde alojarse bajo la modalidad del trueque, razón por la cual existían muchas familias que se dedicaban a brindar este servicio.

Haciendo un poco de historia de la hotelería en el Ecuador, surge desde los años Incaicos donde los Chasquis tenían que recorrer varios kilómetros en forma de postas para entregar mensajes, por dicha razón surgen lugares de alojamiento y de alimentación denominados Tambos que significa casa o posada.

Sin embargo estos sitios no eran los únicos que brindaban alojamiento, por ejemplo para el Inca rey existía los denominados Pucara, este sitio era utilizado para mirar las estrellas y el cambio de equinoccio, además de un sitio ceremonial era utilizado durante las guerras donde se refugiaba el Inca.

Con la segunda guerra mundial se da inicio a una onda migratoria de extranjeros hacia nuestro país estos traían sus capitales los cuales invirtieron en la actividad turística puesto que el país contaba con excelentes atractivos.

El turismo en nuestro país es el sector con mayor alcance en aprovechamiento, ya que posee una biodiversidad magnífica, posee en si cuatro regiones que van desde una topografía

amazónica, a volcanes y nevados, hacia amplias playas e islas encantadas; es por eso que se ha convertido en destino turístico a nivel mundial.

La provincia de Imbabura ubicada al norte del País, conocida como la provincia de los lagos se ha constituido en un referente de destino nacional e internacional por los turistas, en ella se puede hacer un sin número de actividades, desde un recorrido por sus lagos hasta deportes de aventura.

Otavaló se ha constituido en un mercado internacional, ya sea por sus artesanías, sus costumbres, y su interculturalidad, que representa el folclor de los pueblos; es por eso que la hotelería que se encuentra dentro de la provincia a través de los tiempos se ha transformando, cumpliendo las expectativas y satisfacción del turista, por lo que se encuentra en un franco de desarrollo y modernización constante.

San José de Quichinche, es la parroquia rural más grande del cantón Otavaló, perteneciente a la provincia de Imbabura, Ecuador. Es una parroquia con más de cien años desde su fundación, situada a los pies del cerro Blanco y separada por dos kilómetros de carretera asfaltada, del cantón Otavaló.

Está poblada en su mayoría por gente adulta mayor, debido a la migración de las jóvenes hacia las ciudades grandes como Otavaló, Ibarra, Quito y en menores proporciones hacia otras ciudades y poblados. San José de Quichinche, se ha convertido en los últimos tiempos en sitio de estadía de numerosos turistas extranjeros, que se sienten atraídos por el clima, la paz y la quietud que su paisaje les proporciona.

La zona se caracteriza por tener una belleza natural única con paisajes geográficos destacados como el nudo de Mojanda, con las lomas de alto Sigsicunga, Pisabo, Cambugan, Cuchicorral, Urcusiqui, a lo largo de Gualsaquí, Cumbas, Achupallas se encuentran numerosas y profundas quebradas o grietas, y hay espacios planos entre estos occidentes, hacia el

occidente en la zona de páramo se inician las Cuencas Hidrográficas que conducen el agua hacia la zona costera.

Según datos del Ministerio de Turismo del Ecuador (2015), el país se encuentra en un crecimiento del 15% en la industria del turismo, por lo que el sector Hotelero no puede responder a esta demanda de alojamiento tanto al turista Nacional como Extranjero, por lo que la visión de implementar lugares donde el turista pueda acogerse es un punto de referencia para incrementar la economía.

## JUSTIFICACIÓN

Según la investigación exploratoria de los medios comunicativos de la provincia, podemos deducir que hace falta lugares de alojamiento para los visitantes, ya sean nacionales o extranjeros que visiten la provincia, en especial el Cantón Otavalo.

Con la creación de una hostería en la parroquia San José de Quichinche, se pretende satisfacer las necesidades del servicio de hospedaje y de sana diversión, donde el turista pueda sentirse en un ambiente rodeado de naturaleza; además el servicio que se pretende exponer es de incrementar la visita a lugares turísticos, tanto de la Parroquia como del Cantón.

Este estudio de factibilidad tendrá como beneficiarios directos a los habitantes de la Parroquia San José de Quichinche, dinamizando la economía del sector hacia los habitantes de cada sector turístico de la Provincia; y como beneficiarios indirectos a la familia Ayala Cisneros quien es propietaria del inmueble e inversionista de este estudio de factibilidad.

El proyecto es factible en el ámbito hotelero permitiendo diversificar las actividades económicas de la ciudad de Otavalo, así como de la Parroquia de San José de Quichinche , en el ámbito laboral capacitando a personas de la parroquia para que desarrollen capacidades emprendedoras, en el ámbito económico generando movimiento de la economía. Por último el ámbito comercial, con una excelente atención al cliente caracterizada por la calidad del servicio y por una atención personalizada.

Cabe recalcar que el turismo en la provincia en especial en el Cantón Otavalo, es un referente nacional e internacional, por sus atractivos naturales ,culturales y turísticos de los cuales los mas importantes son : Cascada de Peguche y su Bosque protector, Parque el Cóndor, mercado de animales, Fiestas del Yamor, Iglesias centrales, Laguna de Mojanda, Laguna de San Pablo, Pawkar Raymi, Inti Raymi, Mercado Plaza de Ponchos, Gruta de Socavón, El Lechero, Estación del tren.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una hostería en la parroquia San José de Quichinche, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno, para determinar la Matriz AOOR, que permita obtener información cuantitativa y cualitativa, relevante para la realización del presente proyecto de investigación.
- Definir las bases teóricas, científicas y legales, que brindaran información esencial, utilizando la investigación bibliográfica de libros, revistas, periódicos y otros medios que permita sustentar adecuadamente la presente investigación.
- Realizar un estudio de mercado que permita cuantificar el volumen de demanda y oferta de los productos o servicios por parte de la hostería, y determinar la viabilidad del proyecto.
- Desarrollar un estudio técnico que nos permita determinar la macro y micro localización, así como el tamaño del proyecto e inversiones que requiere el estudio.
- Efectuar la propuesta administrativa a través de la estructura organizacional, para el manejo eficiente de los recursos humanos materiales y financieros del proyecto.
- Elaborar un estudio Financiero que nos permita determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto a través de los indicadores financieros.
- Identificar y analizar los principales impactos que se pueden generar en la implementación y ejecución del proyecto, en el ámbito económico, social, ambiental, cultural, de la parroquia San José de Quichinche.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. Antecedentes**

La parroquia San José de Quichinche, se encuentra ubicada en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura a 2 km de Otavalo y 21 km del cantón Ibarra provincia de Imbabura. La parroquia se creó el 12 de octubre de 1886, según resolución del Municipio de la época. La población de acuerdo al último censo del año 2010 es de 8476 habitantes y representa el 8,08% de la población total del cantón de Otavalo.

La parroquia tiene 25 comunidades y una cabecera parroquial que tiene 6 barrios. Posee zonas de vida correspondientes a bosque muy húmedo Montano, bosque seco Montano Bajo, bosque húmedo Montano y bosque húmedo Montano Bajo, con temperaturas que oscilan los 9° y 15°C, mientras que las precipitaciones varían de 1100 a 1500 mm anuales.

Las principales actividades económicas que se dedica la parroquia son la agricultura y ganadería con una participación de la población del 25,69%, seguida de la actividad manufacturera con el 22,9%, la construcción con el 12,9% el comercio con el 6,6%. Entre los principales productos se puede identificar a cultivos como el maíz, fréjol voluble y mixturado asociados, maíz solo, zambo, haba, papa, trigo, arveja y hortalizas y cultivos frutales como mortiños, naranjilla y mora. El cultivo de maíz, ha disminuido en los últimos cuatro años, dando paso a varios cultivos como el chocho, cebada y quinua, este incremento se debe a políticas aplicadas para fomentar y fortalecer la seguridad y soberanía alimentaria. La actividad pecuaria está representada por la crianza de animales menores, como: cerdos, ovejas, gallinas y cuyes, que en su mayoría son destinados para la comercialización. En la parroquia se encuentra ubicada una de las más grandes empresas productoras de cemento a

nivel nacional, como es Unión Andina de Cementos, localizada en la comunidad El Corazón de Perugachi.

La industria manufacturera es realizado en talleres artesanales, su producción es comercializada en los mercados locales de Otavalo y Cotacachi, y es demandada por ciudades como Quito, Ambato y Riobamba. La parroquia, tiene importantes bienes tangibles de patrimonio y posee una gran riqueza cultural que se traduce en costumbres y tradiciones. Existe algunos tramos viales que conectan a la parroquia con sus comunidades y barrios, además su vía principal conecta a la ciudad de Otavalo y demás cantones de nuestro Ecuador. La zona se caracteriza por tener una belleza natural única con paisajes geográficos destacados como el nudo de Mojanda, con las lomas de alto Sigsicunga, Pisabo, Cambugan, Cuchicorral, Urcusiqui, a lo largo de Gualsaquí, Cumbas, Achupallas se encuentran numerosas y profundas quebradas o grietas, y hay espacios planos entre estos occidentes, hacia el occidente en la zona de páramo se inician las Cuencas Hidrográficas que conducen el agua hacia la zona costera.

San José de Quichinche, se ha convertido en los últimos tiempos en un sitio de estadía, preferencial del turista extranjero, ya que este se encuentra atraído principalmente por el clima, la tranquilidad del sector, la cercanía a la ciudad de Otavalo y los paisajes que proporciona esta parroquia a solo 5 minutos de Otavalo.

## **1.2. Objetivos del diagnóstico**

### **1.2.1. Objetivo General**

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno, para determinar la Matriz AOOD, que permita obtener información cuantitativa y cualitativa, relevante para la realización del presente proyecto de investigación.

### **1.2.2. Objetivos Específicos**

- Determinar los Antecedentes Históricos, Demográficos y Geográficos de la parroquia San José de Quichinche.
- Identificar los aspectos económicos del Sector.
- Analizar los aspectos sociales inmersos en la parroquia.
- Identificar el diagnóstico del componente político del País.
- Identificar la potencia turística que dispone la parroquia, del Cantón Otavalo y de la Provincia de Imbabura
- Analizar si la parroquia tiene acceso a todos los servicios tecnológicos.

### **1.3.Variables Diagnósticas**

Para analizar y determinar el enfoque de este presente estudio, se ha determinado las siguientes variables externas e internas :

#### Variables Internas

- Componentes geográficos y demográficos
- Entorno Turístico
- Tecnología
- Aspectos Sociales

#### Variables Externas

- Economía
- Aspectos Políticos

### **1.4.Indicadores que definen las variables**

Los indicadores inmersos en el presente estudio, para su análisis y determinación de las variables son los siguientes:

#### **1.4.1. Componente Geográfico y demográfico**

- Ubicación

- Extensión Territorial
- Límites
- División Política
- Clima
- Redes viales y transporte
- Red de riego
- Población
- Educación
- Salud
- Seguridad

#### **1.4.2. Economía**

- Trabajo y Empleo
- Principales Productos
- Financiamiento
- Organizaciones económicas
- Infraestructura y servicios para el fomento productivo

#### **1.4.3. Aspectos Sociales**

- Infraestructura, acceso y calidad de servicios
- Acceso a servicios de telecomunicaciones
- Potencia instalada y tipo de generación de energía
- Patrimonio Cultural tangible e intangible

#### **1.4.4. Aspectos Políticos**

- Políticas de inversión en la productividad
- Salvaguardias

- Reglamento general de Actividades Turísticas

#### 1.4.5. Entorno Turístico

- Atractivos Turísticos
- Servicios Turísticos
- Operadores turísticos

#### 1.4.6. Tecnología

- Acceso a servicios de telecomunicaciones
- Internet

### 1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

CUADRO N. 1 Matriz de relación diagnóstica

Objetivos	Variable	Indicadores	Técnica	Publico meta / información
Determinar los Antecedentes Históricos, Demográficos y Geográficos.	Componentes geográficos y demográficos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicación</li> <li>• Extensión Territorial</li> <li>• Límites</li> <li>• División Política</li> <li>• Clima</li> <li>• Redes viales y transporte</li> <li>• Red de riego</li> <li>• Población</li> <li>• Educación</li> <li>• Salud</li> <li>• Seguridad</li> </ul>	Secundaria Documental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junta Parroquial</li> <li>• Plan de desarrollo Parroquial</li> <li>• Ministerio de Educación</li> <li>• INEC</li> </ul>
Identificar los aspectos económicos del Sector	Economía	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo y Empleo</li> <li>• Principales Productos</li> <li>• Organizaciones económicas</li> <li>• Infraestructura y servicios para el fomento productivo</li> </ul>	Secundaria Documental Datos Estadísticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junta Parroquial</li> <li>• Plan de desarrollo Parroquial</li> </ul>

Analizar los aspectos sociales inmersos en la parroquia	Aspectos Sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestructura, acceso y calidad de servicios</li> <li>• Potencia instalada y tipo de generación de energía</li> <li>• Patrimonio Cultural tangible e intangible</li> </ul>	Secundaria Documental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junta Parroquial</li> <li>• Plan de desarrollo Parroquial</li> </ul>
Identificar el diagnostico del componente político de la parroquia	Aspectos Políticos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Políticas de inversión en la productividad</li> <li>• Salvaguardias</li> <li>• Reglamento general de Actividades Turísticas</li> </ul>	Secundaria Documental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ministerio de Finanzas</li> <li>• MIPRO</li> <li>• SRI</li> </ul>
Identificar la potencia turística que dispone la parroquia, del Cantón Otavalo y de la Provincia de Imbabura	Entorno Turístico	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atractivos Turísticos</li> <li>• Servicios Turísticos</li> <li>• Operadores turísticos</li> </ul>	Secundaria Documental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Junta Parroquial</li> <li>• Plan de desarrollo Parroquial</li> <li>• Ministerio de turismo</li> <li>• INEC</li> </ul>
Analizar si la parroquia tiene acceso a todos los servicios tecnológicos.	Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a servicios de telecomunicaciones</li> <li>• Internet</li> </ul>	Secundaria Documental	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de desarrollo Parroquial</li> <li>• Plan de desarrollo organizacional y territorial de GAD Otavalo 2015</li> </ul>

Elaborado : Por el Autor.

### 1.6. Mecánica Operativa del Diagnóstico

Para realizar el Diagnóstico situacional de la Parroquia San José de Quichinche, se ha considerado realizar una investigación documental la cual permita recolectar la información referente a esta.

### **1.6.1. Fuente de información**

La información recolectada y analizada es de carácter secundaria, la cual se la obtuvo del plan de desarrollo territorial de la parroquia San José de Quichinche 2015-2019 y el plan de desarrollo organizacional y territorial del cantón Otavalo 2015-2016, plan de turismo Otavalo 2015.

### **1.7. Análisis de las variables diagnosticas**

#### **1.7.1. Componentes Geográficos y demográficos**

- Ubicación

San José de Quichinche es una parroquia rural perteneciente al cantón Otavalo, provincia de Imbabura, ubicada a 2 kilómetros noroccidente de Otavalo y 92 kilómetros de la ciudad de Quito. Su cabecera principal se encuentra en las coordenadas geográficas  $0^{\circ}$ ,  $10'$  y  $0^{\circ}$   $20'$  de latitud Norte y entre  $78^{\circ}$  y  $10'$  y  $78^{\circ}$   $40'$  de longitud Este.

- Extensión territorial

Su extensión territorial es de 8528.46 ha según CONALIS y 19316.44 ha según GAD parroquial.

- Límites

Sus límites son:

Al Norte Parroquia Rural San Juan de Ilumán

Al Sur Parroquia San Luis de Otavalo

Al Este Cantón San Miguel de Ibarra y la Esperanza

Al Oeste Parroquia Rural San Juan de Ilumán y San Luis de Otavalo

- División política

La Parroquia San José de Quichinche se encuentra conformada por 25 comunidades tales como: Achupallas, Agualongo, Asilla, Cambugan, Cutumbi, Guachingero, Gualsaquí, Huayrapungo, La banda, Larcacunga, Minas Chupa, Moraspungo, Muenala, Padre Chupa,

Motilón Chupa, Panecillo, Peruguachi, San Francisco Iguincho, San Juan de Iguincho, Taminanga, Tangalí, Urcusiqui, Yambiro, Río Blanco, San José de Quichinche Barrios (Central, El Porvenir, La dolorosa, Pastaví, Santa Clara, San Vicente).

- Factores Climáticos

La temperatura oscila entre 9 y 15° C. donde en ciertos meses son secos y los meses de menos precipitación van de junio a septiembre y una humedad relativa durante el período seco de 79.9%. mientras que las precipitaciones varían de 1100 a 1500 mm anuales, bioclimáticamente se clasifica en región de clima templado y seco: originando 4 Zonas de vida representativas para formaciones ecológicas corresponde :

- ❖ Bosque muy húmedo Montano (bmh-M): Los rangos altitudinales y de temperatura promedio anual de estas formaciones son similares al bosque Montano Bajo, pero recibe una precipitación media anual de 2000 a 4000mm; a estas áreas geográficas se la conoce con el nombre de ceja de montaña
- ❖ Bosque seco Montano Bajo (bs-MB): En esta zona de vida las temperaturas fluctúa entre los 12° y 18°C con precipitaciones que oscilan los 500 y 1000mm. Climáticamente las temperaturas son típicamente templadas en promedio hasta ligeramente cálidas durante el día, pero frescas y algo frías en la noche.
- ❖ Bosque húmedo Montano (bh-M): Los rangos de temperatura media anual se ubican entre los 7° y 12°C, siendo un subpáramo húmedo, puesto que las precipitaciones anuales oscila los 500 y 1000mm en la cual sus temperaturas son más bajas, factor que reduce la evapotranspiración potencial haciendo de este clima un ambiente húmedo a pesar del riesgo de heladas que sucede en época de menor lluvia sobre todo en los límites del piso altitudinal
- ❖ Bosque húmedo Montano Bajo (bh-MB): Esta formación vegetal se encuentra por arriba de los 2000 hasta los 2900msnm, el promedio anual de precipitación pluvial

oscila entre los 1000 y 2000 mm registrando una temperatura media anual entre los 12 y 18°C.

- Red vial y Transporte

La red vial parroquial tiene una longitud de 95,62 Km de vías tanto en la cabecera como en comunidades, dentro de esta longitud existe una vía conectora de aproximadamente 3 Km que va desde la cabecera parroquial y sus comunidades, hasta la E35 que lleva desde y hacia los nodos urbanos cantonales, provinciales y nacionales.

En lo que respecta al servicio de transporte que le permite movilizarse a las personas desde la parroquia hacia las distintas comunidades y nodos urbanos cantonales y nacionales, cuenta con los servicios de varias compañías por estar cercana a la panamericana denominada E 35 y en lo que respecta desde el centro urbano parroquial hacia el centro urbano cantonal existe la compañía de buses urbanos, además de un sinnúmero de compañías de taxis con servicio a domicilio así como el servicio de camionetas particulares para el transporte de productos agrícolas y pecuarios.

*Tabla 1 Red Vial Parroquial*

<b>Tipo</b>	<b>Km</b>	<b>%</b>
Asfaltado	23,31	24%
Empedrado	28,14	29%
Lastrado	9,99	10%
Suelo natural /tercer orden	34,17	36%
<b>Total</b>	<b>95,62</b>	<b>100%</b>

Fuente: PDOT Quichinche 2015

Elaborado : Por el Autor.

- Red de riego

La tesoro en recursos hídricos que tiene la parroquia no es aprovechado en gran porcentaje, tal es así que del 100% del recurso hídrico apenas el 4% está concesionado a las comunidades la diferencia concesionada está a favor de las grandes haciendas, a esto se une el déficit de

infraestructura y tecnificación del riego, por lo que se hace necesario considerar estudios y proyectos de riego para potenciar la productividad local.

- Población de Otavalo

Según datos del último censo de población y vivienda del año 2010, el cantón Otavalo cuenta con 104.874 habitantes, de los cuales el 51,9% son mujeres y el 48,10% son hombres.

*Tabla 2 Población de Otavalo*

<b>Sexo</b>	<b>N personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	50444	48,10%
Femenino	54430	51,90%
Total	104874	100%

FUENTE:INEC 2010

Elaborado por: el Autor

- Población

De acuerdo al ultimo censo 2010, la parroquia San José de Quichinche tiene una población total de 8476 habitantes de los cuales el sexo femenino corresponde al mayor porcentaje con 51% 4334 habitantes , mientras que el sexo masculino tiene un 49% 4142 habitantes.

*Tabla 3 Población de Quichinche*

<b>Sexo</b>	<b>N personas</b>	<b>Porcentaje</b>
Masculino	4142	48,87%
Femenino	4334	51,13%
Total	8476	100%

FUENTE:INEC 2010

Elaborado por: el Autor

- Educación

Según fuentes obtenidas del Ministerio de educación del Cantón Otavalo, y su sistema informático SIISE, el nivel de escolaridad se lo define como el numero de años promedio aprobados en instituciones de educación formal por la población, desde el primero de básica, hasta la instrucción superior.

*Ilustración 1 Educación en la Parroquia*

Territorio	Tasa de asistencia por nivel de Educación	Escolaridad de la población	Analfabetismo	Deserción escolar (abandono escolar)	Distribución de infraestructura escolar	Entidad responsable de la gestión
Parroquia San José de Quichinche	Básica 92,50% Bachillerato) 38,81%	4,76	Analfabetismo 27.77%	0,6%	La Infraestructura escolar está distribuida en las comunidades y en el centro parroquial	Ministerio de Educación

Fuente: MINEDUC, distrito Otavalo, 2015

*Ilustración 2 Asistencia de Educación por Grupos*

Sector/Indicador	Medida	Parroquia (%)
<b>EDUCACIÓN - COBERTURA Y ACCESO</b>		
Tasa bruta de asistencia en Bachillerato	(15 a 17 años)	62,54
Tasa bruta de asistencia en Educación General Básica	(5 a 14 años)	103,63
Tasa bruta de asistencia en Educación Superior	(18 a 24 años)	16,95
Tasa neta de asistencia en Bachillerato	(15 a 17 años)	38,81
Tasa neta de asistencia en Educación General Básica	(5 a 14 años)	92,50
Tasa neta de asistencia en Educación Superior	(18 a 24 años)	11,46

Fuente: INEC, 2010

- Salud

La Parroquia cuenta con dos Sub-centros de salud, el primero ubicado en la cabecera parroquial y el siguiente ubicado en la comunidad de Gualsaquí. Brindando atención ininterrumpida a la población.

La Unidad Operativa en el centro de Salud tipo A de la cabecera parroquia, cuenta con una sala de espera, área de archivo, estadística, área de preparación de pacientes, 2 consultorios

médicos, 1 consultorio odontológico, 1 vacuna torio , 1 bodega, 1 sala situacional donde también se encuentra espacio para el Programa Contra Tuberculosis y 1 farmacia.

En cuanto a personal cuenta con 2 médicos rurales, 1 odontóloga de planta, 1 odontóloga rural, 1 enfermera, 1 auxiliar de planta, 1 enfermera rural.

Se encuentra a 3 km del hospital San Luis de Otavalo, a 15 minutos en Bus y a 10 minutos en automóvil. En caso de que las patologías de los pacientes que acuden a la unidad no puedan ser resueltas en las mismas, se realizan referencias a unidades de mayor complejidad como son el Hospital San Luis de Otavalo y menor proporción al Hospital San Vicente de Paul.

- Seguridad

La seguridad ciudadana en la parroquia es primordial y necesaria para brindar protección y seguridad de la ciudadanía cubriendo a las comunidades y barrios de la parroquia.

En estos últimos años, ha existido problemas con el alcoholismo, la drogadicción exclusivamente en los jóvenes en donde ha causado problemas sociales que afectan a la seguridad en el centro parroquial.

En la Unidad de Policía Comunitaria laboran 10 policías, tienen 1 patrullero, 2 motocicletas para realizar los controles operativos en las comunidades de la parroquia y brindar la seguridad ciudadana las 24 horas del día durante los 365 días del año

*Ilustración 3 Unidad de Policía Comunitaria Quichinche*



Fuente: PDOT Quichinche 2015.

### 1.7.2. Economía

- Trabajo y empleo

Población económicamente activa

Son 3105 habitantes de la parroquia San José de Quichinche, que se encuentra en esta posición de los cuales el 95.58% se encuentran ocupados y el 4.42% se encuentra en la desocupación.

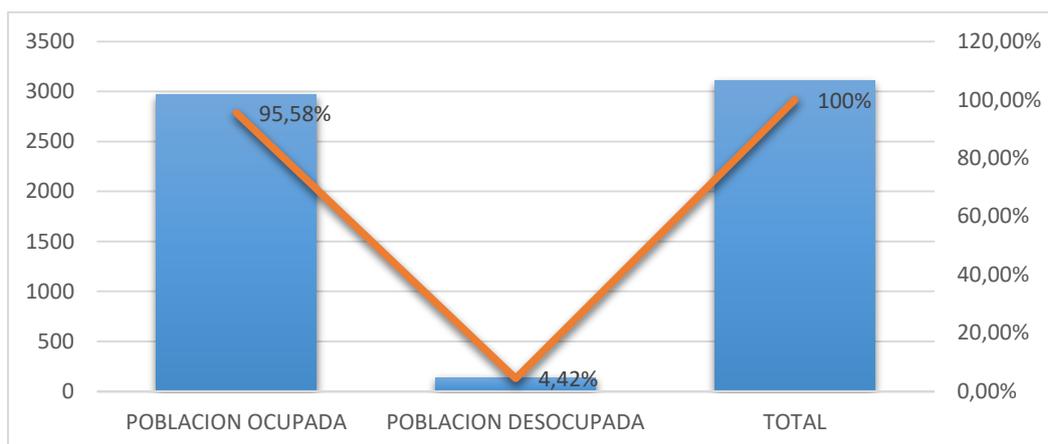
*Tabla 4 Población económicamente Activa*

<b>Población económicamente activa</b>	<b># Personas</b>	<b>%</b>
Población ocupada	2968	95,58%
Población desocupada	137	4,42%
<b>Total</b>	<b>3105</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEC 2010.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 1. Población económicamente Activa*



Fuente: INEC 2010.

Elaborado : Por el Autor.

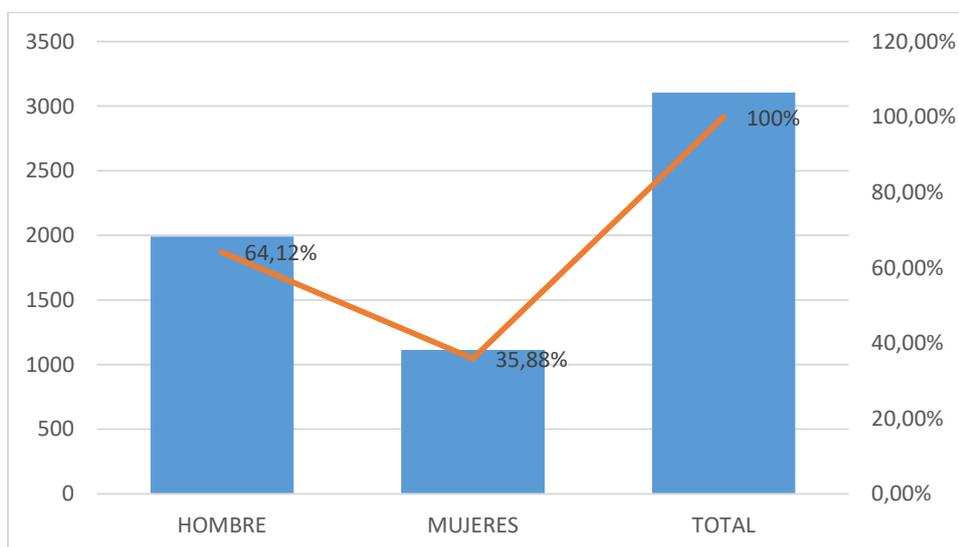
*Tabla 5 Población económicamente activa por Sexo*

<b>Población económicamente activa por sexo</b>	<b># Personas</b>	<b>%</b>
Hombre	1991	64,12%
Mujeres	1114	35,88%
Total	3105	100%

Fuente: INEC 2010.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 2. Población económicamente Activa por sexo*



Fuente: INEC 2010.

Elaborado : Por el Autor.

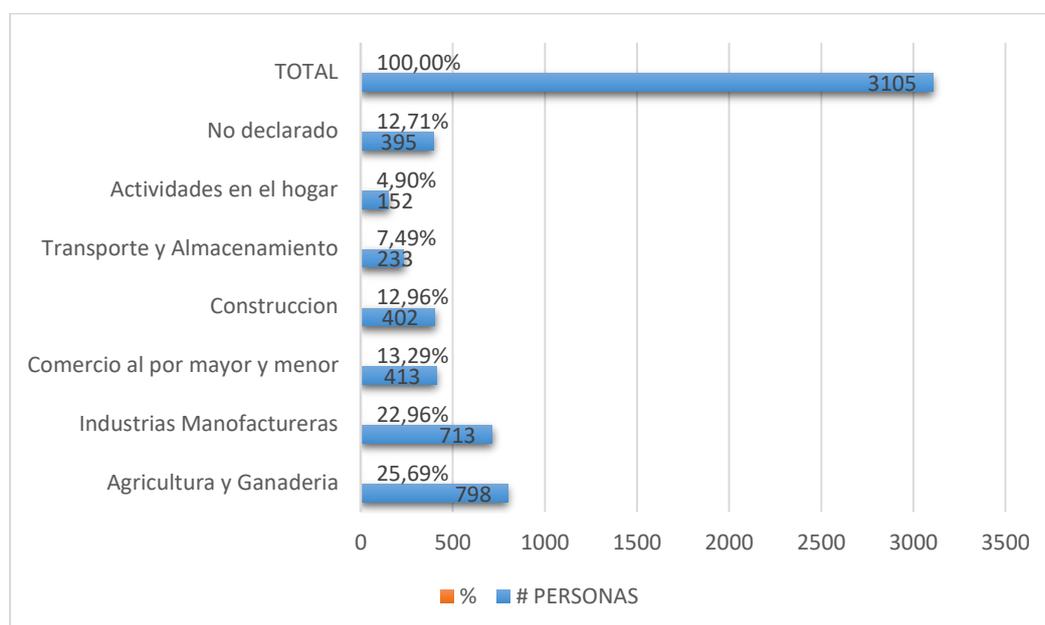
*Tabla 6 Población económicamente activa por rama de actividad*

<b>P.E.A. por actividad</b>	<b># Personas</b>	<b>%</b>
Agricultura y Ganadería	798	25,69%
Industrias Manufactureras	713	22,96%
Comercio al por mayor y menor	413	13,29%
Construcción	402	12,96%
Transporte y Almacenamiento	233	7,49%
Actividades en el hogar	152	4,90%
No declarado	395	12,71%
<b>Total</b>	<b>3105</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: INEC 2010.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 3. Población Económicamente Activa por rama de actividad*



Fuente: INEC 2010.

Elaborado : Por el Autor.

### Otras actividades

En la parroquia se encuentra ubicada una de las más grandes empresas productoras de cemento a nivel nacional, como es Unión Andina de Cementos (UNACEM); Antes llamada como Cemento Selva Alegre o Lafarge, localizada en la comunidad El Corazón de Perugachi, con una capacidad instalada de producción de más de 1.6 millones de toneladas métricas/año de caliza, que es extraída de la Concesión Selva Alegre, ubicada en la parroquia del mismo nombre.

- Principales Productos

Entre los principales productos se puede identificar a cultivos como el maíz, fréjol voluble y mixturado asociados, maíz solo, zambo, haba, papa, trigo, arveja y hortalizas y cultivos frutales como mortiños, naranjilla y mora. En los últimos años se puede identificar el incremento de varios cultivos tales como el chocho, cebada y quinua, este incremento se debe a políticas aplicadas para fomentar y fortalecer la seguridad y soberanía alimentaria.

- Organizaciones Económicas

Las Organizaciones económicas dentro de la parroquia son fuerzas externas que ayudan al desarrollo económico de la parroquia dentro de las actividades son las siguientes: alimentación, transporte, comercio, agroindustria, turismo y plantaciones, en la siguiente tabla podemos observar cuales son:

*Tabla 7 Organizaciones Económicas Productivas*

<b>Establecimientos</b>	<b>Actividad</b>
ROSASPE	Plantación de rosas
PERUGUACHI	Plantación de rosas
RASE FARMS	Plantación de rosas
PASTAVI	Hacienda productiva
PUCUHUAYCO	Agrícola
TALLERES ARTESANALES	Textil
UNACEM	Producción de cemento
PRONACA	Avícola

Fuente: PDOT Quichinche 2015

Elaborado : Por el Autor.

- Infraestructura y servicios para el fomento productivo

La parroquia cuenta con infraestructura y servicios tanto para el fomento y dinamización productiva entre las que podemos mencionar son la carreteras de primer, segundo y tercer orden que permite que los productores puedan salir a ofrecer su producto a la parroquia o al canto Otavalo. Además de los servicios financieros ofertados desde el cantón Otavalo, ya que existen diferentes instituciones que realizan prestamos para fomento productivo tales como CFN, Coop. Pilahuin Tio, Esencia Indígena, Banco Finca entre otros.

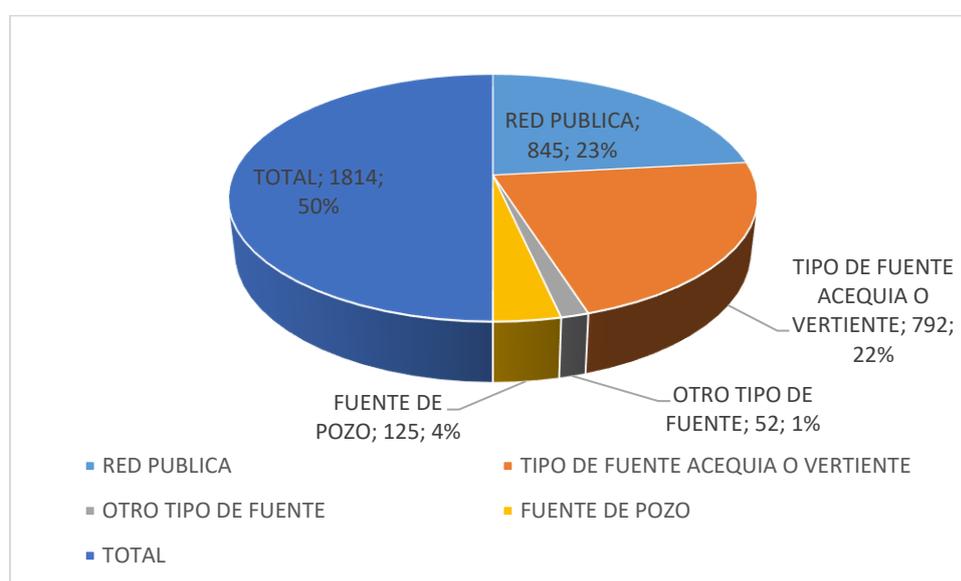
### 1.7.3. Aspectos Sociales

#### Infraestructura, acceso y calidad de servicios

- Agua para consumo humano

Existen 845 viviendas que tienen acceso al agua de red pública, 792 viviendas tienen acceso al agua de tipo de fuente de río, acequia o vertiente y 52 viviendas tienen acceso al agua de otro tipo de fuente, 125 viviendas acceden al agua del pozo y en números inferiores a otro tipo de fuentes

Gráfico 4. Acceso de Viviendas al agua según tipo de fuente



Fuente: PDOT Quichinche 2015

Elaborado : Por el Autor.

- Alcantarillado

Esta cobertura de servicio existe solamente en la cabecera parroquial y dos comunidades aledañas ya que por la difícil situación geográfica y la distancia entre las comunidades no se a logrado potencializar este servicio. El 32% de hogares tiene una conexión a la red pública de alcantarillado, mientras que el 21% dispone de de pozo séptico, el 16% se encuentra conectado a un pozo ciego, el 7% a letrinas, el 2% realiza las descargas directamente a las quebradas, y el 22% no tiene.

- Desechos Solidos

Según los datos oficiales de INEC 2010 en la parroquia existe un déficit de servicio de recolección de desechos sólidos de 29% esta cifra representa la mayoría en las comunidades distantes del centro parroquial. Sin embargo según los registros administrativos de la parroquia la recolección de desechos sólidos realizan por parte del GAD Cantonal de Otavalo, ampliando la cobertura con un recorrido de dos veces por semana por las comunidades principales y el centro parroquial, y esta acción ha disminuido el déficit de recolección de la basura en 3%.

- Electricidad

Todas las viviendas cuentan con electricidad debido a que se promovieron campañas de cableado que han permitido esta implementación, referente al alumbrado publico la mayor parte que cuenta con este servicio es el centro parroquial, por estar ubicado en la zona amanzanada, en cambio este servicio es deficitario en las comunidades. Según la información de los registros administrativos en la parroquia existe una cobertura de 30% con el servicio de alumbrado público y tiene un déficit del 70%.

- Potencia instalada y tipo de generación de energía

La parroquia no refleja potencial energético instalado, es decir no cuenta con plantas generadoras de energía.

- Patrimonio Cultural e Intangible

La Parroquia cuenta con diversos patrimonio culturales inventariado por el Instituto Nacional de Patrimonio. Este patrimonio formado durante el proceso de desarrollo de la vida humana, practicas culturales tienen un gran valor para ser velada y preservada. Tenemos tales como edificaciones construidas en barro y caña, bareque y carrizo, haciendas estilos colonial.

En el patrimonio Intangible la parroquia cuenta con expresiones vivas de un pueblo, basadas en criterios de la UNESCO existen: tradiciones y expresiones orales, artes de espectáculo,

usos sociales y rituales y actos festivos, conocimientos y usos relacionados con la naturaleza y el universo, técnicas artesanales tradicionales.

- Idioma

Esta parroquia se caracteriza por ser una población rural donde la mayoría de sus habitantes son de etnia Indígena y su lenguaje nativo es el Quichua y como segundo idioma hablado es el Español.

- Vestimenta

Los habitantes de la Etnia Indígena Otavalos, visten trajes autóctonos de su cultura, las mujeres visten camisas de lienzo blanco, bordadas con flores multicolores, dos anacos uno blanco y otro negro/azul, los cuales se sujetan con dos fajas una mas gruesa que la otra, y alpargatas; de accesorio usan collares llamadas walkas tanto en el cuello como en las muñecas, y fachalinas.

La vestimenta del hombre es : pantalón blanco, camisa blanca, sombrero de color negro, alpargatas blancas y poncho.

#### **1.7.4. Aspectos Políticos**

- Políticas de Inversión en la productividad

Una de las políticas creadas para el incentivo, en la actividad turística es la campaña All You Need is Ecuador, una estrategia de promoción sin precedentes en la historia turística del país.

La campaña tuvo un impacto de 110.000 millones de personas en el mundo, la cual se transmitió en el Súper Bowl en los Estados Unidos de Norteamérica.

Además de campañas nacionales tales como: Campaña Viaja Primero Ecuador,

Campaña Nacional de Valores “Ecuador Potencia Turística”, Playas Limpias, Baños Limpios, Agente Turístico y Viaja Primero Ecuador.

- Salvaguardias

Las salvaguardias implementadas en el año 2015 son restricciones económicas para la importación de ciertos productos las cuales para importar se debe cancelar un % adicional dependiendo de la categoría a la que esta marcada, esto con el fin de recaudar mayor numero de impuestos y tratar de nivelar la estabilidad económica del país, ya que existió devaluación de moneda propia de los países vecinos Colombia y Perú.

- Reglamento general de Actividades Turísticas

El presente reglamento permite normar a toda empresa encaminada a prestar servicios turísticos, regulando los servicios y clasificándolos por confort y servicios, además el presente reglamento es un instrumento legal que permite encaminar a las empresas a un mejor funcionamiento. Las hosterías dentro del reglamento se caracterizan en tres primera, según y tercera.

### **1.7.5. Entorno Turístico**

Destinos como Otavalo, Cotacachi, la laguna de Cuicocha y en menor medida San Antonio de Ibarra son preferidos por el turismo receptivo y los operadores. Ibarra, Atuntaqui, Urcuquí y el Valle del Chota, son preferidos por turistas nacionales, aunque las visitas realizadas usualmente integran a varios cantones y varios atractivos en una misma visita.

Según el Estudio Integral de turismo internacional en el Ecuador, septiembre 2012 – abril 2013 (Ministerio de Turismo, 2015), la provincia de Imbabura recibió la visita del 18% de los extranjeros que llegan al Ecuador.

- Atractivos Turísticos

En el Cantón Otavalo posee de una fortaleza turística inmensa tales como manifestaciones culturales y sitios naturales; a continuación nombraremos los mas relevantes:

Tabla 8 Fortaleza Turística del Cantón Otavalo

#	Manifestaciones culturales	Sitios naturales	Eventos / principales fiestas
1	Feria artesanal plaza de ponchos	Volcán Imbabura	Fiestas del Yamor
2	Grupo étnico Otavalo	Laguna de San Pablo	Fiestas del Inti Raymi
3	Taller de instrumentos andinos musicales Peguche	Bosque protector cascada de Peguche	Carnaval de Peguche Pawkar Raymi
4	Telares de Peguche	Rey loma o lechero	Semana santa
5	Telares de Carabuela	Lagunas de Mojanda	Día de los difuntos
6	Sombreros de paño de Ilumán	Parque el cóndor	Festivos navideños y de fin de año
7	Artesanías en totora de San Rafael	Fuente de Punyaro	Fiesta de los pendoneros
8	Feria de animales en Otavalo		Fiesta del coraza
9	Iglesia el Jordán	Cascada de taxopamba	
10	Iglesia San Luis de Otavalo	Aguas minerales de Tangalí	
11	Chamanismo de Ilumán	Cascada de Peguche	
12	Museo del instituto antropológico	Parque acuático de Araque	
13	Mirador de la cruz socavón	Allpakuna sendero ecológico	
14	Gruta de socavón	Aviturismo selva alegre	
15	Hacienda el obraje	Aviturismo Mojanda	
16	Tolas de Pinsaqui	Bosque cerro blanco	
17	Tren de la libertad	Bosque nativo la rinconada	
18	Cementerio indígena	Bosque nativo de Mojanda	
19	Artesanías Carabuela	Corazón del Imbabura	
20	Bordados del pueblo kichwa Kayapi	Desaguadero de pucara bajo	
21	Kinti wasi	Fuya fuya	
22	Molino de las almas	Piedra sagrada Kuantuk rumi	
23	Parque de la otaveñidad		
24	Parque de los dinosaurios		

Fuente: Plan de Turismo Otavalo 2015- Fichas de Inventario Turístico 2015

Elaborado : Por el Autor.

- Atractivos Turístico de la Provincia de Imbabura

En si la provincia de Imbabura es rica en potencia turística cada cantón aporta con sitios naturales y además de manifestaciones culturales las mas relevantes están a continuación:

*Tabla 9 Atractivos turísticos de la Provincia de Imbabura*

#	Manifestaciones culturales	Sitios naturales	Eventos / principales fiestas
<b><u>IBARRA</u></b>			
1	Fiestas del Inty Raymi	Laguna de Yahuarcocha	Fiestas el retorno
2	Bordados de Zuleta	Piedra chapetona	Casería del zorro
3	Artesanías San Antonio	Bosque protector guayabillas	Otros
<b><u>COTACACHI</u></b>			
1	Fiestas del Inty Raymi	Laguna de Cuicocha	Fiestas del sol
2	Artesanías de cuero	Zona de Intag	Paso del chagra

Fuente: Ministerio de Turismo rendición de cuentas 2015

Elaborado : Por el Autor.

- Servicios Turísticos

#### Alojamiento

*Tabla 10 Servicios turísticos Alojamiento*

Tipo	Año 2015	Habitaciones	Plazas
Albergues	0	0	0
Cabañas	4	41	100
Hostales	16	276	578
Hostales residencias	30	459	927
Hoteles	5	168	361
Pensiones	6	54	126
Hosterías	12	210	489
Moteles	5	59	118
<b>Total</b>	<b>78</b>	<b>1267</b>	<b>2699</b>

Fuente: Ministerio de Turismo.

Elaborado : Por el Autor.

## Alimentación

*Tabla 11 Servicios turísticos Alimentación*

<b>Tipo</b>	<b>Establecimientos</b>	<b>Plazas</b>
Cafeterías	15	432
Fuentes de soda	7	224
Restaurantes	108	4176
Restaurantes de comida típica	1	80
Sala de eventos y recepciones	2	590
<b>Total</b>	<b>133</b>	<b>5502</b>

Fuente: Ministerio de Turismo.

Elaborado : Por el Autor.

## Entretenimiento

*Tabla 12 Servicios turísticos Entretenimiento*

<b>Tipo</b>	<b>Establecimientos</b>	<b>Plazas</b>
Bares	11	892
Discotecas	5	1380
Penas	4	396
Salas de baile	1	200
Balnearios	2	100
<b>Totales</b>	<b>23</b>	<b>2968</b>

Fuente: Ministerio de Turismo.

Elaborado : Por el Autor.

- Agencias de viaje

### 1) Operadores de turismo.

Se ha determinado que dentro del diagnóstico situaciones es importante recalcar la importancia de las operadoras turísticas, ya que para las hosterías crear alianzas con estas han determinado éxito y mayor rentabilidad, las operadoras más importantes quedan en la ciudad de Quito la cual tiene alrededor de 222 operadoras turísticas. Aquí mencionamos las más importantes y con mayor frecuencia de viajes al Cantón Otavalo (Ministerio de Turismo 2015).

*Tabla 13 Operadoras Turísticas*

<b>Operadoras Turísticas</b>	<b>Atractivos turísticos que visitan</b>
ECOSTRAVEL	Lago San Pablo, Plaza de los Ponchos Cascada de Peguche, Tren de la Libertad, Peguche, Mercado de Animales, Parque el Cóndor, El Lechero, Lagunas de Mojanda.
VIAJES	
EQUINOCCIAL	
METROPOLITANG	
TOURING	
LATIN ROOTS	
ADVENTUR LIFE	
OASIS TRAVEL	
PAMTOURS	
ECUADORIAN	
TOURS	
TUKAN TRAVEL	

Fuente: Catastros Otavalo 2015.

Elaborado : Por el Autor.

## 2) Agencias de viaje Nacional e Internacional.

En la ciudad de Otavalo según Catastro Municipal 2015 nos indica que existen 7 agencias de viaje , las cuales prestan sus servicios a todos los rincones de la Provincia de Imbabura en especial al cantón Otavalo.

*Tabla 14 Agencias Turísticas*

<b>Agencias en Otavalo</b>	<b>Atractivos turísticos que visitan</b>
ECOMONTES TOUR	Lago San Pablo, Plaza de los Ponchos Cascada de Peguche, Tren de la Libertad, Peguche, Mercado de Animales, Parque el Cóndor, El Lechero, Lagunas de Mojanda.
LEYTON 'S TOURS	
RUNA TUPARI	
NATIVE TRAVEL	
WANDERLUST	
INTIPUNGO	
TURISMO INVIAJES	
SUC.	
FASTKUNTUR	
YURATOURS	

Fuente: Catastros Otavalo 2015.

Elaborado : Por el Autor.

## 3) Servicios de transporte turístico.

*Tabla 15 Transporte Turístico en Otavalo*

<b>Transporte Turístico</b>	<b>Recorrido</b>
TTUROT	Atractivos turísticos del Cantón

Fuente: Catastros Otavalo 2015.

Elaborado : Por el Autor.

## 4) Servicios en guías y senderismos.

Estos servicios los ofrecen tanto las operadoras turísticas, como las agencias de viaje los sitios a visitar son: Ruta Lechero-Lago San Pablo-Cascada de Peguche, Ruta Mercado de Animales-Plaza de Ponchos-La cruz, Ruta Mojanda-Cascada de Taxopamba.

- Servicios de transporte de pasajeros.

- 1) Servicio de taxis.
- 2) Alquiler de camionetas.
- 3) Servicio de transporte intercantonal e interprovincial.

- Servicios Financieros.

- 1) Bancos.
- 2) Cooperativas de Ahorro y Crédito, Mutualistas.
- 3) Cajeros automáticos.
- 4) Facilidad de pago con tarjetas de crédito/ debito

- Servicios complementarios

- 1) Comunicaciones
- 2) Comercios
- 3) Venta de combustible
- 4) Servicios profesionales
- 5) Servicios de construcción
- 6) Servicios varios

### **1.7.6. Tecnología**

- Acceso a servicios de telecomunicaciones

La cobertura de servicios de telecomunicaciones como televisión pública y televisión por cable, así como internet, telefonía fija y telefonía celular, por la capacidad instalada que brindan los prestadores de servicio público y privado, es del 100%, pero no todos los habitantes cuentan acceso a los mismos, ya que depende de las condiciones económicas de los usuarios para acceder al mismo.

- Internet

El internet ha abierto grandes puertas a nivel mundial no solo por tema de comunicación sino, por actividades comerciales que permiten modificar las tradiciones convencionales en la forma de hacer negocios.

Las empresas a través del internet han encontrado nuevos mercados donde pueden redirigir sus productos o servicios, esto creando nuevas oportunidades de crecimiento y de obtener mayor rentabilidad.

El acceso al internet a todo nivel ayuda a mantener una información sobre la moda y tendencia a nivel mundial incide positivamente en las ventas.

## **1.8. Determinación de Aliados, Oponentes, Oportunidades, y Riesgos.**

### **1.8.1. Aliados**

- Turistas nacionales y extranjeros que llegan a visitar al cantón Otavalo.
- El Ministerio de Turismo, la prefectura de Imbabura y el GAD Otavalo, promociona los atractivos turísticos del País, Provincia, y del Cantón.
- Diversidad de atractivos y servicios turísticos.
- Financiamiento para emprendimientos turísticos.
- Operadoras turísticas que manejan paquetes de turistas de los cuales su principal ruta es la provincia de los Lagos.

- Vías en excelente estado.
- Ecosistemas diversos.

### **1.8.2. Oponentes**

- Competencia en el servicio de hospedaje a menores precios caso como hostales y pensiones.
- Cambios de política tributaria, incrementos de tributos (IVA, Impuesto a la Renta).
- Salvaguardias impuestas por el gobierno en la adquisición de materia prima para implementación de la Hostería (Menaje de cocina)

### **1.8.3. Oportunidades**

- Mayor número de visitas nacionales por acontecimientos naturales afectados en la costa.
- Déficit de atención al cliente nacional y extranjero.
- Reactivación económica en turismo campañas de fortalecimiento turístico del Ecuador.
- Uso de Tecnología Internet para promocionar la Hostería.
- Disponibilidad de Recursos económicos y financiamiento para construcción del proyecto.

### **1.8.4. Riesgos**

- Situación Económica que se encuentra atravesando el país por caída del precio de petróleo.
- Fenómenos Naturales daño en la infraestructura.
- La demanda considerada para el proyecto no se cumpla. La demanda considerada para el proyecto no se cumpla.
- Creación de proyectos turísticos para regeneración en las zonas afectadas por el terremoto en las costa ecuatoriana.

### 1.8.5. CUADRO N°. 2 MATRIZ AOOD

CUADRO N. 2 Matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos

ALIDOS	OPONENTES	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Turistas nacionales y extranjeros que llegan a visitar al cantón Otavalo.</li> <li>• El Ministerio de Turismo, la prefectura de Imbabura y el GAD Otavalo, promociona los atractivos turísticos del País, Provincia, y del Cantón.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Competencia en el servicio de hospedaje a menores precios caso como hostales y pensiones.</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Diversidad de atractivos y servicios turísticos.</li> <li><input type="checkbox"/> Financiamiento para emprendimientos turísticos.</li> </ul>		
<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Operadoras turísticas que manejan paquetes de turistas de los cuales su principal ruta es la provincia de los Lagos.</li> <li><input type="checkbox"/> Vías en excelente estado.</li> <li><input type="checkbox"/> Ecosistemas diversos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cambios de política tributaria, incrementos de tributos (IVA, Impuesto a la Renta).</li> <li>• Salvaguardias impuestas por el gobierno en la adquisición de materia prima para implementación de la Hostería (Menaje de cocina)</li> </ul>	
<b>OPORTUNIDADES</b>		<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor numero de visitas nacionales por acontecimientos naturales afectados en la costa.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Situación Económica que se encuentra atravesando el país por caída del precio de petróleo.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Déficit de atención al cliente nacional y extranjero.</li> <li><input type="checkbox"/> Reactivación económica en turismo campañas de fortalecimiento turístico del Ecuador.</li> <li><input type="checkbox"/> Uso de Tecnología Internet para promocionar la Hostería.</li> <li><input type="checkbox"/> Disponibilidad de Recursos económicos y financiamiento para construcción del proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fenómenos Naturales daño en la infraestructura.</li> <li>• La demanda considerada para el proyecto no se cumpla. La demanda considerada para el proyecto no se cumpla.</li> <li><input type="checkbox"/> Creación de proyectos turísticos para regeneración en las zonas afectadas por el terremoto en las costa ecuatoriana.</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor.

### 1.9. Definición de la oportunidad de inversión

En la ciudad de Otavalo y en la parroquia San José de Quichinche se puede notar que existe un sin número de variables óptimas para la creación de diversos proyectos, tales variables podemos deducirlas como servicios básicos, vías de comunicación y transporte, además de

fortalecimiento de turismo por parte de entidades gubernamentales tanto como el Ministerio de Turismo, la Prefectura de Imbabura y el Gobierno Autónomo Descentralizado del cantón Otavalo.

Dentro del estudio de investigación se pudo determinar las ventajas que se puede obtener al implementar todo tipo de negocio especialmente por la fluencia del turista nacional y extranjero, la matriz AOOR nos permitió evaluar a los Oponentes y Riesgos los cuales serán analizados y mitigados para contrarrestar posibles pérdidas.

Se puede afirmar la oportunidad de disponibilidad económica para el desarrollo del presente proyecto principalmente por los aspectos relevantes del cantón Otavalo, especialmente de la parroquia San José de Quichinche por lo que se da paso al **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA HOSTERIA EN LA PARROQUIA SAN JOSÉ DE QUICHINCHE, CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.”**

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Hospedaje**

##### **2.1.1. Concepto**

El término hospedaje proviene de la palabra hospedar, recibir huéspedes en un propio albergue. Atender a alguien con un hospedaje, es decir, con la posibilidad de dormir bajo techo es una de las más características atenciones que puede tener un ser humano con otro. (Hernandez Diaz, 2004)

Y en muchos casos este hospedaje puede ser desinteresado y gratuito dependiendo de quién sea el receptor del mismo. Sin embargo, en la actualidad, la palabra hospedaje se relaciona principalmente con el brindar tal servicio a determinado precio. Así, encontramos a la actividad de hospedar como uno de los Pilares del turismo ya que permite que las personas se trasladen de un lado a otro con la posibilidad de acceder a algún tipo de albergue a cambio de cierta paga

##### **2.1.1.1. Importancia**

Es importante ya que en la época actual una forma de recreación familiar es de salir de vacaciones lo que experimenta un cambio y necesidad de alojarse. La Actividad turística ha permitido evaluar un crecimiento turístico en todo el mundo, en nuestro país se ha determinado crecimientos importantes a anteriores años, por lo que se esta considerando nuevos emprendimientos para hacer del turismo una actividad comercial. Por ende el crecimiento en capacidad de alojamiento ha crecido permitiendo satisfacer las necesidades del cliente.

## **2.2. Hosterías**

Se ubican en zonas consideradas de atractivos turísticos, además de lugares que poseen paisajes y zonas naturales. Son alojamientos vacacionales de costo medio alto, que generalmente las familias de 4 o más miembros . Su construcción es tipo campestre (cabaña). Disponen de amplios jardines y zonas verdes de esparcimiento y recreación, en un ambiente de paz y tranquilidad.

## **2.3. Turismo**

Turismo es el conjunto de actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros motivos. (Pérez, 2013)

El turismo es un conjunto de actividades que realizan todas las personas las cuales tienen el propósito de conocer o visitar cualquier región o país del mundo, permitiendo conocer nuevas tradiciones culturales, gastronómicas y calidad de vida de los pueblos, en cierto periodo de tiempo determinado por cada visitante.

## **2.4. Estudio de factibilidad**

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran. (Santos Santos, 2008)

El estudio de factibilidad es un proceso en el cual permiten que proyectos ya sea de inversión, social, o económico partan de bases informativas, y es importante ya que gracias al hacer este estudio se puede definir problemas, ya sea en el ámbito profesional, sociedad y empresarial.

Además de recopilar datos relevantes sobre un proyecto y en base a esto tomar la mejor decisión si se procede a implementarlo o desarrollarlo.

#### **2.4.1. Objetivo de un estudio de Factibilidad**

1. Ayudar a una organización en el logro de sus objetivos y metas propuestas.
2. Cubrir estas metas con el recurso necesario par las siguientes áreas:

- Factibilidad Técnica

Mejorar el sistema actual de la organización además de disponer de la tecnología necesaria para satisfacer las necesidades planteadas

- Factibilidad Económica

Optimizar todo los recursos económicos y que incurran en costos, generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que esta solventa a las demás actividades adicionales.

- Factibilidad Operativa

Hacer de este una operación confiable y garantizada, donde depende del factor humano y se pueda identificar y determinar todas aquellas actividades que son necesarias para alcanzar dicho objetivo propuesto por la organización. (Araujo Arévalo, 2012)

#### **2.4.2. Tipos de proyectos**

##### **2.4.2.1. Proyectos Privados**

“Son proyectos preparados y ejecutados por personas naturales o jurídicas con recursos privados y de crédito, buscando siempre las mejores oportunidades de inversión y la mejor rentabilidad” (Arboleda Vélez, 2013).

Es un conjunto de actividades, planificadas, ejecutadas y controladas que con recursos propios o de aportaciones de accionistas tienen como objetivo crear ya sea un producto o servicio.

#### **2.4.2.2. Proyectos Mixtos**

“Son proyectos promovidos y ejecutados coordinadamente entre el sector público y el privado, a través de las denominadas empresas de economía mixta.” (Arboleda Vélez, 2013). Estos proyectos trabajan en conjunto con empresas tanto privadas como públicas; estos proyectos relativamente son de carácter social y económicos. Donde las participaciones de estos son específicamente para la colectividad.

#### **2.4.3. Impactos de estudios de factibilidad**

Toma en cuenta los efectos que producen un proyecto en el medio donde a de operar. Dichos efectos son naturalmente de diversos tipos y van desde modificación, por lo tanto hay que estimar las ventajas y desventajas que producen a la región o al país donde se presenta”. (Hernandez Diaz, 2004)

Los impactos de estudio de factibilidad se dan en el sector denominado localización del proyecto y el sector aledaño, donde estos impactos se determinan a través de variables e indicadores y pueden ser en diferentes ámbitos como: social, económico, cultural, ambiental, otros.

#### **2.5. Estudio de mercado**

Una filosofía de dirección del mercado según el cual logra metas de la organización depende de la determinación de las necesidades y deseos de los mercados meta y de la satisfacción de los deseos de forma más eficaz y eficiente que los competidores. (Kotler & Armstrong, 2012)

El Estudio de mercado se refiere cuando las organizaciones se dirigen en búsqueda de nuevos mercados donde pueden determinar las necesidades del cliente de manera directa ya sea para producir bienes o servicios o simplemente para tomar datos.

### **2.5.1. Segmentación de mercado**

“La segmentación permite conocer con mayor detalle y certeza el mercado en su conjunto. Algunas variables para establecer la segmentación son: distribución geográfica, potencial económica, niveles culturales y otras interrelaciones observables” (Araujo Arévalo, 2012).

Por lo cual la segmentación divide al mercado en grupos con ciertas características y necesidades en común por lo que existe una oferta diferenciada y adaptada a cada mercado objetivo. Dado que permite optimizar los recursos y utilizar eficazmente las estrategias a utilizar.

### **2.5.2. Mercado Meta**

“Consiste en un conjunto de compradores que tiene necesidades y características comunes a los que la empresa u organización debe servir, segmento de mercado al que una empresa enfoca su programa de marketing” (Fernández V, 2007). El mercado meta es aquel segmento de mercado que la empresa desea captar y satisfacer dirigiendo hacia él su programa de marketing; con la finalidad, de obtener utilidad o beneficio.

### **2.5.3. Demanda**

“La demanda del mercado para un producto es el volumen total que se adquirirá un grupo de clientes definido, en un área geográfica establecida, dentro de un periodo definido, en un ambiente de mercado específico” (Kotler & Armstrong, 2012). De esta manera podemos establecer que la demanda determina la cantidad de bienes o servicios que la población requiere para cubrir sus necesidades, es decir adquirir lo suficiente, con gustos definidos para de esta manera satisfacer dichas necesidades.

### **2.5.4. Demanda Insatisfecha**

“Cuando la oferta es restringida o escasa, refleja la existencia de una mercado insatisfecho con posibilidades de ampliarlo”. (Araujo Arévalo, 2012). Es cuando existe en el mercado un mayor número de demandantes ya sea de un producto o servicio y el oferente no puede cubrir

esta lo cual hace que exista una brecha entre la demanda y la oferta por lo tanto esta se llama la demanda insatisfecha.

#### **2.5.5. Oferta**

“La oferta es la cantidad de productos o servicios que un cierto número de empresas o productores están dispuestos a llevar al mercado por un precio determinado” ( NÚÑEZ, Z. , 2007). En si la oferta representa en si, al grupo de personas que producen y comercializan bienes o servicios a un determinado precio, los cuales ofrecen en un determinado sitio o mercado.

#### **2.5.6. Población**

“La población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación” (Bernal, 2010). Se refiere al grupo de personas o individuos que se encuentran o habitan en todo el planeta. En nuestro estudio de factibilidad la población viene a determinar el indicador de la muestra para efectuar dicho estudio.

#### **2.5.7. Muestra**

“Selección de una pequeña parte estadísticamente determinada para inferir el valor de una o varias características del conjunto” (Baca, 2013). La muestra es una proporción significativa de la población la cual nos ayuda de manera más eficiente la recolección de datos para luego ser analizados a nivel macro.

#### **2.5.8. Producto**

“El productos son combinaciones tangibles e intangibles, el producto es también un complejo símbolo que denota status, gusto, posición, logros y aspiraciones” (JANY CASTRO , 2009). Producto es todo bien tangible o intangible que la oferta pone a disposición de la demanda, además este se ofrece en el mercado ya sea para el consumo o la satisfacción del cliente o consumidor.

### **2.5.9. Servicio**

"Actividades identificables e intangibles que son el objeto principal de una transacción ideada para brindar a los clientes satisfacción de deseos o necesidades" (Kotler & Armstrong, 2012). Se refiere al conjunto de actividades con el objetivo de satisfacer las necesidades de los consumidores, es decir todo lo que se ofrece al público y recibir una rentabilidad por este.

### **2.5.10. Mercado/ Plaza**

La mayoría de los productores recurren a intermediarios para que lleven sus productos al mercado. Tratan de forjar un canal de distribución, es decir, una serie de organizaciones independientes involucradas en el proceso de lograr que el consumidor o el usuario industrial pueda usar o consumir el producto o servicio.

(Kotler & Armstrong, 2012)

Es el espacio donde se realizan transacciones así como el intercambio de bienes donde los oferentes y demandantes recurren para comercializar y adquirir ya sea un bien o servicio.

### **2.5.11. Precio**

El precio del producto proporciona al vendedor su ganancia necesaria y refleja la satisfacción y utilidad del comprador por la compra realizada. Los precios que se asignan a los bienes o servicios contribuyen a formar la imagen de la empresa. Además en la mayoría de empresas el precio es determinado por el volumen de ventas.

(Anzola Rojas, 2010)

Se refiere a la asignación monetaria que adquiere un bien o un servicio, las decisiones para determinar los precios ya sean de bienes o servicios viene determinado por un análisis de costos del producto o servicio y para alcanzar a una rentabilidad viene dado por las contracciones económicas tales como oferta y demanda. además de decisiones gerenciales.

### **2.5.12. Promoción**

Es una herramienta de mercadotecnia diseñada para persuadir, estimular, informar y recordar al consumidor sobre la existencia de un producto o servicio, por medio de un proceso de comunicación, así como de ventas y de imagen de la empresa en un tiempo y lugar determinados. (Fernández V, 2007)

Esto nos dice que la mercadotecnia es una serie de técnicas determinadas cuya función principal es alcanzar una serie de objetivos que se trazan los oferentes y demandantes para realizar una transacción ya sea de un bien o servicio. “Como todos los esfuerzos personales e impersonales de un vendedor o representante del vendedor para informar, persuadir o recordar a una audiencia objetivo” (Staton , Etzel, & Walker, 2007). La promoción depende mucho del esfuerzo del vendedor ya que este es el que llega a convencer al posible consumidor o cliente, utilizando técnicas de persuasión que le permitan un total convencimiento a la persona la cual se esta dirigiendo.

### **2.6. Estudio Técnico**

Estudio técnico se refiere, a aquella parte del estudio del proyecto que se relaciona con la ingeniería; es decir; con la participación de los ingenieros que describen las actividades de estudio de instalación, equipamiento y de requerimientos de recursos materiales para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto. (Córdova, 2011)

Es el estudio que comprende todo aquello con el funcionamiento y operación del proyecto el cual verifica las posibilidades técnicas de fabricar el bien o servicio, y este también determina la localización donde el proyecto deberá ser implementado.

#### **2.6.1. Macro localización**

“El estudio de la localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como la Macro localización, hasta identificar una zona urbana o rural, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto” (Flores

U, 2007). La macro localización es la zona terrestre donde el proyecto será implementado la cual contara con una serie de procedimientos y análisis de esta y los diferentes lugares posibles que generen mayor rentabilidad al proyecto.

### **2.6.2. Micro localización**

Es el proceso de elegir la zona y dentro de esta el sitio preciso en donde se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes e importantes. (Flores U, 2007)

La micro localización es la zona terrestre donde nos indica el lugar específico, características y particularidades donde el proyecto será implementado a diferencia de la macro localización que esta nos indica la zona en un concepto macro.

Existen algunos tipos de variables que ayudan a determinar la micro localización y estas pueden ser factores positivos o negativos para la implantación del proyecto

Estas pueden ser : Vías, Servicios básicos, acceso a comunicaciones, tecnología, entre otras.

### **2.6.3. Tamaño del proyecto**

“Es el que ayuda a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado” (SAPAG, 2008). El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad de producción instalada, para la fabricación de un bien o servicio lo cuales se encuentran determinados por indicadores de eficiencia y eficacia.

### **2.6.4. Inversión**

“Está formado por todos aquellos bienes tangibles que es necesario adquirir inicialmente y durante la vida útil del proyecto, para cumplir con las funciones de producción, comercialización y distribución de los productos” (Araujo Arévalo, 2012). Las inversiones de recursos económicos en todas las áreas de la organización son un factor fundamental como

base de progreso y de los logros de ella y por lo tanto es sumamente necesario desarrollar procedimientos específicos para evaluar sobre estas y tomar las correspondientes decisiones.

#### **2.6.4.1. Inversión Fija**

“Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello perjudique la actividad productiva” (SAPAG, 2008). La Inversión Fija, es la asignación de recursos reales y Financieros para obras físicas o servicios básicos que el proyecto requiera, estos recursos una vez adquiridos son parte del patrimonio del Proyecto, siendo incorporados a la nueva unidad de producción hasta su extinción por obsolescencia agotamiento o liquidación.

#### **2.6.4.2. Inversión Diferida**

La inversión diferida se integra con las erogaciones para llevar a cabo la inversión del proyecto, desde el surgimiento de la idea hasta su ejecución y puesta en marcha.

Entre los conceptos principales se encuentran según Araujo Arévalo, (2012) Pag 104:

- ✓ **Estudios de Pre inversión:** Comprende estudios de identificación, formulación y evaluación, ingeniería del proyecto y gestión de los recursos de inversión. Los cuales son necesarios para disminuir la incertidumbre del proyecto y elevar su eficiencia.
- ✓ **Constitución de la Sociedad:** Este rubro comprende todo los gastos en que incurre para formalizar jurídicamente el proyecto y formar una nueva sociedad mercantil. Entre estos se incluyen los gastos de escrituración, impuestos, derechos, honorarios notariales, gastos de emisión de acciones y otros con ese carácter
- ✓ **Programa Pre operativo de Capacitación:** dependiendo del grado de complejidad del proceso productivo, se requerirá la especialización del personal de operación. Es necesario estimar un presupuesto que permita financiar el programa de capacitación.
- ✓ **Gastos pre operativos de arranque y puesta en marcha:** esta partida incluye el costo de las materias primas, materiales e insumos, sueldos y salarios requeridos para

realizar desde las pruebas de operación iniciales hasta la puesta en marcha normal de la planta.

- ✓ **Gastos Financieros Pre operativos:** Todos los intereses financieros que se generen por concepto de pago de réditos durante las fases previas a la operación de la planta se deberán incluir en este rubro. Además se deberán sumar las amortizaciones del capital.
- ✓ Se caracteriza por la inmaterialidad, son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, por lo cual no están sujetos a desgaste físico. (Rodríguez Vera, 2002)

#### **2.6.5. Costos Indirectos de Fabricación**

Se llama indirecto porque no forma parte material sino subjetiva del producto o servicio, pues son gastos y causaciones indispensables en el proceso de fabricación o prestación del servicio, siendo su participación importante en la conformación del costo de producción o de prestación de servicios. (Rodríguez Vera, 2002)

Los costos indirectos de fabricación como lo indica su nombre son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero contribuyen y forman parte del costos de producción por ejemplo la mano de obra indirecta y materiales indirectos, luz y energía , arrendamiento, depreciación, mantenimiento, seguro, prestaciones sociales, incentivos, tiempo ocioso, etc.

#### **2.6.6. Gastos Administrativos**

En este rubro se agregan las erogaciones para el pago de sueldos del personal del área administrativa, contabilidad, asesoría legal, auditoría interna, compras, almacenes y demás sectores, así como otras destinadas a la adquisición de papelería, servicios de electricidad de las áreas antes mencionadas, servicio telefónico y mantenimiento del equipo de oficina entre otros. (Araujo Arévalo, 2012)

Los gastos de administración son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio (área administrativa), y no con sus actividades operativas.

#### **2.6.7. Gastos de Venta**

“Estas erogaciones incluyen el pago a comisionistas a los agentes de venta, viáticos, materiales de promoción y publicidad, gastos de distribución y comunicaciones por teléfono, que son necesarias para efectuar, promover y cerrar las operaciones de venta” (Córdova, 2011). Los gastos de ventas son aquellos gastos que se incurren al realizar las ventas del producto, bien o servicio, además se consideran gastos de ventas los sueldos y salarios del personal de ventas y los rubros de promoción que se destinan para enfocar el producto al mercado.

#### **2.6.8. Gastos Financieros**

“Se entiende como gastos financieros todas aquellas comisiones e intereses cobrados por los bancos o cualquier otra entidad por utilizar su dinero prestado o servicios de tipo financiero” (Córdova, 2011)(Pág. 155). Los gastos financieros son aquellos e los que incurre un sujeto económico para la obtención, uso o devolución de capitales financieros puestos a su disposición por terceras personas.

### **2.7. Estudio Financiero**

#### **2.7.1. Ingresos**

“Son todas las entradas o ingresos de dinero que recibe la institución o empresa, a cambio de sus productos o servicios , ya sea de contado o crédito” (Hernández & Hernández, 2008). Estos ingresos hacen referencia a todas las entradas económicas, que recibe una persona, familia, entidad o organización a cambio de transacciones de bienes o servicios.

#### **2.7.2. Egresos**

Constituyen todos los desembolsos económicos necesarios que se realizan para cumplir con los objetivos de la empresa tales como: sueldos, servicios básicos,

suministros y materiales, etc. Incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la actividad. (Bravo Valdivieso, 2013)

Son egresos de capital monetario que una persona o organización deben pagar por artículos o servicios que contraen, los egresos o gastos dependen de los desembolsos a lo que se encuentra dirigido, tales como sueldos, compra de materiales para producción, pago de servicios: agua, luz, teléfono, internet.

### **2.7.3. Financiamiento**

El financiamiento es el elemento de por medio donde las empresas o personas obtienen recursos económicos para alcanzar un proyecto específico o acabar algo inconcluso. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse, el financiamiento puede ser a corto o largo plazo y estos incurren un interés para la parte que está sirviendo de prestamista.

### **2.7.4. Contabilidad de costos**

Es la técnica especializada de la contabilidad que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo, prestar un servicio, o los procesos y actividades que fueren inherentes a su producción. (Zapata Sánchez, 2007)

Es un sistema de información la cual utiliza métodos técnicos y procedimientos para determinar analizar e interpretar todos los costos que incurren dentro de las organizaciones ya sean de carácter productivas o de servicio.

#### **2.7.4.1. Elementos del costo**

Existen tres elementos importantes para determinar el costo de un bien o servicio y son los siguientes:

#### **2.7.4.1.1. Materia Prima**

“Constituyen todos los bienes, ya sea que se encuentren en un estado natural o hayan tenido algún tipo de transformación previa, requeridos para la producción de un bien” (Zapata Sánchez , 2007). La materia prima es todo material tangible que se encuentra en estado natural llamamos también a la materia o bien que se encuentra en un estado pos transformación, la cual es de mayor interés de toda organización ya que esta es parte principal para iniciar procesos de transformación.

#### **2.7.4.1.2. Mano de Obra**

“Se denomina la fuerza creativa del hombre, de carácter físico intelectual, requerida para transformar con la ayuda de máquinas, equipos o tecnología los materiales en productos terminados” (Zapata Sánchez , 2007). La mano de obra es muy importante dentro de las organizaciones productivas ya que esta es todo esfuerzo físico o intelectual de las personas, que emplean para la producción de bienes o servicios. La mano de obra en el Ecuador se encuentra sectorizada todo depende de la formación académica y el objetivo a la que se va a emplear, La mano de obra se clasifica en :

##### **2.7.4.1.2.1. Mano de Obra Directa (MOD)**

Son los salarios, prestaciones y obligaciones correspondientes de todos los trabajadores de la fábrica, cuya actividad se puede identificar o cuantificar plenamente en productos terminados.

##### **2.7.4.1.2.2. Mano de Obra Indirecta (MOI)**

Son los salarios, prestaciones y obligaciones correspondientes de todos los trabajadores que incurren en la producción indirectamente por ejemplo los salarios de los administrativos.

Se conoce como mano de obra a la persona o personas que intercambian cualidades o condiciones físicas por un sueldo o salario, esta engloba a personas que son capaces de poner sus conocimientos en la producción de un bien o servicio

### **2.7.4.1.3. Otros Insumos**

“Constituyen aquellos ingredientes materiales e inmateriales complementarios que son indispensables para generar un bien o un servicio, conforme fue concebido originalmente” (Zapata Sánchez , 2007). Además son otros materiales que sirven para la elaboración de un producto o servicio, estos materiales son complementarios y pueden ser herramientas o materiales para ser utilizados directamente en la fabricación o indirectamente.

### **2.7.4.1.4. Costos variables**

“Es el que cambia en total en proporción a los cambios en el nivel relacionado del volumen o actividad total” (Horngren, Harrison, & Oliver, 2010). Los costos variables son todos los gastos que incurren dentro de una organización que cambian en proporción a la actividad de la empresa estos son modificados de acuerdo al volumen de producción de la empresa.

#### **2.7.4.1.4.1. Costos Fijos**

“Es aquel que permanece sin cambios en total por un período dado pese a grandes cambios en el nivel relacionado con la actividad o volumen totales” (Horngren, Harrison, & Oliver, 2010). Son todos los gastos que ocurren dentro de la organización los cuales son gastos que se encuentran presupuestados constantemente tales como servicios básicos, estos costos siempre se deben pagar independientemente de su nivel de producción.

#### **2.7.4.1.4.2. Costos de producción**

Sirve para valorizar los productos vendidos y las existencias que quedan en almacén o en el proceso de transformación. Es la base para fijar el precio de venta y se define como el conjunto de esfuerzos y recursos que se invierten para obtener un bien. (Hernández & Hernández, 2008)

Son todos los gastos necesarios para mantener un proyecto, además sirve para la valorización de un producto fijar los precios de venta y determinar los costos de este

#### **2.7.4.2. Capital de Trabajo**

Es la diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante. Su importancia estriba en que las empresas deben conocer las necesidades de efectivo para hacer frente a sus gastos; así como la frecuencia de estos gastos. Por eso se debe planear el monto de los créditos, pensando en los gastos y en las ventas esperadas, de tal forma que no haya una liquidez excesiva ya que esto repercutirá en las utilidades de la empresa, ya sea por los pagos de intereses o tener un dinero ocioso. (Hernández & Hernández, 2008)

El capital de trabajo en las organizaciones son todos los recursos que se requieren para poder operar en este sentido es el capital corriente (inversiones a corto plazo, efectivo , inventarios), la empresa para operar debe cubrir sus necesidades además para determinar el capital de trabajo se debe restar de los activos corrientes, los pasivos corrientes.

#### **2.7.4.3. Estados Financieros**

“Los estados financieros resumen los datos de las transacciones en una forma que es de utilidad para la toma de decisiones” (Horngren, Harrinson, & Oliver, 2010). Son documentos que muestran a la alta gerencia el resumen de todos los resultados de las operaciones en un determinado periodo de tiempo de la actividad comercial que se encuentran ejerciendo.

##### **2.7.4.3.1. Estado de Resultados**

“El estado de resultados presenta un resumen de los ingresos y gastos de una entidad durante cierto periodo, como un mes, un trimestre o un año” (Horngren, Harrinson, & Oliver, 2010).

El estado de resultados o estado de rendimiento económico es un estado que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado de la operación de un ejercicio económico en un determinado periodo del año.

#### **2.7.4.3.2. Estado de Flujo de Efectivo**

“El estado de flujo de efectivo presenta el efectivo que ingresa a la empresa y el efectivo que sale de la misma durante un periodo, además informa el incremento o el decremento netos en efectivo durante un periodo y el saldo efectivo final” (Hornngren, Harrinson, & Oliver, 2010). Es un estado utilizado en toda empresa ya sea de bienes o servicios que refleja todas las entradas de efectivo y salidas del mismo durante todo el periodo, además es muy importante porque indica la situación de liquidez de la organización.

#### **2.7.4.3.3. Estado de situación Patrimonial**

“El estado de situación patrimonial o balance general expone, en un momento determinado el activo, pasivo y el patrimonio neto de un ente. Muestra la cantidad de recursos económicos de la empresa a un momento determinado, los derechos” (Bravo Valdivieso, 2013). El estado de situación patrimonial es un informe financiero global de la organización que muestra los activos , pasivos y patrimonio adquiridos en determinado periodo de tiempo.

#### **2.7.4.3.4. Notas a los estados Financieros**

Estas son notas que explican al lector una manera de reconocer como se hicieron los estados financieros, proporcionando información profunda y detallada sobre los procedimientos cálculos y transacciones contables dentro de la realización de los estados Financieros.

#### **2.7.4.4. Depreciación**

Una vez que inicia las operaciones en la planta industrial, la inversión fija comienza a depreciarse la depreciación es ocasionada por el desgaste a causa del uso y el paso del tiempo, la obsolescencia de la planta debido a las innovaciones tecnológicas y finalmente el periodo de vida que se le asigne al proyecto original.

(Araujo Arévalo, 2012)(Pág.109)

La depreciación contable indica la cantidad que el activo disminuye cada año, se calcula dividiendo el coste total del bien entre el número de años.

#### **2.7.4.5. Amortización**

Es una carga que se genera al llevar a cabo la inversión diferida, de tal forma que la empresa tiene la facultad que le otorga la Ley del Impuesto sobre las rentas de recuperar dicha inversión durante varios periodos. Los periodos de amortización de la inversión diferida dependen de la cantidad máxima estipulada y permitida en la misma ley. (Araujo Arévalo, 2012)(Pág.109)

La amortización es el proceso financiero referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero mediante pagos periódicos, para cancelar la deuda adquirida por la organización mediante una institución financiera.

#### **2.7.5. Evaluación financiera**

Es una investigación muy analítica del flujo de fondos y los riesgos con el objetivo de determinar las inversiones a futuro si son rentables o no. En todos los proyectos que recurran inversión es importante analizarlos existen determinados indicadores que ayudan a tener una idea más clara de un futuro del proyecto estos son : VAN, TIR, COSTO BENEFICIO, PRI, PE.

##### **2.7.5.1. Tasa de Rendimiento Media**

“La tasa mínima atractiva de retorno es aquella a la cual la firma siempre puede invertir porque tiene un alto número de oportunidades que generan ese retorno siempre que se comprometa una cantidad de dinero en una propuesta de inversión” (Turmero Astros, 2005) (Turmero Astros, 2005). Esta de tasa de rendimiento media o conocida también como TMAR es una tasa promedio que mide la relación que existe entre el flujo de fondos netos y de la inversión inicial neta.

##### **2.7.5.2. Valor Actual Neto**

“El VAN plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor anual es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos expresados en moneda actual”

(SAPAG, 2008). El valor actual netos es una técnica que se utiliza para evaluar todas las entradas y gastos que se incurren en el proyecto proyectados al futuro pero a la actualidad es decir actualizar todos estos rubros a valores presentes y diagnosticar si un proyecto es rentable o no es rentable cuando es mayor que 0 o igual a 0.

$$VAN = I + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE}{(1+r)^n}$$

### 2.7.5.3. Tasa Interna de Retorno

“Es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos hace que el beneficio al año cero sea exactamente igual a cero” (Fontaine R, 2008). Es una tasa que se utiliza mucho en la evaluación de proyectos esta tasa es utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones, además para indicar el atractivo del proyecto esta debe ser superior la tasa de rendimiento media o TMAR.

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

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencia\ entre\ tasas \left( \frac{VAN\ tasa\ menor}{VAN\ tasa\ menor - VAN\ tasa\ mayor} \right)$$

### 2.7.5.4. Costo/Beneficio

“Compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión” (SAPAG, 2008). Es una herramienta financiera que compara la relación entre los ingresos y egresos, la cual indica el beneficio por cada dólar invertido.

### 2.7.5.5. Periodo de recuperación de la Inversión

“Que la recuperación se da cuando dentro de un año el resultado obtenido del Flujo de Fondos totalmente netos se recupera la inversión” (Flores U, 2007). Es un instrumento de análisis financiero que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

### 2.7.5.6. Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio es una herramienta usada en el estudio económico para determinar el punto a partir del cual la empresa comienza a tener ganancias, considerando sus funciones de costo total y de ingreso total” ( NÚÑEZ, Z. , 2007). Es una herramienta de análisis financiero que permite hacer referencia donde el nivel de ventas de los costos fijos y variables están cubiertos es decir donde su beneficio es =0, es el punto donde sus costos y gastos se cruzan.

$$PEQ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{Pv - Cvu}$$

$$PE\$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variable Total}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

## 2.8. Empresa

“Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad” (Bravo Valdivieso, 2013). Es una institución u organización conformada por personas naturales o jurídicas que están dedicadas a una actividad la cual produzca rentabilidad para satisfacer necesidades de la sociedad.

### 2.8.1. Importancia de la empresa

La importancia de la empresa dentro de un sector es importante ya que se dinamiza la economía creando plazas de empleo. Además que en la empresa se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la

producción. Los beneficios que esta presenta en la sociedad son diversos. Los tres mas importantes son los siguientes:

- ✓ Favorece el progreso humano “como finalidad principal” al permitir dentro de ella la autorrealización de sus integrantes.
- ✓ Favorece directamente el avance económico de un país.
- ✓ Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

### **2.8.2. Estructura Organizacional**

La estructura técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones como niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

(Hernández & Hernández, 2008)

La estructura organizacional, es una estructura que comprende un sistema para definir las jerarquías y niveles de funciones de una empresa u organización, estas estructuras se adaptan a la actividad de la empresa, ya que se encarga de identificar puestos de trabajos y funciones.

### **2.8.3. Misión**

La misión de una organización es el propósito o razón de ella, declara lo que la empresa proporciona a la sociedad, el propósito exclusivo y fundamental que distingue a una empresa de otras de su tipo e identifica el alcance de sus operaciones con respecto a los productos que ofrece y los mercados que sirve.

(Whelen & Hunder, 2007)

La misión se refiere a un motivo o una razón de ser la empresa, parte de la planificación estratégica porque en esta se formulan los objetivos relacionados a la actividad que se está generando en esta, además sus objetivos están encaminados a corto plazo.

#### **2.8.4. Visión**

“En la visión se redacta lo que la empresa intenta alcanzar en el futuro utilizando todos sus recursos mediante un trabajo eficaz” (Friend & Zehl, 2008). La visión de una organización o empresa son los objetivos planteados a largo plazo de la institución lo que quieren llegar a ser utilizando recursos de forma eficaz y eficiente.

#### **2.8.5. Políticas**

Las políticas se las define como las directrices o caminos generales que se deben seguir para la toma de decisiones. Son conocidos como los límites para cualquier decisión. Estas son lineamientos que vienen desde niveles jerárquicos superiores es decir criterios generales de ejecución.

#### **2.8.6. Estrategias**

Una estrategia es un conjunto de objetivos planteados por la planificación estratégica es decir por la alta dirección y estas acciones son planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión.

#### **2.8.7. Administración**

“La administración es la planeación, organización, dirección y control de los recursos humanos y de otra clase, para alcanzar las metas de la organización con eficiencia y eficacia” (Jones, 2010). La administración es un conjunto de procesos para uso eficiente de los recursos además estos procesos: planificación, organización, dirección y control; se encuentran encaminados al logro de los objetivos planteados por una organización o empresa.

#### **2.8.8. Proceso administrativo**

“El conjunto de fases o etapas sucesivas a través de las cuales se efectúa la administración, mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral” (Koontz, 2008). La administración es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de los miembros de la organización y el empleo de todos los demás recursos organizacionales, con

el propósito de alcanzar las metas establecidas para la organización. Un proceso es una forma sistemática de hacer las cosas. Se habla de la administración como un proceso para subrayar el hecho de que todos los gerentes, sean cuales fueran sus aptitudes o habilidades personales, desempeñan ciertas actividades interrelacionadas con el propósito de alcanzar las metas que desean.

#### **2.8.8.1. Planeación**

La planeación es la primera función administrativa, por ser una base para las demás. Además, la planeación es la función administrativa que define cuáles son los objetivos a seguir y qué se debe hacer para alcanzarlos. Se trata de un modelo teórico para la acción futura. Comienza con la definición de objetivos y detalla los planes para lograrlos de la mejor manera posible. (Chiavenato, 2009)

La planeación es de vital importancia dentro del proceso administrativo la cual es la que precede las demás etapas, la cual implica hacer la elección de las decisiones más importantes que se realizarán a un futuro, durante esta etapa la organización toma una postura más real de las actividades a desarrollarse, plantea objetivos para obtenerse a futuro.

#### **2.8.8.2. Organización**

“Organizar es el proceso de establecer el uso ordenado de todos los recursos del sistema administrativo” (Whelen & Hunder, 2007). La organización es una etapa del proceso administrativo la cual se encarga de organizar y dirigir todos los recursos de una manera adecuada y eficiente, generando mayor rentabilidad al eliminar procesos o tiempos ineficientes.

#### **2.8.8.3. Dirección**

Una vez definida la planeación y establecida la organización, resta hacer que las cosas avancen y sucedan. Este es el papel de la dirección: accionar y dinamizar a la empresa. La dirección está relacionada con la acción y tiene que ver con las personas.

Está directamente relacionada con la actuación de los recursos humanos.

(Chiavenato, 2009)

La dirección en el proceso administrativo es de mucha importancia ya que es la de dirigir un número de personas, actividades, procesos para que todo este encaminado optimizando recursos y proyectando mayor rentabilidad.

#### **2.8.8.4. Control**

“Es la fase del proceso administrativo que mide y evalúa el desempeño y toma la acción correctiva cuando se necesita, de este modo, el control es proceso esencial regulador” (Chiavenato, 2009). Dentro del proceso administrativo el control es la etapa donde se verifican las actividades, procesos que se realizan dentro de la organización; el control sirve para determinar falencias y ayuda tomando acciones correctivas inmediatas así evitando pérdidas.

#### **2.8.9. Manuales**

Los Manuales son los instrumentos normativos que contienen en forma breve, clara, descriptiva y explícita información referente a la historia, fundamento legal y administrativo, objetivos generales y/o específicos, atribuciones, funciones, políticas, normas generales y/o específicas de operación, estructura orgánica y organigrama, así como la descripción narrativa y gráfica de los procedimientos de una Dependencia, Unidad Administrativa, Órgano Desconcentrado, Órgano Político-Administrativo o Entidad. (Koontz, 2008)

Instrumento administrativo que contiene en forma explícita, ordenada y sistemática información sobre objetivos, políticas, atribuciones, organización y procedimientos de los órganos de una institución; así como las instrucciones o acuerdos que se consideren necesarios para la ejecución del trabajo asignado al personal, teniendo como marco de referencia los objetivos de la institución.

### **2.8.9.1. Manual administrativo**

Los manuales administrativos son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación para registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática tanto la información de una organización (antecedentes, legislación, estructura, objetivos, políticas, sistema, procedimientos, elementos de calidad, etc.) como las instrucciones y lineamientos necesarios para que desempeñe mejor sus tareas. (Koontz, 2008)

El manual administrativo es un documento que contiene métodos, herramientas, instrucciones, de cada puesto de trabajo la cual sirve para el funcionario tenga un listado de funciones a desempeñar, los manuales administrativos son informaciones sistemáticas organizadas para el cumplimiento de actividades.

### **2.8.10. Impactos**

“Es el resultado de los efectos de un proyecto empresarial” (Arboleda Vélez, 2013). Los impactos son todas las transformaciones que ocurren en el macro y micro entorno causados por actividades tanto administrativas como ejercicio de proyectos así como de naturaleza, estos impactos pueden ser negativos como positivos todo depende del punto de vista del observador.

#### **2.8.10.1. Impacto social**

“Parte de la evaluación económica, a la cual se hacen ajustes basados en el objetivo nacional de redistribución a los sectores de la población de menos ingresos” (Arboleda Vélez, 2013). El impacto social concede todo los cambio que se pueden hacer en los planes nacionales en beneficio a los sectores vulnerables.

### **2.8.10.2. Impacto Económico**

“Utiliza los precios económicos también llamados precios de eficiencia o precios sombra o precios de cuenta” (Arboleda Vélez, 2013). Es todo impacto que incide en la economía del sector, donde se implementara el proyecto esto se refiere a la dinamización de la economía.

### **2.8.10.3. Impacto Financiero**

Se basa en las sumas de dinero que el inversionista recibe, entrega o deja de recibir y emplea precios al mercado o precios financieros para estimar las inversiones, los costos de operación y de financiación y los ingresos que genera el proyecto.

(Arboleda Vélez, 2013).

Es todo impacto que incide en el análisis financiero dentro de la organización, los cuales serán analizados por la alta gerencia quienes evaluarán para la correspondiente toma de decisiones.

### **2.8.10.4. Impacto Ambiental**

“Busca asegurar que el proyecto no traerá consigo impactos negativos sobre el medio ambiente” (Arboleda Vélez, 2013). Es el impacto negativo en el medio ambiente es el efecto que causa por la implementación de nuevos proyectos que no cuenten con el manejo de políticas ambientales.

### **2.8.11. Normativa Legal**

La Hostería se rige bajo la siguiente normativa legal:

- Ley de Régimen Tributario Interno
- Ley de Compañías
- Ley de Seguridad Social
- El Código de Trabajo
- El Ministerio de Turismo
- El Ministerio de Relaciones Laborales

- El Ministerio de Salud Pública

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Presentación**

La realización de actividades lejos del hogar a incrementado dejando el sedentarismo a un lado e incrementando actividades como salir de visita a centros recreativos, contemplación de paisajes y atractivos naturales, generando actividad económica en cada sitio turístico por la venta de bienes y servicios.

El turismo hoy en día es uno de los factores más importantes y de relevancia para el Gobierno Central ya que es una oportunidad de reactivación económica debido al decrecimiento del precio del petróleo, por tal razón la magnitud de este proyecto que se pretende poner en acción necesita investigación acerca de variables profundas que permitan al investigador demostrar que el producto o servicio a implementar tenga la oportunidad de ser puesto en el mercado, cumpliendo con todas las expectativas y necesidades del cliente .

Se pretende analizar las variables tales como: oferta, demanda, servicio, precios, comercialización y publicidad : además a través de este estudio se debe identificar puntos importantes los cuales ayudaran a un mejor manejo a futuro ajustándose a la realidad e impacto que se requiera.

El estudio de mercado para la creación de una hostería en la parroquia San José de Quichinche debe despejar todas las inquietudes en cuanto a la demanda que se va a cubrir además de la oferta de la competencia, por tal motivo esta implementación motivara a la dinamización de la economía aún más en el Cantón Otavalo.

## **3.2. Objetivos del estudio de mercado**

### **3.2.1. Objetivo general**

Realizar un estudio de mercado que permita cuantificar el volumen de demanda y oferta de los productos o servicios por parte de la hostería , y determinar la viabilidad del proyecto.

### **3.2.2. Objetivos específicos**

- Determinar la demanda de los servicios por parte de la Hostería en el mercado turístico de la ciudad.
- Establecer la oferta de los diferentes servicios por parte de otras hosterías en el mercado, para ver qué nivel de ésta puede cubrir la empresa.
- Identificar las estrategias según Michael Porter , y estrategias de comercialización para implementarlas como oferta de los servicios.
- Establecer los precios requeridos al cliente por cada uno de los servicios y productos que se van a ofrecer en la Hostería.

## **3.3. Identificación del Servicio**

### **3.3.1. Servicio de hospedaje**

El servicio de hospedaje será en cabañas para uso de 6 personas, las cuales contarán con una plaza familiar y dos literas, además contarán con un balcón el cual contiene hamacas para el descanso, así como una chimenea; la cabaña será de estilo campestre basada en la tendencia de cultura que representa la interculturalidad del cantón Otavalo, la cual poseerá de un ambiente confortable con adecuaciones, servicios necesarios para un descanso complaciente rodeada de naturaleza viva.

### **3.3.2. Servicio de Restaurante**

El servicio de restaurante contará con menús típicos y tradicionales de la sierra ecuatoriana así como del cantón Otavalo y de las culturas reconocidas, sus platos serán preparados con productos cultivados de la zona.

### **3.3.3. Servicio de Áreas Húmedas**

El servicio de áreas húmedas está considerada como el atractivo Premium de la hostería ya que se encuentra dirigida a todas las edades de los clientes, contara con un área de 39,78 m<sup>2</sup> considerando el área infantil, además de poseer sauna, turco e hidromasaje, duchas y vestidores. Esta pretende ser una de las principales áreas como atractivo de servicio de la Hostería ya que a diferencia de otras hosterías del sector no cuentan con esta prestación de servicio, esta área esta presta para todas las condiciones necesarias para la práctica y recreación de la familia.

### **3.3.4. Servicio de Paseos por senderos**

Esta actividad se lo realizara por los senderos que pertenecen a la parroquia San José de Quichinche así como por la zona donde estará situada la hostería, donde el turista pueda sentirse rodeado de naturaleza y pueda disfrutar de la flora y la fauna así como de vistas maravillosas hacia los volcanes: Taita Imbabura, Mama Cotacachi, Fuya fuya; además de estos lugares se puede hacer cabalgata hacia las cascada de taxopamba ubicada a 10 km de la hostería por senderos naturaleza atravesando la montaña y recorriendo camino de herradura así como chaquiñanes y empedrados.

### **3.3.5. Otros servicios**

La hostería va ofrecer a sus clientes áreas de recreación deportiva tales como cancha de fulbito, vóley así como áreas infantiles, salón de juegos de mesa ( billar, pin-pon, fútbolín, wifi ), además dentro de esta sala existirá un karaoke para uso exclusivo de los clientes que se hospeden en el lugar.

Además contendrá un pequeño zoológico para la interrelación de los animales de granja tales como (llamingos, vacas, gallinas, cuyes, chanchos), haciendo de este servicio un complemento para los turistas que se encuentren en la Hostería.

### **3.4. Variables del Estudio de Mercado**

- Demanda
- Oferta
- Comercialización
- Precio
- Estrategias

#### **3.4.1. Indicadores que definen las variables**

##### **3.4.1.1.Demanda**

- Población
- Mercado Meta
- Cantidad Total Demandada para Hosterías
- Proyección de la demanda

##### **3.4.1.2.Oferta**

- Análisis de la competencia.
- Cantidad total ofertada.
- Proyección de la oferta.
- Proveedores.

##### **3.4.1.3.Comercialización**

- Análisis de Publicidad para la promoción del Servicio
- Estrategia de Diferenciación de Michael Porter.

##### **3.4.1.4.Precio**

- Análisis de los precios por servicio

### CUADRO NO.3 MATRIZ VARIABLES ESTUDIO TÉCNICO

CUADRO N. 3 Matriz variables estudio técnico

Objetivos	Variable	Indicadores	Fuente	Instrumento
Determinar la demanda del servicio a implementar en el mercado turístico de la ciudad.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Población</li> <li>• Mercado Meta</li> <li>• Cantidad Total Demandada para Hosterías</li> <li>• Proyección de la demanda</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Secundaria</li> <li>• Primaria</li> <li>• Secundaria</li> <li>• Secundaria</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigación</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Investigación</li> <li>• Investigación</li> </ul>
Establecer la oferta del servicio turístico en el mercado para ver qué nivel de ésta puede cubrir la empresa	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de la competencia.</li> <li>• Cantidad total ofertada.</li> <li>• Proyección de la oferta.</li> <li>• Proveedores.</li> </ul>	Primaria	• Observación
Identificar las estrategias según Michael Porter , y las estrategias de comercialización para implementarlas como oferta	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de Medios de Publicidad para la promoción del servicio</li> <li>• Estrategia de Diferenciación de Michael Porter.</li> </ul>	Primaria	• Encuesta
Establecer los precios adecuados de cada uno de los servicios y productos que se van a ofrecer en la Hostería.	Precio	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de los precios por servicio</li> </ul>	Primaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observación</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Costos de Producción</li> </ul>

Elaborado : Por el Autor.

### 3.5. Segmentación del Mercado

#### 3.5.1. Población

Los datos referenciales están basados en el número de turistas que han visitado la ciudad de Otavalo durante el año 2015, proporcionada por el grupo de consultores quienes realizaron el plan de turismo 2015 del GAD de Otavalo.

*Tabla 16 Población muestra # turistas visitan la ciudad de Otavalo*

<b>Año</b>	<b>Número de turistas</b>
2015	250000 personas

Fuente: Plan de Turismo de Otavalo 2015.

Elaborado : Por el Autor.

La segmentación demográfica corresponde que de 250000 turistas que llegan a la ciudad de Otavalo el 70% corresponde al turista extranjero, y el 30% al turista nacional (Plan de Turismo Otavalo 2015). Además la segmentación psicográfica nos permitió conocer que el 50% de turistas tienen tiempo de estadía de más de 1 día y el 37% de estos prefieren hospedarse en alojamientos de segunda categoría.

### **3.5.2. Mercado meta**

El mercado potencial para la implementación del estudio de factibilidad para la creación de la Hostería en la Parroquia San José de Quichinche serán los turistas nacionales (30%) y extranjeros (70%) que visitan la Ciudad de Otavalo y su estancia sea de más de 1 día. Por lo que 125000 turistas son nuestro mercado meta.

### **3.5.3. Muestra**

La muestra es una parte de la población a la que se selecciona, se mide y se observa, mediante la aplicación de la fórmula respectiva, para obtener una información confiable y suficiente la misma que es importante para el desarrollo de la presente investigación.

Para la presente investigación se utilizó la siguiente fórmula, que se desarrolló y aplicó de manera adecuada y precisa.

Fórmula Matemática del Tamaño de la Muestra:

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

La simbología de esta fórmula se presenta de la siguiente manera:

n = Tamaño de la muestra, o el número de unidades a determinarse de la población total.

$N$  = Universo o población total en número de unidades.

$\delta^2$  = Varianza de la población, o valor constante equivalente a 0.25

$Z^2$  = Valor obtenido mediante niveles de confianza con el que se realiza el tratamiento de las estimaciones, misma que equivale a 1,96 y que varía según la necesidad.

$(N-1)$  = Corrección para muestras mayores a 30.

$e^2$  = Límite aceptable de error muestral utilizado 5%

Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{125000 \times 0,5^2 \times 1,96^2}{0,05^2 (125000 - 1) + 0.25^2 \times 1,96^2}$$

$$n = 380$$

Una vez aplicada la fórmula se logró determinar que la muestra total para la aplicación de encuestas es de 380 personas.

### **3.6. Mecánica operativa del Estudio de mercado**

Para la realización del presente estudio de mercado se ha propuesto como herramienta de investigación utilizar la encuesta la cual contiene catorce preguntas las cuales ayudaran a identificar las variables a determinar. Esta encuesta será aplicada en el Cantón Otavalo con la programación de dos fines de semana a un 70% de turistas extranjeros y el 30 % turistas nacionales.

### 3.7. Evaluación y análisis de la información

#### 3.7.1. Encuesta dirigida a los turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo.

##### 1.- ¿Cuál es su lugar de procedencia?

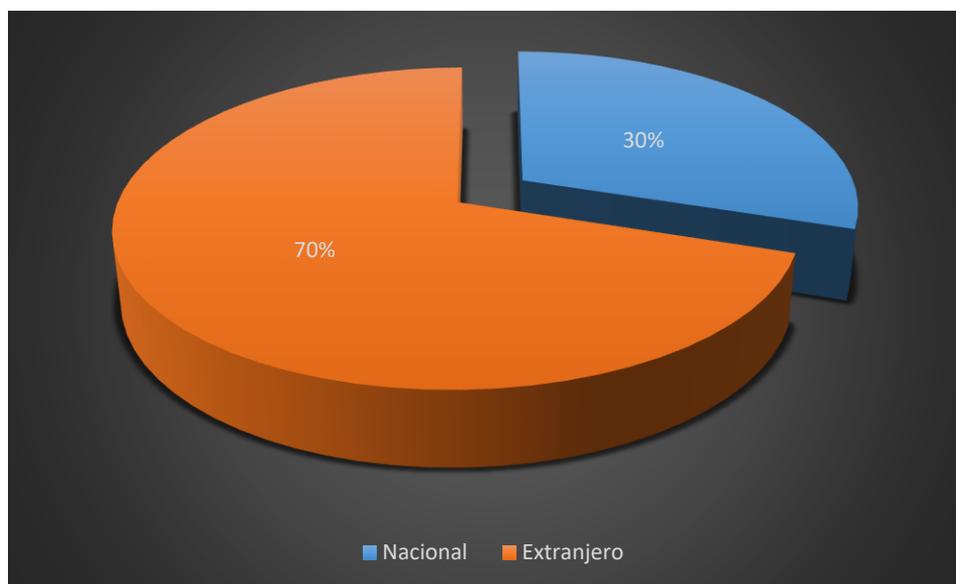
*Tabla 17 Lugar de Procedencia de los Turistas*

Origen	Frecuencia	Porcentaje
Nacional	114	30%
Extranjero	266	70%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 5 Origen del Turista*



Fuente: Tabla N #17.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

La mayoría de los encuestados respondieron que son visitantes extranjeros, que visitan el cantón Otavalo, y en menor porcentaje es el turista nacional.

## 2.-¿Con que frecuencia visita el cantón Otavalo ?

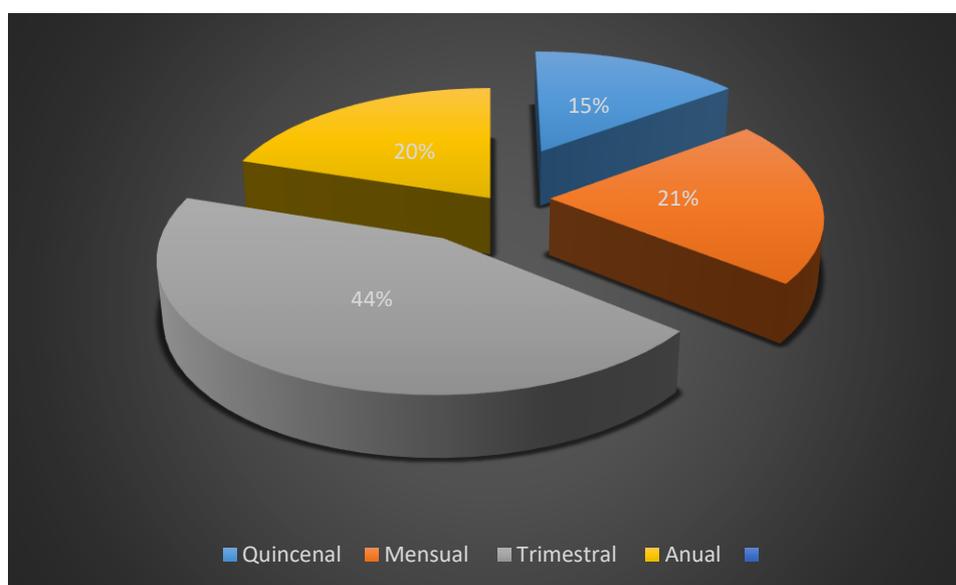
Tabla 18 Frecuencia de visita al Cantón Otavalo

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Quincenal	56	15%
Mensual	80	21%
Trimestral	168	44%
Anual	76	20%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 6 Frecuencia de Visita al Cantón Otavalo



Fuente: Tabla N #18.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

La mayoría de las personas encuestadas respondieron que visitan al cantón Otavalo cada tres meses, seguido se encuentran una frecuencia mensual y anual y en menor porcentaje de frecuencia corresponde a visitas cada quince días.

### 3.- ¿Con cuántas personas usted acostumbra a viajar?

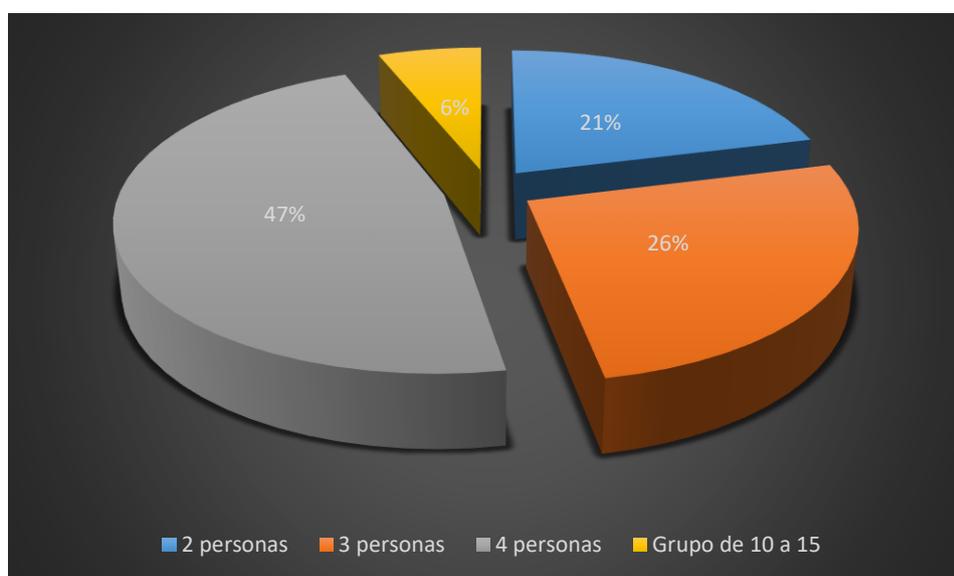
Tabla 19 Número de acompañantes por viaje

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
2 personas	80	21%
3 personas	99	26%
4 personas	178	47%
Grupo de 10 a 15	23	6%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 7 Número de acompañantes por viaje



Fuente: Tabla N#19.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

Un alto porcentaje respondió que acostumbra a viajar con un número de 4 personas, el siguiente con tres personas, y en frecuencias menores entre dos personas y en un grupo de aproximadamente 10 a 15 personas.

#### 4.- ¿Qué actividades usted tiene planeado hacer en esta ciudad ?

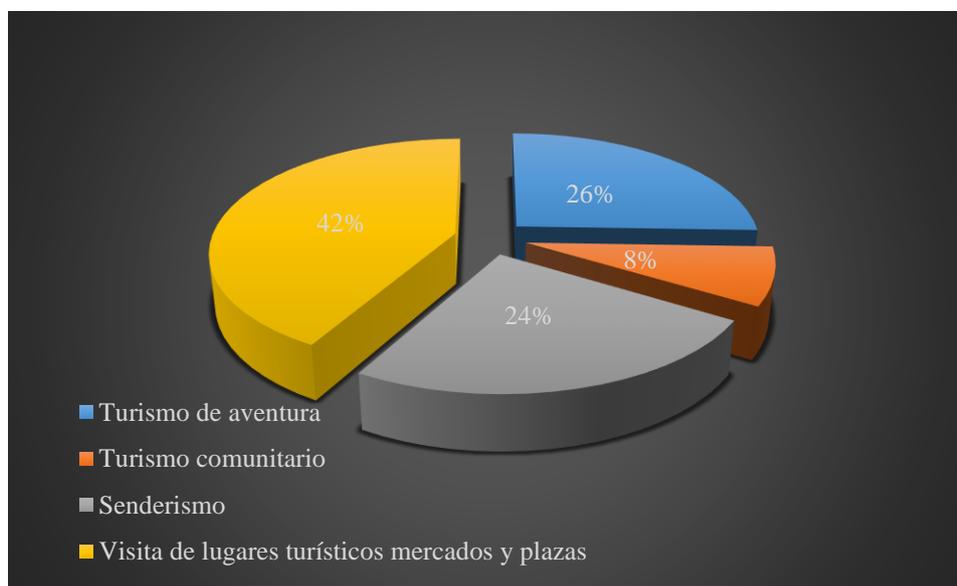
Tabla 20 Actividades que Ofrece el Cantón Otavalo

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Turismo de aventura	97	26%
Turismo comunitario	31	8%
Senderismo	93	24%
Visita de lugares turísticos mercados y plazas	159	42%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 8 Actividades que se puede realizar



Fuente: Tabla N #20.

Elaborado : Por el Autor.

#### • Análisis

Según la opinión de los encuestados las actividades que les gustaría realizar en la visita al cantón Otavalo es visitar los lugares turísticos como mercados y plazas, seguido el turismo de aventura y senderismo, en menor frecuencia los encuestados respondieron que les gustaría realizar actividades de turismo comunitario.

## 5.- ¿Cuáles son los factores que determinan su decisión al momento de visitar sitios turísticos?

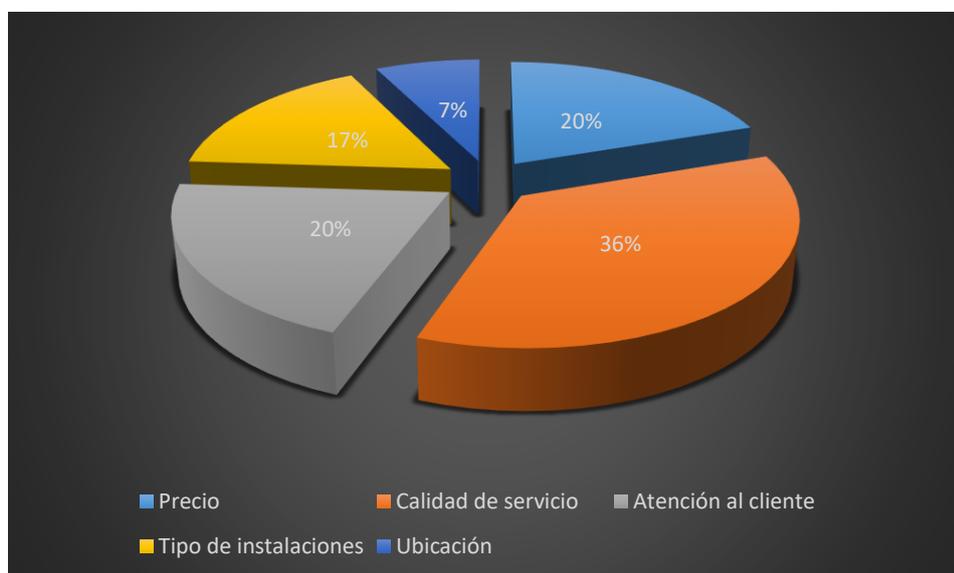
Tabla 21 Factores al momento de visitar sitios turísticos

Servicio	Frecuencia	Porcentaje
Precio	75	20%
Calidad de servicio	136	36%
Atención al cliente	78	21%
Tipo de instalaciones	63	17%
Ubicación	28	7%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 9 Factores que determinan al momento de visitar



Fuente: Tabla N#21.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

La mayor parte de los encuestados opinaron que la calidad del servicio es un factor determinante al momento de visitar, así como la atención al cliente, el precio, y por último la ubicación.

## 6.- Indique cuales son los beneficios que Ud. busca al acudir a un sitio turístico.

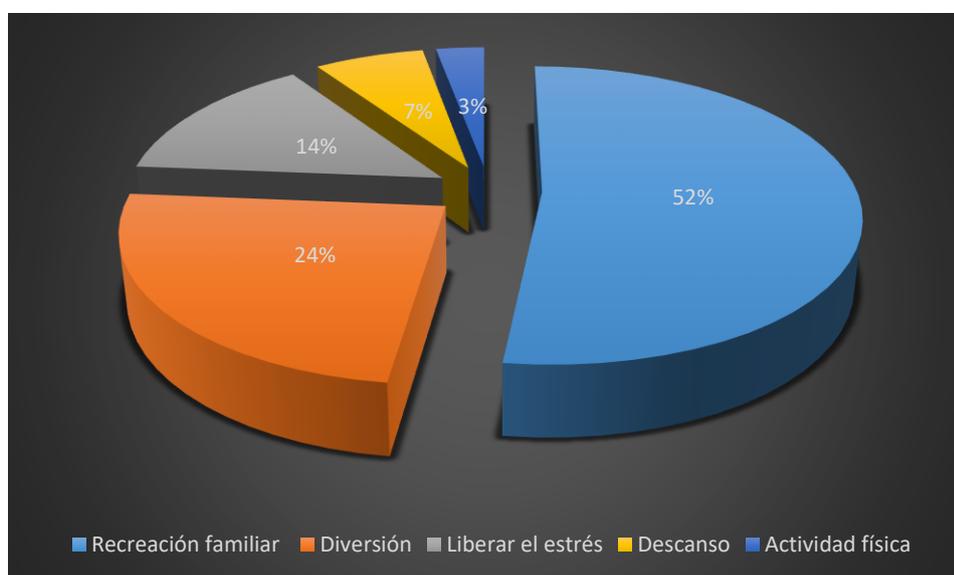
Tabla 22 Beneficios de sitios turísticos

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Recreación familiar	198	52%
Diversión	92	24%
Liberar el estrés	54	14%
Descanso	25	7%
Actividad física	11	3%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 10 Beneficios al acudir a un sitio turístico



Fuente: Tabla N#22.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

De todos los encuestados la mayoría respondieron que acuden a los sitios turísticos por recreación familiar mientras otro porcentaje menor que el anterior respondieron a sitios turísticos por diversión y en porcentajes menores a liberar el estrés, por descanso, y actividades física.

## 7.- ¿De los siguientes sitios turísticos cuales son de su interés de visitar ?

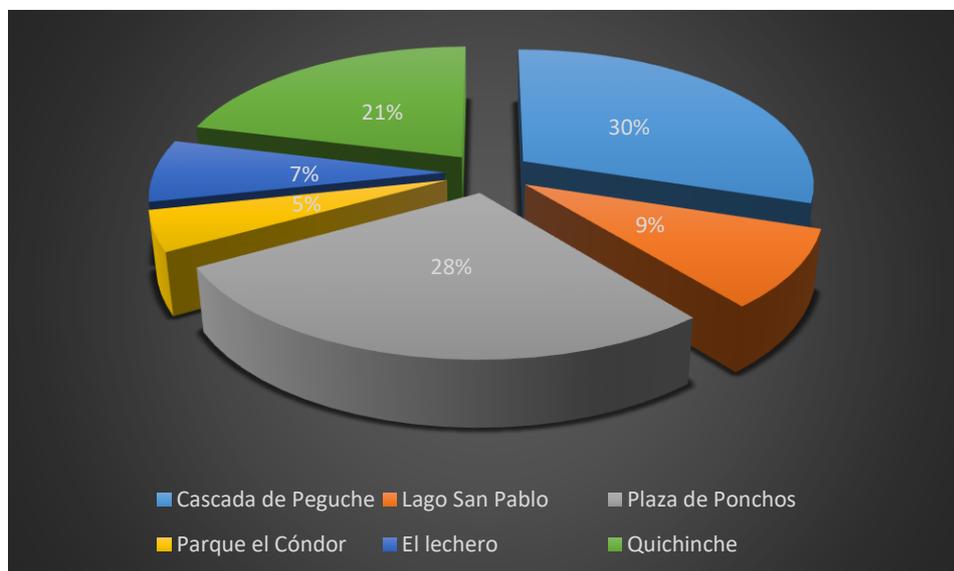
Tabla 23 Sitios turísticos

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Cascada de Peguche	114	30%
Lago San pablo	35	9%
Plaza de ponchos	105	28%
Parque el cóndor	18	5%
El lechero	28	7%
Quichinche	80	21%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 11 Sitios turísticos que acuden con frecuencia



Fuente: Tabla N#23.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

Los sitios turísticos que acuden los turistas con frecuencia es la cascada de Peguche, seguido de la plaza de ponchos, la parroquia San José de Quichinche, con menos frecuencia de visita son el Lago San Pablo, El lechero, y el Parque El Cóndor.

## 8.- ¿Cuál de los siguientes tipos de Hospedaje usted tiene preferencia para alojarse?

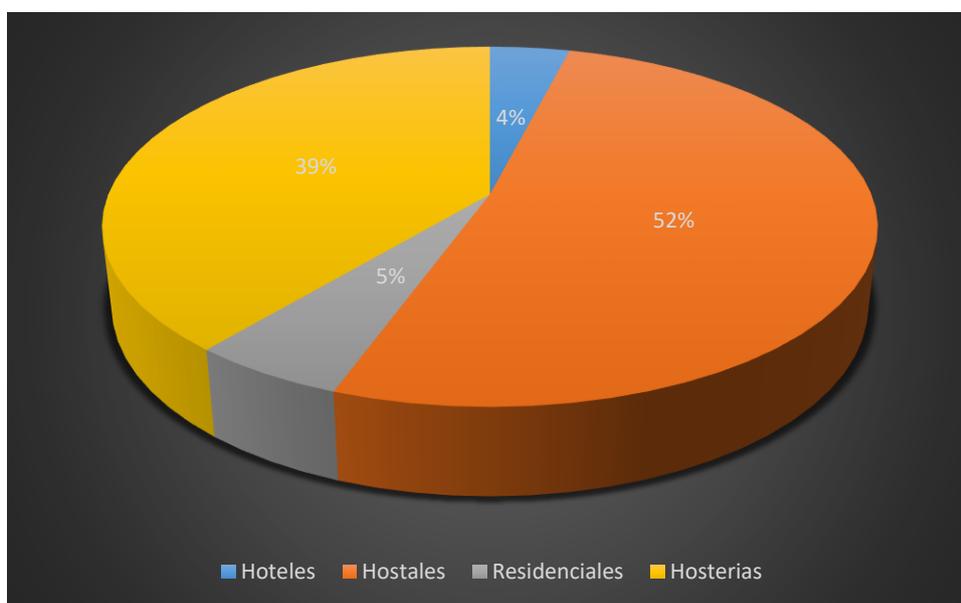
Tabla 24 Tipos de Hospedaje

TIPO DE HOSPEDAJE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hoteles	15	4%
Hostales	196	52%
Residenciales	21	6%
Hosterías	148	39%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 12 Tipos de Hospedaje



Fuente: Tabla N#24.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

La mayoría de turistas prefieren hospedarse en Hostales, las hosterías forman parte de lugar de alojamiento con mayor frecuencia, las residenciales y hoteles se encuentran en menores frecuencias.

**9.- ¿Conoce usted una hostería a nivel local que preste todos estos servicios: alojamiento, restaurante, piscina, sauna, turco e hidromasaje, paseos por senderos, tours por los atractivos del cantón?**

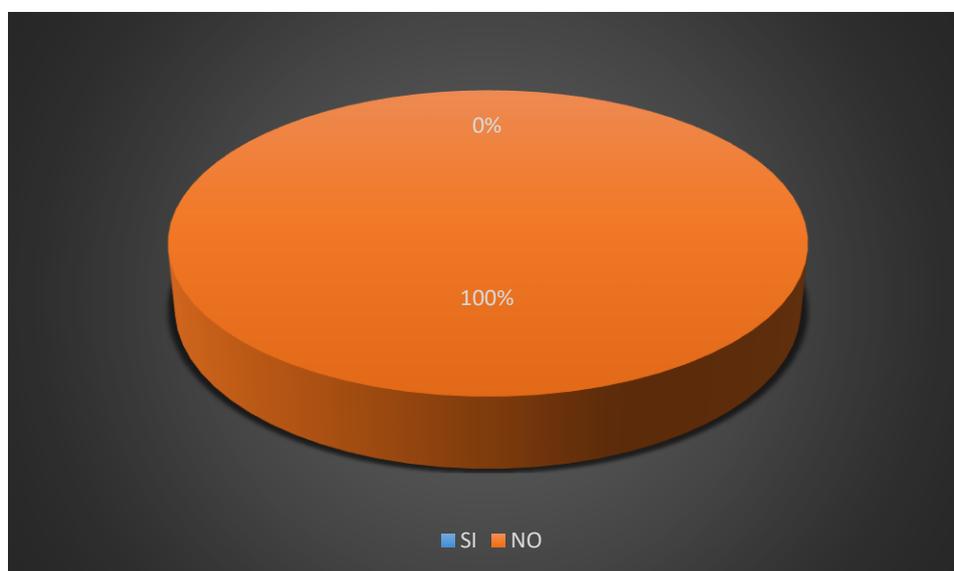
*Tabla 25 Competencia de alojamiento*

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	380	100%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 13 Hosterías a nivel local con todos los servicios*



Fuente: Tabla N#25.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

Según los datos arrojados por las encuestas todos los encuestados no conocen una hostería en el cantón Otavalo que cuenten con todos los servicios tales como: alojamiento, restaurante, piscina, sauna, turco e hidromasaje, paseos por senderos.

**10.- ¿Usted se hospedaría en una hostería a nivel local que preste todos los servicios como: alojamiento, restaurante, piscina, sauna, turco e hidromasaje, paseos por senderos, tours por los atractivos del cantón?**

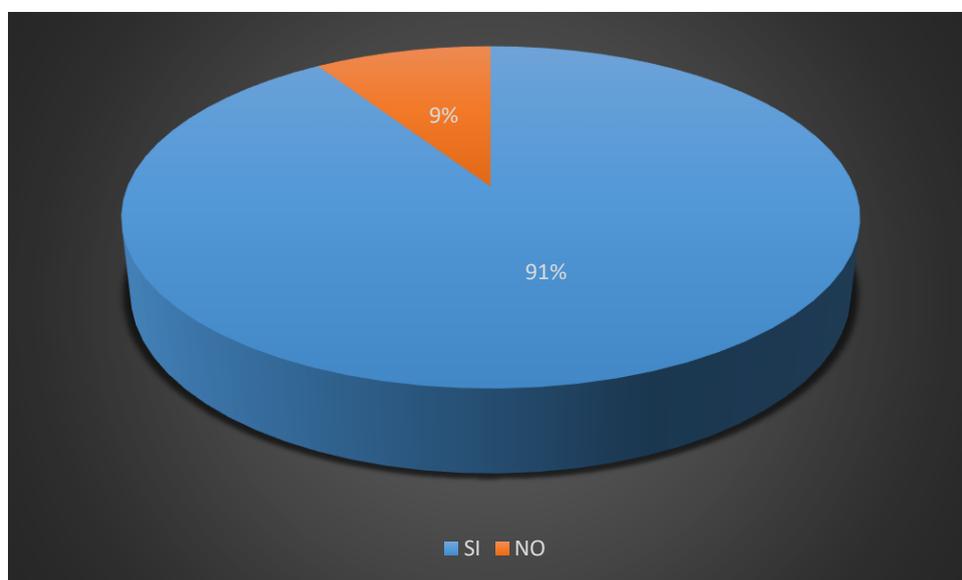
*Tabla 26 Hospedaje*

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Si	345	91%
No	35	9%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 14 Decisión de Hospedaje*



Fuente: Tabla N#26.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

Según los datos arrojados por las encuestas, la mayoría de los encuestados se hospedarían en una Hostería que preste de todos los servicios.

## 11.- ¿Con que frecuencia usted se alojaría en esta hostería?

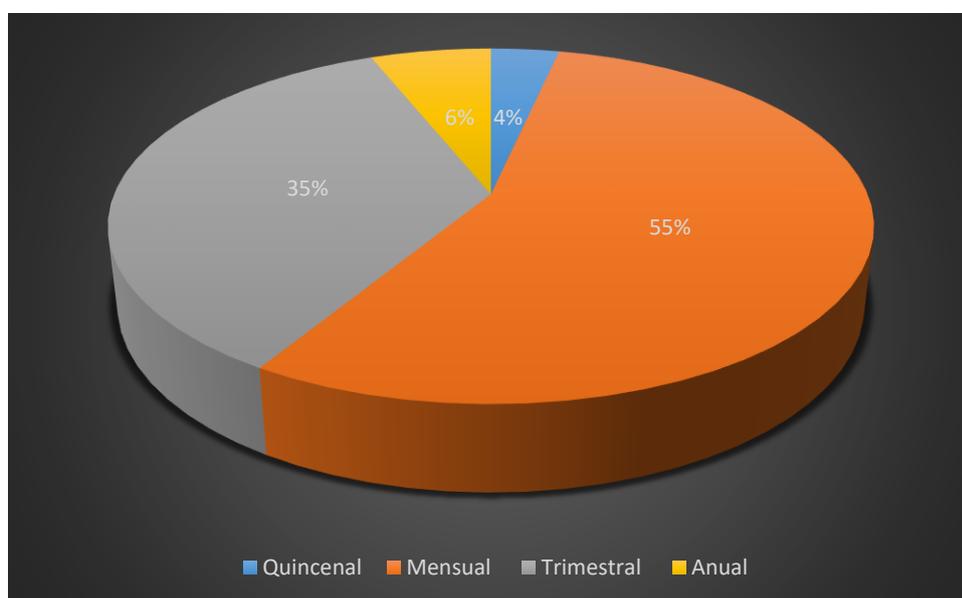
Tabla 27 Frecuencia de Hospedaje en la Hostería

Actividad	Frecuencia	Porcentaje
Quincenal	13	3%
Mensual	210	55%
Trimestral	134	35%
Anual	23	6%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 15 Frecuencia de Hospedaje en la Hostería



Fuente: Tabla N#27.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

Podemos decir que la mayor parte de la población muestra encuestada respondieron que se hospedaría cada mes en una hostería que le ofrezca todos los servicios, seguido de una frecuencia trimestral, y en menor proporciones frecuencias anuales y quincenales.

## 12.- ¿En qué sector o límite prefiere usted alojarse?

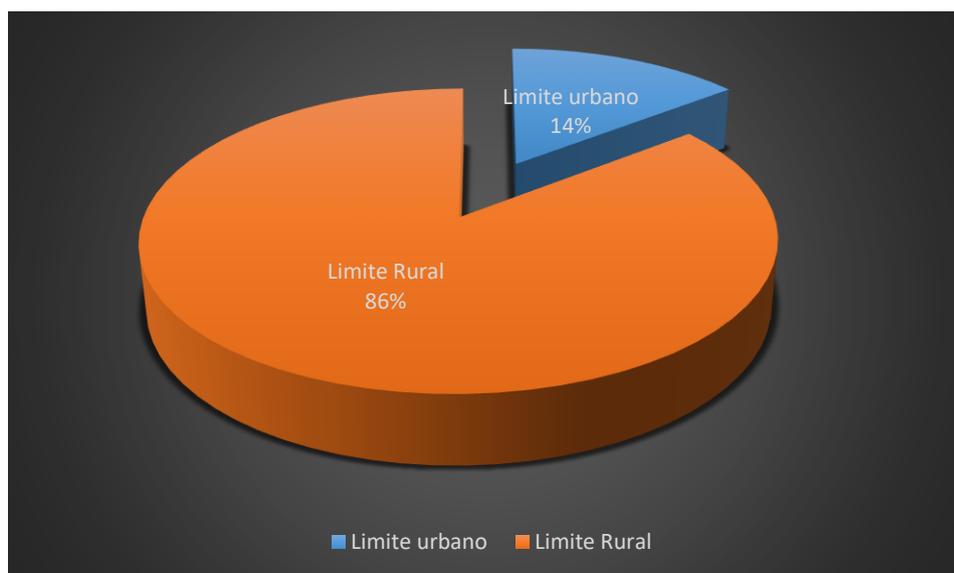
Tabla 28 Ubicación del Hospedaje

Ubicación	Frecuencia	Porcentaje
Límite urbano	55	14%
Límite Rural	325	86%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 16 Preferencia de alojamiento



Fuente: Tabla N#28.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

Los encuestados respondieron que les gustaría alojarse en el límite rural del Cantón Otavalo en mayor parte y en menor parte respondieron que les gustaría alojarse dentro de la zona urbana.

**13.- En caso de que Ud. Requiera los servicios de la hostería, ¿cuánto estaría dispuesto a pagar por servicio?**

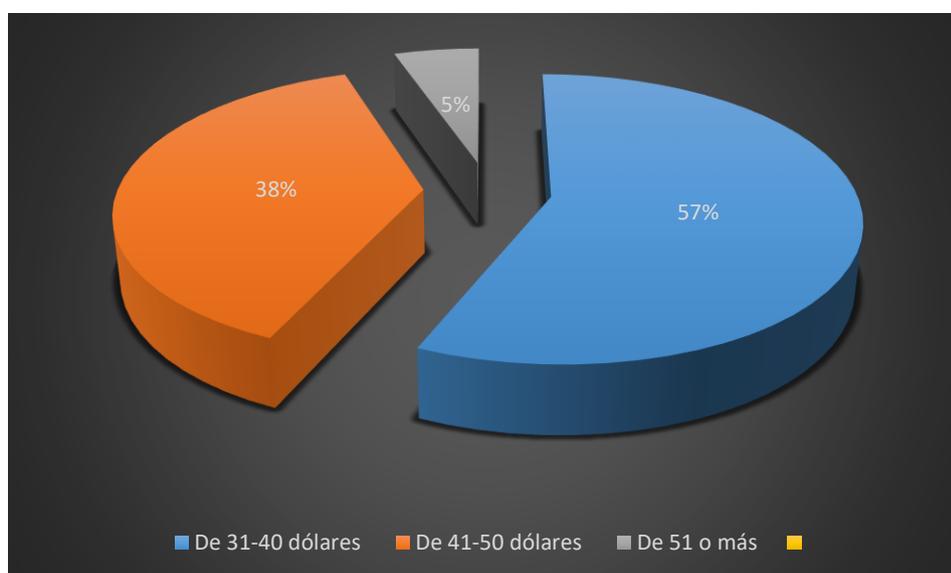
*Tabla 29 Valor del servicio de hospedaje*

Hospedaje	Frecuencia	Porcentaje
De 31-40 dólares	215	57%
De 41-50 dólares	145	38%
De 51 o más	20	5%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 17 Valor del servicio de hospedaje*



Fuente: Tabla N#29.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

Según los datos realizados a los turistas que visitan el cantón Otavalo y respecto a la pregunta #9 el la mayoría de estos estarían dispuestos pagar por el servicio de alojamiento entre el rango de 31 a 40 dólares por noche de hospedaje por persona.

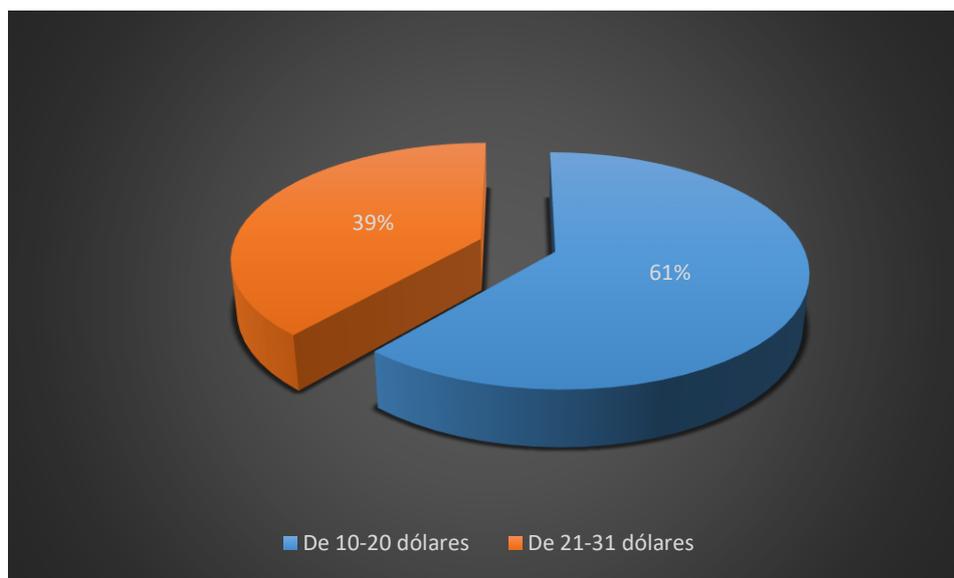
*Tabla 30 Valor del servicio de Restaurante*

<b>Restaurante</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 10-20 dólares	233	61%
De 21-31 dólares	147	39%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 18 Valor del servicio de Restaurante*



Fuente: Tabla N#30.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

La mayoría de encuestados pagarían de 19 a 20 dólares por el servicio de alimentación.

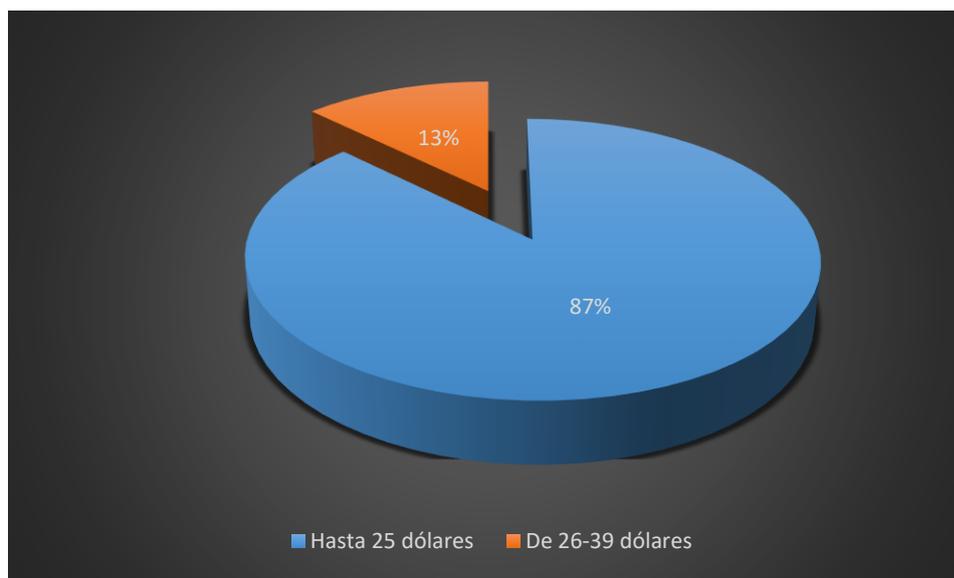
*Tabla 31 Valor de servicio paseos por senderos*

<b>Paseos por senderos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Hasta 25 dólares	332	87%
De 26-39 dólares	48	13%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 19 Valor del servicio paseos por senderos*



Fuente: Tabla N#31.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

La mayoría de los encuestados respondieron que aceptaría pagar hasta 25 dólares por el servicio de paseos por senderos.

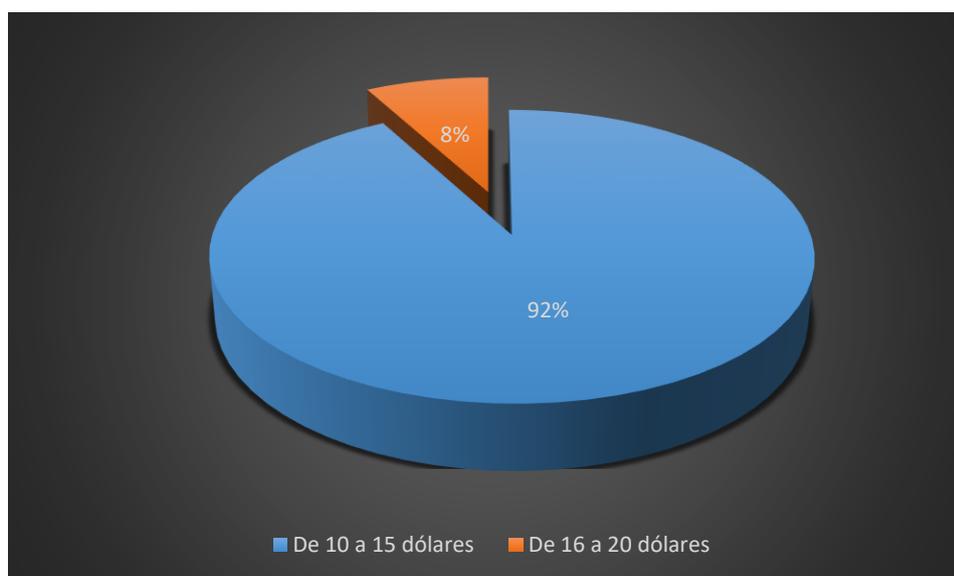
*Tabla 32 Valor de servicio de Áreas húmedas*

<b>Piscina sauna turco e hidromasaje</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 10 a 15 dólares	350	92%
De 16 a 20 dólares	30	8%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 20 Valor del servicio áreas húmedas*



Fuente: Tabla N#32.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

La mayoría de los visitantes estarían dispuestos a pagar de 10 a 15 dólares por el servicio de Piscina, Hidromasaje, Sauna, Turco y Piscina polar.

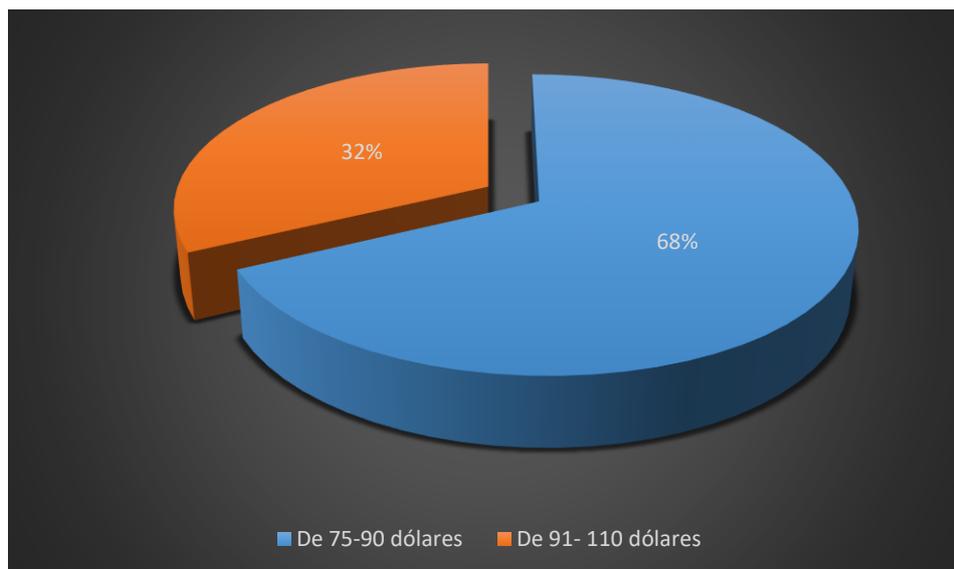
*Tabla 33 Valor paquete completo de servicios*

<b>Paquete completo (Desayuno-Menú-Hospedaje-Áreas Húmedas)</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
De 75-90 dólares	258	68%
De 91- 110 dólares	122	32%
<b>TOTAL</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 21 Valor del Paquete completo*



Fuente: Tabla N#33.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

Más de la mitad de los encuestados respondió que pagaría entre un valor de 75 a 90 dólares por todos los servicios que presta la hostería.

#### 14.-¿Con que frecuencia por tipo de servicio usted acudiría más a menudo?

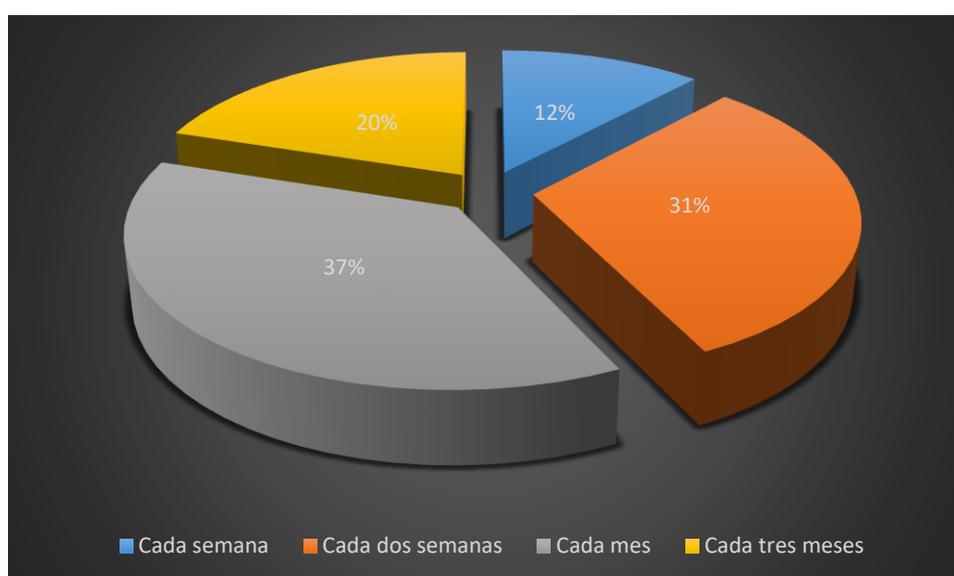
Tabla 34 Frecuencia restaurante

Restaurante	Frecuencia	Porcentaje
Cada semana	45	12%
Cada dos semanas	118	31%
Cada mes	141	37%
Cada tres meses	76	20%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 22 Frecuencia de Restaurante



Fuente: Tabla N#34.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

La tercera parte de los encuestados respondieron que acudirían a este servicio cada mes.

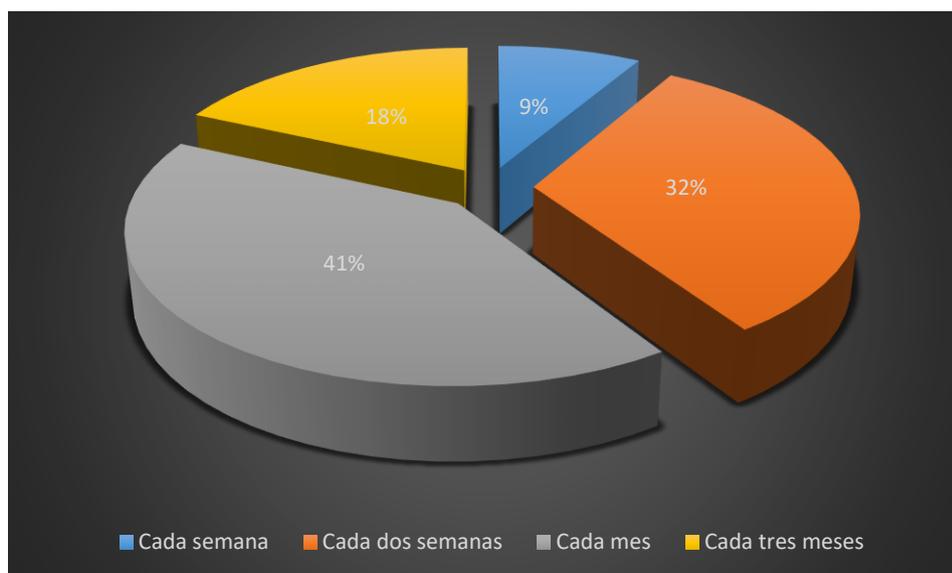
*Tabla 35 Frecuencia áreas húmedas*

Servicio de piscina sauna y turco	Frecuencia	Porcentaje
Cada semana	32	8%
Cada dos semanas	123	32%
Cada mes	156	41%
Cada tres meses	69	18%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 23 Frecuencia de áreas húmedas*



Fuente: Tabla N#35.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

Menos de la mitad de todos los encuestados respondieron que aceptarían ir cada mes al servicio de Áreas Húmedas.

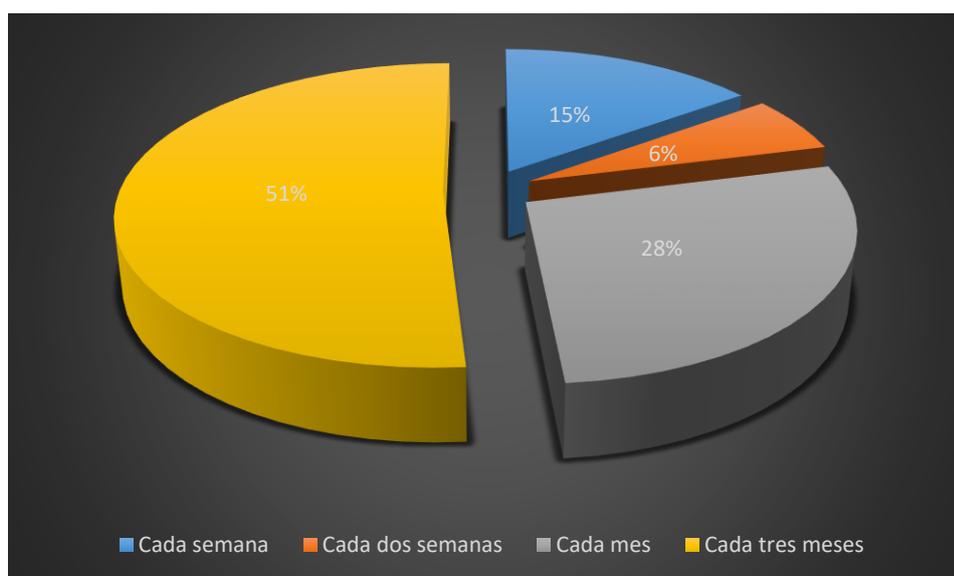
*Tabla 36 Frecuencia paseos por senderos*

<b>Paseos por senderos</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Cada semana	57	15%
Cada dos semanas	23	6%
Cada mes	105	28%
Cada tres meses	195	51%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 24 Frecuencia de paseos por senderos*



Fuente: Tabla N#36.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

La mayoría de encuestados respondieron que utilizarían el servicio de paseos por senderos cada tres meses.

## 15.- ¿Cuál es el medio de comunicación de su preferencia?

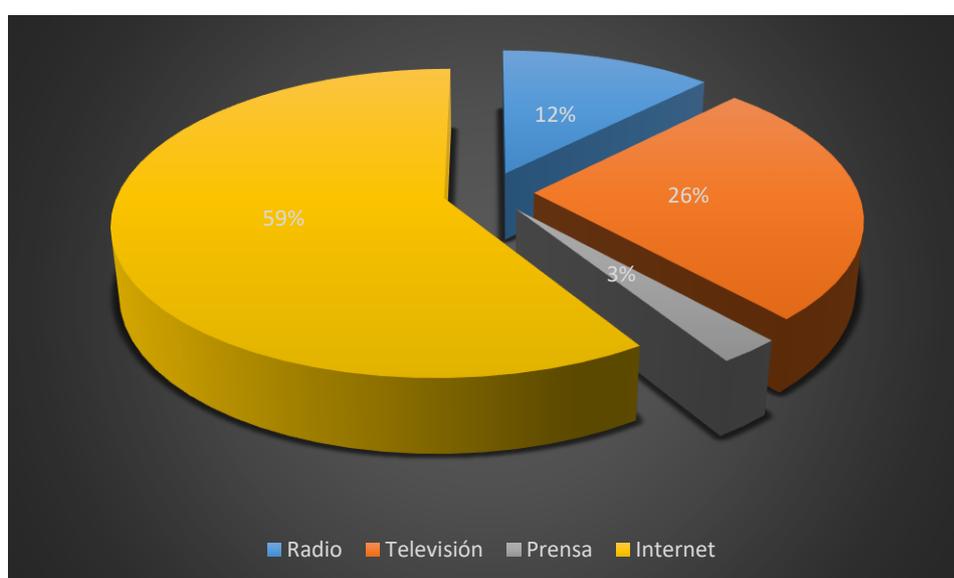
Tabla 37 Medios de comunicación de preferencia

Medios de comunicación	Frecuencia	Porcentaje
Radio	47	12%
Televisión	99	26%
Prensa	10	3%
Internet	224	59%
Total	380	100%

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

Gráfico 25 Medios de comunicación preferidos



Fuente: Tabla N#37.

Elaborado : Por el Autor.

### • Análisis

El medio de comunicación preferido por los turistas para conocer acerca de turismo es el internet obteniendo, seguido de la tv, otros además prefieren la radio y por último la prensa.

**16.- ¿Cuál de las siguientes promociones de venta cree usted ayuda la hostería a que tenga éxito?**

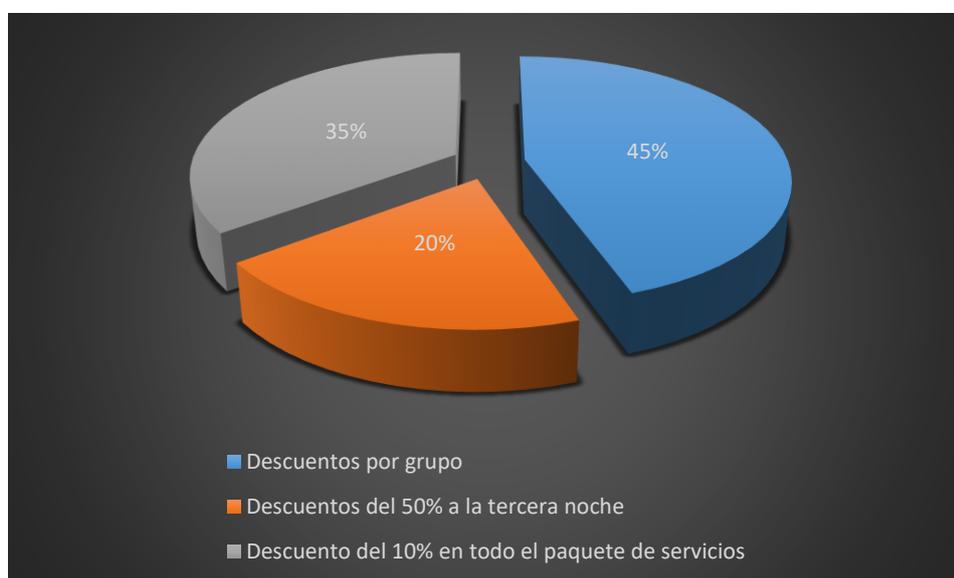
*Tabla 38 Promociones de Venta para obtener éxito*

<b>Descuentos promociones</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Descuentos por grupo	170	45%
Descuentos del 50% a la tercera noche	76	20%
Descuento del 10% en todo el paquete de servicios	134	35%
<b>Total</b>	<b>380</b>	<b>100%</b>

Fuente: Resultado de la Encuesta Mayo 2016.

Elaborado : Por el Autor.

*Gráfico 26 Promociones atractivas para los turistas*



Fuente: Tabla N#38.

Elaborado : Por el Autor.

- **Análisis**

Los encuestados respondieron que les gustaría tener descuentos por grupo, ya que viajan entres 4 o más personas.

### 3.8. Análisis de la demanda

El análisis de la demanda permitirá a la hostería identificar la cantidad y calidad del servicio que se va a lanzar al mercado, y así efectuar un diagnóstico del precio adecuado permitiendo un escenario real para el implemento del proyecto.

#### 3.8.1. Demanda actual

La demanda actual en este caso de estudio de mercado viene a hacer el número de turistas que desearían hospedarse es el 91% de los encuestados es decir 44362 turistas. Entre este número se encuentra los turistas nacionales y extranjeros.

La cual se obtuvo de la siguiente manera:

Población turismo 125000 turistas al año, multiplicando por el 39% de los encuestados que eligieron alojarse en una Hostería y el 91% de estos que se alojarían en una hostería con todos los servicios y este resultado multiplicado por la frecuencia de uso del servicio.

*Tabla 39 Demanda Actual*

<b>Población turismo</b>	<b>Porcentaje aceptación hosterías</b>	<b>Cantidad Demanda Hosterías</b>	<b>Porcentaje Aceptable</b>	<b>Cantidad Demanda Hosterías con todos los servicios</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Servicios</b>	<b>Cantidad aceptación del servicio mensual</b>	<b>Cantidad de Demanda por servicio año</b>
125000	39%	48750	91%	44362	55%	Hospedaje	24399	292789
					37%	Restaurante	16414	196967
					41%	Áreas Húmedas	18188	218261
					28%	Paseos por senderos	12421	149056
<b>DEMANDA PROMEDIO TODOS LOS SERVICIOS</b>								<b>214268</b>

Fuente: Encuestas.

Elaborado : Por el Autor.

### 3.8.2. Proyección de la Demanda

Al no existir datos históricos la demanda se proyectara valiéndose del método de crecimiento exponencial, para lo cual la tasa de crecimiento turística es del 6,4 % según el Ministerio de Turismo Ecuador año 2015.

$$D_n = D_0 (1+i)^n$$

Donde :

$D_n$  = Demanda Futura

$D_0$  = Demanda determinada en las encuestas Ejemplo. Hospedaje =292789

$i$  = Tasa de Crecimiento = 6,4 % Ministerio de Turismo tasa de crecimiento turístico

$n$  = Año Proyectado = 5 años

*Tabla 40 Proyección de la demanda hostería con todos los servicios 5 Años*

Servicios	Años				
	2016	2017	2018	2019	2020
Hospedaje	292789	311528	331465	352679	375251
Restaurante	196967	209573	222986	237257	252441
Áreas Húmedas	218261	232230	247092	262906	279732
Paseos por senderos	149056	158596	168746	179546	191037
<b>Promedio Total</b>	<b>214268</b>	<b>227982</b>	<b>242572</b>	<b>258097</b>	<b>274615</b>

Fuente: Encuestas.

Elaborado : Por el Autor.

### 3.9. Análisis de la Oferta

Al analizar la oferta se evidencio que no existe datos estadísticos por lo que se realizó una proyección de la capacidades de servicio que consta en el plan de turismo del cantón Otavalo 2015. Además ninguna hostería ofrece un servicio completo. Las hosterías que ofrecen algunos de los servicios detallados son las siguientes: Hostería las Palmeras, Hostería Cusin, Hostería Jatun Huasi, Hostería Cabañas del Lago, Hostería el Romeral, entre otras.

Tabla 41 Oferta de Servicios

<b>Servicios Completos</b>	<b>Cantidad Plazas</b>	<b>Oferta Anual (días)</b>	<b>Oferta del servicio</b>
Hospedaje hosterías	489	365	178485
Restaurante	489	365	178485
Áreas Húmedas	0	365	0
Paseos por senderos	25	365	9125

Fuente: Plan de turismo Otavalo 2015

Elaborado : Por el Autor.

### 3.9.1. Proyección de la Oferta

Para la proyección de la oferta para los próximos 5 años con una tasa de crecimiento del 6,4% de proporcionado por el Ministerio de Turismo (2015).

Tabla 42 Proyección de la Oferta por servicios

<b>Servicios</b>	<b>Años</b>				
	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Hospedaje	178485	189908	202062	214994	228754
Restaurante	178485	189908	202062	214994	228754
Áreas Húmedas	0	0	0	0	0
Paseos por senderos	9125	9709	10330	10992	11695
<b>Promedio Servicios</b>	<b>91524</b>	<b>97381</b>	<b>103614</b>	<b>110245</b>	<b>117301</b>

Fuente: Plan de turismo Otavalo 2015

Elaborado : Por el Autor.

### 3.10. Demanda Insatisfecha

Tabla 43 Demanda Insatisfecha promedio 5 Años

<b>Años</b>	<b>Demanda Promedio</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>% Demanda por cubrir</b>
<b>2016</b>	214268	91524	122745	57%
<b>2017</b>	227982	97381	130600	57%
<b>2018</b>	242572	103614	138959	57%
<b>2019</b>	258097	110245	147852	57%
<b>2020</b>	274615	117301	157315	57%

Fuente: Investigación del observador mayo 2016

Elaborado : Por el Autor.

*Tabla 44 Demanda Insatisfecha por servicio*

Servicios	Años				
	2016	2017	2018	2019	2020
Hospedaje	39%	39%	39%	39%	39%
Restaurante	9%	9%	9%	9%	9%
Áreas Húmedas	100%	100%	100%	100%	100%
Paseos por senderos	94%	94%	94%	94%	94%

Fuente: Investigación del observador mayo 2016

Elaborado : Por el Autor.

Se puede diagnosticar que el presente estudio de mercado existe una demanda insatisfecha, la cual se cubre con el 57% promedio de todos los servicios, para el presente estudio del proyecto debemos potenciar las actividades y servicios complementarios que dispone la hostería, tales como servicio de restaurante, servicio de áreas húmedas, servicio de paseos por senderos.

Cabe mencionar que en ninguna otra hostería existe un conjunto de servicios por lo que nos enfocaremos en el análisis de estos y la capacidad que dispondrá cada servicio que dispone la oferta, utilizando datos basados en el plan de turismo de Otavalo del año 2015. Lo que nos permitió diagnosticar que existe una demanda insatisfecha conjunto promedio.

### **3.11. Comercialización**

Michael Porter propone estrategias genéricas para el desarrollo general de una empresa las cuales dentro de este proyecto se va a utilizar la estrategia de diferenciación ya que permite vender al mercado el servicio de Áreas Húmedas, ya que la competencia (Otras Hosterias) no disponen de este, a través de esta aplicación de estrategia se pretende fortalecer la preferencia de los consumidores o clientes finales (turista).

La comercialización es la parte vital para que le proyecto tenga soporte durante los muchos años, en esta comercialización se plantearan estrategias para que los servicios que se exponen puedan llegar a los potenciales clientes (turistas) satisfaciendo sus necesidades con calidad para su satisfacción personal.

Para este estudio se consideró utilizar como herramienta fundamental las estrategias de marketing, utilizando las 4 p del marketing que son :

- Producto o Servicio
- Precio
- Plaza
- Publicidad

### 3.11.1. Servicio

El servicio que se va a entregar debe ser confortable y de calidad, orientado por la responsabilidad y amabilidad de sus empleados quienes son la principal carta de presentación de la empresa. Buscando siempre la conservación del medio ambiente que rodea al complejo. En esta estrategia se ha considerado desarrollar la imagen de la Hostería la cual se llamaría “HOSTERIA EL FORASTERITO”, la cual contaría con un logotipo y su respectivo slogan que tenga como objetivo identificar la hostería con el turista.

*Ilustración 4 Logotipo de la Hostería*



### 3.11.2. Precio

- Para el precio se efectuará un análisis de costos y gastos operativos, tomando en cuenta la competencia para determinar el precio de los servicios de la hostería ecológica, como referencia se utilizara los precios determinados por los encuestados.
- Se aplicará precios especiales para los turistas de instituciones y organizaciones.
- Se planteara una planificación de los materiales a utilizarse para responder con el servicio.
- Ofrecer precios con descuento, a grupos de turistas que visiten el lugar.
- Se manejará precios diferentes para todas las temporadas del año.
- Además se manejaran precios por paquetes resultando ser atractivo al cliente.
- Cálculo del Precio

Para el cálculo de los precios se tomó en cuenta precios referenciales de Hosterías que quedan en el cantón Otavalo y que disponen servicios similares.

*Tabla 45 Precios de la Oferta*

<b>Hosterías</b>	<b>Hospedaje</b>	<b>Restaurante</b>	<b>Áreas húmedas</b>	<b>Paseos por senderos</b>	<b>Paquete</b>
Las palmeras	\$70,00	\$20,00	N/E	\$45,00	<b>\$135,00</b>
Cusin	\$90,00	\$30,00	N/E	\$45,00	<b>\$165,00</b>
Cabañas de lago	\$110,00	\$25,00	N/E	N/E	<b>\$135,00</b>
Jatun Huasi	\$75,00	\$20,00	N/E	\$35,00	<b>\$130,00</b>
Romeral	\$65,00	\$18,00	N/E	\$35,00	<b>\$118,00</b>
<b>Promedio</b>	<b>\$82,00</b>	<b>\$22,60</b>		<b>\$40,00</b>	

Fuente: Investigación web TripAdvisor Mayo 2016

Elaborado : Por el Autor.

### 3.11.3. Plaza

La hostería se enfocara principalmente en dos canales para de comercialización estos canales serian un punto estratégico para su factibilidad.

### **3.11.3.1. Canal Directo**

Este canal es directamente con los turistas que llega al cantón Otavalo, con solo visitar la hostería y aprovechar de las instalaciones.

### **3.11.3.2. Canal Indirecto**

Este canal se trabaja mucho ya que se trabajara únicamente con operadores turísticos a nivel nacional, así como agencias de viaje, instituciones privadas y públicas.

### **3.11.4. Publicidad**

La publicidad es pieza clave en el marketing mix que todo negocio debe utilizar para publicitar sus servicios en este aspecto se combinan elementos como el precio, la plaza y el producto.

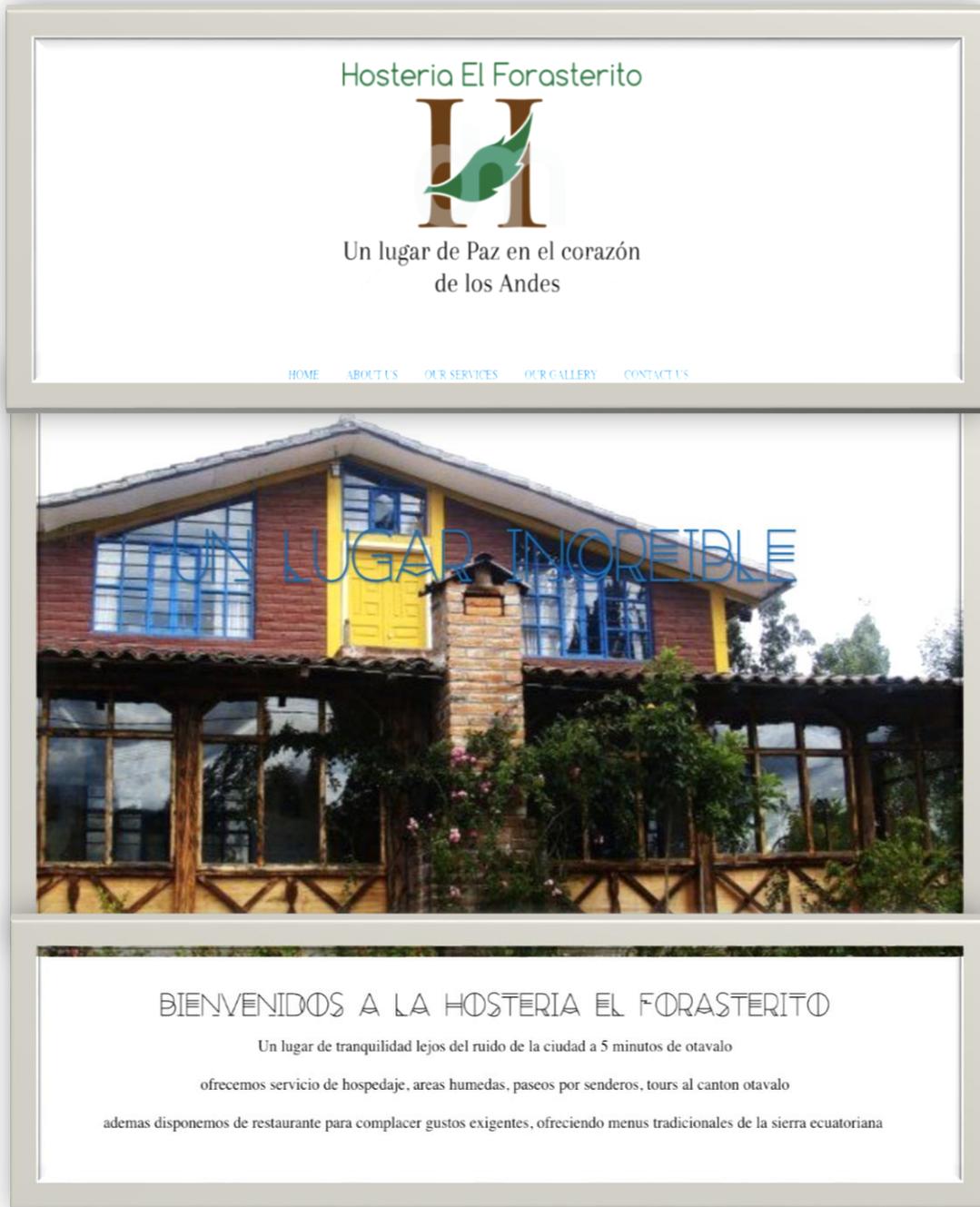
Para cumplir con este propósito de publicidad nos enfocaremos en varios medios de comunicación para que lleguen directamente al cliente o turista.

Los operadores turísticos y las agencias de viaje serán un medio de publicidad ya que con estos se pretende crear alianzas que permitan crear un flujo sostenido de clientes, así crear alianzas estratégicas entre ambas.

#### **3.11.4.1. Internet**

A través de este medio y muy popular se construirá una página web con los datos de la hostería, además de publicar el servicio a través de redes sociales tales como: Facebook, Twitter, TripAdvisor.

Ilustración 5 Diseño Pagina Web



Elaborado : Por el Autor.

#### 3.11.4.2. Prensa

Por medio de la prensa, se publicara cada fin de semana para que el lector pueda conocer de las bondades y servicios que ofrece la Hostería El Forasterito.

### 3.11.4.3. Televisión

La provincia de Imbabura tiene algunos canales de tv tanto privados como públicos, lo que se intentara es realizar spots publicitarios cada mes.

### 3.11.4.4. Volantes y Tarjetas de presentación

Es importante tener la interrelación con el cliente por lo que se planificara la entrega de volantes o llamados también flyers; así como estrategia es entregar tarjetas de presentación en las operadoras turísticas, instituciones públicas y privadas.

*Ilustración 6 Carta de presentación*



Elaborado : Por el Autor.

## 3.12. Análisis y proyección de precios

Para el respectivo análisis de precios que se pretende implementar en la hostería, se consideró los precios que los turistas decidieron a través de la encuesta en le estudio de mercado, por razones estratégicas se decidió implementar paquetes turísticos de nuestros servicios que se detallan a continuación:

- Paquete completo (por persona)
  - Hospedaje 1 noche
  - Desayuno

- Almuerzo
- Paseos por senderos
- Áreas húmedas ( piscina, sauna, turco e Hidromasaje)

Valor del paquete \$90 dólares

### 3.12.1. Valor de los servicios

*Tabla 46 Precios por servicio por persona*

Servicios	Precios promedios por persona
Hospedaje	\$35
Restaurante( menú y desayuno)	\$20
Áreas húmedas	\$10
Paseos por senderos	\$25
Paquete completo	\$90

Fuente: Información basada en análisis de datos.

Elaborado : Por el Autor.

### 3.12.2. Proyección de Precios

La proyección de precios para 5 años se lo realizara con el porcentaje de inflación 2015 emitido por el INEC, que es del 3,38%.

*Tabla 47 Proyección de precios de servicios*

Servicios	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Hospedaje	\$35,00	\$36,18	\$37,41	\$38,67	\$39,98	\$41,33
Restaurante	\$20,00	\$20,68	\$21,37	\$22,10	\$22,84	\$23,62
Áreas húmedas	\$10,00	\$10,34	\$10,69	\$11,05	\$11,42	\$11,81
Paseos por senderos	\$25,00	\$25,85	\$26,72	\$27,62	\$28,56	\$29,52
Paquete completo	\$90,00	\$93,04	\$96,19	\$99,44	\$102,80	\$106,27

Fuente: Información basada en análisis de datos.

Elaborado : Por el Autor.

## 3.13. Conclusiones del Estudio de Mercado

Una vez que ha sido realizado el estudio de mercado se desprenden las siguientes conclusiones:

- Existe una gran afluencia de turistas a la zona por todos los atractivos turísticos que posee la provincia de Imbabura en especial el Cantón Otavalo.

- Otavalo es considerado una ciudad eminentemente potencia turística de Imbabura, acogiendo a 250000 turistas y generando economía muy rentable para el cantón
- Con el respectivo estudio de mercado se concluyó que los turistas que visitan el cantón Otavalo necesitan de un lugar para hospedarse, con todos los servicios planteadas en la encuesta como son : Hospedaje, Restaurante, Áreas Húmedas, Servicio de Paseos.
- Para que el proyecto tenga éxito en la zona se tiene previsto realizar convenios con operadoras ya que estas manejan paquetes de turistas que van desde los 10 a 30 personas, además de que el proyecto cuenta con otros servicios para equilibrar la factibilidad del presente proyecto.
- Los precios se establecen de acuerdo con los servicios que va a ofertar la Hostería, obviamente se deben ofertar los servicios con una publicidad agresiva tanto en diferentes medios así como también llevar paquetes turísticos que vayan encaminados hacia el tipo de público que se pretende captar de acuerdo con el estudio de mercado.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. Presentación**

El presente capítulo presenta los aspectos técnicos y operativos para el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción del servicio que se requiere ofrecer al cliente, el cual analizara la localización optima del proyecto, el tamaño del mismo correspondiente a las inversiones que recurra, la distribución de las instalaciones y el proceso del servicio e inversiones

Es importante demostrar en este estudio la viabilidad técnica que justifique las alternativas para la optimización de recursos, a través de este estudio vamos a obtener la valorización del económica de las variables del proyecto que nos permitan determinar los recursos aproximadamente para la implementación del proyecto

#### **4.2. Objetivo General**

Determinar la localización, el tamaño de las inversiones que requerirá el Proyecto.

#### **4.3. Objetivos Específicos**

1. Determinar la localización del proyecto y las variables de este.
2. Establecer los factores que definan el tamaño del proyecto
3. Determinar las inversiones que recurra el proyecto.

#### **4.4. Variables Diagnósticas**

Para analizar y determinar el enfoque de este presente estudio, se ha determinado las siguientes variables:

- Macro localización
- Micro localización
- Tamaño del proyecto

- Inversiones

#### 4.5. Indicadores y análisis que definen las variables

Los indicadores inmersos en el presente estudio, para su análisis y determinación de las variables son los siguientes:

##### 4.5.1. Macro localización

El proyecto se encuentra ubicado en la Provincia de Imbabura, Cantón Otavalo, Parroquia San José de Quichinche, ubicada a 3 km del centro del cantón, al Norte Parroquia Rural San Juan de Ilumán, al Sur Parroquia San Luis de Otavalo, al Este Cantón San Miguel de Ibarra y la Esperanza, al Oeste Parroquia Rural San Juan de Ilumán y San Luis de Otavalo, sus coordenadas geográficas  $0^{\circ}$ ,  $10'$  y  $0^{\circ}$   $20'$  de latitud Norte y entre  $78^{\circ}$  y  $10'$  y  $78^{\circ}$   $40'$  de longitud Este, cuenta con una extensión territorial de 19316.44 ha.

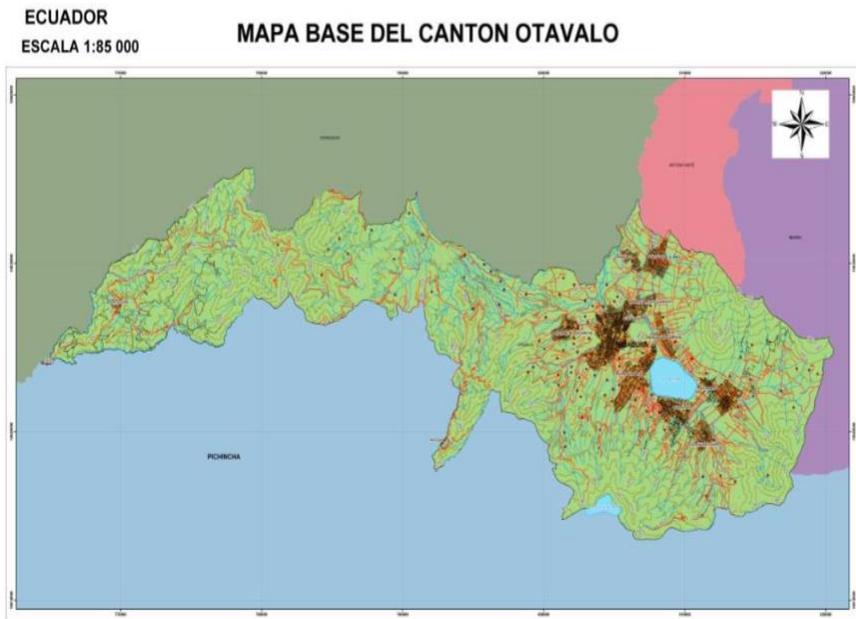
*Ilustración 7 Macro localización Provincia de Imbabura*



Fuente: PDOT Otavalo 2015

Elaborado : Por el Autor.

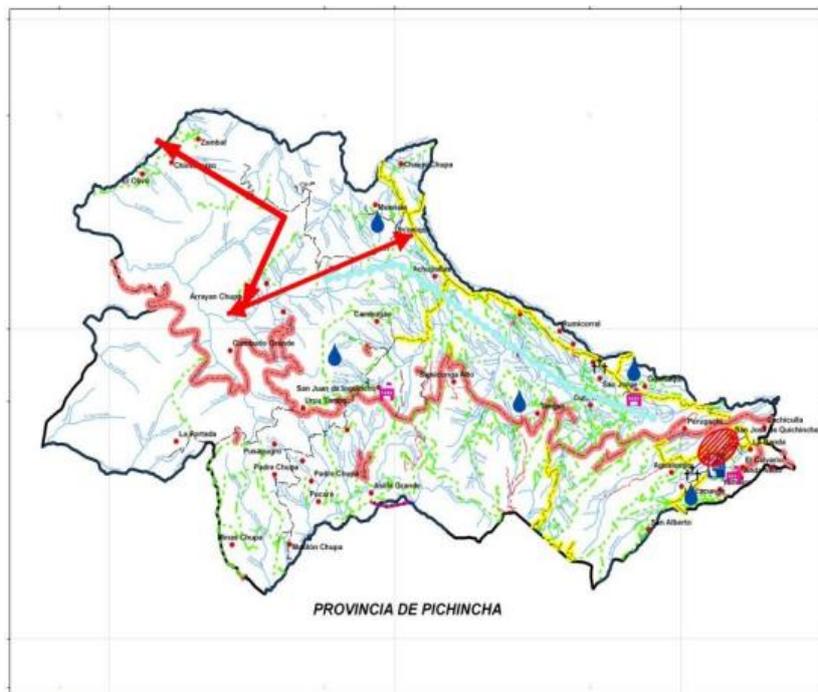
*Ilustración 8 Macro localización Cantón Otavalo*



Fuente: PDOT Otavalo 2015

Elaborado : Por el Autor.

*Ilustración 9 Macro localización Parroquia Quichinche*



Fuente: PDOT Parroquial San José de Quichinche

Elaborado : Por el Autor.

- Vías de comunicación

La parroquia San José de Quichinche para llegar cuenta desde Quito con una carretera Asfaltada N38 señalizada que permite al cliente viajar sin ningún obstáculo o percance.

- Condición climática

Su condición climática hace que otras hosterías (competencia) se encuentren situadas en esta, además al ser una parroquia de excesiva límite territorial se puede encontrar con diversos tipos de topografías y por ende de clima.

- Suelo

Según el diagnóstico situacional la parroquia contaba con diferentes tipos de suelo esto se debe a su extensión territorial, además uno de estos sirve para el asentamiento humano (vivienda) por lo que es un factor importante para la implementación de una hostería.

#### 4.5.2. Micro localización

Después de haber determinado la macro localización y la ubicación del proyecto he realizado la etapa de micro localización del proyecto analizando los factores que a continuación se analizan:

Tabla 48. Ponderación Micro localización

Factor/ Variables	Peso	ZONA A Quichinche		ZONA B Espejo		ZONA C Iluman	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Sector Estratégico	0,15	9	1,35	8	1,2	7	1,05
Vías de Acceso	0,15	8	1,2	8	1,2	10	1,5
Disponibilidad de mano de obra	0,05	8	0,4	7	0,35	8	0,4
Disponibilidad de terreno	0,15	10	1,5	8	1,2	8	1,2
Servicios Básicos	0,2	10	2	9	1,8	8	1,6
Clima	0,1	8	0,8	8	0,8	7	0,7
Disponibilidad de Materia Prima	0,2	9	1,8	8	1,6	8	1,6
<b>TOTALES</b>	1		9,05		8,15		8,05

Elaborado : Por el Autor.

De las variables establecidas en la matriz de micro localización de acuerdo a las ponderaciones obtenidas y de las tres zonas más apropiadas se concluye que la zona A es la más óptima para la implementación del proyecto.

A continuación se analizará cada una de las variables más detalladamente:

- Costos y disponibilidad de terreno

Para el presente proyecto se requiere la utilización de 8000m<sup>2</sup> de terreno el costo de este según el avalúo catastral y al ser considerado un sector de alta plusvalía el m<sup>2</sup> cuadrado de terreno tiene un costo promedio de cinco dólares americanos con cincuenta centavos, sin embargo se analizara factores aptos para la implementación, dentro de los requisitos se deberá cumplir

- Disponibilidad de servicios básicos

La parroquia San José de Quichinche cuenta con los servicios básicos tales como agua luz teléfono e internet en un 20% de su límite territorial por la ubicación de la hostería si cuenta con todos estos servicios.

- Vías y medios de transporte

Para llegar a la hostería existe varias alternativas tales como la vía principal de 3 km asfaltada en excelente estado, además de caminos de segundo orden (vía a selva legre con desvío a Pastaví – vía a Larcacunga – vía a Cachiculla )

- Canales de distribución

La principal forma de dar a conocer al complejo turístico es realizando una alianza estratégica con las operadoras turísticas principales del Ecuador además de agencias de viaje locales , ya que se estima que los turistas que usan este servicio sean clientes potenciales.

Adicionalmente a este paso que se debe efectuar, la creación de una página web donde se detalle todos los servicios que esta posee y atraiga al cliente de forma clara y, donde el

cliente pueda encontrar los contactos, formas de negociación y demás aspectos que le interesan para obtener el servicio.

- Competencia

La hostería cuenta con dos competencias dentro de su límite de asentamiento tales como la hostería las Palmeras y la hostería Jatun Huasi estas hosterías tiene enfoque a clientela de poder adquisitivo alto, además de no contar con todos los servicios que se está ofreciendo en este proyecto

- Clima

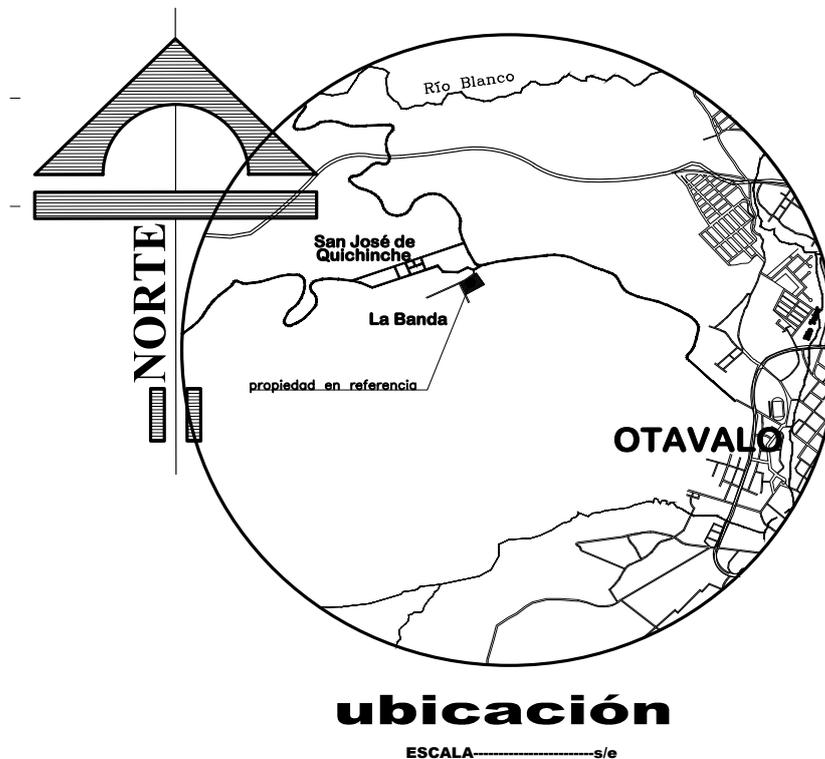
Como se puede apreciar según el diagnóstico situacional de la parroquia de San José de Quichinche su clima varía según la época del año en la que se encuentre llevando de temperaturas cálidas a temperaturas frías.

- Disponibilidad de mano de obra

Por tratarse de un proyecto que genere fuentes de ingresos a la parroquia y dinamizar su economía es importante requerir mano de obra de la parroquia, a esta se deberá capacitar en ámbitos de atención al cliente y servicios.

- Micro localización

*Ilustración 10 Micro localización sitio de Implementación*



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Arquitecto

#### **4.5.3. Tamaño del proyecto**

Para establecer el tamaño del proyecto tenemos que tomar en cuenta factores dentro de los procesos productivos, localización, insumos, inversiones, capacidad instalada, eventualidades.

Con el fin de determinar correcto tamaño del mismo es importante tomar en cuenta ciertos factores que pueden afectar al mismo.

- **Tamaño del mercado**

En cuanto al tamaño del mercado esta cubrirá la demanda insatisfecha de hospedarse en una hostería con todos los servicios, el cual la hostería intenta captar 7300 turistas al año

capacidad instalada. La oferta son valores de capacidades por tipo de servicio que ofrecen otras hosterías aledañas.

Tabla 49 Tamaño del Proyecto

<b>Hospedaje</b>					
<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda insatisfecha</b>	<b>Oferta del proyecto</b>	<b>%</b>
1	292789	178485	114304	7300	6,4%
2	311528	189908	121620	7300	6,0%
3	331465	202062	129403	7300	5,6%
4	352679	214994	137685	7300	5,3%
5	375251	228754	146497	7300	5,0%
<b><u>Restaurante</u></b>					
1	196967	178485	18482	7300	39,5%
2	209573	189908	19665	7300	37,1%
3	222986	202062	20924	7300	34,9%
4	237257	214994	22263	7300	32,8%
5	252441	228754	23688	7300	30,8%
<b><u>Áreas húmedas</u></b>					
1	218261	0	218261	7300	3,3%
2	232230	0	232230	7300	3,1%
3	247092	0	247092	7300	3,0%
4	262906	0	262906	7300	2,8%
5	279732	0	279732	7300	2,6%
<b><u>Paseos por senderos</u></b>					
1	149056	9125	139931	7300	5,2%
2	158596	9709	148887	7300	4,9%
3	168746	10330	158416	7300	4,6%
4	179546	10992	168554	7300	4,3%
5	191037	11695	179342	7300	4,1%

Elaborado : Por el Autor.

- **Tamaño y financiamiento**

Invertir a la dimensión que requiere la ejecución de este proyecto genera en las entidades bancarias cierta desconfianza, para lo cual éstas exigen, una investigación bien elaborada, donde se demuestre su viabilidad y además solicitan que el prestamista aporte con un cierto porcentaje del capital de trabajo que en este caso será de 38% y el 62% restante formará parte del crédito otorgado por dicha institución crediticia la cual será la Corporación Financiera Nacional.

Esto garantizara que el tamaño del proyecto no tenga inconvenientes a la hora de su ejecución porque podrá contar con todos los elementos para su desarrollo normal.

- **La organización**

Para la atención y el servicio se contara con recurso humano apto para el desenvolvimiento en las diferentes áreas.

- **Objetivos de crecimiento**

Toda empresa al momento de crear una actividad tiene como misión tener objetivos de crecimiento, porque además permite tener una meta hasta donde quieren crecer en determinado tiempo además parte como base a la captación determinada de la demanda insatisfecha.

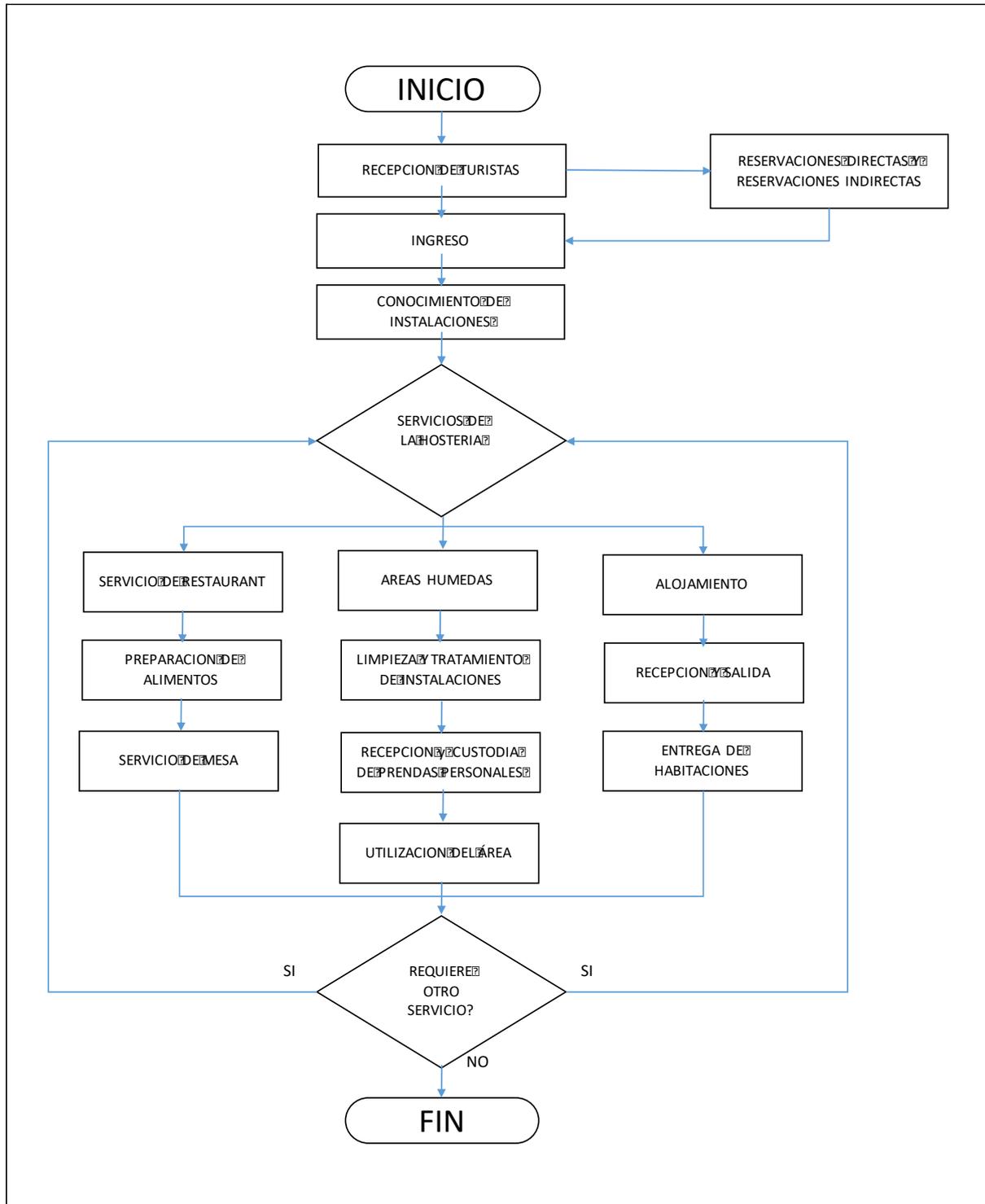
#### **4.5.4. Ingeniería del Proyecto**

##### **4.5.4.1. Proceso Productivo**

El proceso está compuesto por varias actividades o componentes, que juntos logran brindar un buen servicio; este proceso se encarga de minimizar los recursos, obteniendo mayor rentabilidad económica y por ende minimizando en tiempo a la atención a cliente.

#### 4.5.4.2. Flujograma de los servicios principales

Ilustración 11. Flujograma de los servicios



Elaborado : Por el Autor.

## 4.6. Inversiones

### 4.6.1.1. Activos Fijos

#### 4.6.1.1.1. Terreno

El terreno tiene una extensión de 9831m<sup>2</sup> que permitirá dentro de este la construcción de toda la infraestructura para la implementación del presente proyecto, el costo del m<sup>2</sup> catastrado por el GAD de Otavalo es de 5,50 dólares x metro cuadrado.

*Ilustración 12 Terreno*



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 50 Terreno*

Detalle	Cantidad	Extensión m <sup>2</sup>	Costo m <sup>2</sup>	Costo total
Terreno	1	9831	\$5,5	\$54070,5

Fuente: Avalúos y Catastros GAD Otavalo

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.1.2. Cabañas

Las cabañas a implementarse serán 5 las cuales constaran de dos literas, veladores, tv, closet, chimenea, y baño, alojando en cada una de ellas a 4 personas.

*Tabla 51 Área de Hospedaje Cabañas*

Detalle	Cantidad	Extensión m2	Costo m2	Costo total
Cabañas	5	33,66	\$300	\$50490

Fuente: Avalúos y Catastros GAD Otavalo

Elaborado : Por el Autor

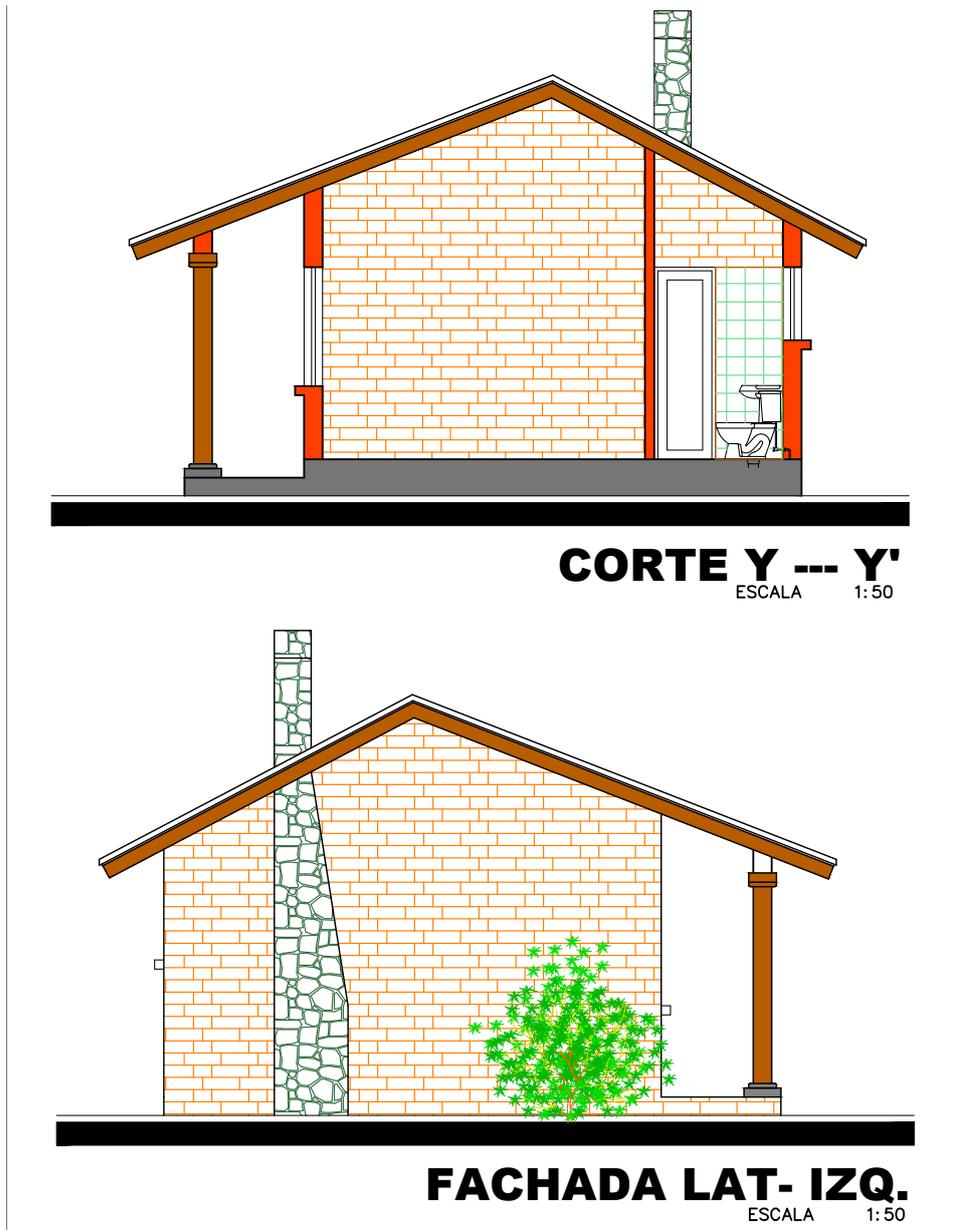
*Ilustración 13 Fachada frontal de las cabañas*



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Arquitecto

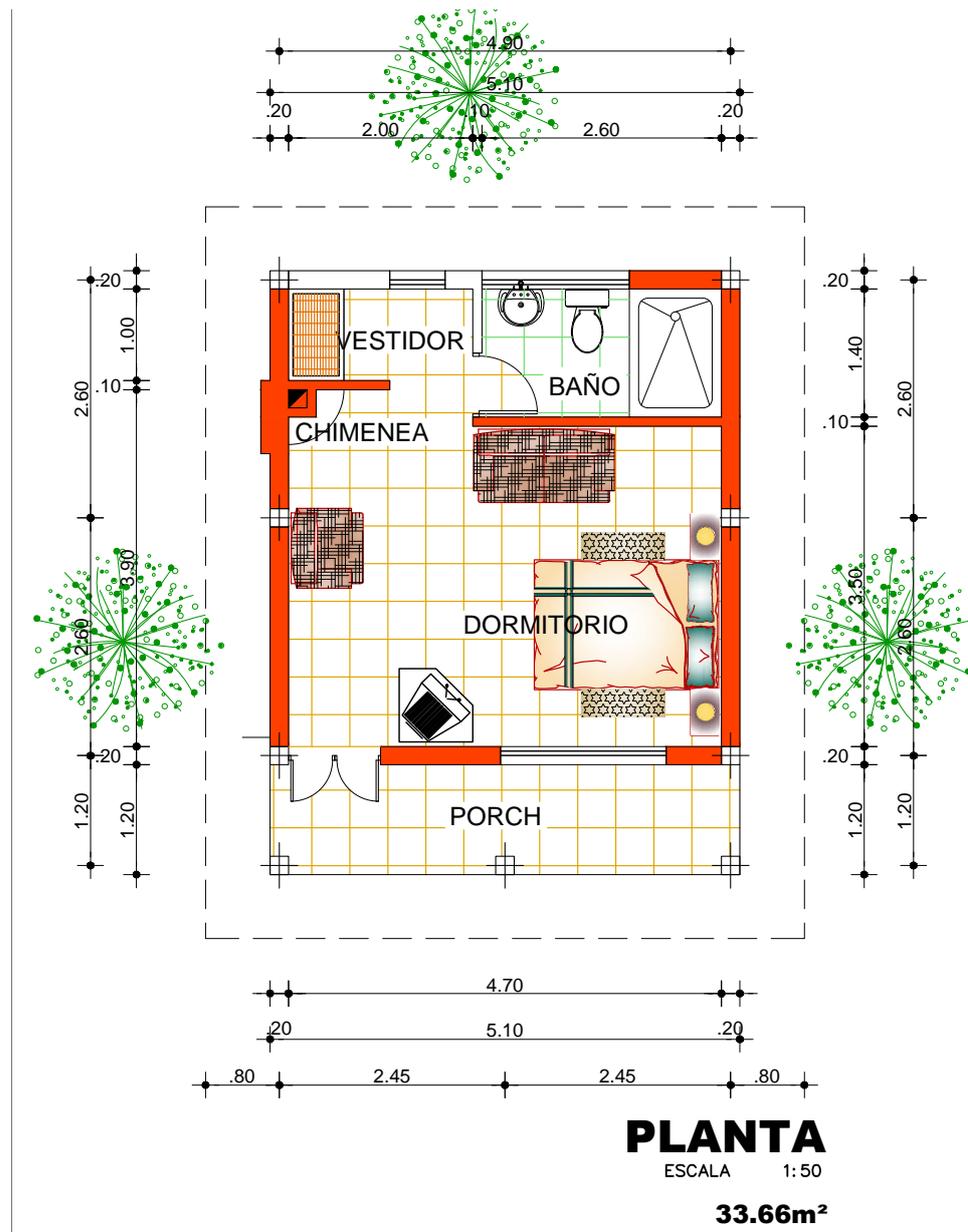
*Ilustración 14 Fachada Horizontal cabaña*



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Arquitecto

Ilustración 15 Plano Cabaña



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Arquitecto

#### 4.6.1.1.3. Restaurante - Cocina

Para el servicio de restaurante se contará con una extensión de 218,38 m<sup>2</sup>, dentro de la misma área se encuentra distribuido el área de cocina y baños.

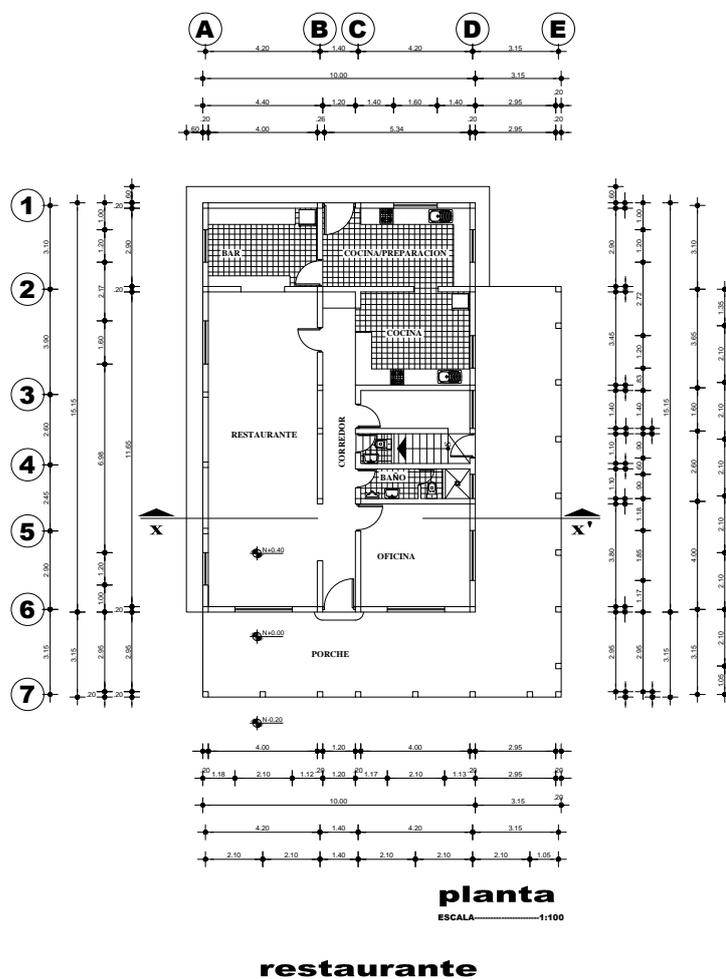
Tabla 52 Restaurante

Detalle	Cantidad	Extensión m <sup>2</sup>	Costo m <sup>2</sup>	Costo total
Restaurante	1	218,38	\$300	\$65514

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

Ilustración 16 Plano Restaurante distribución



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Arquitecto

#### 4.6.1.1.4. Áreas húmedas

##### 4.6.1.1.4.1. Piscina

El área de la piscina cuenta con una capacidad para 20 personas, esta será de material prefabricado, la cual se indica en la siguiente tabla ya se encuentra cotizado con los calderos y demás implementos de esta.

Tabla 53 Piscina

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Extensión m2</b>	<b>Costo m2</b>	<b>Costo total</b>
Piscina	1	39,78	\$499,22	\$19858,97

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

#### **4.6.1.1.4.2.Sauna**

Este sauna contara con las especificaciones necesarias para el funcionamiento, con una capacidad de uso para 15 personas.

Tabla 54 Sauna

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Extensión m2</b>	<b>Costo m2</b>	<b>Costo total</b>
Sauna	1	8,75	\$320	\$2800

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

#### **4.6.1.1.4.3.Turco**

El turco contara con las especificaciones necesarias para el funcionamiento, con una capacidad de uso para 18 personas.

Tabla 55 Turco

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Extensión m2</b>	<b>Costo m2</b>	<b>Costo total</b>
Turco	1	12	\$320	\$3840

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

#### **4.6.1.1.4.4.Hidromasaje**

El hidromasaje contara con las especificaciones necesarias para el funcionamiento, con una capacidad de uso para 6 personas, además dentro del precio ya cuenta con las maquinas necesarias para su funcionamiento.

Tabla 56 Hidromasaje

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Extensión m2</b>	<b>Costo m2</b>	<b>Costo total</b>
Hidromasaje	1	6	\$1038	\$6230

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

#### **4.6.1.1.4.5.Vestidores**

Existirá dos vestidores tanto para Hombres y Mujeres, además con canceles para dejar las pertenecías.

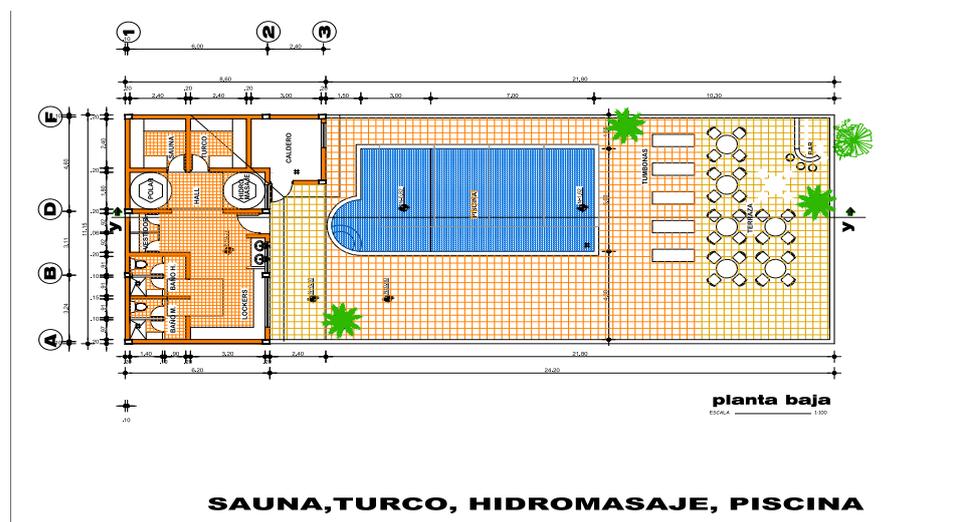
Tabla 57 Vestidores

Detalle	Cantidad	Extensión m <sup>2</sup>	Costo m <sup>2</sup>	Costo total
Vestidores	1	77	\$300	\$23100

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

Ilustración 17 Áreas Húmedas



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.1.5. Otras infraestructuras

Tabla 58 Canchas recreación

Detalle	Cantidad	Extensión m <sup>2</sup>	Costo m <sup>2</sup>	Costo total
Canchas múltiples	1	608	\$38	\$22800

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

Tabla 59 Oficina

Detalle	Cantidad	Extensión m <sup>2</sup>	Costo m <sup>2</sup>	Costo total
Oficina	1	12	\$300	\$3600

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

Tabla 60 Área de bodega

Detalle	Cantidad	Extensión m <sup>2</sup>	Costo m <sup>2</sup>	Costo total
Área bodega	1	300	\$100	\$30000

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

Tabla 61 Cuarto de maquinas

Detalle	Cantidad	Extensión m <sup>2</sup>	Costo m <sup>2</sup>	Costo total
Cuarto de maquinas	1	300	\$100	\$30000

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 62 Parqueadero*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Extensión m2</b>	<b>Costo m2</b>	<b>Costo total</b>
Parqueadero	1	400	\$20	\$8000

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

**4.6.1.1.6. Vehículo**

Sera necesario adquirir un vehículo, para fines administrativos y de requerimiento de materiales para el servicio que se va a ofrecer en la Hostería además con el propósito a futuro de crear rutas de turismo este vehículo será una Minivan Hyundai H1 a diésel.

*Tabla 63 Vehículo*

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo total</b>
Vehículo Hyundai H1	1	\$35000

Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

**4.6.1.1.7. Resumen de Instalaciones y construcciones**

Se detalla a continuación toda la infraestructura física que se necesita para emplear el presente proyecto.

*Tabla 64 Resumen de Infraestructura*

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Terreno	\$54070,5
Cabañas	\$50490
Restaurante	\$65514
Piscina	\$19858,9716
Sauna	\$2800
Vestidores	\$23100
Canchas múltiples	\$22800
Turco	\$3840
Hidromasaje	\$6230
Oficina	\$3600
Parqueadero	\$8000
Área infantil	\$2000
Área de bodega	\$300
Cuarto maquinas	\$300
<b>Total</b>	<b>\$262903,47</b>

Elaborado : Por el Autor

**4.6.1.1.8. Distribución de la planta**

La infraestructura total de la planta se la representa en m2 y es la siguiente :

*Tabla 65. Distribución de las Áreas por m2*

<b>Detalle</b>	<b>Área m2</b>
Terreno	9831
Cabañas	168,3
Restaurante	218,38
Piscina	39,78
Sauna	8,75
Vestidores	77
Canchas múltiples	608
Turco	12
Hidromasaje	6
Oficina	12
Parqueadero	400
Área infantil	20
Área de bodega	24
Áreas verdes y jardines	8226,79
Cuarto maquinas	10
<b>Total</b>	<b>9831</b>

Elaborado : Por el Autor

Ilustración 18. Diseño de las Instalaciones



Fuente: Arq. Vinicio Cisneros

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.1.9. Requerimiento de muebles y encerres

Para el funcionamiento de la hostería es importante contar con muebles y encerres que permitan al cliente contar con los elementos necesarios para su satisfacción, además que ayudaran a brindar un servicio de calidad.

Tabla 66 Muebles y enceres Restaurante

Área	Sección	Detalle	Q	PU	Valor total	
Restaurante	Comedor	Mesas 4 personas	20	\$60,0	\$1.200,0	
		Sillas	140	\$15,0	\$2.100,0	
		Barra	1	\$450,0	\$450,0	
		Taburetes barra	5	\$50,0	\$250,0	
		Mueble copas	1	\$300,0	\$300,0	
		Mueble vasos	1	\$300,0	\$300,0	
		Sillas bebe	5	\$40,0	\$200,0	
		Mesas 6 personas	10	\$80,0	\$800,0	
	Cocina	Mesa de trabajo	1	\$120,0	\$120,0	
		Mueble de cocina	1	\$400,0	\$400,0	
		Alacena	2	\$250,0	\$500,0	
		Basureros	3	\$10,0	\$30,0	
		Subtotal				\$6.650,0

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

Tabla 67 Muebles y enceres Hospedaje

Área	Sección	Detalle	Q	PU	Valor total
Hospedaje	Cabañas	Literas	10	\$150,0	\$1.500,0
		Veladores	10	\$60,0	\$600,0
		Sillón para tres personas	5	\$600,0	\$3.000,0
		Basurero	10	\$10,0	\$100,0
		Mueble de baño	5	\$70,0	\$350,0
		Closets 1 x 2 x ,80	5	\$235,0	\$1.175,0
		Lámparas	10	\$15,0	\$150,0
		Subtotal			

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

Tabla 68 Muebles y enceres Áreas Húmedas

Área	Sección	Detalle	Q	PU	Valor total
Áreas húmedas	Piscina	Mini bar	1	\$250,0	\$250,0
		Mesas de sol	6	\$60,0	\$360,0
		Sillas de sol	24	\$8,0	\$192,0
		Tumbonas	6	\$45,0	\$270,0
		Basureros	2	\$10,0	\$20,0
		Canceles x 15	1	\$430,0	\$430,0
		Basureros	1	\$10,0	\$10,0
		Subtotal			

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 69 Muebles y encerados Área Administrativa*

Área	Sección	Detalle	Q	PU	Valor total
Administrativa	Oficina	Escritorio gerente	1	\$160,0	\$160,0
		Escritorio contadora	1	\$160,0	\$160,0
		Escritorio recepción	1	\$160,0	\$160,0
		Archivador	1	\$190,0	\$190,0
		Sillas	3	\$80,0	\$240,0
		Sofá de espera	1	\$600,0	\$600,0
		Basurero	3	\$15,0	\$45,0
		Librero	1	\$250,0	\$250,0
		Subtotal			

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 70 Resumen Muebles y Encerados*

Área	Valor total
Restaurante	\$6.650,0
Hospedaje	\$6.875,0
Áreas húmedas	\$1.532,0
Administrativa	\$1.805,0
Total	\$16.862,0

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.1.10. Requerimiento Equipo y Tecnología.

Es importante adicionar el equipo tecnológico a usarse brindando entretenimiento al cliente y además de uso diario en las instalaciones.

*Tabla 71 Requerimiento de Equipo y Tecnología*

Área	Sección	Detalle	Q	PU	valor total
Restaurante	Comedor	Tv led 40 Smart	1	\$550,00	\$550,00
		Minicomponente	1	\$350,00	\$350,00
		Teléfono	1	\$30,00	\$30,00
		Reloj de pared	1	\$15,00	\$15,00
		Subtotal			
Hospedaje	Cabañas	Tv led 40 Smart	5	\$550,00	\$2.750,00
		Teléfono	5	\$30,00	\$150,00

		Reloj de pared	5	\$15,00	\$75,00
		Subtotal			\$2.975,00
Áreas húmedas	Piscina	Minicomponente	1	\$350,00	\$350,00
		Subtotal			\$350,00
Administrativa	Oficina	Teléfono	2	\$30,00	\$60,00
		Papelera	3	\$17,00	\$51,00
		Grapadora	3	\$20,00	\$60,00
		Calculadora	3	\$15,00	\$45,00
		Caja	1	\$90,00	\$90,00
		Perforadora	3	\$20,00	\$60,00
	Recepción	Central telefónica	1	\$850,00	\$850,00
		Subtotal			\$1.216,00

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 72 Resumen de Equipo y Tecnología*

Área	Valor total
Restaurante	\$945,0
Hospedaje	\$2.975,0
Áreas húmedas	\$350,0
Administrativa	\$1.216,0
Total	\$5.486,0

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

#### **4.6.1.1.11. Requerimiento de menaje y lencería para cabañas y restaurant**

Se requiere contar con lo siguiente:

Tabla 73 Menaje y Lencería

Área	Sección	Detalle	Q	PU	valor total
Restaurante	Comedor	Manteles puestos	4 25	\$25,00	\$625,00
		Manteles puestos	6 15	\$35,00	\$525,00
		Limpiones	20	\$1,50	\$30,00
		Cortinas	6	\$35,00	\$210,00
		Juego de ollas	2	\$370,00	\$740,00
		Juego de sartenes	2	\$25,00	\$50,00
		Juego de cubiertos	40	\$40,00	\$1.600,00
		cucharas cuchillos			
		cucharitas			
		tenedores			
		Juego de vajillas	32	\$28,00	\$896,00
		Vasos	160	\$0,35	\$56,00
		Saleros	30	\$1,25	\$37,50
		Jarras	30	\$2,00	\$60,00
		Subtotal			\$4.829,50
		Hospedaje	Cabañas	Juego de sabanas 1,5	25
Cobijas 1,5	25			\$20,00	\$500,00
Toallas para baño	25			\$15,00	\$375,00
Cortinas	5			\$20,00	\$100,00
Cortinas de baño	5			\$10,00	\$50,00
Edredones	25			\$15,00	\$375,00
Almohadas	25			\$10,00	\$250,00
Subtotal					\$2.075,00
Total					\$6.904,50

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.1.12. Requerimiento de maquinaria y equipo

Tabla 74 Requerimiento Maquinaria y Equipo

Área	Sección	Detalle	Q	PU	valor total		
Restaurante	Cocina	Cocina de quemadores industrial	4	1	\$150,00	\$150,00	
		Horno	1	1	\$35,00	\$35,00	
		Parrilla	1	1	\$200,00	\$200,00	
		Plancha	1	1	\$200,00	\$200,00	
		Extractor de olores	1	1	\$210,00	\$210,00	
		Frigorífico	1	1	\$470,00	\$470,00	
		Congelador	1	1	\$470,00	\$470,00	
		Licadoras	2	2	\$56,00	\$112,00	
		Freidoras de papas	1	1	\$380,00	\$380,00	
		Batidora	1	1	\$90,00	\$90,00	
		Cafetera	1	1	\$80,00	\$80,00	
		Sanducera	1	1	\$60,00	\$60,00	
		Microondas	1	1	\$120,00	\$120,00	
		Extractor de jugos	1	1	\$125,00	\$125,00	
		Tanque de gas	14	14	\$55,00	\$770,00	
		Subtotal					\$3.472,00
		Áreas húmedas	Sauna	Calentador a gas	1	1	\$450,00
Tanques de gas	2			2	\$55,00	\$110,00	
Turco	Hornilla eléctrica		1	1	\$80,00	\$80,00	
	Caldero		1	1	\$50,00	\$50,00	
Piscina	Escalera		1	1	\$100,00	\$100,00	
	Cobertor de piscina		1	1	\$150,00	\$150,00	
	Aspiradora		1	1	\$60,00	\$60,00	
Subtotal					\$1.000,00		
Hospedaje	Servicio de limpieza	Lavadora y secadora	1	1	\$1.800,00	\$1.800,00	
		Plancha	1	1	\$25,00	\$25,00	
		Aspiradora	1	1	\$150,00	\$150,00	
		Subtotal					\$1.975,00
Total					\$6.447,00		

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.1.13. Requerimiento de equipo de computo

Tabla 75 Requerimiento de equipo de computación

Área	Sección	Detalle	Q	PU	valor total
Administrativa	Oficinas	Computador	3	\$400	\$1200
		Impresora	1	\$450	\$450
		Kit de cámaras	1	\$200	\$200
		Total			\$1850

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.1.14. Total Activos fijos

Tabla 76 Resumen de Activos Fijos

Resumen activos fijos	
Terreno	\$54.070,50
Infraestructura civil	\$208.832,97
Vehículo	\$35.000,00
Muebles y encerres	\$16.862,00
Equipos y tecnología	\$5.486,00
Menaje y lencería	\$6.904,50
Maquinaria y equipo	\$6.447,00
Equipo de computo	\$1.850,00
Total	335452,97

Fuente: Cotizaciones directas

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2. Activos Corrientes

##### 4.6.1.2.1. Materia prima directa

Tabla 77. Materia Prima Directa Restaurante

Área	Sección	Detalle	Q	PU	\$ MES	\$ AÑO
Restaurant	Verduras y Legumbres	Tomate riñón	3	\$0,52	\$1,56	\$18,73
		Ajo	2	\$1,03	\$1,56	\$18,73
		Brócoli	5	\$0,52	\$2,34	\$28,10
		Lechuga	3	\$0,34	\$1,03	\$12,36
		Vainita	6	\$0,52	\$3,12	\$37,46
		Zanahoria	6	\$0,52	\$3,12	\$37,46
		Pimiento	5	\$0,52	\$2,34	\$28,10
		Ají	5	\$0,52	\$2,34	\$28,10
		Acelga	6	\$0,52	\$3,12	\$37,46

	Cilantro	6	\$0,26	\$1,56	\$18,73	
	Apio	5	\$0,26	\$1,17	\$14,05	
	Perejil	5	\$0,26	\$1,17	\$14,05	
	Cebolla paiteña	8	\$0,52	\$3,90	\$46,83	
	Cebolla blanca	8	\$0,78	\$5,85	\$70,25	
	Subtotal			\$34,20	\$410,43	
Frutas	Tomate de árbol	38	\$0,16	\$5,85	\$70,25	
	Mora	38	\$1,03	\$39,03	\$468,31	
	Naranja	38	\$1,03	\$39,03	\$468,31	
	Pina	12	\$1,03	\$12,49	\$149,86	
	Papaya	15	\$1,55	\$23,42	\$280,99	
	Limón	45	\$0,10	\$4,68	\$56,20	
	Naranja	76	\$0,16	\$11,71	\$140,49	
	Guanábana	12	\$3,10	\$37,46	\$449,58	
	Subtotal			\$173,67	\$2083,99	
	Tubérculos	Papa chola	3	\$16,54	\$49,95	\$599,44
		Frejol seco	12	\$0,62	\$7,49	\$89,92
		Arveja	8	\$1,03	\$7,81	\$93,66
Lenteja		12	\$0,83	\$9,99	\$119,89	
Choclo		8	\$1,03	\$7,81	\$93,66	
	Subtotal			\$83,05	\$996,57	
yCarnes	Pollo	91	\$1,34	\$121,76	\$1461,13	
	Molida	36	\$1,76	\$63,69	\$764,28	
	Carne de cerdo	18	\$2,33	\$42,15	\$505,78	
	Carne de res	18	\$2,58	\$46,83	\$561,97	
	Chuletas	18	\$2,58	\$46,83	\$561,97	
	Salchichas	8	\$3,10	\$23,42	\$280,99	
	Mortadela	8	\$1,29	\$9,76	\$117,08	
	Subtotal			\$354,43	\$4253,20	
Otros	Leche	45	\$0,62	\$28,10	\$337,18	
	Huevos	8	\$3,31	\$24,98	\$299,72	
	Condimentos	8	\$0,78	\$5,85	\$70,25	
	Café	3	\$6,20	\$18,73	\$224,79	
	Azúcar	2	\$36,18	\$54,64	\$655,64	
	Pan	181	\$0,16	\$28,10	\$337,18	
	Mantequilla	2	\$2,79	\$4,21	\$50,58	
	Mermelada	3	\$1,81	\$5,46	\$65,56	
	Subtotal			\$170,08	\$2040,90	
<b>Total</b>				<b>\$563,86</b>	<b>\$6766,35</b>	

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 78. Materia Prima Directa Áreas Húmedas*

Área	Sección	Detalle	Q	PU	\$ MES	\$ AÑO
Áreas húmedas	Piscina hidromasaje	Agua potable	66	\$0,504	\$33,26	\$399,17
		m3				
		Hipoclorito de calcio	1	\$22	\$22,00	\$264,00
		Cintas pH	1	\$30	\$30,00	\$60,00
		Poli limpio	1	\$35	\$35,00	\$420,00
		Bromo	1	\$75	\$75,00	\$900,00
Total					\$195,26	\$2.043,17

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 79. Materia Prima Hostería*

Área	Sección	Detalle	\$ MES	\$ AÑO
Toda	Cabañas restaurante	Útiles de limpieza	\$200	\$2400
		Otros	\$50	\$600
	baños			
	vestidores cocina			
Total			\$445,26	\$3000,00

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 80. Materia Prima Total a Necesitar*

<b>Resumen materia prima directa</b>	
Restaurant	\$6.766,35
Áreas húmedas	\$2.043,17
Toda las áreas	\$3.000,00
<b>Total</b>	<b>\$11.809,52</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.2. Materia Prima Indirecta

Tabla 81. Materia Prima Indirecta Áreas húmedas y Hostería

Área	Sección	Detalle	Q	PU	\$ MES	\$ AÑO
Áreas húmedas	Piscina	Coagulante	0,5	\$96	\$48,00	\$576,00
		Diésel	20	\$1,03	\$20,60	\$247,20
	Turco	Hierbas medicinales	6	\$0,5	\$3,00	\$36,00
		Desinfectante	1	\$6	\$6,00	\$72,00
		Subtotal				\$931,20
Toda hostería	Toda	Aromatizante	7	\$4	\$28,00	\$336,00
		Papel higiénico	4	\$11,2	\$44,80	\$537,60
		Jabón	50	\$0,25	\$12,50	\$150,00
Total					\$162,90	\$1954,80

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

Tabla 82. Materia Prima Indirecta Total a Necesitar

<b>Resumen materia prima indirecta</b>	
Piscina	\$931,20
Hostería	\$1.023,60
<b>Total</b>	<b>\$1.954,80</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.3. Mano de Obra Directa

Tabla 83. Mano de Obra Directa

Cargo	Cantidad	SBU	SBU Anual	Patronal 12,15%	Personal 9,35%	Decimo tercero	Decimo cuarto	Vacacio nes	F reserva	Total
Cocinero	1	\$450,00	\$5.400,00	\$656,10	\$504,90	\$450,00	\$450,00	\$225,00	\$-	\$7.181,10
Ayudante de cocina	1	\$366,00	\$4.392,00	\$533,63	\$410,65	\$366,00	\$366,00	\$183,00	\$-	\$5.840,63
Mucamas	1	\$366,00	\$4.392,00	\$533,63	\$410,65	\$366,00	\$366,00	\$183,00	\$-	\$5.840,63
Mesero	2	\$366,00	\$4.392,00	\$533,63	\$410,65	\$366,00	\$366,00	\$183,00	\$-	\$5.840,63
Total	5	\$1.548,00	\$18.576,00	\$2.256,98	\$1.736,86	\$1.548,00	\$1.548,00	\$774,00	\$-	\$24.702,98

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Auto

#### 4.6.1.2.4. Mano de Obra Indirecta

Tabla 84. Mano de Obra Indirecta

Cargo	Cantida d	SBU	SBU Anual	Patron al 12,15%	Person al 9,35%	Decimo tercero	Decimo cuarto	Vacacio nes	F reserva	Total
Mantenimiento/ limpieza	1	\$400,00	\$4.800,00	\$583,20	\$448,80	\$400,00	\$400,00	\$200,00	\$-	\$6.383,20
Total	1	\$400,00	\$4.800,00	\$583,20	\$448,80	\$400,00	\$400,00	\$200,00	\$-	\$6.383,20

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.5. Costos Indirectos de Fabricación

*Tabla 85. Costos Indirecto de Fabricación*

<b>Descripción</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo anual</b>
Luz	\$100	\$1200
Agua	\$150	\$1800
Teléfono	\$20	\$240
Internet	\$30	\$360
Tv cable	\$20	\$240
Gas	\$50	\$600
Combustible	\$50	\$600
<b>Total</b>	<b>\$420,00</b>	<b>\$5.040,00</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.6. Costos Indirectos de Fabricación Administrativo

*Tabla 86. Costos Indirectos de fabricación Administrativo*

<b>Descripción</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo anual</b>
Luz	\$10	\$120
Agua	\$5	\$60
Teléfono	\$30	\$360
Internet	\$20	\$240
<b>Total</b>	<b>\$65,00</b>	<b>\$780,00</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.7. Gastos Administrativos

Para el primer año no se considera la contratación de un contador sería un gasto innecesario por lo que el gerente general va a remplazar las funciones de este puesto.

Tabla 87. Sueldos y Salarios Administrativos

<b>Cargo</b>	<b>Ca nti da d</b>	<b>SBU</b>	<b>SBU Anual</b>	<b>Patronal 12,15%</b>	<b>Personal 9,35%</b>	<b>Décimo tercero</b>	<b>Décimo cuarto</b>	<b>Vacacion es</b>	<b>F reser va</b>	<b>Mensual</b>	<b>Total</b>
Gerente	1	\$800,00	\$9.600,00		\$897,60	\$800,00	\$800,00	\$400,00	\$-	\$1.063,87	\$12.766,40
				\$1.166,40							
Contador	1	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-	\$-
Recepción	1	\$366,00	\$4.392,00	\$533,63	\$410,65	\$366,00	\$366,00	\$183,00	\$-	\$486,72	\$5.840,63
Total	3	\$1.166,00	\$13.992,00	\$1.700,03	\$1.308,25	\$1.166,00	\$1.166,00	\$583,00	\$-	\$1.550,59	\$18.607,03

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.8. Suministros y materiales

Tabla 88. Suministros y Materiales

<b>Detalle</b>	<b>Q</b>	<b>PU</b>	<b>\$ MES</b>	<b>\$ AÑO</b>
Resma papel	2	\$3,00	\$6,00	\$72,00
Esferos	5	\$0,30	\$1,50	\$18,00
Tinta almohadillas	1	\$1,00	\$1,00	\$12,00
Almohadillas	3	\$1,50	\$4,50	\$54,00
Corrector	3	\$1,00	\$3,00	\$36,00
Carpetas	10	\$0,30	\$3,00	\$36,00
Binchas	10	\$0,03	\$0,30	\$3,60
Facturas	1	\$8,00	\$8,00	\$96,00
Tinta impresora	1	\$10,00	\$10,00	\$120,00
Cinta adhesiva	3	\$1,50	\$4,50	\$54,00
Clips	25	\$0,02	\$0,50	\$6,00
Grapas	100	\$0,01	\$1,00	\$12,00
<b>Total</b>			<b>\$43,30</b>	<b>\$519,60</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.9. Gastos de ventas

Tabla 89. Gasto de ventas

<b>Detalle</b>	<b>Q</b>	<b>PU</b>	<b>\$ MES</b>	<b>\$ AÑO</b>
Publicidad prensa	4	\$12,50	\$50,00	\$600,00
Servicio página web	30	\$0,30	\$9,00	\$108,00
Radio	4	\$15,00	\$60,00	\$720,00
Flyyers	100	\$0,35	\$35,00	\$420,00
<b>Total</b>			<b>\$154,00</b>	<b>\$1.848,00</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.2.10. Gastos de Financieros

##### 4.6.1.2.10.1. Intereses por periodo

Tabla 90. Intereses por pagar (financiamiento)

# Cuota	Interés
0	0
1	\$23.693,00
2	\$22.277,49
3	\$20.705,99
4	\$18.961,31
5	\$17.024,37
6	\$14.873,97
7	\$12.486,60
8	\$9.836,15
9	\$6.893,61
10	\$3.626,81

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

##### 4.6.1.2.11. Gastos de constitución

Tabla 91. Gastos de Constitución- Activos diferidos

Resumen activos diferidos	
Ruc	\$-
Patente Municipal	\$200,00
Permiso Bomberos	\$150,00
Permiso MSP	\$100,00
Permiso Ambiental	\$200,00
Permiso Ministerio de Turismo	\$400,00
Nombramiento Representante Legal	\$500,00
Constitución	\$800,00
Total	\$2350

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

##### 4.6.1.2.12. Capital de trabajo

El capital de trabajo para empezar con el funcionamiento de la Hostería será necesario contar con dos meses de este es decir \$ 11461,31

Tabla 92. Capital de trabajo

<b>Descripción</b>	<b>valor mensual</b>	<b>valor anual</b>
Materia prima	\$1.147,03	\$13.764,32
MOD	\$2.058,58	\$24.702,98
CIF	\$420,00	\$5.040,00
Mantenimiento maquinaria	\$16,12	\$193,41
Mantenimiento vehículo	\$250,00	\$3.000,00
Reposición de menaje	\$26,04	\$312,49
Gastos administrativos		
Sueldos administrativos	\$1.550,59	\$18.607,03
CIF Administrativos	\$65,00	\$780,00
Suministros y materiales de oficina	\$43,30	\$519,60
Gasto de ventas		
Publicidad	\$154,00	\$1.848,00
<b>Total</b>	<b>\$5.730,65</b>	<b>\$68.767,83</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.3. Resumen de inversiones

Tabla 93. Inversiones Totales del proyecto

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Activo fijo	\$335.452,97
Activo diferido	\$2.350,00
Capital de trabajo	\$11.461,31
<b>Total</b>	<b>\$349.264,28</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

#### 4.6.1.4. Financiamiento

Se considera realizar financiamiento con la Corporación Financiera Nacional.

Tabla 94. Financiamiento 10 años

<b>Financiamiento</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital propio	\$134.264,28	38%
Capital financiado	\$215.000,00	62%
<b>Total</b>	<b>\$349.264,28</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

A continuación se detalla la tabla de amortización del crédito que se lo va a realizar en la Corporación Financiera Nacional, por el monto de \$215000 a una tasa anual del 11,02% a un periodo de 10 años.

*Tabla 95. Amortización del financiamiento*

# Cuota	Valor cuota	Interés	Amortización	Saldo
0	0	0	0	\$215.000,00
1	\$36.537,93	\$23.693,00	\$12.844,93	\$202.155,07
2	\$36.537,93	\$22.277,49	\$14.260,44	\$187.894,63
3	\$36.537,93	\$20.705,99	\$15.831,94	\$172.062,69
4	\$36.537,93	\$18.961,31	\$17.576,62	\$154.486,07
5	\$36.537,93	\$17.024,37	\$19.513,56	\$134.972,51
6	\$36.537,93	\$14.873,97	\$21.663,96	\$113.308,55
7	\$36.537,93	\$12.486,60	\$24.051,33	\$89.257,22
8	\$36.537,93	\$9.836,15	\$26.701,78	\$62.555,44
9	\$36.537,93	\$6.893,61	\$29.644,32	\$32.911,12
10	\$36.537,93	\$3.626,81	\$32.911,12	\$-

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

*Tabla 96 Datos para amortización*

Monto a financiar	<b>\$215.000,00</b>
Años	10
Tasa periódica	11,02%
# pagos año	1
Frecuencia de pago	Anual
Valor cuota	\$36.537,93

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

## **CAPÍTULO V**

### **5. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

#### **5.1. La Empresa**

La Hostería El Forasterito se creara bajo constitución de compañía, la cual se encuentra regulada desde los artículos 92 al 142 de la Ley de Compañías.

Se definirá como compañía y se creara entre 10 o mas personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen de la actividad económica una razón social.

La hostería el Forasterito estará bajo constitución de 5 socios o aportantes los cuales pertenecen a una sola familia. La finalidad de esta compañía bajo compañía limitada es de realizar la actividad económica permitida en la ley. Esta formara parte del sector Servicios privado ya que los socios son personas naturales que no tienen ninguna vinculación con el estado.

#### **5.2. Constitución de la compañía**

Para la constitución de la compañía es indispensable obtener ciertos documentos que se encuentren amparados bajo la ley es decir documentos que permitan realizar la actividad, para la creación y constitución de una compañía en responsabilidad limitada es importante obtener estos requisitos:

*Tabla 97. Requisitos Legales Constitución*

<b>No</b>	<b>Requisitos</b>
1	Obtención del RUC
2	Patente municipal
3	Licencia anual de funcionamiento
4	Registro sanitario
5	Permiso del Cuerpo de Bomberos
6	Permisos Ambientales
7	Inscripción Registro Mercantil
8	Registro Ministerio de Turismo
9	Nombramiento Representante Legal
10	Minuta
11	Pago del 1 x 1000 GAD de Otavalo
12	Escritura de constitución

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### **5.2.1. Constitución de capital- Aportes**

Para la constitución del capital de la Hostería El Forasterito, los socios realizaran aportaciones monetarias y de bienes ( Terreno y parte de la infraestructura), y por otro lado se realizara un crédito a la Corporación Financiera Nacional.

La escritura de constitución será aprobada por la Superintendencia de Compañías, la cual publicara en la prensa un extracto de la constitución de la Hostería El Forasterito Cía. Ltda., seguido se inscribirá en el Registro Mercantil del Cantón Otavalo y en la cámara de comercio de la localidad.

### **5.2.2. Razón Social**

Dentro de los parámetros de constitución de una compañía limitada la razón social debe expresarse acompañada de las palabras “compañía Limitada “ o su abreviatura Cía. Ltda. Esta razón social debe ser diferente a otras razones sociales existentes , es decir debe ser única.

#### **5.2.2.1. Denominación y plazo**

La Compañía de denominará **Hostería El Forasterito Cía. Ltda.**, y su vida útil será de 50 Años a partir de sus constitución y la inscripción en el registro mercantil . este plazo podrá

modificarse bajo disposición en la Junta general de Socios, basándose en disposiciones legales bajo el régimen de las cláusulas del Estatuto.

#### **5.2.2.2. Nacionalidad y Domicilio**

La nacionalidad de la compañía es Ecuatoriana y su domicilio será en la Parroquia San José de Quichinche a 2 km y medio , Sector la Banda, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura.

#### **5.2.2.3. Objeto Social**

Hostería **El Forasterito Cía. Ltda.** Tendrá por objeto las siguientes actividades:

- Prestación de servicios de Hospedaje
- Prestación de servicios en alimentación
- Prestación de servicios en Áreas Húmedas ( Piscina-Sauna- Turco e Hidromasaje)
- Contratación de Personal

### **5.3.Misión**

Somos una Hostería que ofrece al turista local o extranjero, servicios de calidad, acogiendo y generando expectativas, satisfaciendo las necesidades del cliente apoyado en la infraestructura y talento humano, amparados en valores éticos y morales.

### **5.4.Visión**

En el Año 2021 Hostería el Forasterito será un referente local en prestación de servicios de hospedaje a turistas, a través del mejoramiento continuo, con certificaciones Internacionales de Calidad que permitan al cliente garantizar su estadía.

### **5.5.Principios**

Los principios son el conjunto de valores que permiten a la empresa un soporte en la prestación de sus servicios, dentro de estos principios tenemos los siguientes:

- Respeto hacia el cliente
- Calidad en el Servicio
- Atención al cliente

- Creatividad
- Innovación

### **5.6.Valores**

Los valores serán representados por las personas que trabajen en las instalaciones de la Hostería El Forasterito, y estos son los siguientes:

- Respeto
- Honestidad
- Compromiso
- Carisma
- Confianza
- Lealtad
- Justicia

### **5.7.Políticas**

Es importante crear y mantener políticas que permitan a la organización rendir de una manera eficaz y eficiente en cuanto al manejo de los recursos.

Lograr la más alta excelencia en los servicios prestados.

Prestar servicios con honestidad, diligencia, sinceridad y eficacia.

Obtener el respeto y la confianza de los clientes externos, buscando su conservación y una relación a largo plazo y a su vez una proyección de la empresa.

- **Políticas de pago**

Se pagara a los proveedores siempre y cuando se haya cumplido primero con los pagos de nómina y servicios básicos.

El pago por adquisición de un bien o servicio se lo realizara únicamente con el comprobante de venta original.

Contabilidad efectuara el pago previa aprobación de gerencia general.

Todo pago a proveedores se lo realizara mediante cheque cruzado, previa autorización de gerencia general.

- **Políticas de manejo de personal**

Gerencia se encargara de crear una base de datos y mantenerla actualizada.

El gerente será responsable de la Base de Datos y de los Datos Personales recibidos. Con el objeto de evitar la pérdida, mal uso, alteración, acceso no autorizado y robo de los Datos Personales o Información Confidencial facilitados por los empleados.

El gerente general se encargara de los criterios de diagnóstico, preparación y rotación de personal.

La jornada ordinaria es de 8 horas laborables con 1 hora de receso desde las 8am hasta las 5pm.

- **Políticas de servicio**

El chek-out será hasta las 11 de la mañana, caso contrario se debe pagar la estadía del otro día.

Se atiende el servicio de Áreas Húmedas a partir de las 10 am.

Es obligación del cliente usar bañadores.

Se atenderá el servicio de paseos de senderos bajo reservación.

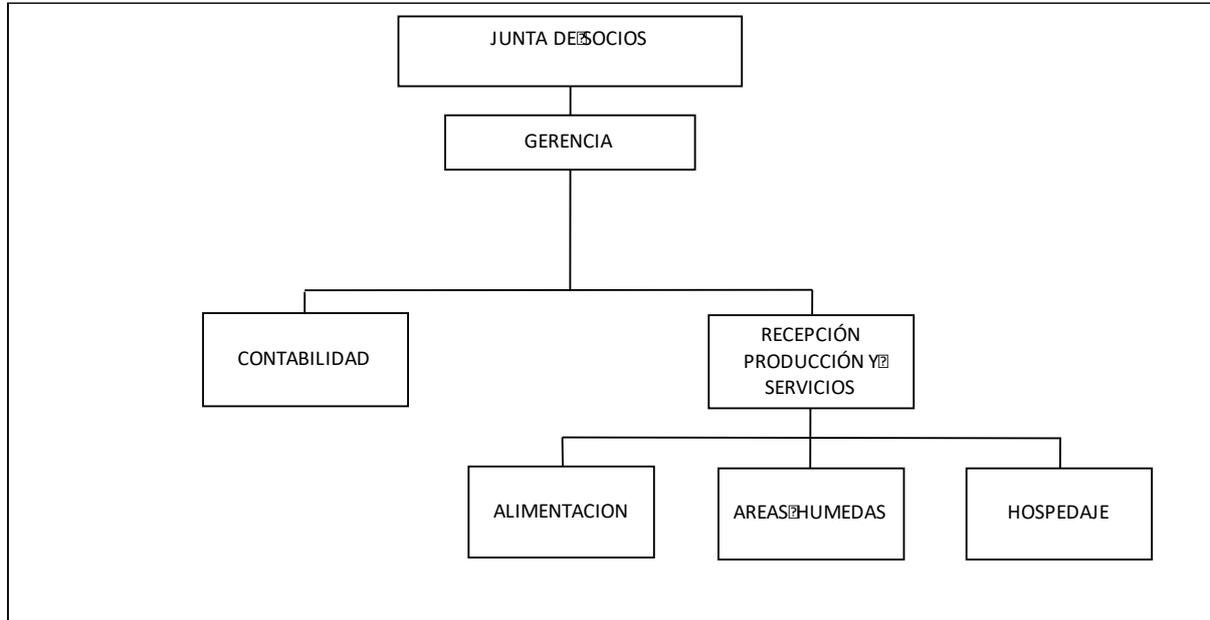
Todo cliente debe estar registrado para el uso de las instalaciones.

Niños y personas de la tercera edad pagan la mitad del precio, excepto en alimentación y hospedaje.

## 5.8.Aspectos Organizacionales

### 5.8.1. Organigrama Estructural

*Ilustración 19. Organigrama Estructural "El Forasterito"*



Elaborado : Por el Autor

### 5.8.2. Descriptor de Puestos

Tabla 98 Descriptor del Gerente

<b>1</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Gerente
<b>Título:</b>	Administración de empresas hoteleras o Afines
<b>Experiencia:</b>	1 a 3 años
<b>Formación adicional</b>	Experto en investigación de mercados Experiencia en el manejo de personal.
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Toma de decisiones</li> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Ética profesional.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Compromiso.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Directivo
<b>Nivel de dependencia</b>	Junta de socios
<b>Nivel de supervisión</b>	Nivel operativo
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser el representante legal de la compañía.</li> <li>• Planificar, Hacer, Actuar y controlar procesos de servicios de la compañía.</li> <li>• Dirigir y controlar las actividades.</li> <li>• Diseñar propuestas anuales operativas para la compañía.</li> <li>• Analizar la situación financiera y presentar informes a la Junta de socios.</li> <li>• Velar por el cumplimiento de las metas de la compañía.</li> <li>• Evaluar el desempeño del talento humano .</li> <li>• Planificar capacitaciones para el talento humano .</li> <li>• Elaborar estrategias para la captación de clientes.</li> <li>• Elaborar el reglamento interno donde se establezcan normas para los funcionarios de la compañía.</li> <li>• Crear el manual de procesos para cada área.</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

Tabla 99 Descriptor del Contador

<b>2</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Contador
<b>Título:</b>	Contador autorizado
<b>Experiencia:</b>	1 a 3 años
<b>Formación adicional</b>	Experiencia en elaboración de estados financieros. Conocimientos contables NIFFS. Experiencia en el manejo de programas contables.
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Honestidad.</li> <li>• Criterio.</li> <li>• Comunicador</li> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Habilidades de liderazgo</li> <li>• Ética profesional</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Apoyo
<b>Nivel de dependencia</b>	Gerencia
<b>Nivel de supervisión</b>	Ninguno
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingreso y registro de transacciones.</li> <li>• Realizar informes mensuales de ingresos.</li> <li>• Realizar informes de costos.</li> <li>• Realizar declaraciones de IVA y impuesto la renta.</li> <li>• Realizar balances mensuales.</li> <li>• Realizar informe de nomina para pagos al personal.</li> <li>• Asumir el control financiero, documentos legales y custodia de archivos.</li> <li>• Analizar e interpretar los estados financieros.</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

Tabla 100 Descriptor de Recepcionista

<b>3</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Recepcionista
<b>Título:</b>	Egresada de la universidad o bachiller afines a administración
<b>Experiencia:</b>	1 a 2 años
<b>Formación adicional</b>	Dominar el idioma ingles. Experiencia mínima de dos años atención al cliente.
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones interpersonales.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Honesta.</li> <li>• Responsable.</li> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Predisposición.</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Recepción, producción y servicios
<b>Nivel de dependencia</b>	Gerencia
<b>Nivel de supervisión</b>	Alimentación- áreas húmedas- hospedaje
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir a los turistas toma de datos de registro de ingreso.</li> <li>• Atender llamadas telefónicas de reservación.</li> <li>• Realizar planificación de limpieza de habitaciones.</li> <li>• Asignar habitaciones de acuerdo al pedido del cliente.</li> <li>• Velar por la seguridad de la compañía.</li> <li>• Preparar informes de entradas y salidas de turistas.</li> <li>• Coordinar con las demás áreas</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

Tabla 101 Descriptor del Cocinero

<b>4</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Cocinero
<b>Título:</b>	Chef o egresado en gastronomía
<b>Experiencia:</b>	1 a 3 años
<b>Formación adicional</b>	Conocimientos de catering Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toma de decisiones.</li> <li>• Liderazgo.</li> <li>• Responsable.</li> <li>• Trabajo bajo presión.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Dinámico.</li> <li>• Creativo</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Operativo
<b>Nivel de dependencia</b>	Recepción, producción y servicios
<b>Nivel de supervisión</b>	Ayudante de Cocina
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación de alimentos que se ofrece al cliente.</li> <li>• supervisión de la calidad de la materia prima.</li> <li>• Elaborar lista de abastecimiento para la compra de los insumos a utilizarse.</li> <li>• Velar por el buen funcionamiento de todos los equipos que se requieren para la actividad.</li> <li>• Realizar informes para el mantenimiento de equipos.</li> <li>• Realizar el menú semanal.</li> <li>• Conservar el área de trabajo limpia.</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

Tabla 102 Descriptor de Ayudante de cocina

<b>5</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Ayudante de cocina
<b>Título:</b>	Estudiante de gastronomía o bachiller
<b>Experiencia:</b>	1 a 6 meses
<b>Formación adicional</b>	Conocimientos de catering Experiencia mínima de 6 meses. Poseer cursos de gastronomía.
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo bajo presión .</li> <li>• Dinámico.</li> <li>• Responsable.</li> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Creativo.</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Operativo
<b>Nivel de dependencia</b>	Recepción, producción y servicios
<b>Nivel de supervisión</b>	Ninguno
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar la preparación de menú bajo ordenes del cocinero.</li> <li>• Ayudar a la limpieza del área de trabajo.</li> <li>• Realizar actividades de cocina ( lavado de platos- ollas).</li> <li>• Dar información de las actividades que se encuentra realizando.</li> <li>• Informar al cocinero de la materia prima a abastecer.</li> <li>• Velar por el buen manejo del menaje de cocina .</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

Tabla 103 Descriptor del Mesero

<b>6</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Mesero
<b>Título:</b>	Estudiante en gastronomía o Bachiller
<b>Experiencia:</b>	1 a 3 años
<b>Formación adicional</b>	Dominio en el área de servicio. Cursos en atención al cliente. Curso de utilización de menaje
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable.</li> <li>• Servicial.</li> <li>• Trabajo bajo presión .</li> <li>• Relaciones interpersonales.</li> <li>• Dinámico</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Operativo
<b>Nivel de dependencia</b>	Recepción, producción y servicios
<b>Nivel de supervisión</b>	Ninguno
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar la orden al cliente y llevar la información al cocinero.</li> <li>• Servir los alimentos al turista.</li> <li>• Mantener el área de restaurant limpio .</li> <li>• Ser responsable de los materiales que se encuentran en el área .</li> <li>• Responsable de mantener surtida la estación de servicios.</li> <li>• Informar al cocinero para el abastecimiento de bebidas.</li> <li>• Atender al cliente con calidad y gentileza.</li> <li>• Mantener una postura servicial.</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

Tabla 104 Descriptor de Mucama

<b>7</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Mucama
<b>Título:</b>	Bachiller
<b>Experiencia:</b>	6 meses
<b>Formación adicional</b>	Atención al cliente Tener conocimientos en el idioma Inglés. Experiencia mínima 6 meses
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo bajo presión</li> <li>• Responsable</li> <li>• Honesta</li> <li>• Dinámica</li> <li>• Honradez</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Operativo
<b>Nivel de dependencia</b>	Recepción, producción y servicios
<b>Nivel de supervisión</b>	Ninguno
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar el arreglo y limpieza de las cabañas.</li> <li>• Surtir de implementos de limpieza para el uso de las instalaciones</li> <li>• Lavar todas las sábanas y fundas de almohadas.</li> <li>• Planchar el menaje de hospedaje .</li> <li>• Informar a su superior la pérdida o desgaste de algún tipo de menaje .</li> <li>• Velar por la seguridad del cliente en las pertenencias que deja.</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

Tabla 105 Descriptor de Mantenimiento y Servicios

<b>8</b>	
<b><u>Descripción general</u></b>	
<b>Nombre del cargo :</b>	Mantenimiento y limpieza
<b>Título:</b>	Estudiante universitario o bachiller afines en Mantenimiento eléctrico
<b>Experiencia:</b>	1 año
<b>Formación adicional</b>	Conocimientos básicos en mantenimiento de jardines y maquinaria
<b><u>Competencias</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compromiso</li> <li>• Lealtad</li> <li>• Responsable</li> <li>• Honesto</li> <li>• Trabajo bajo presión.</li> <li>• Honrado</li> <li>• Confiable</li> </ul>	
<b>Nivel al que pertenece</b>	Operativo
<b>Nivel de dependencia</b>	Recepción, producción y servicios
<b>Nivel de supervisión</b>	Ninguno
<b><u>Funciones</u></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar el mantenimiento de las máquinas de la hostería de las distintas áreas.</li> <li>• Limpieza de la piscina y áreas húmedas.</li> <li>• Limpieza de jardines.</li> <li>• Mantenimiento preventivo a los equipos de la hostería.</li> <li>• Apoyo múltiple en distintas áreas.</li> </ul>	

Elaborado : Por el Autor

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ESTUDIO FINANCIERO**

#### **6.1. Presentación**

El presente capítulo presenta los aspectos financieros operativos para el uso eficiente de los recursos disponibles proyectados a 5 años para la producción del servicio que se requiere ofrecer al cliente, el cual analizara todos los rubros económicos, además se planteara escenarios tales como estados de situación inicial. Estado de flujo de Efectivo, Estado de resultados que permitan determinar los Indicadores para la factibilidad de implantación e implementación de este proyecto.

Es importante demostrar los indicadores que permitan la viabilidad del proyecto tales como : Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de recuperación de la inversión, Relación Beneficio-Costo, Punto de Equilibrio.

#### **6.2. Objetivo General**

Elaborar un estudio Financiero que nos permita determinar la factibilidad y rentabilidad del proyecto a través de los indicadores financieros.

#### **6.3. Objetivos Específicos**

1. Determinar el presupuesto de Ingresos proyectados a 5 Años
2. Determinar el presupuesto de costos y Gastos proyectados a 5 Años
3. Realizar el Estado de Situación Inicial
4. Realizar el Estado de Resultados proyectados a 5 Años
5. Realizar el Estado de Flujo de Efectivo
6. Determinar la Tasa de Rendimiento Media o Tasa de descuento
7. Determinar el Valor actual neto
8. Determinar la tasa Interna de retorno

9. Determinar la relación Costo- Beneficio

10. Determinar el Punto de equilibrio.

#### 6.4. Presupuesto de ingresos

Tabla 106. Ingresos Proyectados

<b>Presupuesto de ingresos proyectado a 5 años hostería paquete</b>					
Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Cantidad	2190	2330	2479	2638	2807
Valor unitario	\$90,00	\$93,04	\$96,19	\$99,44	\$102,80
Valor total	\$197.100,00	\$216.802,75	\$238.475,04	\$262.313,77	\$288.535,50

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

El presupuesto de ingresos se lo calculo en base a la capacidad utilizada es decir el 30% para el primer año 2017 ya que al ser un proyecto nuevo se considera ser realistas ante la situación, por lo tanto para la proyección de los años siguientes se considera utilizar la tasa de crecimiento turístico del 6,4%. Para el año 2016 no se considero ingresos ya que durante este periodo se va a realizar la construcción de la infraestructura.

Para considerar estas capacidades de hospedaje en paquete es importante llevar una campaña de publicidad ardua que permita cumplir con los presupuestos empleados.

Además en este presupuesto se ha considerado para los ingresos tomar en cuenta la capacidad mínima por paquete, como ingresos adicionales se tiene en cuenta los servicios por separado, es decir se puede vender al cliente solo el servicio ( Desayunos- Menús- Áreas Húmedas- Hospedaje- Paseos por senderos ).

#### 6.5. Presupuesto de costos y gastos.

##### 6.5.1. Materia Prima Directa

Tabla 107. Proyección Materia Prima Directa Restaurant a 5 Años

Área	Sección	Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Restaurant	Verduras y legumbre	Tomate riñón	\$18,73	\$20,73	\$22,87	\$25,12	\$27,63
		Ajo	\$18,73	\$20,73	\$22,87	\$25,12	\$27,63
		Brócoli	\$28,10	\$31,10	\$34,31	\$37,69	\$41,45

	Lechuga	\$12,36	\$13,68	\$15,09	\$16,58	\$18,24
	Vainita	\$37,46	\$41,47	\$45,74	\$50,25	\$55,26
	Zanahoria	\$37,46	\$41,47	\$45,74	\$50,25	\$55,26
	Pimiento	\$28,10	\$31,10	\$34,31	\$37,69	\$41,45
	Ají	\$28,10	\$31,10	\$34,31	\$37,69	\$41,45
	Acelga	\$37,46	\$41,47	\$45,74	\$50,25	\$55,26
	Cilantro	\$18,73	\$20,73	\$22,87	\$25,12	\$27,63
	Apio	\$14,05	\$15,55	\$17,15	\$18,84	\$20,72
	Perejil	\$14,05	\$15,55	\$17,15	\$18,84	\$20,72
	Cebolla paitaña	\$46,83	\$51,83	\$57,18	\$62,81	\$69,08
	Cebolla blanca	\$70,25	\$77,75	\$85,77	\$94,22	\$103,62
	Subtotal	\$410,43	\$454,25	\$501,10	\$550,47	\$605,40
Frutas	Tomate de árbol	\$70,25	\$77,75	\$85,77	\$94,22	\$103,62
	Mora	\$468,31	\$518,32	\$571,77	\$628,10	\$690,78
	Naranja	\$468,31	\$518,32	\$571,77	\$628,10	\$690,78
	Pina	\$149,86	\$165,86	\$182,97	\$200,99	\$221,05
	Papaya	\$280,99	\$310,99	\$343,06	\$376,86	\$414,47
	Limón	\$56,20	\$62,20	\$68,61	\$75,37	\$82,89
	Naranja	\$140,49	\$155,50	\$171,53	\$188,43	\$207,23
	Guanábana	\$449,58	\$497,59	\$548,90	\$602,98	\$663,15
	Subtotal	\$2083,99	\$2306,52	\$2544,37	\$2795,05	\$3073,96
	Tubérculos	Papa chola	\$599,44	\$663,45	\$731,86	\$803,97
Frejol seco		\$89,92	\$99,52	\$109,78	\$120,60	\$132,63
Arveja		\$93,66	\$103,66	\$114,35	\$125,62	\$138,16
Lenteja		\$119,89	\$132,69	\$146,37	\$160,79	\$176,84
Choclo		\$93,66	\$103,66	\$114,35	\$125,62	\$138,16
	Subtotal	\$996,57	\$1102,98	\$1216,72	\$1336,60	\$1469,98
y Carnes	Pollo	\$1461,13	\$1617,15	\$1783,92	\$1959,68	\$2155,23
	Molida	\$764,28	\$845,90	\$933,13	\$1025,06	\$1127,35
	Carne de cerdo	\$505,78	\$559,78	\$617,51	\$678,35	\$746,04
	Carne de res	\$561,97	\$621,98	\$686,12	\$753,72	\$828,93
	Chuletas	\$561,97	\$621,98	\$686,12	\$753,72	\$828,93
	Salchichas	\$280,99	\$310,99	\$343,06	\$376,86	\$414,47
	Mortadela	\$117,08	\$129,58	\$142,94	\$157,03	\$172,69
	Subtotal	\$4253,20	\$4707,37	\$5192,80	\$5704,42	\$6273,65
Otros	Leche	\$337,18	\$373,19	\$411,67	\$452,23	\$497,36
	Huevos	\$299,72	\$331,72	\$365,93	\$401,98	\$442,10
	Condimentos	\$70,25	\$77,75	\$85,77	\$94,22	\$103,62
	Café	\$224,79	\$248,79	\$274,45	\$301,49	\$331,57
	Azúcar	\$655,64	\$725,65	\$800,48	\$879,34	\$967,09
	Pan	\$337,18	\$373,19	\$411,67	\$452,23	\$497,36
	Mantequilla	\$50,58	\$55,98	\$61,75	\$67,83	\$74,60

Mermelada	\$65,56	\$72,56	\$80,05	\$87,93	\$96,71
Subtotal	\$2040,90	\$2258,83	\$2491,77	\$2737,27	\$3010,41
<b>Total</b>	<b>\$6766,35</b>	<b>\$7488,88</b>	<b>\$8261,13</b>	<b>\$9075,06</b>	<b>\$9980,64</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

Para el presupuesto de materia prima directa en el Área de restaurant se considero tomar la capacidad por año, es decir el 30% para el primer año 2190 clientes; para el segundo año 2330 clientes; al tercer año 2479, al cuarto año 2638 clientes , el y al quinto año 2807. Para el año 2016 no se considero egresos ya que durante este periodo se va a realizar la construcción de la infraestructura.

*Tabla 108. Proyección Materia Prima Directa Áreas Húmedas y Hostería a 5 años*

Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Agua potable m3	\$399,17	\$412,66	\$426,61	\$441,03	\$455,93
Hipoclorito de calcio	\$264,00	\$272,92	\$282,15	\$291,68	\$301,54
Cintas pH	\$60,00	\$62,03	\$64,12	\$66,29	\$68,53
Poli limpio	\$420,00	\$434,20	\$448,87	\$464,04	\$479,73
Bromo	\$900,00	\$930,42	\$961,87	\$994,38	\$1.027,99
Útiles de limpieza	\$2.400,00	\$2.481,12	\$2.564,98	\$2.651,68	\$2.741,30
Otros	\$600,00	\$620,28	\$641,25	\$662,92	\$685,33
<b>Total</b>	<b>\$5.043,17</b>	<b>\$5.213,63</b>	<b>\$5.389,85</b>	<b>\$5.572,02</b>	<b>\$5.760,36</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.2. Materia Prima Indirecta

*Tabla 109. Proyección Materia Prima Indirecta a 5 años*

Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Coagulante	\$576,00	\$595,47	\$615,60	\$636,40	\$657,91
Diésel	\$247,20	\$255,56	\$264,19	\$273,12	\$282,35
Hierbas medicinales	\$36,00	\$37,22	\$38,47	\$39,78	\$41,12
Desinfectante	\$72,00	\$74,43	\$76,95	\$79,55	\$82,24
Aromatizante	\$336,00	\$347,36	\$359,10	\$371,23	\$383,78
Papel higiénico	\$537,60	\$555,77	\$574,56	\$593,98	\$614,05
Jabón	\$150,00	\$155,07	\$160,31	\$165,73	\$171,33
<b>Total</b>	<b>\$1.954,80</b>	<b>\$2.020,87</b>	<b>\$2.089,18</b>	<b>\$2.159,79</b>	<b>\$2.232,79</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.3. Mano de Obra Directa

Tabla 110. Proyección Mano de Obra Directa a 5 años

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Sueldo anual</b>	\$18.576,00	\$19.203,87	\$19.852,96	\$20.523,99	\$21.217,70
<b>Patronal 12,15%</b>	\$2.256,98	\$2.333,27	\$2.412,13	\$2.493,66	\$2.577,95
<b>F reserva</b>	\$-	\$1.599,68	\$1.653,75	\$1.709,65	\$1.767,43
<b>Vacaciones</b>	\$774,00	\$800,16	\$827,21	\$855,17	\$884,07
<b>Decimo tercero</b>	\$1.548,00	\$1.600,32	\$1.654,41	\$1.710,33	\$1.768,14
<b>Decimo cuarto</b>	\$1.548,00	\$1.600,32	\$1.654,41	\$1.710,33	\$1.768,14
<b>Total sueldos operativos</b>	\$24.702,98	\$27.137,63	\$28.054,88	\$29.003,13	\$29.983,44

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.4. Mano de Obra Indirecta

Tabla 111. Proyección Mano de Obra Indirecta a 5 años

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021
Sueldo anual	\$4.800,00	\$4.962,24	\$5.129,96	\$5.303,36	\$5.482,61
Patronal 12,15%	\$583,20	\$602,91	\$623,29	\$644,36	\$666,14
F reserva	\$-	\$413,35	\$427,33	\$441,77	\$456,70
Vacaciones	\$200,00	\$206,76	\$213,75	\$220,97	\$228,44
Decimo tercero	\$400,00	\$413,52	\$427,50	\$441,95	\$456,88
Decimo cuarto	\$400,00	\$413,52	\$427,50	\$441,95	\$456,88
<b>Total sueldos operativos</b>	\$6.383,20	\$7.012,31	\$7.249,32	\$7.494,35	\$7.747,66

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.5. Costos Indirectos de Fabricación

Tabla 112. Proyección Costos Indirectos de Fabricación a 5 años

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021
Luz	1200	1245,96	1293,68	1343,23	1394,67
Agua	1800	1868,94	1940,52	2014,84	2092,01
Teléfono	240	249,19	258,74	268,65	278,93
Internet	360	373,79	388,10	402,97	418,40
Tv cable	240	249,19	258,74	268,65	278,93
Gas	600	622,98	646,84	671,61	697,34
Combustible	600	622,98	646,84	671,61	697,34
<b>Total</b>	<b>\$5.040,00</b>	<b>\$5.233,03</b>	<b>\$5.433,46</b>	<b>\$5.641,56</b>	<b>\$5.857,63</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.6. Mantenimiento

#### 6.5.6.1.Mantenimiento Maquinaria y Equipo

Tabla 113. Proyección Mantenimiento Maquinaria y Equipo a 5 años

Sección	Detalle	valor total	2017	2018	2019	2020	2021
Cocina	Cocina de 4 quemadores industrial	\$150,00	\$4,50	\$4,65	\$4,81	\$4,97	\$5,14
	Horno	\$35,00	\$1,05	\$1,09	\$1,12	\$1,16	\$1,20
	Parrilla	\$200,00	\$6,00	\$6,20	\$6,41	\$6,63	\$6,85
	Plancha	\$200,00	\$6,00	\$6,20	\$6,41	\$6,63	\$6,85
	Extractor de olores	\$210,00	\$6,30	\$6,51	\$6,73	\$6,96	\$7,20
	Frigorífico	\$470,00	\$14,10	\$14,58	\$15,07	\$15,58	\$16,11
	Congelador	\$470,00	\$14,10	\$14,58	\$15,07	\$15,58	\$16,11
	Licadoras	\$112,00	\$3,36	\$3,47	\$3,59	\$3,71	\$3,84
	Freidoras de papas	\$380,00	\$11,40	\$11,79	\$12,18	\$12,60	\$13,02
	Batidora	\$90,00	\$2,70	\$2,79	\$2,89	\$2,98	\$3,08
	Cafetera	\$80,00	\$2,40	\$2,48	\$2,56	\$2,65	\$2,74
	Sanducera	\$60,00	\$1,80	\$1,86	\$1,92	\$1,99	\$2,06
	Microondas	\$120,00	\$3,60	\$3,72	\$3,85	\$3,98	\$4,11
	Extractor de jugos	\$125,00	\$3,75	\$3,88	\$4,01	\$4,14	\$4,28
	Tanque de gas	\$770,00	\$23,10	\$23,88	\$24,69	\$25,52	\$26,39
	<b>Subtotal</b>	<b>\$3.472,00</b>	<b>\$104,16</b>	<b>\$107,68</b>	<b>\$111,32</b>	<b>\$115,08</b>	<b>\$118,97</b>

Sauna	Calentador a gas	\$450,00	\$13,50	\$13,96	\$14,43	\$14,92	\$15,42
	Tanques de gas	\$110,00	\$3,30	\$3,41	\$3,53	\$3,65	\$3,77
Turco	Hornilla eléctrica	\$80,00	\$2,40	\$2,48	\$2,56	\$2,65	\$2,74
	Caldero	\$50,00	\$1,50	\$1,55	\$1,60	\$1,66	\$1,71
Piscina	Escalera	\$100,00	\$3,00	\$3,10	\$3,21	\$3,31	\$3,43
	Cobertor de piscina	\$150,00	\$4,50	\$4,65	\$4,81	\$4,97	\$5,14
	Aspiradora	\$60,00	\$1,80	\$1,86	\$1,92	\$1,99	\$2,06
	Subtotal	\$1.000,00	\$30,00	\$31,01	\$32,06	\$33,15	\$34,27
Servicio de limpieza	Lavadora y secadora	\$1.800,00	\$54,00	\$55,83	\$57,71	\$59,66	\$61,68
	Plancha	\$25,00	\$0,75	\$0,78	\$0,80	\$0,83	\$0,86
	Aspiradora	\$150,00	\$4,50	\$4,65	\$4,81	\$4,97	\$5,14
	Subtotal	\$1.975,00	\$59,25	\$61,25	\$63,32	\$65,46	\$67,68
Total		\$6.447,00	\$193,41	\$199,95	\$206,71	\$213,69	\$220,91

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.6.2. Mantenimiento Vehículo

Tabla 114. Proyección Mantenimiento Vehículo a 5 años

Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Vehículo	\$3000	\$3101,40	\$3206,23	\$3314,60	\$3426,63
Total	\$3000,00	\$3101,40	\$3206,23	\$3314,60	\$3426,63

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.6.3. Mantenimiento Construcciones, Muebles y Enceres , Equipos y Tecnología

Tabla 115. Proyección Mantenimiento Activos Fijos

Activos	Valor total	%	2017	2018	2019	2020	2021
		Mnt					
Infraestructura civil	208833	0,01 %	\$250,60	\$259,07	\$267,83	\$276,88	\$286,24
Muebles y enceres	16862	0,08 %	\$161,88	\$167,35	\$173,00	\$178,85	\$184,90
Equipos y tecnología	5486	0,08 %	\$52,67	\$54,45	\$56,29	\$58,19	\$60,16
Total	\$231.180,97		\$465,14	\$480,86	\$497,12	\$513,92	\$531,29

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.7. Reposición Menaje

Tabla 116. Proyección Reposición de menaje

Área	Detalle	valor total	2017	2018	2019	2020	2021
Comedor	Manteles 4 puestos	\$625,00	\$12,50	\$12,92	\$13,36	\$13,81	\$14,28
	Manteles 6 puestos	\$525,00	\$10,50	\$10,85	\$11,22	\$11,60	\$11,99
	Limpiones	\$30,00	\$0,60	\$0,62	\$0,64	\$0,66	\$0,69
	Cortinas	\$210,00	\$12,60	\$13,03	\$13,47	\$13,92	\$14,39
	Juego de ollas	\$740,00	\$14,80	\$15,30	\$15,82	\$16,35	\$16,90
	Juego de sartenes	\$50,00	\$1,00	\$1,03	\$1,07	\$1,10	\$1,14
	Juego de cubiertos	\$1.600,00	\$32,00	\$33,08	\$34,20	\$35,36	\$36,55
	cucharas						
	cuchillos						
	cucharitas						
	tenedores						
	Juego de vajillas	\$896,00	\$17,92	\$18,53	\$19,15	\$19,80	\$20,47
	Vasos	\$56,00	\$1,12	\$1,16	\$1,20	\$1,24	\$1,28
	Saleros	\$37,50	\$0,75	\$0,78	\$0,80	\$0,83	\$0,86
Jarras	\$60,00	\$1,20	\$1,24	\$1,28	\$1,33	\$1,37	
Subtotal	\$4.829,50	104,99	108,54	112,21	116,00	119,92	
Cabañas	Juego de sábanas 1,5	\$425,00	\$42,50	\$43,94	\$45,42	\$46,96	\$48,54
	Cobijas 1,5	\$500,00	\$50,00	\$51,69	\$53,44	\$55,24	\$57,11
	Toallas para baño	\$375,00	\$37,50	\$38,77	\$40,08	\$41,43	\$42,83
	Cortinas	\$100,00	\$10,00	\$10,34	\$10,69	\$11,05	\$11,42
	Corinas de baño	\$50,00	\$5,00	\$5,17	\$5,34	\$5,52	\$5,71
	Edredones	\$375,00	\$37,50	\$38,77	\$40,08	\$41,43	\$42,83
	Almohadas	\$250,00	\$25,00	\$25,85	\$26,72	\$27,62	\$28,56
Subtotal	\$2.075,00	207,50	214,51	221,76	229,26	237,01	
<b>Total</b>	<b>\$6.904,50</b>	<b>\$312,49</b>	<b>\$323,05</b>	<b>\$333,97</b>	<b>\$345,26</b>	<b>\$356,93</b>	

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.8. Seguros

Tabla 117. Proyección Seguros Activos Fijos

Detalle	Valor total	% Mn t.	Seguros mensuales	2017	2018	2019	2020	2021
Infraestructura civil	208833	0,25%	\$43,51	\$522,08	\$539,73	\$557,97	\$576,83	\$596,33
Maquinaria y equipo	\$6.447,00	0,40%	\$2,15	\$25,79	\$26,66	\$27,56	\$28,49	\$29,46
Vehículo	35000	3,50%	\$102,08	\$1.225,00	\$1.266,41	\$1.309,21	\$1.353,46	\$1.399,21
Total	\$250.279,97	\$0,04	\$147,74	\$1.772,87	\$1.832,79	\$1.894,74	\$1.958,78	\$2.024,99

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.9. Depreciación

Tabla 118. Depreciación Anual

Resumen activos fijos	Valor total	Vida útil	Depreciación anual	1	2	3	4	5	Depreciación acumulada	Valor en libros
Infraestructura civil	\$208.832,97	20	1044,16	10441,6	1044,16	1044,16	10441,6	10441,6	\$52.208,24	\$156.624,73
Vehículo	\$35.000,00	5	7000,00	7000,00	7000,00	7000,00	7000,00	7000,00	\$35.000,00	\$-
Muebles y enseres	\$16.862,00	1	1686,20	1686,20	1686,20	1686,20	1686,20	1686,20	\$8.431,00	\$8.431,00
Equipos y tecnología	\$5.486,00	1	548,60	548,60	548,60	548,60	548,60	548,60	\$2.743,00	\$2.743,00
Menaje y lencería	\$6.904,50	5	1380,90	693,00	693,00	693,00	693,00	693,00	\$3.465,00	\$3.439,50
Maquinaria y equipo	\$6.447,00	5	1289,40	1977,30	1977,30	1977,30	1977,30	1977,30	\$9.886,50	\$3.439,50
Total	\$279.532,47		\$22.346,75	\$22.346,75	\$22.346,75	\$22.346,75	\$22.346,75	\$22.346,75	\$111.733,74	\$167.798,73

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.10. Gastos Administrativos

Dentro del primer año no se consideró tomar en cuenta la vacante del puesto de contador al segundo año ya se considera dentro de nómina .

*Tabla 119. Sueldos y Salarios Administrativos*

<b>Descripción</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Sueldo anual	\$13.992,00	\$20.667,73	\$21.366,30	\$22.088,48	\$22.835,07
Patronal 12,15%	\$1.700,03	\$2.511,13	\$2.596,01	\$2.683,75	\$2.774,46
F reserva	\$-	\$1.721,62	\$1.779,81	\$1.839,97	\$1.902,16
Vacaciones	\$583,00	\$861,16	\$890,26	\$920,35	\$951,46
Décimo tercero	\$1.166,00	\$1.722,31	\$1.780,52	\$1.840,71	\$1.902,92
Décimo cuarto	\$1.166,00	\$1.722,31	\$1.780,52	\$1.840,71	\$1.902,92
<b>Total sueldos operativos</b>	<b>\$18.607,03</b>	<b>\$29.206,26</b>	<b>\$30.193,43</b>	<b>\$31.213,97</b>	<b>\$32.269,00</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.11. Suministros y Materiales

*Tabla 120. Proyección Suministros y materiales*

<b>Detalle</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
Resma papel	\$72,00	\$74,43	\$76,95	\$79,55	\$82,24
Esferos	\$18,00	\$18,61	\$19,24	\$19,89	\$20,56
Tinta almohadillas	\$12,00	\$12,41	\$12,82	\$13,26	\$13,71
Almohadillas	\$54,00	\$55,83	\$57,71	\$59,66	\$61,68
Corrector	\$36,00	\$37,22	\$38,47	\$39,78	\$41,12
Carpetas	\$36,00	\$37,22	\$38,47	\$39,78	\$41,12
Binchas	\$3,60	\$3,72	\$3,85	\$3,98	\$4,11
Facturas	\$96,00	\$99,24	\$102,60	\$106,07	\$109,65
Tinta impresora	\$120,00	\$124,06	\$128,25	\$132,58	\$137,07
Cinta adhesiva	\$54,00	\$55,83	\$57,71	\$59,66	\$61,68
Clips	\$6,00	\$6,20	\$6,41	\$6,63	\$6,85
Grapas	\$12,00	\$12,41	\$12,82	\$13,26	\$13,71
<b>Total</b>	<b>\$519,60</b>	<b>\$537,16</b>	<b>\$555,32</b>	<b>\$574,09</b>	<b>\$593,49</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.12. Costos Indirectos de Fabricación Administrativos

Tabla 121. Proyección Costos Indirectos de Fabricación Administrativos

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021
Luz	120	124,60	129,37	134,32	139,47
Agua	60	62,30	64,68	67,16	69,73
Teléfono	360	373,79	388,10	402,97	418,40
Internet	240	249,19	258,74	268,65	278,93
Total	\$780,00	\$809,87	\$840,89	\$873,10	\$906,54

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.13. Mantenimiento Equipo de Computo

Tabla 122. Proyección mantenimiento Equipos de computación

Activos	Valor total	% Mnt.	Mnt. mensual	2017	2018	2019	2020	2021
Equipo de computo	\$1.850,00	0.08%	\$1,48	\$17,76	\$18,36	\$18,98	\$19,62	\$20,29
Total	\$1.850,00		\$1,48	\$17,76	\$18,36	\$18,98	\$19,62	\$20,29

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.14. Depreciación Equipos de Computo

Tabla 123. Depreciación Anual Equipos de computo

Resumen activos fijos	Valor total	Vida útil	Depreciación anual	1	2	3	Depreciación acumulada	Valor en libros
Equipo de computo	1850	3	616,7	616,67	616,67	616,67	\$1.850,00	\$-
TOTAL	\$1.850,00		\$616,67	\$616,67	\$616,67	\$616,67	\$1.850,00	\$-

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.15. Seguros equipo de computo

Tabla 124. Proyección seguros equipo de computo

Detalle	Valor total	% Mnt.	Seguros mensual	2017	2018	2019	2020	2021
Equipo de computo	1850	0,75%	\$1,16				\$-	\$-
Total		\$0,01	\$1,16	\$13,88	\$14,34	\$14,83	\$-	\$-
	\$1.850,00			\$13,88	\$14,34	\$14,83		

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.16. Amortización Diferidos

Tabla 125. Amortización diferidos

Detalle	Valor	Amortización anual 20%	1	2	3	4	5
Activos diferidos	2350	20%	\$470	\$470,0	\$470,0	\$470,0	\$470,0

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.17. Gasto de Ventas

Tabla 126. Proyección Gasto de Ventas

Detalle	2017	2018	2019	2020	2021
Publicidad prensa	\$600,00	\$622,98	\$646,84	\$671,61	\$697,34
Servicio pagina web	\$108,00	\$112,14	\$116,43	\$120,89	\$125,52
Radio	\$720,00	\$747,58	\$776,21	\$805,94	\$836,80
Flyyers	\$420,00	\$436,09	\$452,79	\$470,13	\$488,14
Total	\$1.848,00	\$1.918,78	\$1.992,27	\$2.068,57	\$2.147,80

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.5.18. Resumen de Egresos Proyectados a 5 Años

Tabla 127. Proyección de Egresos a 5 años Hostería paquete

<u>Detalle</u>	<u>2017</u>	<u>2018</u>	<u>2019</u>	<u>2020</u>	<u>2021</u>
<b><u>Costos de producción servicio</u></b>					
<b>Materia prima</b>	<b>\$13.764,32</b>	<b>\$14.723,38</b>	<b>\$15.740,16</b>	<b>\$16.806,88</b>	<b>\$17.973,79</b>
Materia prima directa	\$11.809,52	\$12.702,50	\$13.650,98	\$14.647,09	\$15.741,00
Materia prima indirecta	\$1.954,80	\$2.020,87	\$2.089,18	\$2.159,79	\$2.232,79
<b>MDO</b>	<b>\$31.086,18</b>	<b>\$34.149,93</b>	<b>\$35.304,20</b>	<b>\$36.497,48</b>	<b>\$37.731,10</b>
Mano de obra directa	\$24.702,98	\$27.137,63	\$28.054,88	\$29.003,13	\$29.983,44
Mano de obra indirecta	\$6.383,20	\$7.012,31	\$7.249,32	\$7.494,35	\$7.747,66
<b>CIF</b>	<b>\$10.783,91</b>	<b>\$11.171,09</b>	<b>\$11.572,22</b>	<b>\$11.987,81</b>	<b>\$12.418,38</b>
Luz	\$1.200,00	\$1.245,96	\$1.293,68	\$1.343,23	\$1.394,67
Agua	\$1.800,00	\$1.868,94	\$1.940,52	\$2.014,84	\$2.092,01
Teléfono	\$240,00	\$249,19	\$258,74	\$268,65	\$278,93
Internet	\$360,00	\$373,79	\$388,10	\$402,97	\$418,40
Tv cable	\$240,00	\$249,19	\$258,74	\$268,65	\$278,93
Gas	\$600,00	\$622,98	\$646,84	\$671,61	\$697,34
Combustible	\$600,00	\$622,98	\$646,84	\$671,61	\$697,34
Mantenimiento maquinaria	\$193,41	\$199,95	\$206,71	\$213,69	\$220,91
Mantenimiento vehículos	\$3.000,00	\$3.101,40	\$3.206,23	\$3.314,60	\$3.426,63
Mantenimiento construcciones	\$250,60	\$259,07	\$267,83	\$276,88	\$286,24
Mantenimiento muebles y encerados	\$161,88	\$167,35	\$173,00	\$178,85	\$184,90
Mantenimiento equipos y tecnología	\$52,67	\$54,45	\$56,29	\$58,19	\$60,16
Reposición de menaje	\$312,49	\$323,05	\$333,97	\$345,26	\$356,93
Seguros	\$1.772,87	\$1.832,79	\$1.894,74	\$1.958,78	\$2.024,99
Depreciación	\$22.346,75	\$22.346,75	\$22.346,75	\$22.346,75	\$22.346,75
<b>Gasto administrativo</b>	<b>\$20.408,26</b>	<b>\$31.056,00</b>	<b>\$32.093,45</b>	<b>\$33.150,78</b>	<b>\$34.259,32</b>
Sueldos y salarios	\$18.607,03	\$29.206,26	\$30.193,43	\$31.213,97	\$32.269,00
Suministros materiales de oficina	\$519,60	\$537,16	\$555,32	\$574,09	\$593,49
CIF administrativos	\$780,00	\$809,87	\$840,89	\$873,10	\$906,54
Mantenimiento equipos de computo	\$17,76	\$18,36	\$18,98	\$19,62	\$20,29
Depreciación equipos de computo	\$616,67	\$616,67	\$616,67	\$-	\$-
Seguros equipo de computo	\$13,88	\$14,34	\$14,83	\$-	\$-
Amortización activos diferidos	\$470,00	\$470,00	\$470,00	\$470,00	\$470,00
<b>Gasto de ventas</b>	<b>\$1.848,00</b>	<b>\$1.918,78</b>	<b>\$1.992,27</b>	<b>\$2.068,57</b>	<b>\$2.147,80</b>
Publicidad prensa	\$600,00	\$622,98	\$646,84	\$671,61	\$697,34
Servicio pagina web	\$108,00	\$112,14	\$116,43	\$120,89	\$125,52
Radio	\$720,00	\$747,58	\$776,21	\$805,94	\$836,80
Flyyers	\$420,00	\$436,09	\$452,79	\$470,13	\$488,14
<b>Gasto financiero</b>	<b>\$23.693,00</b>	<b>\$22.277,49</b>	<b>\$20.705,99</b>	<b>\$18.961,31</b>	<b>\$17.024,37</b>
Intereses generados activo fijo	\$23.693,00	\$22.277,49	\$20.705,99	\$18.961,31	\$17.024,37
<b>Total Egresos</b>	<b>\$124.547,09</b>	<b>\$138.260,08</b>	<b>\$140.371,70</b>	<b>\$141.819,58</b>	<b>\$143.901,50</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

## 6.6. Estado de situación inicial.

Ilustración 20. Estado de Situación Inicial

<u>ESTADO DE SITUACION INICIAL</u>	
<u>ACTIVOS CORRIENTES</u>	
<u>BANCOS</u>	\$ 11.461,31
	<b>\$ 11.461,31</b>
<u>ACTIVOS FIJOS</u>	
<u>TERRENO</u>	\$ 54.070,50
<u>INFRAESTRUCTURA CIVIL</u>	\$ 208.832,97
<u>VEHICULO</u>	\$ 35.000,00
<u>MUEBLES Y ENCERES</u>	\$ 16.862,00
<u>EQUIPOS Y TECNOLOGIA</u>	\$ 5.486,00
<u>MENAJE Y LENCERIA</u>	\$ 6.904,50
<u>MAQUINARIA Y EQUIPO</u>	\$ 6.447,00
<u>EQUIPO DE COMPUTO</u>	\$ 1.850,00
	<b>\$ 335.452,97</b>
	<u>PASIVOS</u>
	<u>CUENTAS X PAGAR</u>
	Préstamo CFN
	\$ 215.000,00
	<b>\$ 215.000,00</b>
	<u>PATRIMONIO</u>
	<u>CAPITAL PROPIO</u>
	\$ 134.264,28
	<b>\$ 134.264,28</b>
<u>OTROS ACTIVOS</u>	
<u>PATENTE MUNICIPAL</u>	\$ 200,00
<u>PERMISO BOMBEROS</u>	\$ 150,00
<u>PERMISO MSP</u>	\$ 100,00
<u>PERMISO AMBIENTAL</u>	\$ 200,00
<u>PERMISO MINISTERIO DE TURI</u>	\$ 400,00
<u>NOMBRAMIENTO REPRESENTAZ</u>	\$ 500,00
<u>CONSTITUCION</u>	\$ 800,00
	<b>\$ 2.350,00</b>
	<u>TOTAL PATRIMONIO</u>
	<b>\$ 134.264,28</b>
	<u>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</u>
	<b>\$ 349.264,28</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 349.264,28</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

## 6.7. Estados de resultados

Tabla 128. Estado de Resultados Proyectado

Descripción	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Ingresos</b>	<b>\$197.100,00</b>	<b>\$216.802,75</b>	<b>\$238.475,04</b>	<b>\$262.313,77</b>	<b>\$288.535,50</b>
Ventas					
<b>Costos</b>	<b>\$55.634,41</b>	<b>\$60.044,40</b>	<b>\$62.616,58</b>	<b>\$65.292,17</b>	<b>\$68.123,27</b>
Materia prima directa	\$11.809,52	\$12.702,50	\$13.650,98	\$14.647,09	\$15.741,00
Materia prima indirecta	\$1.954,80	\$2.020,87	\$2.089,18	\$2.159,79	\$2.232,79
MOD	\$24.702,98	\$27.137,63	\$28.054,88	\$29.003,13	\$29.983,44
MOI	\$6.383,20	\$7.012,31	\$7.249,32	\$7.494,35	\$7.747,66
CIF	\$10.783,91	\$11.171,09	\$11.572,22	\$11.987,81	\$12.418,38
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$141.465,59</b>	<b>\$156.758,35</b>	<b>\$175.858,46</b>	<b>\$197.021,60</b>	<b>\$220.412,22</b>
Gastos administrativos	\$20.408,26	\$31.056,00	\$32.093,45	\$33.150,78	\$34.259,32
Gasto depreciaciones	\$22.963,42	\$22.963,42	\$22.963,42	\$22.346,75	\$22.346,75
Gastos de ventas	\$1.848,00	\$1.918,78	\$1.992,27	\$2.068,57	\$2.147,80
Gastos financieros	\$23.693,00	\$22.277,49	\$20.705,99	\$18.961,31	\$17.024,37
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$72.552,91</b>	<b>\$78.542,67</b>	<b>\$98.103,34</b>	<b>\$120.494,19</b>	<b>\$144.634,00</b>
15 % participación trabajadores	\$10.882,94	\$11.781,40	\$14.715,50	\$18.074,13	\$21.695,10
<b>Utilidad antes de impuesto renta</b>	<b>\$61.669,97</b>	<b>\$66.761,27</b>	<b>\$83.387,84</b>	<b>\$102.420,07</b>	<b>\$122.938,90</b>
Impuesto renta 22%	\$13.567,39	\$14.687,48	\$18.345,33	\$22.532,41	\$27.046,56
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$48.102,58</b>	<b>\$52.073,79</b>	<b>\$65.042,52</b>	<b>\$79.887,65</b>	<b>\$95.892,34</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

## 6.8. Estados de Flujo de Efectivo

Tabla 129. Estado Flujo de Caja

Descripción	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Capital propio</b>	-\$134.264,28					
<b>Préstamo</b>	-\$215.000,00					
<b>Valor salvamento de activos</b>						\$167.798,73
<b>Recuperación de capital de trabajo</b>						\$11.461,31
<b>Utilidad neta</b>		\$48.102,58	\$52.073,79	\$65.042,52	\$79.887,65	\$95.892,34
<b>depreciación +</b>		\$22.963,42	\$22.963,42	\$22.963,42	\$22.346,75	\$22.346,75
<b>Inversión activos fijos</b>	-\$358.375,58					
<b>Inversiones diferidas</b>	-\$2.350,00					
<b>Capital de trabajo</b>	\$11.461,31					
<b>Flujo de efectivo</b>	-\$349.264,28	71065,99	75037,21	88005,93	102234,40	297499,12

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### 6.8.1. Tasa de Rendimiento Media o Tasa de Redescuento

Tabla 130. Tasa de rendimiento Media

Capital	Cantidad	% de aportación	TMAR	Ponderación
Inversión propia	\$134.264	38%	7,00%	2,69%
Banco	\$215.000	62%	11,02%	6,78%
Total	\$349.264,28	100%		
	Tasa global mixta		18,02%	9,47%

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

Premio al riesgo 9,47%

Inflación 3,38%

TMAR= 9.47+3,38

TMAR= 12,85%

### 6.8.2. Calculo del VAN

Tabla 131. Valor Actual Neto

Año	Inversión inicial	Entradas de efectivo	Factor de descuento 12,85%	Entradas actuales
2016	-\$349.264,28			-\$349.264,28
2017		71065,99	1,129	62971
2018		75037,21	1,274	58917
2019		88005,93	1,437	61229
2020		102234,40	1,622	63026
2021		297499,12	1,831	162513
	<b>Suma</b>			408655,64
	<b>Van</b>			\$59.391,36

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

El valor actual Neto del presente proyecto es positivo lo que nos indica que si el VAN es positivo el proyecto es atraíble, además para el inversionista cumple con la expectativa.

### 6.8.3. Calculo del TIR

Tabla 132. Tasa Interna de Retorno

Año	Inversión inicial	Entradas de efectivo	Factor de descuento 12,85%	Entradas actuales	Factor de descuento 19%	Entradas actualizadas
2016	-\$349.264,28			-\$349.264,28		-\$349.264,28
2017		71065,99	1,129	62971	1,190	59719
2018		75037,21	1,274	58917	1,416	52989
2019		88005,93	1,437	61229	1,685	52224
2020		102234,40	1,622	63026	2,005	50981
2021		297499,12	1,831	162513	2,386	124667
	<b>Suma</b>			408655,64		340580
	<b>Van</b>			\$59.391,36		<b>-\$8.684,29</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencia\ entre\ tasas \left( \frac{VAN\ tasa\ menor}{VAN\ tasa\ menor - VAN\ tasa\ mayor} \right)$$

- **Calculo de la TIR**

$$TIR = 0,1285 + (0,19 - 0,1285) * (59391,36 / (59391,36 - (-8684,29)))$$

$$TIR = 18,22\%$$

La tasa interna de retorno nos indica la tasa actualiza a la presente fecha, para el cumplimiento de la expectativa del inversionista esta debe ser mayor a la tasa de rendimiento media o tasa de redescuento

### 6.8.4. Relación Beneficio – Costo

Tabla 133. Relación Beneficio- Costo

Relación beneficio		Beneficio		Costo	
costo					
Años	Ingresos	Ingresos actualizados	Egresos	Egresos actualizados	
2017	\$197.100,00	\$174.649,46	\$124.547,09	\$110.360,64	
2018	\$216.802,75	\$170.226,05	\$138.260,08	\$108.557,05	
2019	\$238.475,04	\$165.914,67	\$140.371,70	\$97.661,06	
2020	\$262.313,77	\$161.712,49	\$141.819,58	\$87.429,63	
2021	\$288.535,50	\$157.616,74	\$143.901,50	\$78.608,30	
<b>Total</b>	<b>\$1.203.227,06</b>	<b>\$830.119,40</b>	<b>\$688.899,95</b>	<b>\$482.616,68</b>	

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

Relación beneficio costo = Ingresos / Egresos

Relación beneficio costo = 830119,40 / 482616,68

Relación beneficio costo = \$1,72

Nos permite conocer que por cada dólar invertido existe una rentabilidad de 0,72 centavos.

### 6.8.5. Periodo de recuperación de la Inversión

Tabla 134. Periodo de Recuperación de la Inversión

Año	Inversión inicial	Entradas de efectivo	Entradas actuales	Entradas acumuladas
2016	\$349.264,28			
2017		\$71.065,99	\$62.971,27	\$62.971,27
2018		\$75.037,21	\$58.916,63	\$121.887,90
2019		\$88.005,93	\$61.228,52	\$183.116,42
2020		\$102.234,40	\$63.025,97	\$246.142,39
2021		\$297.499,12	\$162.513,25	\$408.655,64
	<b>SUMA</b>			1022773,62
	<b>VAN</b>			\$59.391,36

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor.

El periodo de recuperación de la inversión se lo determina de las entradas acumuladas las cuales nos indican que se recupera la inversión en el 4 Año 7 meses 19 días.

Tabla 135 Periodo de recuperación de la Inversión

Meses - días	Entradas	Ultimo flujo	Recuperación
		246142	-\$103.121,89
Mes 1	\$13.542,77	259685	-\$89.579,12
Mes 2	\$13.542,77	273228	-\$76.036,35
Mes 3	\$13.542,77	286771	-\$62.493,57
Mes 4	\$13.542,77	300313	-\$48.950,80
Mes 5	\$13.542,77	313856	-\$35.408,03
Mes 6	\$13.542,77	327399	-\$21.865,26
Mes 7	\$13.542,77	340942	-\$8.322,49
1	\$451,43	341393	-\$7.871,07
2	\$453,16	341846	-\$7.417,90
3	\$453,16	342300	-\$6.964,74
4	\$453,16	342753	-\$6.511,58
5	\$453,16	343206	-\$6.058,42
6	\$453,16	343659	-\$5.605,26
7	\$453,16	344112	-\$5.152,10
8	\$453,16	344565	-\$4.698,94

9	\$453,16	345019	-\$4.245,78
10	\$453,16	345472	-\$3.792,61
11	\$453,16	345925	-\$3.339,45
12	\$453,16	346378	-\$2.886,29
13	\$453,16	346831	-\$2.433,13
14	\$453,16	347284	-\$1.979,97
15	\$453,16	347737	-\$1.526,81
16	\$453,16	348191	-\$1.073,65
17	\$453,16	348644	-\$620,49
18	\$453,16	349097	-\$167,32
19	\$453,16	349550	\$285,84

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor.

Inversión inicial	\$349.264,28
Ultimo flujo	246142
Por recuperar	103122
PRI años	0,418952163
PRI	4,418952163

### 6.8.6. Punto de Equilibrio

Tabla 136. Cálculo del Punto de Equilibrio

<u>Detalle</u>	<u>Costo fijo</u>	<u>Costo variable</u>	<u>Costo total</u>
<b><u>Costos de producción servicio</u></b>			
<b>Materia prima</b>			<b>\$13.764,32</b>
Materia prima directa		\$11.809,52	\$11.809,52
Materia prima indirecta		\$1.954,80	\$1.954,80
<b><u>Mdo</u></b>	-		<b><u>\$31.086,18</u></b>
Mano de obra directa	\$24.702,98		\$24.702,98
Mano de obra indirecta	\$6.383,20		\$6.383,20
<b>Cif</b>			<b>\$10.783,91</b>
Luz	\$1.200,00		\$1.200,00
Agua		\$1.800,00	\$1.800,00
Teléfono	\$240,00		\$240,00
Internet	\$360,00		\$360,00
Tv cable	\$240,00		\$240,00
Gas		\$600,00	\$600,00
Combustible		\$600,00	\$600,00
Mantenimiento maquinaria	\$193,41		\$193,41
Mantenimiento vehículos	\$3.000,00		\$3.000,00
Mantenimiento construcciones	\$250,60		\$250,60
Mantenimiento muebles y encerados	\$161,88		\$161,88
Mantenimiento equipos y tecnología	\$52,67		\$52,67

Reposición de menaje		\$312,49	\$312,49
Seguros	\$1.772,87		\$1.772,87
Depreciación	\$22.346,75		\$22.346,75
<b><u>Gasto administrativo</u></b>	-	-	<b><u>\$20.408,26</u></b>
Sueldos y salarios	\$18.607,03		\$18.607,03
Suministros materiales de oficina		\$519,60	\$519,60
Cif administrativos	\$780,00		\$780,00
Mantenimiento equipos de computo	\$17,76		\$17,76
Depreciación equipos de computo	\$616,67		\$616,67
Seguros equipo de computo	\$13,88		\$13,88
Amortización activos diferidos	\$470,00		\$470,00
<b><u>Gasto de ventas</u></b>	-	-	<b><u>\$1.848,00</u></b>
Publicidad prensa	\$600,00		\$600,00
Servicio pagina web	\$108,00		\$108,00
Radio	\$720,00		\$720,00
Flyyers	\$420,00		\$420,00
<b>Gasto financiero</b>			<b>\$23.693,00</b>
Intereses generados activo fijo	\$23.693,00		\$23.693,00
<b>Total egresos</b>	<b>\$106.950,68</b>	<b>\$17.596,41</b>	<b>\$124.547,09</b>

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

### Calculo del punto de equilibrio

Costos fijos	\$106.950,68
Costos variables	\$17.596,41
Costo variable unitario	\$8,03
Total costos	\$124.547,09
Ingresos	\$197.100,00

$$PEQ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{Pv - Cvu}$$

$$PEQ = \$106950,68 / (\$90 - \$8,08)$$

$$PEQ = 1305$$

$$PE\$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variable Total}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

$$PE\$ = \$106950,68 / 1 - (\$17596,41 / \$197100)$$

$$PE\$ = \$117.434,86$$

Con este resultado nos permite conocer que la Hostería debe vender su paquete de servicios a 1305 (\$117.434,86) clientes, para poder cubrir sus costos y gastos que se generen, y así no obtener ni pérdidas ni ganancias.

## 6.9. Indicadores Evaluación Financiera

Tabla 137. Evaluación Financiera

Indicador	Valor	Conclusión
Van	\$59.391,36	Viable
TIR	18%	Viable
PRI	4 años,7 meses, 19 días	Viable
Beneficio costo	\$1,72	Viable
Punto de equilibrio	\$117.434,86	

Fuente: Investigación Directa Junio 2016

Elaborado : Por el Autor

## CAPÍTULO VII

### 7. IMPACTOS

#### 7.1. Estructura de Impactos

Para realizar el respectivo análisis de los impactos que generara la creación de la Hostería El Forasterito, se utilizara una valoración cuantitativa que permita conocer el nivel positivo o negativo que estos causen.

Los impactos a analizarse son los siguientes:

- Impacto económico social.
- Impacto Cultural.
- Impacto Ambiental.

*Tabla 138. Valoración Cualitativa y Cuantitativa*

<b>Cualitativa</b>	<b>Cuantitativa</b>
Negativa en el nivel alto	-3
Negativa en el nivel medio	-2
Negativa en el nivel bajo	-1
Indiferente	0
Positivo en el nivel bajo	1
Positivo en el nivel medio	2
Positivo en el nivel alto	3

Elaborado : Por el Autor

## 7.2. Impacto Socio Económico

Tabla 139. Impacto Económico - Social

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Estabilidad laboral						X		2
Mejorar la calidad de vida							X	3
Dinamizar la economía del sector							X	3
Generar empleo							X	3
<b>Total</b>								<b>11</b>

Elaborado : Por el Autor

$$\text{Nivel de impacto Socio-económico} = \frac{\text{sumatoria}}{\# \text{ de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto Socio-económico} = \frac{11}{4}$$

$$\text{Nivel de impacto Socio-económico} = 2,75$$

Nivel de impacto Socio-económico = Positivo en Nivel medio-Alto

- Análisis:

Con la creación de la Hostería se procura mejorar la calidad de vida de los moradores de la parroquia San José de Quichinche, generando fuentes de empleo, que por ende garantizara la estabilidad laboral de todos sus empleados, generando nuevas actividades económicas y dinamizando la economía de la parroquia con la visita turística.

**1. Estabilidad laboral.-** El impacto es positivo medio, con la implementación del proyecto de Hostería se trata de dinamizar la economía en la parroquia, ayudar a la comunidad asegurando sus empleos.

**2. Mejorar la Calidad de Vida.-** se busca una sostenibilidad y sustentabilidad debido al crecimiento económico y turístico que va a tener la parroquia.

**3. Dinamizar la económica del Sector.-** al atraer al turista a la parroquia generara emprendimientos nuevos, se desarrollara nuevas actividades comerciales que generen una economía sustentable para todos los habitantes.

**4. Generar empleo.-** Para la implementación de la hostería y la generación de nuevas actividades económicas en la parroquia dará como resultado nuevos puestos de trabajo que serán ocupados por los habitantes de la parroquia.

### 7.3. Impacto Cultural

Tabla 140. Impacto Cultural

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Tradiciones							X	3
Cultura							X	3
Gastronomía							X	3
Capacitación							X	3
<b>Total</b>								<b>12</b>

Elaborado : Por el Autor

$$\text{Nivel de impacto Cultural} = \frac{\text{sumatoria}}{\# \text{ de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto Cultural} = \frac{12}{4}$$

$$\text{Nivel de impacto Cultural} = 3$$

Nivel de impacto Cultural = Positivo en Nivel Alto

- Análisis:

Al tratarse de un hostería y su localización se encuentre en la parroquia San José de Quichinche tanto los pobladores de la zona, así como los visitantes podrán relacionarse directamente, lo cual es un factor de desarrollo en el intercambio de identidades y costumbres propias de la parroquia.

**1. Tradiciones.-** Además de la localización de la hostería que se encuentra en el cantón Otavalo, especialmente en la parroquia San José de Quichinche es motivo por lo que el turista se ve atraído por las tradiciones de los pueblos que existen allí, es por este sentido que además es una valor agregado para la visita de turistas para el intercambio de costumbres, por lo que el impacto es positivo alto.

**2. Cultura.-** Se prevé enfocar a conservar la cultura de los pueblos, ayudara a enfocar que todos los rasgos culturales no se pierdan y que se expandan con el intercambio de información que se obtenga por parte de los turistas.

**3. Gastronomía.-** La gastronomía del lugar se diversificara por todos los turistas que prueben la gastronomía existente en la parroquia.

**4. Capacitación.** Para el éxito del proyecto es importante capacitar por medio del GAD parroquial a los habitantes en temas como atención al cliente y planes de negocios para activar la economía en la parroquia.

#### 7.4. Impacto Ambiental

Tabla 141. Impacto Ambiental

Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Reciclaje						X		3
Contaminación ambiental			X					-1
Desechos solidos			X					-1
Conservación del ecosistema							X	3
Total								4

Elaborado : Por el Autor

$$\text{Nivel de impacto Ambiental} = \frac{\text{sumatoria}}{\# \text{ de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto Ambiental} = \frac{4}{4}$$

$$\text{Nivel de impacto Ambiental} = 1$$

Nivel de impacto Ambiental = Positivo en Nivel Bajo

- Análisis:**

Este proyecto de factibilidad en su tema ambiental tratara el tema ambiental bajo su respectiva ley Ambiental, lo cual procurara manejarse bajo los parámetros establecidos, tratando sus desechos orgánicos y solidos de una manera efectiva, así como el ruido y el tratado de sus aguas residuales.

- 1. Reciclaje.-** El reciclaje tendrá un impacto positivo medio ya que se implementara políticas de conservación del medio ambiente y reciclaje.
- 2. Contaminación Ambiental.-** Al ser un sector rural donde la parroquia no cuente con un sistema de purificación de aguas o tratamiento de aguas residuales, el impacto que generara será negativo bajo hasta que se implemente un sistema para el tratamiento.
- 3 Desechos Sólidos.-** Los desechos sólidos generados por la Hostería serán depositados a la alcantarilla que existe, pero como la parroquia no cuenta con una planta de tratamiento de aguas su impacto es negativo bajo.
- 4. Conservación del Ecosistema.-** Concientizando y preservando la Naturaleza, y la conservación de especies se pretende implementar políticas ambientales que permitan un desarrollo sustentable y sostenible dando un impacto positivo alto.

## CONCLUSIONES

- En base al diagnóstico situacional de la parroquia San José de Quichinche parroquia donde se va a ubicar el proyecto de factibilidad para la creación de una Hostería, se determinó que la parroquia presta con todos las condiciones climáticas, culturales, viales para la implementación del presente proyecto.
- A través del estudio de mercado nos permitió conocer por parte de los encuestados, las necesidades, gustos y preferencias a cumplir así se determinó la demanda Insatisfecha a cumplir con el proyecto.
- El estudio técnico se pudo identificar la ubicación estratégica para el proyecto, obteniendo las inversiones a necesitar, así como los costos de materia prima y mano de obra y el capital de trabajo para la implementación y comienzo del servicio por parte de la Hostería.
- En el estudio financiero se pudo conocer por medio de sus indicadores, la rentabilidad anual proyectada a 5 años, se evidencia que existe rentabilidad ofreciendo el servicio de paquete completo, los indicadores financieros VAN, TIR, PRI, Relación Costo-Beneficio, dan resultados positivos a la implementación del proyecto.
- Se estableció que los impactos generados por la implementación de este proyecto en los ámbitos Económico-Social, Ambiental, y Cultural no generan cambio drásticos es decir son positivos en la parroquia San José de Quichinche y los impactos negativos que generen serán sujetos a mejoras continuas.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda al gobierno Parroquial de San José de Quichinche, conjunto con el GAD Otavalo, promocionar sitios turísticos y fortalecer los diferentes atractivos , para incrementar la visita turística por ende dinamizar la economía del cantón y de todos sus alrededores.
- Se recomienda al inicio de la implementación de la Hostería El Forasterito, capacitar a todo su talento humano, en temas relacionados con atención al cliente, servicio de calidad , trabajo en equipo, ya que son temas de vital importancia para asegurar al cliente y que este cumpla con las expectativas deseadas.
- Implementar un Sistema de Gestión de Calidad que permita asegurar al cliente, generando mayor rentabilidad en el manejo de sus procesos, obteniendo un ambiente laboral bueno para sus colaboradores y que logre a la Hostería El Forasterito ser un ente reconocido en la actividad de prestación de servicios de Hospedaje.
- Se recomienda a la Gestión administrativa utilizar los recursos económicos acorde a las necesidades que requiera la Hostería, así como generar incentivos para su talento Humano.
- Se recomienda fortalecer las alianzas estratégicas con operadoras de turismo así como agencias de viaje, permitiendo asegurar sus ingresos y así cumplir con el presupuesto de ingresos.
- Reducir los impactos negativos, las amenazas, convirtiéndolas en oportunidades que permitan a la Hostería se referente a las demás que existen en la zona.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ✓ Santos Santos, T. (3 de 11 de 2008). *eumed.net*. Recuperado el 03 de 05 de 2016, de eumed.net /"Contribuciones a la Economía": <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>
- ✓ Arboleda Vélez, G. (2013). *Proyectos Identificación, Formulación, Evaluación y Gerencia* (Segunda Edición ed.). Bogotá, Colombia: Alfaomega Colombiana.
- ✓ Hernandez Diaz, E. A. (2004). *PROYECTOS TURISTICOS FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN*. México: TRILLAS.
- ✓ Pérez, M. (2012). La guía del ecoturismo. En M. Pérez, *La guía del ecoturismo* (pág. 24). Madrid, España: Mundi-Prensa Libros S.A.
- ✓ Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Principios de marketing*. Pearson College Division.
- ✓ Araujo Arévalo, D. (2012). *PROYECTOS DE INVERSION*. México: Trillas.
- ✓ NÚÑEZ, Z. , R. (2007). *Manual de Evaluación de Proyectos de Inversión* (Primera Edición ed.). México.: Trillas.
- ✓ Bernal, C. (2010). Metodología de la Investigación. En C. Bernal, *Metodología de la Investigación* (pág. 160). Bogota, Colombia: Pearson Educación.
- ✓ Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw-Hill.
- ✓ JANY CASTRO , J. (2009). *Investigación Integral de Mercados Avances para el Nuevo Milenio* (Cuarta Edición ed.). Bogotá, Colombia: McGrawHill.
- ✓ Anzola Rojas, S. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas* (Tercera Edición ed.). México: Mc Graw Hill.
- ✓ Fernández V, R. (2007). *Manual para Elaborar un plan de Mercadotecnia* (Primera Edición ed.). México.: McGraw-Hill Interamericana.

- ✓ Staton , W. J., Etzel, M. J., & Walker, B. J. (2007). *Fundamentos de Marketing* (Decimocuarta edición ed.). México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A.
- ✓ Córdova, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- ✓ Flores U, J. (2007). *Proyectos de Inversión para las PYMES Creación de Empresas* (Primera Edición ed.). Bogota, Colombia: Ecoe Ediciones Ltda. Colombia.
- ✓ SAPAG, C. N. (2008). *Proyectos de Inversion, Formulacion y Evaluacion*. México: PEARSON EDUCATION.
- ✓ Hernández, A., & Hernández, A. (2008). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: Edamsa Impresiones S.A.
- ✓ Bravo Valdivieso, M. (2013). *CONTABILIDAD GENERAL*. Quito: "Escobar Impresores".
- ✓ Zapata Sánchez , P. (2007). *Contabilidad de Costos*. Colombia: McGraw-Hill Interamericana.
- ✓ Horngren, Harrinson, & Oliver. (2010). *Contabilidad*. México: PEARSON EDUCACIÓN.
- ✓ Turmero Astros, I. (5 de Septiembre de 2005). *monografias.com*. Recuperado el 4 de Mayo de 2016, de monografias.com: <http://www.monografias.com/trabajos102/criterios-seleccionar-tmar-y-determinacion-ter/criterios-seleccionar-tmar-y-determinacion-ter.shtml>
- ✓ Fontaine R, E. (2008). *Evaluación Social de Proyectos* (Decimotercera Edición ed.). PEARSON.
- ✓ Whelen, T. L., & Hunder, D. J. (2007). *Administración Estratégica y Política de Negocios* (Décima Edición ed.). México: Pearson Educación.

- ✓ Friend, G., & Zehl, S. (2008). *Plan de Negocios* (Primera edición ed.). El Comercio.
- ✓ Jones, G. (2010). *Teoría Organizacional Diseño y Cambio en las Organizaciones* (Quinta Edición ed.). México: Pearson Education.
- ✓ Koontz, H. (2008). *Administración una Perspectiva Global y Empresarial* ( Décimo Tercera Edición ed.). México.: Mac Graw Hill.
- ✓ Chiavenato, I. (2009). *Introducción a la teoría general de la administración* (Séptima Edición ed.). México: McGraw .

### **LINKOGRAFIA**

[https://contenido.bce.fin.ec/resumen\\_ticker.php?ticker\\_value=riesgo\\_pais](https://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais)

<https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

<https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>

<http://www2.unwto.org/es/content/por-que-el-turismo>

<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/2901/1/02%20ICA%20738%20TESIS.pdf>

<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/3102/1/02%20ICA%20757%20TESIS.pdf>

# ANEXOS



## Anexo 1

### UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

### ENCUESTA

Encuesta dirigida a los turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad de Otavalo.

Esta encuesta tiene la finalidad para estudios académicos

**Objetivo:** Recopilar toda la información para la creación de una Hostería en la parroquia San José de Quichinche

**Indicaciones:** Marque con una X la respuesta seleccionada.

1.- ¿Cuál es su lugar de procedencia?

Nacional

Extranjero

Si es ser extranjero indique su país .....

2.- ¿Con que frecuencia visita el cantón Otavalo?

Quincenal

Mensual

Trimestral

Anual

3.- ¿Con cuantas personas usted acostumbra a viajar?

2 personas

3 personas

4 personas

Grupo de 10 a 15

4.- ¿Qué tipo de actividad piensa que puede hacer usted en esta ciudad?

Turismo de aventura

Turismo comunitario

Senderismo

Visita de lugares turísticos mercados y plazas

5.- ¿Cuáles son los factores que determinan su decisión al momento de visitar sitios turísticos?

Precio

Calidad de servicio

Atención al cliente

Tipo de instalaciones

Ubicación

6.- Indique cuales son los beneficios que Ud. busca al acudir a un sitio turístico.

Recreación familiar

Diversión

Liberar el estrés

Descanso

Actividad física

7.- ¿De los siguientes lugares diga cuales visita con frecuencia?

Cascada de Peguche

Lago San Pablo

Plaza de Ponchos

Parque el Cóndor

El lechero

Quichinche

8.- ¿Cuál de los siguientes tipos de Hospedaje usted tiene preferencia para alojarse?

Hoteles

Hostales

Residenciales

Hosterías

9.- ¿ Conoce usted una hostería a nivel local que preste servicios de: alojamiento, restaurante, piscina, sauna, turco e hidromasaje, paseos por senderos, tours por los atractivos del cantón?

Si

No

10.- ¿Usted se hospedaría en una hostería a nivel local que preste servicios de: alojamiento, restaurante, piscina, sauna, turco e hidromasaje, paseos por senderos, tours por los atractivos del cantón?

Si

No

11.- Con que frecuencia usted se alojaría en esta Hostería?

Quincenal

Mensual

Trimestral

Anual

12.- En que sector o límite prefiere usted alojarse?

Límite urbano

Límite Rural

13.- En caso de que Ud. Requiera los servicios de la hostería, ¿cuanto estaría dispuesto a pagar?

**Hospedaje**

- De 31-40 dólares    ()  
 De 41-50 dólares    ()  
 De 51 o más        ()

**Restaurante**

- De 10-20 dólares    ()  
 De 21-31 dólares    ()

**Paseos por senderos (cabalgata)**

- Hasta 25 dólares    ()  
 De 26-39 dólares    ()

**Piscina sauna turco e hidromasaje**

- De 10 a 15 dólares    ()  
 De 16 a 20 dólares    ()

**Paquete completo (Desayuno-Menú-Hospedaje-Áreas Húmedas)**

- De 75-90 dólares        ()  
 De 91- 110 dólares        ()

14.- ¿Con qué frecuencia por tipo de servicio usted acudiría mas a menudo?

<b>Servicio</b>	Cada semana	Cada Dos Semanas	Cada mes	Cada tres meses
Hospedaje				
Restaurante				
Servicio de piscina sauna y turco				
Paseos por senderos				

15.- ¿Cuál es el medio de comunicación de su preferencia?

Radio

Televisión

Prensa

Internet

16.- ¿Cuál de las siguientes promociones de venta cree usted ayuda la hostería a que tenga éxito?

Descuentos por grupo

Descuentos del 50% a la tercera noche

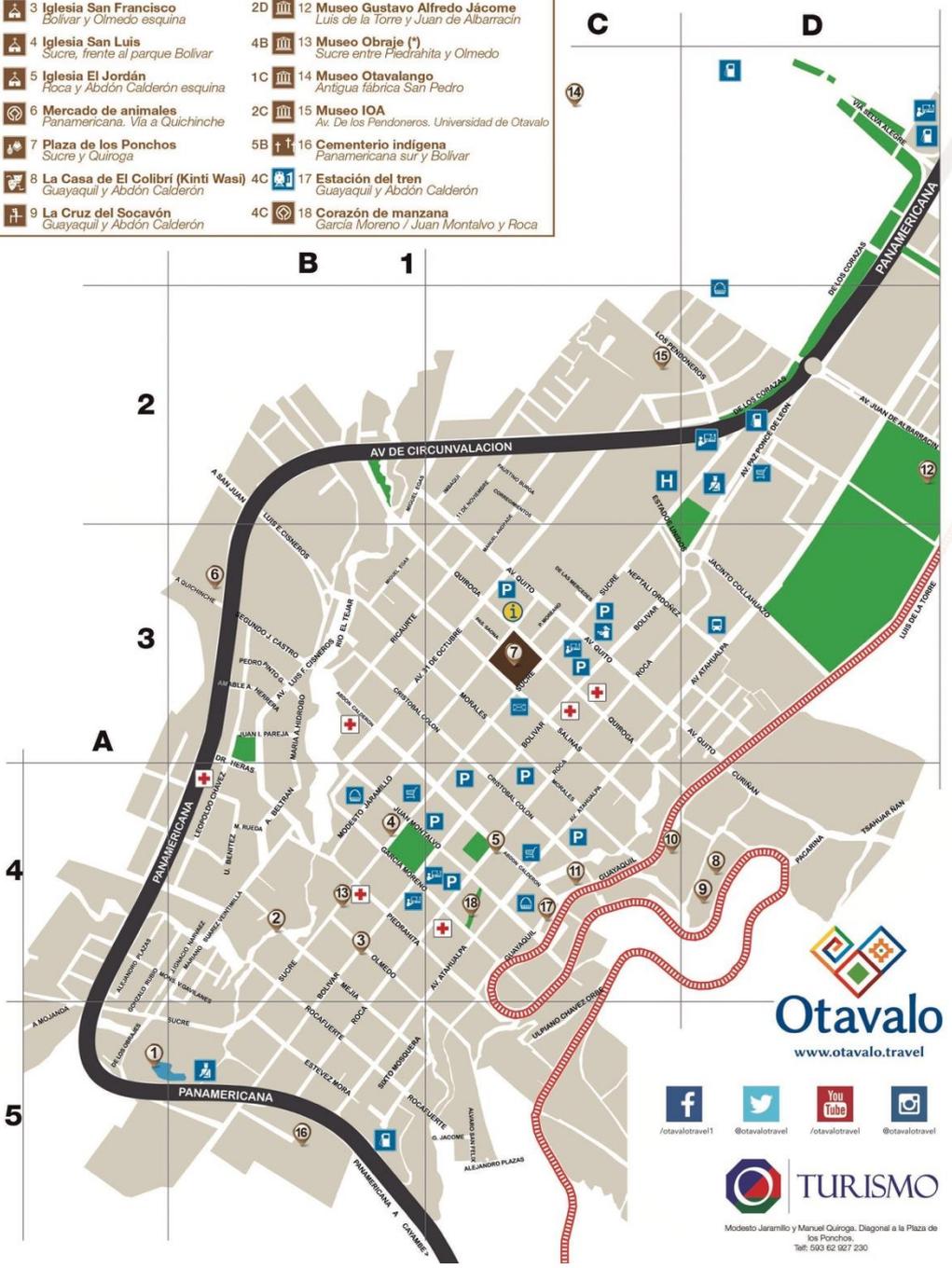
Descuento del 10% en todo el paquete de servicios

Gracias por su Colaboración y bienvenidos a Otavalo

Anexo 2

Mapa Turístico de Otavalo

Sitios de interés urbanos	
5A	1 Fuente de Punyaro Panamericana sur y Sucre
4B	2 Molino de las almas (*) Mejía y Sucre
4B	3 Iglesia San Francisco Bolivar y Olmedo esquina
4B	4 Iglesia San Luis Sucre, frente al parque Bolívar
4C	5 Iglesia El Jordán Roca y Abdón Calderón esquina
3B	6 Mercado de animales Panamericana. Vía a Quichinche
3C	7 Plaza de los Ponchos Sucre y Quiroga
4D	8 La Casa de El Colibrí (Kinti Wasi) Guayaquil y Abdón Calderón
4D	9 La Cruz del Socavón Guayaquil y Abdón Calderón
4C	10 Virgen de la gruta Morales. Barrio La Florida
4C	11 Jambí Huasi. Medicina alternativa Guayaquil y Colón
2D	12 Museo Gustavo Alfredo Jácome Luis de la Torre y Juan de Albaracín
4B	13 Museo Obraje (*) Sucre entre Piedrahíta y Olmedo
1C	14 Museo Otavalango Antigua fábrica San Pedro
2C	15 Museo IOA Av. De los Pendoneros. Universidad de Otavalo
5B	16 Cementerio indígena Panamericana sur y Bolívar
4C	17 Estación del tren Guayaquil y Abdón Calderón
4C	18 Corazón de manzana García Moreno / Juan Montalvo y Roca



**Otavalo**  
www.otavalo.travel



**TURISMO**  
Modesto Jaramillo y Manuel Quiroga, Diagonal a la Plaza de los Ponchos.  
Telf: 593 62 927 230

## Anexo 3

Planos de Hostería

**FACHADA FRONTAL**

ESCALA 1:50

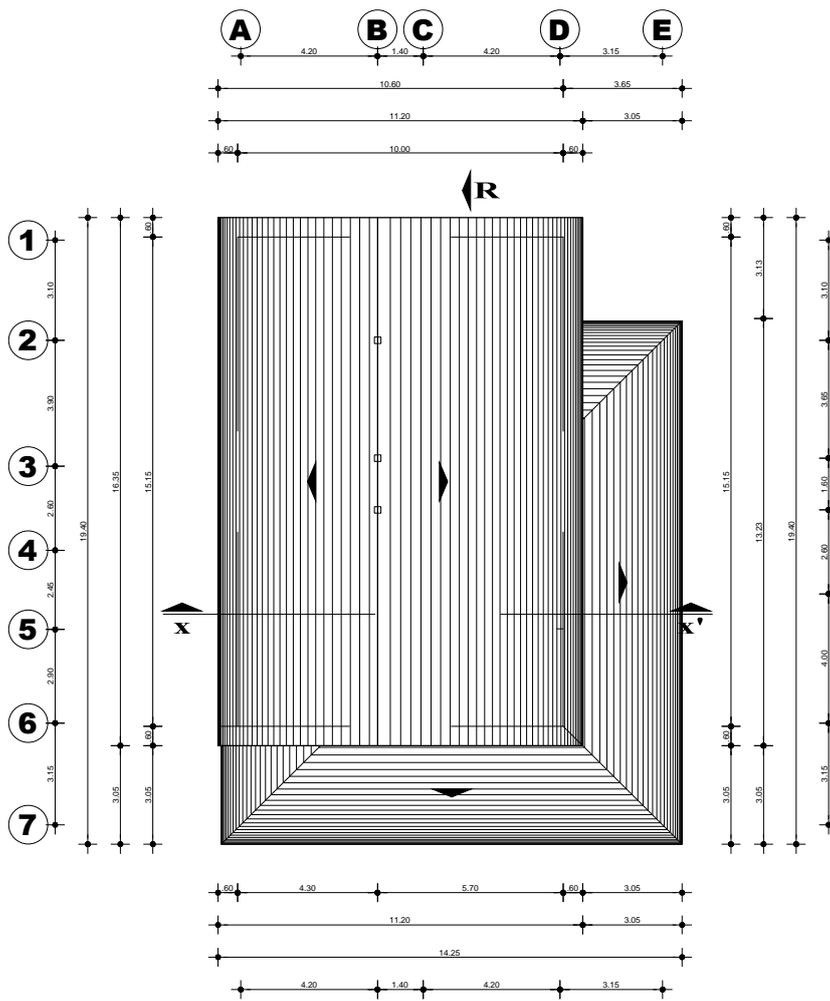
**PROYECTO:**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA  
LA CREACION DE UNA HOSTERIA  
EN LA PARROQUIA SAN JOSE DE  
QUICHINCHE - CANTON OTAVALO**

**AYALA CISNEROS CHRISTIAN ESTEFANO**

**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS  
Y ECONOMICAS**

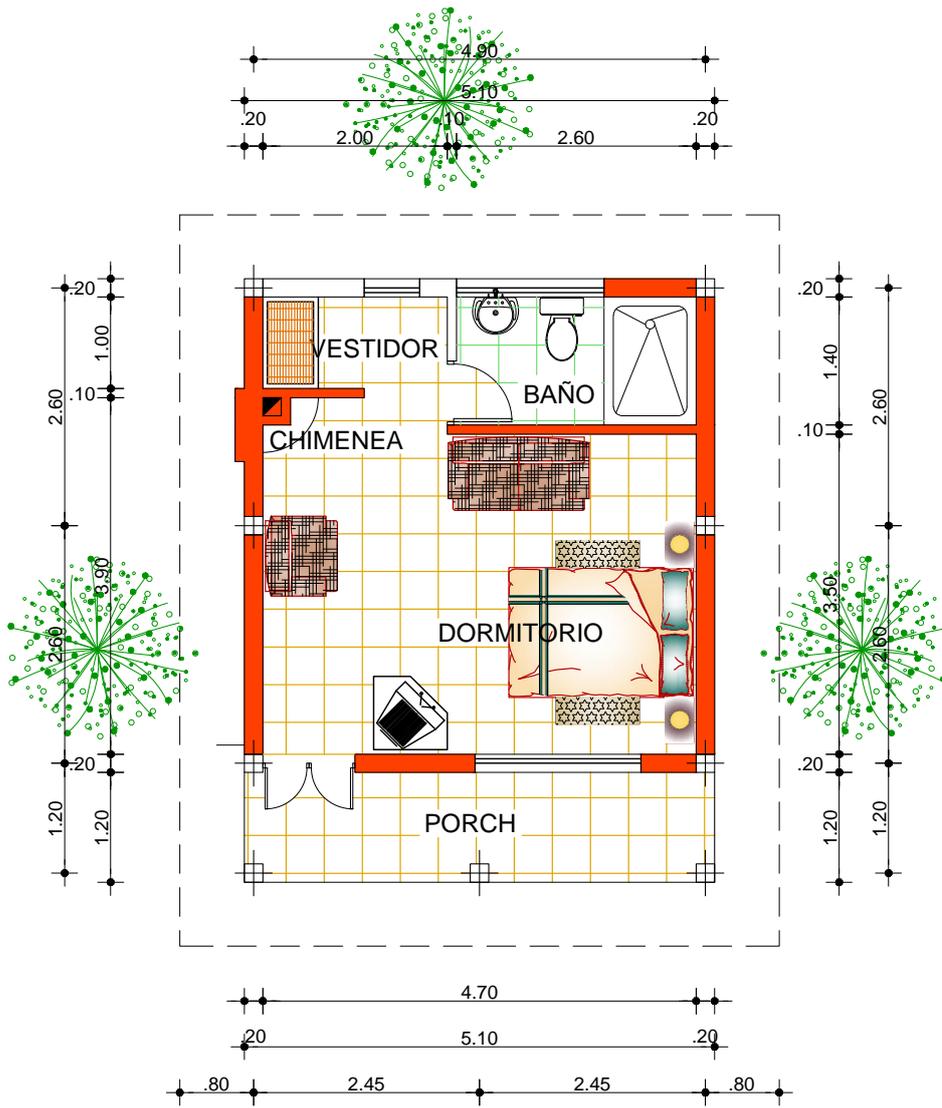
**CARRERA: INGENIERIA COMERCIAL**



**planta de cubiertas**

ESCALA.....1:100

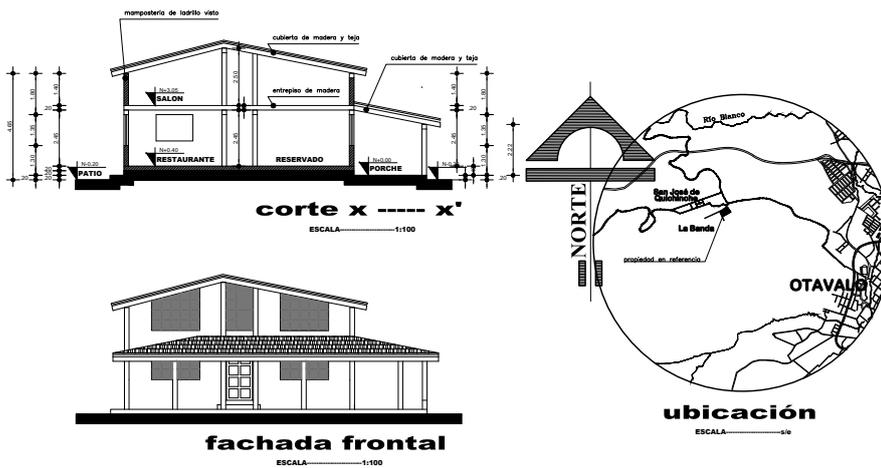
**restaurante**



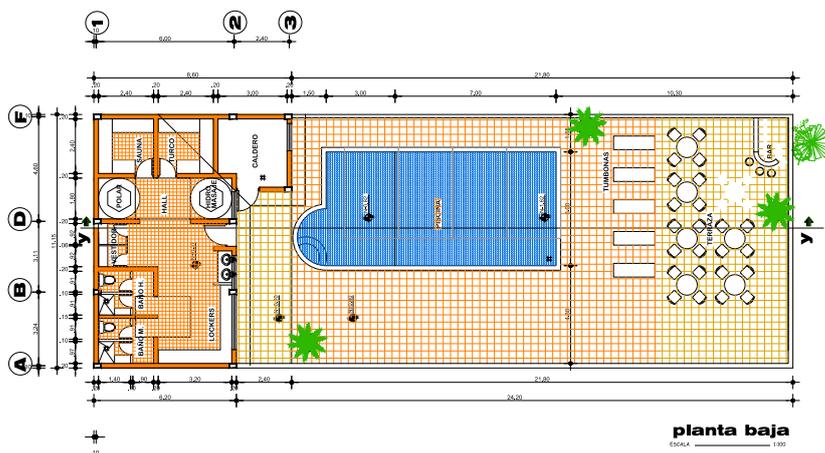
**PLANTA**

ESCALA 1:50

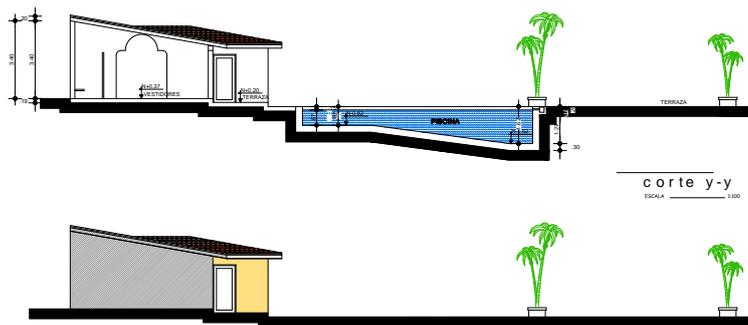
**33.66m<sup>2</sup>**



**restaurante**



**SAUNA, TURCO, HIDROMASAJE, PISCINA**



**SAUNA, TURCO, HIDROMASAJE, PISCINA**



## Anexo 4

### Cotización Piscina



Diseño & Construcción de Piscinas, Saunas, Turcos, Hidromasajes, Paneles Solares, Calentadores de agua, Calderas, Sistemas Hidroneumáticos, Sistemas Contraincendios y mucho más.

Quito, 07 de junio de 2016

Señor.  
Stefano Ayala  
Presente

Estimad Señor Ayala  
Reciba un cordial saludo de la empresa HIDRO OLALLAS/ HIDROINGENITEC., a continuación le presentamos el presupuesto para la construcción de la piscina, sauna, turco e hidromasaje con un sistema de calentamiento a diésel.

#### **PRESUPUESTO**

##### **MEDIDAS DE LA PISCINA**

<b>LARGO:</b>	<b>PISCINA</b>
<b>ANCHO:</b>	<b>11.50 M</b>
<b>PROFUNDIDAD MINIMA:</b>	<b>5.00 M</b>
<b>PROFUNDIDAD MAXIMA:</b>	<b>0.82 M</b>
	<b>1.62 M</b>

##### **OBRA CIVIL**

**Diseño Arquitectónico.**- El diseño arquitectónico se realiza de acuerdo a sus requerimientos, en una primera etapa se efectúa el levantamiento total, la ubicación de la piscina con relación a la construcción luego se elabora un anteproyecto en el cual consta la forma, ubicación y profundidades, bases dentro de piscinas, escaleras de ingreso y decoración exterior. Luego que se haya definido todos estos detalles se procede al diseño final el cual no debe ser modificado.

**Diseño Hidráulico.**- Una vez determinado el diseño de arquitectónico se elabora el diseño hidráulico en donde se define posición de skimmers, reflectores, inyectores, rejilla de fondo y recorrido de tubería, también se distribuye el cuarto máquinas.

**Diseño Estructural.**- En base de los planos arquitectónicos se realiza el diseño estructural lo cual se define la configuración estructural distribución de hierros, espesor de replantillos, además.

Dirección: Conocoto, Abdón Calderón S8-131 y Juan Montalvo  
Contactos.: 022344-857, 0992825441, 0994653375, 0982462379  
[www.hidro-olallas.com](http://www.hidro-olallas.com)

## Amortización de Deuda – Mensualidades de Pago

# Cuota	Valor cuota	Interés	Amortizació n	Saldo
0	0	0	0	\$215.000,00
1	\$2.901,06	\$1.881,19	\$1.019,87	\$213.980,13
2	\$2.901,06	\$1.872,27	\$1.028,79	\$212.951,33
3	\$2.901,06	\$1.863,27	\$1.037,80	\$211.913,54
4	\$2.901,06	\$1.854,19	\$1.046,88	\$210.866,66
5	\$2.901,06	\$1.845,03	\$1.056,04	\$209.810,62
6	\$2.901,06	\$1.835,79	\$1.065,28	\$208.745,35
7	\$2.901,06	\$1.826,47	\$1.074,60	\$207.670,75
8	\$2.901,06	\$1.817,06	\$1.084,00	\$206.586,75
9	\$2.901,06	\$1.807,58	\$1.093,48	\$205.493,26
10	\$2.901,06	\$1.798,01	\$1.103,05	\$204.390,21
11	\$2.901,06	\$1.788,36	\$1.112,70	\$203.277,51
12	\$2.901,06	\$1.778,63	\$1.122,44	\$202.155,07
13	\$2.901,06	\$1.768,80	\$1.132,26	\$201.022,81
14	\$2.901,06	\$1.758,90	\$1.142,17	\$199.880,64
15	\$2.901,06	\$1.748,90	\$1.152,16	\$198.728,48
16	\$2.901,06	\$1.738,82	\$1.162,24	\$197.566,24
17	\$2.901,06	\$1.728,65	\$1.172,41	\$196.393,82
18	\$2.901,06	\$1.718,39	\$1.182,67	\$195.211,15
19	\$2.901,06	\$1.708,05	\$1.193,02	\$194.018,14
20	\$2.901,06	\$1.697,61	\$1.203,46	\$192.814,68
21	\$2.901,06	\$1.687,08	\$1.213,99	\$191.600,69

---

22	\$2.901,06	\$1.676,46	\$1.224,61	\$190.376,08
23	\$2.901,06	\$1.665,74	\$1.235,32	\$189.140,76
24	\$2.901,06	\$1.654,93	\$1.246,13	\$187.894,63
25	\$2.901,06	\$1.644,03	\$1.257,04	\$186.637,59
26	\$2.901,06	\$1.633,03	\$1.268,03	\$185.369,56
27	\$2.901,06	\$1.621,94	\$1.279,13	\$184.090,43
28	\$2.901,06	\$1.610,74	\$1.290,32	\$182.800,11
29	\$2.901,06	\$1.599,45	\$1.301,61	\$181.498,50
30	\$2.901,06	\$1.588,06	\$1.313,00	\$180.185,50
31	\$2.901,06	\$1.576,58	\$1.324,49	\$178.861,01
32	\$2.901,06	\$1.564,99	\$1.336,08	\$177.524,93
33	\$2.901,06	\$1.553,30	\$1.347,77	\$176.177,16
34	\$2.901,06	\$1.541,50	\$1.359,56	\$174.817,60
35	\$2.901,06	\$1.529,61	\$1.371,46	\$173.446,15
36	\$2.901,06	\$1.517,61	\$1.383,46	\$172.062,69
37	\$2.901,06	\$1.505,50	\$1.395,56	\$170.667,13
38	\$2.901,06	\$1.493,29	\$1.407,77	\$169.259,36
39	\$2.901,06	\$1.480,98	\$1.420,09	\$167.839,27
40	\$2.901,06	\$1.468,55	\$1.432,51	\$166.406,75
41	\$2.901,06	\$1.456,02	\$1.445,05	\$164.961,70
42	\$2.901,06	\$1.443,37	\$1.457,69	\$163.504,01
43	\$2.901,06	\$1.430,62	\$1.470,45	\$162.033,56
44	\$2.901,06	\$1.417,75	\$1.483,31	\$160.550,25
45	\$2.901,06	\$1.404,77	\$1.496,29	\$159.053,96
46	\$2.901,06	\$1.391,68	\$1.509,38	\$157.544,57

---

---

47	\$2.901,06	\$1.378,47	\$1.522,59	\$156.021,98
48	\$2.901,06	\$1.365,15	\$1.535,91	\$154.486,07
49	\$2.901,06	\$1.351,71	\$1.549,35	\$152.936,72
50	\$2.901,06	\$1.338,16	\$1.562,91	\$151.373,81
51	\$2.901,06	\$1.324,48	\$1.576,58	\$149.797,23
52	\$2.901,06	\$1.310,69	\$1.590,38	\$148.206,85
53	\$2.901,06	\$1.296,77	\$1.604,29	\$146.602,55
54	\$2.901,06	\$1.282,73	\$1.618,33	\$144.984,22
55	\$2.901,06	\$1.268,57	\$1.632,49	\$143.351,73
56	\$2.901,06	\$1.254,29	\$1.646,77	\$141.704,96
57	\$2.901,06	\$1.239,88	\$1.661,18	\$140.043,78
58	\$2.901,06	\$1.225,35	\$1.675,72	\$138.368,06
59	\$2.901,06	\$1.210,68	\$1.690,38	\$136.677,68
60	\$2.901,06	\$1.195,89	\$1.705,17	\$134.972,51
61	\$2.901,06	\$1.180,97	\$1.720,09	\$133.252,42
62	\$2.901,06	\$1.165,92	\$1.735,14	\$131.517,28
63	\$2.901,06	\$1.150,74	\$1.750,32	\$129.766,95
64	\$2.901,06	\$1.135,43	\$1.765,64	\$128.001,31
65	\$2.901,06	\$1.119,98	\$1.781,09	\$126.220,23
66	\$2.901,06	\$1.104,39	\$1.796,67	\$124.423,56
67	\$2.901,06	\$1.088,67	\$1.812,39	\$122.611,17
68	\$2.901,06	\$1.072,82	\$1.828,25	\$120.782,92
69	\$2.901,06	\$1.056,82	\$1.844,25	\$118.938,67
70	\$2.901,06	\$1.040,68	\$1.860,38	\$117.078,29
71	\$2.901,06	\$1.024,40	\$1.876,66	\$115.201,63

---

---

72	\$2.901,06	\$1.007,98	\$1.893,08	\$113.308,55
73	\$2.901,06	\$991,42	\$1.909,64	\$111.398,90
74	\$2.901,06	\$974,71	\$1.926,35	\$109.472,55
75	\$2.901,06	\$957,86	\$1.943,21	\$107.529,34
76	\$2.901,06	\$940,85	\$1.960,21	\$105.569,13
77	\$2.901,06	\$923,70	\$1.977,36	\$103.591,77
78	\$2.901,06	\$906,40	\$1.994,66	\$101.597,11
79	\$2.901,06	\$888,95	\$2.012,12	\$99.584,99
80	\$2.901,06	\$871,34	\$2.029,72	\$97.555,27
81	\$2.901,06	\$853,58	\$2.047,48	\$95.507,79
82	\$2.901,06	\$835,67	\$2.065,40	\$93.442,39
83	\$2.901,06	\$817,60	\$2.083,47	\$91.358,92
84	\$2.901,06	\$799,37	\$2.101,70	\$89.257,22
85	\$2.901,06	\$780,98	\$2.120,09	\$87.137,14
86	\$2.901,06	\$762,43	\$2.138,64	\$84.998,50
87	\$2.901,06	\$743,71	\$2.157,35	\$82.841,15
88	\$2.901,06	\$724,84	\$2.176,23	\$80.664,92
89	\$2.901,06	\$705,80	\$2.195,27	\$78.469,65
90	\$2.901,06	\$686,59	\$2.214,48	\$76.255,18
91	\$2.901,06	\$667,21	\$2.233,85	\$74.021,33
92	\$2.901,06	\$647,67	\$2.253,40	\$71.767,93
93	\$2.901,06	\$627,95	\$2.273,11	\$69.494,82
94	\$2.901,06	\$608,06	\$2.293,00	\$67.201,81
95	\$2.901,06	\$588,00	\$2.313,07	\$64.888,75
96	\$2.901,06	\$567,76	\$2.333,31	\$62.555,44

---

---

97	\$2.901,06	\$547,34	\$2.353,72	\$60.201,72
98	\$2.901,06	\$526,75	\$2.374,32	\$57.827,40
99	\$2.901,06	\$505,97	\$2.395,09	\$55.432,31
100	\$2.901,06	\$485,02	\$2.416,05	\$53.016,27
101	\$2.901,06	\$463,88	\$2.437,19	\$50.579,08
102	\$2.901,06	\$442,55	\$2.458,51	\$48.120,57
103	\$2.901,06	\$421,04	\$2.480,02	\$45.640,55
104	\$2.901,06	\$399,34	\$2.501,72	\$43.138,83
105	\$2.901,06	\$377,45	\$2.523,61	\$40.615,22
106	\$2.901,06	\$355,37	\$2.545,69	\$38.069,52
107	\$2.901,06	\$333,10	\$2.567,97	\$35.501,56
108	\$2.901,06	\$310,63	\$2.590,44	\$32.911,12
109	\$2.901,06	\$287,96	\$2.613,10	\$30.298,02
110	\$2.901,06	\$265,10	\$2.635,96	\$27.662,06
111	\$2.901,06	\$242,04	\$2.659,03	\$25.003,03
112	\$2.901,06	\$218,77	\$2.682,29	\$22.320,73
113	\$2.901,06	\$195,30	\$2.705,76	\$19.614,97
114	\$2.901,06	\$171,63	\$2.729,44	\$16.885,53
115	\$2.901,06	\$147,74	\$2.753,32	\$14.132,21
116	\$2.901,06	\$123,65	\$2.777,41	\$11.354,80
117	\$2.901,06	\$99,35	\$2.801,71	\$8.553,08
118	\$2.901,06	\$74,84	\$2.826,23	\$5.726,86
119	\$2.901,06	\$50,11	\$2.850,96	\$2.875,90
120	\$2.901,06	\$25,16	\$2.875,90	\$0,00

---