

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
COORDINACIÓN DE INVESTIGACIÓN
FORMULARIO DE REGISTRO DE DISERTACIONES Y TESIS DE GRADO

TIPO DE TRABAJO REALIZADO:	DISERTACION DE GRADO	<input checked="" type="checkbox"/>	TESIS DE GRADO	<input type="checkbox"/>
GRADO ACADEMICO A OBTENER:	LICENCIATURA	<input type="checkbox"/>	MAESTRIA	<input type="checkbox"/>
	INGENIERIA	<input checked="" type="checkbox"/>		
ESPECIALIDAD:	PRODUCTIVIDAD:	<input type="checkbox"/>	NEGOCIOS INTERNACIONALES	<input type="checkbox"/>
	FINANZAS	<input checked="" type="checkbox"/>	PRODUCTIVIDAD	<input type="checkbox"/>
	MARKETING	<input type="checkbox"/>		

TEMA: Proyecto de Factibilidad para la Creación de un Hotel Campestre Resort Club en la Parroquia de Gualea Cruz.

AUTOR/es: Vanessa Alexandra Toledo Picoita.

PROFESOR DIRECTOR: Dr. Marcelo Bravo

PROFESOR INFORMANTE 1: Dr. Pedro Zapata

PROFESOR INFORMANTE 2: Ing. Raúl Alarcón.

FIRMAS:

PROFESOR DIRECTOR

COORD. INVESTIGACIÓN

VANESSA ALEXANDRA TOLEDO PICOTA

FECHA DE APROBACIÓN: Quito, 07 de noviembre de 2013

TITULO:

Proyecto de Factibilidad para la Creación de un Hotel Campestre Resort Club en la Parroquia de Gualea Cruz.

RESUMEN:

Durante años el negocio hotelero ha gozado de estabilidad en nuestro país, el turismo en el Ecuador ha ido creciendo; en el año 2011 más de 1'128.000 turistas llegaron a Ecuador de acuerdo con la Dirección de Inteligencia de Mercados del Ministerio de Turismo.

Las expectativas del desarrollo en el Sector Turístico permiten proponer la creación del "Hotel Campestre Resort Club" en la Parroquia Gualea Cruz, con estos antecedentes se realizó el presente estudio con el objetivo de determinar la viabilidad de ejecutar el proyecto, para ello se dividió el estudio en áreas relevantes; se comenzó el análisis con la investigación del lugar, en el que se establecieron las principales características y ventajas turísticas de la Parroquia; se realizó una investigación de mercado para poder establecer las necesidades y preferencias de los futuros clientes potenciales y determinar el mercado objetivo; una vez identificado el mercado objetivo se procedió a realizar el plan de marketing y se determinó la estrategia de marketing que será aplicada para el proyecto.

Se realizó un estudio de la estructura organizacional – legal, el estudio técnico del proyecto en el que se describió la ubicación del Hotel Campestre, la distribución y descripción de las áreas del hotel.

Finalmente se analizó la viabilidad financiera, con estos estudios realizados se puede concluir que La creación del Hotel Campestre Resort Club causará un impacto a nivel económico y social en el cantón de Gualea, ya que fomentará la inversión y nuevas plazas de empleo directas e indirectas para sus habitantes.

PALABRAS CLAVES: Gualea Cruz, Hotel Campestre

TITLE:

Feasibility Project for Creating a Hotel Campestre Resort Club in the Parish of Gualea Cruz.

ABSTRACT:

For years the hotel business has enjoyed stability in our country, tourism in Ecuador has been growing , in 2011 more than 1'128 .000 tourists arrived in Ecuador according to the Market Intelligence Directorate of the Ministry of Tourism.

The expectations of development in the tourism sector allow us to propose the creation of " Hotel Campestre Resort Club" in the Parish Gualea Cruz, against this background we undertook the present study to determine the feasibility of implementing the project , this will split the study in relevant areas ; analysis started with scene investigation , which identified the key features and benefits of the Parish tourism ; was conducted market research to establish the needs and preferences of potential customers and determine future the target market , once identified the target market proceeded to make the marketing plan and determined marketing strategy that will be applied to the project.

A study of the organizational structure - legal, technical study of the project that described the location of the Hotel Campestre , distribution and description of the areas of the hotel.

Finally, we analyzed the financial viability , these studies it can be concluded that the creation of the Hotel Campestre Resort Club will impact economic and social level in the canton of Gualea , it will encourage new investment and employment places direct and indirect its inhabitants.

KEY WORDS: Gualea Cruz, Country Hotel

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UN HOTEL CAMPESTRE RESORT CLUB
EN LA PARROQUIA DE GUALEA CRUZ**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO
DE INGENIERÍA COMERCIAL**

VANESSA ALEXANDRA TOLEDO PICOITA

DIRECTOR: DR. MARCELO BRAVO

QUITO, NOVIEMBRE 2013

DIRECTOR DE DISERTACIÓN:

Dr. Marcelo Bravo

INFORMANTES:

Dr. Pedro Zapata

Ing. Raúl Alarcón

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, 1

1 ANÁLISIS DEL ENTORNO DE GUALEA CRUZ COMO DESTINO TURÍSTICO, 2

- 1.1 ANTECEDENTES, 2
 - 1.1.1 Etimología, 2**
 - 1.1.2 Antecedentes Geográficos, 4**
 - 1.1.2.1 Ubicación, 4
 - 1.1.2.2 Límites, 6
 - 1.1.2.3 Principales Vías de Acceso, 7
 - 1.1.2.4 Clima, 8
 - 1.1.2.5 Suelo, 8
 - 1.1.2.6 Hidrología, 10
 - 1.1.2.7 Flora y Fauna, 13
 - 1.1.2.8 Inventario de los Atractivos Turísticos, 15
- 1.2 ASPECTOS ECONÓMICOS, 19
 - 1.2.1 Agrícola, 20**
 - 1.2.2 Ganadería, 20**
 - 1.2.3 Forestal, 22**
- 1.3 ASPECTOS SOCIALES, 22
 - 1.3.1 Grupos Étnicos, 22**
- 1.4 ASPECTOS CULTURALES, 23
- 1.5 ANÁLISIS DEL TURISMO EN GUALEA CRUZ, 23

2 ESTUDIO DE MERCADO, 25

- 2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO, 25
- 2.2 PERFIL DEL POTENCIAL USUARIO, 26
 - 2.2.1 Descripción del Perfil del Cliente, 26**
 - 2.2.2 Segmentación de Clientes, 26**
- 2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA, 26
 - 2.3.1 “Hostería Sumak Pacari”, 27**
- 2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA, 28
 - 2.4.1 Demanda Actual del Servicio, 29**
 - 2.4.2 Plan de Muestreo, 30**
 - 2.4.2.1 Definición de la Población, 30
 - 2.4.2.2 Determinación de la Muestra, 30
 - 2.4.3 Presentación de Resultados, 32**
 - 2.4.3.1 Análisis de los Resultados, 32
 - 2.4.3.2 Conclusiones, 46

- 2.5 DETERMINACIÓN DE PRECIOS, 48
 - 2.6 PLAN DE MARKETING, 51
 - 2.6.1 Análisis de la Situación, 51**
 - 2.6.1.1 Factores del Macro-ambiente, 53
 - 2.6.1.2 Factores del Micro-ambiente, 55
 - 2.6.2 Análisis de Oportunidades, 59**
- 3 ESTUDIO TÉCNICO, 60**
 - 3.1 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA, 60
 - 3.1.1 Macro-localización, 60**
 - 3.1.2 Micro-localización, 61**
 - 3.2 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO, 62
 - 3.2.1 Capacidad Instalada, 62**
 - 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO, 63
 - 3.3.1 Flujo grama de Procesos, 65**
 - 3.4 DISTRIBUCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS DEL RESORT, 66
 - 3.5 IMPACTO AMBIENTAL, 68
 - 3.6 CRONOGRAMA DE LAS OBRAS A REALIZARSE, 71
- 4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL, 72**
 - 4.1 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA, 72
 - 4.1.1 Principios y Valores Organizacionales, 72**
 - 4.1.1.1 Principios Organizacionales, 72
 - 4.1.1.2 Valores Organizacionales, 73
 - 4.1.2 Misión, 73**
 - 4.1.3 Visión, 73**
 - 4.1.4 Objetivos, 74**
 - 4.1.4.1 Objetivos de Mercado, 74
 - 4.1.4.2 Objetivos Financieros, 75
 - 4.1.4.3 Objetivos Administrativos, 75
 - 4.1.5 Estrategias, 76**
 - 4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, 76
 - 4.2.1 Organigrama, 77**
 - 4.2.2 Funciones del Personal, 78**
 - 4.3 ORGANIZACIÓN JURÍDICA LEGAL, 79
 - 4.3.1 Formación de la Compañía, 79**
 - 4.3.1.1 Concepto, Características, Nombre y Domicilio, 79
 - 4.3.1.2 Requisitos, 80
 - 4.3.1.3 De la Fundación de la Compañía, 80
 - 4.3.1.4 Forma de Constitución, 82
 - 4.4 ASPECTOS TRIBUTARIOS, 83
 - 4.4.1 SRI, 83**
- 5 ANÁLISIS FINANCIERO, 88**
 - 5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN, 88
 - 5.1.1 Componentes de la Inversión, 88**
 - 5.1.1.1 Inversión Fija, 88
 - 5.1.1.2 Inversión Diferida, 91

5.1.1.3	Capital de Trabajo, 93
5.2	PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS, 95
5.2.1	Presupuesto de Costos, 95
5.2.1.1	Determinación de Costos Directos, 95
5.2.1.2	Determinación de Costos Indirectos, 96
5.2.2	Presupuesto de Gastos, 96
5.2.2.1	Gastos Administrativos, 96
5.2.2.2	Gastos Financieros, 97
5.2.2.3	Gastos de Amortización, 98
5.2.2.4	Gastos de Depreciación, 99
5.3	PRESUPUESTO DE VENTAS, 100
5.4	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS, 102
5.4.1	Balance General, 102
5.4.2	Estado de Resultados, 103
5.4.3	Flujo de Caja, 106
5.4.3.1	Flujo de Caja de Operaciones - Método Indirecto, 106
5.4.3.2	Flujo de Caja de Inversiones - Método Indirecto, 108
5.4.3.3	Flujo de Caja de la Deuda, 110
5.4.3.4	Flujo de Caja de los Socios, 112
5.5	DETERMINACIÓN DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC), 114
5.6	EVALUACIÓN FINANCIERA, 115
5.6.1	Cálculo de Indicadores de Rentabilidad, 115
5.6.2	Valor Actual Neto (VAN), 116
5.6.3	Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TIR), 116
5.6.4	Periodo de Recuperación de la Inversión, 116
5.6.5	Análisis de Sensibilidad, 117
6	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 120
6.1	CONCLUSIONES, 120
6.2	RECOMENDACIONES, 121
	BIBLIOGRAFÍA, 122
	ANEXOS, 124

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de factibilidad para la creación de un Hotel Campestre en la Parroquia de Gualea Cruz, se realizó con el objetivo de poder determinar la viabilidad de realizar este proyecto, para esto se dividió el estudio en ciertas áreas relevantes para la ejecución del mismo.

Se empezó con una investigación del lugar, siendo Gualea Cruz el lugar más óptimo para localizar el proyecto, en el que se establecieron las principales características y ventajas turísticas de la Parroquia.

A continuación se elaboró un análisis minucioso de los aspectos de la empresa y el servicio, complementándolo con el análisis del micro y macro-entorno.

Posteriormente se realizó una investigación de mercado para poder establecer las necesidades y preferencias de los futuros clientes potenciales y adicionalmente determinar el mercado objetivo.

Una vez identificado el mercado objetivo se procedió a realizar el plan de marketing y se determinó la estrategia de marketing que será aplicada para el proyecto.

Se realizó un estudio de la estructura organizacional que tendrá el proyecto, para su puesta en marcha.

Posteriormente se realizó el estudio técnico del proyecto en el que se describió la ubicación del Hotel Campestre, los datos generales de la obra y las distribuciones y descripción de las áreas del hotel y se determinó el presupuesto de las obras a ejecutarse.

Finalmente se analizó la viabilidad financiera de emprender este proyecto. Este estudio proporciona el monto de la inversión para la creación del resort y su puesta en marcha, la estructura de financiamiento, el presupuesto de costos y gastos, la demanda proyectada en base al porcentaje de ocupación, los flujos de caja de operaciones, de inversiones y el flujo de caja de la deuda proyectados con lo que se pudo establecer los parámetros de rentabilidad, como la tasa interna de retorno tanto del proyecto como del inversionista y se complementó este estudio con el análisis de sensibilidad, en donde se muestran tres escenarios normal, optimista y pesimista con las respectivas variables.

INTRODUCCIÓN

Previa a la creación de este proyecto de inversión, es necesario llevar a cabo todos los estudios pertinentes, para poder determinar su viabilidad.

La idea de crear un hotel campestre surgió de la necesidad de ofrecerles a los turistas tanto nacionales como extranjeros, la posibilidad de recrearse y disfrutar del contacto con la naturaleza y de liberarse de las tensiones de la vida cotidiana y del stress de la ciudad.

La propuesta de Hotel Campestre Resort Club es convertirse en uno de los lugares preferidos para el turista que desea recrearse en las instalaciones, cuyo atractivo y diferenciación con otros Hoteles es la interacción con su medio natural y su origen primario.

Hotel Campestre Resort Club estará ubicado en la Parroquia de Gualea Cruz, debido a la cercanía con la ciudad de Quito y por su hermosa naturaleza y paisajes.

Para el óptimo desarrollo de este proyecto es conveniente realizar una adecuada investigación acerca de las necesidades de los turistas potenciales, así como también de la diversidad de servicios que se estaría en capacidad de brindar cómo hotel campestre.

Después de haber realizado un breve análisis del servicio que se brindará, se procederá a evaluar la factibilidad de invertir en este proyecto, y los medios que emplearemos para financiarla.

1 ANÁLISIS DEL ENTORNO DE GUALEA CRUZ COMO DESTINO TURÍSTICO

1.1 ANTECEDENTES

GRÁFICO N° 1

PANORÁMICA DE GUALEA



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

1.1.1 Etimología

El significado de su nombre proviene del idioma cara o yumbo siendo la raíz HUA = Grande y LEA o LEN = Camote, es decir camote grande, posiblemente en este lugar se producía gran cantidad de camotes.

Durante las épocas aborígen y colonial, la montaña húmeda occidental de la actual provincia de Pichincha fue considerada la región de los yumbos, y conocida como "Gualea Gran Señorío". Existió en esta zona una gran riqueza cultural expresada de varias maneras, quizá la más evidente es la relacionada al culto de los dioses y los monumentos funerarios realizados bajo concepciones propias de la vida y de la muerte.

Herederos de los Yumbos es la nacionalidad indígena Tsáchila. Los cronistas refieren que en 1580 Gualea fue el principal punto de comercio y administración de los yumbos, frecuentemente atacados por los Niguas, cultura vecina, enemiga de Gualea.

El 29 de mayo de 1861, Gualea se transforma en una parroquia del cantón Quito, para ese entonces poblada de colonos dedicados a la explotación de productos agrícolas. Los capuchinos la constituyen en parroquia eclesiástica, el 7 de julio de 1951, mientras que las comunidades de Pacto, Chontapamba y Nanegalito crecían lentamente. Gualea tenía entonces 300 habitantes. (<http://www.edufuturo.com>)

Desde 1660 en que una catastrófica erupción del volcán Pichincha deposita más de 20cm de arena volcánica se da la decadencia total de los Yumbos. La zona, especialmente de Tulipe, queda abandonada y recién hacia 1870 se reinicia la ocupación.

A mediados del siglo XX se inicia la tala de bosques en alta escala con el objetivo de extraer madera para la exportación. Debido a esto, actualmente la zona cuenta con tan solo el 16% de bosque primario.

Una vez agotados los bosques, se “limpia el terreno” y en cientos de hectáreas se siembra caña de azúcar. Si bien este monocultivo en un inicio significó prosperidad económica para sus habitantes, sus efectos finales fueron contraproducentes para el cuidado del medio ambiente y para la sostenibilidad económica de los pobladores/as, quienes se ven sujetos a las continuas fluctuaciones de precios y demanda del producto.

Desde 1985 se da una nueva orientación del uso del suelo: los sembríos de caña son remplazados por potreros en los que se adaptan pastizales foráneos y se introduce la crianza de ganado vacuno. (Museo de Tulipe, 2010)

1.1.2 Antecedentes Geográficos

1.1.2.1 Ubicación

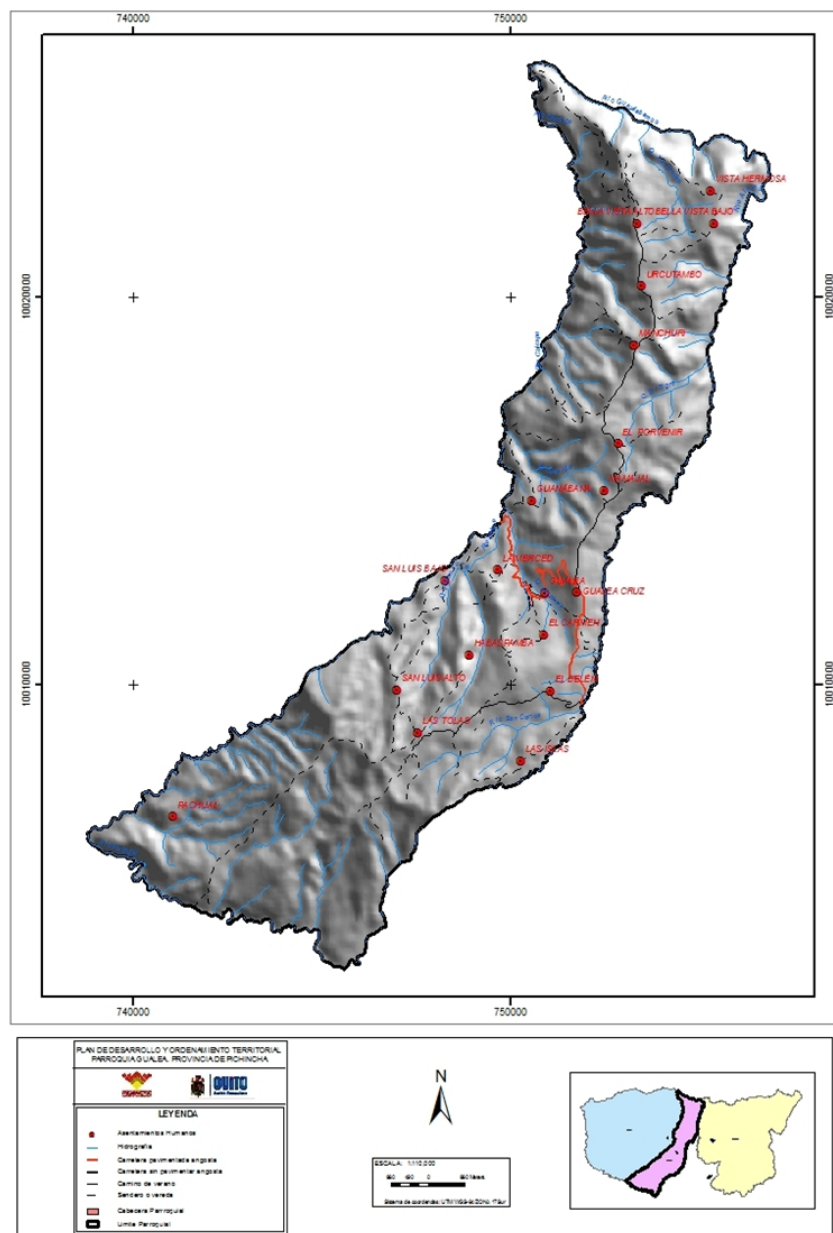
La parroquia de Gualea está ubicada a 115km al Noroccidente de Quito, a 1 hora y 45 minutos de la Capital, siguiendo la vía principal de Calacalí – la Independencia, en la entrada a la Armenia, km 78 vía a Pacto, a 1300m. sobre el nivel del mar. (Joyas de Quito, 1993)

La altitud es de relieve montañoso, Gualea tiene una altura que va desde los 700 msnm en las riveras de los Ríos Pachijal y Guallabamba, hasta los 1800 msnm, la cabecera parroquial tiene una altura de 1095 msnm.

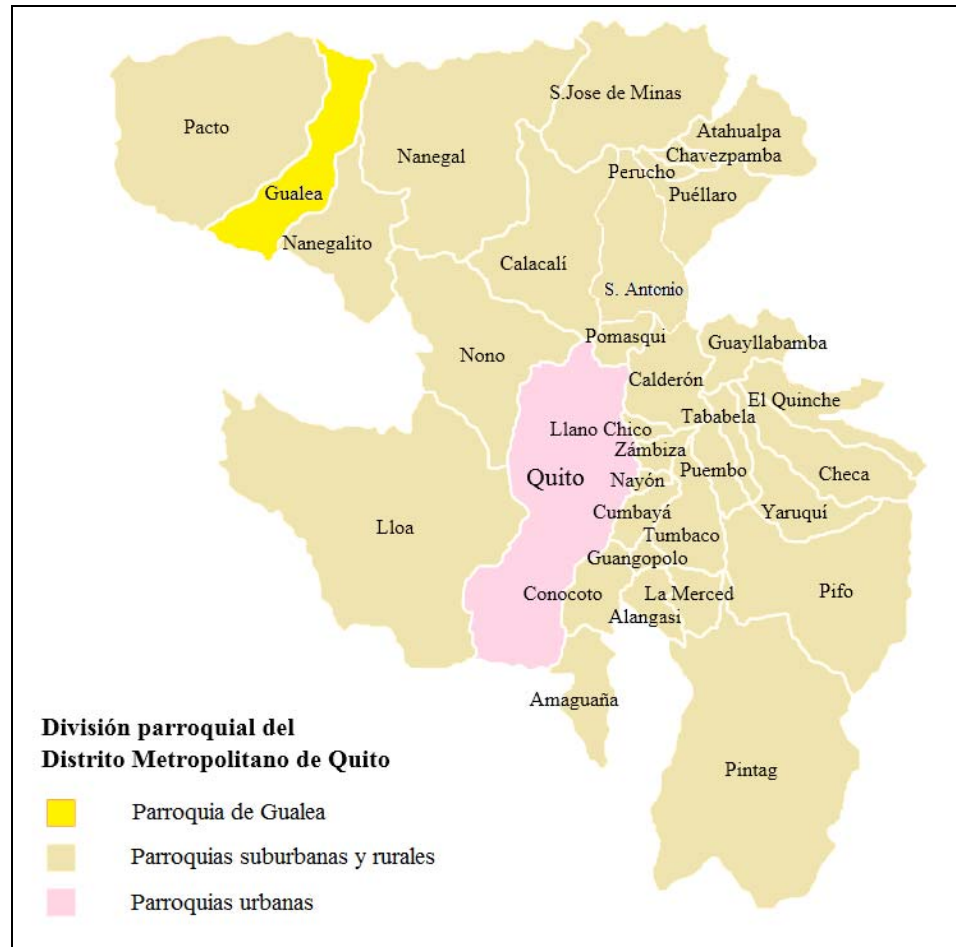
La superficie tiene una extensión de 121.21 km².

GRÁFICO N° 2

MAPA 1. PARROQUIA DE GUALEA



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

GRÁFICO N° 3

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

1.1.2.2 Límites

NORTE: La provincia de Imbabura.

SUR: El cantón San Miguel de los Bancos.

ESTE: La parroquia de Nanegalito y Nanegal.

OESTE: La parroquia de Pacto.

1.1.2.3 Principales Vías de Acceso

GRÁFICO N° 4

MAPA 2. VÍA DE ACCESO



Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

La arteria principal que conecta las parroquias con la zona urbana de Quito es la Autopista Manuel Córdova Galarza. Al llegar a San Antonio de Pichincha, la vía continúa con el nombre de Calacalí – La Independencia hasta llegar a Nanegalito.

Desde Nanegalito se sigue la vía a La Independencia hasta la Y que conduce a Pacto, se toma la vía de la derecha y se continúa por la vía asfaltada que llega a la Parroquia de Guala Cruz.

1.1.2.4 Clima

La parroquia de Gualea se encuentra junto a la bioregión del Chocó, en el noroccidente ecuatoriano, región catalogada entre las 10 áreas de mayor biodiversidad y presión de colonización en el mundo.

Gualea cuenta con clima cálido - húmedo y una temperatura anual fluctúa entre los 20 y 24 grados centígrados.

Gualea, al igual que Nanegalito, Nanegal y Pacto, están cubiertas por un bosque húmedo, subtropical.

1.1.2.5 Suelo

La población de la parroquia Gualea se caracteriza por dedicarse a las actividades agrícola y ganadera. Parte de sus tierras se encuentran destinadas al cuidado de cuencas de aguas a fin de que éstas no se sequen a causa de la deforestación.

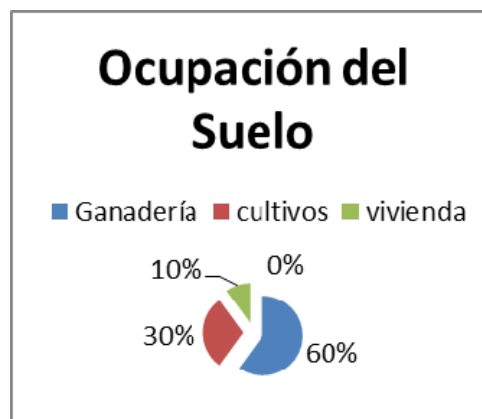
Existe una mala utilización del suelo en lo que respecta a los sembríos, por cuanto la población no cuenta con el suficiente apoyo del INIAP, y con un estudio de suelo que le permita aprovechar de mejor manera sus recursos naturales, el cual a pesar de haber sido solicitado no puede ser cubierto sus costos debido a que son excesivos.

Ello incide en la baja producción, ya que al no haber una buena planificación del uso del suelo a nivel parroquial, esto influye en que no se aproveche la riqueza natural.

Respecto a la ocupación del suelo, la población considera que actualmente se distribuye en los siguientes porcentajes:

- El 60% se ocupa para la actividad ganadera.
- El 30% para la actividad agrícola
- El 7% para la vivienda.
- El 2% para el cuidado de las vertientes de agua.

GRÁFICO N° 5



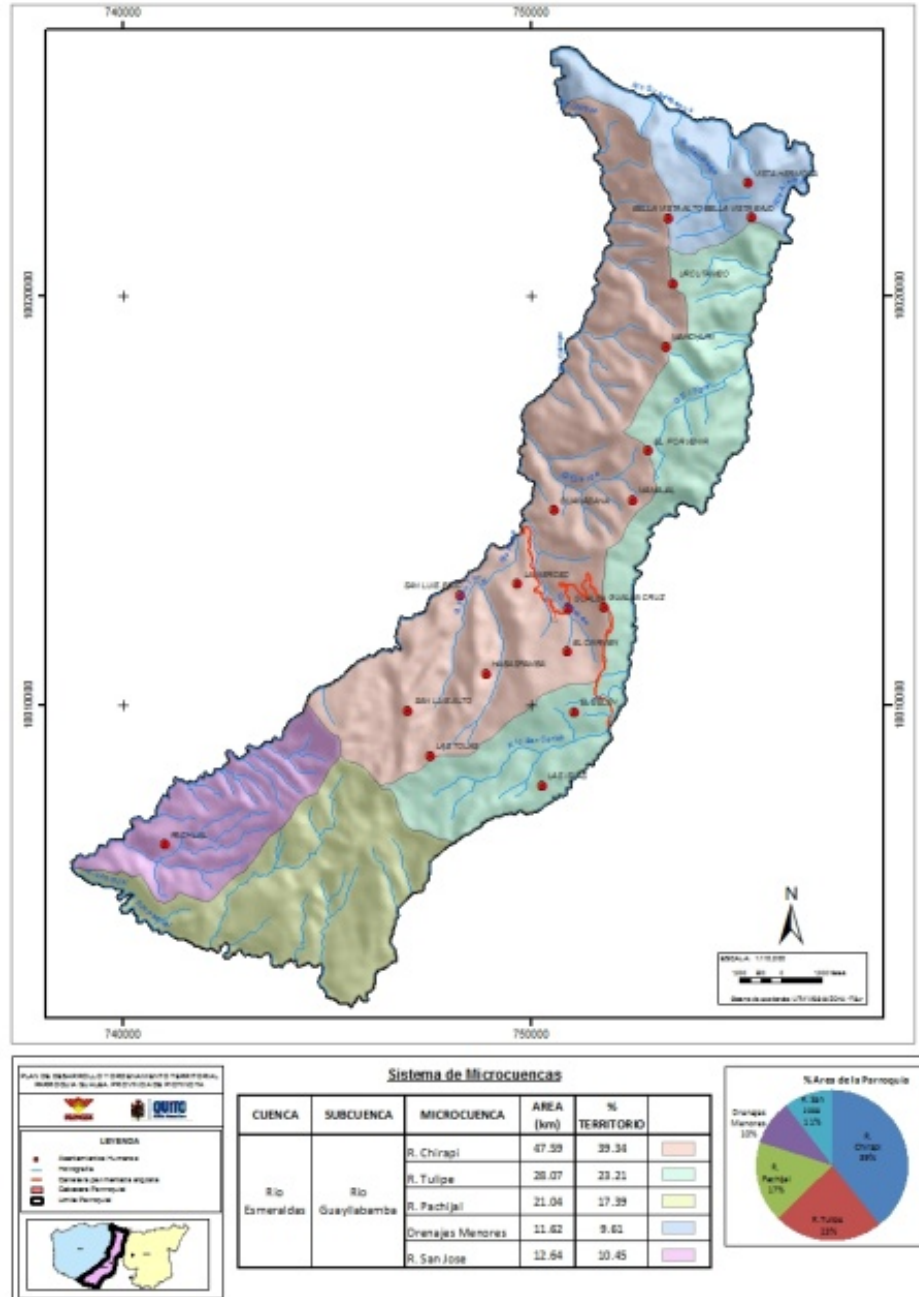
Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

1.1.2.6 Hidrología

GRÁFICO N° 6

MAPA 3. HIDROLOGÍA



Fuente: Hostería Sumak Pacari
 Elaborado por: Vanessa Toledo

Las principales micro cuencas de la parroquia son:

CUADRO N° 1

PRINCIPALES MICRO CUENCAS

Cuenca	Sub-cuenca	Micro-cuenca	Área (m ²)	% Territorio
Río Esmeraldas	Río Guayllabamba	Río Piripe	10	10
		Río Chirapi	37,59	29,34
		Río Tulipe	28,07	23,21
		Río Pachijal	21,04	17,39
		Drenajes Menores	11,62	9,61
		Río San José	16,64	10,45

Fuente: Junta Parroquial de Guala

Elaboración: Junta Parroquial de Guala

La parroquia de Guala se encuentra limitada por ríos:

NORTE: Río Guayllabamba,

SUR: Río Pachijal,

OESTE: Los Ríos, San José y Quebrada de Santa Teresa, Río Piripe y el Chirape; y,

ESTE: Los ríos Alambi, Tulipe y la Quebrada Las Islas.

Todas las aguas superficiales de la parroquia se drenan finalmente hacia el Río Guayllabamba. Guala está dividida en dos zonas de drenaje que tienen su divisoria de aguas en la cota más alta de la Parroquia que es de 1800 msnm, de esta cota hacia el sur las aguas superficiales desembocan al Río Pachijal que después de recorrer toda la parroquia de Pacto, desemboca en el Río Guayllabamba, de la cota de 1800 msnm hacia el

norte las aguas superficiales drenan al Oeste en el Río Chirape y al Este al Río Tulipe que es afluente del Alambi y desembocan al Guayllabamba.

Dada la geomorfología de Gualea, con pendientes que superan el 40%, toda su superficie presenta un buen drenaje, marcado por sus profundas quebradas, mismas que en la actualidad mantienen su cauce, no se identifican rellenos hechos por el hombre que interrumpan el flujo natural aguas abajo, esta misma condición de los terrenos le hace muy vulnerable a problemas de erosión del suelo, en especial durante la época lluviosa, donde se registran frecuentes deslizamientos de tierra.

La mayor parte de la población de Gualea se abastece del agua de las vertientes que se ubican en el sector de Las Islas, al sur de la parroquia, en la parte alta.

Las zonas donde nacen las vertientes que abastecen a la población, se identifican como zonas sensibles debido a que son propiedad privada donde los propietarios talan los bosques y transforman estas áreas en pastizales, lo que disminuye el caudal y pone en riesgo el abastecimiento del líquido vital.

En las poblaciones donde no existe red de distribución de agua como en el Bélen, sus habitantes hacen una toma en una quebrada cercana y con una manguera se abastecen cuatro familias.

Gualea tiene un problema generalizado de desabastecimiento de agua de consumo humano durante la época seca. (Gualea, 2011)

1.1.2.7 Flora y Fauna

Conforme la información de la Fundación Ecológica Amigos del Bosque: "Tulipe - Pachijal", se presenta la descripción de las especies de flora y fauna representativas de la parroquia y presentes en el Bosque Protector Tulipe - Pachijal:

Flora

GRÁFICO N° 7



Fuente: Junta Parroquial de Gualea

Elaboración: Junta Parroquial de Gualea

Aliso (*Alnus acuminata*), Balsa (*Ochroma pyramidale*), Zarzamora, Cedro gigante (*Cedrela rosei*), Cerezo, Árbol de canela (*Cinnamomum zeylanicum*), Sangre de drago (*Croton lechleri/Dracaena draco*), Ericáceas (*Ericaceae*), Motilón (*Hyeronima alchornoides*), Ficus (*Ficus sp.*), Aguacatillo (*Garrya laurifolia*), Gesneriáceas (*Gesneriaceae*), Guaba, Gunnera (*Gunneraceae*), Guyabillo, Jade (*Neurolaena lobata*),

Jigua (*Nectandra* spp/*Ocotea* spp), (*Garrya laurifolia*), Canelo (*Licaria limbosa*), Limero, Lobelia (*Lobeliaceae*), Bijao (*Heliconia bihai*), Guarea (*Guarea*), Arrayán (*Eugenia myrobalana*), Chilca (*Nardophyllum lanatum*), Palma real (*Attalea colenda*), Chonta (*Bactris macana*/*Bactris gassipaes*), Flor de Mayo (*Cattleya mossiae*), Cascarilla roja (*Chinchona*), Guadua (*Bambusa guadua*), Guarumo (*Cecropia* sp.), *Utricularia* (*Lentibulariaceae*), Nogal, Palma de cera (*Ceroxylon* sp.), Matache (*Weinmannia pinnata*). (Fundación Ecológica Amigos del Bosque "Tulipe - Pachijal", 2012)

Fauna

GRÁFICO N° 8



Fuente: Junta Parroquial de Gualea

Elaboración: Junta Parroquial de Gualea

Armadillo (*Dasyus novencinctus*), Cabeza de mate, Vampiro común (*Desmodus rotundus*), Rapoza, Guatuza, Guanta, Tigriillo chico (*Tigrinus leopardus*), Mono, (*Nasuella olivacea*), Sacha cuy (*Stictomys*), Saíno, Conejo, Mofeta, Oso de anteojos (*Tremarctos ornatos*), Spectacled bear, Ardilla, Venado / Cervo de Virginia (*Odocoileus virginianus*). (Fundación Ecológica Amigos del Bosque "Tulipe - Pachijal", 2012)

1.1.2.8 Inventario de los Atractivos Turísticos

En la actualidad en la Parroquia se realiza turismo ecológico, a través de agrofincas, turismo de deportes extremos, turismo cultural y turismo de recreación.

Gualea por las características de la zona cuenta con:

CUADRO N° 2**ATRATIVOS TURÍSTICOS**

Atractivo Turístico (Nombre)	Ubicación	Tipo de turismo (actividad turística, cultural, ecológica, gastronómica, etc.)	Origen de turistas (Local, nacional y extranjero)	Tipo de administración (Comunitaria, pública, privada, mixta)
EXISTENTES				
Río Pachijal	Sector Las Tolas vía Ayapi	Sitio natural	Varios	Administración Comunitaria
Aguas Termales	Vista Hermosa	Sitio natural	Varios	Propiedad Privada
Cascada: Los Dragos	Las Tolas /vía San Luis	Sitio natural	Varios	Propiedad Privada
Cascada: El Cristal	Finca Nueva Esperanza / Las Tolas, vía Ayapi	Sitio natural	Varios	Propiedad Privada
Cueva de Los Tayos	Sector de Miravalle	Sitio natural	Varios	Propiedad privada
Cascada del Río Piripe	Sobre el Río Piripe	Sitio natural	Varios	Propiedad privada
Museo de sitio Tulipe	Gualea Cruz		Varios	Pública
Yumbo SPA and Ressor	El Porvenir vía al Toalí	Hotel SPA	Nacional e internacional	Propiedad privada
SumaK Pacari	Sector Gualea Cruz hacienda San Lorenzo	Hostería, restaurant y deportes como cabalgatas y caminatas		Propiedad Privada
La Cascada Rivera	Santa Martha	Sitio Natural Caminatas	Varios	Privada
Cascada "El Churo"	Gualea Cruz	Sitio Natural caminatas	Varios	Privada
Los Vados-Río Tulipe	Gualea Cruz	Sitio Natural Caminatas	Varios	Publica
Mirador	Gualea Cruz	Sitio Artificial	Varios	Publica
Cascada Río San Carlos	El Belén	Sitio Natural	Varios	Privada
Cuevas Los Tayos	Bellavista- Miravalle	Sitio Natural Caminatas-museo.	Varios	Privada
POTENCIALES				
Piscina de Gualea	Gualea Centro	Distracción familiar		Publica
Observatorio "El Bambu"	Gualea Cruz	Distracción familiar		Privada

Fuente: Junta Parroquial de Gualea

Elaboración: Junta Parroquial de Gualea

Atractivos naturales:

Como paisaje, fauna con una gran variedad de aves y flora como bromelias, orquídeas, musgos y líquenes, algunas de ellas endémicas, esto se puede apreciar en todas las comunidades, y espacios naturales como el Río Pachijal, que es un lugar recomendado para los bañistas, las Aguas Termales de Vista Hermosa, Cascadas: Los Dragos, El Cristal y la Cueva de Los Tayos.

La Cueva de los Tallos, es un sitio natural localizado en el sector de Miravalle es propiedad privada del señor Hugo Morales; el sendero que lleva a este lugar va por bosque secundario, atravesando riachuelos, puentes de guadúa y pequeños esteros hasta llegar al encañonado para el avistamiento de las aves.

Atractivos históricos:

Como Museo de Sitio de Gualea –Tulipe y Las Tolas.

Las Tolas, Granja Agroecológica donde alrededor de 15 familias se han unido formando un Grupo de Turismo Comunitario para ofrecer al turista distintas formas de recreación: cabalgatas, visita a cascadas, cabañas para hospedarse y principalmente viven con familias locales. EL turismo está direccionado para extranjeros. Trabajan con el sistema de voluntariado extranjero y para esto reciben a personas desde los 18 años de edad como

también contribuciones económicas externas. Ven la necesidad de abrir el turismo a nivel nacional para lo cual requieren ayuda para elaborar un proyecto de hostería comunitaria.

El GPP apoya esta iniciativa. La Fundación española Paz y Desarrollo ayudó a la comunidad a diseñar la página web de Las Tolas.

En Las Tolas hay agua entubada desde vertientes y las familias disponen de pozos sépticos.

Atractivos arquitectónicos:

Como son las viviendas y la estructura de los poblados.

Un elemento del turismo es la gastronomía. Entre las comidas típicas Apicho (crema de verde con espinazo de chanco ahumado), cursos asados, ceviche de palmito y tamales de yuca.

Artesanías:

No manifiestan identidad propia en el diseño y elaboración de artesanías. Sin embargo, en la Comunidad de "Las Tolas" hay talleres donde elaboran artesanías de tagua. La Tagua, una especie de palma típica de la zona que por la belleza de su semilla luego de recogerlas en el bosque y secadas al sol son clasificadas y pulidas; con el apoyo de diferentes

máquinas y la habilidad de los y las artesanos/as se establecen moldes y estilos de vistosos aretes y collares, adornos, animales, o cualquier otro del turista o cliente.

También diseñan artesanías con materiales propios de la zona como las semillas de distintas clases, coco, chonta y bambú.

CUADRO N° 3

ARTESANÍAS

Tipo de Artesanía	Materia Prima utilizada	Mercados	Capacitación
Aretes y collares, adornos	Tagua	N/D	N/D

Fuente: Diagnóstico Participativo Julio 2010 - Gualea Año: 2010

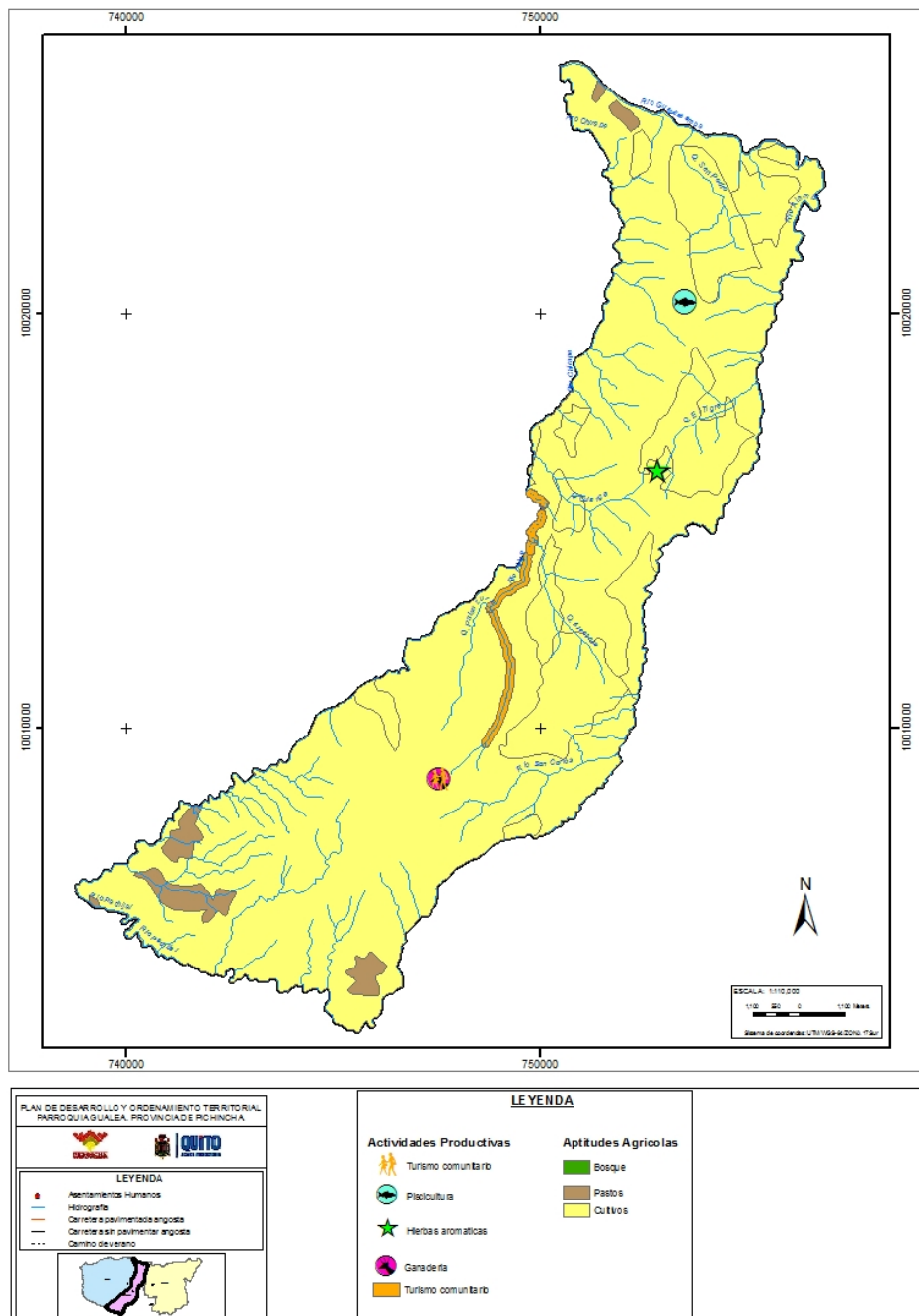
Elaboración: Foro Nacional Permanente de la Mujer Ecuatoriana

1.2 ASPECTOS ECONÓMICOS

GRÁFICO N° 9

ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE LA PARROQUIA

MAPA 4. Productividad del MAGAP



Fuente: Hostería Sumak Pacari
Elaborado por: Vanessa Toledo

Gualea por su ubicación geográfica, diversidad de ecosistemas naturales y fuentes de agua tiene producción agrícola y ganadera en la mayor parte de su territorio.

Los pobladores de la parroquia han desarrollado iniciativas comunitarias para aprovechar la riqueza del lugar de manera sustentable, en donde las principales actividades económicas de la parroquia están relacionadas con la ganadería y la agricultura, destacando el cultivo de la caña de azúcar. (<http://www.quito.com.ec>)

1.2.1 Agrícola

En la agricultura los principales cultivos tradicionales de la Parroquia son caña de azúcar, plátano, yuca, zanahoria blanca, maíz, fréjol, aguacate, café. Cítricos como naranja y limones; y entre las frutas se encuentran: mandarina, papaya, naranjilla, guayaba y pitahaya. Como también, pero en pocas cantidades, legumbres y hortaliza.

La caña de azúcar, el limón, la mandarina y la zanahoria blanca son producción permanente durante todo el año.

1.2.2 Ganadería

En cuanto a ganadería, ésta es una actividad importante en la dinámica de Gualea, y a eso se debe las grandes extensiones de pasturas como Pasto Miel, Dalis, Elefante, Saboya y Gramatote, siendo estas variedades introducidas en el medio. En el caso de Pasto Miel que, pese a ser una variedad baja en nutrientes

es la que mejor se adapta a las características zona y sobre todo es la más resistente al verano. En la Parroquia ya no existen pasturas nativas como la Chillinvilla. La población utiliza sal mineral, melaza y balanceado para complementar la alimentación del ganado.

La producción de leche y la crianza ganado de carne es permanente durante todo el año, sin embargo, la cantidad de producción se ve afectada en la época de verano lo que hace que los precios de estos productos se modifiquen conforme al mercado.

En el sector lechero, no hay procesamiento de derivados con equipos industriales, sólo artesanalmente para consumo doméstico.

Los pobladores manifiestan la necesidad de tecnificar e industrializar la producción de leche y sus derivados.

No tienen una Tina de Enfriamiento Comunitaria que les permita tener leche segura y poder mejorar los precios. Dos intermediarios locales recogen la producción de las fincas y la mantienen en la tina de enfriamiento que Nestlé y Reyleche les ayudaron a adquirir.

En animales de corral, la tenencia de gallinas y chanchos es poca y se dedica para el autoconsumo familiar y para venta de las comidas típicas del lugar.

1.2.3 Forestal

En la actualidad no hay actividad forestal, más bien sufre las consecuencias de la deforestación de las últimas cuatro décadas por la expansión agrícola y ganadera. Una de estas consecuencias es la alteración de los ciclos de agua.

En la zona aún existe bosque nativo sobre todo en aquellas áreas de difícil acceso.

En Gualea Centro se inició un proceso de reforestación con cedro tropical mientras que en Las Tolas se ha hecho permanente con caña guadua y plantas nativas.

1.3 ASPECTOS SOCIALES

1.3.1 Grupos Étnicos

La población se define como mestiza, sin localizarse asentamientos importantes de población afro-ecuatoriana, indígena o extranjera. El idioma general es el castellano y es una población mayoritariamente católica.

1.4 ASPECTOS CULTURALES

CUADRO N° 4

IDENTIDAD, VALORES CULTURALES	DESCRIPCIÓN
Fiestas patronales	Fiestas religiosas particulares de los santos y santas de quienes son devotos(as) las(os) pobladores(as)
Navidad, divino Niño, Virgen de El Quinche, Santos Reyes, Semana Santa, etc.	Fiestas religiosas nacionales y mundiales
Fiestas de aniversario	Fiestas de parroquialización de Gualea, se celebra en Agosto
Fiestas patronales	Fiestas celebradas en cada barrio, que se realizan con la elección de las reinas

Fuente: Diagnóstico Participativo Julio 2010 – Gualea

Elaboración: Foro Nacional Permanente de las Mujeres Ecuatorianas

Las fiestas de la parroquia es organizada por la Junta Parroquial, para lo cual se forma un comité de fiestas y con la participación de los moradores, directivos de cada barrio, quienes a su vez difunden y colaboran con la participación de sus candidatas a reina de la Parroquia y se integran todos los habitantes para concurrir a los diferentes eventos programados.

El Grupo “Centro Cultural GUALEA” representa a la parroquia en música y danza, está compuesto por hombres y mujeres, y realizan sus presentaciones en fechas especiales dentro y fuera de la Parroquia. Así mismo existen los grupos de adultos(as) mayores: Gualea, Gualea Cruz, El Porvenir, y Urcutambo.

1.5 ANÁLISIS DEL TURISMO EN GUALEA CRUZ

El turismo en esta zona está asociado por la condición del medio ambiente: climatología, paisaje y geografía; y considera otros elementos como la tranquilidad,

el aire puro y no contaminado y de manera especial el contacto con la naturaleza, la razón es porque Gualea Cruz está ubicada en la bio-región del Chocó, categorizada como una de las diez áreas más biodiversas en el mundo, es considerada como jardín de la eterna Primavera (Joyas de Quito, 2011), es la cuna de encantos milenarios con sus ruinas arqueológicas intangibles, el verdor del campo es el pulmón del Distrito Metropolitano de Quito.

A pesar de los paisajes, de la vegetación natural y los vestigios arqueológicos de la Cultura de los Yumbos, Gualea Cruz es un sitio no explotado turísticamente, por falta de promoción por parte de las autoridades, el flujo de turismo es mínimo; los pobladores de la parroquia han desarrollado iniciativas comunitarias para aprovechar la riqueza del lugar de manera sustentable, en donde las principales actividades económicas de la parroquia están relacionadas con la ganadería y la agricultura, destacando el cultivo de la caña de azúcar. (<http://www.quito.com.ec>)

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Hotel Campestre Resort Club contará con cabañas para disposición de sus huéspedes, con vías pavimentadas, servicios públicos, senderos para caminar, y montar a caballo.

Existirán habitaciones simples y dos tipos de cabañas, para elección de los huéspedes, las cabañas serán matrimoniales (una cama) y las familiares (3-4 camas). Las cabañas dispondrán de baños completos, agua fría y caliente, TV cable, mini-bar, room.

La construcción de la misma estará dada en una estructura de cemento y ciertas partes decorativas en caña guadua y madera.

Durante la estadía en el Hotel Campestre Resort Club, disfrutarán de todo su entorno y de actividades tales como: caminatas alrededor por senderos ecológicos, paseos por las cascadas, visitas al museo de Tulipe y visitas a la Cueva de los Tallos por la vía desde el Barrio Gualea Cruz al Chontal con un recorrido aproximado de 18Km.

Adicionalmente tendrán servicio de restaurante, derecho al área de piscina y sala de juegos (billar, juegos de mesa), así como también durante las noches podrán disfrutar del bar/karaoke.

2.2 PERFIL DEL POTENCIAL USUARIO

2.2.1 Descripción del Perfil del Cliente

Los clientes potenciales serán personas de las clases media, media alta, ya sean familias o grupo de amigos de Quito, que disfruten de la vida campestre y deseen relajarse por unos días del stress de la ciudad en compañía de sus seres queridos y del medio ambiente que caracteriza a la Parroquia de Gualea, pero con las comodidades de la ciudad.

2.2.2 Segmentación de Clientes

- Parejas jóvenes o grupos de amigos, de Quito, interesados en realizar actividades de eco-turismo.
- Personas mayores, ya sean matrimonios de la tercera edad, que desean salir para descansar y disfrutar del campo junto con su familia.
- Turistas que deseen disfrutar de la naturaleza.

2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Actualmente en Gualea no existe Hoteles reconocidos por el Consejo Provincial, por ende no existe competencia directa; sin embargo existe competencia indirecta ya que a los alrededores de Gualea se puede encontrar Hosterías y Hoteles de los cuales se detallan a continuación:

2.3.1 “Hostería Sumak Pacari”

La Hostería se encuentra ubicado en Tulipe un pueblo de la parroquia Nanegalito del cantón Quito.

Tour 1 Día

CUADRO N° 5

PRECIOS PAQUETE TURÍSTICO “HOSTERÍA SUMAK PACARI”

TOUR 1 DIA

- ✓ Recorrido hacia la hostería donde podrá observar la flora y fauna típica del Bosque Nublado, (aproximadamente 1 1/2 hora).
- ✓ Desayuno Continental.
- ✓ Llegada a la Hostería Sumak Pakari y cóctel de bienvenida.
- ✓ Uso de las instalaciones.
- ✓ Al medio día ofreceremos almuerzo típico de la zona.
- ✓ Visita al Museo y Ruinas Arqueológicas de los Yumbos.
- ✓ Caminata de regreso hacia la Hostería parada en el rio ceremonial de Tulipe.
- ✓ Viaje de regreso a la ciudad de Quito (hora de llegada aproximada 8:00 pm)

PRECIO POR PERSONA	2 -3 PERSONAS	4 – 8 PERSONAS	9- 15 PERSONAS	16 O MAS PERSONAS
SIN TRANSPORTE	\$35	\$35	\$30	\$25
CON TRANSPORTE	\$60	\$50	\$45	\$35

Fuente: Hostería Sumak Pacari
Elaborado por: Vanessa Toledo

Tour 2 Días**CUADRO N° 6****PRECIOS PAQUETE TURÍSTICO “HOSTERÍA SUMAK PACARI****TOUR 2 DIAS - 1 NOCHE (Primera Opción)****Primer Día**

Recorrido hacia la hostería donde podrá observar la flora y fauna típica del

Llegada a la hostería Sumak Pakari y alojamiento en las habitaciones

Lunch campestre.

Uso de las instalaciones.

Almuerzo típico de la zona.

Visita al Museo y Ruinas Arqueológicas de los Yumbos.

Caminata de regreso hacia la Hostería y parada en el rio ceremonial de

Cena en nuestro restaurante.

Fogata y coctel de bienvenida.

Una noche de alojamiento en nuestras cómodas cabañas.

Segundo Día

Desayuno campestre Continental o similar.

Visita a la cascada El Palmito localizada en la población de las Tolas.

Viaje de regreso a la ciudad de Quito

PRECIO POR PERSONA	2-3 PERSONAS	4-8 PERSONAS	9-15 PERSONAS	16-28 PERSONAS
SIN TRANSPORTE	69	69	60	55
CON TRANSPORTE	129	99	85	75

Fuente: Hostería Sumak Pacari

Elaborado por: Vanessa Toledo

2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda se define como la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, considerando un precio y en un determinado periodo. (Sapag, 1995)

2.4.1 Demanda Actual del Servicio

Mediante el estudio realizado se ha determinado que la demanda actual del servicio que va a brindar el Hotel Campestre en la Parroquia de Gualea, está dado por el número de habitantes según el censo realizado en el año 2010 en la Provincia de Pichincha hay 2.576.287 de habitantes; de los cuales 1.379.560 corresponde a la PEA (Población Económicamente Activa) y comprenden personas de 20 años en adelante.

Para determinar la demanda actual hemos tomado en cuenta los 1.379.560 habitantes que corresponden a la Población Económicamente Activa; según datos tomados del INEC el porcentaje que corresponde a la clase media y media alta está dado por Quintiles¹ en la Provincia de Pichincha es alrededor del 45%; de la demanda actual realizamos otro filtro que corresponde al porcentaje de las personas que prefieren como destino turístico Gualea este dato lo tomamos de las encuestas realizadas y es 14%; y finalmente determinamos la demanda potencial en este caso el objetivo es llegar a cubrir el 10% del mercado.

$$\text{DEMANDA ACTUAL} = 1.379.560 * 45\% \text{ (clase media – media alta)} = 620.802$$

$$\text{DEMANDA ACTUAL} = 620.802 * 14\% = 86.912$$

$$\text{DEMANDA POTENCIAL} = 86.912 * 10\% = 8.691 \text{ personas.}$$

¹ Un quintil es la quinta parte de una población estadística ordenada de menor a mayor en alguna característica de esta. <http://es.wikipedia.org/wiki/Quintil>

2.4.2 Plan de Muestreo

2.4.2.1 Definición de la Población

La población que se consideró para nuestro proyecto son todas las personas que poseen vehículos en la ciudad de Quito, que estén interesados en disfrutar de unas vacaciones rodeado de la hermosa naturaleza que ofrece Gualea.

Según información de la Agencia Nacional de Tránsito (2011) en la ciudad de Quito hay aproximadamente 121.588 vehículos.

2.4.2.2 Determinación de la Muestra

Tamaño de la Muestra

El procedimiento para la determinación del tamaño de la muestra es mediante el uso de la fórmula para muestreo proporcional, cuando no se conoce la probabilidad de ocurrencia.

Primero se debe determinar si el universo es finito o infinito. Para el presente proyecto consideramos un universo finito, ya que conocemos el número de vehículos que hay en la ciudad de Quito.

Fórmula para Muestreo Proporcional – Población Finita

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde,

N = Total de la población

 $Z_{\alpha}^2 = 1.962$ cuando el nivel de confianza es 95%

p = proporción esperada

q = 1 – p

d = error

Datos:

N =	121.588
z =	1,96
p =	0,5
q =	0,5
d =	5%

$$n = \frac{121.588 \times 1.96^2 \times 0,5 \times 0,5}{0.05^2 \times (121.588 - 1) + 1.96^2 \times 0,5 \times 0,5} = 400$$

Diseño de la Encuesta.

El formato con el cual se va aplicar la encuesta se encuentra en el Anexo

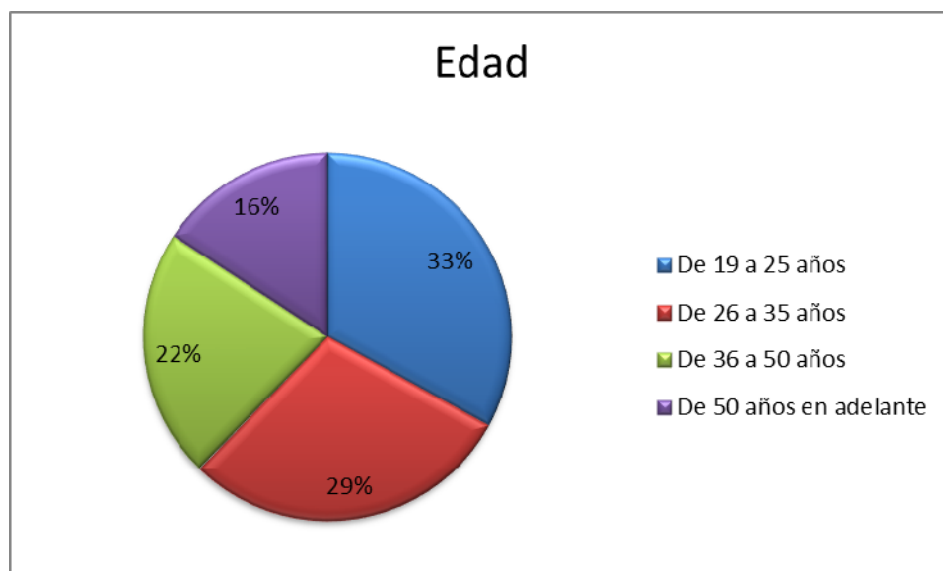
No.- 1.

2.4.3 Presentación de Resultados

2.4.3.1 Análisis de los Resultados

EDAD

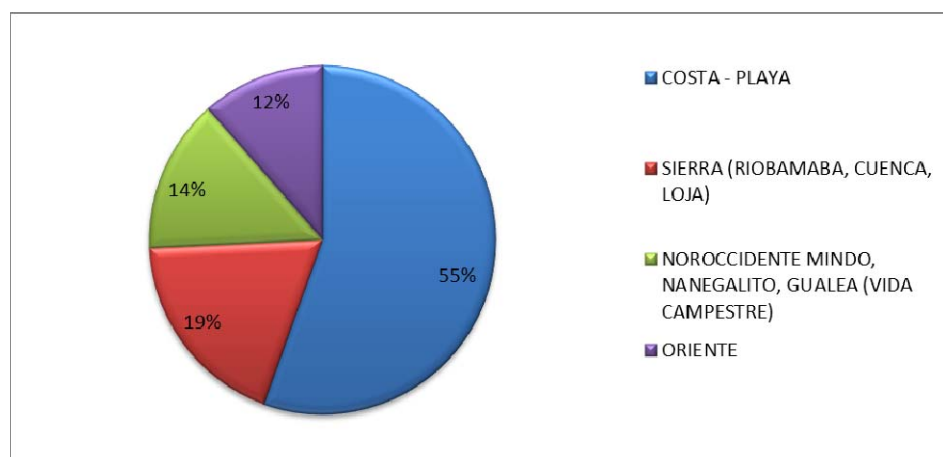
EDAD	TOTAL
De 19 a 25 años	132
De 26 a 35 años	117
De 36 a 50 años	88
De 50 años en adelante	63
Total	400



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 33% corresponde a personas de 19 a 25 años; el 29% corresponde a personas de 26 a 35 años; el 22% corresponde a personas de 36 a 50 años y el 16% corresponde a personas de 50 años en adelante.

1. Al momento de escoger un destino turístico, usted prefiere ir:

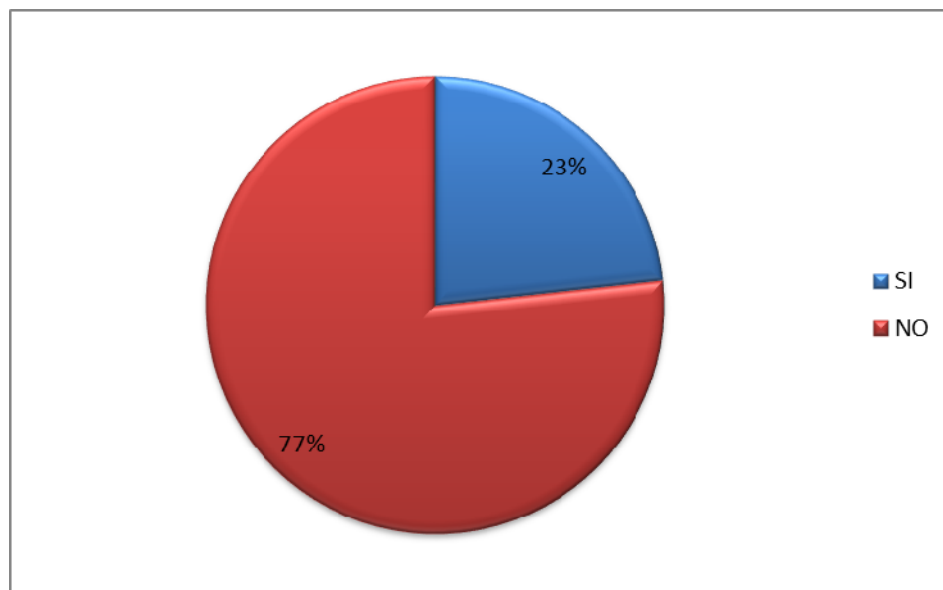
COSTA - PLAYA	222
SIERRA (RIOBAMABA, CUENCA, LOJA)	75
NOROCCIDENTE MINDO, NANEGALITO, GUALEA (VIDA CAMPESTRE)	57
ORIENTE	46
TOTAL	400



Interpretación.- Esta pregunta revela la preferencia de los clientes encuestados por la Playa, como destino turístico al momento de elegir un lugar para sus vacaciones, con lo que respecta a Gualea sólo el 14% escoge este lugar como destino turístico, ya que mucho de ellos no conocen sus atractivos turísticos, por lo que se debe trabajar en dar a conocer a los posibles clientes potenciales todas las ventajas de Gualea frente a otros lugares del Ecuador.

2. ¿Ha visitado alguna vez Gualea?

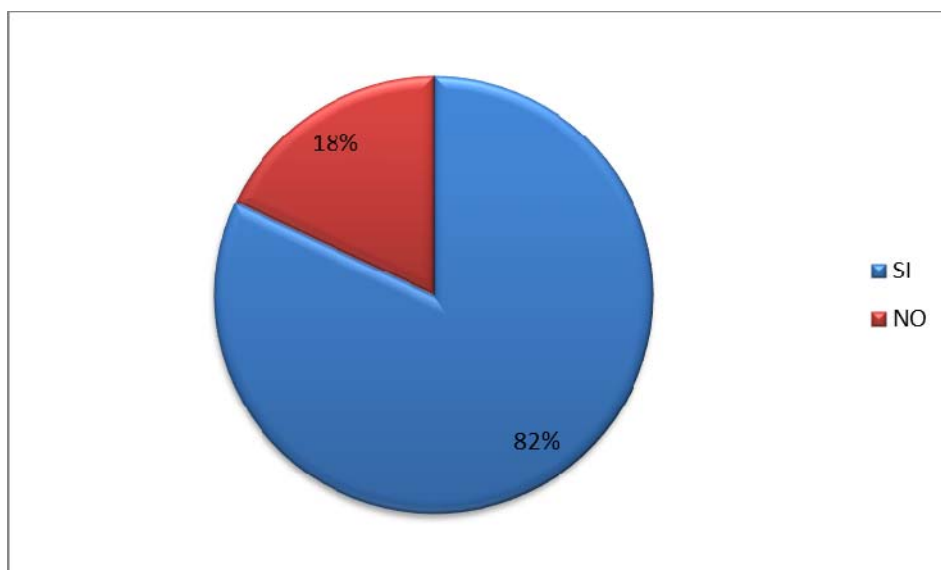
SI	93
NO	307
Total	400



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 77% no ha visitado la Parroquia de Gualea y únicamente el 23% ha visitado la Parroquia.

3. ¿Identifica usted a Gualea, como un lugar en donde se pueden realizar actividades de ecoturismo?

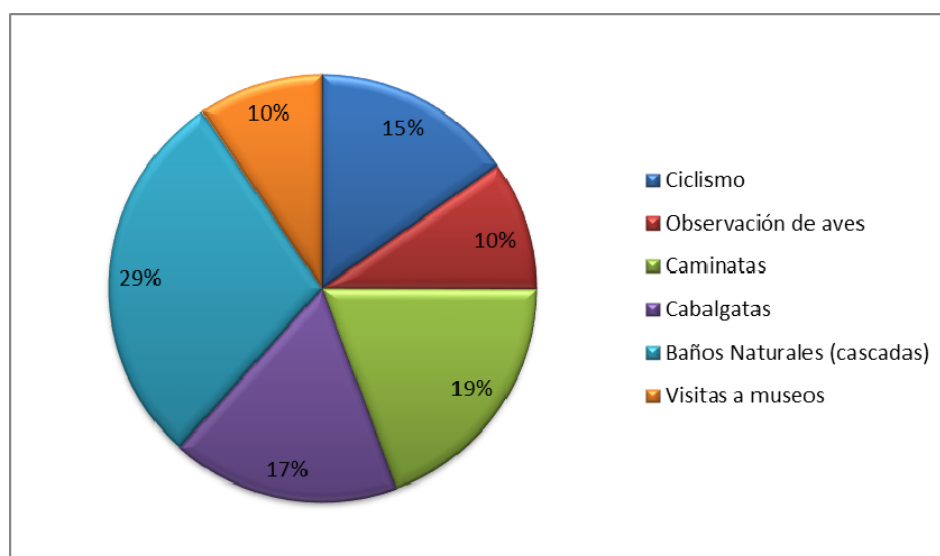
SI	328
NO	72
Total	400



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 82% identifica a Gualea como un lugar en el cual se pueden realizar actividades de ecoturismo; mientras que el 18% no identifica a Gualea como un lugar en donde se pueden realizar actividades de ecoturismo.

4. Entre las siguientes actividades, ¿qué actividades prefiere?

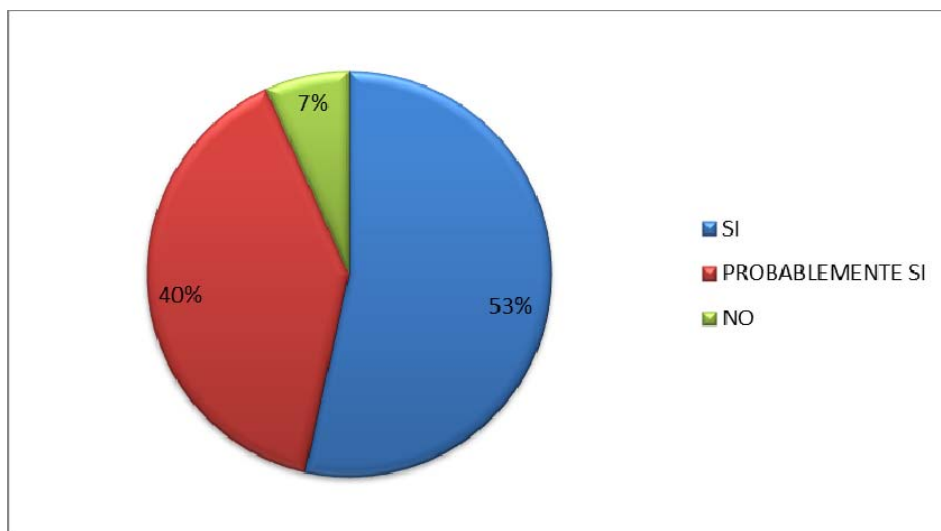
Ciclismo	159
Observación de aves	102
Caminatas	201
Cabalgatas	180
Baños Naturales (cascadas)	301
Visitas a museos	99



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas las actividades que prefieren en orden de importancia son: el 29% prefiere como actividad los baños naturales; el 19% prefiere realizar caminatas; el 17% prefiere realizar cabalgatas; el 15% prefiere realizar actividades de ciclismo; el 10% prefiere actividades como observación de aves y finalmente un 10% prefiere actividades como visitas a museos.

5. ¿Emprendería usted un viaje a Gualea, con un programa turístico en el que le ofrecen algunas de las actividades anteriormente mencionadas?

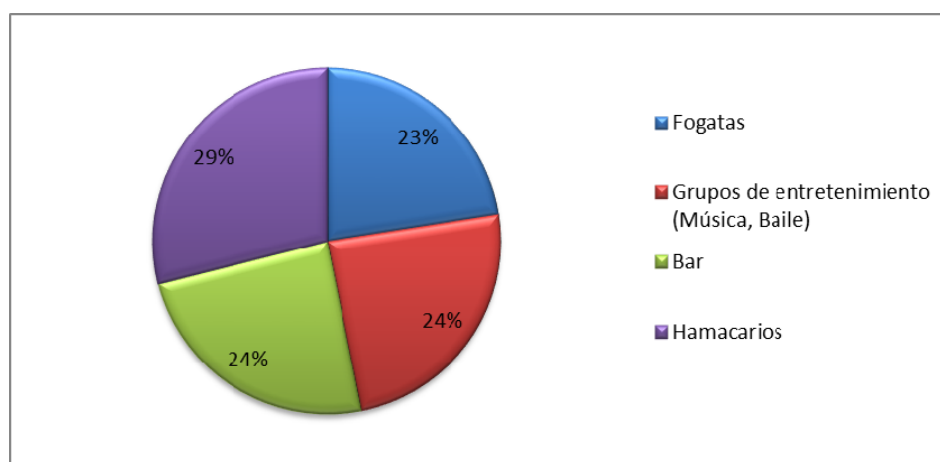
SI	214
PROBABLEMENTE SI	159
NO	27
Total	400



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 53% si emprendería un viaje a Gualea con un programa turístico; el 40% probablemente si emprendería un viaje a Gualea y únicamente el 7% no está interesado en viajar a Gualea.

6. ¿Estaría usted interesado en que el Hotel Campestre, brindara los siguientes servicios adicionales? Por favor señale con una x

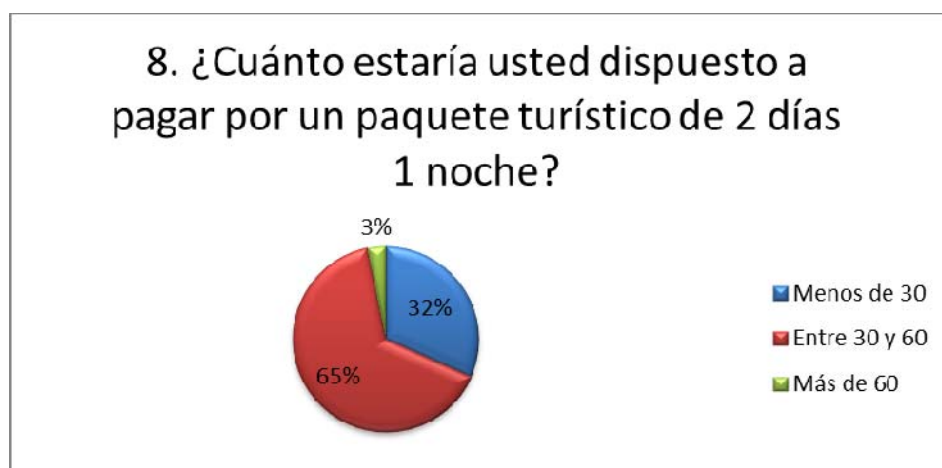
Fogatas	198
Grupos de entretenimiento (Música, Baile)	214
Bar	213
Hamacarios	255



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas los servicios adicionales en los que están interesados son el 29% prefieren el servicio de hamacarios; el 24% grupos de entretenimiento; el 24% están interesados en un servicio de bar y el 23% restante están interesados en que se realicen fogatas.

7. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un paquete turístico de 2 días 1 noche? Por Persona

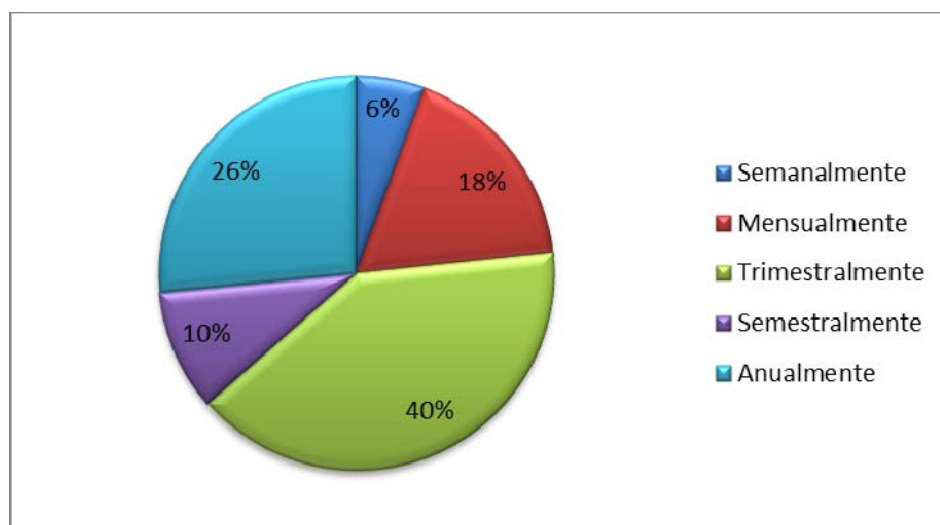
Menos de 30	118
Entre 30 y 60	243
Más de 60	12



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 65% está dispuesta a pagar por un paquete turístico de dos días y una noche entre \$ 30 y \$ 60; el 32% menos de \$30 y el 3% más de 60%.

8. ¿Con que frecuencia visita un complejo turístico?

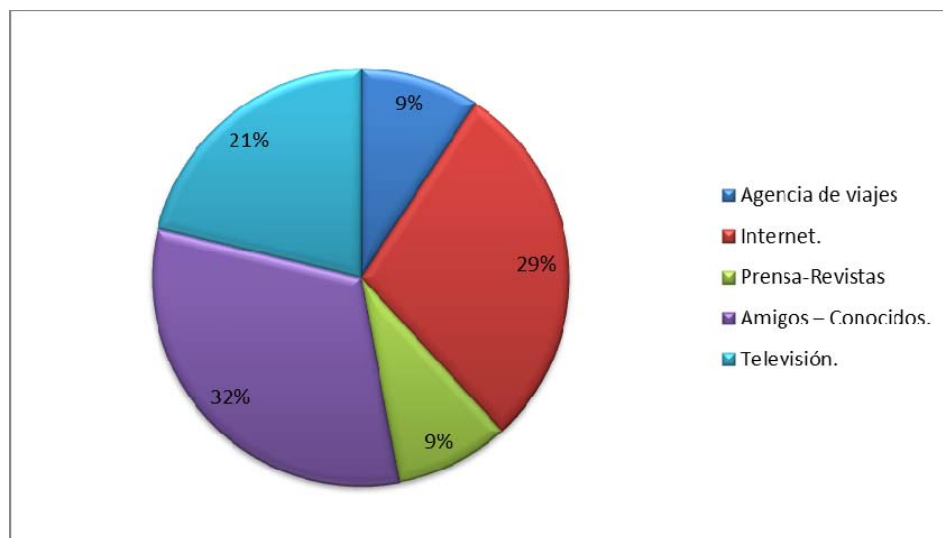
Semanalmente	21
Mensualmente	66
Trimestralmente	150
Semestralmente	37
Anualmente	99



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 40% visita un complejo turístico trimestralmente; el 26% anualmente; el 18% mensualmente; el 10% semestralmente y el 6% semanalmente.

9. A través de qué medios usted se informa de los lugares turísticos.

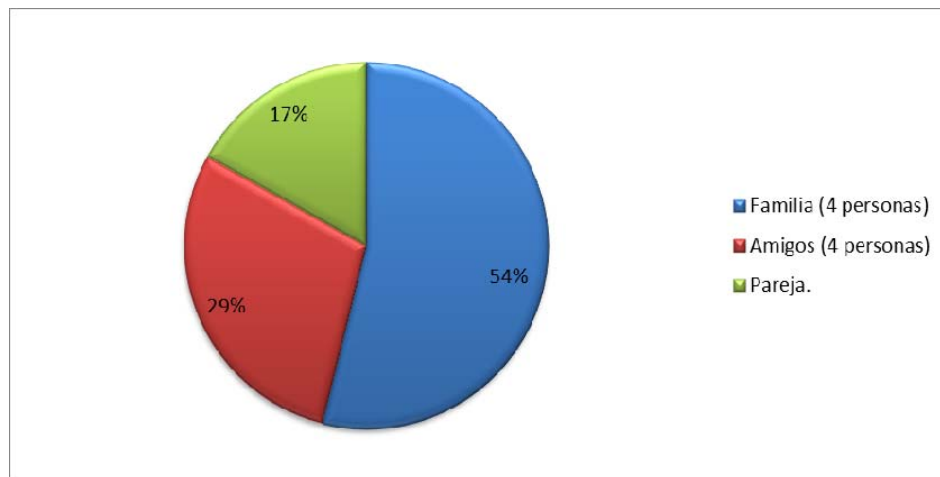
Agencia de viajes	72
Internet.	225
Prensa-Revistas	69
Amigos – Conocidos.	247
Televisión.	165



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 32% se informa de los lugares turísticos por medio de amigos – conocidos; el 29% a través del internet; el 21% por medio de la televisión; el 9% por medio de prensa - revistas y finalmente el otro 9% a través de agencias de viajes.

10. ¿En compañía de quien asiste a un complejo turístico?

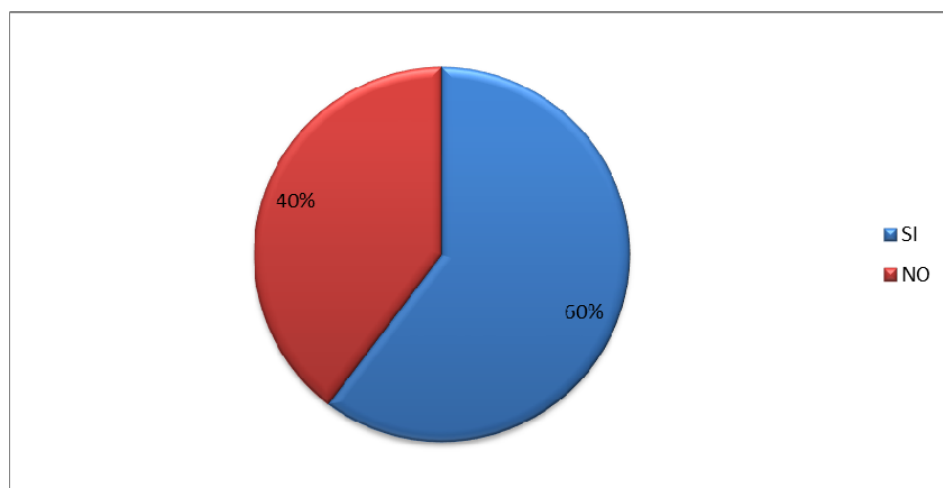
Familia (4 personas)	217
Amigos (4 personas)	120
Pareja.	63



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 54% acude a un complejo turístico en compañía de su familia; el 29% en compañía de amigos y el 17% en compañía de su pareja.

11. ¿Cuenta con vehículo propio?

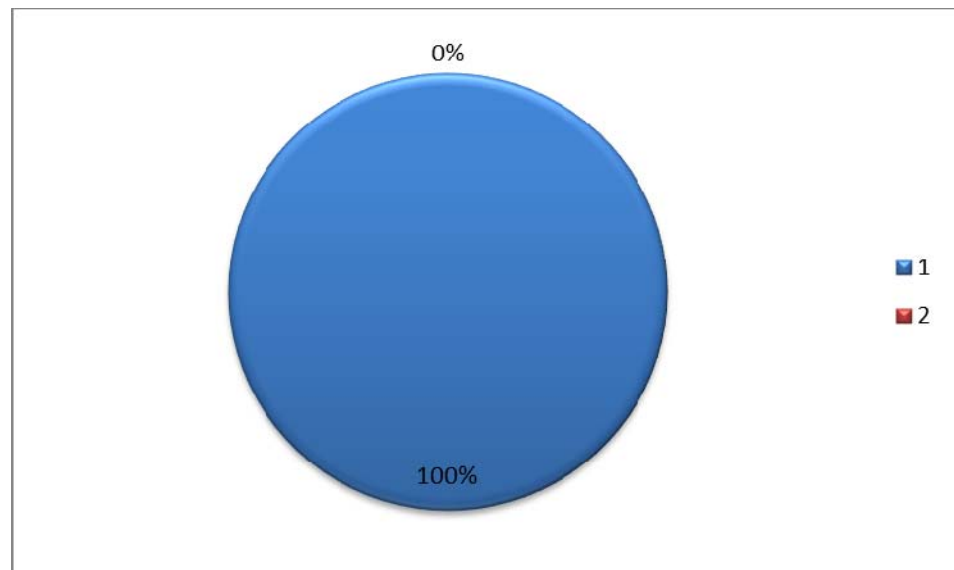
SI	225
NO	148



Interpretación.- De las 400 personas encuestadas el 60% cuenta con vehículo propio mientras que el 40% no posee vehículo.

12. En el caso de no poseer vehículo está interesado en que el hotel ofrezca un servicio de transporte.

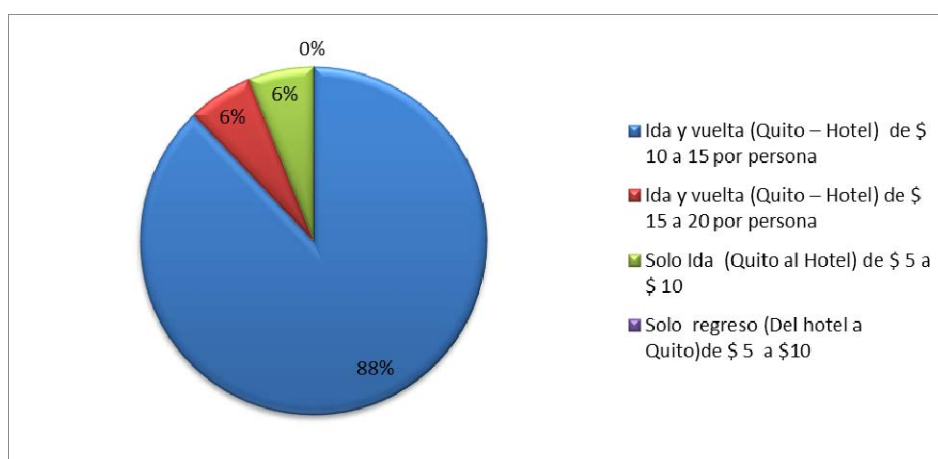
SI	148
NO	0



Interpretación.- De las 148 personas que no poseen vehículo el 100% están interesadas en que el hotel ofrezca servicio de transporte.

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de transporte?

Ida y vuelta (Quito – Hotel) de \$ 10 a 15 por persona	130
Ida y vuelta (Quito – Hotel) de \$ 15 a 20 por persona	9
Solo Ida (Quito al Hotel) de \$ 5 a \$ 10	9
Solo regreso (Del hotel a Quito)de \$ 5 a \$10	0



Interpretación.- De las 148 personas que no poseen vehículo el 88% están dispuestas a pagar por ida y vuelta (Quito – Hotel) un valor de \$10 a \$15 por persona; el 6% por ida y vuelta (Quito – Hotel) un valor de \$15 a \$20 por persona; el otro 6% solo por ida un valor de \$5 a \$10 por persona.

2.4.3.2 Conclusiones

Al finalizar el estudio de mercado podemos concluir lo siguiente:

La encuesta fue realizada a nuestros dos mercados objetivos:

- **Personas jóvenes (20-40 años):** personas en busca de aventura y nuevas experiencias cuyos intereses van acorde a nuestro tipo de negocio, ya que se ofrece de actividades de eco-turismo, en donde pueden recrearse en un ambiente natural y olvidarse del stress de la ciudad.
- **Personas mayores de 40 años:** personas que desean disfrutar con sus seres queridos de unos días agradables y relajados en compañía de la hermosa naturaleza y paisajes que caracteriza a Gualea, y realizar actividades relacionadas con la naturaleza.
- Con lo que respecta a las preguntas de conocimiento de Gualea y de identificación de éste como un lugar en donde se pueden realizar actividades de ecoturismo, un porcentaje considerable de los encuestados no han tenido el placer de conocer Gualea y tampoco lo identifican como un lugar en donde se pueden realizar actividades de ecoturismo, por lo que se debe emplear todos los recursos necesarios para dar a conocer este hermoso lugar por medio de la promoción de éste y de sus ventajas y características,

es decir poder convertir a Gualea en un lugar preferido por nuestros clientes objetivos al momento de elegir un lugar para vacacionar.

- Las características que consideraron relevantes los clientes potenciales al momento de escoger un lugar turístico dependen de la edad y de sus intereses, por lo que para poder satisfacer las necesidades de cada uno de estos segmentos, tenemos que prestar un servicio completo en el que podamos atender cada uno de sus requerimientos.
- Hotel Campestre tiene que contar con las siguientes características: precio accesible dirigido al estrato medio alto y alto, comodidad y confort de nuestras instalaciones, atractivos turísticos, ofrecer actividades recreativas, proporcionar buenos buffet, y estar ubicados lejos del ruido de la ciudad pero a la vez cerca de ésta, para que el turista no tenga que viajar muchas horas para poder disfrutar de nuestros servicios.
- Hotel Campestre ofrecerá actividades recreativas para todas las edades y gustos, como: Ciclismo, caminatas, cabalgatas, observación de aves, baños naturales en cascadas.
- Entre los servicios adicionales que a las personas encuestadas les gustaría se puede destacar los siguientes: fogatas, grupos de entretenimiento: música y bailes, bar y hamacarios.

- Un porcentaje considerable de los encuestados estaría interesado en visitar un hotel campestre que ofrezca todos los servicios anteriormente mencionados, por lo que debemos aprovechar esta ventaja y dar a conocer el hotel, para posicionarnos en la mente de los consumidores potenciales, como la mejor alternativa al momento de salir de la ciudad, y a la vez brindándoles calidad de servicios con precios accesibles.

2.5 DETERMINACIÓN DE PRECIOS

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

Los parámetros que se utilizaron para establecer los precios fueron:

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

- **Descuentos:** Se ofrecerán descuentos por grupos que utilicen un mínimo de cabañas, del 10% sobre el precio de las habitaciones.

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

A continuación se detalla los precios de los servicios hoteleros que se brindarán:

Precios Nominativos:

Cabañas:

- Simples 25 dólares
- Dobles 40 dólares
- Triples 50 dólares

Restaurante:

Desayuno:

- Continental \$ 4
- Americano \$ 6
- Buffet \$ 8.5

Menú de Almuerzo \$ 7

Menú de la cena \$ 8

Paquetes: Se ofrecen paquetes turísticos ya sea para grupos familiares o de amigos:

Un día = \$30

Programa Incluye:

- 1 piqueo campesino y chocolate caliente.
- 1 almuerzo menú del día.
- 1 caminata dirigida a la cascada, con observación de flora y aves.
- Uso de instalaciones.

Dos días, una noche \$ 60

Programa Incluye:

- 1 noche de alojamiento en cabañas
- 1 desayuno campesino con frutas
- 1 almuerzos tipo menú con ensaladas
- 1 cena tipo menú
- 1 caminata dirigida a la cascada, con observación de flora y aves
- Uso de instalaciones
- Karaoke o fogata

Tres días, dos noches \$ 100

- noches de alojamiento en cabañas
- 1 desayuno campesino con frutas
- 1 almuerzos tipo menú con ensaladas
- 1 cena tipo menú

- 1 caminata dirigida a la cascada, con observación de flora y aves
- Visitas a Cascadas y museos
- Uso de instalaciones
- Karaoke o fogata

2.6 PLAN DE MARKETING

2.6.1 Análisis de la Situación

Durante muchos años el negocio hotelero ha gozado de estabilidad en nuestro país, el turismo en el Ecuador ha ido creciendo; en el año 2011 más de 1'128.000 turistas llegaron a Ecuador de acuerdo con las estimaciones de la Dirección de Inteligencia de Mercados del Ministerio de Turismo, lo que representa un ocho por ciento más que el 2010, generando divisas por alrededor de los 789 millones de dólares.

El turismo en Ecuador creció un 12% en 2012 con respecto al año anterior (2011), lo que representa tres veces el ritmo de ascenso de esta actividad en el mundo que fue de un 4,0%. (Diario El Telégrafo, 2011)

Estos arribos son el resultado de la aplicación del Plan Integral de Marketing Turístico 2010–2014, que contempla posicionar al Ecuador, a escala mundial, como líder del turismo consciente y sostenible. Las estadísticas señalan que el sesenta por ciento de los arribos extranjeros se realizaron por los aeropuertos internacionales de Quito y Guayaquil. (Ministerio de Turismo, 2012)

En cuanto al ecoturismo, el Ecuador ofrece varias opciones debido a su diversidad climática, lo que genera una impresionante diversidad de hábitats y tipos de vegetación. Se han inventariado más de 920 atractivos turísticos, de éstos, alrededor de 520 son naturales, destacándose los parques nacionales, la selva, los ríos y lagos, las montañas. (Ministerio de Turismo, 2012)

Gualea Cruz está ubicada en la bio-región del Chocó, categorizada como una de las diez áreas más biodiversas en el mundo, es considerada como jardín de la eterna Primavera, (Joyas de Quito, 2010), es la cuna de encantos milenarios con sus ruinas arqueológicas intangibles, el verdor del campo es el pulmón del Distrito Metropolitano de Quito.

En una publicación del Comercio “Saúl Narváez, promotor de turismo, explica que de las 8.000 plantas vasculares existentes en el país, 4.000 están en el noroccidente del Distrito. Eso crea un ambiente apropiado para el desarrollo de cerca de 450 especies de aves. Los Tayos son las más representativas, y atraen el turismo en Gualea Cruz”. (Diario El Comercio, 2011)

A pesar de los paisajes, de la vegetación natural y los vestigios arqueológicos de la Cultura de los Yumbos, Gualea Cruz es un sitio no explotado turísticamente, por falta de promoción por parte de las autoridades, el flujo de turismo es mínimo; los pobladores de la parroquia han desarrollado iniciativas comunitarias para aprovechar la riqueza del lugar de manera sustentable, en donde las principales actividades económicas de la parroquia están relacionadas con la ganadería y la agricultura, destacando el cultivo de la caña de azúcar. (<http://www.quito.com.ec>)

Las razones anteriormente expuestas son confirmadas con la encuesta realizada en la ciudad de Quito, ya que el 77% de los encuestados no han visitado la Parroquia de Gualea; es por tal razón que se propone un Plan de Marketing Integral para promocionar el lugar y el Hotel Campestre.

2.6.1.1 Factores del Macro-ambiente

Entre los factores del macro-ambiente que afectan la estructura competitiva del Hotel Campestre Resort Club se encuentran:

Factores Tecnológicos

La relación que existe entre los factores tecnológicos y el servicio se refiere a los equipos tecnológicos con los que contará el Hotel Campestre Resort Club, estos equipos deben ser modernos para así brindar un servicio de calidad y que los clientes se sientan cómodos y satisfechos; cabe recalcar que se pretende que el cliente disfrute de la naturaleza pero con las comodidades de la ciudad.

Factores Legales - Políticos

Las leyes ecuatorianas están fomentando al desarrollo del turismo en el Ecuador, es así que a continuación podemos citar algunos beneficios:

- Exoneración de pago del Impuesto a la Renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas; esto aplica para ciertos sectores

económicos dentro del cuales se encuentra el Sector Turismo.
(Código de la Producción, 2010)

- La participación de los gobiernos para impulsar y apoyar el desarrollo turístico, dentro del marco de la descentralización.
- La conservación permanente de los recursos naturales y culturales del país.
- La Empresa Metropolitana Quito Turismo, el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV) y la Unión Europea desarrollaron el proyecto “Fortalecimiento de unidades productivas familiares” con el propósito de ofrecer al turista nacional y extranjero lugares de esparcimiento y recreación; y paralelamente dinamizar la economía de los moradores de los miradores urbanos. (<http://www.quito-turismo.gob.ec>)

Factores Sociales

Los Factores sociales, son aquellas cosas que afectan a los seres humanos en su conjunto, sea en el lugar y en el espacio en el que se encuentren. (<https://sites.google.com>). Para el proyecto se pueden citar los siguientes:

Salud.- Actualmente los seres humanos están desarrollando una tendencia de conciencia hacia la salud, este es un aspecto que beneficia al Hotel

Campestre porque en un mundo de stress las personas buscan relajarse, salir de la ciudad y convivir con la naturaleza.

Factores Demográficos

Los pobladores de la parroquia han desarrollado iniciativas comunitarias para aprovechar la riqueza del lugar de manera sustentable, en donde las principales actividades económicas de la parroquia están relacionadas con la ganadería y la agricultura, destacando el cultivo de la caña de azúcar. (<http://www.quito.com.ec>)

La creación del Hotel Campestre Resort Club causará un impacto a nivel económico y social en el cantón de Gualea, ya que fomentará la inversión y nuevas plazas de empleo directas e indirectas para sus habitantes.

2.6.1.2 Factores del Micro-ambiente

Está constituido por proveedores, intermediarios, clientes y competencia. (<http://t1sn-admin-i-microambiente.blogspot.es>)

El análisis interno proporciona la información necesaria para escoger las estrategias y el modelo de negocios que permitirá lograr una ventaja competitiva sostenida en el tiempo.

El objetivo principal es crear una ventaja competitiva en el mercado con respecto a los otros Hoteles, para ello la estrategia a utilizar será la de diferenciación.

La diferenciación del servicio se refiere a la manera de combinar los recursos disponibles y las capacidades para de esta forma brindar un servicio de calidad a los posibles clientes potenciales y lograr una ventaja competitiva con relación a los futuros competidores.

Proveedores

Con lo que respecta a los proveedores se trabaja en conjunto con la comunidad, a continuación se detalla el servicio que pueden brindar:

- En cuanto a las actividades de ecoturismo que se brindara a los clientes, los pobladores de la zona serán capacitados y se encargarán de realizar el tour por la zona, es decir, de llevar a los turistas a las caminatas y excursiones por sus alrededores.
- En cuanto a los alimentos, los que los pobladores cultivan serán comprados a los mismos para así ofrecer platos típicos de la zona; y los otros alimentos más elaborados serán comprados en la Ciudad de Quito.
- Para la atención en el Hotel Campestre el personal de servicio que será contratado será residente de la Parroquia de Gualea o sus alrededores, los cuales serán capacitados para que brinden un excelente servicio.

Intermediarios

Son aquellas empresas que ayudan a la empresa a promover, vender y distribuir sus bienes hasta que llegan al comprador final. (<http://t1sn-admin-i-microambiente.blogspot.es>). Los intermediarios comerciales que contribuirán con la promoción del Hotel Campestre se detallan a continuación:

- Agencias de viajes, se buscara convenio con las Agencias de Viaje y serán las encargadas de promover el Hotel Campestre tanto a los turistas nacionales como extranjeros.
- En internet se promocionara el Hotel Campestre mediante una página web, la cual contara con toda la información que el cliente necesite.

Clientes

El Hotel Campestre Resort Club tiene como objetivo dirigirse a los siguientes clientes:

- A los turistas nacionales, como se ha mencionado anteriormente se pretende llegar a aquellos clientes que buscan otras alternativas de recreación y tener contacto con la naturaleza.

- A los turistas extranjeros, que buscan en el Ecuador alternativas de distracción, aventura y naturaleza.

Competencia

En Gualea no existen hoteles reconocidos por el Consejo Provincial, es por ello que no se tiene competencia directa, pero sí existe competencia indirecta para ello las estrategias a utilizar para ser competitivos serán costos razonables, buen servicio, atención al cliente, buen trato, amabilidad, calidad.

2.6.2 Análisis de Oportunidades

CUADRO N° 7

ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES

FORTALEZAS	DEBILIDADES
La parroquia de Guala es categorizada como una de las diez áreas más biodiversas en el mundo, es considerada como jardín de la eterna primavera y hace de éste el lugar indicado para desarrollar un proyecto de este tipo, en el que el medio ambiente es el atractivo principal.	Guala Cruz es un sitio no explotado turísticamente, por falta de promoción por parte de las autoridades, el flujo de turismo es mínimo.
Hotel Campestre Resort Club ofrecerá actividades recreativas a los turistas, para que puedan dejar a un lado el estrés de la vida cotidiana y el ruido de la ciudad; entre ellas baños naturales, caminatas.	
Actualmente en Guala no existe Hoteles reconocidos por el Consejo Provincial.	
La producción Agrícola y ganadera que existe en Guala, existe diversidad de cultivos como caña de azúcar, existen grandes extensiones de variados pastos propias para la ganadería, producción lechera.	
La ventaja clave en este proyecto es la salud física,	
mental y espiritual que brindará el Hotel Campestre ya que los turistas estarán en contacto con la naturaleza.	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento del Turismo en el Ecuador	En época de lluvias dificultad en el acceso ya que se producen derrumbes en la zona.
La Empresa Metropolitana Quito Turismo, el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV) y la Unión Europea están desarrollando proyectos con el propósito de ofrecer al turista nacional y extranjero lugares de esparcimiento y recreación; y paralelamente dinamizar la economía de los moradores de los miradores urbanos.	
En la investigación de campo realizada se pudo constatar que en la Parroquia de Guala existe 1 hotel y solo ofrece servicio de hospedaje, existen establecimientos de comida que en su mayoría no cumplen con todo lo reglamentario; esto representa una ventaja para nuestro proyecto, ya que el Hotel Campestre brindará un servicio completo, es decir, hospedaje, alimentación y actividades recreativas y de esparcimiento.	La inseguridad que existe actualmente en nuestro país puede traer consecuencias como por ejemplo que los turistas extranjeros deben de visitar nuestro país.
Tasas de interés accesibles, para el impulso de un proyecto nuevo de inversión.	
Buenas carreteras.	

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

3 ESTUDIO TÉCNICO

3.1 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN ÓPTIMA

3.1.1 Macro-localización

Macro localización, también llamada macro zona, es el lugar de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. (Méndez, 1997)

Las Parroquias que se tomaron en cuenta para la macro-localización del proyecto son:

Zona A: Nanegalito

Zona B: Nanegal

Zona C: Gualea.

Para determinar la zona más apropiada se tomó en cuenta los siguientes factores:

- Transporte de Materia Prima.
- Tratamiento de Desechos.
- Condiciones de Clima.

- Atractivos Turísticos.
- Impacto Ambiental.
- Disponibilidad de Terreno.

CUADRO N° 8

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

N.-	LOCALIZACIÓN FACTORES	PESO	Nanegalito		Gualea		Nanegal	
			Calificación	Cal. Pond.	Calificación	Cal. Pond.	Calificación	Cal. Pond.
1	Transporte de Materia Prima	15%	3	0,45	5	0,75	6	0,90
2	Tratamiento de Desechos	15%	5	0,75	8	1,20	4	0,60
3	Condiciones de Clima	10%	3	0,30	3	0,45	3	0,45
4	Atractivos Turísticos	15%	3	0,45	4	0,60	4	0,60
5	Impacto Ambiental	25%	2	0,50	4	0,60	3	0,45
6	Disponibilidad de Terreno	20%	5	1,00	10	1,50	5	0,75
TOTAL		100%		3,45		5,10		3,75

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

Las Parroquias que fueron descartadas son Nanegalito y Nanegal, ya que el factor primordial para la toma de decisión fue disponibilidad de terreno en la Parroquia de Gualea, así como también por sus atractivos turísticos.

3.1.2 Micro-localización

Ubicación del Proyecto

“Hotel Campestre” estará ubicado en la Parroquia de Gualea ubicada en el Noroccidente de Pichincha, a 1 hora y 45 minutos de la Quito, siguiendo la vía principal de Calacalí – la Independencia, en la entrada a la Armenia, km 78 vía a Pacto, a 1300 m. sobre el nivel del mar.

Rodeada de un maravilloso ecosistema, donde se puede disfrutar de la tranquilidad que brinda la naturaleza de Gualea, con la comodidad de los servicios que tendrá el proyecto.

3.2 ANÁLISIS Y DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Para poder determinar el tamaño óptimo del proyecto se realizó en base a la demanda potencial, y de acuerdo al tamaño del terreno.

3.2.1 Capacidad Instalada

Para poder determinar la capacidad instalada del proyecto se realizó en base a la demanda potencial, y de acuerdo al tamaño del terreno.

DEMANDA POTENCIAL = 8.691	Personas por año.
24	Personas por día
167	Fines de semana

Hotel Campestre Resort Club cuenta con 10 habitaciones simples, 5 cabañas matrimoniales, 3 cabañas triples y 2 cabañas cuádruples.

Para la obtención de plazas (camas) que es la medida para obtener la capacidad instalada anual se tiene (Cuadro N° 9):

CUADRO N° 9

CAPACIDAD INSTALADA ANUAL										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Habitaciones Simples	3.65	3.65	3.65	3.65	3.65	3.65	3.65	3.65	3.65	3.65
Cabanas Matrimoniales	1.825	1.825	1.825	1.825	1.825	1.825	1.825	1.825	1.825	1.825
Cabanas Triples	3.285	3.285	3.285	3.285	3.285	3.285	3.285	3.285	3.285	3.285
Cabanas Cuádruples	2.92	2.92	2.92	2.92	2.92	2.92	2.92	2.92	2.92	2.92
Total	11.681	11.682	11.683	11.684	11.685	11.686	11.687	11.688	11.689	11.69
Elaborado por: Vanessa Toledo										

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

INGENIERÍA DEL SERVICIO

La Ingeniería es la determinación sistemática de los fines productivos (productos y servicios) y de los medios (métodos y procedimientos) necesarios para la consecución de esos fines, de la manera más económica. Supone la combinación eficaz de recursos materiales, tiempo y energía.

Proceso Operativo

Para la realización de un proceso es necesario especificar cuáles son las actividades más comunes que se utilizan en un Hotel esto se detalla en los siguientes diagramas de flujos que cumplen con las características necesarias para que el hotel pueda concluir con sus actividades diarias y brindar un servicio de calidad.

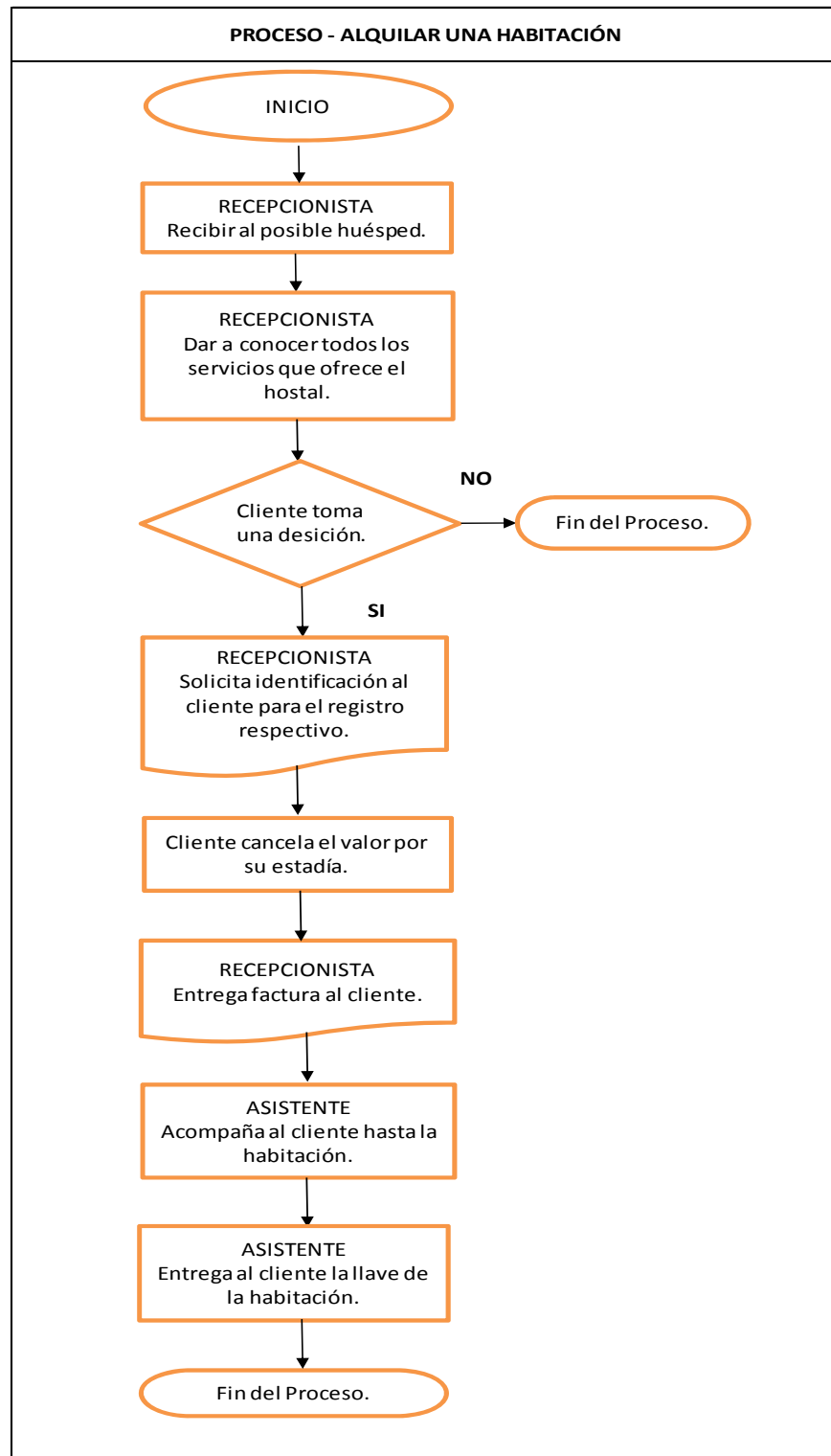
La nomenclatura de símbolos a utilizar se muestra en la cuadro N° 10

GRÁFICO N° 10**NOMENCLATURA DE SÍMBOLOS**

ACTIVIDAD	SÍMBOLO
Inicio	
Operación	
Decisión	
Base de Datos	
Espera	
Terminador	
Transmisión de Datos	
Documento	

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

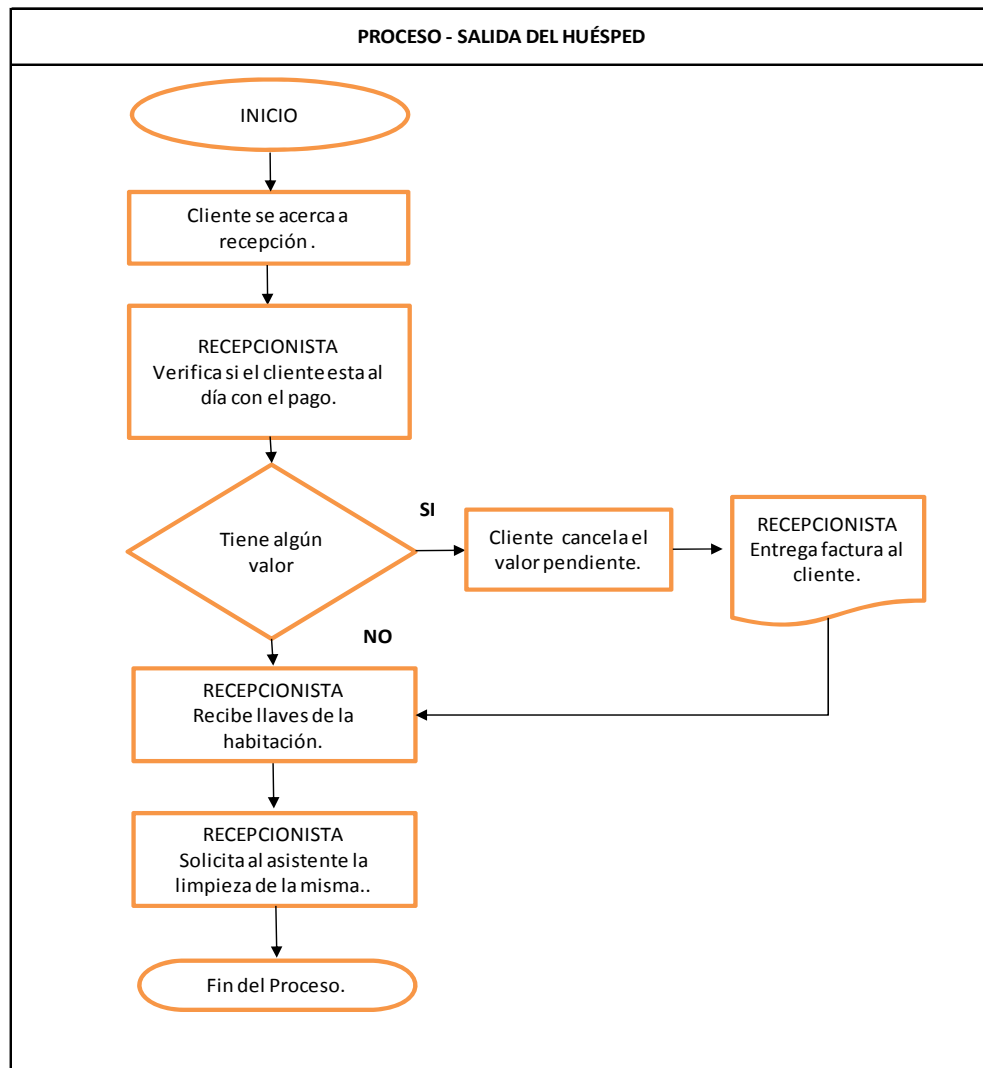
3.3.1 Flujo grama de Procesos

GRÁFICO N° 11**FLUJOGRAMA DEL PROCESO ALQUILER DE HABITACIÓN**

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

GRÁFICO N° 12

FLUJOGRAMA DEL PROCESO SALIDA DEL HUÉSPED



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

3.4 DISTRIBUCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS DEL RESORT

a) Hall de ingreso: El área destinada a este espacio será 35 m². Desde este los usuarios podrán dirigirse a las cabañas, u áreas del hotel. Dicha área incluye:

- Hall = 10 m².
- Recepción = 7 m².

- Oficina = 6 m^2 .
- 2 Baños = 12 m^2 .

b) Restaurante: Tendrá un área de 190 m^2 para 60 usuarios. Éste contará con:

- Cocina = 85 m^2 .
- Comedor = 105 m^2 .

c) Bar: El lugar estará destinado para 30 usuarios dentro de un área de 50 m^2 .

d) Guardianía: $1,5 \text{ m}^2$. $c/u = 3 \text{ m}^2$.

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

- Piscina: 3 m^2 . x persona (15 personas) = 45 m^2 de superficie (profundidad 1.5 m) $67,5 \text{ m}^3$.
- Cuarto de equipos: 6 m^2 .
- 2 Vestidores – baños (hombres – mujeres): 17 m^2 . $c/u = 34 \text{ m}^2$.
- Cancha Múltiple: 44×22
- Juegos para niños: 40 m^2 .

f) Senderos: Existirán senderos de dos clases:

- Senderos para cabalgatas o para ciclismo - Ancho: 2 m - Material: Terreno compactado.

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

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

h) Caballerizas: El Hotel contará con 4 caballos para que los usuarios puedan realizar recorridos en caballo por los senderos. Existirá una bodega donde se guardará los accesorios de los caballos.

- 4 Caballerizas: $2,5 \times 3,5 = 8,75\text{m}^2$ c/u Para 4 caballos = 35m^2
- 1 Bodega: 5m^2

3.5 IMPACTO AMBIENTAL

Los últimos años han sido testigo de la evolución y valoración empresarial hacia el Medio Ambiente, desde el desinterés o la actitud defensiva, ha transitado hacia la aceptación y luego se ha llegado al reconocimiento de la necesidad de un adecuado desempeño ambiental para enfrentar los records de la competencia, las crecientes exigencias de los consumidores y garantizar el éxito futuro de la industria turística en todas sus modalidades. El Hotel Campestre Resort Club encaminado a lograr una adecuada consolidación y especificación de sus servicios, así como trazar las pautas para iniciar un adecuado desempeño ambiental que garantiza una mejor imagen ante la comunidad y los clientes y por consiguiente una mayor competitividad en el

mercado, alcanzando entre tantos beneficios económicos, realiza Diagnóstico Ambiental en la Parroquia de Gualea.

Mediante supuestos se evalúa el Problema Ambiental General, sus Impactos Ambientales, con un Plan de Medidas, un Programa de Capacitación y una Política Ambiental.

Posibles Problemas Ambientales Generales del Hotel:

1. Condiciones climáticas con temperaturas elevadas durante ciertas temporadas en el año.
2. Que no exista una estrategia en la jardinería, dirigida a integrar las funciones ecológicas que deben cumplir.
3. Consumo de energía por encima de los indicadores planificados.
4. Consumo de agua por encima de lo planificado.

Impacto Ambiental

1. Pérdida de la capacidad visual del paisaje en las áreas del Hotel y su entorno.
2. Gastos de aguas por encima de los indicadores planificados.
3. Pérdidas en las oportunidades expresivas en los trabajos de la jardinería.

Plan de medidas.

1. Establecer medidas para el ahorro de energía y agua que garanticen que no se consumirá por encima de los niveles planificados.
2. Lograr funciones de acento en las jardinerías o canteros en formas de terrazas asociados a las habitaciones.
3. Valorar cambios de tecnología del sistema de tratamiento de residuales para el uso del agua en las áreas verdes.
4. Evaluación de las aguas de renovación de la piscina.
5. Dar mantenimiento sistemático al sistema de tratamiento de residuales.

Programa de capacitación

La capacitación no es solo un proceso de la dirección del Hotel sino de masas, con la participación de todos los trabajadores para desempeñarse mejor en sus áreas de trabajo y fomentar una actitud respetuosa hacia el ambiente en su vida personal, familiar y social.

Política Ambiental: El Hotel Campestre Resort Club reconocerá las responsabilidades respecto al control y protección del entorno natural. Su alta dirección se comprometerá a minimizar sus impactos ambientales derivados de sus

servicios para evitar efectos adversos sobre sus empleados, turistas, la comunidad y el Medio Ambiente, para lo cual establecerá un programa de mejora continua que conducirán hacia el concepto de desarrollo sostenido y trabajará para asegurar que se mantenga y explote bajo la condición de satisfacer al cliente más exigente.

El departamento de Mantenimiento del Hotel entre las iniciativas que realizará relacionadas con el Medio Ambiente, están la siembra de plantas ornamentales.

3.6 CRONOGRAMA DE LAS OBRAS A REALIZARSE

CUADRO N° 12

CRONOGRAMA DE LAS OBRAS A REALIZARSE

ACTIVIDAD	INICIO	FIN	DÍAS	PREDECESORA
1. Elaboración de Planos	01/06/2014	06/06/2014	5	
2. Elaboración de Maqueta	07/06/2014	11/06/2014	4	1
3. Estudio del Suelo	12/06/2014	22/06/2014	10	2
4. Preparación del Terreno	25/06/2014	10/07/2014	15	3
5. Permisos de Construcción	12/07/2014	22/07/2014	10	
6. Construcción de Cabañas	25/07/2014	08/09/2014	45	5
7. Dotación Jardinería	11/09/2014	26/09/2014	15	
8. Construcción Portón de Ingreso	27/09/2014	17/10/2014	20	
9. Construcción Hall de Ingreso	18/10/2014	02/11/2014	15	8
10. Construcción Restaurante	03/11/2014	18/11/2014	15	
11. Construcción Área de Juegos	19/11/2014	04/12/2014	15	
12. Construcción Baños	05/12/2014	20/12/2014	15	
13. Construcción Parqueo	21/12/2014	05/01/2015	15	
14. Construcción Caballerizas	06/01/2015	16/01/2015	10	
15. Instalación Eléctrica	17/01/2015	27/01/2015	10	
16. Instalación Sanitaria	28/01/2015	07/02/2015	10	
17. Sistema de Bombeo	08/02/2015	18/02/2015	10	

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.1 PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Un factor importante en la creación de una empresa, es el de implantar desde su formación, la visión, misión y los objetivos de la misma. Ya que son estos los que a través del tiempo dirigen o guían el camino de ésta, siendo el pilar fundamental en la consolidación en toda empresa. (Tobar, 2001)

4.1.1 Principios y Valores Organizacionales

Los principios y valores”, para el Hotel Campestre Resort Club, se detallan en dos grupos separados en función del desarrollo organizacional, con el objetivo de distinguirlos de forma clara.

4.1.1.1 Principios Organizacionales

- Orientación a la Satisfacción al Cliente
- Trabajo en Equipo
- Capacitación del Personal
- Excelencia en el servicio

4.1.1.2 Valores Organizacionales

- Honestidad
- Respeto
- Confianza
- Lealtad
- Responsabilidad

4.1.2 Misión

La misión es una declaración duradera de propósitos que distingue a una empresa de otra similar, es decir el compendio de la razón de ser de la empresa, es también un factor importante para determinar objetivos y formular estrategias. (Cobra, 2012)

MISIÓN DEL HOTEL CAMPESTRE RESORT CLUB

“Brindar un excelente servicio de hospedaje satisfaciendo las necesidades y expectativas de nuestros clientes, mediante el desarrollo de una gestión honesta, transparente, creativa y de alta calidad”

4.1.3 Visión

Es un conjunto de ideas generales que provee el margen de referencia de lo que una empresa es y quiere ser en el futuro, señala el rumbo, la dirección, es la cadena o el lazo que une en la empresa el presente y el futuro. (Cobra, 2012)

VISIÓN DEL HOTEL CAMPESTRE RESORT CLUB

“Ser el complejo turístico más prestigioso e importante de la Parroquia Gualea, creando un servicio altamente competitivo, profesional y de calidad, en un plazo de 2 años”.

4.1.4 Objetivos

4.1.4.1 Objetivos de Mercado

- Brindar un buen servicio al cliente con una atención amable y personalizada.
- Brindar servicios de distracción, entretenimiento, comodidad, lleno de paz y tranquilidad.
- Ingresar a la Asociación de Hoteles del Ecuador para exponer una página web en el Internet con material publicitario bien diseñado para que los usuarios tanto locales como extranjeros tengan acceso a información sobre los beneficios del hotel.
- Establecer alianzas estratégicas con agencias de turismo nacionales.
- Dar a conocer al Hotel Campestre Resort Club a través de los medios de comunicación tales como: la radio, revistas especializadas de turismo, televisión, folletos, catálogos, etc.

4.1.4.2 Objetivos Financieros

- Alcanzar un incremento anual en ventas del 10%.
- Obtener fuentes de financiamiento con una tasa activa inferior al 12%.
- Realizar un plan de control financiero mensual.
- Realizar análisis de costos y gastos administrativos con la finalidad de reducir costos y por lo tanto brindar un servicio de calidad y de bajos costos.

4.1.4.3 Objetivos Administrativos

- Promover un buen ambiente laboral para que no exista rotación de personal constante.
- Exigir una buena presentación de todo el personal que conforma el complejo turístico.
- Innovar constantemente.
- Comprometer a los empleados para el cumplimiento de metas y objetivos del Hotel Campestre Resort Club.

4.1.5 Estrategias

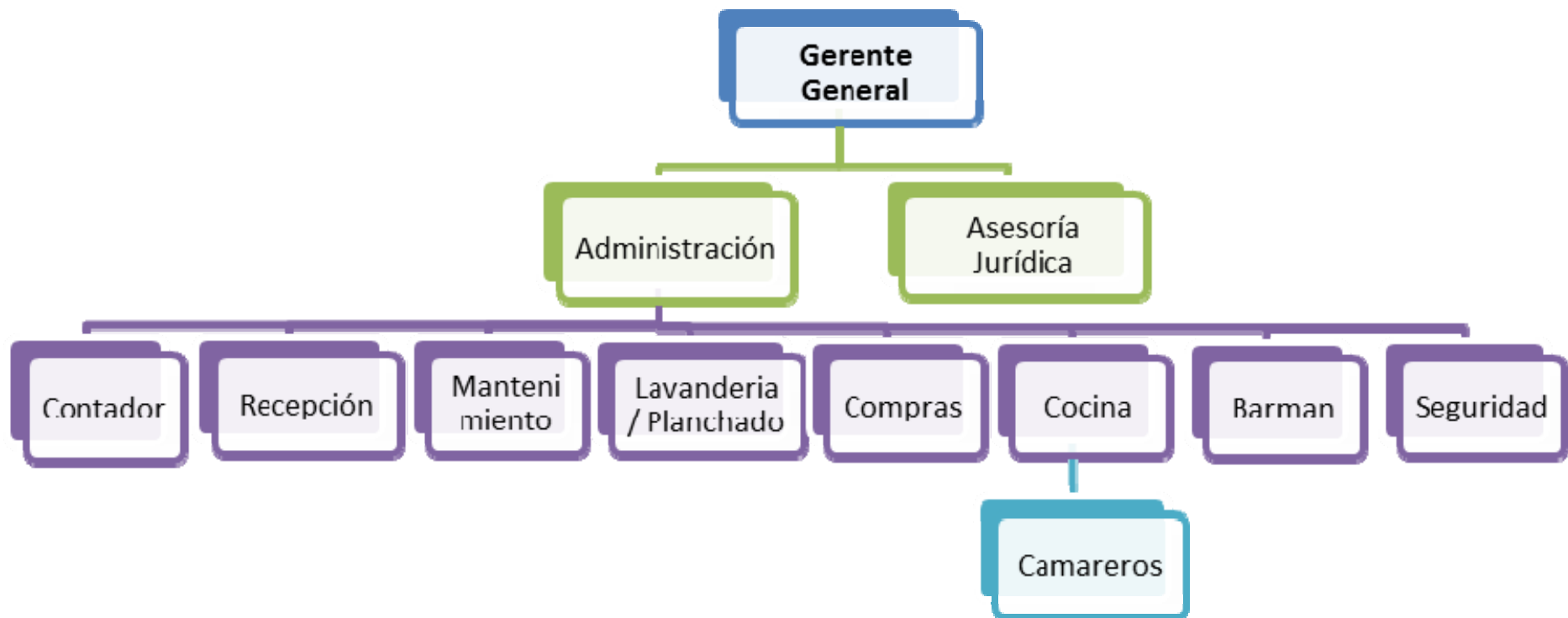
- Formación profesional y capacitación de RR.HH.
- Adoptar el mejoramiento continuo para garantizar la calidad de los servicios y una permanente innovación de los servicios.
- Realizar una reducción de costos y gastos innecesarios, con la finalidad de bajar los costos en los servicios.
- Crear una planificación estratégica a largo plazo para tener más competitividad.
- Delegar y dar la facultad a cada uno de los empleados para que se sientan involucrados con los objetivos, políticas y estrategias del complejo.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Una estructura organizacional es la forma en que se distribuyen las jerarquías y su área de responsabilidad, las tareas que debe realizar cada área, su comunicación con el resto de la organización. (Wikipedia, 2012).

4.2.1 Organigrama

GRÁFICO N°



Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

4.2.2 Funciones del Personal

CUADRO N° 13

FUNCIONES DEL PERSONAL

CARGO	FUNCIONES
GERENTE	*Administración del Hotel Campestre Resort Club.
	*Selección y contratación de recursos humanos.
	*Responsable de la planeación estratégica.
	*Evaluación periódica del desempeño.
	*Marketing y mercadeo.
ASESOR LEGAL	*Asistencia legal en las áreas que el Hotel Campestre Resort Club requiera.
CONTADOR	*Responsable de la contabilidad diaria del establecimiento.
	*Elaboración de roles de pago.
	*Realizar las declaraciones para el pago de impuestos.
RECEPCIONISTA	*Brindar atención al cliente.
	*Asistente del Gerente.
	*Realizar informes y entrega comunicados a cada uno de los empleados que formaran parte del Hotel Campestre Resort Club.
	*Los colaboradores encargados de la limpieza e higiene del Hotel Campestre Resort Club, velarán por el adecuado mantenimiento de los jardines, las áreas verdes, las caballerizas como también deben informar de cualquier deterioro en la infraestructura o en la maquinaria o equipo del Hotel.
LAVANDERIA / PLANCHADO	*Lavar y planchar las sabanas, edredones, cobijas, fundas de almohadas teniendo mucho cuidado en las prendas.
	*Llevar un control adecuado y distribuir a las camareras los juegos de sábanas y el resto de implementos para el arreglo de las habitaciones, y de las cabañas.
	*Verificar que las sabanas, edredones, cobijas, fundas de almohadas, entre otros estén completos y en buenas condiciones caso contrario notificar al administrador.
	*Lavar y planchar las prendas de los clientes en el caso que requieran el servicio de lavandería y planchado.
COMPRAS	*Se dedicará a realizar las compras semanales de los alimentos que se necesitarán para los diferentes menús, verificando que los productos sean de calidad.
COCINA – CHEF	*Esta persona será la encargada de decidir los tipos de menús que se ofrecerán en el restaurante del Hotel Campestre Resort Club, para que estos sean del gusto de los turistas y a la vez coordinará con los cocineros para preparar los alimentos.
BARMAN	*Se encargará de atender el bar y preparar las bebidas de los huéspedes Hotel Campestre Resort Club.
SEGURIDAD	*Se encargará de la seguridad integral del establecimiento.

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

4.3 ORGANIZACIÓN JURÍDICA LEGAL

4.3.1 Formación de la Compañía

El presente proyecto se constituirá como una COMPAÑÍA ANÓNIMA. A continuación se detalla el concepto, características y requisitos para constituir dicha compañía: **(Marco Legal: LA LEY DE COMPAÑÍAS - Codificación No. 000. RO/ 312 de 5 de noviembre de 1999.**

4.3.1.1 Concepto, Características, Nombre y Domicilio

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas.

4.3.1.2 Requisitos

- **El nombre.-** Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito.
- **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

4.3.1.3 De la Fundación de la Compañía

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción.

La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;

3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;

12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,

13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública.

El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución.

4.3.1.4 Forma de Constitución

- La forma de constitución será de Constitución simultánea, es decir, se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores.
- **Números de accionistas.**- La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.
- **Capital mínimo.**- El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. El

capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción. Dicho capital puede integrarse en numerario o en especies (bienes muebles e inmuebles) e intangibles, siempre que, en cualquier caso, correspondan al género de actividad de la compañía.

- **Acciones.**- La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella derivan y se establecen en la Ley. Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto, artículo 170 de la Ley de Compañías, se pueden negociar libremente, conforme lo determina el artículo 191 de la misma Ley. La compañía podrá emitir certificados provisionales o títulos definitivos, artículo 168 de la susodicha Ley.

4.4 ASPECTOS TRIBUTARIOS

4.4.1 SRI

(Reglamento para la aplicación de la Ley de Registro Único de Contribuyentes, RUC (Decreto No. 2167)

Art. 2.- De los sujetos de inscripción° Se encuentran obligados a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes, todas las personas naturales y las sociedades que realicen actividades económicas en el Ecuador.

Art. 6.- De la fecha de inicio de actividades.- Se entiende como fecha de inicio de actividad (es) para personas naturales, la fecha del primer acto de comercio vinculado con la realización de cualquier actividad económica o de la primera transacción relativa a dicha actividad.

Art. 7.- De la inscripción en el RUC.- La inscripción de los contribuyentes podrá ser realizada en cualquiera oficina del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional, con la presentación de la documentación establecida para cada caso en este reglamento.

Art. 8.- De los requisitos para la inscripción.- Los obligados a inscribirse de acuerdo al artículo 3 de la Ley del Registro Único de Contribuyentes y al artículo 2 de este Reglamento, presentarán al momento de su inscripción, los siguientes documentos:

b) Sociedades Privadas (inclusive las Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada):

1. Formularios RUC 01-A, que corresponden a la inscripción y actualización de la información del Registro Único de Contribuyentes; y RUC 01-B, que corresponde a la inscripción y actualización de los establecimientos de las sociedades; ambos formularios serán suscritos por el representante legal.

2. Presentar original o copia certificada del documento de constitución debidamente legalizado por el organismo de control respectivo y entregar copia simple del mismo.
3. Presentar original o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil o avalizado por el organismo de control respectivo.
4. Copia de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte con Visa de Inmigrante (Visa 10), del representante legal y, de ser el caso, el original del certificado de votación del último proceso electoral.
5. Presentar también copia de uno de los siguientes documentos, que acrediten la dirección de la matriz y de cada uno de los establecimientos donde desarrolla su actividad económica:
 - 5.1 Planilla del servicio eléctrico, telefónico, de agua potable o televisión por cable, a nombre del sujeto pasivo, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.
 - 5.2 Estados de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito de al menos uno de los tres últimos meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del sujeto pasivo.
 - 5.3 Comprobante del pago del impuesto predial, a nombre del sujeto pasivo, donde ejercerá su actividad económica, puede

corresponder al del año en que se realiza la inscripción o del inmediato anterior.

5.4 Copia del contrato de arrendamiento, en el que deberá obligatoriamente constar el RUC del arrendador, inscrito ante la respectiva oficina de Inquilinato o notariado, según corresponda.

5.5 Siempre que no haya sido posible la entrega de uno de los documentos señalados en los sub-numerales anteriores, en el caso de cesión de uso del local donde se va a realizar la actividad económica por parte de un familiar, el sujeto pasivo deberá presentar una comunicación al Servicio de Rentas Internas, en la que el propietario declare que ha cedido en forma gratuita el uso del inmueble, a la que adjuntará copia del documento de identificación del cedente, así como copia de cualquiera de los documentos señalados en los sub-numerales anteriores, que reflejen la dirección del local objeto de la cesión.

6. Nombres y apellidos completos y número del RUC del contador.

PERMISOS PARA OPERAR

- Obtener el Registro de Turismo en el Ministerio de Turismo - Reglamento General de Aplicación a la ley de turismo.

- Afiliación cámaras de turismo - Ley de cámaras de turismo y su reglamento.
- Licencia Anual de funcionamiento.
- Permiso Sanitario – Ministerio de Salud.
- Patente Municipal – Ley de Régimen Municipal
- Uso de Suelo
- Rótulos y publicidad exterior Municipio
- Bomberos
- Reporte de Huéspedes – Código Penal

5 ANÁLISIS FINANCIERO

5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

5.1.1 Componentes de la Inversión

5.1.1.1 Inversión Fija

Son aquellos recursos tangibles (terreno, muebles y enseres, maquinarias y equipos, etc.) e intangibles (gastos de estudios, patente, gastos de constitución, etc.), necesarios para la realización del proyecto. (Mailxmail, 2013)

Los requerimientos de inversión fija para implementar el Hotel Campestre Resort Club son:

- **Terrenos.-** Este rubro considera el precio del metro cuadrado de terreno ubicado en la Parroquia de Gualea Cruz.

“Hotel Campestre” estará ubicado en la Parroquia de Gualea ubicada en el Noroccidente de Pichincha, a 1 hora y 45 minutos de la Quito, siguiendo la vía principal de Calacalí – la Independencia,

en la entrada a la Armenia, km 78 vía a Pacto, a 1300 m. sobre el nivel del mar.

El terreno es de 30.000 mts² a USD \$ 4.50 c/m² = USD \$ 135.000.

- **Edificios y Construcciones.**- Contempla el precio del metro cuadrado de construcción, acabados y terminados de todo el Hotel Campestre Resort Club.

La infraestructura se refiere a todos los costos de construcción del hotel. Este valor asciende a \$ 600.820.

CUADRO N° 14

PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

Presupuesto Edificios y Construcciones			
ÁREAS	M2	COSTO POR M2	COSTO TOTAL
Portón de Ingreso	80	120	\$ 9,600
Hall de Ingreso	35	150	\$ 5,250
Cabañas Simples	107	130	\$ 139,100
Cabañas Matrimoniales	177	130	\$ 115,050
Cabañas Triples	200	130	\$ 78,000
Cabañas Cuádruples	190	130	\$ 49,400
Restaurante	190	140	\$ 26,600
Piscina	90	210	\$ 18,900
Vestidores	34	110	\$ 3,740
Juegos para Niños	40	60	\$ 2,400
Bar	50	110	\$ 5,500
Senderos	1	3,500	\$ 3,500
Área Verde	1	800	\$ 800
Zona de Parqueo(100)	15	4,000	\$ 60,000
Caballerizas	40	110	\$ 4,400
Canchas Múltiples	880	12	\$ 10,560
Cuarto de Equipos	6	120	\$ 720
Guardianía	3	100	\$ 300
Sistema eléctrico			\$ 20,000
Sistema de bombeo			\$ 19,000
Sistema Sanitario			\$ 18,000
Imprevistos			\$ 10,000
TOTAL INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN			\$ 600,820

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

- **Maquinaria y Equipo.**- Incluye el precio total de la maquinaria y equipo necesario para brindar los servicios en el Hotel Campestre Resort Club, así como también de los equipos de cómputo.

CUADRO N° 15

PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO

PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y MAQUINARIA

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Téfonos	15	\$ 25.00	\$ 375.00
Equipo de Computación	5	\$ 1,600.00	\$ 8,000.00
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN			\$ 8,375.00

MAQUINARIA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Televisores	20	\$ 1,000.00	\$ 20,000.00
Aire Acondicionado	20	\$ 1,000.00	\$ 20,000.00
Minibar	20	\$ 1,200.00	\$ 24,000.00
Lavadora	2	\$ 2,000.00	\$ 4,000.00
Cocina industrial	2	\$ 3,000.00	\$ 6,000.00
Frigorífico	2	\$ 1,200.00	\$ 2,400.00
Equipo de Sonido	2	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
TOTAL MAQUINARIO			\$ 86,400.00
TOTAL MAQUINARIO Y EQUIPO			\$ 94,775.00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

- **Muebles y Enseres.**- Se considera el precio total del mobiliario para las instalaciones del Hotel Campestre Resort Club.

CUADRO N° 16**PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES****PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES**

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorio (área administrativa)	5	\$ 100.00	\$ 500.00
Silla Ejecutiva	5	\$ 35.00	\$ 175.00
Juego de mesa comedor (4 sillas)	20	\$ 200.00	\$ 4,000.00
Charoles	40	\$ 3.00	\$ 120.00
Vajillas y Cubiertos	50	\$ 10.00	\$ 500.00
Mantelería	20	\$ 10.00	\$ 200.00
Camas Simples	13	\$ 250.00	\$ 3,250.00
Camas matrimoniales	5	\$ 500.00	\$ 2,500.00
Camas literas	7	\$ 800.00	\$ 5,600.00
Colchón 1 plaza	13	\$ 80.00	\$ 1,040.00
Colchón 2 1/2plazas	5	\$ 300.00	\$ 1,500.00
Colchón 1 plaza	14	\$ 80.00	\$ 1,120.00
Sábanas	70	\$ 100.00	\$ 7,000.00
Lamparas	20	\$ 30.00	\$ 600.00
Armarios	20	\$ 150.00	\$ 3,000.00
Veladores	20	\$ 150.00	\$ 3,000.00
Sofas	20	\$ 800.00	\$ 16,000.00
Baños	25	\$ 1,000.00	\$ 25,000.00
Tachos de Basura	30	\$ 10.00	\$ 300.00
Secador de manos	20	\$ 100.00	\$ 2,000.00
Implementos de Limpieza	20	\$ 15.00	\$ 300.00
Utensilios de cocina	1	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 78,705.00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.1.1.2 Inversión Diferida

Está constituida fundamentalmente por bienes intangibles que se caracterizan por ser inmateriales, al contrario de los bienes físicos. Son servicios o derechos adquiridos y como tales, no están sujetos a desgaste físico.

De esta forma, la Inversión Diferida también denominada Gastos Pre-operativos, se refiere a egresos de dinero durante la fase pre-operativa del

proyecto en bienes o servicios intangibles; es decir, normalmente, no perceptibles por los sentidos humanos y por lo tanto, son financieramente amortizables (ejemplo, gastos de organización de la empresa, estudio experimentales, intereses pre-operativos, gastos en estudios de pre-inversión, diseños de ingeniería, supervisión de obras y otros).

Los rubros que comprenden la Inversión diferida son:

- **Gastos de Instalación.-** Constituye el costo de mano de obra especializada para la puesta en marcha de los equipos y la asistencia técnica que va a necesitar el Hotel Campestre Resort Club.
- **Gastos de Constitución.-** Se refiere a los servicios legales necesarios para la constitución jurídica del nuevo Hotel Campestre Resort Club.
- **Imprevistos.-** Este rubro cubre posibles contingencias no previstos en el proyecto.

CUADRO N° 16

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DIFERIDA

Inversión Diferida	
Planos y maqueta del Proyecto	\$ 2,000
Honorarios de Construcción	\$ 43,415
Impuestos tasas y permisos	\$ 10,000
Imprevistos	\$ 10,000
TOTAL INVERSION DIFERIDA	\$ 65,415

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.1.1.3 Capital de Trabajo

Se define como aquel capital en liquidez que se reserva para solucionar problemas de funcionamiento normal de la empresa, financiando sus costos operacionales mientras ella no obtenga utilidades. También, comprende todos los inventarios de materiales en proceso y productos en stock. Es fundamental, calcular adecuadamente el Capital de Trabajo que necesita la empresa para su funcionamiento normal. Son aquellos recursos que permiten que la empresa pueda iniciar sus actividades.

Para el calcular la necesidad de capital en el siguiente proyecto, se calculó de los costos y gastos operativos líquidos anuales, el tener un valor equivalente a 1.5 meses, esto es un escenario conservador ya que en el presente proyecto no se va a manejar inventarios y las ventas serán en efectivo por ende no habrá cuentas por cobrar; si calculamos el ciclo de efectivo nos dará negativo ya que únicamente se tendrá cuentas por pagar que es una forma de financiarnos con los proveedores.

CUADRO N° 17

CAPITAL DE TRABAJO

Necesidades de capital de trabajo neto de operaciones												
	REF.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Meses de capital de trabajo operativo	1.5											
Gastos y costos operativos líquidos anuales			\$ 122,944	\$ 127,862	\$ 132,976	\$ 138,295	\$ 143,827	\$ 149,580	\$ 155,563	\$ 161,786	\$ 168,257	\$ 174,988
Capital de trabajo necesario		\$ 15,368	\$ 15,368	\$ 15,983	\$ 16,622	\$ 17,287	\$ 17,978	\$ 18,698	\$ 19,445	\$ 20,223	\$ 21,032	\$ 21,873
Variaciones de CTNO		\$ 15,368	\$ -	\$ 615	\$ 639	\$ 665	\$ 691	\$ 719	\$ 748	\$ 778	\$ 809	\$ 841
Efectos sobre los flujos de caja												
Sobre el FCI		\$ (15,368)										\$ 21,873
Sobre el FCO			\$ -	\$ (615)	\$ (639)	\$ (665)	\$ (691)	\$ (719)	\$ (748)	\$ (778)	\$ (809)	\$ (841)

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

5.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

A continuación se detallarán los costos y gastos en que incurrirá el Hotel Campestre Resort Club.

5.2.1 Presupuesto de Costos

5.2.1.1 Determinación de Costos Directos

Estos costos corresponden a los gastos que son principales durante la operación del resort y que dependen de la demanda de los potenciales clientes, es decir es un costo que tiene relación directamente con la demanda, es decir, si existen más clientes hospedados en el Hotel Campestre Resort Club, el consumo de alimentos y bebidas y servicios básicos es mayor. A continuación se describe los costos directos necesarios en los que se deberá de incurrir proyectados a diez años.

CUADRO N° 18

PRESUPUESTO DE COSTOS DIRECTOS

PRESUPUESTO DE COSTOS DIRECTOS											
DESCRIPCIÓN	Inflación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ALIMENTOS Y BEBIDAS	4.00%	20,000	20,800	21,632	22,497	23,397	24,333	25,306	26,319	27,371	28,466
SERVICIOS BASICOS	4.00%	10,000	10,400	10,816	11,249	11,699	12,167	12,653	13,159	13,686	14,233
TOTAL		30,000	31,200	32,448	33,746	35,096	36,500	37,960	39,478	41,057	42,699

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.2.1.2 Determinación de Costos Indirectos

Los Costos Indirectos son los costos que se ven afectados también por la demanda pero no de forma indirecta, entre estos podemos mencionar el mantenimiento de la infraestructura, ya que cuando existe más demanda de turistas algunas instalaciones o equipos se desgastan. A continuación se detalla estos costos con sus respectivos valores, que fueron determinados por entrevistas con arquitectos expertos en el área hotelera.

CUADRO N° 19

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS											
DESCRIPCIÓN	Inflación	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MATERIALES INDIRECTOS	4.00%	800	832	865	900	936	973	1,012	1,053	1,095	1,139
MANTENIMIENTO DE INSTALACIONES	4.00%	3,000	3,120	3,245	3,375	3,510	3,650	3,796	3,948	4,106	4,270
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	4.00%	2,000	2,080	2,163	2,250	2,340	2,433	2,531	2,632	2,737	2,847
TOTAL		5,800	6,032	6,273	6,524	6,785	7,057	7,339	7,632	7,938	8,255

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.2.2 Presupuesto de Gastos

5.2.2.1 Gastos Administrativos

Son aquellas erogaciones indispensables básicas y/o fijas, necesarias para el funcionamiento normal del Hotel Campestre Resort Club, por la duración de este proyecto (10 años), se tomará en cuenta un incremento del 4% anual; este 4% lo obtenemos de acuerdo a la inflación que se estima disminuirá en comparación con el año 2012 a 3.5% más un incremento del 5% sobre la inflación. Entre estos gastos se toman en cuenta sueldos y salarios, suministros de oficina, entre otros.

CUADRO N° 20**PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y
VENTAS**

PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS			
PERSONAL	NÚMERO	GASTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
GERENTE GENERAL	1	\$ 1,500	\$ 18,000
GERENTE ADMINISTRATIVO	1	\$ 1,200	\$ 14,400
CONTADOR	1	\$ 500	\$ 6,000
RECEPCION	1	\$ 318	\$ 3,816
MANTENIMIENTO	2	\$ 318	\$ 7,632
LAVANDERA/PLANCHADORA	1	\$ 318	\$ 3,816
COMPRAS	1	\$ 318	\$ 3,816
CHEF	1	\$ 400	\$ 4,800
CAMARERAS	2	\$ 318	\$ 7,632
BARMAN	1	\$ 400	\$ 4,800
SEGURIDAD	2	\$ 318	\$ 7,632
PERSONAL ACT. ECOTURISMO	1	\$ 400	\$ 4,800
TOTAL SUELDOS			\$ 87,144
GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS			
PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN		\$ 2,500.00	\$ 30,000.00
SUMINISTROS DE OFICINA		\$ 50.00	\$ 600.00
TOTAL GASTOS			\$ 30,600
SUMINISTROS DE OFICINA			
Varios			\$ 300.00
TOTAL SUMINISTROS			\$ 300.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			\$ 118,044.00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.2.2.2 Gastos Financieros

El financiamiento se lo realizara a través de un préstamo en la Corporación Financiera Nacional, para el segmentos empresarial la tasa de interés actual, a diez años es del 10%. El financiamiento será del 50%, y el otro 50% será capital propio.

CUADRO N° 21**FINANCIAMIENTO - TABLA DE AMORTIZACIÓN**

FINANCIAMIENTO				
INVERSION INICIAL	\$ 801,235	\$	801,235	
FINANCIAMIENTO	50%	\$	400,618	
CAPITAL PROPIO	50%	\$	400,618	
PLAZO	10			
MONTO	400,618			
TASA	10%			
PAGO	\$ 65,199			
AÑO	Saldo	Abono k	Interés	Dividendo
0	400,618			
1	375,481	\$ 25,137	40,062	\$ 65,199
2	347,830	\$ 27,651	37,548	\$ 65,199
3	317,414	\$ 30,416	34,783	\$ 65,199
4	283,957	\$ 33,457	31,741	\$ 65,199
5	247,154	\$ 36,803	28,396	\$ 65,199
6	206,671	\$ 40,483	24,715	\$ 65,199
7	162,139	\$ 44,532	20,667	\$ 65,199
8	113,155	\$ 48,985	16,214	\$ 65,199
9	59,272	\$ 53,883	11,315	\$ 65,199
10	(0)	\$ 59,272	5,927	\$ 65,199

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.2.2.3 Gastos de Amortización

Los gastos de amortización del presente proyecto son los gastos pre – operativos como son la elaboración de los planos del proyecto, impuestos y tasas.

CUADRO N° 22**GASTOS DE AMORTIZACIÓN**

AMORTIZACION	VALOR	1	2	3	4	5
Planos y maqueta del Proyecto	\$ 2,000	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400
Dirección Técnica	\$ 43,415	\$ 8,683	\$ 8,683	\$ 8,683	\$ 8,683	\$ 8,683
Impuestos tasas y permisos	\$ 10,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 2,000
TOTAL	\$ 45,415	\$ 9,083	\$ 9,083	\$ 9,083	\$ 9,083	\$ 9,083

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.2.2.4 Gastos de Depreciación

Es el proceso para asignar de forma sistemática y racional el costo de un bien de capital a lo largo de su periodo de vida. La depreciación contabiliza la disminución del potencial de utilidad de los activos invertidos en un negocio, ya sea por la pérdida de valor debida al desgaste físico derivado de la utilización habitual del bien -como en el caso de la maquinaria-, por el deterioro que provoca la acción de los elementos -como en el caso de un edificio antiguo o la erosión de la tierra- o debido a la obsolescencia causada por cambios tecnológicos y la introducción de nuevas y mejores máquinas y métodos de producción. Sin embargo, no se trata de reflejar la caída del valor de mercado de los activos.

Los activos fijos se deprecian en línea recta y se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 23

GASTOS DE DEPRECIACIÓN

DEPRECIACIÓN	VALOR	VIDA ÚTIL	DEP ANUAL	DEP ACUM	V EN LIBROS
MUEBLES Y ENSERES	\$ 78.705	10	\$ 7.871	\$ 78.705	\$ -
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ 8.375	3	\$ 2.792	\$ 8.375	\$ -
INFRAESTRUCTURA	\$ 600.820	20	\$ 30.041	\$ 300.410	\$ 300.410
MAQUINAS Y EQUIPOS	\$ 86.400	10	\$ 8.640	\$ 86.400	\$ -
TOTAL	\$ 774.300		\$ 49.343,17	\$ 473.890,00	\$ 300.410,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.3 PRESUPUESTO DE VENTAS

Las consideraciones para la realización del Presupuesto de Ventas se indican a continuación:

- Se determinó los meses de temporada alta (febrero, julio, agosto, octubre, noviembre y diciembre) y los meses de temporada baja (enero, marzo, abril, mayo, junio, septiembre).
- Se utilizó información de la encuesta (pregunta 11. ¿En compañía de quien asiste a un complejo turístico?)
- Los ingresos se obtuvieron del primer año, y para los años del dos al diez se fijó como objetivo incrementar las ventas en un 10%.

CUADRO N° 24

PRESUPUESTO DE VENTAS

PRESUPUESTO DE VENTAS											
	REF.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PROGRAMA POR UN DIA	10%	\$ 62,186	\$ 68,404	\$ 75,245	\$ 82,769	\$ 91,046	\$ 100,151	\$ 110,166	\$ 121,182	\$ 133,301	\$ 146,631
PROGRAMA POR DOS DIAS UNA NOCHE		\$ 158,919	\$ 174,811	\$ 192,292	\$ 211,521	\$ 232,673	\$ 255,941	\$ 281,535	\$ 309,688	\$ 340,657	\$ 374,723
PROGRAMA POR TRES DIAS DOS NOCHE		\$ 111,934	\$ 123,128	\$ 135,441	\$ 148,985	\$ 163,883	\$ 180,271	\$ 198,298	\$ 218,128	\$ 239,941	\$ 263,935
TOTAL INGRESOS		\$ 333,039	\$ 366,343	\$ 402,977	\$ 443,275	\$ 487,603	\$ 536,363	\$ 589,999	\$ 648,999	\$ 713,899	\$ 785,289

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

5.4 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

5.4.1 Balance General

El balance general se presenta del primer año de operación.

CUADRO N° 25

BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL	
	1
ACTIVOS	
Caja y Bancos	\$ 15,368
Total Activo Circulante	\$ 15,368
Activo Fijo	
Terreno	\$ 135,000
Infraestructura	\$ 600,820
Muebles y Enseres	\$ 78,705
Maquinariay Equipo	\$ 94,775
Depreciacion Acumulada	\$ 49,343
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	\$ 859,957
Activo Diferido	
Gastos de Constitución	\$ 65,415
Amortizacion Acumulada	\$ 9,083
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 56,332
TOTAL ACTIVO	\$ 931,657
PASIVOS	
PASIVO CORRIENTE	
Proveedores	\$ 18,815
Impuestos por pagar	\$ 37,612
PASIVO LARGO PLAZO	
Deuda Bancaria L.P.	\$ 400,618
TOTAL PASIVOS	\$ 457,044
PATRIMONIO	
Capital Propio	\$ 400,618
Utilidad Actual	\$ 73,996
TOTAL PATRIMONIO	\$ 474,613
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 931,657

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.4.2 Estado de Resultados

Para la realización del Estado de Resultados se consideró lo siguiente:

- Para la determinación de ingresos, se estimó la demanda en base a los resultados de la encuesta realizada en la ciudad de Quito, por lo que se consideró que el mercado objetivo será la ciudad de Quito, de los cuales los clientes potenciales pertenecen al porcentaje de las clases sociales media – media alta (45%), y de este valor se calculó el porcentaje de clientes que estarían interesados en emprender un viaje a Gualea (53%) de acuerdo a los servicios que se ofrecerán en el Hotel Campestre, pero con el objetivo de proyectar la demanda lo más real posible se realizó un filtro más y se calculó con el porcentaje de clientes que escogen como destino turístico Gualea (14)%, de esta forma tenemos a los posibles clientes potenciales. Después de determinar los clientes potenciales se estableció que durante el primer año como objetivo se lograra captar el 15% de estos clientes, por lo que recién se estará introduciendo los servicios en el mercado y se estará tratando de posicionarse en la mente del consumidor mediante la publicidad, ya que de acuerdo a las encuestas son pocas personas las que conocen de los atractivos turísticos de Gualea.

CUADRO N° 26**DEMANDA POTENCIAL DEL HOTEL**

DEMANDA POTENCIAL DEL RESORT	
POBLACIÓN PICHINCHA	1,379,560.00
CLASE SOCIAL MEDIA/MEDIA ALTA	45%
CLIENTES POTENCIALES QUITO	620,802.00
% CLIENTES QUE EMPRENDERIAN UN VIAJE A GUALEA	53%
CLIENTES POTENCIALES HOTEL	329,025.06
% DESTINO TURÍSTICO GUALEA	14%
CLIENTES POTENCIALES REALES DEL HOTEL	46,063.51
	15%

Número de clientes primer año Hotel Campestre
6,910

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

CUADRO N° 27

ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS											
	REF.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS											
PROGRAMA POR UN DIA	10%	\$ 62,186	\$ 68,404	\$ 75,245	\$ 82,769	\$ 91,046	\$ 100,151	\$ 110,166	\$ 121,182	\$ 133,301	\$ 146,631
PROGRAMA POR DOS DIAS UNA NOCHE		\$ 158,919	\$ 174,811	\$ 192,292	\$ 211,521	\$ 232,673	\$ 255,941	\$ 281,535	\$ 309,688	\$ 340,657	\$ 374,723
PROGRAMA POR TRES DIAS DOS NOCHE		\$ 111,934	\$ 123,128	\$ 135,441	\$ 148,985	\$ 163,883	\$ 180,271	\$ 198,298	\$ 218,128	\$ 239,941	\$ 263,935
TOTAL INGRESOS		\$ 333,039	\$ 366,343	\$ 402,977	\$ 443,275	\$ 487,603	\$ 536,363	\$ 589,999	\$ 648,999	\$ 713,899	\$ 785,289
COSTOS											
COSTOS DIRECTOS		\$ 30,000	\$ 31,200	\$ 32,448	\$ 33,746	\$ 35,096	\$ 36,500	\$ 37,960	\$ 39,478	\$ 41,057	\$ 42,699
COSTOS INDIRECTOS		\$ 5,800	\$ 6,032	\$ 6,273	\$ 6,524	\$ 6,785	\$ 7,057	\$ 7,339	\$ 7,632	\$ 7,938	\$ 8,255
TOTAL COSTOS		\$ 35,800	\$ 37,232	\$ 38,721	\$ 40,270	\$ 41,881	\$ 43,556	\$ 45,298	\$ 47,110	\$ 48,995	\$ 50,955
UTILIDAD BRUTA		\$ 297,239	\$ 329,111	\$ 364,256	\$ 403,005	\$ 445,722	\$ 492,807	\$ 544,701	\$ 601,889	\$ 664,904	\$ 734,334
GASTOS OPERACIONALES											
GASTOS ADMINISTRATIVOS	4.00%	\$ 87,144	\$ 90,630	\$ 94,255	\$ 98,025	\$ 101,946	\$ 106,024	\$ 110,265	\$ 114,676	\$ 119,263	\$ 124,033
GASTOS FINANCIEROS		40,062	37,548	34,783	31,741	28,396	24,715	20,667	16,214	11,315	5,927
DEPRECIACION		\$ 49,343	\$ 49,343	\$ 49,343	\$ 46,552	\$ 46,552	\$ 46,552	\$ 46,552	\$ 46,552	\$ 46,552	\$ 46,552
AMORTIZACION		\$ 9,083	\$ 9,083	\$ 9,083	\$ 9,083	\$ 9,083					
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 185,632	\$ 186,604	\$ 187,464	\$ 185,401	\$ 185,976	\$ 177,291	\$ 177,484	\$ 177,441	\$ 177,130	\$ 176,512
UTILIDAD ANTES DE PT E IMP		\$ 111,607	\$ 142,507	\$ 176,792	\$ 217,604	\$ 259,745	\$ 315,516	\$ 367,217	\$ 424,448	\$ 487,775	\$ 557,823
PARTICIPACION EMPLEADOS	15%	\$ 16,741	\$ 21,376	\$ 26,519	\$ 32,641	\$ 38,962	\$ 47,327	\$ 55,083	\$ 63,667	\$ 73,166	\$ 83,673
23% IMPUESTO A LA RENTA	22%	\$ 20,871	\$ 26,649	\$ 33,060	\$ 40,692	\$ 48,572	\$ 59,001	\$ 68,670	\$ 79,372	\$ 91,214	\$ 104,313
UTILIDAD NETA		\$ 73,996	\$ 94,482	\$ 117,213	\$ 144,271	\$ 172,211	\$ 209,187	\$ 243,465	\$ 281,409	\$ 323,395	\$ 369,836

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

5.4.3 Flujo de Caja

5.4.3.1 Flujo de Caja de Operaciones - Método Indirecto

Para la realización del Flujo de Caja de Operaciones del proyecto se tomó en cuenta desde la utilidad neta, como no se debe considerar gastos operativos que no implican desembolsos de efectivo se suma las depreciaciones y las amortizaciones esto da como resultado la utilidad líquida, se debe considerar los efectos de las variaciones del capital de trabajo, y el ahorro en los gastos financieros.

CUADRO N° 28

FLUJO DE CAJA DE OPERACIONES

Flujo de caja de operaciones - método indirecto											
	REF.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad neta		\$ 73.996	\$ 94.482	\$ 117.213	\$ 144.271	\$ 172.211	\$ 209.187	\$ 243.465	\$ 281.409	\$ 323.395	\$ 369.836
+ Depreciaciones		\$ 49.343	\$ 49.343	\$ 49.343	\$ 46.552	\$ 46.552	\$ 46.552	\$ 46.552	\$ 46.552	\$ 46.552	\$ 46.552
+ Amortizaciones		\$ 9.083	\$ 9.083	\$ 9.083	\$ 9.083	\$ 9.083	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad líquida		\$ 132.422	\$ 152.908	\$ 175.639	\$ 199.906	\$ 227.846	\$ 255.738	\$ 290.017	\$ 327.960	\$ 369.946	\$ 416.388
+/- Efectos de las variaciones de CTNO		\$ -	\$ (615)	\$ (639)	\$ (665)	\$ (691)	\$ (719)	\$ (748)	\$ (778)	\$ (809)	\$ (841)
Reversion de gastos financieros		\$ 26.561	\$ 24.894	\$ 23.061	\$ 21.045	\$ 18.826	\$ 16.386	\$ 13.702	\$ 10.750	\$ 7.502	\$ 3.930
Gastos financieros		\$ 40.062	\$ 37.548	\$ 34.783	\$ 31.741	\$ 28.396	\$ 24.715	\$ 20.667	\$ 16.214	\$ 11.315	\$ 5.927
Efecto tributario de los gastos financieros	33,70%	\$ (13.501)	\$ (12.654)	\$ (11.722)	\$ (10.697)	\$ (9.569)	\$ (8.329)	\$ (6.965)	\$ (5.464)	\$ (3.813)	\$ (1.997)
FCO neto		\$ 158.983	\$ 177.188	\$ 198.061	\$ 220.286	\$ 245.981	\$ 271.406	\$ 302.971	\$ 337.932	\$ 376.639	\$ 419.476

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

5.4.3.2 Flujo de Caja de Inversiones - Método Indirecto

En el Flujo de Caja de Inversiones mediante el método indirecto se toma en cuentas las inversiones en activo fijo o en propiedad, planta y equipo, la inversión diferida, y la inversión en capital de trabajo, de lo cual nos da como resultado el Flujo de Caja de Inversión neto, a esto le sumamos el Flujo de Caja Operativo y nos da como resultado el Flujo de Caja Libre.

CUADRO N° 29

FLUJO DE CAJA DE INVERSIONES

Flujo de caja de inversiones - método indirecto											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión en PPE	\$ (735.820)										261.930
Inversión diferida	\$ (65.415)										-
Inversión en CTNO	\$ (15.368)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	21.873
FCI neto	\$ (816.603)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	283.803
FC del proyecto = flujo de caja libre = FC de los activos	\$ (816.603)	\$ 158.983	\$ 177.188	\$ 198.061	\$ 220.286	\$ 245.981	\$ 271.406	\$ 302.971	\$ 337.932	\$ 376.639	\$ 703.280

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

5.4.3.3 Flujo de Caja de la Deuda

Para el cálculo del Flujo de la Deuda se tomó en cuenta aquellos ingresos que se derivaron del financiamiento recibido y los desembolsos que se derivan de la devolución del mismo o de la cancelación de su costo; se tomó en cuenta también el efecto tributario de los intereses.

CUADRO N° 30

FLUJO DE CAJA DE LA DEUDA

Flujo de caja de la deuda												
	REF.	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Capital		\$ 400.618	\$ (25.137)	\$ (27.651)	\$ (30.416)	\$ (33.457)	\$ (36.803)	\$ (40.483)	\$ (44.532)	\$ (48.985)	\$ (53.883)	\$ (59.272)
Interés			\$ (40.062)	\$ (37.548)	\$ (34.783)	\$ (31.741)	\$ (28.396)	\$ (24.715)	\$ (20.667)	\$ (16.214)	\$ (11.315)	\$ (5.927)
Efecto tributario de los intereses	33,70%		\$ 13.501	\$ 12.654	\$ 11.722	\$ 10.697	\$ 9.569	\$ 8.329	\$ 6.965	\$ 5.464	\$ 3.813	\$ 1.997
Total FCD		\$ 400.618	\$ (51.698)	\$ (52.545)	\$ (53.477)	\$ (54.502)	\$ (55.629)	\$ (56.870)	\$ (58.234)	\$ (59.735)	\$ (61.385)	\$ (63.201)

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

5.4.3.4 Flujo de Caja de los Socios

Para calcular el Flujo de Caja de los Socios se obtiene de la diferencia entre el flujo de caja del proyecto y el flujo de caja de la deuda.

CUADRO N° 31

FLUJO DE CAJA DE LOS SOCIOS

Flujo de Caja de los Socios											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Flujo de caja del proyecto	\$ (816.603)	\$ 158.983	\$ 177.188	\$ 198.061	\$ 220.286	\$ 245.981	\$ 271.406	\$ 302.971	\$ 337.932	\$ 376.639	\$ 703.280
Total FCD	\$ 400.618	\$ (51.698)	\$ (52.545)	\$ (53.477)	\$ (54.502)	\$ (55.629)	\$ (56.870)	\$ (58.234)	\$ (59.735)	\$ (61.385)	\$ (63.201)
Flujo de caja de los socios	\$ (415.986)	\$ 107.285	\$ 124.643	\$ 144.584	\$ 165.784	\$ 190.351	\$ 214.536	\$ 244.737	\$ 278.198	\$ 315.254	\$ 640.079

Fuente: Investigación realizada
Elaborado por: Vanessa Toledo

5.5 DETERMINACIÓN DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (WACC)

Para determinar el Costo Promedio Ponderado de Capital primero se debe calcular el costo de los Recursos Propios (K_{ei}) en USA, en el caso de Ecuador para calcular el costo de los Recursos Propios se le debe sumar la prima de riesgo país (EMBI); de esta forma se obtiene el costo de los recursos propios des apalancado.

CUADRO N° 32

DETERMINACIÓN DEL COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

SECTOR HOTELERO		
CALCULO DEL COSTO DEL PATRIMONIO Y COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL		
Proyecto		
n	10	años
D/V = D/D+E	50%	
Ri = Ke desapalancado = Rf + B desapalancado (PRM)		
1) Rf = tasa libre de riesgo	1,90%	
2) Bdesapalancado = riesgo sistematico de la cia.	1,2	
3) (Rm - Rf) = prima de riesgo de mercado	5,79%	
3.1) Rm	11,20%	
3.2) Rf	5,41%	
Ke desapalancado USA	8,85%	
Ke desapalancado Ecuador = Ke desapalancado USA + PRIMA POR RIESGO PAIS		
Prima por Riesgo País	6,28%	
Ke desapalancado ECUADOR	15,13%	
Ke apalancado ECUADOR =	18,53%	
EN EL CASO DE ECUADOR		
COSTO DE LA DEUDA = Kd	10%	
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO = D/V	50%	
TASA DE IMPUESTOS	33,70%	
E/V	50%	
CPPC =	10,88%	

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.6 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.6.1 Cálculo de Indicadores de Rentabilidad

Los indicadores de rendimiento, denominados también de rentabilidad o lucratividad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades. (Superintendencia de Compañías, 2013)

Desde el punto de vista del inversionista, lo más importante de utilizar estos indicadores es analizar la manera como se produce el retorno de los valores invertidos en la empresa (rentabilidad del patrimonio y rentabilidad del activo total).

CUADRO N° 33

INDICADORES DE RENTABILIDAD

INDICADORES DE RENTABILIDAD			
Rentabilidad Neta del Activo	$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}} =$		7.94%
Margen Bruto	$= \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{\$ 297,239}{\$ 333,039}$	89.25%
Margen Operacional	$= \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{\$ 185,632}{\$ 333,039}$	55.74%
Margen Neto	$= \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} =$	$\frac{\$ 73,996}{\$ 333,039}$	22.22%
Rentabilidad Operacional del Patrimonio	$= \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}} =$	$\frac{\$ 185,632}{\$ 474,613}$	39.11%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.6.2 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) indica que es conveniente la realización de un proyecto siempre y cuando el VAN sea superior o igual a cero. En los cálculos realizados mediante el Flujo de Caja Libre, se obtuvo un Valor Actual Neto de \$ 748,837.

La rentabilidad del proyecto en términos de Flujo de Caja actuales y en unidades monetarias es de \$ 748.837 (VAN), esto significa que se invierte hoy día \$ 816.603 y se recupera esa inversión más un adicional de \$ 748.837, en términos de \$ de hoy día.

5.6.3 Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TIR)

La rentabilidad de los activos del proyecto es 25.44% (TIR) y el costo de financiar esos activos es del 10.88 % (CPPC)

5.6.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

La inversión inicial en este proyecto se recupera entre el año 4 y 5; por cuanto el flujo de caja acumulado al final del año 5 es de \$183.895, mientras que al final del año 4 era tan solo de -\$62.086. Esto significa que en algún punto intermedio de estos dos años el flujo de caja acumulado fue de cero y, en consecuencia, se recuperó la inversión inicial realizada. El momento en que se recupera la inversión es a los 4.25 años.

CUADRO N° 34**PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

PRI						
Año	FC nominal	FCN acum				
0	\$ (816,603)	\$ (816,603)				
1	\$ 158,983	\$ (657,620)	PRI = 4 años + X			
2	\$ 177,188	\$ (480,432)				
3	\$ 198,061	\$ (282,371)	1 año ----- \$ 245,981			
4	\$ 220,286	\$ (62,086)	X años ----- \$ 62,086 = 0.2524 años			
5	\$ 245,981	\$ 183,895	3.0288 meses			
6	\$ 271,406	\$ 455,301				
7	\$ 302,971	\$ 758,272				
8	\$ 337,932	\$ 1,096,204				
9	\$ 376,639	\$ 1,472,843				
10	\$ 703,280	\$ 2,176,123				

Por tanto PRI nominal = 4.2524 años

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

5.6.5 Análisis de Sensibilidad

La TIR y el VAN del proyecto pueden sufrir variaciones, siendo estas positivas o negativas, en este análisis de sensibilidad se estudió las distintas eventualidades que pueden ocurrir una vez que se haya puesto en marcha el proyecto.

Este análisis es realizado para obtener los posibles escenarios como se muestra en el cuadro, los mismos que pueden perjudicar o beneficiar a la rentabilidad del Hotel Campestre; siendo la parte influyente los cambios o variaciones que tenga el país o algún factor externo de la economía del mismo como puede ser: “el alza de los costos anuales”, ya sea por inflación o falta de los recursos que afectan a los costos directos, un buen ejemplo puede ser el aumento en los costos de los materiales de construcción, y debido a que estos son indispensables para la construcción del Hotel Campestre, esto puede influir de manera negativa en el proyecto, incrementando el valor de la Inversión Inicial y alejando el periodo en que se estima recuperar la inversión.

Otro escenario posible es el de la disminución de los Ingresos, ya sea por el lado de la demanda o por reducción de precios, esta situación hace que el proyecto sea muy sensible; esto puede ser ocasionado por factores externos en el país o precios de los servicios que ofrecerá el Hotel Campestre, estos dos eventos producirán una disminución de la TIR; lo que le perjudicaría al proyecto, pero que es necesario realizarlo para poder prevenir y demostrar al inversionista diferentes tipos de escenarios y siendo así cual sería la rentabilidad por su inversión.

Adicionalmente a esto se realizó el estudio de un escenario contradictorio al planteado anteriormente; es decir cuando el proyecto tendría variables o posibles cambios positivos siendo estos una disminución de los costos directos, o un aumento de la demanda por las diferentes influencias como el incremento del turista tanto nacional como extranjero, esto traería consigo un aumento o mayor rentabilidad a la tasa de inversión o el VAN, mientras que si ocurre una disminución de costos y un aumento de la demanda al mismo tiempo, se produce el mejor escenario ya que generaría la mayor rentabilidad.

CUADRO N° 35

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

VARIABLES	ESCENARIOS		
	NORMAL	OPTIMISTA	PESIMISTA
% Crecimiento anual de ventas	10.00%	12.00%	8.00%
% inflación	3.50%	3.00%	4.00%
% de crecimiento de gastos administrativos encima de la inflación	0.50%	1%	1.50%
% crecimiento de remuneraciones	7%	6%	8%
% de endeudamiento	50%	60%	40%

RESULTADOS	ESCENARIOS		
	NORMAL	OPTIMISTA	PESIMISTA
VAN	\$ 748,837	\$ 993,116	\$ 509,263
TIR	25.44%	27.55%	22.76%
CPPC	10.88%	10.03%	11.73%
VAC	\$ 423,929	\$ 487,143	\$ 318,854
Tir recursos propios	36.95%	44.83%	30.04%
Ke apalancado	18.53%	20.23%	17.39%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: Vanessa Toledo

6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 CONCLUSIONES

- Gualea Cruz es una parroquia que posee una variedad de atractivos turísticos acompañada de un clima templado agradable para todos los turistas.
- De acuerdo a la investigación de mercado realizada se puede concluir que la mayoría de personas encuestadas no tienen conocimiento de los atractivos turísticos que posee Gualea y de las actividades que se pueden realizar.
- Para la puesta en marcha del proyecto se requerirá de una inversión inicial de \$ 801.235 donde el 50% (\$ 400.618) será financiado vía préstamo bancario de la Corporación Financiera Nacional a una tasa de interés del 10.% a un plazo de 10 años, y el 50% restante (\$ 400.618) mediante capital propio, aportado por partes iguales entre sus cuatro accionistas.
- La Tasa Interna de Retorno (TIR) según el financiamiento escogido es de 25.44%, que comparada con el Costo Promedio Ponderado de Capital 10.88% muestra al proyecto como una gran alternativa dada la diferencia entre las antes mencionadas; por otra parte se obtuvo un Valor Actual Neto (VAN) de \$ 748.837; adicional para realizar un análisis más completo se calculó la TIR de los Recursos Propios 36.95% con estos resultados se puede notar que la ejecución del proyecto sería rentable tanto

para el inversionista como para el país; la TIR de los Recursos Propios es más alta en comparación con la TIR del proyecto ya que se está financiando el proyecto con deuda barata.

- La implementación de este proyecto sería muy ventajosa tanto para el inversionista como para la parroquia de Gualea, ya que promovería el desarrollo económico y comercial, creando al mismo tiempo más fuentes de trabajo para sus habitantes.

6.2 RECOMENDACIONES

- Promocionar la parroquia por medio de la publicidad para atraer más clientes y dar a conocer este lugar turístico del Ecuador, que no ha sido debidamente explotado y desarrollado en su totalidad y con la ayuda del Municipio de Quito para fomentar el turismo en la Parroquia.
- Llevar un estricto control en cada uno de los servicios que se ofrecerán como Hotel Campestre, asegurando la calidad de cada uno de ellos, satisfaciendo las necesidades del turista más exigente.
- Estar siempre en constante innovación, realizando acciones que llamen la atención de los turistas por ejemplo: actualización de la página Web, trípticos, afiches, reportajes, entre otros.

BIBLIOGRAFÍA

1. ACERENZA, M. (2000). *Marketing de destinos turísticos*. México, México: Trillas.
2. AQUICITO. [http://www.quito.com.ec/parroquias/index.php?option=com_content&view=section&id=10&Itemid=17]
3. ARBOLEDA, G. (2001). *Proyectos, formulación, evaluación y control*. 4ta Edición. Cali, Colombia: AC Editores.
4. BACA, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. 6ta edición. México: McGraw-Hill.
5. BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. [www.bce.fin.ec]
6. BLOMMBERG. [<http://www.bloomberg.com>]
7. CASTAÑEDA, J. (2002). *Métodos de investigación*. México, México: McGraw-Hill.
8. DAMODARAN. [<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar>]
9. DIARIO EL COMERCIO. [http://www4.elcomercio.com/quito/tayos-atraen-turistas-gualea_0_597540392.html]
10. DIARIO EL TELÉGRAFO. [<http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/turismo-se-triplica-en-ecuador.html>]
11. EMERY, D. (2000). *Fundamentos de Administración Financiera*. México, México: Prentice Hall.
12. FUNDACIÓN ECOLÓGICA AMIGOS DEL BOSQUE "TULIPE - PACHIJAL. [<http://www.tulipecloudforest.org/listbirds.html>]
13. HERNÁNDEZ, C. (2001). *Fundamentos de marketing*. México, México.
14. INEC. [www.inec.gob.ec]
15. JOYAS DE QUITO: [http://204.93.168.132/~joyasd//index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=23]
16. KOTLER, P. (1998). *Fundamentos de marketing*. 8va Edición. México, México: Prentice Hall.
17. MINISTERIO DEL TURISMO ECUADOR. [www.turismo.gob.ec]

18. ROSS, S. (2000). *Finanzas Corporativas*. 8va Edición. México, México: McGrawHill.
19. SAPAG, N. (1995). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. 3ra Edición. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill
20. SAPAG, N. (1997). *Proyectos de Inversión: formulación y evaluación*. México, México: Pearson Educación
21. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS - *Tabla de Indicadores y Contenido explicativo*. [www.superdecompanias.gob.ec]
22. WESTON, J. (1996). *Fundamentos de Administración Financiera*. 10 Edición. México, México: McGraw-Hill.
23. WIKIPEDIA. [<http://es.wikipedia.org/wiki/Quintil>]
24. WIKIPEDIA. [<http://es.wikipedia.org/wiki/teoría-de-las-organizaciones.htm>]
25. [http://204.93.168.132/~joyasd//index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=23]
26. [<http://t1sn-admin-i-microambiente.blogspot.es>]
27. [<http://www.edufuturo.com/educacion.php?c=2326>]
28. [<http://www.mailxmail.com/curso/empresa/inversion/capitulo10.htm>]
29. [http://www.quito-turismo.gob.ec/index.php?option=com_content&task=view&id]
30. [<https://sites.google.com/site/e518tecnofilosofia/-que-entendemos-por-factores-sociales>]

ANEXOS

6. ¿Estaría usted interesado en que el Hotel Campestre, brindara los siguientes servicios adicionales? Por favor señale con una x.

- Fogatas
- Grupos de entretenimiento (Música, Baile)
- Discoteca
- Bar
- Hamacarios

7. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por un paquete turístico de 2 días 1 noche? Por Persona

- Menos de 30
- Entre 30 y 60
- Más de 60

8. ¿Con que frecuencia visita un complejo turístico?

- Cada semana.
- Dos veces al mes.
Una vez al mes.
- Una Vez al año.

9. A través de qué medios usted se informa de los lugares turísticos.

- Agencia de viajes
- Internet.
- Prensa-Revistas
- Amigos – Conocidos.
- Televisión.
- Otro (Por favor especifique):

10. ¿En compañía de quien asiste a un complejo turístico?

- Familia (4 personas)
- Amigos (4 personas)
Pareja.
- Otros (especifique)

11. ¿Cuenta con vehículo propio?

- SI
- NO

12. En el caso de no poseer vehículo está interesado en que el hotel ofrezca un servicio de transporte:

- SI
- NO

13. Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de transporte:

- Ida y vuelta (Quito – Hotel) de \$ 10 a 15 por persona
- Ida y vuelta (Quito – Hotel) de \$ 15 a 20 por persona
- Solo Ida (Quito al Hotel) de \$ 5 a \$ 10
- Solo regreso (Del hotel a Quito)de \$ 5 a \$10

**La encuesta ha concluido.
¡Muchas gracias por su colaboración!**