



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS.

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.

INFORME FINAL DEL PROYECTO DE DISERTACIÓN DE GRADO.

TEMA:

**“ESTUDIO PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL EN EL SECTOR
CODESA PARROQUIA VUELTA LARGA CANTÓN ESMERALDAS”.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERIA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.**

AUTOR:

LUIS JAVIER AÑAPA DE LA CRUZ.

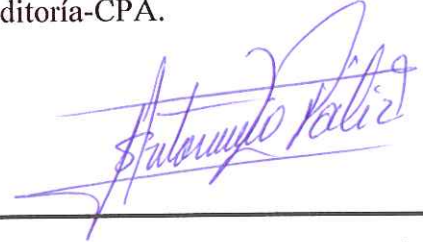
ASESOR:

DR. ANTONIO PALIZ ARGUELLO.

ESMERALDAS-ECUADOR

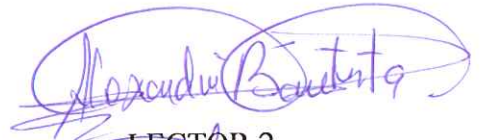
FEBRERO DEL 2012

Disertación aprobada luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE, previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría-CPA.

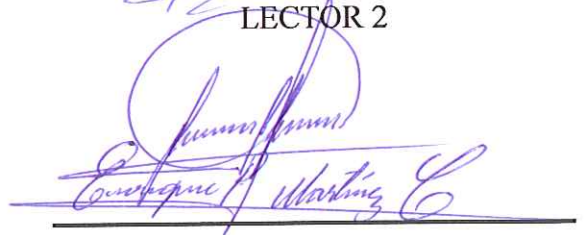


DIRECTOR DE DISERTACIÓN

LECTOR 1



LECTOR 2



DIRECTOR(A) DEL PROGRAMA

FECHA: _____

AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por permitirme hacer realidad uno de mis grandes sueños convertirme en un profesional. A mi familia que siempre me brindó todo su apoyo para salir adelante y vencer los obstáculos que se presentan durante la vida Universitaria.

Al Ing. Antonio Páliz Arguello por ayudarme con todo lo correspondiente a la tesis y por todas sus enseñanzas durante mi carrera.

A mi padre por enseñarme que la mejor herencia que me puede dejar es haberme dado la oportunidad de convertirme en un excelente profesional. A mis amigos que me apoyaron en todos los momentos y durante la realización de la tesis.

Luis Javier Añapa De la Cruz

PROLOGO

Nuestro país y en especial la Provincia de Esmeraldas posee gran cantidad de recursos naturales, los cuales la convierten en un sitio propicio, para la realización de cualquier tipo de actividad productiva, una de estas actividades son las Empresas Hoteleras dedicadas a ofrecer servicios de hospedaje a los Turistas o a las personas que quieran un lugar de descanso.

La presente Investigación es demostrar la factibilidad o no, de la creación de un Hostal en el Sector Codesa, de la capacidad intelectual y de los conocimientos adquiridos y asimilados durante el proceso de aprendizaje que se pone a prueba para el desarrollo de esta Tesis.

Para desarrollar esta Tesis conlleva diferentes procesos y etapas Investigativas, el entorno donde se va a desarrollar el proyecto, Equipos, Maquinarias, Muebles que se utilizaran en el proceso de la creación del Hostal y las diferentes informaciones obtenidas de los Hoteles y Hostales que vendrían hacer la competencia.

Con la ayuda de estas informaciones y conocimiento se ha determinado y analizado los factores que intervienen en la operación de este tipo de actividad estableciendo financieramente los costos.

Se ha contado con diferentes técnicas de investigación y herramientas de análisis financiero que han ayudado a la evaluación final del proyecto, lo cual ha servido para precisar y cristalizar la propuesta de que el proyecto es considerado factible y viable.

El desarrollo de esta tesis o proyecto, como estudiantes y futuros profesionales nos amplía la visión sobre la necesidad de crear proyectos, que ayuden a generar fuentes de empleo, activar la economía, mejorar las condiciones de vida y sobre todo impulsar el desarrollo de ciertos entornos, donde haga falta cubrir o suplir ciertas necesidades de nuestra provincia.

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio a lo largo de su desarrollo, busca una alternativa de negocio, con el objetivo de poder determinar la viabilidad de realizar este proyecto dentro de la ciudad de Esmeraldas, aprovechando las bondades naturales y oportunidades de esta provincia.

Se empezó con una investigación del lugar escogido, para nuestro proyecto (Codesa), en el que se establecieron las principales características y ventajas del Sector y de la Provincia.

Es importante como estudiante corroborar con el criterio de que el Turismo es una gran industria en la cual existen varias formas de obtener beneficios a través del desarrollo de diferentes tipos de actividades como es la creación de un Hostal que está en todas la facultades de ofrecer servicios de calidad a los diferentes clientes que buscan un lugar de descanso.

Posteriormente se realizó una investigación de mercado para sustento del proyecto, que hay un alto porcentaje de personas que están dispuestos a consumir los servicios del Hostal y de esta manera poder establecer las necesidades y preferencias de nuestros futuros clientes potenciales y adicionalmente determinar nuestro mercado objetivo.

Una vez identificado el mercado objetivo se procedió a realizar el plan de publicidad y se determinó la estrategia de publicidad 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 Hostal, los datos generales de la obra y las distribuciones y descripción de las áreas del Hostal 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 Hostal y su puesta en marcha, la estructura de financiamiento, el presupuesto de costos y gastos, flujo Neto proyectado con el que se pudo establecer los parámetros de rentabilidad, como la tasa interna de retorno.

INDICE

Portada.....	i
Aprobación.....	ii
Autoría.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Prologo.....	vi
Resumen Ejecutivo.....	vii
Índice.....	viii
Introducción.....	xiii

CAPITULO 1

1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÒN.....	1
1.1 ANTECEDENTES.....	1
1.2 PROBLEMA.....	4
1.3 JUSTIFICACIÒN.....	5
1.4 OBJETIVOS.....	6
1.4.1 Objetivo General.....	6
1.4.2 Objetivos Especifico.....	6
1.5 DESCRIPCION DEL PROYECTO.....	7
1.6 IMPACTOS.....	9
1.6.1 Impacto Económico.....	9
1.6.2 Impacto Socio Cultural.....	9

CAPITULO II

2. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÒN.....	10
2.1 DISEÑO O PLAN DE LA INVESTIGACIÒN.....	10

2.1.1	Tipos de Investigación.....	10
2.1.2	Métodos de Estudios.....	10
2.1.2.1	Método Deductivo.....	10
2.1.2.2	Método Inductivo.....	10
2.1.2.3	Método Estadístico.....	11
2.2	TÈCNICAS DE INVESTIGACIÒN.....	11
2.2.1	Informaciòn Primaria.....	11
2.2.2	Informaciòn Secundaria.....	12
2.3	POBLACIÒN Y MUESTRA DE ESTUDIO.....	12
2.4	OPERACIONALIZACIÒN DE LAS VARIABLES.....	14
2.5	Normas Èticas.....	15
2.6	Aspectos Administrativos.....	15

CAPITULO III

3.	ESTUDIO DE MERCADO.....	16
3.1	INVESTIGACIÒN DE MERCADO.....	17
3.1.1	Análisis e Interpretaciòn de los Resultados.....	17
3.1.2	Interpretaciòn de las Encuestas.....	32
3.2	CARACTERISTICA DEL MERCADO DEL PROYECTO.....	34
3.2.1	Efectos Tratado Libre Comercio u otros Convenios Internacionales....	36
3.3	FUNCIÒN DE LA DEMANDA.....	37
3.4	OFERTA DEL PRODUCTO.....	43
3.5	MERCADO PROVEEDOR.....	44
3.6	CLIENTES.....	44
3.7	MERCADO COMPETIDOR.....	44
3.8	MERCADO DISTRIBUIDOR.....	45
3.9	INFORMACIÒN QUE REPERCUTE EN LA COMPOSICIÒN DEL FLUJO DE FONDOS.....	46
3.9.1	Inversiòn.....	46
3.9.2	Costos Fijos y Variables del Proyecto.....	47
3.9.3	Estrategia Promocional del Hostal.....	48

3.9.3.1 Publicidad.....	48
3.9.4 Mobiliarios y Equipos.....	50
3.9.5 Crecimiento de la Demanda.....	51
3.9.5.1 Precio.....	56
3.10 EL CONSUMIDOR.....	56
3.11 ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÒN.....	57
3.11.1 Ciclo de vida del Producto.....	57
3.11.2 Costos.....	58
3.12 ANÀLISIS DEL MEDIO.....	59
3.12.1 Variables Externas.....	59
3.12.2 Anàlisis FODA.....	62

CAPITULO IV

4. INGENIERIA DEL PROYECTO.....	64
4.1 PROCESO DE COMERCIALIZACIÒN Y PRODUCCIÒN.....	64
4.1.1 Flujo de Proceso.....	64
4.1.2 Descripción del Proceso.....	65
4.1.3 Sistema de Comercialización.....	65

CAPITULO V

5. TAMAÑO Y LOCALIZACIÒN	67
5.1 Croquis.....	68
5.2 Planos del Hostal.....	69

CAPITULO VI

6. ESTUDIO ORGANIZATIVO Y LEGAL.....	75
6.1 Aspectos Organizacionales.....	75
6.1.1 Tramites y Permisos de Funcionamiento.....	77
6.2 Organización Estructural y Funcional.....	80
6.2.1 Manual de Funciones.....	81
6.2.2 Misión, Visión y Objetivos.....	83

6.2.3	Nombre.....	84
6.2.4	Logo.....	84
6.2.5	Propuesta de Venta.....	84
6.2.6	Sistema de Telefonía.....	84
6.2.7	De las Actividades Turísticas y de Quienes las Ejercen.....	86

CAPITULO VII

7.	ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	89
7.1	PRESUPUESTO DE INVERSIÓN.....	90
7.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	95
7.3	RESUMEN DE GASTOS.....	96
7.4	FINANCIAMIENTO.....	98
7.5	TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	100
7.6	ESTADO FINANCIERO INICIAL.....	104
7.7	DETERMINACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.....	105
7.8	DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS.....	105
7.9	RESUMEN DE DEPRECIACIÓN.....	109
7.10	RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS.....	110
7.11	PRONOSTICO DE VENTA MENSUAL.....	111
7.12	INGRESOS Y COSTOS PROYECTADOS DEL HOSTAL.....	112
7.13	DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	113
7.14	FLUJO PROYECTADO.....	115
7.15	INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....	117

CAPITULO VIII

8.	ANÁLISIS DE IMPACTO.....	119
8.1	IMPACTO SOCIAL.....	120
8.2	IMPACTO ECONÓMICO.....	121
8.3	IMPACTO GLOBAL DEL PROYECTO.....	122

CONCLUSIÒN.....	123
RECOMENDACIÒN.....	125
FUENTES DE INFORMACIÒN.....	126
ANEXOS.....	128

INTRODUCCIÓN

Previa a la creación de esta Tesis Proyecto de Inversión, es necesario llevar a cabo todos los

Estudios pertinentes, para poder determinar su viabilidad.

Sin duda el Turismo es una de las actividades productivas mas importante en el desarrollo de la Provincia de Esmeraldas, aunque la mayor concentración se da en Atacames, Tonsupa u otros lugares existe la posibilidad de desarrollo en otros sitios que pueden reunir las mismas condiciones como es el balneario de Las Palmas ubicado en la misma ciudad de Esmeraldas, donde se puede desarrollar el Turismo de Playa, Sol, Arena etc.

La idea de crear un hostel en el Sector de Codesa surgió de la necesidad de ofrecerles a las personas o turistas que llegan por el Terminal Terrestre, la posibilidad de disfrutar del descanso y comodidad, para que no tenga necesidad de ir a otro lugar más lejos para encontrar un sitio de Hospedaje.

Es de gran importancia analizar todas las posibilidades Positivas y Negativas que se presentan en el Sector de Codesa, realizando un diagnostico de las oportunidades y debilidades que se pueden observar previos a la implementación del servicio de Hospedaje.

Este documento es el resultado de esa Investigación, la misma que está organizada y sistematizada en capítulos, siguiendo en orden las diferentes temáticas específicas del proceso, que va desde el planteamiento del problema, recolección de la información, hasta las conclusiones finales del Proyecto.

El capítulo I, es el Marco Contextual del Proyecto, el cual hace referencia al planteamiento metodológico de la Investigación es decir el proyecto de Investigación en donde se identifica y delimita el problema a resolver, se establece la justificación y la importancia que tiene el proyecto y sus respectivos objetivos.

El capítulo II, corresponde a la Metodología de la Investigación, se detalla el tipo y el diseño de investigación que serán aplicados en la recolección de la información.

El capítulo III, corresponde el Estudio de Mercado, donde se identifica las oportunidades que dan origen al proyecto, a través de la detección de demandas y de las características que definen los bienes y servicios que se proponen y la segmentación de mercado.

El Capítulo IV, es la Ingeniería del Producto en el que se indica el proceso operativo y la Comercialización del servicio del Hostal.

El Capítulo V, es el Estudio de Tamaño y Localización, donde se indicara la propuesta de ubicación del hostal.

El Capítulo VI, detalla los aspectos organizacionales y legales de cómo va estar constituida y administrada la empresa, en conjunto con el recurso Humano que permita funcionar de manera optima conforme lo propuesto del proyecto.

El Capítulo VII, enfoca toda la información Económica y Financiera que permitirá determinar la factibilidad del proyecto, se describe los Indicadores Económicos del país, se establece el monto de la Inversión Inicial, las fuentes de financiamiento, los Presupuestos de Ventas, Costos Indirectos, Flujo de Caja que orienta los movimientos de Ingresos y Egresos del Efectivo y se concluye con la Evaluación de los Indicadores Económicos del negocio, junto con un análisis de rentabilidad que se ajustara a las necesidades que se presenten conforme al manejo de la Inversión, sea está sujeta a Créditos Financieros o con recursos propios.

El Capítulo VIII, analiza los Impactos que tendrá el Proyecto desde diferentes enfoques, cultural, social, educativo y económico que influyen en el éxito del proyecto conforme con su entorno. Por último se concluye este trabajo Investigativo, planteando conclusiones y Recomendaciones que deberán ser tomados en consideración durante el proceso de ejecución del Proyecto.

Como Autor de este Trabajo de Investigación espero haber contribuido a la solución del problema y cubrir con una necesidad social y Educativa, que contribuya como fuente Bibliográfica de la Institución, por lo que asumo el compromiso y responsabilidad para socializar a los destinatarios.

CAPITULO 1

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 ANTECEDENTES

El Ecuador por ser un País turísticos que posee grandes extensiones de vegetación de flora y fauna y las hermosas playas que se pueden encontrar en las costas de Ecuador son las atracciones que se muestra al mundo, lo cual representan uno de los principales ingresos económicos debido a la gran afluencia de turistas que visitan sus playas.

Esmeraldas conocida como la provincia verde visitada por muchos turistas nacionales y extranjeros. Sus principales atractivos son: la variedad de playas que posee, y que son visitadas cada año por miles de turistas cuyos destinos más frecuentes son: Atacames, Súa y Tonsupa debido a que cuentan con una infraestructura acorde a las necesidades del turista.

Sin embargo, la ciudad de Esmeraldas Capital de la Provincia, no dispone de los grandes hoteles como los tienen en otras playas de gran concurrencia, eso permite que muchos de los turistas prefieran buscar otros sitios con mejores comodidades.

La actividad turística en la provincia es uno de los principales fuentes de ingreso, pero la imagen que tienen los turistas que vienen a Esmeraldas, es solamente de las playas, no relacionan a la ciudad como una atracción turística, es porque no se ha prestado interés por parte de las autoridades, para resaltar o contribuir al mejoramiento urbanístico, tomando en consideración que la ciudad posee una playa que es de igual de hermosa como las otras, esto no permite que las personas que lleguen puedan conocer las diferentes atracciones que tenemos como: playa, gastronomía, sitios referenciales de la ciudad y hasta una vida nocturna llena de diversión.

Actualmente la ciudad cuenta con una gran obra vial que es el Puente sobre el río Esmeraldas, que une a Esmeraldas con Tachina, facilitando el transporte y afluencia de las personas del sector Norte de la Provincia, y si a esto destacamos que contamos con un Terminal Terrestre, podríamos decir que la ciudad va cambiando su fisonomía, sería de aprovechar, que quienes están a cargo del adcentamiento urbano colaboren para mejorar la

imagen de nuestro Cantón y potencialicen sus actividades a favor de quienes están inmersos en el turismo.

El sector de Codesa al Sur de la ciudad, se ha convertido en un sector geográfico estratégico, desde el punto de vista comercial, de servicios, y de pequeña producción, casi que esta asentado el 35% de las actividades económicas de la ciudad, pero su ordenamiento urbanístico es un caos, aquí se encuentra ubicado el Terminal terrestre, que da abasto a 27 Cooperativas de Transporte Provincial e Interprovincial, y que aproximadamente mueve un flujo de pasajeros de unas 10.000 a 12.000 personas diarias, de estas el 35% son de los diferentes Cantones de la Provincia, cuyas actividades son: trámites en Instituciones, visitas a familiares, adquisición de: víveres, productos para negocios, materia prima, venta de productos agrícolas, estudiantes y otros, y algunos de estos no consiguen realizar sus actividades que deben realizar en un solo día, lo que representa pasar una noche en algún Hotel, Residencia u Hostal, donde cuyo costo no sea elevado. Otras personas que vienen de Provincias también vienen por situaciones similares, pero aquí existe una diferencia, que ya nos encontramos con turistas que desean pasar uno o más días hasta llegar a su lugar de recreación, y estos también buscan un alojamiento, que sea cómodo y a un precio justo.

En este sector de Codesa actualmente no existe un lugar, para cubrir y ofrecer este tipo de servicio, las personas se van al centro de la ciudad a buscar estos servicios, pero si existiera un lugar que brinde las condiciones necesarias, y que esté ubicado al frente de este Terminal, sería un complemento favorable para aprovechar la demanda de personas que están necesitadas de hospedaje pasajero.

La construcción del Terminal Terrestre de Esmeraldas es una obra de trascendental importancia ha permitido a la población, tener nuevas oportunidades para la inversión y generar fuentes de trabajo para paliar en algo los problemas de desempleo que vive la Provincia y los sectores que conforman el sector de Codesa.

En la actualidad el Nuevo Puente sobre el Río Esmeraldas, atraerá afluencia de personas del Norte de la Provincia, las cuales su destino será el Terminal Terrestre, esto representa la necesidad de contar con una infraestructura de hostales y hoteles que puedan solventar las necesidades de alojamiento.

El sector de Codesa (Barrios Propicia II, Propicia III y Propicia IV) conocido así, por estar ubicada la Fabrica de Contrachapados, y es el lugar donde se encuentra ubicada el Terminal Terrestre, además de ser la principal vía de acceso para el ingreso de la ciudad, desde todos los lugares del Ecuador, y al no contar con hoteles y hostales que puedan aportar para poder brindar el servicio de hospedaje a toda una gran demanda potencial de turistas, a hecho que se plantee un Estudio de Factibilidad, para la creación de un Hostal frente al Terminal Terrestre, en el Sector de Codesa en el Cantón Esmeraldas Parroquia Vuelta Larga.

1.2 PROBLEMA

La gran afluencia de personas que vienen de distintos lugares del Ecuador y de la provincia, no cuentan con un lugar cercano del Terminal Terrestre, donde puedan alojarse o permanecer por un lapso corto de tiempo, como lo existía cuando los terminales de las diferentes cooperativas, se encontraban en el centro de la ciudad. La falta de estos servicios encarece el costo de estadía de los visitantes, pues muchas veces deben quedarse en lugares apartados, y los costos de las carreras de taxi se vuelven costosos.

El Terminal Terrestre se convierte en una oportunidad para quienes deseen invertir en infraestructura hotelera, servicios, comercio y turismo, además de una posibilidad de alojamiento para quienes vienen a la ciudad de Esmeraldas por diferentes aspectos, pues al momento no estamos aprovechando el potencial de la demanda, que nos ofrece esta infraestructura donde se ubican los transportes de pasajeros, y que se debería aprovechar la potencialidad que nos ofrece las diferentes Cooperativas de Transporte.

Por esta razón se plantea el Estudio para la Creación de un Hostal en el sector Codesa Cantón Esmeraldas Parroquia Vuelta Larga que ayude a impulsar al sector turístico, de servicios, para generar empleos e impulsar el desarrollo de la provincia.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Esmeraldas es una provincia que cuenta con una extensa vegetación, de bosques tropicales de paisajes y playas hermosas, que hacen que esta provincia sea un lugar atractivo por excelencia para los turistas, también posee una infraestructura hotelera en casi todos los sitios turísticos.

Sin embargo, la ciudad de Esmeraldas tuvo dos factores que alteraron la rutina diaria de los esmeraldeños, la una fue la creación del Terminal en el Sector de Codesa, y la otra fue la reorganización de los terminales de Buses de pasajeros interprovinciales y provinciales, perjudicando a las personas que llegan de diferentes puntos y que no tienen un lugar cerca dónde hospedarse, lo que incurre en un gasto más en su presupuesto de viaje, pues tienen que trasladarse al centro de la ciudad para poder satisfacer sus necesidades.

Si podemos darnos cuenta, en el sector donde se ubica el Terminal, existe pocos sitios de Hospedaje como residencia, pensión, hostel u hotel, donde pueda la gente que llega de otros lugares hospedarse, en especial cuando se llega a horas de noche o en la madrugada, esto provoca inseguridad para los turistas, además, en este sector donde es el cruce de entrada y salida de la ciudad, no se ha aprovechado para poder instalar un Hotel, que permita a algunas personas utilizar estos servicios.

Con el presente tema de Investigación se pretende desarrollar e impulsar el sector de Codesa mediante la creación de un Hostal que le permitirá mejorar la imagen del sector y el impulso turístico y económico del sector y de la ciudad y de la provincia.

Habrá que desarrollar una promoción a nivel nacional, que es muy importante en este Proyecto, ya que se dará a conocer el sector de Codesa y de la Provincia, debido a la gran afluencia de turistas que ingresan por el Terminal Terrestre, además se manifiesta la cordialidad y la hospitalidad de su gente, que son otras características que hacen que los turistas o las personas que visiten puedan llevarse un recuerdo lindo de esta hermosa tierra.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 GENERAL

Crear un hostel en el sector del Terminal de Transporte de pasajeros, para abastecer de hospedaje a las personas que llegan de diferentes sitios de la provincia o del país, y contribuir a su seguridad, descanso y apoyo en el desarrollo de sus tareas o actividades que vayan a cumplir.

1.4.2 ESPECIFICO

- Realizar una investigación, para levantar un diagnóstico sobre las ventajas y desventajas que tendría la construcción del hostel en el sector de Codesa junto al Terminal Terrestre.
- Elaborar una propuesta administrativa y operativa para que la empresa funcione eficiente y eficazmente.
- Determinar la inversión requerida para la creación del hostel, que permita demostrar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

1.5 DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

A pesar de que la Provincia es un lugar turístico, no ha existido una iniciativa de las empresas privadas para invertir y construir nuevos servicios turísticos como hostales y hoteles que ofrezcan a los turistas un lugar para su estadía aprovechando un lugar estratégico como es el Terminal Terrestre que está ubicado en el sector sur de la Ciudad de Esmeraldas.

El Estudio para la creación de un Hostal en el Sector de Codesa, es un proyecto que será creado para satisfacer las necesidades de los clientes, el proyecto brindará un servicio de hospedaje de calidad a los turistas con cómodas habitaciones y costo accesibles al turista, aunque se limite en ciertos servicios en comparación con un hotel, también se incentivará a los turistas a recrearse de los paisajes que tiene la ciudad el cual se le brindará folletos de los lugares que puedan visitar.

Dentro de la propuesta Administrativa Operativa, contará con una estructura jerárquica vertical, puesto que es una alternativa de organización muy eficiente que si es bien aplicada crea líneas de comunicación efectiva a los más altos niveles y además en el transcurso de la implementación y ejecución del proyecto servirá para canalizar las opiniones de todo el personal.

El área Administrativa se encargará en cuanto al aspecto administrativo, en el manejo de los recursos ya sean estos económicos, humanos y materiales que son los aspectos relevantes que tendrá el administrador de buscar alternativas de mejoras, estar en contacto constante con los empleados, viendo sus necesidades y la de los clientes para que de esta manera pueda estar preparado para brindar un servicio de calidad a los clientes.

El área operativa comprenderá todo en cuanto a su funcionamiento, es decir contar con recursos económicos, una infraestructura, servicios básicos, personal capacitado, habitaciones acondicionadas de acuerdo a las necesidades del cliente, todos estos aspectos serán considerados en la ejecución y aplicación del proyecto para ofrecer un servicio de calidad a los clientes.

La inversión representa el factor primordial para ejecutar todo proyecto o toda actividad económica, para la ejecución de este proyecto no es la excepción por lo tanto se buscará los medios necesarios para captar su financiamiento, buscando las mejores alternativas de préstamos ya sea en entidades financieras o cualquier otra entidad que desee invertir y que las tasas de interés y el tiempo de pago sea el más idóneo.

Por lo tanto se establecerá el correcto funcionamiento del área financiera, cuidando los costos y gastos en los que la empresa va a incurrir para su operación diaria. Dentro de las funciones se encuentra el fijar los sueldos del personal y elaborar la nómina de los trabajadores para luego realizar los respectivos pagos y se realizará las respectivas declaraciones respecto al fisco, municipio y demás tasas que deban cubrirse para la ejecución normal del negocio.

1.6 IMPACTOS

1.6.1 IMPACTO ECONÓMICO

El presente proyecto beneficiará directamente e indirectamente a la población del sector de Codesa, mejorando la economía de dicho lugar, donde la infraestructura hotelera, es considerada como parte del turismo y genera directa e indirectamente fuentes de empleo, y posibles perspectivas de incrementar nuevos proyectos de este o mejores, donde los beneficiarios será la población del sector de Codesa.

1.6.2 IMPACTO SOCIO CULTURAL

Este proyecto tendrá repercusión en el desarrollo de la sociedad en la creación de fuentes de empleo, como posibilita lograr una interrelación entre culturas, lo que nos da una posibilidad de intercambiar actitudes e idiosincrasias, para aumentar los lazos entre hermanos y el respeto a sus formas de vida. También, nos permite difundir nuestro folklor, artesanía y sobre todo ser quienes difundamos nuestra maravillosa tierra, en todos sus aspectos, naturales, gastronómicos y ecológicos.

Es importante mencionar que los habitantes del sector de Codesa, son una mezcla de razas: negra, montubia, chola e india, esto ha creado y se caracterizan por ser gente amable, siempre presta a ayudar y buscar mejoras para su localidad, es así que la implementación de nuevos proyectos en la zona podría generar grandes beneficios, como dar a conocer las costumbres y tradiciones de nuestra provincia a los turistas, las artesanías elaboradas con materiales de la zona, las comidas típicas y de más riqueza cultural que posee serán aspectos importantes para dar a conocer al país y porque no decir al mundo.

CAPITULO II

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 DISEÑO O PLAN DE LA INVESTIGACIÓN

Su función consiste en realizar la recopilación de información y obtener datos reales de libros, internet, etc. sobre el tema de investigación a desarrollarse y también los métodos y técnicas que se van a utilizar en el proceso.

2.1.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

El tipo de investigación a aplicarse en este proyecto será el **Descriptivo**, por lo que se basa en criterios de situaciones reales que se han de experimentar durante el desarrollo del estudio para la creación del Hostal en el sector de Codesa. Todos los datos, resultados e información que se recopilen en el transcurso del proceso, será relevante la importancia que tendrá para la formulación y constitución de este proyecto.

2.1.2 MÉTODO DE ESTUDIOS

2.1.2.1 MÉTODO DEDUCTIVO

Este método se aplicará primeramente debido a que se analizará desde un punto de vista más general del entorno que rodea a la elaboración del estudio para este proyecto, ya que al realizar la observación cuidadosa y crítica permitirá obtener datos del Sector de Codesa para analizar y dar un criterio del problema.

2.1.2.2 MÉTODO INDUCTIVO

Este método permitirá recoger los datos necesarios del sector de Codesa de los aspectos más específicos del desarrollo del estudio, de la rentabilidad que puede tener la creación del Hostal el sector de Codesa, además la recopilación de datos del número de pasajeros que ingresan a la ciudad o vienen por turismo.

2.1.2.3 MÉTODO ESTADÍSTICO

El análisis estadístico previsto está compuesta básicamente por todos los elementos indispensables para la creación, y ejecución del proyecto del Hostal los cuales formaran parte de este análisis estadístico, los resultados que se obtendrán mediante encuestas y entrevistas de esta investigación serán demostrados en representación gráfica y representando los resultados en porcentajes para luego poder dar un análisis a cada una de sus preguntas que se lograra obtener dentro de esta investigación.

2.2 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

2.2.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

Son las técnicas que nos proporcionará la investigación científica para recolectar la información primaria de los cuales se aplicarán los siguientes. Entrevista, Observación, Encuesta.

ENTREVISTA

Se aplica entrevista a los inversionistas que proporcionen la información relevante y necesaria para este proyecto, todo esto con el fin de obtener la información correspondiente y los criterios de todas las fuentes posibles existentes, para tener un estudio más fidedigno y completo.

OBSERVACIÓN

Siendo un problema de la investigación las acciones fundamentales para el investigador, esta técnica es de mucha ayuda ya que permitirá obtener información directa y del campo en estudio, por tal motivo se realizará una observación minuciosa y permanente a los hechos y acontecimientos del problema, de tal forma que se pueda observar técnicas, y aspectos relevantes para captar información para el desarrollo de la presente investigación.

Mediante la observación se puede determinar las diferentes costumbres y tradiciones del sector de Codesa, Parroquia Vuelta Larga, así como también las condiciones de vida de la comunidad y la potencialidad de los destinos turísticos.

ENCUESTAS

En esta técnica la información será proporcionada de manera directa e individual de quienes forman parte de la muestra de investigación, es decir los habitantes del sector de Codesa Parroquia Simón Plata Torres, a los pasajeros que llegan al terminal Terrestre y a quienes visitan por turismo la Provincia. Esto permitirá conocer, sus preferencias y comentarios y punto de vista con respecto a la creación del Hostal en el sector de Codesa.

Tipo de encuesta:

- Preguntas cerradas (estructuradas)
- De alternativa constante
- Opción múltiple

2.2.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA

Se ha recopilado toda la información necesaria de libros, documentos, revistas, folletos, leyes y páginas web, entre otros, para llevar a cabo el desarrollo del proyecto de investigación.

2.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE ESTUDIO

Para la elaboración de esta investigación se ha determinado, la población o habitantes del sector de Codesa, perteneciente a la parroquia Simón Plata Torres sector sur de la ciudad de Esmeraldas, que es el asentamiento población que más cercanos esta al Terminal Terrestre de Esmeraldas, para que opinen sobre la posición estratégica del Hostal, además, se indagará a los pasajeros que llegan de diferentes puntos del país y de la provincia, para conocer sus necesidades y finalidad del arribo a la ciudad.

Otra población está dirigida a los turistas que vienen fuera de la ciudad, e internamente de Esmeraldas que también ocupan el servicio de hospedaje.

Lamentablemente no existe una información estadística oficial, por parte del Ministerio de Turismo referente al movimiento anual del turismo a la ciudad de Esmeraldas, la información que se está manejando en las Cámara de Turismo, está basado solamente en la ocupación habitacional de la plaza hotelera de la ciudad de Esmeraldas, y que según datos de ésta Institución, vienen un aproximado de 7000 a 8000 turistas al año, como también por otras actividades y se hospedan en los diferentes Hoteles, Hostales y Residencias.

SELECCIÓN DE LA MUESTRA

N	Población	7000
D	Desviación	0,5
Z	Nivel de Confianza	1,96
e	Error	0,06

$$N * D^2 * Z^2$$

$$\frac{N * D^2 * Z^2}{(N-1) * e^2 + d^2 * Z^2}$$

$$\frac{(7000) * (0,5)^2 * (1,96)^2}{(7000-1) * (0,06)^2 + (0,5)^2 * (1,96)^2} = \frac{6722.80}{26,1568} = 257$$

Se ha obtenido una muestra de 257 personas que se encuestaran a los Turistas Externos e Internos que visitan Esmeraldas ya sean estas por Turismo o por cualquier otra actividad y que se encuentran diariamente en el Terminal terrestre, así como, a diferentes turistas que visitan las playas de Esmeraldas.

2.4 DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

OBJETIVOS	VARIABLES	DEFINICIÓN	INDICADORES	FUENTES
Realizar una investigación, para levantar un diagnóstico sobre las ventajas y desventajas que tendría la construcción del hostel en el sector de Codesa junto al Terminal Terrestre.	Investigación de Mercado Codesa	Es la técnica que nos permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para posteriormente interpretarlos y hacer uso de ellos. Lugar de referencia para la Construcción del hostel.	-Oferta -Demanda -Precio -Número de personas que trabajan y la actividad que desempeñan.	Encuestas Entrevistas Encuesta
Elaborar una propuesta administrativa y operativa para que la empresa funcione eficiente y eficazmente.	Administración	Es la aplicación del proceso administrativo donde se establece la toma de decisiones y solución de problemas.	-Elaboración de planes de trabajo. -Asignación de actividades. -Informe de actividades.	Entrevista -Empleados -Administradores.
	Operativa	Establecer claramente lo que vamos a hacer, el orden en que lo haremos, las responsabilidades que cada uno tendrá, los recursos que necesitaremos para hacerlo y el tiempo en que debemos cumplirlo.	-Capacidad Instalada -Números de Empleados -Manual de Funciones	-Supervisión -Entrevistas
Determinar la inversión requerida para la creación del hostel, que permita demostrar la viabilidad económica y financiera del proyecto.	Inversión	Factor primordial para ejecutar todo proyecto o toda actividad económica.	-Flujos -P:R:C -Tir -Van	-Bancos o Entidades Financieras

2.5 NORMAS ÉTICAS

Para mantener la confiabilidad de los datos o de la información obtenida, se considera la incidencia turística del sector de Codesa y de la Ciudad de Esmeraldas en el que se hará constar lo necesario y guardando absoluta reserva de la información confidencial a lo que haya tenido acceso para la ejecución del trabajo investigativo.

2.6 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Recurso Humano

Para este trabajo de investigación integrara el asesor de Tesis, el estudiante Investigador y la colaboración de personas que tengan conocimiento a la problemática del tema de Proyecto.

Materiales utilizados:

Se utilizarán los siguientes materiales

- ✓ Lápiz
- ✓ Borrador
- ✓ Libros
- ✓ Resma de papel
- ✓ Folletos
- ✓ Tinta de impresión
- ✓ Flash Memory
- ✓ Carpetas

RECURSO TÉCNICO

- ✓ Cámara fotográfica
- ✓ Computadora

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado posee una serie de factores que intervienen en el desempeño de un mercado específico, con la finalidad de poder tomar decisiones necesarias en relación con el cumplimiento del proyecto.

El Estudio de Mercado se refiere el análisis de la oferta y la demanda que determinan el comportamiento de la industria del turismo tanto a nivel nacional como internacional, sin embargo, en el caso de la presente investigación se dará énfasis al consumidor nacional, dadas las características del hostel que se desea implementar.

En lo concerniente al entorno nacional, se analizará el comportamiento del turismo interno, la producción del sector turístico y su contribución en la economía.

Para incursionar en el mercado de servicios Hoteleros, y obtener un margen de ganancias a bajos costos, es necesario tomar en cuenta una serie de factores que son determinantes para la elaboración de cualquier proyecto a realizar, nuevo o existente, entre los cuales se encuentra el proveedor y competidor ya que son los aspectos principales que intervienen en el mercado y en el desarrollo de un proyecto.

El factor principal al cual se debe tener una mayor atención y cuidado es el competidor, porque solo conociendo nuestra competencia podemos determinar o estudiar cuáles son sus debilidades y fortalezas para poder competir con ellos de manera efectiva y así de esta manera permitir la implementación de estrategias para brindar al cliente el mejor servicio.

3.1 INVESTIGACION DE MERCADO

3.1.1 ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS

TABULACIÓN

La base de nuestro proyecto es encontrar o inferir los gustos, preferencias y necesidades de los turistas o personas y hacer de su estadía un momento agradable.

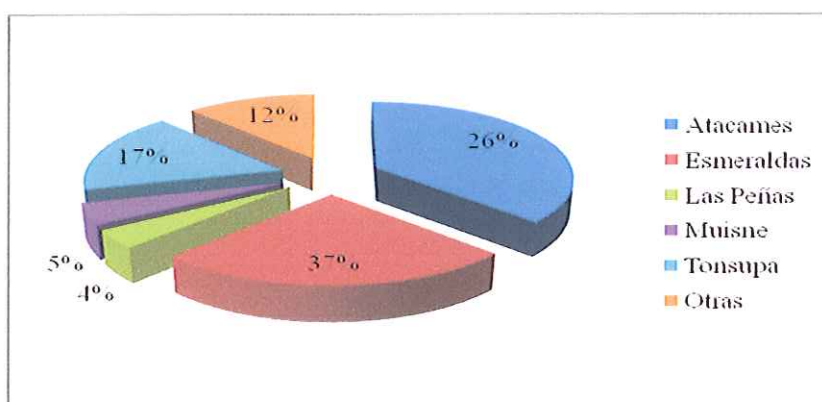
ENCUESTAS DIRIGIDOS A LOS TURISTAS INTERNOS EXTERNOS

1. ¿Qué sitios turísticos usted visita con mayor frecuencia al llegar en la provincia de Esmeraldas?

Cuadro N° 1

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Atacames	74	26%
Esmeraldas	51	37%
Las Peñas	8	4%
Muisne	9	5%
Tonsupa	34	17%
Otras	24	12%
Total	200	100%

Gráfico N° 1



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

Análisis.- El 37% de los turistas Internos acuden a la playa de Esmeraldas, y de los turistas Externos encuestados el 26% visitan con frecuencia a Atacames, el 4% acude a las Peñas,

el 5% acude a Muisne, el 17% acuden a las playas de Tonsupa y el 12% prefieren otros lugares o sitios de Esmeraldas.

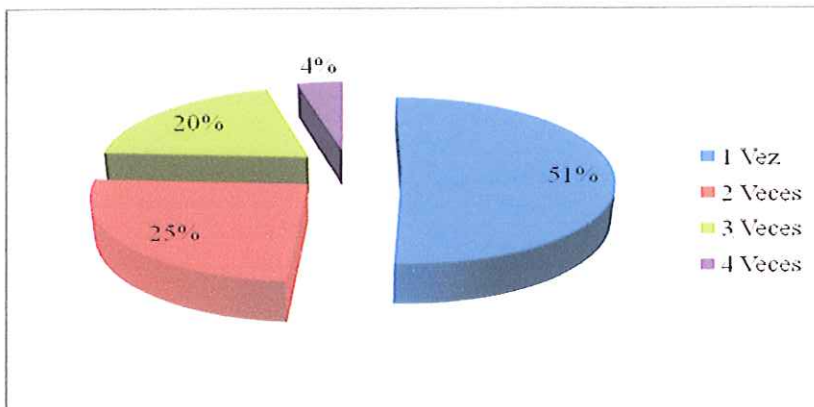
Esto significa que a los turistas externos tienen preferencias a las playas de Atacames ya que representa el 26% de los que prefieren este sitio turístico de los cuales el 37% de los turistas internos prefieren el balneario de las Palmas por su cercanía.

2. ¿Si no es la primera ¿Cuántas veces nos ha visitado anteriormente?

Cuadro N° 2

Variables	Frecuencia	Porcentaje
1 Vez	51	51%
2 Veces	25	25%
3 Veces	20	20%
4 Veces	4	4%
Total	100	100%

Gráfico N° 2



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

Análisis.- El 51% de los turistas encuestados salen una vez al año, el 25% salen dos veces al año y el 20% salen tres veces al año.

Significa que el 49% de los turistas seguramente regresara a las diferentes playas de Esmeraldas y se hospedarán en los mismos Hoteles y Hostales acudirán al mismo

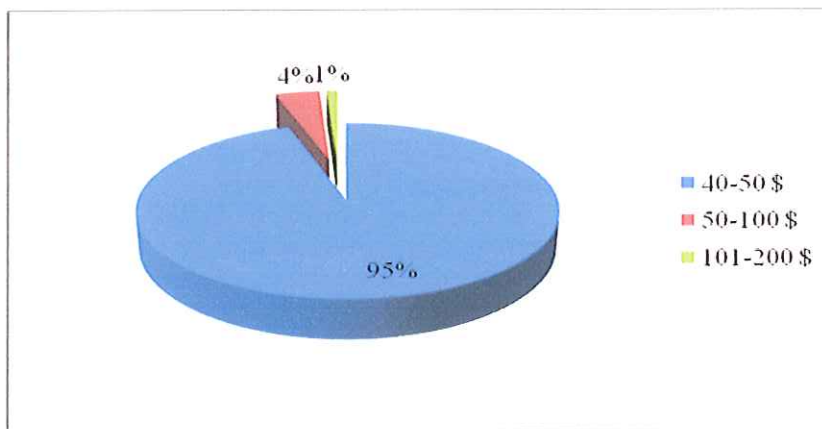
restaurante, siempre que los servicios que se puedan ofrecer sean buenos y acordes a la necesidad del cliente.

3. ¿Cuánto es el presupuesto de gasto por persona?

Cuadro N° 3

Variables	Frecuencia	Porcentaje
40-50 \$	190	95%
50-100 \$	8	4%
101-200 \$	2	1%
Total	200	100%

Gráfico N° 3



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

Análisis.- El 95% de los turistas gastan en cada visita en la provincia de Esmeraldas entre 40-50 dólares, el 4% gastan entre 50-100 dólares y el 1% de los turistas gastan entre 101-200 dólares.

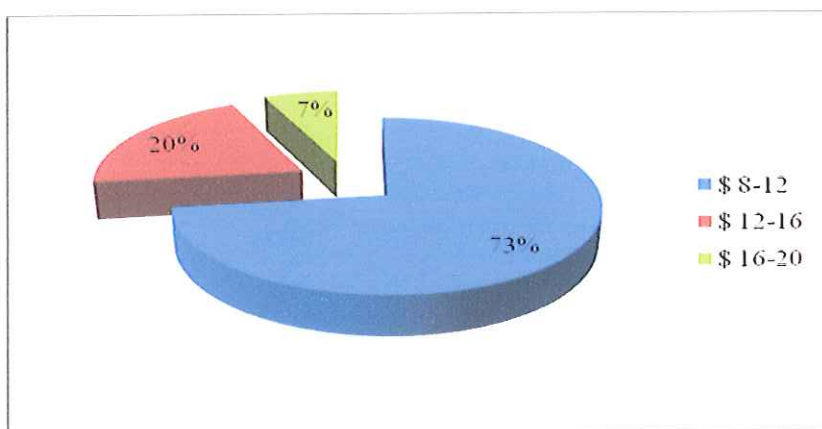
El 47% de 7000 turistas al Año, son 3290 turistas los mismos que consumen bienes y servicios en Esmeraldas en un promedio de 90 dólares por turistas.

4. ¿Qué tarifa diaria por persona estaría dispuesto a pagar por hospedarse en una habitación de un Hostal?

Cuadro N° 4

Variables	Frecuencia	Porcentaje
\$ 8-12	112	73%
\$ 12-16	31	20%
\$ 16-20	10	7%
Total	153	100%

Gráfico N° 4



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

Análisis.- El 73% de los turistas encuestados están dispuestos a pagar \$ 8-12 dólares por un lugar de hospedaje, el 20% de los encuestados prefiere pagar \$ 12-16 dólares y el 7% de los encuestados prefiere pagar \$ 16-20 dólares por un lugar de hospedaje.

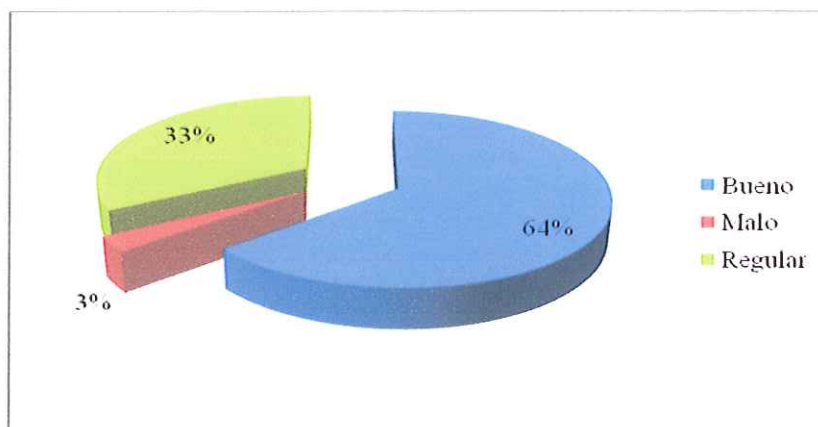
Significa que el 73% si está dispuesto a pagar por un lugar de hospedaje entre 8 y 12 dólares debido a que es accesible el hospedarse a ese precio siempre y cuando la atención y el servicio sean buenos.

5. ¿Cómo considera las vías de acceso a Esmeraldas?

Cuadro N° 5

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bueno	64	64%
Malo	3	3%
Regular	33	33%
Total	100	100%

Gráfico N° 5



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

Análisis.- El 64% de los turistas encuestado consideran que las vías de acceso de Esmeraldas son buenas y el 33% considera que es regular.

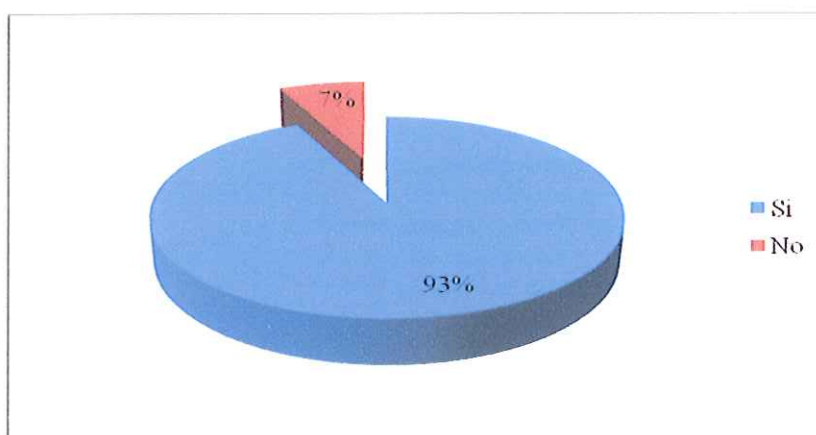
Significa que para los turistas externos las vías de acceso en Esmeraldas son buenas y que no tienen ningún inconveniente en cuanto a ese aspecto razón por lo que los turistas optan por venir a las diferentes playas de Esmeraldas para su descanso y estadía.

6. ¿Los servicios existentes en Esmeraldas como Hoteles y Hostales satisfacen sus necesidades?

Cuadro N° 6

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	93	93%
No	7	7%
Total	100	100%

Gráfico N° 6



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

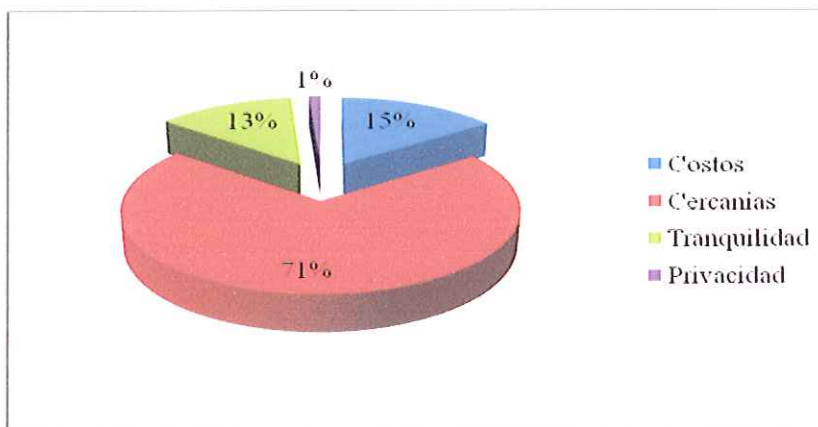
Análisis.- El 93% de los turistas encuestados considera que los Hoteles y Hostales que existen en los diferentes sitios turísticos de esmeraldas si satisfacen sus necesidades en calidad y servicios por lo que siempre están entre las primeras opciones por parte de los turistas el de visitar Esmeraldas y sus playas que son los principales atractivos que posee nuestra provincia.

7. ¿Por qué visita o visitaría usted Esmeraldas?

Cuadro N° 7

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Costos	27	15%
Cercanías	125	71%
Tranquilidad	23	13%
Privacidad	2	1%
Total	177	100%

Gráfico N° 7



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

Análisis.- El 15% de los turistas encuestados visitan o visitarían los balnearios de Esmeraldas por los costos, el 71% considera por la cercanía, el 13% considera por la tranquilidad y el 1% de los turistas encuestados considera que visita o visitaría por la privacidad.

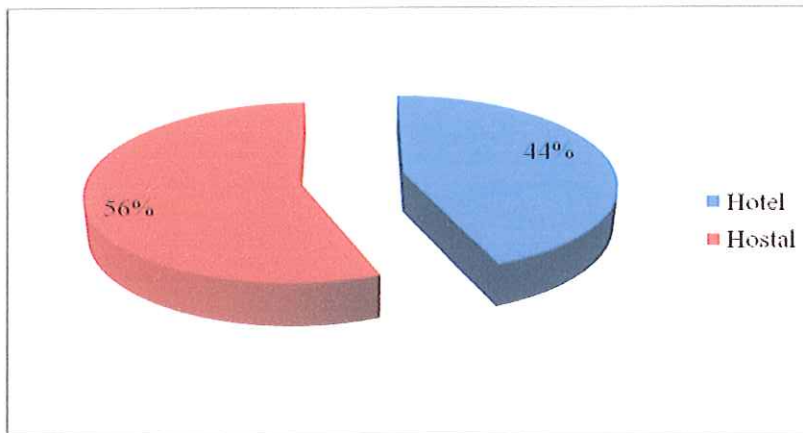
Significa que la mayor parte de los turistas visitan los sitios turísticos de esmeraldas por la cercanía que les resulta son las razones principales que toman en consideración los turistas.

8. ¿Qué tipo de servicios de hospedaje cubren sus expectativas?

Cuadro N° 8

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hotel	88	44%
Hostal	112	56%
Total	200	100%

Gráfico N° 8



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

Análisis.- El 44% de los turistas encuestados considera que los servicios de hospedajes que cubren sus expectativas son los Hoteles y el 56% prefieren los Hostales porque consideran que es más económico.

Significa que los turistas prefieren más los servicios hoteleros por la calidad y la atención que se les brinda y por lo tanto optan hospedarse en Hoteles, y otros que prefieren optar por un Hostal de acuerdo a la disponibilidad que tenga para pagar ya que para ellos el de disfrutar junto a sus familias y amigos es lo primordial y no tanto el lugar en que se hospeden.

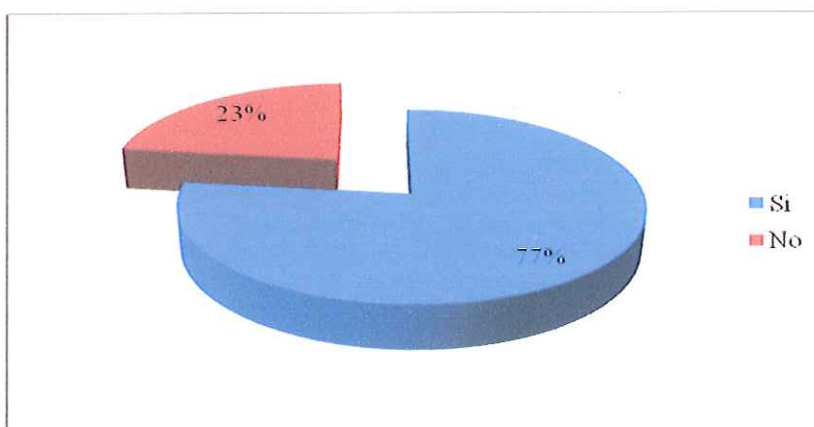
ENCUESTAS DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL SECTOR DE CODESA

1. ¿Cree usted que la implementación de un proyecto de creación de hostel en el sector de Codesa mejorara la situación Socio-Económica de la población?

Cuadro N° 1

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	44	77%
No	13	23%
Total	57	100%

Gráfico N° 1



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Habitantes Sector Codesa

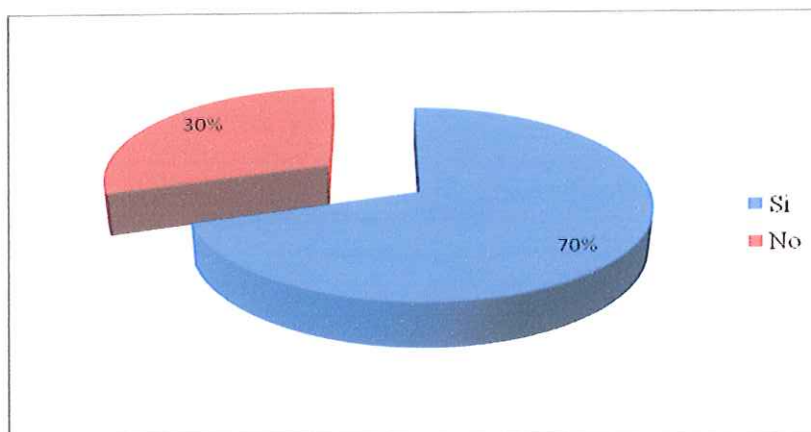
Análisis.- El 77% de los habitantes del Sector de Codesa consideran importante que la implementación de un proyecto de creación de Hostel en el Sector de Codesa mejorara la situación Socio-Económica, debido a que habrá más oportunidades de trabajo y de invertir en cualquier actividad Económica para el desarrollo del sector y de esta manera mejorar la calidad de vida de las familias.

2. ¿Te gustaría ser parte del desarrollo turístico y económico del sector?

Cuadro N° 2

Variabales	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	70%
No	17	30%
Total	57	100%

Gráfico N° 2



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Habitantes Sector Codesa

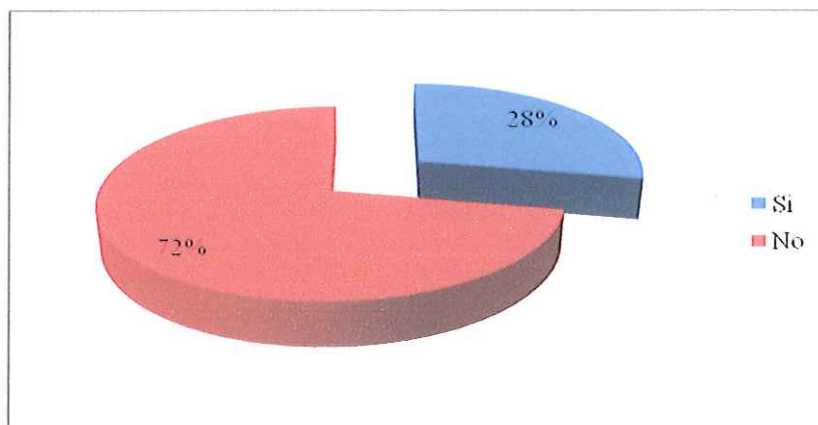
Análisis.- El 70% de los habitantes encuestados consideran que es importante ser parte del turismo, por lo que consideran una oportunidad de crear nuevos proyectos e invertir en nuevos negocios que le permita obtener nuevos ingresos el cual ayudara al desarrollo del sector mejorando la calidad de vida., y el 30% considera no ser parte del turismo del sector.

3. ¿Posee usted capital para invertir en actividades económicas para el desarrollo del sector?

Cuadro N° 3

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	16	28%
No	41	72%
Total	57	100%

Gráfico N° 3



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Habitantes Sector Codesa

Análisis.- El 72% de los habitantes encuestados en el sector de Codesa señalan que no poseen capital para invertir en actividades de turismo, el 28% indican que si poseen.

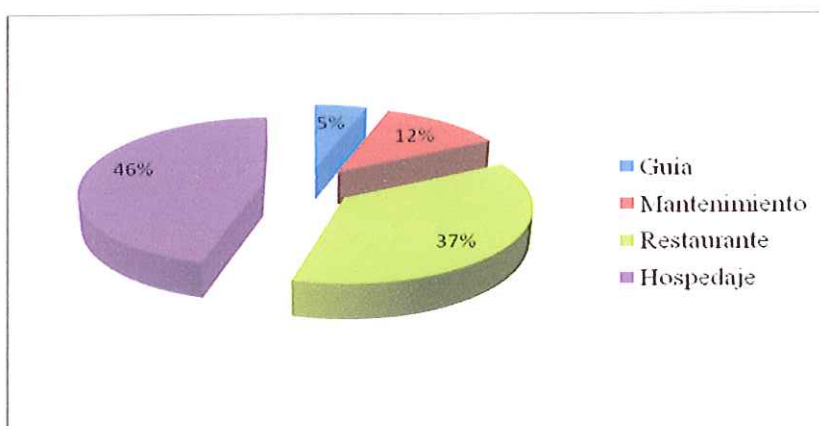
Si bien los habitantes no disponen de dinero y recursos para emprender en actividades turísticas, con un poco de ayuda a través de proyectos es posible buscar financiamiento para la ejecución del proyecto.

4. ¿Qué tipo de servicios o actividad económica prestaría usted?

Cuadro N° 4

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guía	3	5%
Mantenimiento	7	12%
Restaurante	21	37%
Hospedaje	26	46%
Total	57	100%

Gráfico N° 5



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Habitantes Sector Codesa

Análisis.- El 46% de los habitantes encuestados consideran una buena oportunidad de trabajo prestar el servicio de hospedaje puesto que en el sector de Codesa y a las cercanías del Terminal Terrestre no disponen de ello, el 37% prestaría el servicio de restaurantes, el 12% prestaría servicios de mantenimiento y 5% considera prestar servicios de guía debido a la gran cantidad de personas que llegan al sector por el terminal Terrestre.

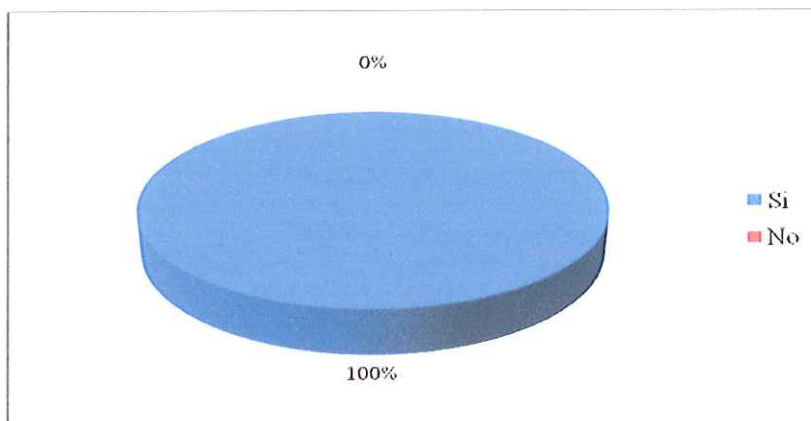
Significa que uno de los principales servicios que prestarían los habitantes en el sector de Codesa es el servicio de hospedaje como manera de contribuir al desarrollo turístico del sector.

5. ¿Considera usted importante la inversión Privada para el desarrollo de la comunidad?

Cuadro N° 5

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	57	100%
No	0	0
Total	57	100%

Gráfico N° 5



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Habitantes Sector Codesa

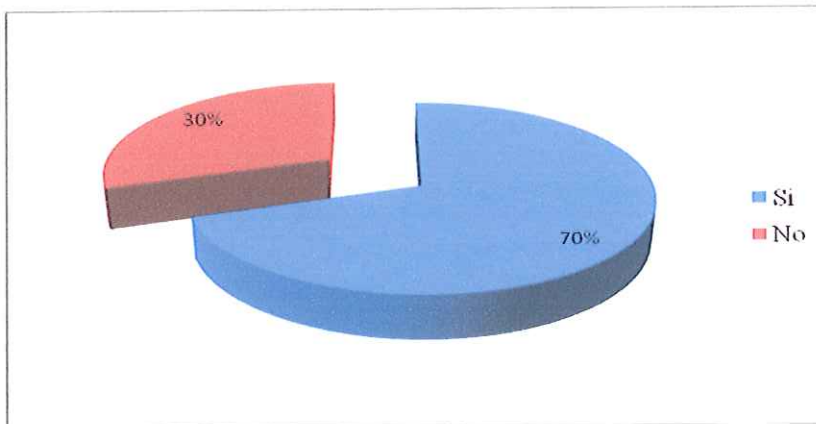
Análisis.- El 100% de los habitantes encuestados consideran muy importante la inversión privada ya que beneficiara a la comunidad con fuentes de trabajo, oportunidades de inversión el cual hará que mejore las condiciones de vida del sector y sea un sitio atractivo para los turistas que visitan Esmeraldas.

6. ¿Cree usted que el sector de Codesa posee el entorno adecuado para el desarrollo económico a través del Turismo?

Cuadro N° 6

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	40	70%
No	17	30%
Total	57	100%

Gráfico N° 6



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Habitantes Sector Codesa

Análisis.- El 70% de los habitantes del sector de Codesa consideran que posee el entorno adecuado para el desarrollo económico y el 30% considera que no posee el entorno adecuado.

Significa que a través de nuevos proyectos creados por empresas privadas o habitantes del sector de Codesa, se puede mejorar la imagen del sector y ser un lugar atractivo para los turistas y habitantes de la provincia si todos cooperan para el desarrollo del sector puesto que el primer punto a favor es el terminal Terrestre de esmeraldas en el cual miles de personas llegaran cada año.

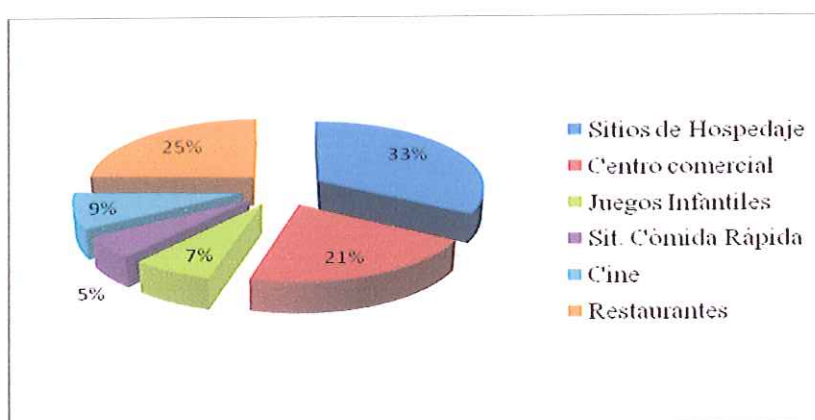
7. ¿Qué considera usted que le hace falta al sector de Codesa?

Cuadro N° 7

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Sitios de Hospedaje	19	33%
Centro comercial	12	21%
Juegos Infantiles	4	7%
Sit. Comida Rápida	3	5%
Cine	5	9%
Restaurantes	14	25%
Total	57	100%

Pregunta de opinión múltiple.

Grafico n° 7



Elaborado por. Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Habitantes Sector Codesa

Análisis.- El 33% de los habitantes considera que hace falta Sitios de Hospedaje, el 21% considera que hace falta un Centro Comercial, el 7% considera que hace falta Sitios para juegos Infantiles, el 5% considera que hace falta sitios de Comida Rápida, el 9% considera que hace falta una sala de Cine y el 25% considera que hacen falta más restaurantes en el sector.

Significa que todos estos puntos mencionados por los habitantes es necesario tenerlos en cuentas para que cuando se quiera realizar o invertir en algún tipo de negocio se pueda tener una idea de las necesidades y de lo que hace falta en el sector.

3.1.2 INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS

Se ha determinado que la población que con frecuencia llegan a Esmeraldas y a sus diferentes sitios turísticos son en gran parte personas que vienen de la Sierra y el otro porcentaje son de la Provincia de Esmeraldas.

El Cantón Esmeraldas recibe Anualmente entre 7000 y 8000 personas ya sea por turismo o por actividad económica. La mayor influencia se registra en los diferentes feriados, por las vacaciones escolares de la Sierra y agosto por las fiestas de Independencia de Esmeraldas.

El 37% de los Turistas encuestados Internos visitan con frecuencia Esmeraldas, y vienen por disfrutar de las playas con sus familias, la ciudad cuenta con una Playa y esta situación es favorable para aumentar y potenciar el desarrollo turístico de la ciudad.

Es importante Resaltar que los turistas internos en un 95% están dispuestos a gastar entre 40 y 50 dólares diarios de su presupuesto económico. El 73% de los encuestados prefieren hospedarse en Hostales y hoteles a un costo de 8 a 12 dólares el 64% considera que las vías de acceso son buenas y un 33% considera que es regular las vías.

Claramente podemos evidenciar que un 93% de los turistas encuestados consideran que si le satisfacen los actuales servicios de Hoteles y Hostales. El 71% escogen visitar el balneario de Esmeraldas por la cercanía y un 56% considera que los servicios de hospedaje si cubren sus expectativas.

El proyecto busca desarrollar el área de influencia, mediante la participación de los habitantes del sector de Codesa quienes serian potenciales prestadores de servicios a disposición de los turistas y personas que los visitan.

De los habitantes encuestados el 77% considera que la implementación de un proyecto de creación de hostel el Sector Codesa mejorara la situación Socio- Económico que directamente e indirectamente generara fuentes de trabajo el 23% considera que no mejorara la situación del sector.

De los habitantes encuestados el 70% están dispuestos a ser parte del turismo del sector. El 72% considera que no dispone de capital propio para invertir en proyectos de turismo y el 28% si dispone de capital para invertir. Prefiriendo el 46% en prestar servicios de hospedaje y 37% en servicios de Restaurante.

A más de tener estas aspiraciones el 100% de los habitantes encuestados creen que la inversión privada es necesaria para el desarrollo del turismo en el sector de Codesa. El 70% de los habitantes encuestados consideran que el sector de Codesa posee el entorno adecuado para el desarrollo económico, el 30% considera que no posee el entorno adecuado, esto significa que a través de la inversión tanto por empresas privada y por los habitantes del sector se puede mejorar la imagen del sector y ser un lugar atractivo para los turista y habitantes.

De los habitantes encuestados consideran que para mejorar la imagen del sector y ser un sitio atractivo para los turistas y los habitantes del sector consideran que un 33% existan más sitios de Hospedaje un 21% que exista un centro Comercial, un 25% que hayan mas restaurantes en el sector, un 9% considera que exista un cine y un 7% considera que deben existir sitios de juegos Infantiles para niños.

Tomando como consideración el Terminal Terrestre y de los miles de persona que llegaran cada año ya sea por turismo o por alguna actividad económica de acuerdo a las informaciones que se han obtenido es factible la creación de un hostel en el sector Codesa el cual brindara servicios de hospedaje para los turista tanto externo o internos en el momento que quieran un lugar para su descanso.

3.2 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL PROYECTO

EFFECTOS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO PARA EL PROYECTO

Ecuador tiene el potencial de posicionarse en su calidad del país más mega biodiverso del planeta, ya que cuenta con la mayor biodiversidad por unidad de superficie a escala mundial. Esta mega biodiversidad se expresa en la variedad de atractivos naturales y culturales, ubicados en sus cuatro mundos o regiones turísticas:

- Galápagos
- Costa
- Andes
- Amazonia

El Ecuador tiene una posición privilegiada para desarrollar el turismo gracias a su biodiversidad. Según datos publicados por Conservación Internacional, se estima que solo 17 países en el planeta están dentro de esta categoría y estos albergan entre el 60 y el 70% de la biodiversidad del planeta.

Las políticas para el turismo en Ecuador, deben soportar en acciones concretas interinstitucionales, representan las líneas de acción para la gestión a partir de las cuales se influyen y trabajan en el resto del Plan. En el 2020, se propone como políticas principales de Estado para el turismo, liderados por el Ministerio de turismo.

1. El turismo sostenible es el modelo de desarrollo en todos los niveles de gestión del sector para dinamizar la economía nacional y contribuir al logro de los objetivos de desarrollo del Milenio.
2. La gestión de turismo en Ecuador busca un funcionamiento coordinado entre los actores público, privado y comunitario sustentados en un Ministerio de Turismo fortalecido y en una gestión descentralizada y desconcentrada y eficiente.¹

¹<http://www.pnud.org.ec/odm/planes/plandetur.pdf>

3. Se defiende y protege a los territorios donde se desarrollan actividades turísticas frente a actividades extractivas y de alto impacto.
4. Convertir el turismo sostenible en una prioridad de la política de Estado y de la planificación nacional para potenciar el desarrollo integral y la racionalización de la inversión pública, privada y comunitaria.
5. Atraer una demanda turística internacional selectiva, consciente de las sostenibilidad y con mayor disposición al gasto turístico por su estancia, así como una demanda turística nacional amplia y abierta a todos los sectores de la población que ejerce.
6. Posicionar al país como un destino turístico sostenible líder que contribuya al logro de los objetivos de Desarrollo del Milenio con elevada responsabilidad social corporativa y efectiva.
7. Establecimiento de mecanismo de consecución de fondos, incentivos económicos y mecanismo financieros y no financieros, sistema de micro- crédito y de dinamización empresarial adecuado que permita viabilizar la ejecución de los programas del turismo.

El sector turístico Ecuatoriano se ha consolidado como uno de los principales generadores de ingresos en Ecuador, junto con el Petróleo y del Banano, y por lo tanto merece atención Nacional a efecto de mejorar su competitividad y lograr cambios importantes en su estructura.

Adicionalmente, el Ministerio de Turismo como órgano rector de la política turística del país debe contar con una estructura Institucional muy fuerte que articule adecuadamente sus responsabilidades en el nivel técnico y político.

La actual estructura del Ministerio de Turismo no responde a estas necesidades, pues los diferentes procesos de cambios desarrollados en los últimos 5 años no se reflejan en la organización formal de la Institución, lo que incide negativamente en los resultados esperados de su gestión para el fortalecimiento del sector turístico.

La visión de un liderazgo en turismo sostenible para el país plantea retos adicionales que deben integrarse a la dinámica del sector en su conjunto con medidas que faciliten su actuación y que los diferentes actores participen de manera efectiva.

3.2.1 EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO U OTROS CONVENIOS INTERNACIONALES.

En los documentos redactados por las ONG y los tour operadores, destacan las recomendaciones relacionadas con la protección ambiental por ser las más frecuentes.

Siendo la gran mayoría de ONG vinculadas al turismo de carácter ambientalista, el énfasis puesto en la conservación de los recursos naturales y medioambientales resulta obvio. En cuanto a la industria turística, la protección del medio ambiente se estima necesaria para mantener los atractivos del destino turístico, requisito indispensable para que opere el negocio y, al mismo tiempo, porque constituye un argumento de venta del producto turístico.

Sin embargo, para mantener el carácter sostenible del destino turístico, un código no puede limitarse a la dimensión ambiental. Si bien los textos concebidos por los tour operadores y las ONG tienen algunas referencias de carácter sociocultural y en menor grado económico, los mismos no otorgan un peso específico a estas dimensiones fundamentales de la sostenibilidad, dimensión que posee un carácter sistémico y no unidimensional o parcial. En este sentido, los códigos redactados por las comunidades y algunos organismos internacionales son más explícitos y completos.

El análisis debe hacerse tanto de factores externos (nuevos desarrollos turísticos, ingresos turísticos, niveles de ocupación, nivel de empleo y demás indicadores), como de factores relacionados con el destino específico, en este caso, Ecuador. La percepción de las empresas Turísticas y de los turistas se considera especialmente importante, ya que da luz sobre la imagen que actualmente tiene el destino y permite identificar aspectos que necesitan renovarse o mejorarse.²

² www.espae.espol.edu.ec/.../Escenarios_De_Impactos_Economicos_c

3.3 FUNCIÓN DE DEMANDA

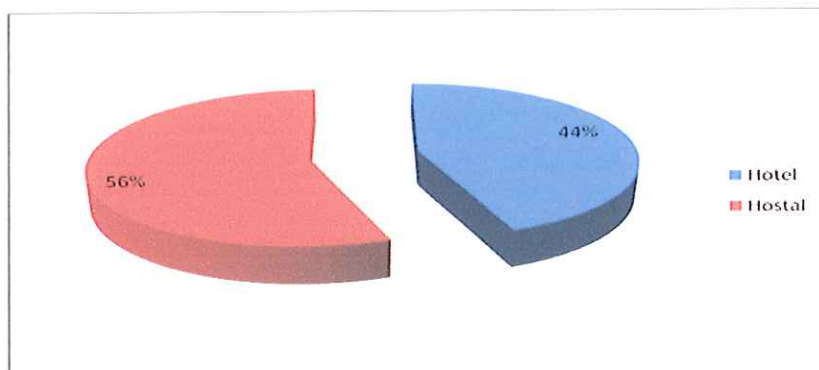
NATURALEZA DE LA DEMANDA DEL PROYECTO

La demanda turística es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, que tienen una serie de motivaciones para satisfacer sus necesidades relacionados con el tiempo libre dedicados a las actividades turísticas.

La descripción del perfil de los visitantes, es una importante herramienta para conocer quiénes son y cuáles son sus características, motivaciones, forma de realizar el viaje y las opiniones que tienen acerca de los servicios que se ofrecen.

Durante el presente estudio para encontrar la información necesaria acerca del perfil de los visitantes que llegan a Esmeraldas, fue necesario hacer un levantamiento de información primaria las cuales se realizó encuestas a los turistas tanto Externos como Internos, para obtener la información necesaria para determinar los gustos y necesidades de cada uno de ellos para sacar una conclusión general.

Gráfico N° 8



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

El 56% de las personas encuestadas prefirió al Hostal como el principal sitio para su hospedaje debido a su costo que es un poco inferior a los de un Hotel ya que es más costoso hospedarse en un Hotel y teniendo en cuenta que la economía de nuestra provincia es la más baja en comparación con el resto de las provincias es la principal razón por lo que las personas optan por algo más económico y con la misma calidad en servicios y atención.

ESTRUCTURA DE PREFERENCIA O GUSTOS

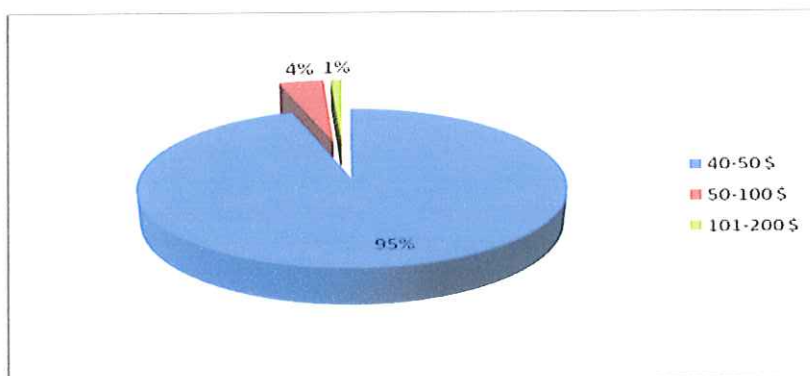
En cuanto a las preferencias y gustos este proyecto pertenece a un nivel medio de las personas que gustan disfrutar del turismo de sol y playa o por cualquier otra actividad que visiten nuestra Provincia y deseen relajarse en un sitio que brinde un servicio de calidad y a un costo cómodo y accesible de pago.

Se ha determinado a través de la investigación los gusto o preferencias de nuestro producto o servicio un 73% de las personas prefieren alojarse en un hostel por lo que este porcentaje sería un indicador clave, ya que a estas personas no gustan ir a lugares no muy lejanos y por lo que las personas en un 95% están dispuesto a consumir entre 40 a 50 dólares por lo que se estaría enfocando a personas de un nivel socio-económico medio alto, por lo tanto nuestro servicio o nuestro producto que se pretende ofrecer tendrá la acogida suficiente por las personas.

NIVEL DE INGRESO O RIQUEZA DEL COMPRADOR.

De acuerdo a la investigación y de los datos obtenidos el nivel de ingresos de las personas en cuanto a nuestra provincia es de economía media ya que los ingresos que perciben no es suficiente para optar por servicios de hospedajes en un costo alto, por lo tanto buscan un sitio más económico pero tomando en cuenta la calidad de servicios y en lo que nuestro proyecto se enfocara el de atraer a las personas de la clase media económicamente ya que serán los que consuman nuestro producto sean estas turistas Externo e Internos.

Gráfico N° 3



Elaborado por: Javier Añapa De La Cruz

Fuente: Turistas Internos y Externos

El 95% manejan un promedio de presupuesto por persona de \$ 40- 50 dólares o menos, se tomo en consideración esta cantidad puesto que los datos obtenidos se los hizo a las personas que viven en Esmeraldas y el 4% señala que maneja un presupuesto de \$ 50-100 dólares los cuales gastan en los diferentes sitios que visitan.

PRECIO DE LOS ARTÍCULOS RELACIONADOS.

En este punto se identificara los precios y habitaciones que poseen algunos de los Hoteles y Hostales de la ciudad:

Descripción	Habitación	Costo
Hotel Central	14 Habitaciones	15 \$ Individual 25 \$ Doble 30 \$ Triple
Hotel Costa Esmeraldas	28 Habitaciones	7 \$ por Persona 10 \$ Aire acondicionado.
Hostal Ronar	20 Habitaciones	10 \$ por persona
Hostal el Cisne	46 Habitaciones	11 \$ por persona 18 \$ Matrimonial 22 \$ Doble 33 Triple
Hostal Estefanía	15 Habitaciones	12 \$ incluye tv. Ventilador 15 \$ incluye aire acondicionado y garaje.

DEMANDA DEL PRODUCTO (Elástica).

La demanda de producto o servicio en este proyecto es Elástica ya que los consumidores de este servicio tienen la libre disponibilidad de optar por otro servicio ya que es un bien que se lo puede sustituir en caso de costo, servicios pero siempre será un bien necesario pero no lo primordial para los turistas o las personas que quieren un lugar para su descanso ya que lo pueden sustituir por un Hotel una pensión a la casa de algún familiar o amigos.

Los bienes necesarios suelen tener una demanda inelástica, su demanda tiene pocas variaciones de precio es decir la gente va a seguir consumiendo el bien o servicio porque tienen la necesidad del mismo, aunque suba su precio la gente no tendrá más remedio que seguir comprando pero al ser un bien de servicio hotelero puede el consumidor optar por otro bien sustituto.

CONDICIONES DEL MERCADO PARA SU COMERCIALIZACION (Competencia Perfecta).

Un mercado competitivo, llamado a veces mercado perfectamente competitivo, tiene dos características:

- ✓ Hay muchos compradores y muchos vendedores en el mercado.
- ✓ Los bienes ofrecidos por los distintos vendedores son en gran medida idénticos.

Para que este proceso opere correctamente, el planteamiento formal de los mercados perfectamente competitivos, requiere que se cumplan las cuatro condiciones siguientes:

1. Las empresas producen y venden productos idénticos. Es decir en el mercado hay que suministran productos idénticos.
2. No existen restricciones para entrar o salir del mercado. Hay facilidad para que la empresa ingrese al mercado, no hay restricciones o barreras que bloqueen natural o artificialmente el acceso al mercado.
3. Existen muchos compradores y vendedores, tantos que cada uno vende o compran una porción mínima del monto total que se compra y vende en el mercado. No hay ventajas sobre las empresas nuevas, existe gran cantidad de empresa.

4. Compradores y vendedores tienen información completa de los precios, conocen el precio y accesibilidad de todos los recursos y productos.

En condiciones de competencia Perfecta, hay muchas pequeñas empresas, cada una de las cuales produce un bien idéntico y es demasiado pequeña para influir en el precio de mercado, así mismo el competidor perfecto se enfrenta a una curva de demanda totalmente horizontal, por lo tanto en las condiciones que opera el producto o servicio está en el margen de la Competencia Perfecta.

DURABILIDAD DEL PROYECTO.

De acuerdo al servicio que el proyecto ofrece que es un servicio de hospedaje, se entiende que, como todo negocio los primeros meses serán de ocupación baja hasta que el Hostal sea reconocida y visitada por las personas.

Con los datos e informaciones que se ha realizado se puede considerar que el proyecto tiene mucha aceptación por parte de los turistas o personas a las cuales se realizó las encuestas tanto a Turistas Internos y Externos y por encontrarse cerca del Terminal Terrestre es un punto más a favor para que el proyecto tenga el margen de durabilidad que se espera, y con el tiempo tener la mayor aceptación de las personas y de esta manera consolidar la empresa para mejoras en el futuro.

COMPORTAMIENTO DEL INGRESO DE LOS COMPRADORES DEL PRODUCTO O SERVICIO.

El Ecuador por ser un país económicamente inestable debido a las malas políticas que en los últimos tiempos se ha experimentado y los salarios que son bajos, son los principales dificultades que se originan al querer consumir cualquier tipo de bien, en el caso de los servicios hoteleros al existir un incremento en los costo de hospedaje tendrá una gran repercusión debido a que disminuirá la demanda en los servicios de hospedajes.

La economía para un país y para las empresas siempre tendrá su repercusión, un país económicamente estable, con ingresos de salarios digno hará que haya un mayor movimiento de circulantes y de tal manera las empresas podrán beneficiarse por lo que

tendrán una mayor demanda de los productos o servicios que ofrecen es decir con un mayor ingreso en sus salarios podrán seguir consumiendo un determinado bien o servicio aunque tengan un incremento en sus costos.

BIEN SUSTITUTO.

El proyecto o servicio que se plantea a continuación es un bien Sustituto, lo que ofrece un hostel que es un servicio de hospedaje, se tiene a los otros tipos de hospedaje es decir como los hoteles y pensiones que existen muchos en la ciudad y que prestan los mismo servicios por lo tanto el cliente podrá optar por cualquiera de los servicios de hospedajes que más le convenga para su descanso o estadía por lo tanto es un servicio que puede ser sustituido por otro.

3.4 OFERTA DEL PRODUCTO

INCENTIVOS PARA LA PRODUCCION DEL PRODUCTO O COMERCIALIZACION.

Las estrategias de incentivos que se utilizarán para la promoción serán encaminadas a la oferta de los servicios de Hospedaje con calidad y excelente atención a los turistas que opten por la empresa.

Se lo realizará mediante la difusión publicitaria en radio, televisión local, nacional, página web, folletos, afiches, hojas volantes, se ofertara también en las Instituciones Públicas, Colegios, Universidades.

REQUERIMIENTO TECNOLOGICO PARA LA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION.

La relación que existe entre las fuerzas tecnológicas y nuestro servicio se refiere al tipo de equipos con los que podemos contar en nuestras instalaciones como Hostal Jamir, ya que debemos considerar que para estar posicionados en la mente del consumidor, debemos proporcionarles a nuestros huéspedes todas las comodidades posibles, por lo que nuestros equipos deben ser lo más eficientes y modernos para satisfacer a nuestros clientes.

COMPORTAMIENTO EN EL ENTORNO ECUATORIANO ACTUAL E IMPLICACIONES PARA EL PROYECTO.

Históricamente, han sido las agencias de viajes y luego las empresas operadoras de turismo las organizaciones que hicieron posible y avance y desarrollo de la industria turística en el país.

El turismo es un destacado generador de divisas para la economía ecuatoriana. La actividad se ubica el tercer sitio de importancia entre las exportaciones de bienes y servicios, siendo superados por el Petróleo y el Banano, contribuye al completamiento de los servicios y mejora en los sistemas de infraestructura y genera oportunidades de empleo y mejoramiento de la calidad de vida de sus poblaciones.

TIEMPO ESTIMADO DE OPERACIÓN DEL PROYECTO

La duración aproximada del funcionamiento del proyecto será de 10 Años considerando la depreciación de los equipos y materiales adquiridos, pudiendo alargarse de Acuerdo a la Administración de los bienes y servicios, para de esta manera durante el transcurso de ese periodo de tiempo poder recuperar la Inversión realizada.

3.5 MERCADO PROVEEDOR.

Los proveedores son las diferentes Empresas o personas los cuales proporcionan todos los recursos necesarios que se necesitan para producir bienes o servicios, la responsabilidad de una buena administración es de analizar y evaluar de todas las posibles adquisiciones de los materiales que se van a utilizar para implementar el Hostal. Tomando en consideración las diferentes políticas de los proveedores en precios, calidad, y las políticas de cobro.

Se tendrá cierto poder de negociación con algunos de los proveedores debido a que existen otros oferentes que venden estos mismos productos y se podrá comparar precios y promociones.

- Empresas distribuidas de gaseosas
- Cabe resaltar que se podrá adquirir algunos productos necesarios para la decoración del Hostal.

3.6 CLIENTES

Son básicamente nuestro grupo objetivo. Tendrán cierto poder de negociación o podrán ejercer alguna presión sobre los precios del servicio, ya que tienen la ventaja de poder comparar precios y tarifas en otros Hostales y Hoteles locales.

3.7 MERCADO COMPETIDOR

En cuanto a la competencia una vez que se ha realizado la Matriz de Evaluación del Perfil Competitivo se ha deducido que en el sector de Codesa la competencia es mínima, la zona no cuenta con establecimientos hoteleros, esto puede ser aprovechable para realizar una

inversión en este tipo de proyecto. Según las encuestas realizadas la competencia es nula y sería necesario que existan Hostales y hoteles por el Sector de Codesa, pues el terminal requiere que alrededor del Terminal Terrestre de Esmeraldas, este tipo de servicio, la competencia más fuerte esta en el centro de la ciudad donde se encuentran la mayor parte de los Hoteles y Hostales.

Con una oferta que satisfaga las necesidades y deseos de los clientes, además de estar cerca al Terminal, se podrá incentivar y llamar la atención de los turistas o personas que visitan Esmeraldas para que consuman nuestro servicio.

3.8 MERCADO DISTRIBUIDOR

El que requiere de poco estudio, pero aun así no deja de ser importante. La disponibilidad de un sistema que garantice la entrega oportuna de los servicios al cliente o al consumidor en muchos proyectos es relevante, sin embargo hay que buscar y determinar los canales de distribución necesaria, que le permita al consumidor o el usuario final tenga acceso a consumir el servicio o el producto.

Para distribuir los servicios, se encuentran principalmente agencias de viajes a nivel nacional, cubriendo así la principal fuente informativa del sector turístico, la propaganda por Vallas a la entrada de Esmeraldas por el lado de San Mateo, o por la nueva vía, donde se localiza el puente sobre el río Esmeraldas, como también en el propio terminal. También se puede considerar las radios en la banda F.M., que se sintonizan en la región y que permite dar a conocer la posición y servicios que ofrece el Hostal.

Otra forma considerada para la distribución es “internet”, en la cual se podrá crear una página web que brinde facilidades para poder realizar reservaciones directas, cotizaciones y otros servicios adicionales.

Los medios de transporte que le permitirá a los turistas o a las personas que visiten el Hostal lo podrán realizar en las diferentes cooperativas de taxis que hay en la ciudad debido a la cercanía del Terminal Terrestre, y eso permite el fácil acceso a las personas encontrar un sitio de hospedaje para su descanso.

3.9 INFORMACIÓN QUE REPERCUTE EN LA COMPOSICIÓN DEL FLUJO DE FODOS.

3.9.1 INVERSIÓN.

En este proyecto se requiere de inversión tanto para el capital operacional como para financiar la construcción del edificio y activos necesarios para el funcionamiento del Hostal.

La inversión fija se divide en dos grupos tangibles y no tangibles: los tangibles incluye todo lo que es la infraestructura como terreno, muebles y enseres, maquinarias y equipos para su operación normal y los no tangibles incluye gastos de estudios, suministros, gasto de constitución, patente u otros.

A continuación se detalla la inversión fija del presente proyecto.

RESUMEN DE INVERSIÓN

RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA			
DESCRIPCION			TOTAL
EQUIPOS INFORMATICOS			1.016,81
MUEBLES DE OFICINA			715,00
EQUIPOS DE OFICINA			6.385,00
MUEBLES Y ENSERES			5.900,00
TERRENO			8.000,00
EDIFICIO			92.880,00
MAQUINARIA Y EQUIPO			2.035,00
HERRAMIENTAS DE HOSTAL			70,00
SUMINISTROS DE OFICINA			199,15
SUMINISTROS DE LIMPIEZA			465,50
MENAJES DEL HOTEL			5.109,00
GASTO DE CONSTITUCION			720,00
REMUNERACIONES	3	1.653,51	4.960,53
TOTAL INVERSION INICIAL			128.455,99

3.9.2 COSTOS FIJOS Y VARIABLES DEL PROYECTO

COSTOS FIJOS.

Entre los costos fijos tenemos:

- Sueldos
- Publicidad
- Pasajes y Fletes
- Mantenimiento de Edificio
- Planilla de agua
- Planilla de luz
- Planilla de teléfono
- Pago de intereses crédito bancarios
- Suministros de limpieza
- Suministros de oficina
- Publicidad y promoción
- Depreciación de Activos Fijos
- Gasto de Constitución
- Beneficios Sociales

COSTOS VARIABLES.

Costos Variables están directamente involucrados con la instalación y construcción, del Hostal. En la terminología común con frecuencia existe la confusión de los conceptos de costo y gasto.

En la teoría del costo se identifican claramente estos dos rubros. En las empresas es importante determinar tres funciones básicas: producción, ventas y administración, considerando la necesidad acumular por separado los egresos que realice cada función por concepto de pagos al personal, servicios públicos, materiales, arrendamientos y otros.

Se identifican por separado los desembolsos de la producción de aquellos que se realizan en las dos funciones, por lo tanto se definirá como COSTO al conjunto de valores que se

aplican directamente en la elaboración de un producto o servicio; y GASTO a los valores que se aplican en ventas y administración.

Para determinar de una forma adecuada los costos en que incurren las diferentes empresas, la teoría de costos ha clasificado a éstos en fijos y variables. Los costos fijos son aquellos que se mantienen constantes en un período, sin depender del volumen de producción y se deben asumir aún si la producción es igual a cero, como por ejemplo depreciación y arrendamiento. Los costos variables son aquellos que cambian de acuerdo al nivel de producción de la empresa, entre éstos están mano de obra y materia prima.

3.9.3 ESTRATEGIA PROMOCIONAL DEL HOSTAL

3.9.3.1 PUBLICIDAD

PERIODICOS

Lo anuncios se lo realiza a través de la prensa escrita que circula en la provincia, el cual la prensa sugerida, el *Diario la Hora*.

VALLAS

Se colocara una valla publicitaria y con su respectivo logo, en la vía principal, en la entrada a Esmeraldas por el lado de San Mateo, por el puente sobre el rio Esmeraldas, En el Centro de la ciudad, donde se indicará: la distancia, los servicios que ofrece el hostel, la dirección y una fotografía del Hotel y de una habitación, para que las personas o turistas puedan divisar y de esta manera poder captar a los posibles clientes.

LOGOS

Se elaboro un Logotipo para el Hostal Jamir el cual será utilizado en afiches y Trípticos.

El Logo compone de dos elementos: el icono, puramente grafico y el logo, la parte literal.

MERCHANDISING

Los afiches se colocaran en los departamentos de turismos de la provincia de Esmeraldas (Atacames, San Lorenzo, Esmeraldas, Quinindé), en las diferentes Cooperativas de

Transporte del Terminal Terrestre de Quito, Guayaquil y Esmeraldas, como también en el aeropuerto de la ciudad, se distribuirá en la zona de Atacames y Súa.

ARTICULOS VARIOS

Se podrán a disposición de las personas o turistas los siguientes artículos: llaveros, plumas y lápices.

VOLANTES

Se distribuirán los volantes dentro de la ciudad, durante los feriados y fin de año para dar a conocer el hostel.

CANTIDAD DE SERVICIOS

La cantidad de servicios que prestara el Hostel con las 12 habitaciones establecidas se estima captar aproximadamente 24 personas diarias.

3.9.4 MOBILIARIOS Y EQUIPOS DEL HOSTAL

Para el presente proyecto se va a requerir de mobiliarios y equipos que se detallaran a continuación:

MUEBLES Y EQUIPOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
COMPUTADOR	1	926,81	926,81
IMPRESORA	1	90,00	90,00
SILLON EJECUTIVO	1	95,00	95,00
ARCHIVADOR	1	200,00	200,00
ESCRITORIO	1	200,00	200,00
CANCEL DE SEGURIDAD	1	100,00	100,00
SILLAS DE ESPERA	3	40,00	120,00
SUMADORA	1	45,00	45,00
VENTILADOR	1	50,00	50,00
CENTRAL DE LINEA TELEFONICA	1	700,00	700,00
TELEFONOS	1	30,00	30,00
TV DE 14 PULGADAS MARCA LG	13	140,00	1820,00
AIRE ACONDICIONADO	8	380,00	3.040,00
REFRIGERADOR PANORAMICO	1	700,00	700,00
CAMAS DE 2 PLAZAS	4	270,00	1080,00
CAMAS DE 1 PLAZA Y ½	20	190,00	3800,00
MESAS	12	60,00	720,00
SILLAS	12	10,00	120,00
VENTILADORES DE PARED	4	45,00	180,00
BOMBA DE AGUA DE 2" DE 2 HP	1	380,00	380,00

ASPIRADORA	1	170,00	170,00
PLANCHA	1	35,00	35,00
TANQUE DE RESERVA	1	250,00	250,00
EXTINTORES	2	50,00	100,00
LAVADORA Y SECADORA	1	1100,00	1100,00
TOTAL			14.016,81

3.9.5 CRECIMIENTO DE LA DEMANDA

El crecimiento de la oferta hotelera en el Ecuador que, desde 1993, se ubica en un 4,3 por ciento anual, no se detiene pese a que la situación social y económica del país se ha afectado, sin embargo se ha podido notar el incremento de turistas en temporada en los dos últimos años, el flujo de turistas según lo determina el diario La Hora como se puede observar:

	CARNAVAL	SEMANA SANTA	FERIADO FIN DE AÑO
2009	45000	22000	20000
2010	50000	46000	25000
INCREMENTO	10%	5%	20%
FUENTE DIARIO LA HORA			

HOSPEDAJE**(OFERTA)**

C	Y	X (N)	X (X-Y)	XY	X2
2005	42.048	1	-5	-210.237,86	25
2006	42.485	2	-4	-169.939,47	16
2007	42.927	3	-3	-128.780,13	9
2008	43.373	4	-2	-86.746,29	4
2009	43.824	5	-1	-43.824,23	1
2010	44.280	6	0	0,00	0
2011	44.741	7	1	44.740,51	1
2012	45.206	8	2	90.411,63	4
2013	45.676	9	3	137.027,86	9
2014	46.151	10	4	184.603,93	16
2015	46.631	11	5	233.154,77	25
	487.341			50.410,72	110

$$a = +Y/N = \frac{487.340,74}{11} = 44.303,70$$

$$b = +XY/+X2 = \frac{50.410,72}{110} = 458,28$$

PROYECCION DE LA OFERTA FUTURA

$$Y = A + BX$$

	A	B	(X)	
2016	44.303,70	458,28	6	47.053,38
2017	44.303,70	458,28	7	47.511,66
2018	44.303,70	458,28	8	47.969,94
2019	44.303,70	458,28	9	48.428,22
2020	44.303,70	458,28	10	48.886,50

PROYECCION DE LA OFERTA

	OFERTA HISTORICA (CONSUMIDORES)	OFERTA POTENCIAL (CONSUMIDORES)
2010	44.280	
2011	44.741	
2012	45.206	
2013	45.676	
2014	46.151	
2015	46.631	
2016		47.053
2017		47.512
2018		47.970
2019		48.428
2020		48.886

tasa 1,04

DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

C	Y	X (N)	X (X-Y)	XY	X2
2005	23.680	1	-5	-118.400,00	25
2006	23.680	2	-4	-94.720,00	16
2007	23.680	3	-3	-71.040,00	9
2008	23.680	4	-2	-47.360,00	4
2009	23.680	5	-1	-23.680,00	1
2010	23.680	6	0	0,00	0
2011	23.926	7	1	23.926,27	1
2012	24.175	8	2	48.350,21	4
2013	24.427	9	3	73.279,58	9
2014	24.681	10	4	98.722,25	16
2015	24.937	11	5	124.686,20	25
	264.226			13.764,51	110

$$a = +Y/N = \frac{264.225,71}{11} = 24.020,52$$

$$b = +XY/+X2 = \frac{13.764,51}{110} = 125,13$$

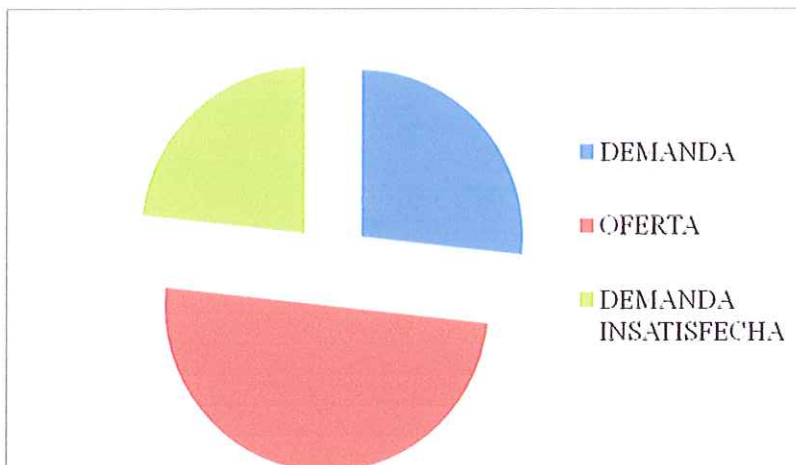
**PROYECCION DE LA DEMANDA
FUTURA**

$$Y = A + BX$$

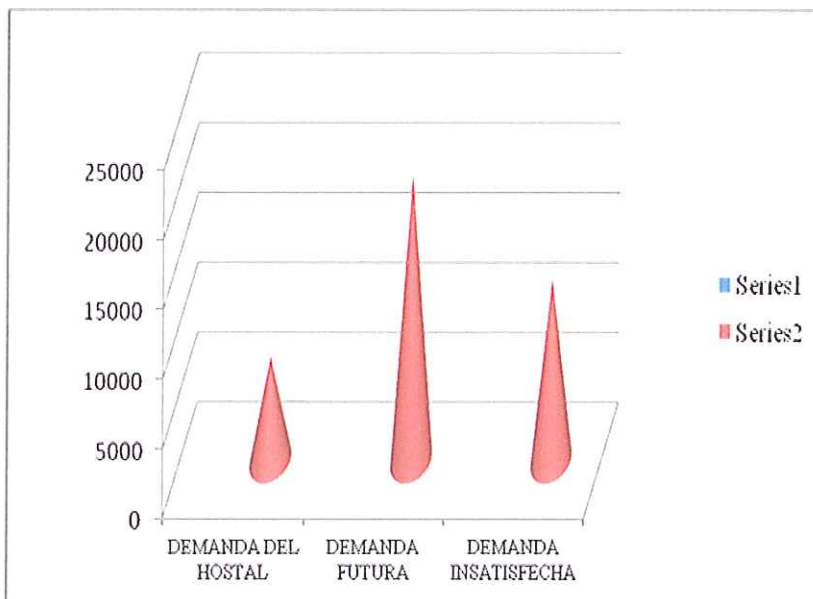
	A	B	(x)	
2016	24.020,52	125,13	6	24.771,31
2017	24.020,52	125,13	7	24.896,44
2018	24.020,52	125,13	8	25.021,57
2019	24.020,52	125,13	9	25.146,71
2020	24.020,52	125,13	10	25.271,84

**ANALISIS COMPARATIVO
OFERTA VS DEMANDA**

	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2010	23.680	44.280	20.600
2011	23.926	44.741	20.814
2012	24.175	45.206	21.031
2013	24.427	45.676	21.249
2014	24.681	46.151	21.470
2015	24.937	46.631	21.694
2016	24.771	47.053	22.282
2017	24.896	47.512	22.615
2018	25.022	47.970	22.948
2019	25.147	48.428	23.282
2020	25.272	48.886	23.615



	DEMANDA DEL HOSTAL	DEMANDA FUTURA	DEMANDA INSATISFECHA
2010	7.488	20.600	13.112
2011	7.566	20.814	13.248
2012	7.645	21.031	13.386
2013	7.724	21.249	13.525
2014	7.804	21.470	13.666
2015	7.886	21.694	13.808
2016	7.968	22.282	14.314
2017	8.050	22.615	14.565
2018	8.134	22.948	14.814
2019	8.219	23.282	15.063
2020	8.304	23.615	15.310



3.9.5.1 PRECIO

En la determinación del precio de nuestros servicios se consideró que debido a que nuestra estrategia está enfocada en la diferenciación, para poder lograr ofrecer servicios de calidad, debemos de establecer precios que nos ayuden a cubrir los costos para poder satisfacer las necesidades del cliente, 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 Hostal, rendimiento esperado del inversionista, precios de la competencia, así como también influyeron la situación política y económica de la provincia y del país y las temporadas altas y bajas del negocio.

A continuación se detalla los precios de los servicios del Hostal.

Precios Nominativos:

Habitación:

- Simples 8 dólares
- Dobles 15 dólares
- Triples 23 dólares

3.10 EL CONSUMIDOR

El mercado Consumidor es sin duda uno de los que más tiempo toma su estudio, ya que la complejidad del consumidor hace que se realicen más estudios, hay que tomar en cuenta ciertos factores como los hábitos y motivaciones de compra, los cambios de gustos del consumidor, cambios tecnológicos, cambios en las normativas legales de consumo todos estos factores serán determinantes para definir el consumidor potencial.

Por lo tanto el Consumidor es toda persona natural o jurídica que como destinatario final, adquiere, utilice o disfrute bienes y servicios, o bien reciba oferta para ello.

3.11 ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

3.11.1 CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Se entiende por ciclo de vida el tiempo de existencia y las etapas de evolución que caracterizan el desarrollo de un producto en el mercado, desde que nace su idea hasta que se lo retira de la comercialización. Los bienes y servicios cumplen, desde sus orígenes hasta su desaparición, las siguientes etapas en su ciclo de vida: etapa; introducción; crecimiento; madurez; declinación.

ETAPA DE INTRODUCCIÓN

En esta etapa como es un servicio de hospedaje que se va lanzar al mercado, la empresa necesita realizar previamente unos gastos en investigación y posteriormente en inversiones para adquirir los Muebles y equipos necesarios para su funcionamiento, y también hacer inversión en publicidad. Como para el cliente es desconocido por ser una empresa nueva, sus ventas en este período de lanzamiento son pequeñas y el crecimiento lento.

ETAPA DE CRECIMIENTO

En esta etapa el Hostal empieza a ser conocido por los clientes, de los servicios y la atención que puede brindar y completa su posicionamiento y comienza a aumentar su participación en el mercado, en el cual se inicia otra etapa caracterizada que es el crecimiento del volumen de ventas. Se generaran beneficios para la empresa ya que puede aprovechar el entorno que le puede proporcionar el mercado.

ETAPA DE MADUREZ

Cuando el producto ha alcanzado la máxima participación posible y pronosticada de su evolución en el mercado, se ha llegado a la etapa denominada de madurez. Cuando ocurre esto, la velocidad de crecimiento de las ventas y beneficios son relativamente estables, como toda empresa busca los cambios tanto en la estructura física y organizacional lo que posteriormente se proyecta el Hostal es de ampliar y mejorar la estructura física. ³

³ http://diseño.idoneos.com/index.php/Dise%C3%B1o_Industrial/Marketing/Ciclo_del_producto

ETAPA DE DECLIVE O SATURACIÓN

El mercado se va saturando, los servicios sustitutos que pueden ir apareciendo van acaparando cada vez una cuota mayor del mercado, las ventas descienden y paralelamente los beneficios.

Estos beneficios pueden convertirse en pérdidas y las ventas empiezan su descenso anunciando la muerte del producto si no se toman las medidas necesarias para poder mantenerse dentro del mercado.

El servicio Hotelero a diferencia del proceso de producción mientras mejor es el servicio mayor será su permanencia. Solamente si los servicios decaen o es absorbido por la competencia declinara.

3.11.2 COSTOS

El Costo o Coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Dicho en otras palabras, el costo es el esfuerzo económico, la compra de materiales, para el uso del cliente la obtención de fondos para la financiación, que se debe realizar para lograr un objetivo operativo. Cuando no se alcanza el objetivo deseado, se dice que una empresa tiene pérdidas.⁴

⁴ http://diseño.idoneos.com/index.php/Dise%C3%B1o_Industrial/Marketing/Ciclo_del_producto

3.12 ANÁLISIS DEL MEDIO

3.12.1 VARIABLES EXTERNAS

POLÍTICA EXTERIOR

La política **exterior** de un país, en una concepción amplia, es la acción “que realiza un Estado para alcanzar en el ámbito externo los objetivos inspirados en sus intereses nacionales”.

La política Exterior debe identificar los objetivos comerciales que debe perseguir el Ecuador. En otras palabras, debe definir qué es lo que el país debe hacer en sus relaciones comerciales por lo tanto indicar como se pueden alcanzar dichos objetivos y cuál es la viabilidad de la consecución de los mismos en las actuales circunstancias de conformidad con la disponibilidad de recursos existentes.

POLITICA DE EMPLEO

El Ecuador ha sido uno de los países con mayores niveles de desigualdad social en América Latina, que a su vez es una de las regiones más inequitativa del mundo, factores relacionados con el desarrollo histórico del País como la elevada concentración de tierra y desarrollo de productos de exportación intensivos en el empleo de mano de obra barata, han consolidado una estructura social asimétrica, con grandes sectores sociales en niveles de subsistencia y se advierte además, una progresiva expansión del sector informal urbano, convirtiendo el subempleo en la expresión de un amplio excedente laboral.

POLITICA FISCAL

La política fiscal debe perseguir como objetivo principal, el llegar a una posición de equilibrio, y fundamental en el logro de la estabilidad macroeconómica el Estado puede comprometer el logro de resultados positivos en materia de inflación, tasas de interés y tipo de cambio, lo cual incidiría fuertemente en el desempeño económico.

Las inversiones estatales deben reorientarse a obras de infraestructura vial y las de gran magnitud como las autopistas, aeropuertos, nuevas refinerías, oleoductos y centrales hidroeléctricas deben ser concesionadas y estar sujetas a una estricta regulación.

Por lo tanto se debe aplicar una política conservadora, ajustada a las expectativas de ingresos y gastos, sin descuidar los problemas estructurales que por lo general limitan la acción pública y su proyección social.

POLITICA ECONOMICA

La sustitución de la moneda nacional con una “fuerte” de otro país tiene dos implicaciones principales para la política económica. La primera, la más evidente, es que quita a las autoridades locales el control sobre la política monetaria.

La oferta monetaria depende de la balanza de pagos. Si está en superávit, la oferta monetaria crece y viceversa si está en déficit, la demanda se contrae. La segunda y menos percibida es que la política fiscal tiene que estar orientada a la estabilidad macroeconómica de mediano plazo: esto implica, entre otras cosas, que los sueldos crezcan en línea con la productividad, para que se incremente el diferencial de la inflación, y los productos locales no se vuelvan menos competitivos comparados a aquellos de otros países con la misma moneda fuerte.

POLITICA MONETARIA Y CREDITICIA

En términos generales, la política monetaria se transmitiría de la siguiente manera: las variaciones en la cantidad de dinero, considerado como un activo, provocan un desequilibrio en la estructura de riqueza de los sujetos y son los cambios que se producen en la composición de la cartera para volver al equilibrio los que activan la transmisión de la esfera monetaria a la real. Estos ajustes alteran las tasas de interés de los activos y, ya sea por un efecto directo de la tasa de interés sobre el gasto o indirectamente a través de la modificación del valor de los activos existentes, se modificaría el producto.

Lo que distingue a las versiones monetaria y crediticia no son las diferencias de los objetivos de política o de los instrumentos utilizados, sino la forma en que los instrumentos

afectan la actividad real. El punto central del debate es determinar si el crédito bancario juega un rol especial en el mecanismo de transmisión de la política monetaria.

Sin embargo dado el contexto de la dolarización de la Economía Ecuatoriana, esta política tiene hoy una nueva función; garantizar la liquidez global de la Economía. Para esto el monitoreo permanente de los flujos financieros, la gestión del riesgo y la canalización de los excedentes de liquidez hacia la inversión necesaria para el desarrollo del país son fundamentales.

La formulación de las políticas monetarias, crediticia, cambiaria y financiera es exclusiva del Ejecutivo y se instrumentará a través del Banco Central y que la Ley regulará la circulación de la moneda con poder liberatorio en el país.

Además define al Central como persona jurídica de derecho público y señala que la ejecución de la política crediticia y financiera "también" se ejercerá a través de la banca pública.

El texto de política monetaria tiene, entre otros objetivos: suministrar medios de pago para la operación económica, fijar niveles de liquidez global o promover relaciones entre tasas activas y pasivas para ahorro y actividades productivas en pro de la estabilidad de precios y equilibrios monetarios.

3.12.2 ANALISIS F.O.D.A

El análisis FODA nos ayuda a encontrar mejor como la organización se encuentra en el medio, sus oportunidades y amenazas, y sus capacidades internas, fortalezas y debilidades; permitiendo a la organización formular sus estrategias para aprovechar sus fortalezas y oportunidades, prevenir el efecto de sus debilidades y anticiparse a sus amenazas.

FORTALEZAS

- Excelente ubicación.
- La actividad turística pilar importante para el desarrollo de los pueblos.
- Ambiente agradable y acogedor.
- Contribuye al aumento de empleos y actividad turística en el sector.
- Amabilidad de los pobladores del Sector hacia los Turistas.
- Se ofertarán servicios de calidad en relación a los servicios que ofertan la competencia.

OPORTUNIDADES

- Crecimiento hotelero en el Sector.
- Promoción y difusión Turística de las bondades del sector de Codesa.
- Falta de interés por parte de la competencia de expansión o remodelación de sus negocios.
- El paso de un gran número de personas o Turistas que llegan a la Provincia por el Terminal Terrestre y hacia las playas de la Provincia.
- Mejoramiento de los niveles de ingresos de la población.

DEBILIDADES

- Débil Organización promoción y desconocimiento de la Actividad Turística de Inversionista.
- Carencia de infraestructura Hoteleras en el sector.
- Deficiencia de Obras de infraestructura básica: agua potable, alcantarillado y vías.
- Baja calidad de los servicios en algunos lugares.

AMENAZAS

- Falta de Infraestructura en cuanto a servicios básicos, carreteras y otras necesidades en el Sector de Codesa que brinden más comodidad a las personas o Turistas.
- Deficiente promoción Turística por parte de las Autoridades Locales.
- Inseguridad y delincuencia que disminuye la afluencia de Turistas.
- Mala atención y explotación al Turista.

ESTRATEGIAS:

FORTALEZAS

- ✓ Aprovechar nuestra excelente ubicación y potencialidad que tiene el sector de Codesa para ofrecer nuestro servicio.
- ✓ Fortalecimiento de la cámara de Turismo.
- ✓ Aprovechar el ambiente y el lugar para ofrecer un servicio de calidad y precios accesibles para incentivar y captar los clientes que permitirá obtener ingresos de efectivos y de esta manera obtener la rentabilidad que se espera.

ESTRATEGIAS:

OPORTUNIDADES

- ✓ Promoción y Publicidad Turística del Sector de Codesa.

ESTRATEGIAS:

DEBILIDADES

- ✓ Fortalecimiento de la cámara de Turismo.
- ✓ Dotar de infraestructura básica y mejorar las vías de acceso construyendo senderos adecuados para el turismo.
- ✓ Promover la calidad total en el servicio del Hostal; capacitando al personal.

ESTRATEGIAS:

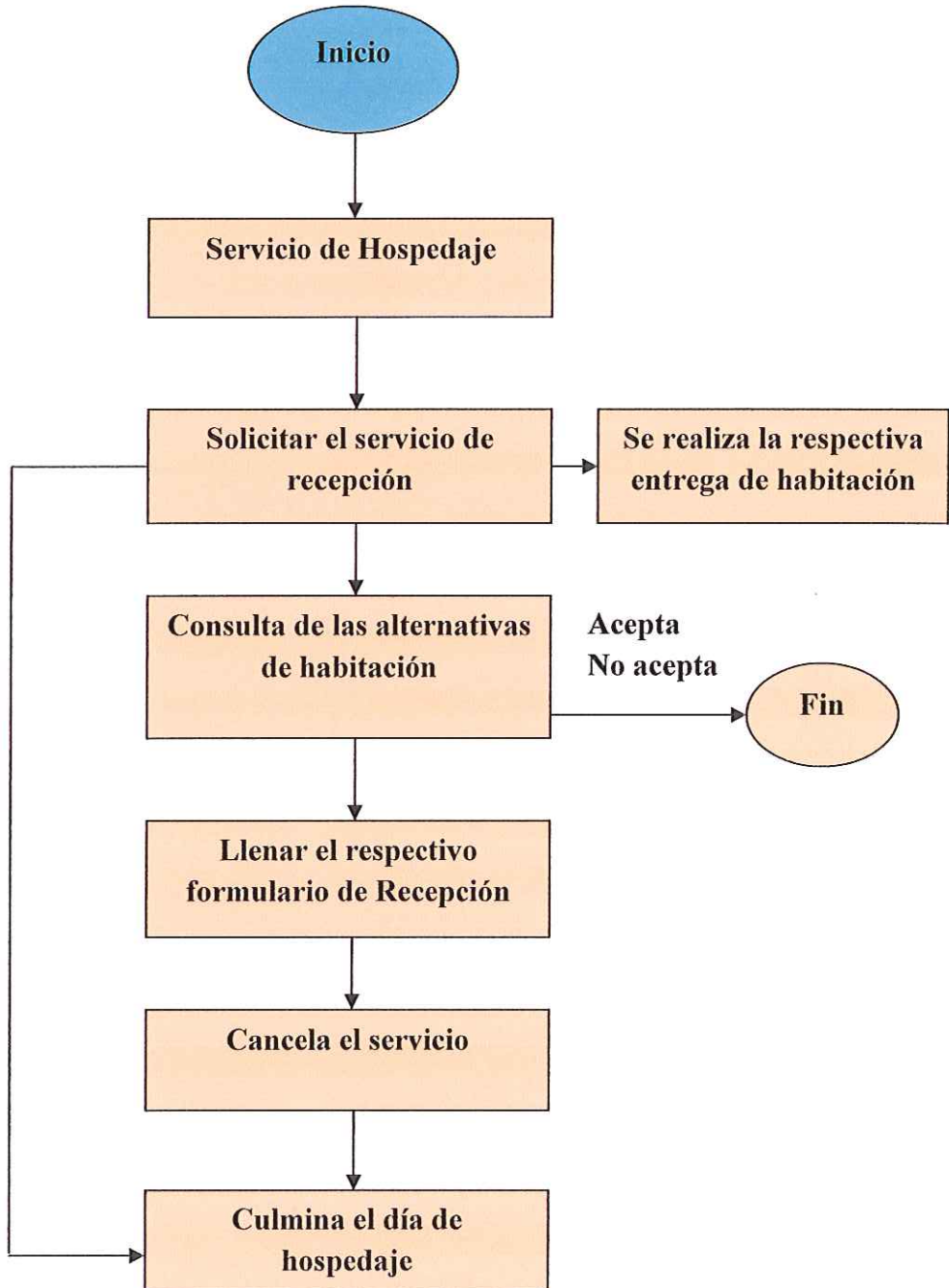
AMENAZAS

- ✓ Implementar programas de seguridad eficiente dentro y fuera del hostal.
- ✓ Existencias de Políticas que permitan apoyar la actividad Turísticas.
- ✓ Implementar un sistema ágil y efectivo de promoción y comercialización del Hostal.

CAPITULO IV
INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1 PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

4.1.1 FLUJO DE PROCESO



4.1.2 DESCRIPCION DEL PROCESO

El proceso del servicio del Hostal está constituido de la siguiente manera:

INICIO

1. **Atención al Cliente.-** El cliente llega al Hostal “Jamir” a preguntar si hay disponible habitaciones, en donde será recibido por el recepcionista, el quien le dará a conocer los servicios disponible con el cuenta el hostal, al cliente si no le agrada las alternativas que se le ofrece procede a retirarse, pero si las alternativas que se les presenta cumple con sus expectativas del cliente el hace las respectivas recepción del servicio para luego hacer el pago y llevar el registro en forma detallada del servicio.
2. **Sala de Espera.-** Luego de haber hecho los respectivos registros y pagos, el cliente se queda en la sala de espera hasta que la camarera la haga entrega del control y las llaves, para luego dirigirse a la habitación el cual se le ha asignado.
3. **Diferentes Servicio.-** El cliente cuando ya ha sido acomodado en su habitación, el solicita a recepción el servicio de bebidas que desee consumir.

FIN

4. **Culminación de Tiempo de Estadía.-** Después de que el cliente halla pasado sus días de hospedaje en un ambiente tranquilo y acogedor, solicita a recepción que le tenga hecha la cuenta y de los servicios adicionales que haya solicitado, para así hacer el pago respectivo y proceder a retirarse.

4.1.3 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Este análisis está basada en el estudio de la oferta Competitiva, de tal forma que se concentrara en los costos y calidad de los servicios que actualmente existen en el Mercado del Cantón Esmeraldas, es importante señalar que se tomaran en cuenta aquellos Hoteles y Hostales que actúan directamente sobre el Mercado.

Las personas o los turistas llegan al hostal, por paseos organizados o por cuenta propia.

Producto a Ofertar

El principal producto a ofertar a las personas o turistas es el Servicio de Hospedaje el Hostal contara con cómodas habitaciones, seguridad, buena atención, un sitio tranquilo que le permite el acceso rápido tanto al terminal Terrestre de Esmeraldas y a la ciudad.

Plaza

Una vez establecido el Mercado que son las personas y Turistas, las estrategias de posicionamiento a aplicarse será crear una imagen del servicio en la mente de los posibles clientes, de tal manera que esta estrategia sea diferente a los servicios de la competencia.

Se pretende es ofertar a personas o a los turistas de la sierra, Estudiantes de Colegios, Universidades, grupos de familias, profesores empleados públicos y en especial a los turistas de la ciudad.

CAPITULO V

5. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

TAMAÑO

De acuerdo al desarrollo del sector de Codesa y por la puesta en marcha del Terminal Terrestre de Esmeraldas y viendo la necesidad de sitios de hospedaje que no existen actualmente en el sector, la empresa que se pretende crear, será una mediana empresa, para lo cual se realizará la compra de un terreno, estratégicamente frente al Terminal.

La infraestructura del Hostal será financiado por los socios de la construcción, por lo tanto no será alquilado el lugar, el hostal contará con todos los servicios básicos y el personal necesario para poder ofrecer un servicio de calidad a las personas que consuman nuestro servicio.

LOCALIZACION

Macro Localización

La Macro Localización del presente proyecto es:

País: Ecuador

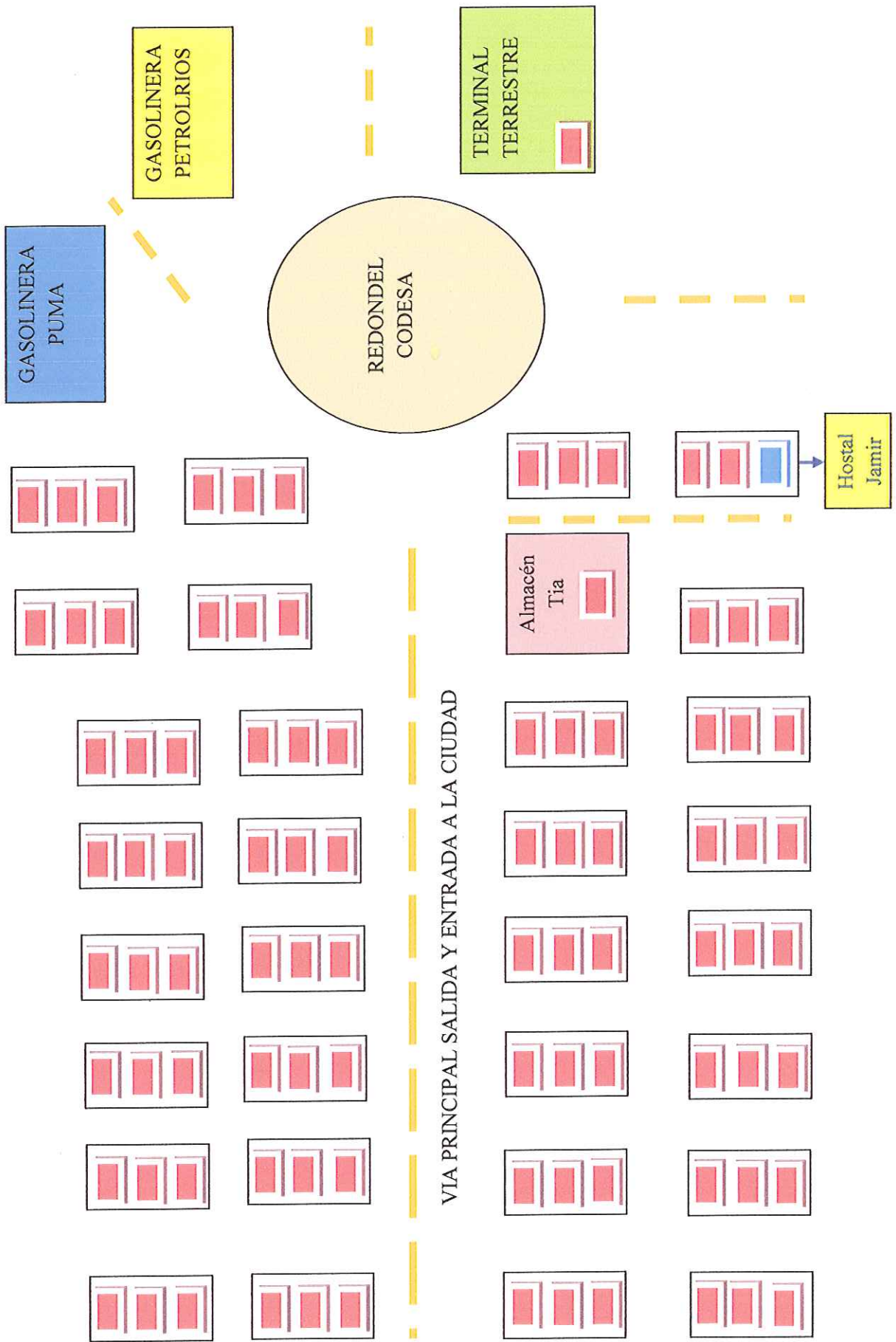
Región: Costa

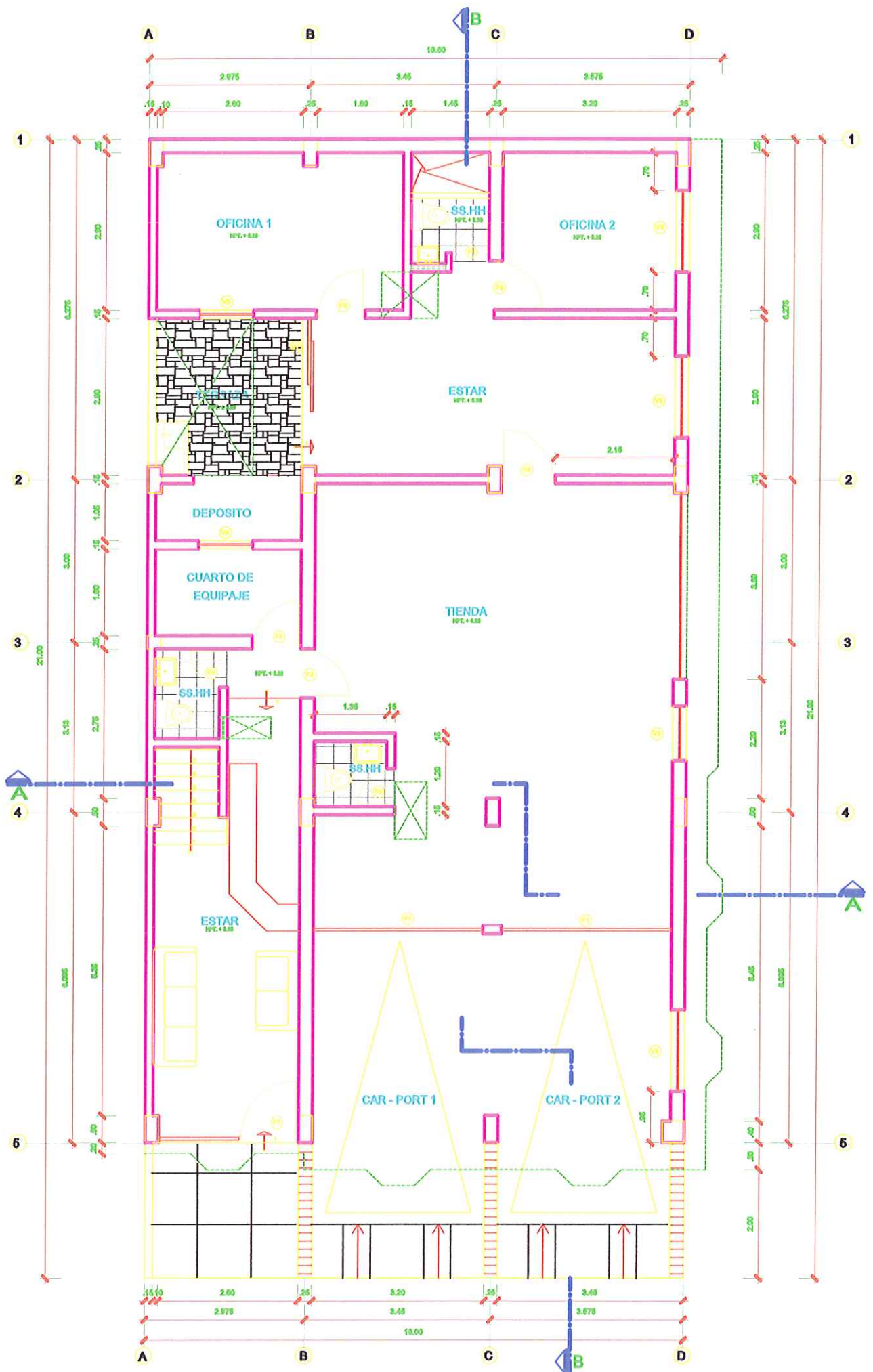
Provincia: Esmeraldas

Cantón: Esmeraldas

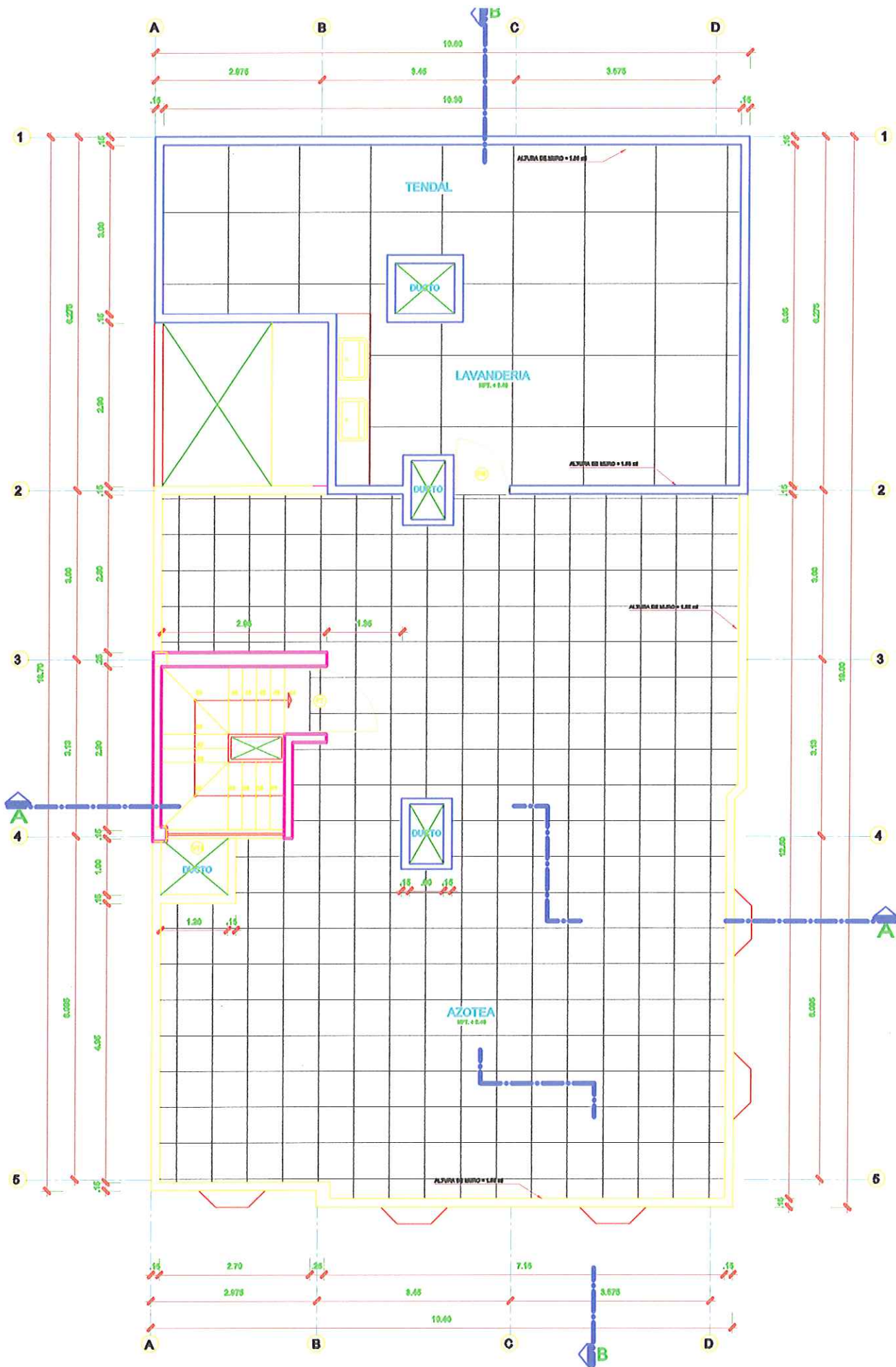
Micro Localización

La ubicación donde funcionara el Hostal es en el sector Codesa que es la principal vía de acceso a la ciudad de Esmeraldas, se halla a unos dos minutos del Terminal Terrestre de Esmeraldas Parroquia Simón Plata Torres.



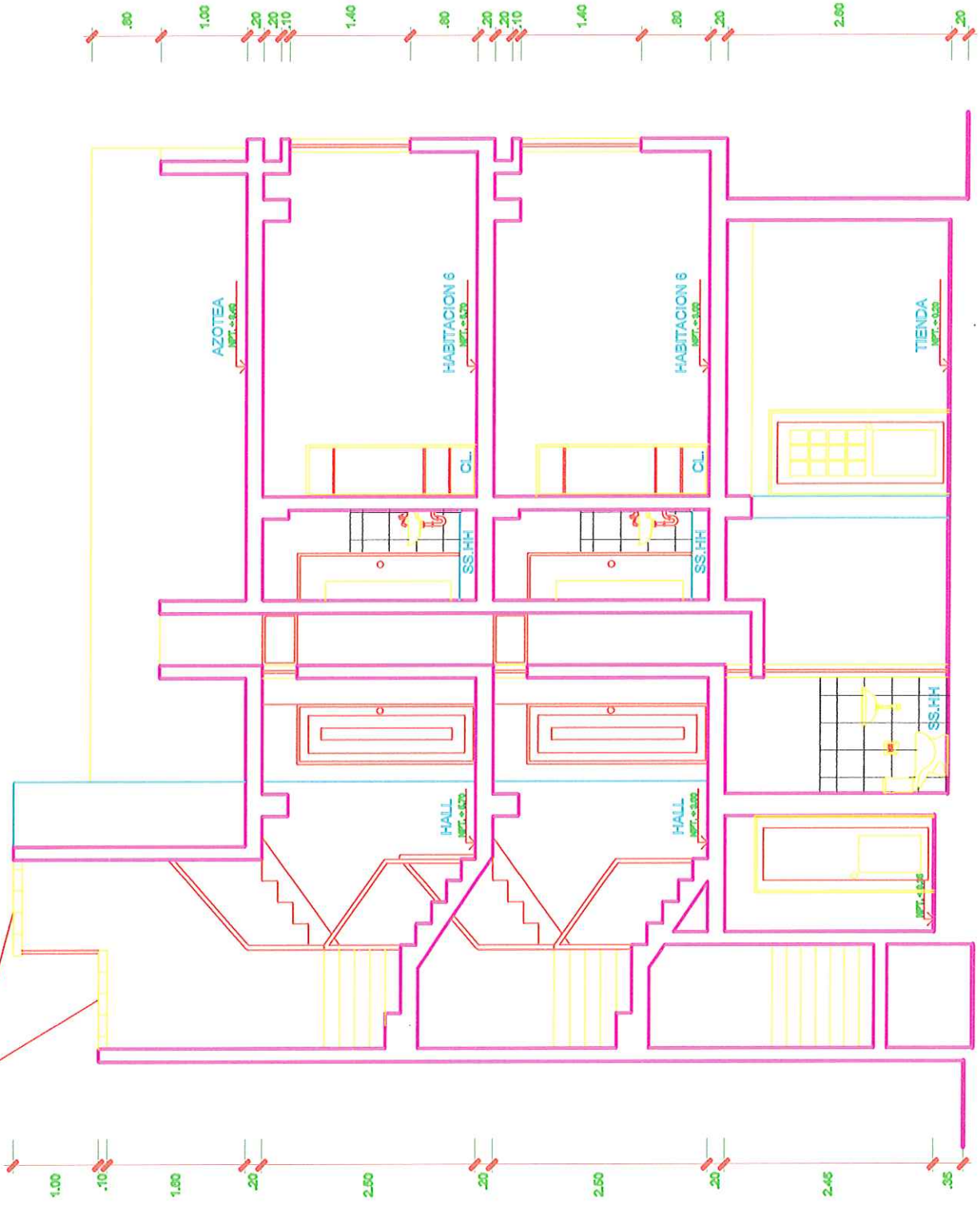


PLANTA PRIMER PISO (CONSTRUIDO)

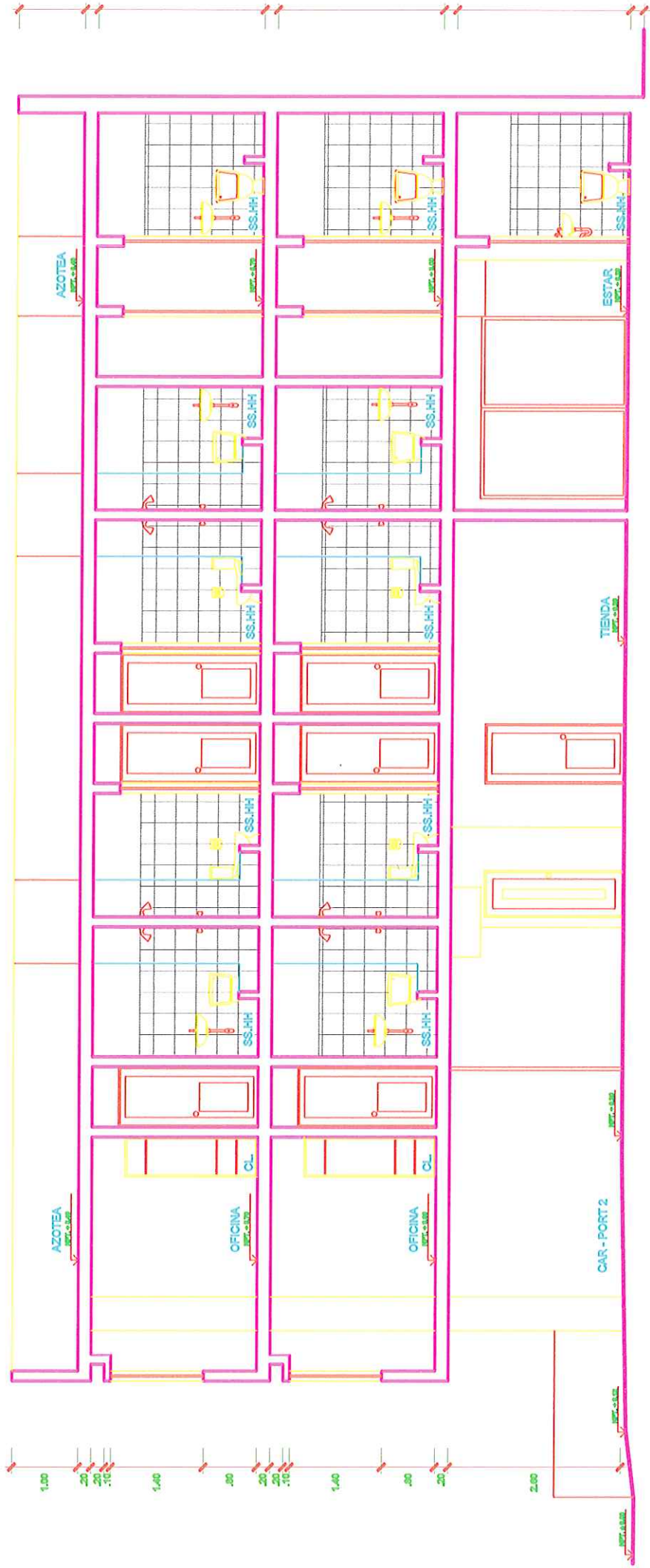


AZOTEA

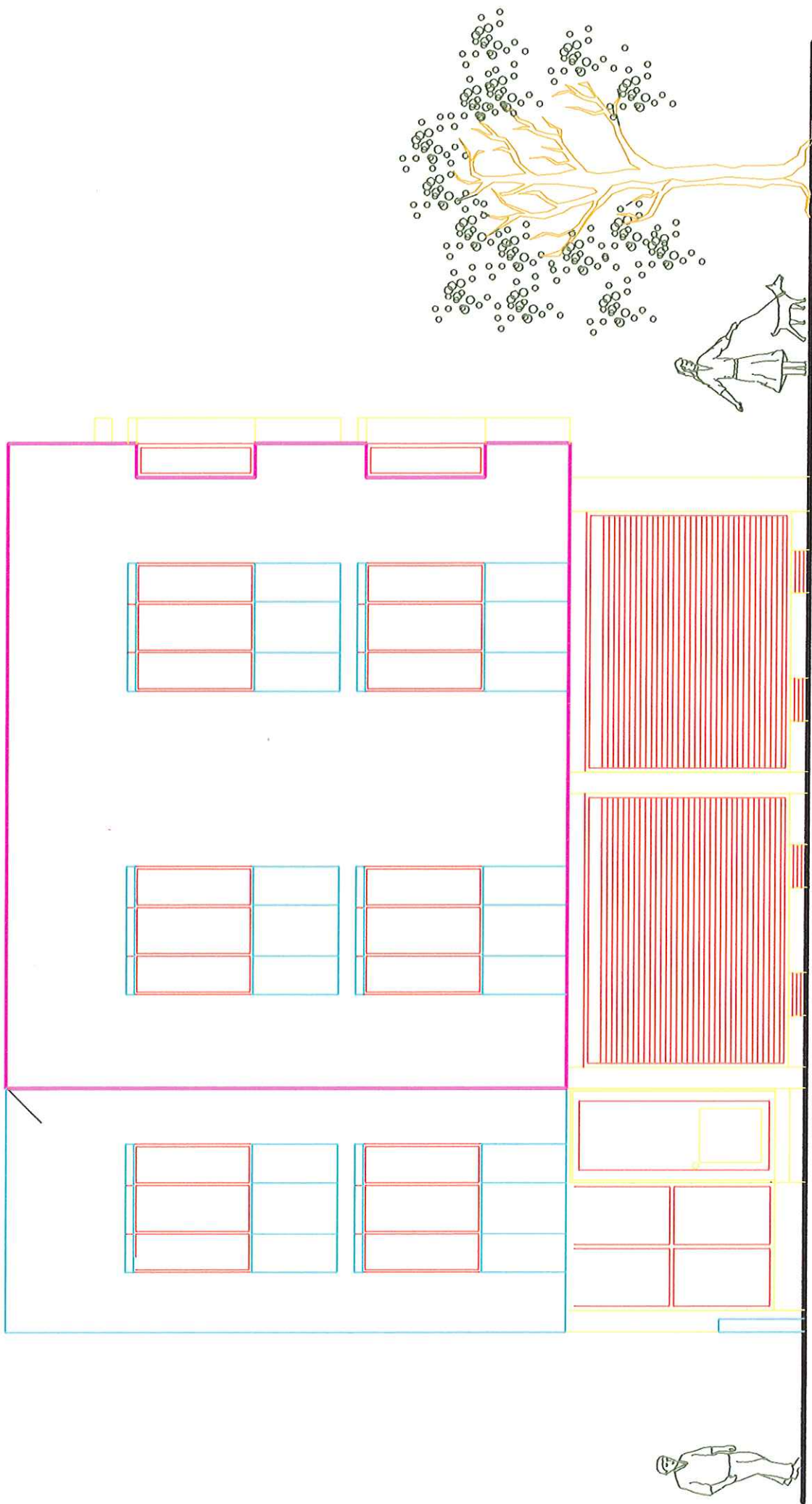
BLOCK DE VIDRIO



CORTE A - A



CORTE B - B



ELEVACION FRONTAL

CAPITULO VI

6. ESTUDIO ORGANIZATIVO Y LEGAL

6.1 ASPECTOS ORGANIZACIONALES

Uno de los aspectos importantes en el diseño del proyecto es el basamento legal con el cual se organizara la empresa. Se diseñara el modelo legal que la empresa tendrá tomando en consideración los siguientes aspectos:

En este particular la empresa estará clasificada de la siguiente manera: según su función económica es una empresa de Servicio, el proyecto consiste en desarrollar una actividad de servicio de hospedaje, que permita mejorar las condiciones socio- económico y turístico del Sector de Codesa Parroquia Vuelta Larga.

En cuanto a la forma Jurídica: Se constituirán como Compañía de Sociedad Anónima, esta Compañía tiene como característica principal, que es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones. Esta especie de compañías se administra por mandatarios amovibles socios o no. Se constituye con un mínimo de dos socios sin tener un máximo.

Requisitos: La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. 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.

El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. 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 Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.⁵

⁵ <http://blogs.monografias.com/arturoclery/2009/08/18/las-companias-en-el-ecuador/>

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Socios y capital: Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios.

Capital.- El capital mínimo con que ha de constituirse la Compañía de Anónima, es de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder al género de comercio de la compañía. La actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán valuados por los socios. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

6.1.1 TRÁMITES Y PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

Requisitos para el funcionamiento del Negocio.

Superintendencia de Compañías.

- Qué tipo de compañías va a formar
- Reserva del Nombre.
- 3 Nombres de las cuales se selecciona una.
- Abrir una cuenta de integración de capital a través del Banco.
- Certificado de integración de Compañías el cual lo proporciona el Banco.
- Se hace la minuta.
- Todos los requisitos legalizados y en orden se trae a l superintendencia de compañías.

Municipio

- Copia de cedula y Ruc.
- Copia del Cuerpo de Bomberos.
- Una especie valorada.

Cuerpo de Bomberos.

- Copia de cedula y copia de papel de Votación.
- Copia del Ruc.
- Nombre del Local

Dirección Provincial de Salud de Esmeraldas.

Debe realizar el depósito en el Banco del Pichincha en la Cta. Cte. No. 3264223 Sublínea 130-106, en una papeleta de Institución Pública a nombre de la Dirección Provincial de salud de Esmeradas.

Una vez realizado el depósito traer la siguiente documentación para la obtención del permiso de funcionamiento del año correspondiente.

- Papeleta de depósito (original y 3 copias).
- 2 copias de la cedula de ciudadanía del representante legal.
- 2 copias del Ruc.
- 2 copias del permiso de funcionamiento del año anterior en caso de existir ya el negocio.
- 1 copia de certificado de salud de cada empleado.

Nota: El certificado de salud debe compararlo en el departamento de tesorería de la Dirección Provincial de Salud.

Requisitos para Sociedades Inscripción y Actualización del Ruc Bajo el Control de la Superintendencia de Compañías.

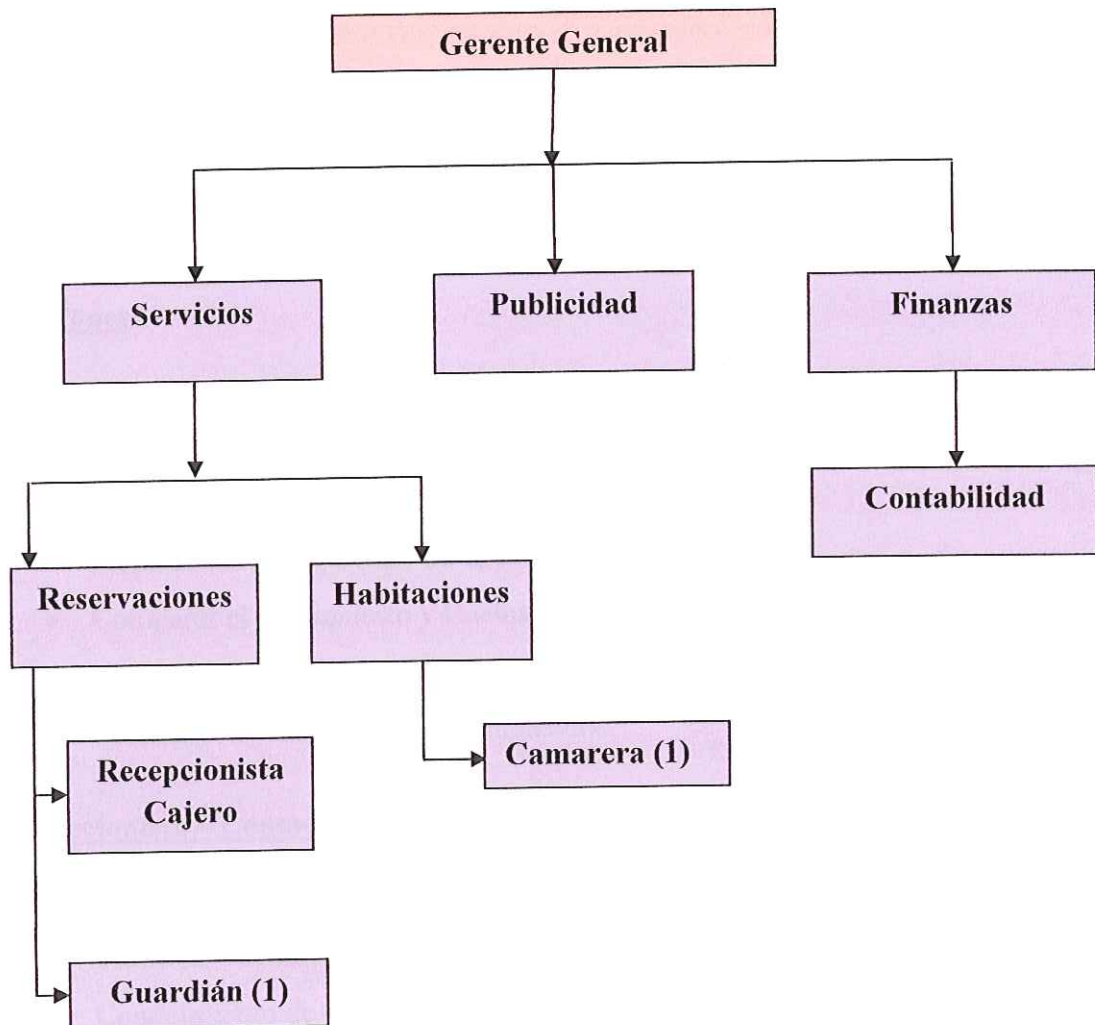
- Formulario Ruc 01-A que corresponden a la inscripción y actualización de la información del Registro Único de Contribuyentes, y Ruc 01-B, que corresponde a la inscripción y actualización de los establecimientos de las sociedades; ambos formularios serán suscritos por el Representante Legal (debidamente llenados por el contribuyente).
- Presentar original o copia certificada del documento de constitución o domiciliación, debidamente legalizado por el organismo de control respectivo e inscrito en el Registro Mercantil y entregar una copia simple del mismo.
- Presentar original o copia certificada del nombramiento vigente del Representante Legal inscrito en el Registro Mercantil y entregar una copia simple.
- Original de la cedula de identidad o ciudadanía o pasaporte con visa vigente (Excepto 12-x) del representante legal y de ser el caso, el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Original y copia de las cuatro hojas de los datos generales del registro de sociedades emitidas por la Superintendencia de Compañías.
- Original y copia de uno de los siguientes documentos que acrediten la dirección donde realice la actividad económica:

Planilla del servicio eléctrico, telefónico, de agua potable o televisión por cable, estados de cuenta Bancaria o de tarjeta de crédito de hasta 3 meses anteriores a la fecha de registro, comprobante del pago del impuesto predial correspondiente al año en que se realiza el registro o del inmediato anterior, contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de Inquilinato o notarizado, según corresponda. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Sociedad o el Representante Legal o de Uno de los Accionistas.

Siempre que no haya sido posible la entrega de cualquiera de estos documentos, presentar una carta simple donde el propietario declare que ha cedido en forma gratuita el uso del inmueble, donde conste nombres y apellidos completo, número de cedula y forma del cedente, así como la copia de cualquiera de los documentos señalados anteriormente (excepto en los estados de cuenta y televisión por cable), que reflejen la dirección del objeto de la cesión.

- Nombres y apellidos completos y numero del Ruc del Contador.
- Si son más de 8 socios o accionistas deben presentar una ficha técnica en medio magnético con la información de los mismos. El formato deberá solicitarlo también en medios magnético en las ventanillas de Ruc.

6.2 ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL



- Entregar reportes diarios de los ingresos del Hostal.

Camareras

Perfil

- Bachiller
- Buenas Relaciones Humanas
- Ser ordenado y detallista
- Calidad y agilidad en su trabajo.

Funciones

- Realizar la limpieza de las habitaciones.
- Revisar y controlar el estado de las habitaciones antes de ser utilizados.
- Reportar en caso de daños y desperfectos al administrador.

Guardián

Perfil

- Bachiller.
- Conocimiento de técnicas de defensa personal.
- Honesto, responsable.
- Experiencias en trabajos similares
- Buenas relaciones humanas.

Funciones

- Velar por la seguridad del hostal o de las instalaciones.
- Velar por la seguridad de los clientes y trabajadores.
- Informar al administrador sobre daños o pérdidas que ocurran dentro del Hostal.

Contador

Perfil

- Título Universitario de Contador Público Autorizado.

- Experiencia de 2 años.
- Conocimiento en tributación y código de trabajo.
- Disponibilidad de Tiempo
- Buenas Relaciones Humanas

Funciones

- Supervisar el trabajo que realizar le Recepcionista-cajero.
- Efectuar el control previo de los diferentes documentos contables.
- Elaborar estados financieros.
- Realizar declaraciones de impuesto.
- Elaborar roles de pagos y cheques.
- Realizar los diferentes pagos a los proveedores.

6.2.2 MISIÓN, VISIÓN, Y OBJETIVOS

MISION

Lograr la excelencia en el servicio, brindando calidad e higiene y un buen servicio que garantice la satisfacción de nuestros clientes amantes de la naturaleza y playas que posee nuestra provincia, a través de un servicio personalizado de alojamiento.

VISION

Ser una empresa líder y reconocida por la calidad de sus servicios, impulsando el desarrollo económico del sector proponiendo cambios para generar expectativa a los clientes por nuestra empresa.

OBJETIVO

- ✓ Ofrecer servicios de Hospedaje de calidad a los clientes que visiten la Provincia de Esmeraldas, acompañado por la experiencia que cuenta el personal para la atención del cliente.
- ✓ Aprovechar social y económicamente los sitios y potencialidades que tiene el sector y a la Provincia convirtiendo en destino turístico.

- ✓ Fortalecer el Capital Humano, para disminuir el maltrato al turista y ofrecer servicios de calidad al mejor precio.

6.2.3 NOMBRE

La Empresa tendrá el nombre de “Hostal Jamir”

6.2.4 LOGO

Para la identificación de la Empresa y como imagen del negocio, se usara en el letrero publicitario afueras del Hostal, en la publicidad contratada a través de los medios de comunicación social, impresión de hojas membretadas para oficios, comunicaciones, reportes, factura el logotipo se muestra a continuación.



6.2.5 PROPUESTA DE VENTA

Disfrute del descanso y la comodidad con *Hostal Jamir.*

6.2.6 SISTEMA DE TELEFONIA

Se tomara de la Red de C.N.T la cual realizara la instalación de líneas telefónicas la que estará conectada hacia una central que distribuirá a las demás aéreas el cual estará ubicado en la Recepción.

HABITACION SIMPLE: Es una habitación de 4.50 de Ancho y 4.50 metros de largo, lo que daría una longitud de 20,25 metros cuadrados la cual está compuesta por un Tv, un Baño, una cama de dos Plazas, un ventilador y una mesa con su respectiva silla en total serán cuatro habitaciones.

HABITACION DOBLE: Es una habitación de 5.50 de Ancho y 5.50 metros de largo, lo que daría una longitud de 30,25 metros cuadrados la cual está compuesta por un Tv, un Baño, dos camas de una plaza y media, aire acondicionado, Tv cable y una mesa con su respectiva silla en total serán cuatro habitaciones.

HABITACION TRIPLE: Es una habitación de 7 metros de ancho y 7 metros de largo, lo que da una longitud de 49 metros cuadrados la cual está compuesta por un Tv, un Baño, tres camas de una plaza y media, aire acondicionado, Tv cable y una mesa con su respectiva silla en total serán cuatro habitaciones.

SERVICIOS BASICOS: El Hostal contara con todos los servicios básicos de Agua potable, Luz eléctrica, y Telefonía.

6.2.7 DE LAS ACTIVIDADES TURISTICAS Y DE QUIENES LAS EJERCEN.

Art. 5.- Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

- a. Alojamiento;
- b. Servicio de alimentos y bebidas;
- c. Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;
- d. Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento.
- e. La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones.
- f. Casinos, salas de juego (bingo-mecánicos) hipódromos y parques de atracciones estables.

Art. 6.- Los actos y contratos que se celebren para las actividades señaladas en esta Ley estarán sujetas a las disposiciones de este cuerpo legal y en los reglamentos y normas técnicas y de calidad respectivas.

Art. 7.- Las personas jurídicas que no persigan fines de lucro no podrán realizar actividades turísticas para beneficio de terceros.

Art. 8.- Para el ejercicio de actividades turísticas se requiere obtener el registro de turismo y la licencia anual de funcionamiento, que acredite idoneidad del servicio que ofrece y se sujeten a las normas técnicas y de calidad vigentes.

Art. 9.- El Registro de Turismo consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos, sea persona natural o jurídica, previo al inicio de actividades y por una sola vez en el Ministerio de Turismo, cumpliendo con los requisitos que establece el Reglamento de esta Ley. En el registro se establecerá la clasificación y categoría que le corresponda.

Art. 10.- El Ministerio de Turismo o los municipios y consejos provinciales a los cuales esta Cartera de Estado, les transfiera esta facultad, concederán a los establecimientos turísticos, Licencia única Anual de Funcionamiento; lo que les permitirá:

- a. Acceder a los beneficios tributarios que contempla esta Ley;

- b. Dar publicidad a su categoría;
- c. Que la información o publicidad oficial se refiera a esa categoría cuando haga mención de ese empresario instalación o establecimiento;
- d. Que las anotaciones del Libro de Reclamaciones, autenticadas por un Notario puedan ser usadas por el empresario, como prueba a su favor; a falta de otra; y,
- e. No tener, que sujetarse a la obtención de otro tipo de Licencias de Funcionamiento, salvo en el caso de las Licencias Ambientales, que por disposición de la ley de la materia deban ser solicitadas y emitidas.

Art. 11.- Los empresarios temporales, aunque no accedan a los beneficios de esta Ley están obligados a obtener un permiso de funcionamiento que acredite la idoneidad del servicio que ofrecen y a sujetarse a las normas técnicas y de calidad.

Art. 12.- Cuando las comunidades locales organizadas y capacitadas deseen prestar servicios turísticos, recibirán del Ministerio de Turismo o sus delegados, en igualdad de condiciones todas las facilidades necesarias para el desarrollo de estas actividades, las que no tendrán exclusividad de operación en el lugar en el que presten sus servicios y se sujetarán a lo dispuesto en ésta Ley y a los reglamentos respectivos.

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO

Actividades: Alimentos y Bebidas –Alojamientos- Recreación y Diversión

1. Copia de registro único de contribuyentes (R.U.C) debe tener nombre Comercial el establecimiento.
2. Copia de la Cedula de Identidad.
3. Copia del comprobante de votación (copia de pasaporte para los extranjeros).
4. Copia de Titulo de propiedad o contrato de Arrendamiento del establecimiento a nombre del Propietario (registrado en el juzgado de inquilinato o notariado).
5. Lista de Precios o carta de Servicios del establecimiento.
6. Declaración juramentada: El activo real del establecimiento, se justificara mediante declaración efectuada por el representante o propietario, esto debe ser valorizado y notariado elevado a escritura pública.
7. Para Bares, Discotecas, salas de Baile y establecimientos de alojamiento, debe presentar copia del permiso de suelo que otorgan los municipios en cada jurisdicción.
8. Toda la documentación debe ser presentada en una carpeta con bincha.
9. Copia de Certificado de afiliación y pago a la Cámara provincial de turismo después de la inspección.

CAPITULO VII

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

La última etapa del análisis de viabilidad de un proyecto es el estudio financiero, los objetivos principales de esta son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos. Sin embargo, en esta etapa deben definirse aquellos elementos que debe suministrar el propio estudio financiero. El caso clásico es el cálculo del monto que debe invertirse en capital de trabajo o el valor de desecho del proyecto.

La inversión inicial que se requiere para el funcionamiento del Hostal, la adquisición de muebles y equipos y cubrir los primeros gastos de operación se presenta a continuación según el detalle de los siguientes cuadros:

7.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

INVERSION FIJA

EQUIPOS INFORMATICOS

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	UNIDAD	COMPUTADOR	926,81	926,81
1	UNIDAD	IMPRESORA	90,00	90,00
		TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS		1.016,81

MUEBLES DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	UNIDAD	SILLON EJECUTIVO	95,00	95,00
1	UNIDAD	ARCHIVADOR	200,00	200,00
1	UNIDAD	ESCRITORIO	200,00	200,00
1	UNIDAD	CANCEL DE SEGURIDAD	100,00	100,00
3	UNIDAD	SILLAS DE ESPERA	40,00	120,00
		TOTAL MUEBLES Y ENSERES		715,00

EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	UNIDAD	SUMADORA	45,00	45,00
1	UNIDAD	VENTILADOR	50,00	50,00
1	UNIDAD	CENTRAL DE LINEA TELEFONICA	700,00	700,00
1	UNIDAD	TELEFONO	30,00	30,00
13	UNIDAD	TV DE 14 PULGADAS MARCA LG	140,00	1.820,00
8	UNIDAD	AIRE ACONDICIONADO	380,00	3.040,00
1	UNIDAD	REFRIGERADOR PANORAMICO	700,00	700,00
		TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		6.385,00

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
4	UNIDAD	CAMAS DE 2 PLAZAS	270,00	1.080,00
20	UNIDAD	CAMAS DE 1 PLAZA Y ½	190,00	3.800,00
12	UNIDAD	MESAS	60,00	720,00
12	UNIDAD	SILLAS	10,00	120,00
4	UNIDAD	VENTILADORES DE PARED	45,00	180,00
		TOTAL MUEBLES Y ENSERES		5.900,00

TERRENO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
625	M2	SUPERFICIE (25 X 25 M)	12,80	8000,00
		TOTAL TERRENO		8.000,00

EDIFICIO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
432	M2	CONSTRUCCION 12 MT X 12 MT	215,00	92880,00
		TOTAL EDIFICIO		92.880,00

MAQUINARIA Y EQUIPO

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	UNIDAD	BOMBA DE AGUA DE 2" DE 2 HP	380,00	380,00
1	UNIDAD	ASPIRADORA	170,00	170,00
1	UNIDAD	PLANCHA	35,00	35,00
1	UNIDAD	TANQUE DE RESERVA	250,00	250,00
2	UNIDAD	EXTINTORES	50,00	100,00
1	UNIDAD	LAVADORA Y SECADORA	1.100,00	1.100,00
		TOTAL MAQUINARIA		2.035,00

HERRAMIENTAS DE HOSTAL

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
1	CAJA	JUEGOS DE HERRAMIENTAS	70,00	70,00
		TOTAL HERRAMIENTAS DEL HOSTAL		70,00

SUMINISTROS DE OFICINA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U.	TOTAL
		NO FUNGIBLES		-
2	UNIDAD	TIJERAS	1,50	3,00
1	UNIDAD	PERFORADORA	11,00	11,00
1	UNIDAD	GRAPADORA	9,00	9,00
3	UNIDAD	REGLAS	1,15	3,45
2	UNIDAD	PORTA CLIPS	1,20	2,40
		TOTAL NO FUNGIBLES		28,85
		FUNGIBLES		
2	CAJA	CLIP	1,50	3,00
2	CAJA	GRAPAS	2,00	4,00
2	RESMA	HOJAS A4	3,90	7,80
10	UNIDAD	ESFEROS	0,30	3,00
1	UNIDAD	LIQUID PAPER	1,00	1,00
3	UNIDAD	CINTA SCOTCH	1,00	3,00
5	UNIDAD	CARPETAS FOLDER	5,00	25,00
4	UNIDAD	CARTUCHOS DE IMPRESORAS	30,00	120,00
5	UNIDAD	LAPIZ	0,40	2,00
1	UNIDAD	GOMA	1,50	1,50
		TOTAL FUNGIBLES		170,30
		TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		199,15

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
NO FUNGIBLES				
5	UNIDAD	ESCOBAS	2,50	12,50
5	UNIDAD	TRAPEADOR	3,25	16,25
5	UNIDAD	PALA RECOJEDOR DE BASURA	3,00	15,00
2	UNIDAD	BASUREROS INOXIDABLE	40,00	80,00
15	UNIDAD	TACHOS DE BASURA	6,00	30,00
		TOTAL NO FUNGIBLES		153,75
FUNGIBLES				
12	PAQUETE	FUNDAS DE BASURA GRANDES 10 *1	1,00	12,00
15	PAQUETE	FUNDAS DE BASURA PEQUEÑAS 10*1	0,90	13,50
200	UNIDAD	PAPEL HIGIENICO	0,35	70,00
200	UNIDAD	JAVON	0,15	30,00
200	UNIDAD	SHAMPOO SACHET	0,25	50,00
5	GALONES	PINOKLIN	11,25	56,25
20	PAQUETES	DETERGENTE	4,00	80,00
		TOTAL FUNGIBLES		311,75
		TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA		465,50

MENAJES DEL HOSTAL

CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	P.U	TOTAL
4	UNIDAD	COLCHONES DE 2 PLAZAS	120,00	480,00
20	UNIDAD	COLCHONES DE 1 PLAZA Y ½	95,00	1.900,00
8	UNIDAD	JUEGOS DE SABANAS DE 2 PLAZA	20,00	160,00
30	UNIDAD	JUEGOS DE SABANAS DE 1 PLAZA Y ½	15,00	450,00
36	UNIDAD	ALMOHADAS	12,00	432,00
36	UNIDAD	TOALLAS	7,00	252,00
4	UNIDAD	CORTINAS	150,00	600,00
4	UNIDAD	FLOREROS	20,00	80,00
4	UNIDAD	CUADROS	50,00	200,00
12	UNIDAD	ESPEJOS	40,00	480,00
1	UNIDAD	PLANCHADOR	30,00	30,00
3	UNIDAD	TINAS	15,00	45,00
		TOTAL MENAJES DEL HOSTAL		5.109,00

GASTO DE CONSTITUCION

Permisos de Salud	150,00
Constitución Notaría pública	80,00
Permisos contra incendio	120,00
Afiliación a La Cámara de comercio	110,00
Inscripción en el Registro Mercantil	50,00
Permisos municipales	200,00
R.U.C	10,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION	720,00

TOTAL INVERSION FIJA

123.495,46

**7.2 GASTOS ADMINISTRATIVOS
ROL DE PAGO PROFORMA**

Remuneración Mínima Unificada		264,00	PORCENTAJE DE LIQUIDACION					25%			
N°	FUNCION	Remuneración Unificada Tabla Sectorial	Total	10° Tercer Sueldo	10° Cuarto Sueldo	Fondo de Reserva	Aporte Personal 9.35%	IESS Patronal 12,15%	Total Sueldo Mensual	Total Anual	
1	ADMINISTRADOR	350,00	350,00	29,17	22,00	29,17	32,73	42,53	440,13	5.281,60	
1	CONTADORA-SECRETARIA	264,00	264,00	22,00	22,00	22,00	24,68	32,08	337,39	4.048,70	
2	RECEPCIONISTAS	264,00	528,00	44,00	44,00	44,00	49,37	64,15	674,78	8.097,41	
1	CAMARERA	150,00	150,00	12,50	22,00	12,50	14,03	18,23	201,20	2.414,40	
5	TOTAL		1.292,00	107,67	110,00	107,67	120,80	156,98	1.653,51	19.842,11	
			TOTAL REMUNERACIONES ANUALES							1.653,51	24.802,64
			APORTE IESS PATRONAL								4.960,53

7.3 RESUMEN DE GASTOS

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H									
COSTO KV/H		0,08							
N°	DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN HORA	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL	
			h	D					
1	CONGELADOR/VITRINA FRIGORIF.	420	24	30	720	302,4	24,19	24,19	
1	BOMBA DE AGUA	300	3	30	90	27	2,16	2,16	
1	DISPENSADOR DE AGUAS	50	24	30	720	36	2,88	2,88	
1	LAVADORA SECADORA AUTOMATICA	370	3	30	90	33,3	2,66	2,66	
12	TELEVISOR 14"	165	8	24	192	31,68	2,53	30,41	
8	AIRE ACONDICIONADO	320	8	24	192	61,44	4,92	39,32	
40	FOCOS FLUORESCENTE (8 de 15W c/u)	25	6	30	180	4,5	0,36	14,40	
2	PLANCHA	280	2	30	60	16,8	1,34	2,69	
1	EQUIPO DE COMPUTO	230	16	30	480	110,4	8,83	8,83	
TOTAL MENSUAL						623,52	49,88	127,55	

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE AGUA POTABLE MENSUAL EN M ³					
COSTO POR M ³		0,50			
N°	DESCRIPCION	CONSUMO EN M ³ MENSUAL POR PERSONA	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL	
24	Agua potable	3	72	36,00	
TOTAL MENSUAL				36,00	
CONSUMO DE PLANILLA TELEFONICA					
			100,00		
No.	DESCRIPCION	CONSUMO DIARIO EN MTOS.	COSTO X MINTO.	MENSUAL	
30	CONSUMO DE PLANILLA TELEFONICA	60	0,04	72,00	

7.4 FINANCIAMIENTO

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Cabe mencionar que el valor de la inversión inicial, será financiado con ahorro de los propietarios en un 31% y el 69% restante a través de un crédito a la Corporación Financiera Nacional, a una tasa de interés 9.24% anual.

DESTINO

La Corporación Financiera concede créditos desde \$100.000,00 hasta 7,000000.00 dólares para invertir en activos fijos: obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente. Para capital de trabajos: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.

GARANTÍAS

- Negociadas entre CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la ley general de instituciones del sistema financiero, a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.
- Las inversiones fijas que se efectúen en bienes inmuebles hipotecados a la CFN, podrán considerarse como mayor valor de la garantía, previo el análisis técnico que efectúe la Corporación.
- La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.

PERIODO DE GRACIA

Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja esperado.

DESEMBOLSO

De acuerdo al cronograma de inversiones y desembolsos aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO						
COSTO DE CAPITAL						
INVERSION INICIAL	129.360,12					
DESCRIPCION	APORTE DE CAPITAL	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO	TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO	
APORTE PROPIO	40.000,00	0,311391	Tasa Pasiva 5,16	0,0516	0,01607	
OTROS APORTES		0,000000	TASA ACTIVA	0	0,00000	
PRESTAMO BANCARIO	88.455,99	0,688609	Tasa Activa 9,24	0,0924	0,06383	
TOTAL INVERSION	128.455,99	1,000000			0,079695	
COSTO DE CAPITAL						
					7,97%	

7.5 TABLA DE AMORTIZACIÓN

Del análisis de la tabla de amortización que se detalla a continuación se observa que el capital de \$88,455.99 generara un interés del 10.5% en 10 años plazo, por lo tanto el valor de la deuda ascenderá a \$137,233.87 y las cuotas de pagos serán de \$1,132.04.

$$p = \frac{c \times i}{1 - (1 + i)^{-t}} = \frac{88,455.99 \times 0.0077}{1 - (1 + 0.0077)^{-120}} = 1,132.04$$

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL				
METODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	88,455,99	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL	9,24%	PERIODOS	120	
PLAZO		AÑOS	10	
PAGOS ANUALES		12		
INTERES	0,77%	PAGO PERIODICO		1.132,04
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				88.455,99
1	1.132,04	681,11	450,93	88.005,05
2	1.132,04	677,64	454,41	87.550,65
3	1.132,04	674,14	457,90	87.092,74
4	1.132,04	670,61	461,43	86.631,31
5	1.132,04	667,06	464,98	86.166,33
6	1.132,04	663,48	468,56	85.697,77
7	1.132,04	659,87	472,17	85.225,59
8	1.132,04	656,24	475,81	84.749,79
9	1.132,04	652,57	479,47	84.270,32
10	1.132,04	648,88	483,16	83.787,15
11	1.132,04	645,16	486,88	83.300,27
12	1.132,04	641,41	490,63	82.809,64
TOTAL	13.584,54	7.938,18	5.646,35	
13	1.132,04	637,63	494,41	82.315,23
14	1.132,04	633,83	498,22	81.817,01
15	1.132,04	629,99	502,05	81.314,95
16	1.132,04	626,13	505,92	80.809,94
17	1.132,04	622,23	509,82	80.299,22

18	1.132,04	618,30	503,74	79.785,48
19	1.132,04	614,35	517,70	79.267,78
20	1.132,04	610,36	521,68	78.746,10
21	1.132,04	606,34	525,70	78.220,40
22	1.132,04	602,30	529,75	77.690,65
23	1.132,04	598,22	533,83	77.156,83
24	1.132,04	594,11	537,94	76.618,89
TOTAL	13.584,54	7.393,79	6.190,75	
25	1.132,04	589,97	542,08	76.076,81
26	1.132,04	585,79	546,25	75.530,56
27	1.132,04	581,59	550,46	74.980,10
28	1.132,04	577,35	554,70	74.425,40
29	1.132,04	573,08	558,97	73.866,43
30	1.132,04	568,77	563,27	73.303,16
31	1.132,04	564,43	567,61	72.735,55
32	1.132,04	560,06	571,98	72.163,57
33	1.132,04	555,66	576,39	71.587,18
34	1.132,04	551,22	580,82	71.006,06
35	1.132,04	546,75	585,30	70.421,06
36	1.132,04	542,24	589,80	69.831,26
TOTAL	13.584,54	6.796,91	6.787,63	
37	1.132,04	537,70	594,34	69.236,92
38	1.132,04	533,12	598,92	68.638,00
39	1.132,04	528,51	603,53	68.034,46
40	1.132,04	523,87	608,18	67.426,28
41	1.132,04	519,18	612,86	66.813,42
42	1.132,04	514,46	617,58	66.195,84
43	1.132,04	509,71	622,34	65.573,50
44	1.132,04	504,92	627,13	64.946,38
45	1.132,04	500,09	631,96	64.314,42
46	1.132,04	495,22	636,82	63.677,59
47	1.132,04	490,32	641,73	63.035,87
48	1.132,04	485,38	646,67	62.389,20
TOTAL	13.584,54	6.142,47	7.442,06	
49	1.132,04	480,40	651,65	61.737,55
50	1.132,04	475,38	656,67	61.080,89
51	1.132,04	470,32	661,72	60.419,16
52	1.132,04	465,23	666,82	59.752,35
53	1.132,04	460,09	671,95	59.080,40
54	1.132,04	454,92	677,13	58.403,27
55	1.132,04	449,71	682,34	57.720,93
56	1.132,04	444,45	687,59	57.033,34

57	1.132,04	439,16	692,89	56.340,45
58	1.132,04	433,82	698,22	55.642,23
59	1.132,04	428,45	703,60	54.938,63
60	1.132,04	423,03	709,02	54.229,61
TOTAL	13.584,54	5.424,95	8.159,59	

PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
61	1.132,04	417,57	714,48	53.515,13
62	1.132,04	412,07	719,98	52.795,15
63	1.132,04	406,52	725,52	52.069,63
64	1.132,04	400,94	731,11	51.338,52
65	1.132,04	395,31	736,74	50.601,79
66	1.132,04	389,63	742,41	49.859,37
67	1.132,04	383,92	748,13	49.111,25
68	1.132,04	378,16	753,89	48.357,36
69	1.132,04	372,35	759,69	47.597,67
70	1.132,04	366,50	765,54	46.832,12
71	1.132,04	360,61	771,44	40.060,69
72	1.132,04	354,67	777,38	45.283,31
TOTAL	13.584,54	4.638,24	8.946,30	
73	1.132,04	348,68	783,36	44.499,95
74	1.132,04	342,65	789,40	43.710,55
75	1.132,04	336,57	795,47	42.915,08
76	1.132,04	330,45	801,60	42.113,48
77	1.132,04	324,27	807,77	41.305,71
78	1.132,04	318,05	813,99	40.491,72
79	1.132,04	311,79	820,26	39.671,46
80	1.132,04	305,47	826,57	38.844,88
81	1.132,04	299,11	832,94	38.011,95
82	1.132,04	292,69	839,35	37.172,59
83	1.132,04	286,23	845,82	36.326,78
84	1.132,04	279,72	852,33	35.474,45
TOTAL	13.584,54	3.775,68	9.808,86	
85	1.132,04	273,15	858,89	34.615,56
86	1.132,04	266,54	865,50	33.750,05
87	1.132,04	259,88	872,17	32.877,88
88	1.132,04	253,16	878,88	31.999,00
89	1.132,04	246,39	885,65	31.113,35
90	1.132,04	239,57	892,47	30.220,87

91	1.132,04	232,70	899,34	29.321,53
92	1.132,04	225,78	906,27	28.415,26
93	1.132,04	218,80	913,25	27.502,01
94	1.132,04	211,77	920,28	26.581,74
95	1.132,04	204,68	927,37	25.654,37
96	1.132,04	197,54	934,51	24.719,86
TOTAL	13.584,54	2.829,95	10.754,58	
97	1.132,04	190,34	941,70	23.778,16
98	1.132,04	183,09	948,95	22.829,21
99	1.132,04	175,78	956,26	21.872,95
100	1.132,04	168,42	963,62	20.909,33
101	1.132,04	161,00	971,04	19.938,28
102	1.132,04	153,52	978,52	18.959,76
103	1.132,04	145,99	986,05	17.973,71
104	1.132,04	138,40	993,65	16.980,06
105	1.132,04	130,75	1.001,30	15.978,76
106	1.132,04	123,04	1.009,01	14.969,76
107	1.132,04	115,27	1.016,78	13.952,98
108	1.132,04	107,44	1.024,61	12.928,37
TOTAL	13.584,54	1.793,04	11.791,49	
109	1.132,04	99,55	1.032,50	11.895,88
110	1.132,04	91,60	1.040,45	10.855,43
111	1.132,04	83,59	1.048,46	9.806,97
112	1.132,04	75,51	1.056,53	8.750,44
113	1.132,04	67,38	1.064,67	7.685,77
114	1.132,04	59,18	1.072,86	6.612,91
115	1.132,04	50,92	1.081,13	5.531,79
116	1.132,04	42,59	1.089,45	4.442,34
117	1.132,04	34,21	1.097,84	3.344,50
118	1.132,04	25,75	1.106,29	2.238,20
119	1.132,04	17,23	1.114,81	1.123,39
120	1.132,04	8,65	1.123,39	0,00
TOTAL	13.584,54	856,16	12.928,37	
	135.845,36	47.389,37	88.455,99	

394.91

7.6 ESTADO FINANCIERO INICIAL

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA	
ACTIVO	PASIVO
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
Caja Chica	Préstamo Bancarios C/P
Bancos	50,00
Inventarios	4.910,53
Suministro de Oficina	5.843,65
Suministro de Limpieza	199,15
Menajes de Hostel	465,50
Herramientas de hostel	5.109,00
	70,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10.804,18
ACTIVO NO CORRIENTE	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE
Muebles de Oficina	715,00
Muebles y Enseres	5.900,00
Equipos Informático	1.016,81
Equipos de Oficina	6.385,00
Maquinaria y Equipo	2.035,00
Terreno	8.000,00
Edificio	92.880,00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	116.931,81
OTROS ACTIVOS	
Gastos de Constitución	720,00
TOTAL OTROS ACTIVOS	720,00
TOTAL ACTIVO	128.455,99
	TOTAL PASIVO+ PATRIMONIO
	40.000,00
	40.000,00
	82.809,64
	82.809,64
	88.455,99
	88.455,99
	5.646,35
	5.646,35
	128.455,99

7.7 DETERMINACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

Fórmula:

Total Activos Corrientes – Total Pasivos Corrientes.

$$10.804,18 - 5.646,35 = 5.157,83 \quad \Rightarrow \text{Capital de Trabajo}$$

7.8 DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

La depreciación de los activos fijos se contabilizará por medio del método línea recta, cuya fórmula se presenta así:

$$\text{Depreciación Anual} = \frac{\text{Costo Bien} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de vida Útil del bien}}$$

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS INFORMATICO	
COSTO		1.016,81	
VIDA UTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	101,68
DEPRECIACION ANUAL		305,04	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			1.016,81
1	305,04	305,04	711,77
2	305,04	610,09	406,72
3	305,04	915,13	101,68
	915,13		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES DE OFICINA	
COSTO		715,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	71,50
DEPRECIACION ANUAL		64,35	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			715,00
1	64,35	64,35	650,65
2	64,35	128,70	586,30
3	64,35	193,05	521,95
4	64,35	257,40	457,60
5	64,35	321,75	393,25
6	64,35	386,10	328,90
7	64,35	450,45	264,55
8	64,35	514,80	200,20
9	64,35	579,15	135,85
10	64,35	643,50	71,50

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES Y ENSERES	
COSTO		5.900,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	590,00
DEPRECIACION ANUAL		531,00	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			5.900,00
1	531,00	531,00	5.369,00
2	531,00	1.062,00	4.838,00
3	531,00	1.593,00	4.307,00
4	531,00	2.124,00	3.776,00
5	531,00	2.655,00	3.245,00
6	531,00	3.186,00	2.714,00
7	531,00	3.717,00	2.183,00
8	531,00	4.248,00	1.652,00
9	531,00	4.779,00	1.121,00
10	531,00	5.310,00	590,00
	5.310,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		6.385,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	638,50
DEPRECIACION ANUAL		574,65	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			6.385,00
1	574,65	574,65	5.810,35
2	574,65	1.149,30	5.235,70
3	574,65	1.723,95	4.661,05
4	574,65	2.298,60	4.086,40
5	574,65	2.873,25	3.511,75
6	574,65	3.447,90	2.937,10
7	574,65	4.022,55	2.362,45
8	574,65	4.597,20	1.787,80
9	574,65	5.171,85	1.213,15
10	574,65	5.746,50	638,50
	5746,50		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EDIFICIO	
COSTO		92.880,00	
VIDA UTIL		20 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	9.288,00
DEPRECIACION ANUAL		4.179,60	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			92.880,00
1	4.179,60	4.179,60	88.700,40
2	4.179,60	8.359,20	84.520,80
3	4.179,60	12.538,80	80.341,20
4	4.179,60	16.718,40	76.161,60
5	4.179,60	20.898,00	71.982,00
6	4.179,60	25.077,60	67.802,40
7	4.179,60	29.257,20	63.622,80
8	4.179,60	33.436,80	59.443,20
9	4.179,60	37.616,40	55.263,60
10	4.179,60	41.796,00	51.084,00

11	4.179,60	45.975,60	46.904,40
12	4.179,60	50.155,20	42.724,80
13	4.179,60	54.334,80	38.545,20
14	4.179,60	58.514,40	34.365,60
15	4.179,60	62.694,00	30.186,00
16	4.179,60	66.873,60	26.006,40
17	4.179,60	71.053,20	21.826,80
18	4.179,60	75.232,80	17.647,20
19	4.179,60	79.412,40	13.467,60
20	4.179,60	83.592,00	9.288,00
	83.592,00		

TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPO	
COSTO		2.035,00	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	203,50
DEPRECIACION ANUAL		183,15	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			2.035,00
1	183,15	183,15	1.851,85
2	183,15	366,30	1.668,70
3	183,15	549,45	1.485,55
4	183,15	732,60	1.302,40
5	183,15	915,75	1.119,25
6	183,15	1.098,90	936,10
7	183,15	1.282,05	752,95
8	183,15	1.465,20	569,80
9	183,15	1.648,35	386,65
10	183,15	1.831,50	203,50
	1.831,50		

7.9 RESUMEN DE DEPRECIACIÓN

RESUMEN DE DEPRECIACIONES						
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL EN AÑOS	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION MENSUAL	DEPRECIACION ANUAL	VALOR RESIDUAL	
EQUIPOS DE INFORMATICO	3	1.016,81	25,42	305,04	101,68	
MUEBLES DE OFICINA	10	715,00	5,36	64,35	71,50	
MUEBLES Y ENSERES	10	5.900,00	44,25	531,00	590,00	
EQUIPOS DE OFICINA	10	6.385,00	47,89	574,55	638,50	
EDIFICIO	20	92.880,00	348,30	4.179,60	9.288,00	
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	2.035,00	15,26	183,15	203,50	
TOTAL		108.931,81	486,48	5.837,79	10.893,18	

NOTA: El valor residual equivale al 10% del costo del activo fijo.

7.10 RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS

RESUMEN DE GASTOS MENSUALES		
DESCRIPCION	VALOR	TOTAL ANUAL
Sueldos y Beneficios	1.653,51	19.842,11
Publicidad	80,00	960,00
Pasajes y Fletes	15,00	180,00
Mantenimiento de Edificio	70,00	840,00
Planilla de agua	36,00	432,00
Planilla de luz	127,55	1.530,60
Planilla de teléfono	72,00	864,00
Pago de intereses crédito bancarios	394,91	4.738,94
Suministros de limpieza	40,00	480,00
Suministros de oficina	15,00	180,00
Depreciación de Activos Fijos	486,48	5.837,79
Gasto de Constitución	60,00	720,00
Beneficios Sociales	374,64	4.495,74
TOTAL GASTOS MENSUALES	3.425,10	41.101,18

Costos por cliente		5,49
Margen de utilidad	32%	1,76
Precio del Servicio		7,25

7.11 PRONOSTICO DE VENTAS MENSUAL

MESES	MESES	INGRESO POR CLIENTE	INGRESO TOTAL	GASTOS OPERACIONALES	UTILIDAD NETA OPERACIONAL
ENERO	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
FEBRERO	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
MARZO	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
ABRIL	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
MAYO	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
JUNIO	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
JULIO	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
AGOSTO	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
SEPTIEMBRE	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
OCTUBRE	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
NOVIEMBRE	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
DICIEMBRE	1	8.514,00	8.514,00	3.425,10	5.088,90
TOTAL		102.168,00	102.168,00	41.101,18	61.066,82

7.12 INGRESOS Y COSTOS PROYECTADOS DEL HOSTAL

ORD.	PRODUCTOS	PROMEDIO DIARIO	CANTIDAD MENSUAL	PRECIO UNIT. DE COSTO	PRECIO UNITARIO VENTA	TOTAL DE COSTO	TOTAL DE VENTA
01	ALOJAMIENTO	24	624	1,33	8,50	829,92	5.304,00
02	LAVADA Y PLANCHADA DE ROPA	15	450	0,39	1,50	175,50	675,00
03	COLAS	40	1200	0,38	0,75	456,00	900,00
04	CERVEZAS	25	750	0,65	1,00	487,50	750,00
05	AGUA	50	1500	0,18	0,35	270,00	525,00
06	AGUA CON GAS	20	600	0,27	0,60	162,00	360,00
TOTAL						2.380,92	8.514,00

6.133,08

7.13 DETERMINACIÓN PUNTO DE EQUILIBRIO

CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES						
DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Sueldos	1.653,51		1.653,51	19.842,11	-	
Publicidad	80,00		80,00	960,00	-	
Pasajes y Fletes	15,00		15,00	180,00	-	
Mantenimiento de Edificio	70,00		70,00	840,00	-	
Planilla de Agua	36,00		36,00	432,00	-	
Planilla de Luz	127,55		127,55	1.530,60	-	
Planilla de Teléfono	72,00		72,00	864,00	-	
Pago de Intereses Crédito Bancarios	394,91		394,91	4.738,94	-	
Suministros de Limpieza	40,00		40,00	480,00		
Suministros de Oficina	15,00		15,00	180,00		
Depreciación de Activos Fijos	486,48		486,48	5.837,79		
Gasto de Constitución	60,00		60,00	720,00		
Beneficios Sociales	374,64		374,64	4.495,74	-	
Costos Variables		2.380,92	2.380,92	-	28.571,04	
TOTAL	3.425,10	2.380,92	5.806,02	41.101,18	28.571,04	69.672,22

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

	MENSUAL	ANUAL
VENTAS ANUALES	8.514,00	102.168,00
COSTOS FIJOS TOTALES	3.425,10	41.101,18
COSTOS VARIABLES TOTALES	2.380,92	28.571,04
PUNTO DE EQUILIBRIO	4.754,75	57.057,05

14 FLUJO PROYECTADO

FLUJO NETO PROYECTADO

DICE DE CRECIMIENTO	10.00%	VIDA UTIL DEL PROYECTO										
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
INGRESOS												
Ingresos por prestación de servicios		102.168,00	112.384,80	123.623,28	135.985,61	149.584,17	164.542,59	180.996,84	199.096,53	219.006,18	240.906,80	1.628.294,80
TOTAL INGRESOS		102.168,00	112.384,80	123.623,28	135.985,61	149.584,17	164.542,59	180.996,84	199.096,53	219.006,18	240.906,80	1.628.294,80
EGRESOS												
Costos de Venta	2.380,92	28.571,04	29.142,46	29.725,31	30.319,82	30.926,21	31.544,74	32.175,63	32.819,14	33.475,53	34.145,04	312.844,92
Total Costos Operativos		28.571,04	29.142,46	29.725,31	30.319,82	30.926,21	31.544,74	32.175,63	32.819,14	33.475,53	34.145,04	312.844,92
Costos Operacionales												
Costos de Administración												
Arrendos		19.842,11	20.238,95	20.643,73	21.056,61	21.477,74	21.907,29	22.345,44	22.792,35	23.248,20	23.713,16	217.265,59
PUBLICIDAD		960,00	1.056,00	1.161,60	1.277,76	1.405,54	1.546,09	1.700,70	1.870,77	2.057,85	2.263,63	15.299,93
Envases y Fletes		180,00	198,00	217,80	239,58	263,54	289,89	318,88	350,77	385,85	424,43	2.868,74
Mantenimiento de Edificio		840,00	924,00	1.016,40	1.118,04	1.229,84	1.352,83	1.488,11	1.636,92	1.800,61	1.980,68	13.387,44
Manilla de Agua		432,00	475,20	522,72	574,99	632,49	695,74	765,31	841,85	926,03	1.018,63	6.884,97
Manilla de Luz		1.530,60	1.683,67	1.852,03	2.037,23	2.240,96	2.465,05	2.711,56	2.982,72	3.280,99	3.609,09	24.393,90
Manilla de Teléfono		864,00	950,40	1.045,44	1.149,98	1.264,98	1.391,48	1.530,63	1.683,69	1.852,06	2.037,27	13.769,93
Pago de Intereses Crédito Bancarios		4.738,94	5.212,83	5.734,11	6.307,52	6.938,28	7.632,11	8.395,32	9.234,85	10.158,33	11.174,16	75.526,45
Administrativos de Limpieza		480,00	528,00	580,80	638,88	702,77	773,04	850,35	935,38	1.028,92	1.131,81	7.649,96
Administrativos de Oficina		180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	1.800,00
depreciación de Activos Fijos		5.837,79	6.421,57	7.063,73	7.770,10	8.547,11	9.401,82	10.342,01	11.376,21	12.513,83	13.765,21	93.039,39
ASTO DE CONSTITUCION		720,00										720,00
Beneficios Sociales		4.495,74	4.945,31	5.439,84	5.983,82	6.582,21	7.240,43	7.964,47	8.760,92	9.637,01	10.600,71	71.650,45
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		41.101,18	42.813,93	45.458,21	48.334,53	51.465,46	54.875,78	58.592,78	62.646,42	67.069,67	71.898,78	544.256,74

7.15 INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO

INVERSION INICIAL		-128.455,99								
TASA PASIVA REFERENCIAL		5,16%								
TASA ACTIVA REFERENCIAL		9,24%								
VIDA UTIL PROYECTO		10	AÑOS							
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO 7,59%	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	TASA DE INCERTIDUMBRE	TASA MENOR	TASA MAYOR	FLUJO PRESENTE NETO 17,59	
0	-128.455,99									
1	15.846,91	15.846,91	0,9261873	14.677,20	-112.609,08				13.433,05	
2	20.706,62	36.553,52	0,8578229	17.762,61	-91.902,47				14.878,85	
3	25.597,48	62.151,01	0,7945046	20.337,32	-66.304,98				15.591,50	
4	31.028,58	93.179,59	0,7358600	22.832,69	-35.276,40				16.020,74	
5	37.055,02	130.234,61	0,6815442	25.254,63	1.778,62				16.218,02	
6	43.737,44	173.972,05	0,6312376	27.608,71	45.516,06				16.226,85	
7	51.142,57	225.114,61	0,5846442	29.900,21	96.658,63				16.083,99	
8	59.343,86	284.458,47	0,5414900	32.134,10	156.002,48				15.820,39	
9	68.422,11	352.880,58	0,5015211	34.315,14	224.424,59				15.462,08	
10	78.466,27	431.346,85	0,4645025	36.447,78	302.890,86				15.030,89	
	302.890,86									

INDICADORES DE EVALUACION DE PROYECTO		
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO	261.270,39	154.766,36
INVERSION INICIAL	128.455,99	128.455,99
VAN	132.814,40	26.310,37
PRC	4,2410	
TIR	20,44%	
R.C.B.	2.36	

Estudiando el flujo con los indicadores financieros (V.A.N, T.I.R, R.C.B), se determino que:

Se puede indicar que el proyecto de inversión es rentable, dado que el TIR es 20.44% que por ende es superior a la esperada, así mismo el VAN del proyecto es positivo, demostrando flujos de fondos a una tasa de 7.97% que cubre la inversión y deja un saldo positivo de \$132,814.40.

La Relación Costo Beneficio indica que por cada dólar de capital invertido se tiene un beneficio neto de \$2.36 dólares.

El periodo de recuperación empieza a partir del cuarto año y dos meses.

CAPITULO VIII

ANÁLISIS DE IMPACTOS

Al dar cumplimiento a las fases iniciales del Estudio, el paso correspondiente es realizar ciertos análisis que permitan dar un criterio más preciso de cómo va a afectar nuestra investigación en el entorno, es por ello que se analizara a continuación el proyecto en base a diferentes enfoques.

Para que la interpretación del trabajo sea mucho más fácil se ha considerado una metodología sencilla de acuerdo a los instrumentos bibliográficos aportados por las personas, para determinar los niveles de impacto se utilizara la información de Texto guía.

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACION
- 3	Alto Negativo
- 2	Medio Negativo
- 1	Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Bajo Positivo
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

Para poder determinar el Impacto se desarrollò una fórmula matemática en la que se divide la sumatoria de los niveles de Impacto de cada Indicador para el Número de Indicadores.

Bajo cada matriz se realizara un breve análisis correspondiente, indicador por indicador en el que se fundamente las razones por los que se asigno determinado nivel de Impacto a cada Indicador.

8.1 IMPACTO SOCIAL

Indicador	Niveles de Impacto							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
Fuente de Empleo							X	3
Intercambio de Cultura						2		2
Seguridad							X	3
Total						2	6	8

Nivel de Impacto Social = Sumatoria ()

Numero de
Indicadores

Nivel de Impacto Social = 8

3

Nivel de Impacto Social = 2.7

Nivel de Impacto Social = Alto Positivo

Análisis Impacto Social

El nivel de Impacto es alto Positivo ya que uno de los principales objetivos de este proyecto es generar fuente de empleo que permita la contratación de mano de obra local, de esta manera mejorar las condiciones de vida y las de sus familiares.

En cuanto a Intercambios de Cultura nos permite difundir nuestro folklor y artesanías y las bondades que tiene nuestra maravillosa Provincia.

El Hostal contara con la seguridad y comodidad que se requiere en el servicio de hospedaje, factor muy importante para satisfacer las necesidades del cliente.

8.2 IMPACTO ECONOMICO

Indicador	Niveles de Impacto							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
Actividad de Servicios							X	3
Mejorar Calidad de Vida							X	3
Precios						X		2
Total						2	6	8

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = \frac{\text{Sumatoria (} \square \text{)}}{\text{Numero de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = 2.66$$

$$\text{Nivel de Impacto Económico} = \text{Alto Positivo}$$

Análisis del Impacto Económico:

El nivel de impacto es alto positivo, el servicio que va a ofrecer la empresa, nos proyectaran a nuevos ingresos, los cuales serán destinados a un mejoramiento continuo de las instalaciones del hostel y sobre todo generando beneficios para mejorar la calidad de vida del Sector de Codesa.

En los precios de los servicios de Hospedaje sus costos serán módicos o iguales con los de la competencia y no afectara en los ingresos de las personas para que puedan optar por el servicio.

8.3 IMPACTO GLOBAL DEL PROYECTO

	Niveles de Impacto							
Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3	<input type="checkbox"/>
Social						X		2
Económica							X	3
Total						2	3	5

Nivel de Impacto Global = $\frac{\text{Sumatoria } (\square)}{\text{Numero de Indicadores}}$

$$\text{Nivel de impacto Global} = \frac{5}{2}$$

$$\text{Nivel de Impacto Global} = 2.5$$

Nivel de Impacto Global = Medio Positiva

Análisis:

Los proyectos de Inversión que están orientados a mejorar las condiciones de vida de una Sociedad, y que su aporte en el cambio y desarrollo de la misma sean importantes deben ser considerados Alto Positivo por cuanto demostrara que es un proceso de cambio que tendrá el sector a mas de obtener beneficio propio.

CONCLUSIONES

El propósito de este Proyecto es analizar una serie de variables que nos permita determinar la razonabilidad de poder realizar la respectiva inversión.

Pero tras esta investigación se ha puesto de manifiesto una serie de acciones que se han tenido que desarrollar, donde se aplica un conocimiento que se transmitió y que nos ha servido, para desarrollar esta tesis, aquí, se aplica un trabajo investigativo, de búsqueda de los respectivos datos e información que ayudan a ir desarrollando los diferentes procesos que conforman la elaboración de este proyecto de tesis.

La búsqueda de información, la relación con las diferentes personas que se encuentran inmersas en este estudio, a través de las entrevistas, las encuestas, los actores que conforman el entorno donde se desarrollará el proyecto, nos permite nutrirnos de elementos que nos van guiando el camino para la construcción de este tema. La investigación legal, para la sustentación de los datos, la búsqueda histórica de la información y la observación de cómo funciona esta temática, nos permitió poder construir el proyecto, donde en base a datos investigados nos permite demostrar la viabilidad del Proyecto de Tesis, y nos da una pauta para poder indicar y resaltar una serie de resultados obtenidos en función de lo que se logró realizar:

- ✓ Con el Terminal Terrestre de Esmeraldas en el Sector de Codesa se va a poder mejorar el servicio a los turistas que llegan a la ciudad de Esmeraldas, y poder incrementar el flujo de los turistas a la ciudad, dotándoles de un servicio de Hospedaje de buena calidad.
- ✓ A pesar de existir una reducida plaza de alojamiento en el sector de Codesa estos nos permitirá ofrecer los servicios necesarios para satisfacer a los clientes a través de una adecuada y precisa Publicidad de los servicios que se ofertan.

- ✓ Con la creación del Hostal, se permitirá mejorar indirectamente el estatus económicos de las personas del sector, pues contribuirán a mejorar el aspecto del entorno y generará fuentes de empleos en el lugar.
- ✓ Se considerará mucho el factor de atención al cliente, de esto depende el éxito del negocio, pues se tendría personal calificado, además de respetar todos los lineamientos legales de Constitución, funcionamiento y operación de la Empresa.
- ✓ Como oportunidad que se tiene, es lograr ser los primeros en este lugar que brinden este tipo de servicio, además de contribuir al mejoramiento urbano de la zona, mejorando la seguridad de las personas, aprovechando estratégicamente el lugar, donde se produce un lema de propaganda: “cerca, seguro y a justo precio, con la mejor atención”
- ✓ Otra de las situaciones que nos ha llevado a creer en el proyecto son sus indicadores económicos, que según el Estudios Financieros realizados en lo que hace referencia a la parte económica, nos demuestra que: el Valor Actual Neto (VAN) que obtenemos es de \$ 132,814.40, la Tasa Interna de Retorno (TIR) que se obtiene es del 20.44%, se determina que poner marcha la ejecución de este proyecto resulta muy factible y rentable debido a que el VAN es mayor a cero y la inversión se recupera en corto plazo, es decir a partir de los 4 años y dos meses ya se puede ir notando la rentabilidad del proyecto, y donde la recuperación de costo beneficio es de 2, 36 por cada dólar invertido.

Todo este análisis que se ha efectuado, nos da una gratificación a nuestro proceso investigativo, el cual nos ha permitido primeramente aumentar nuestra capacidad de conocimiento y desarrollar desde el punto de vista de nuestros conocimientos, que asimilamos en la Universidad, el poder realizar esta tesis, que nos compromete a ser parte del desarrollo de nuestra región y apoyar el progreso de la comunidad.

RECOMENDACIONES

- ✓ Para la ejecución de este proyecto se recomienda la participación, coordinación, organización, gestión y apoyo de la comunidad y empresas Privadas para poder implementar esta actividad como un factor clave en el proceso de desarrollo del sector de Codesa.
- ✓ Tomar en consideración la propuesta administrativa, financiera y operativa, para ponerle en ejecución con el fin de lograr los lineamientos necesarios y la búsqueda de los recursos para su ejecución y logro.
- ✓ Promover este tipo de proyectos de inversión en sitios donde sean estratégicamente necesarios y que puedan fomentar cambio urbanístico y empleo directo e indirecto.
- ✓ Realizar una adecuada promoción y publicidad de los servicios que ofrece el Hostal logrando así un posicionamiento en el Mercado Hotelero del Sector.
- ✓ Que se piense siempre en que los servicios que ofrecemos vaya de la mano de una buena atención a los clientes, con precios accesibles, comodidad para satisfacer las necesidades de las personas o turistas que visitan la Provincia de Esmeraldas.
- ✓ Impulsar la propaganda turística de nuestra provincia, donde se permita hacer conocer los servicios que ofrecen la región y ubicándoles con exactitud el lugar donde se encuentra.
- ✓ Que permita ser fuente de información en las diferentes Instituciones financieras públicas y privadas, como fuente de información, para posibles inversiones en esta área.
- ✓ Que la Universidad apoye este tipo de proyectos de inversión, para lograr que este tipo de investigaciones puedan ser realizables, y que nuestra meta pueda ser completa y efectiva como profesionales de la provincia.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Enciclopedia Microsoft Encarta. 2 007.

Cooperación Internacional Cida, Metodología de análisis, empresas públicas Financieras.

Ley de Compañías.

Código de Comercio.

Ames, Fernando Martin 1999, Diccionario de Contabilidad y Finanzas, Ed. Cultural, S.A. Madrid España.

Archivos Pucese

Leiva Zea, Francisco, “Naciones de Metodología de Investigación Científica” cuarta edición, Quito – Ecuador, 1999.

Chiavenato Idalberto; Introducción a la teoría general de Administración; McGraw-Hill; cuarta Edición; 1997

SARMIENTO Rubén;”Contabilidad general”; Industria grafica Publingraf; Sexta Edición; Febrero del 201.

La administración de Ventas a su alcance Autor: Toro Uribe Rodrigo - 1980 Bogotá-Colombia.

Manual de Marketing General y de Servicios Turísticos, Autor: López Aurelio año 1992 España.

De la Torre Francisco, (1994) **Administración Hotelera**, Trillas Turismo – México.

CALDAS, Marco. Preparación y Evaluación de Proyectos. Manual Práctico. Tercera Edición. 2007. Publicaciones “H”.

Preparación y Evaluación de Proyecto, Nassir y Reinaldo SAPAG CHAIN, Editorial McGraw Hill.

INSTITUCIONES PÚBLICAS

Cámara de Turismo regional Esmeraldas

INECC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo)

Ilustre Municipalidad de la Provincia de Esmeraldas.

Superintendencia de Compañías.

Corporación Financiera Nacional (CFN).

PAGINAS WEB

www.Tesis.degrado.htm

www.Tesisymonografias.net

www.cib.espol.edu.ec

www.Partes.de.una.Tesis.htm

www.wikipedia.org/wiki/investigación

www.rincondelvago.com

www.blueflag.org

www.caribtourism.com

www.ecohoteles.com

www.ecotels.com

www.Transport%20Boletin.htm

ww.emprendecuador.gov.ec

www.presidencia.gov.ec

www.pmrc.gov.ec/informes/informes/E.A.E.%20Jambeli.pdf

www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3723/1/D-31095.pdf

ANEXO

ANEXO 1

Encuesta dirigida a Turistas

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas

La presente encuesta es parte de la Investigación para la creación del Hostal en Codesa Parroquia Vuelta Larga Cantón Esmeraldas.

1. ¿Qué sitios turísticos usted visita con mayor frecuencia al llegar en la Provincia de Esmeraldas?

- | | |
|------------|--------------------------|
| Atacames | <input type="checkbox"/> |
| Esmeraldas | <input type="checkbox"/> |
| Las peñas | <input type="checkbox"/> |
| Muisne | <input type="checkbox"/> |
| Tonsupa | <input type="checkbox"/> |
| Otros | <input type="checkbox"/> |

2. ¿Si no es la primera ¿Cuántas veces nos ha visitado anteriormente?

- | | |
|---------|--------------------------|
| 1 vez | <input type="checkbox"/> |
| 2 veces | <input type="checkbox"/> |
| 3 veces | <input type="checkbox"/> |
| 4 veces | <input type="checkbox"/> |

3. ¿Cuánto es el presupuesto de gasto por persona?

40- 50

50- 100

101- 200

4. ¿Qué tarifa diaria por persona estaría dispuesto a pagar por hospedarse en una habitación de un Hostal?

8-12

12-16

16-20

5. ¿Cómo considera las vías de acceso a Esmeraldas?

Bueno

Malo

Regular

6. ¿Los servicios existentes en Esmeraldas como Hoteles y Hostales satisfacen sus necesidades?

Si

No

7. ¿Por qué visita o visitaría usted Esmeraldas?

Costos

Cercanías

Tranquilidad

Privacidad

8. ¿Qué tipo de servicios de hospedaje cubren sus expectativas?

Hotel

Hostal

ANEXO 2

Encuesta dirigida a los habitantes del sector de Codesa

Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas

La presente encuesta es parte de la Investigación para la creación del Hostal en Codesa Parroquia Vuelta Larga Cantón Esmeraldas.

1. ¿Cree usted que la implementación de un proyecto de creación de Hostal en el Sector de Codesa mejorara la situación Socio-Económica de la población?

Si

No

2. ¿Te gustaría ser parte del desarrollo turístico y económico del Sector?

Si

No

3. ¿Posee usted capital para invertir en actividades económicas para el desarrollo del sector?

Si

No

4. ¿Qué tipo de servicios o actividad económica prestaría usted?

Guía

Mantenimiento

Restaurante

Hospedaje

5. ¿Considera usted importante la inversión privada para el desarrollo de la comunidad?

Si

No

6. ¿Cree usted que el sector de Codesa posee el entorno adecuado para el desarrollo económico a través del turismo?

Si

No

7. ¿Qué considera usted que le hace falta al sector de Codesa?

.....

.....

.....

.....

TIPOS DE HABITACIONES DEL HOSTAL



HABITACIÒN SIMPLE



HABITACIÒN DOBLE



HABITACIÒN TRIPLE

TERMINAL TERRESTRE DE ESMERALDAS

