**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR**

**SEDE ESMERALDAS - PUCESE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**TEMA:**

# ESTUDIÓ DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PARADOR TURÍSTICO EN LA HACIENDA "MAMA JULIA", EN LA ZONA DEL RÍO TEAONE EN ESMERALDAS.

**TÍTULO A OBTENER:**

**PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE TITULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA**

**AUTORA:**

**KAROL VIVIANA CARRIÓN SORNOZA**

**ASESORA:**

**ING. TERESA ORTIZ ANGULO**

**ESMERALDAS - ECUADOR**

**2015-2016**

“Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PUCESE, previo a la obtención del título de INGENIERA EN CONTABILIDAD CPA Y AUDITORIA.

_____

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADUACION.**

_____

**DIRECTOR DE TESIS**

_____

**LECTOR 1**

_____

**LECTOR 2**

_____

**DIRECTOR DE LA ESCUELA**

# AUTORIA DE TESIS

**Yo, CARRION SORNOZA KAROL VIVIANA,** portadora de la cédula de ciudadanía # 0802292920 estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis, fueron realizados con mi autoría y la ayuda de mi asesora Ing. Teresa Ortiz.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora.

_____

Karol Carrión Sornoza

C.I. 0802292920

## AGRADECIMIENTO

En primer lugar a Dios por guiarme y protegerme durante todo mi camino y darme fuerza para superar todos los obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida; en segundo lugar a cada uno de los que son parte de mi familia a mi Madre que con su demostración de una madre ejemplar me ha enseñado a no desfallecer ni a rendirme ante nada.

A mi esposo e hijos por acompañarme durante este arduo camino y siempre haberme dado su fuerza y apoyo incondicional que me han ayudado y llevado hasta donde estoy ahora.

Por último a mi amiga Jenny Armijos, por demostrarme que podemos ser grandes amigas y compañeras de trabajo a la vez y a mi directora de tesis Ing. Teresa Ortiz, por su valiosa guía y asesoramiento a la realización de la misma.

**Karol Carrion Sornoza**

## DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios porque ha estado conmigo en cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mi madre, quien a lo largo de mi vida ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento.

A mi esposo Patrick, mis hijos Mell, Syan y Gaeli quienes han depositado su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. Es por ellos que soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

**Karol Carrión Sornoza**

TRIBUNAL DE GRADUACION I
AUTORIA DE TESIS II
AGRADECIMIENTO III
DEDICATORIA IV

**ÍNDICE**

**RESUMEN**

**1. INTRODUCCIÓN 1**
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 2
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA 3
1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA 3
1.4. OBJETIVOS 4
1.4.1. OBJETIVO GENERAL 4
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 4
1.5. JUSTIFICACIÓN 4
1.6. VARIABLES 5

**2. MATERIALES Y MÉTODOS 6**
2.1. TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN 6
2.2. SELECCIÓN Y EXTRACCIÓN DE LA MUESTRA 6
2.3. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN 8
2.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN 9

**3. RESULTADOS 12**
3.1. ANÁLISIS DEL MERCADO 13
3.2. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO 14

3.3. SEGMENTACIÒN DEL MERCADO 15
3.4. NEGOCIACIÓN EN EL MERCADO 17
3.5. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO 20
3.6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN 21
3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA 22
3.8. PLAZA Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN 28
3.9. PRECIO 25
3.10. TÉRMINOS DE VENTA. 27
3.11. POLÍTICAS DE VENTAS 27
3.12. PROMOCIONES 28
3.13. ANÁLISIS DE LA OFERTA 28
3.14. PRONÓSTICO DE VENTAS 30
3.15. ESTUDIO TÉCNICO 31
3.16. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO PARADOR "MAMA JULIA" 34
3.17. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL SERVICIO 35
3.18. CAPACIDAD 38
3.19. EQUIPAMIENTO 38
3.20. ESTUDIO ORGANIZATIVO LEGAL 39
3.21. ESTUDIO FINANCIERO 48

**4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 56**
4.1. CONCLUSIONES 56
4.2. RECOMENDACIONES 56

**5. BIBLIOGRAFÍA 57**
5.1. WEBGRAFIA 58

**6. ANEXOS 59**

## RESUMEN:

En esta investigación se plantea la creación de un Parador Turístico que permita intercambiar actividades turísticas y respetuosas con el medio natural, cultural y social, para disfrutar de un nuevo ambiente de experiencias entre residentes y visitantes, donde la relación entre el turista y la comunidad es justa y donde los visitantes tienen una actitud verdaderamente participativa en su experiencia de viaje.

Este estudio tuvo como objetivo determinar la factibilidad de implementar un Parador Turístico que preste servicio a toda la ciudadanía Esmeraldeña y a los turistas que visitan nuestra provincia, se realizó un estudio de mercado en el cual se determinó los gustos y preferencias de nuestros clientes. Se detalló la contextualización y planteamiento del problema, la metodología de la investigación para la elaboración del mismo y un estudio de mercado que nos permitió valorar la factibilidad y rentabilidad del negocio.

Todo esto respondiendo así, no solo al factor económico, sino también al factor turístico de la Provincia lo que permite el ingreso de nuevas oportunidades comerciales y sociales para el turismo sostenible, que es aquello que el Ecuador desea para la mejora del país.

## ABSTRACT:

In this research, the creation of a tourist center for an exchange of tourism and activities that respect the natural, cultural and social environment, to enjoy a new environment of experiences between residents and visitors arises where the relationship between the tourist and the community is fair and where visitors have a truly participatory attitude in their travel experience.

This study aimed to determine the feasibility of implementing a tourist center that provides service to the entire Esmeraldeña citizens and tourists who visit our province, a market survey in which the tastes and preferences of our customers was determined performed. Contextualization and approach the problem, the research methodology for the preparation thereof and a market study allowed us to evaluate the feasibility and profitability is explained.

All this and responding not only to the economic factor, but also the tourism factor Province allowing the entry of new commercial and social opportunities for sustainable tourism, which is something that Ecuador wants to improve the country.

# 1. INTRODUCCIÓN

La Provincia de Esmeraldas, está situada en la costa noroccidental del Ecuador, con una extensión de 15,239 $Kms^{-2}$ y con 520.711, con un clima agradable donde su temperatura varía entre 21 y 25 ºC, gran parte de la economía depende de la exportación de camarón y cacao, los principales cultivos permanentes por área sembrada, son palma africana, cacao, banano, y plátano.

El turismo es muy significativo para la provincia, en lo relacionado a las lindas artesanías de talla de coral negro, tela de árbol (damahagua), cestería de rampíra e instrumentos musicales y otras artesanías que atraen al turismo., tenemos las hermosas playas como las del sector sur, entre las que más se destacan están las de Tonsupa, Atacames, Súa, Muisne, Mompiche, Las Manchas; Reservas de interés ecológico y científico como la Reserva Ecológica Cayapas - Mataje y Cotacachi – Cayapas, ubicadas al norte de la provincia, y la Reserva Mache Chindul al sur; también cuenta con los bosques de manglares más altos del mundo, estos están ubicados en la comunidad de Majahual del Cantón Eloy Alfaro.

La provincia de Esmeraldas posee 7 cantones: Atacames, Esmeraldas, Eloy Alfaro, Muisne, Quinindé, San Lorenzo y el recientemente creado Rioverde.

La "provincia Verde" como se la conoce a nivel nacional, cuenta con una capacidad hotelera de 16 mil plazas y aproximadamente 300 hoteles y hosterías, los mismos que están ubicados en Las Peñas, Tonsupa, Atacames, Súa y Same, según el Ministerio de Turismo.

La recuperación del turismo de primer nivel, tanto de las costas de Esmeraldas como el ecoturismo y turismo comunitario, es impulsada por la Cámara de Turismo de la "provincia verde", en convenio con los municipios de Quinindé, Eloy Alfaro, Río Verde, Muisne, y San Lorenzo, busca atraer turistas durante todo el año con paquetes promocionales para la temporada baja que sería los meses Enero, Marzo, Mayo y Septiembre.

El sol y la playa es el primer recurso que vende la provincia, donde la mayor oferta turística se direcciona hacia un turismo de consumo masivo, en las diferentes temporadas, donde en ocasiones existe agotamiento por el uso de determinados recursos, en este caso las playas.

Este estudio tiene como objetivo determinar la factibilidad para la implementación de un parador turístico que preste servicio a toda la ciudadanía Esmeraldeña y a los turistas que visitan la provincia, realizando un estudio de mercado para determinar los gustos y preferencias de futuros clientes, así mismo elaborar los estudios técnicos, económico y financiero para medir la rentabilidad del proyecto.

El objetivo principal es mostrar cómo se realiza la implementación de un parador turístico en Esmeraldas, e identificar si dicho proyecto es viable y rentable.

Dentro de este trabajo se detalla la contextualización y planteamiento del problema, la metodología de la investigación para la elaboración del mismo, un estudio de mercado para valorar la factibilidad y rentabilidad del negocio que se quiere emprender, y también se habla de los estudios técnicos y económicos para proponer desde una ubicación para el proyecto, el material que requiere y la inversión tanto inicial como mensual requerida para el funcionamiento.

Se presenta muy detalladamente los reglamentos que se necesitan para tener un parador como los requisitos solicitados por el Municipio, Cuerpo de Bomberos, Organismos de turismo y entes con responsabilidad directa para con estos tipos de establecimientos.

Presentamos los resultados expresados en conclusiones y recomendaciones con relación a la creación del parador en Esmeraldas, donde después de haberse realizados los estudios correspondientes como lo es en el mercado técnico y económico, que muestran la aceptación que tendría el proyecto, también lo que se requiere para poner el mismo, que se inicia desde una buena ubicación, hasta las mecedoras, hamacas y demás accesorios relacionados con el placentero descanso de los clientes visitantes del proyecto, además el estudio económico para saber el monto necesario de inversión para logar emprender este negocio, de esta manera se demostrara la viabilidad de ser desarrollada como un negocio exitoso.

## 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En los últimos años, la Ciudad de Esmeraldas se ha extendido hacia la zona Sur denominada Teaone, permitiendo que muchas familias empiecen a colocar pequeños negocios, y están ayudando a explotar en baja escala esta parte virgen de la provincia que está empezando a crecer.

La Zona del Río Teaone, no se ha explotado en su totalidad, ya que no posee atractivos turísticos, lo que no permite atraer un mayor número de visitantes extranjeros que le ayuden a diversificar la oferta turística local.

La Hacienda "MAMA JULIA", es patrimonio familiar con una flora exuberante y un clima agradable, y se encuentra estratégicamente ubicada al filo de la carretera que es una vía que está perfectamente remodelada y en óptimas condiciones, lo que será beneficioso para el parador turístico, porque permitirá aprovechar las bondades y riquezas del medio, su río de agua dulce y el aire fresco que posee; así como atraer a un mayor número de turistas propios y extraños sobre todo en épocas de alta temporada donde los otros lugares más concurridos como Atacames y Tonsupa no cubren todas sus expectativas.

Este Proyecto tendrá sus efectos sobre el turismo y la economía de la Provincia, porque ayudará a fortalecer la identidad nacional mediante un mayor desarrollo económico y social de la comunidad y a la eficaz prestación de servicios turísticos que permitan transformar el turismo local.

## 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo un estudio de factibilidad para la implementación de un parador turístico en la hacienda "MAMA JULIA", puede influir para el crecimiento turístico en la zona río Teaone en Esmeraldas?

## 1.3. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

**1.3.1. Campo:** Turismo

**1.3.2. Área:** Servicios Turísticos

**1.3.3. Aspectos:** Escasez de Infraestructura turística zona rio Teaone.

**1.3.4. Delimitación espacial:** La presente investigación se la realizó en la zona rio Teaone, cantón Esmeraldas, provincia de Esmeraldas.

**1.3.5. Delimitación temporal:** La presente investigación se inició desde el 01 de marzo de 2014 hasta la presente fecha.

## 1.4. OBJETIVOS

### 1.4.1 Objetivo general:

Elaborar un proyecto de factibilidad para la implementación de un parador turístico en la Hacienda "MAMA JULIA" de la Zona Río Teaone de Esmeraldas para la satisfacción de las necesidades de los turistas nacionales y extranjeros.

### 1.4.2. Objetivos específicos:

1. Realizar un estudio de mercado para especificar la oferta y la demanda turística en la Provincia de Esmeraldas.
2. Efectuar un estudio organizativo que nos permita determinar la correcta estructura del proyecto.
3. Establecer el estudio financiero para lograr reconocer el monto de inversión requerido para la implementación del parador, así como los materiales, equipos y su respectivo período de recuperación.

## 1.5. JUSTIFICACIÓN

Hoy en día el turismo, está tomando un gran auge en la Provincia, por este motivo el parador turístico será el espacio ideal, donde visitantes propios y extraños podrán apreciar la belleza de nuestros paisajes, así como brindarles las facilidades y seguridades necesarias que permitan aumentar la difusión turística del país y en especial de la provincia de Esmeraldas.

Este Proyecto potenciará el desarrollo económico y social de las familias que habitan en la localidad de Río Teaone, mediante la generación de mayores plazas de empleo e ingresos, es decir servirá como un motor de creación de empleo local, que permitirá una mayor proporción del dinero que mueve la industria turística y repercuta sobre las poblaciones locales, mejorando el bienestar, y la calidad de vida de la comunidad.

La ciudad tendrá una nueva oferta turística dirigida a los habitantes de la misma y a las extranjeros.

## 1.6. VARIABLES

### 1.6.1. Variables

#### 1.6.1.1. Variable Independiente

- Estudio de factibilidad para la implementación de un parador turístico.

#### 1.6.2.2. Variable Dependiente

- Desarrollo turístico de la zona río Teaone en Esmeraldas.

### 1.6.2.3. Operacionalización de las Variables

| VARIABLES | DEFINICIÓN | INDICADORES |
|---|---|---|
| Estudio de factibilidad para la implementación de un parador turístico. | Estudio para demostrar la viabilidad del proyecto | • Estudio de mercado.<br>• Costo vs beneficio<br>• Viabilidad Económica-Financiera<br>• Valor Neto Actual<br>• Tasa Interna Retorno |
| Desarrollo turístico de la zona rio Teaone en Esmeraldas. | Avance e impulso económico de un sector por parte de alguna acción o inversión en la actividad turística. | • Cantidad de visitantes del atractivo.<br>• Infraestructura<br>• Nivel socioeconómico<br>• Capacidad de pago |

# 2. MATERIALES Y MÉTODOS

## 2.1. Tipo y Nivel de Investigación

Para efectivizar este trabajo de investigación se consideró los tipos o niveles de investigación crítico - positivo porque se inició con un diagnóstico que conllevó a la realización de un análisis crítico sobre la situación propia del problema, a la vez que permitió elaborar una propuesta de negocio para la implementación de un parador turístico en la zona del rio Teaone en Esmeradas, que se dedique a la prestación de servicios turísticos a clientes de dentro y fuera de la localidad.

## 2.2. Selección y Extracción de la muestra

### 2.2.1. Población

Para la elaboración de esta investigación se ha determinado como universo los turistas de provincias hermanas como: Imbabura, Tulcán, Carchi, Pichincha, etc.

**Afluencia de turistas por temporadas:**

| TEMPORADAS | MESES | Nº DE TURISTAS |
|---|---|---|
| **Altas** | Febrero<br>Julio<br>Agosto<br>Septiembre | 25000<br>14400<br>19500<br>12500 |
| **Medias** | Enero<br>Junio<br>Octubre<br>Diciembre | 7500<br>9600<br>9600<br>7500 |
| **Bajas** | Marzo<br>Abril<br>Mayo | 4800<br>4800<br>4800 |
| **TOTAL** | | **120000** |

**Fuente:** Ilustre Municipalidad del cantón Esmeraldas

### 2.2.2. Determinación de la muestra

Para mantener la confiabilidad de la información, se consideró a todos los habitantes de la zona en donde está ubicado el parador y a los turistas que ingresan a Esmeraldas. Esta información se analizó de acuerdo al uso de las técnicas estadísticas para poder interpretar los resultados.

| DETALLE | TURISTAS/MORADORES | PORCENTAJE |
|---|---|---|
| Incidencia Turística | 120000 | 75% |
| Población Vuelta Larga, Simón Plata Torres | 40187 | 25% |
| **TOTAL** | **160187** | **100%** |

$$\frac{Z^2\,PQN}{Z^2PQ + Ne^2}$$

n= Tamaño de la Muestra

N= Población o Universo (160187)

P= Probabilidad de ocurrencia (0.5)

Q= Probabilidad de no ocurrencia (0.5)

Z= Nivel de Confianza (1.96)

e= Error de Muestreo (0.05)

$$n = \frac{(1.96)^2\,(0.5)\,(0.5)\,(160187)}{(1.96)^2\,(0.5)\,(0.5) + (160187)\,(0.05)^2} = \frac{96444.1194}{335.7604}$$

**n** = 287.2409

**n = 287 personas**

El tamaño de la muestra será de 287 Clientes Potenciales, entre pobladores y turistas.

## 2.3. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

### 2.3.1. Método Inductivo

Este método se utilizó para realizar el estudio de las variables como son la oferta y la demanda turística y los demás agentes que intervinieron, de tal forma que se llegó a conceptos e interpretaciones que fueron válidas para toda la población y universo investigados, en este caso moradores de la zona y turistas, y así interpretar los resultados

mediante la respectiva tabulación de los datos obtenidos.

### 2.3.2. Método Deductivo

Este método se aplicó en todo momento y circunstancia del desarrollo de la investigación; se inició de teorías, leyes y técnicas de carácter general establecidas en textos especializados en materia turística, sobre todo en paradores; llegando así a establecer el impacto económico y social que tendrá el parador sobre los moradores y la Zona Río Teaone; lo que fundamentó la investigación bibliográfica; así como también en la creación o propuesta que se realice en la investigación.

### 2.3.3. Método Analítico-Sintético

La aplicación de este método fue imprescindible en ésta investigación; ya que por un lado el pilar de la investigación fue documental, a través de síntesis que permitieron operativizar y entender la oferta y demanda turística; a través de redacción, gráficos, cuadros sinópticos y esquemas. Además se realizó el análisis de la información captada en los lugares indagados, textos e Internet.

## 2.4. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

### 2.4.1. INFORMACIÓN PRIMARIA

La recolección de los datos se realizó a través de entrevistas, encuestas y observación, de igual manera se revisó libros, folletos, manuales que respalden la información del tema.

#### Encuestas

En el estudio de mercado fue imprescindible la aplicación de encuestas a turistas que visiten la Provincia y moradores de la Zona, los que aportaron toda la información

requerida para la investigación; las mismas que fueron aplicadas a una muestra calculada matemáticamente sobre la base de una población o universo a investigar.

**Entrevistas**

Se aplicó entrevistas a los competidores, y a la vez entrevistas no estructuradas, que proporcionaron la información relevante y necesaria para el proyecto, tales como:

- Club Campestre "La Finca"
- Campo Recreacional "Chumblum"
- Aldea Cubana
- Balneario Turístico "San Aventura"

**Observación**

Siendo un proyecto de investigación, fue necesario que el investigador estuviese presente en los hechos y acontecimientos relacionados con el proyecto; es decir se prestó atención al comportamiento de la zona y la afluencia de turistas que ingresan durante la mayor parte del año, aspectos y sub-aspectos que ayudaron en la recolección de información para el proyecto.

### 2.4.2. INFORMACIÓN SECUNDARIA

En la investigación se revisó la información obtenida en libros, folletos, Internet, especializados en materia turística y paradores.

### 2.4.3. MATERIALES

Para poder garantizar las técnicas que fueron aplicadas en este proceso investigativo, fue necesario diseñar y aplicar ciertos instrumentos que ayudaron al proceso investigativo. Es así que los instrumentos que se utilizaron en la investigación científica fueron:

- Cuestionarios
- Grabadoras
- Cámaras Fotográficas

- Videograbadoras
- Mapas, Croquis
- Fichas Bibliográficas y Nemotécnicas, etc.

## 2.4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

| OBJETIVOS | VARIABLES | INDICADORES | TECNICAS | FUENTES DE INFORMACION |
|---|---|---|---|---|
| Realizar un estudio de mercado que ayude a especificar la oferta y la demanda turística en la Provincia de Esmeraldas. | Oferta<br><br>Demanda | • Servicios a prestar (variedades)<br>• Precios<br><br>• Calidad<br>• Precios | • Entrevista<br><br>• Encuesta | • Competencia<br><br>• Turistas<br>• Moradores de la localidad RIO TEAONE |
| Proyectar una estrategia publicitaria que permita incrementar la afluencia de turistas nacionales y extranjeros. | Estrategia Publicitaria | • Espacio físico<br>• Equipamiento<br>• Localización<br>• Logos<br>• Trípticos<br>• Folletos | • Entrevista<br>• Encuesta<br>• Observación | • Cámara de Turismo<br>• Municipalidad de Esmeraldas<br>• ITUR |
| Efectuar el estudio técnico, que favorezca la ejecución del proyecto. | Estudio Técnico | • Marco Legal<br>• Instalaciones<br>• Ubicación Geográfica | • Entrevista<br>• Observación | • Cámara de Turismo<br>• Ley de Turismo<br>• Municipalidad de Esmeraldas |
| Establecer el estudio financiero con el que se logre reconocer el monto de inversión requerido en la implementación del paradero, así como los materiales, equipos y su respectivo período de recuperación. | Rentabilidad | • Ingresos / Gastos<br>• TIR<br>• VAN<br>• Costos / Beneficio | • Documental<br>• Documental | • Bibliográfica (secundaria)<br>• Profesionales |

## 3. RESULTADOS

Una vez realizadas las encuestas a los turistas y pobladores de la zona, se comprueba que la localidad del rio Teaone por no contar con infraestructura de calidad, es muy estratégica para implementar innovadores proyectos turísticos como lo es un Parador.

La mayor parte de la población encuestada, tienen conocimiento de lo que es un Parador, lo relacionan inmediatamente como un lugar de distracción y esparcimiento, que le brinde un servicio adicional y de calidad, sobre todo en lo que refiere a alimentación y distracción.

Los turista son muy exigente, les gusta estar bien atendidos cuando salen de vacaciones y llegan a un centro de distracción, es así que un 50% prefiere que éste posea una gran gama de servicios disponibles, al igual que un 30% en seguridad y 20% de comodidad y unido a un 35% de preferencia en alimentación, hacen de este Parador un espacio turístico muy atractivo y tranquilo para los turistas.

Los turistas son los que más visitan la Provincia, el tiempo oscila entre 2 y 6 meses, que son períodos en donde los turistas de la Sierra salen de vacaciones y aprovechan este tiempo para divertirse en familia. Además para los turistas un 54% opina que las vías de acceso a la Provincia están en muy buenas condiciones, favoreciendo la concentración de un mayor número de visitantes.

Al 47% de los encuestados les agrada más distraerse en la playa, mientras que un 31% y 19%, de los turistas les encanta el río y piscinas respectivamente. Es por esto que el Parador en la Hacienda Mama Julia deberá combinar adecuadamente los tres entornos que poseen natural, monumental y costa, que le faciliten al visitante descubrir espacios naturales, la riqueza cultural, gastronómica y fluvial. Teniendo presente que ellos son los que más dinero destinan para actividades de entretenimiento.

## 3.1. ANÁLISIS DEL MERCADO

La Provincia de Esmeraldas, siempre se ha caracterizado por ser un lugar turístico, con variedad y belleza en sus paisajes, que junto con el carácter acogedor de sus habitantes, hacen de esta bella porción uno de los sectores patrios preferidos por el turismo nacional e internacional.

Anteriormente, la Zona del Valle del Río Teaone, era un lugar eminentemente rural y no había transporte urbano para movilizarse, ni mucho menos contaba con centros de atracción turísticos viables. La distracción para los visitantes propios y extraños era acceder directamente al río, sin las precauciones necesarias; allí se bañaban, lavaban los carros, lo que contaminaba y perjudicaba el medio ambiente y a los recursos del sector.

Actualmente sector ha presentado en los últimos cinco años un gran desarrollo y crecimiento social y económico, que junto con la carretera perfectamente remodelada y en óptimas condiciones, con una línea de transporte urbano directo, Cooperativa Las Palmas, River Tabiazo; hacen más fácil el acceso a este sitio permitiendo el aprovechamiento de las bondades y riquezas del medio.

A través de este estudio se analizó y se comprendió la necesidad de la implementación de infraestructura de calidad como los son los paradores turísticos en la Provincia de Esmeraldas, que brinden y cubran todas las necesidades de los visitantes nacionales y extranjeros, al igual el efecto socioeconómico e integrador que tendrá para los habitantes de la localidad del Valle del Río Teaone.

Este Proyecto tendrá sus efectos sobre el turismo y la economía en general, porque ayudará a fortalecer la identidad nacional mediante un mayor desarrollo económico y social de la comunidad y a la eficaz prestación de servicios turísticos que permitan transformar el turismo local. Potenciará además el desarrollo económico y social de las familias que habitan en la localidad del Valle del Río Teaone, mediante la generación de mayores plazas de empleo e ingresos. Es decir servirá como un motor de creación de empleo local, lo que moverá la industria turística, repercutiendo sobre las poblaciones locales y mejorando el bienestar, conciencia y la calidad de vida de la comunidad.

## 3.2. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

### La actividad turística

Definiendo la actividad turística sobre el parador turístico el 87% de los encuestados conocen lo que es un parador turístico el 13% no, por lo que resulta fundamental la creación del mismo, para poner en contacto directo al individuo con su medio natural.
La finalidad de la actividad turística es proporcionar la infraestructura, los medios y las facilidades para su cumplimiento, por lo que se plantea fines primarios y secundaros:

| Fines primarios | Fines secundarios |
|---|---|
| Satisfacer al individuo. | Crear una estructura socioeconómica sólida. |
| Crear nuevas expectativas de conocimiento e interés. | Contribuir al desarrollo económico y cultural de los pueblos. |
| Mejorar la calidad de vida. | |
| Propiciar la integración de los pueblos. | |

### Definición y especificaciones del servicio

Se ha considerado los resultados de las encuestas para poder definir los servicios que se brindara en el parador:

| Servicios | Porcentaje |
|---|---|
| Alimentación | 63% |
| Piscinas | 30% |
| Canchas deportivas | 7% |
| **TOTAL** | **100%** |

Es así que los aspectos más positivos que caracterizan al Paradores de este Proyecto son:

- Este espacio turístico, tendrá platos típicos con todo el sabor de la gastronomía Esmeraldeña, destacando los productos autóctonos y representativos de la

localidad; para ello se dividirá el menú en: Carnes, Mariscos y Picaditas Rápidas, a fin de que haya más versatilidad.

- El aspecto general físico del Parador y su entorno, estarán rodeados de vegetación frondosa y exuberante que ayudará a explotar el turismo.

- Va a permitir el desarrollo de actividades turísticas con los paseos ecológicos, animación, piscina, juegos infantiles, hamacas, que permitirán la tranquilidad de los visitantes y lograr que ellos disfruten de otro tipo de distracción.

## 3.3. SEGMENTACIÒN DEL MERCADO

**Consumidor y Demanda**

- El público objetivo del parador, serán los turistas locales, nacionales y extranjeros; los mismos que potenciarán las zonas artísticas y de naturaleza.

- Este destino turístico estará destinado a toda la familia en general.

- Se tratará de un público muy fiel, estimándose que un 77% de turistas serán nacionales.

- El perfil de los clientes más potenciales de los servicios del parador son de un nivel medio, generalmente son turistas provenientes de la Sierra al igual que en un porcentaje menor de la Ciudad de Esmeraldas,

- La mayor parte de estos clientes, que visitarán el Parador estarán formados por grupos familiares, amigos y estudiantes de escuelas y colegios que junto con sus profesores y padres de familia sobre todo en carnaval, los meses de julio, agosto y en los feriados visitan las playas de Esmeraldas.

- El nivel educativo de los potenciales consumidores de las cabañas es el nivel primario, medio y superior.

- El factor económico de los consumidores registra ingresos que fluctúan entre los $300 dólares mensuales hasta los $600 dólares y la mayor parte tiene un nivel social medio.

El cliente que visitará el Parador es, sin duda, un cliente exigente en términos de calidad, y en aquellos aspectos que confirman la imagen de marca que tendrá.

La relación calidad/precio, la singularidad de los valores añadidos que ofrecen (construcciones inigualables y entornos naturales espectaculares, la excepcional calidad de la gastronomía y un amplio abanico de posibilidades para realizar numerosas actividades), son los factores determinantes para tener niveles crecientes de fidelidad entre los clientes.

Es por esto se llevo a cabo una segmentación de la oferta, identificando a cada parador con uno o más segmentos, de forma que el viajero siempre tenga claro qué Paradores cubren mejor con sus expectativas, para así captar la atención de diferentes mercados de clientes.













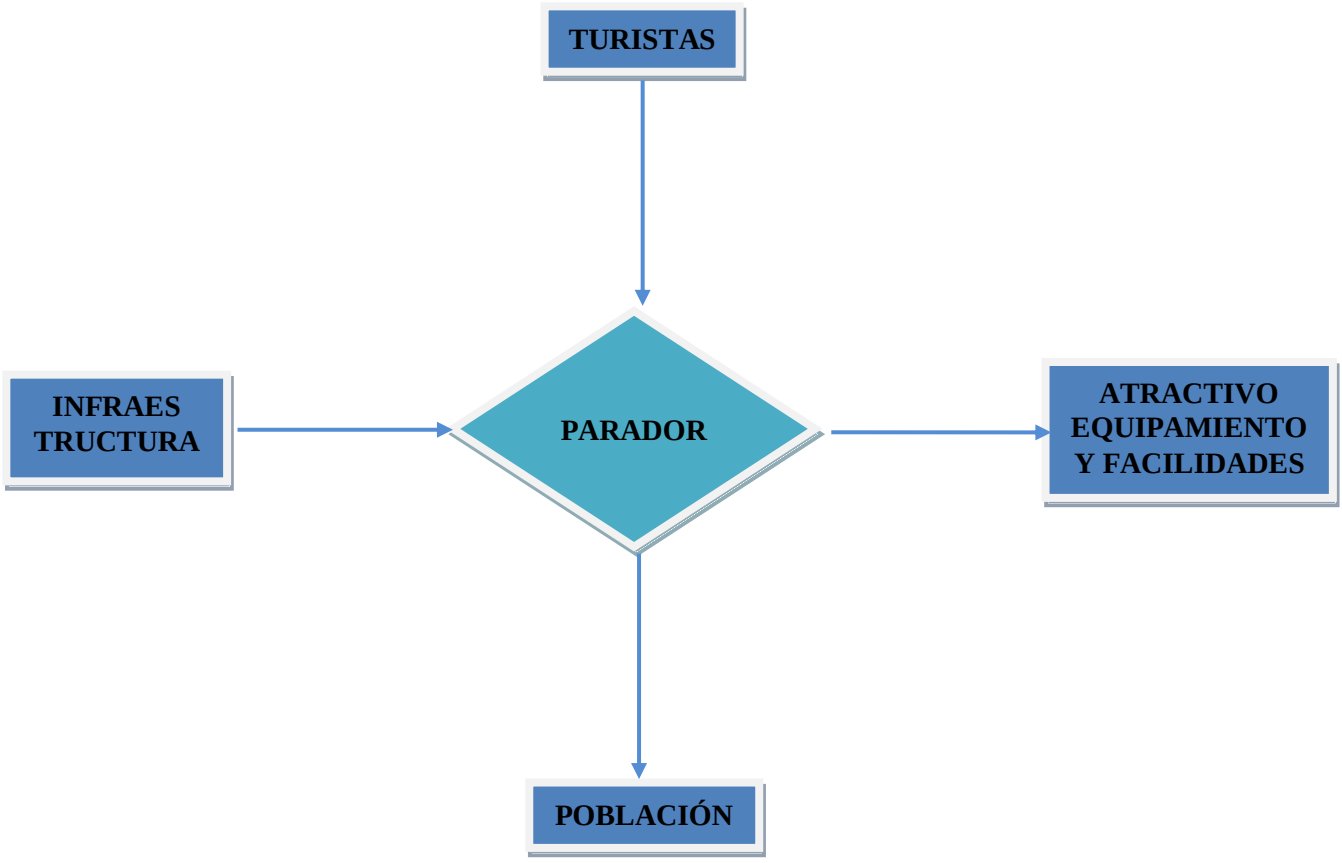
**Estacionalidad**

En cuanto a la estacionalidad de la demanda, los meses de mayor ocupación serán: febrero, julio, agosto y septiembre; que son meses en los que los turistas sobre todo los de la Región Sierra, aprovechan para vacacionar en familia.

## 3.4. NEGOCIACIÓN EN EL MERCADO

### Análisis FODA del destino

Para el análisis FODA se están tomando cuatro criterios importantes:



**TURISTAS**

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| • Visitantes provenientes de un mercado grande y cercano como Quito.<br>• Turistas con poder adquisitivo.<br>• Crecimietno del turismo interno.<br>• Permanencia de mayor tiempo por parte de los turistas de la Sierra. | • Crecimiento como destino turístico.<br>• Eventos deportivos y recreacionales.<br>• Cercanía hacia las playas. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| • Personas con bajo nivel de consumo.<br>• Falta de conciencia en no ensuciar los lugares turísiticos.<br>• Falta de conocimietno de la Zona. | • Presencia y vandalismo en temporada alta.<br>• Competencias de atractivos turísticos cercanos. |

**ATRACTIVO, EQUIPAMIENTO Y FACILIDADES**

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| • Paisaje costanero único.<br>• Clima agradable.<br>• Zona de río.<br>• Fácil acceso por la carretera.<br>• Amplia gama gastronómica. | • Interés de empresas que financian proyectos turísicos.<br>• Demanda internacional de atractivos turísticos.<br>• Promoción turística del Ecuador.<br>• Como destino alternativo de playas congestionadas en feriado. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| • Falta de lugares de distracción y restaurantes.<br>• No existen puntos de información y señalética.<br>• falta de promoción y planes de mercado a nivel nacional e internacional.<br>• Inseguridad ciudadana. | • Falta de seguridad.<br>• Efectos de fenómenos naturales.<br>• Falta de apoyo de Instituciones Gubernamentales.<br>• Competencias de atractivos turísticos cercanos. |

**POBLACIÓN**

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| • Gente amigable y hospitalaria.<br>• Predisposición a la autogestión.<br>• Deseos de mejorar y capacitarse.<br>• Dispuestos a trabajar en turismo.<br>• Existencias de terrenos sin lotizar. | • Líneas de crédito para la inversión comunitaria.<br>• Proyectos del MIDUVI.<br>• Mejora en el movimiento de la economía. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| • Nivel de educación bajo.<br>• Limitadas fuentes de trabajo.<br>• Falta de capacitación de la población en turtismo.<br>• Falta de incentivo en la actividad Artesanal. | • Enfermedades de la época.<br>• Fenómenos naturales.<br>• Presencia de delincuencia externa.<br>• Paros. |

**INFRAESTRUCTURA**

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| • Señal y cobertura celular.<br>• Buen estado de las carreteras.<br>• Ciertos servicios básicos como agua potable y energía eléctrica.<br>• Transporte intercantonal aceptable. | • Desarrollo de infraestructura hotelera en el Cantón. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| • Ineficiencia en la infraestructura de alcantarillado.<br>• Falta de apoyo del Municipio.<br>• Fallas en la iluminación.<br>• Fallas del servicio de seguridad policial y tránsito.<br>• Caos vehicular en feriado. | • Fenómenos naturales.<br>• Falta de ejecución de proyectos existentes. |

**SECTORES A CUBRIR EN EL PROYECTO**

| PLAZAS | DETALLE | VENTAJAS |
|---|---|---|
| **SERVICIOS** | Restaurant<br>Piscinas<br>Parqueadero<br>Bar Ecológico<br>Paseos Ecológicos | Aprovechamiento de las bondades de la zona y desarrollo económico para los moradores del Sector del Valle del Río Teaone. |
| **INFRAESTRUCTURA** | La Provincia y la Zona cuentan con carreteras en óptimas condiciones, caminos vecinales de fácil acceso; al igual que todos sus servicios básicos para satisfacer las necesidades de los turistas. | Produce desarrollo social y cultural, dando una buena imagen al Parador, objeto de estudio. |
| **MEDIO AMBIENTE** | Bosques<br>Montañas<br>Ríos<br>Fauna y Flora | Aprovechamiento de los recursos de la Zona, ya que su vegetación frondosa será la carta de atracción al turista. |

## 3.5. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Del estudio de mercado realizado en el cantón Esmeraldas para determinar la factibilidad de la construcción de un parador turístico, se establecen las siguientes conclusiones.

- El flujo de turistas que visitan las playas del cantón Esmeraldas es de vital importancia, y considerando que la infraestructura turística de la Zona Valle del Río Teaone es insuficiente, que no permite cumplir las expectativas, exigencias y demandas de los turistas locales, nacionales y extranjeros, es oportuno implementar este proyecto.

- Además la zona del Valle del Río Teaone tiene las condiciones y atractivos turísticos para desarrollar actividades de turismo rural, ecoturismo.

- El Parador beneficiará a la comunidad, porque mejorará su ornato y traerá desarrollo económico, social y turístico a los moradores ya que será fuente generadora de empleos formales e informales, ya que cuenta con todos sus servicios básicos y con recursos y bondades naturales de la zona que permitirán atender de mejor manera a los visitantes.

## 3.6. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

**Análisis del Mercado**

La Zona del Valle del Río Teaone, es un sector de la Provincia que está empezando a crecer rápidamente, y no cuenta con infraestructura hotelera o centros de atracción turística que satisfagan las expectativas de los turistas que ingresan, que por lo general en las temporadas vacacionales de la Región Sierra.

El mercado a estudiar tiene muchas ventajas para hacer factible la implementación de un Parador, su exuberante flora y fauna, su buena infraestructura vial, y su cercanía al río y playas, hacen de este proyecto una buena herramienta para producir empleo directo e indirecto. Para realizar el análisis del mercado, se decidió encuestar tanto a turistas como a pobladores de la Zona del Valle del Río Teaone, por las siguientes razones:

| **Turistas** | | **Pobladores** |
|---|---|---|
| • Ellos son los que van a utilizar la diversidad de servicios que ofertará el Parador Mama Julia.<br><br>• Ellos son los que más dinero destinan en actividades de distracción y esparcimiento. | | • El Parador es para ellos una fuente generadora de empleo directo e indirecto.<br><br>• El Parador se convertirá en el servicio que promueva el desarrollo socioeconómico. |

## 3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Con las encuestas se determinó las variables de la competencia:

| Variable | Porcentaje |
|---|---|
| Playas | 47% |
| Ríos | 31% |
| Lagunas | 3% |
| Piscinas | 19% |
| **TOTAL** | **100%** |

A pesar de que la Provincia, posee una flora y fauna exuberante, todavía existen zonas que no cuentan con una explotación turística; como lo es la Zona del Valle del Río Teaone, que a pesar de ser un sitio estratégico para el Turismo no cuenta con un parador que le ayude a promocionar dicha zona.

Por este motivo surge la necesidad de realizar un proyecto para la implementación de un paradero turístico en esta zona, que brinde todas las condiciones necesarias y sirva también como un sitio de descanso, recreación y esparcimiento para los turistas que visiten la Provincia.

Cabe mencionar, que en las cercanías de la localidad existen otros centros de atracción turística, que constituyen una fuerte competencia para el parador turístico de la Hacienda Mama Julia; de los que se puede mencionar los siguientes:

- **CLUB CAMPESTRE LA FINCA**

Este atractivo turístico tiene una extensión de 36 x 120 de largo, ubicada en el Valle de San Rafael y una capacidad para 230 visitantes, posee una vegetación exuberante con grandes árboles, que hacen del lugar un sitio tranquilo y fresco para disfrutar.

Posee una variedad de servicios, entre los cuales podemos destacar:

- Un restaurant con platos típicos de la zona, entre los más solicitados están: pescado frito, chuletas, chicharrón de pescado).

- Dos piscina (una para niños y otra para adultos)
- Una mesa de villar.
- Una mesa de pin pon.
- Hamacas para descansar.
- 5 juegos infantiles.
- Duchas industriales y normales.
- Alquiler para eventos sociales.
- Un parqueadero para albergar aproximadamente unos 12 carros.

Es necesario recalcar, que este centro es poco conocido, ya que no se le ha dado una fuerte publicidad y marketing que lo hagan más competitivo en el mercado, por lo que tiene poca afluencia de turistas extranjeros.

- **CAMPO RECREACIONAL CHUMBLUM**

Ubicada en la Vía a Tabiazo, en la calle principal, este lugar tiene una dimensión de 70 x 120 de largo, y puede acoger a 500 personas, el lugar no es muy vegetativo, pero posee servicios como, restaurant con toda clase de platos típicos, piscina con dos niveles, parqueadero con capacidad para 60 carros aproximadamente; juegos recreacionales como: infantiles, cancha de volley y fútbol, mesas de villar; además de que también alquilan su local para todo tipo de eventos sociales.

Es importante destacar, que la mayor parte de las obras que se han hecho como: cabañas, parasoles, asientos, mesas, son mano de obra familiar, lo que permite ahorrar los costos de los mismos, es decir de $80 a $100.

Además a este centro ingresan de 20 a 50 visitantes los días sábados y de 200 a 300 personas los días domingos, esto es porque de todos los atractivos turísticos ubicados a los alrededores, Chumblum es uno de los que presente un precio cómodo en su entrada, es decir $1,00 tanto para adultos y niños.

- **ALDEA CUBANA**

Ubicada en la misma carretera a Tabiazo se encuentra Aldea Cubana, un establecimiento que tiene 300 yardas en su terreno, de los cuales 200$m^2$ los tiene destinados a la construcción de toda la infraestructura turística.

De todos, es uno de los centros más amplios, posee 5 piscinas (4 grandes y 1 pequeña), un parqueadero para aproximadamente 30 a 50 vehículos, y una capacidad para atender a 1000 turistas. Sus visitantes son en mayor número los de la ciudad, y en menor porcentaje turistas de la sierra. Tiene además un restaurant que brinda los platos tradicionales de la costa, además de un bar con todo tipo de bebidas y refrescos. Brinda una eficiente seguridad para las familias que lo visitan.

- **BALNEARIO TURÍSTICO SAN AVENTURA**

A unos 2 Km. de llegar al Pueblo de Tabiazo, con 7 años de experiencia en el mercado prestando sus servicios, San Aventura, es uno de los paradores con una extensión de 2½ hectáreas, de las que están destinadas 1 hectárea en la construcción turística. Con capacidad para instalar a 400 personas; y un parqueadero para 30 a 40 carros; posee una piscina grande con 2 divisiones tanto para adultos y niños, juegos infantiles, cancha de voleibol, música, restaurant con todos sus servicios básicos y platos distintivos de la Zona, su vegetación naturaleza frondosa, hacen de este lugar uno de los más preferidos por los turistas nacionales, principalmente los de la ciudad.

Es necesario resaltar, que este negocio tiene sus propios sembríos y cosechas, lo que le permite abaratar los costos sobre todo en el restaurant.

## 3.8. PLAZA Y CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución del Parador, será directamente los servicios que se preste al turista cuando ingrese, y de este modo conseguir la rentabilidad económica, social, ambiental y satisfacción de la demanda.

Otro Canal importante será el contacto permanente que se tenga con las Agencias de

Viajes, para dar a conocer de mejor manera el servicio, las ofertas y descuentos que se van a brindar, y así cubrir potencialmente la demanda.

### 3.9. PRECIO

En lo que respecta a esta política, va a estar dado de acuerdo a los servicios que se va a brindar, es decir en relación al restaurant, piscina y parqueadero.

Es necesario indicar que los precios promedios del mercado en cuanto a platos típicos y bebidas, oscilan entre $2,00 y $7,00. El precio de entrada al local respectivo, se lo determina por las edades de los visitantes, es así que en unos centros recreativos como Chumblum está alrededor de $1,00 para toda edad; mientras que en otros como San Aventura y Aldea Cubana para los adultos está a $2,00 y para los niños hasta 8 años a $1,00.

Es necesario indicar que el servicio de piscina, parqueadero y demás servicios secundarios están ya incluidos cuando el turista ingresa al centro para satisfacer sus requerimientos de ocio y actividad.

Vale recalcar que el servicio del Restaurant, estará ubicado a un lado de la entrada del Parador, es decir junto a los otros servicios, es así que cuando el turista nacional o local prefiera degustar de la únicamente la comida de la localidad, lo podrá hacer sin ningún tipo de inconveniente, facilitando de este modo su total satisfacción.

Por esto, tomando en referencia el precio de la competencia, los precios del Parador, serán:

**SERVICIOS A OFERTAR EN EL PARADOR**

| SERVICIOS | PRECIO DE VENTA | |
|---|---|---|
| **Bebidas** | Colas | $ 0.75 |
| | Cervezas | $ 1.50 |
| | Jugos | $ 1.00 |
| **Restaurant (Platos Típicos)** | | |
| **Carnes** | | |
| Seco de Gallina Criolla | | $ 4.00 |
| Caldo de Gallina Criolla | | $ 3.75 |
| Pollo Ahumado Encocao | | $ 4.00 |
| Carne Asada | | $ 3.50 |
| Chuleta Asada | | $ 4.00 |
| **Mariscos** | | |
| Camarón de río | | $ 4.50 |
| Chicharrón de Pescado estilo fritada | | $ 3.75 |
| Camarón frito | | $ 4.00 |
| Ceviches | | $ 5.00 |
| **Picaditas Rápidas** | | |
| Porción de Arroz | | $ 0.75 |
| Porción de Patacones | | $ 0.75 |
| Salchipapas + Vaso de Cola | | $ 1.50 |
| Hot Dogs + Vaso de Cola | | $ 1.50 |
| Corviches | | $ 0.50 |
| Empanadas de Verde + Ensalada | | $ 0.50 |
| Choclo Asado | | $ 1.50 |
| Chuzos | | $ 1.75 |
| Yapingachos | | $ 0.50 |
| Humitas | | $ 1.25 |
| **Entrada al Local** | Adultos | $ 2.00 |
| | Niños | $ 1.00 |

**Elaborado por:** Karol Carrión

## 3.10. TÉRMINOS DE VENTA.

Actualmente, existen dos formas de comercializar el servicio turístico:

- **Al contado**

Es la más utilizada, el cliente recibe el servicio que prefiere y entrega el efectivo respectivo por el uso del mismo. En este caso no hay acuerdos verbales que garanticen la venta del servicio y no hay prórrogas de tiempo en el pago.

- **A crédito:**

En este tipo de transacción el demandante y el oferente trabajan de forma pactada o comprometida; es decir el demandante se compromete con el oferente a pagar el 50% como anticipo antes de recibir el servicio y la diferencia la paga en pagos diferidos, de acuerdo a lo que se convenga en el pacto.

## 3.11. POLÍTICAS DE VENTAS

- Mantener sintonía continua con los medios de comunicación y agencias de viajes, para ofertar los servicios de calidad del Parador, a través de notas de prensa, entrevistas, publirreportajes y así atraer clientes potenciales.
- Competir sanamente con los demás ofertantes a través de precios cómodos y al alcance sobre todo de la gente de clase media que será la que consuma en mayor cantidad nuestro servicio.
- Una página Web en constante crecimiento que muestre todos los servicios del Parador para llegar así a más consumidores.
- Herramientas difusivas, es decir cuñas publicitarias en las radios locales y nacionales, Internet, revistas, folletos, trípticos.

### 3.12. PROMOCIONES

Se deben desarrollar diversas actuaciones promocionales enfocadas a productos específicos, es decir Planes de Promoción, por áreas o zonas, con el objeto de optimizar y rentabilizar al máximo las labores de comercialización local directa y garantizar la estacionalidad de la demanda.

En este sentido las tarifas de Promoción Especial, serán:

- Promociones para estudiantes Primarios, Secundarios y Universitarios, tan solo a $ 4,50 por persona, incluye entrada, un plato de comida y una bebida.
- Fines de semanas **dorados,** con descuentos especiales del 25% en los precios de los platos a servirse en el restaurant a las personas de la tercera edad.
- Entrada totalmente gratis a las 10 primeras personas que lleguen al Parador.
- Credencial de **Súper Cliente**, con la que se harán mecedores al 10% de descuento en: alquiler del local para eventos sociales y el restaurant.

### 3.13. ANÁLISIS DE LA OFERTA

El parador estará ubicado en la Hacienda Mama Julia, una finca familiar con 22 hectáreas, de las cuales 3 hectáreas se ocuparán en la construcción de la infraestructura turística, el mismo que contará con los siguientes servicios:

Servicios Principales

- Un Restaurant y Bar que contenga toda la Gastronomía Esmeraldeña (platos típicos, jugos y frutas tropicales).
- Área de piscina, con sus respectivos toboganes y dividida en tres niveles:
- Niños
- Jóvenes
- Adultos (estilo jacuzi para el relajamiento)
- Estacionamiento.

Otros Servicios

- Área de descanso (hamacas).
- Área de recreación (juegos infantiles, canchas deportivas para fútbol y voleibol).
- Alquiler para eventos sociales.
- Información Turística.
- Seguridad.

También se contará para los visitantes con señalamientos que contendrán indicaciones informativas y de recomendación e información general, y así guiar al turista para que puedan identificar las poblaciones, lugares de interés, servicios y destinos turísticos de la Zona.

Esto dará mayor consumo de productos al parador, promoción de las artesanías y de los pequeños negocios de la Zona, así como también una mayor competitividad.

El parador turístico, canalizará los flujos de turistas y aportará al mejoramiento urbano de la Provincia, y a la satisfacción de las necesidades turísticas en lo relacionado a alimentación y recreación familiar, pero sobre todo generará en la zona fuentes de empleo directo e indirecto.

Es importante resaltar que la futura competencia será el Club Campestre La Finca, por encontrarse a pocos metros de la Hacienda Mama Julia, lugar donde quedará ubicado el Parador. Este campo recreacional es muy llamativo por poseer una prodigiosa vegetación, cercanía al río, que lo hace atractivo y acogedor. Brinda otro tipo de esparcimientos como, piscinas y la práctica de deportes.

Cabe indicar que este lugar no se lo conoce mucho, porque no posee una imagen corporativa fuerte, ni mucho menos publicidad profunda y permanente, lo que se deberá aprovechar para dar a conocer los servicios que brindará el Parador Mama Julia, y así concentrar un mayor número de turistas.

### 3.14. PRONÓSTICO DE VENTAS

Las encuestas estuvieron determinadas, por los clientes locales y los que visitan, para ello tomamos como referencia el tiempo de visita a la Provincia, la preferencia al momento de elegir un tipo de distracción, el gasto y la opinión si el lugar donde se va a colocar el parador es un sitio estratégico; con la finalidad de efectuar un análisis de los resultados más relevantes, que se muestra a continuación:

| | CLIENTES LOCALES | | CLIENTES QUE VISITAN | |
|---|---|---|---|---|
| **TIEMPO DE VISITA** | | | c/2 meses<br>c/6 meses | 34%<br>33% |
| **PREFERENCIA (PISCINAS)** | 24% | | 19% | |
| **GASTOS** | $20 - $100 | 62% | $20 - $100 | 10% |
| | $101 - $180 | 15% | $101 - $180 | 26% |
| | $181 - $260 | 12% | $181 - $260 | 34% |
| | $261 o Más | 11% | $261 o Más | 30% |
| **EL LUGAR COMO PUNTO ESTRATÉGICO** | 57% | | 51% | |

Se tomó como referencia el 5% de captación del mercado dentro de un escenario pesimista, esto es 6.000 turistas se aspira captar anualmente dentro del marco y parámetro antes descrito.

Aplicando los porcentajes arrojados por las encuestas, se proyecta un promedio de gastos por turista de $50 por visita nos da un total anual de ventas en dólares de $300.000

## 3.15. ESTUDIO TÉCNICO

### 3.15.1. Tamaño y Localización

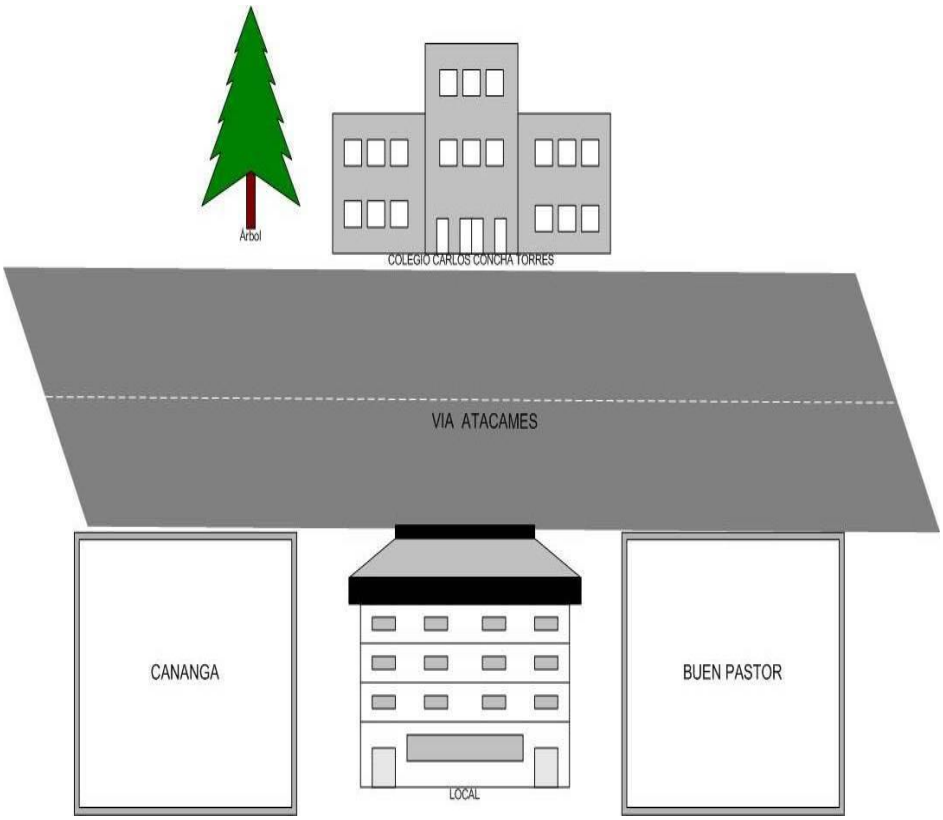
- **Macro localización**

La macro localización del presente proyecto investigativo, es en Ecuador, en la región Costa, en la provincia de Esmeraldas, Cantón Esmeraldas y ciudad del mismo nombre.

- **Micro localización**

La micro localización del proyecto es en la parroquia Simón Plata Torres, entre las urbanizaciones Cananga y Buen Pastor, en el sector vía Atacames.

- **Croquis de ubicación**




Parador
"MAMA JULIA"

### 3.15.2. Nombre del Parador

El nombre del Parador Turístico es "Mama Julia", ya que este nombre identifica a la persona que era dueña de la finca, una mujer luchadora y emprendedora. Siendo también un nombre atractivo y llamativo para todos los turistas locales y nacionales que visitarán el parador.

"Mama Julia", es sinónimo de historia, belleza y naturaleza, ya que por la ubicación estratégica y la rica y exuberante vegetación, permitirán desarrollar eficazmente las actividades turísticas, de animación y de recreación.

### 3.15.3. Logotipo

El logotipo para el Parador "MAMA JULIA", va a simbolizar la excepcionalidad de sus enclaves y la singularización de su oferta:

- Historia
- Naturaleza

Intenta ser coherente con su entorno e intenta dar un servicio completo.

El elemento vegetal con el que contará el Parador "MAMA JULIA" con la estela de connotaciones que arrastra (naturaleza, silencio, tranquilidad, etc.), serán interesantes ideas para formalizar una imagen diferenciada de la oferta de Paradores existentes en el mercado.



- **Slogan**

El slogan será el siguiente: **Un Parador diferente, un ambiente distinto.**

Con ello se transmitirá la idea de un producto atractivo y accesible, que inspire respeto a sus competidores y así liderar en el pensamiento de la mayor parte de los segmentos de la Provincia.

### 3.15.4. INFRAESTRUCTURA

El Parador "Mama Julia", estará diseñado de acuerdo a las normas de Arquitectura, Normas ISO 9000, INEN, entre otros. Además se utilizarán materiales del medio como: madera y caña aprovechando así las bondades de la zona, a fin de brindar una mayor calidad y eficiencia en el servicio. Al igual que el respectivo hormigón para dar mayor resistencia y seguridad a las edificaciones.
El costo de la construcción del Parador Turístico asciende aproximadamente a unos $ 200.000,00.

- **Especificaciones técnicas**

El Parador turístico, con su restaurant, piscina y parqueadero, se construirá, con los siguientes detalles:

**Estructura:** Moderna y Campestre

**Pisos:** Empedrado para los exteriores, se aprovechará la vegetación, y de madera para los interiores.

**Construcción**: Mampostería Tradicional
La obra va a ser realizada en mampostería tradicional, igualmente se va a utilizar madera nacional, ya que en la zona existe gran cantidad y variedad de la misma.

**Instalaciones Eléctricas**: Empotrado, para la respectiva red eléctrica, que distribuirá energía al resto del Parador.

**Instalaciones de Agua Potable:** El suministro de Agua Potable estará dado por la red

de la EAPA San Mateo, la misma que abastece a las poblaciones de la Provincia de forma equitativa y eficiente.

### 3.16. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO PARADOR "MAMA JULIA"

El Parador se encontrará situado en la hermosa ciudad de Esmeraldas, bañada por las aguas del Pacífico, y por su caudaloso Río Teaone, la hacen ideal para la práctica de los deportes, su bella y frondosa vegetación, la harán protagonista para la explotación del turismo ecológico. El interior del Parador, brindará al viajero la oportunidad de descansar en unas instalaciones confortables, a fin de brindarle la tranquilidad y privacidad que merece.

- **ÁREA DE RESTAURANT**

Su restaurante con capacidad de 50 personas resultará idóneo para que los visitantes, degusten de toda la gastronomía típica de la Zona, como: arroces, pescados, al igual de un bar con excelente servicio y variedad de bebidas tropicales.

- **ÁREA DE DESCANSO**

Se dispondrá de hamacas y parasoles debidamente acondicionada para que los turistas disfruten al máximo su esparcimiento.

- **ÁREA DE RECREACIÓN**

Área destinada para todo tipo de juegos recreativos e infantiles, que permitan la sana diversión del turista.

- **ÁREA DEPORTIVA**

En este espacio habrá, canchas deportivas para la práctica de deportes como el voleibol y fútbol.

- **ÁREA DE PISCINA**

Área delimitada con respectivos toboganes, para la natación de niños, jóvenes y adultos.

- **ÁREA DE PARQUEADERO**

Lugar destinado para el estacionamiento y seguridad de los vehículos que ingresarán al Parador.

- **SERVICIOS BÁSICOS**

Además el Parador, contará con todos los servicios básicos como son:

1. Agua potable.
2. Energía eléctrica
3. Teléfono y Fax para la comunicación local y nacional.
4. Baterías sanitarias debidamente distribuidas.

## 3.17. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL SERVICIO

### 1. Adecuada difusión de los servicios

Será la fuerte y continua publicidad de los servicios que tendrá el Parador "MAMA JULIA", al igual que la perenne sintonía con los medios de comunicación y agencias de viajes para atraer a un mayor número de clientes potenciales.

### 2. Presentación a administración

La administración será la encargada de normar y prever de manera eficaz la operatividad del Parador "MAMA JULIA", ésta será la herramienta principal de atención considerada al turista.

### 3. Consulta la variedad de servicios

La administración del Parador "MAMA JULIA", debe tener la perspicacia para dar a conocer al cliente la variedad de servicios con los que se cuenta, como son: restaurant, alquiler para eventos sociales, paseos ecológicos, juegos recreativos, piscina y garaje. A

fin de que logre convencerlo y este se quede en el Parador.

4. **Cancelación de la respectiva entrada al parador**

Es el precio que el cliente cancela para poder ingresar al Parador y por ende disfrutar de los diferentes servicios que se encuentran en el local. La misma que estará a cargo de la administradora.

5. **Instalación del cliente y recepción del servicio**

El cliente ingresa al Parador y empieza a divertirse con las ofertas turísticas que existen en el Parador. Las cuáles son: paseos ecológicos, juegos recreativos y deportivos, piscina, garaje.

6. **Salida del cliente**

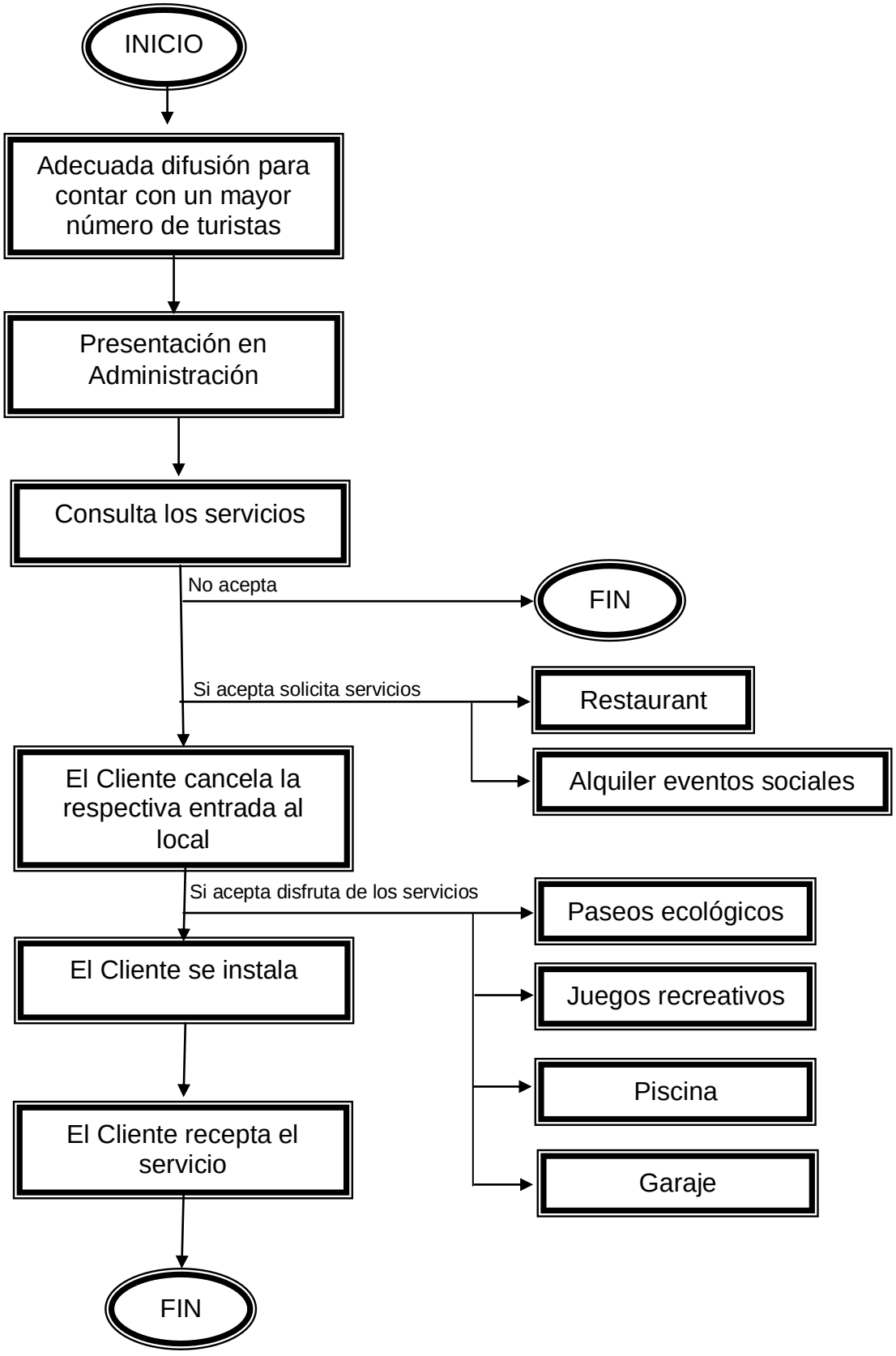
La salida del cliente del Parador estará cargo de la administradora, ella despedirá a los turistas que salgan del Parador y del Restaurant.

**OTROS SERVICIOS**

- ✓ **Paseos ecológicos:** Se realizarán caminatas sobre toda la flora y fauna del lugar.
- ✓ **Juegos recreativos y deportivos:** Se pondrán a disposición del cliente 1 cancha de fútbol y otra para voleibol, al igual que juegos recreacionales para la sana distracción del visitante.
- ✓ **Garaje:** Será un espacio debidamente cerrado, seguro y delimitado para la seguridad y cuidado de los vehículos que ingresen.

**Figura Nº 3**

**FLUJOGRAMA DEL PROCESO DEL SERVICIO**



## 3.18. CAPACIDAD

- **En servicios turísticos**

El Parador "MAMA JULIA", tendrá la capacidad de atender holgadamente a 400 turistas que lo visten, es decir que el local esté totalmente lleno; satisfaciendo eficientemente sus necesidades de distracción y esparcimiento.

- **En Restaurant**

Se atenderán cómodamente a 50 clientes locales y nacionales que visten el Parador, y que únicamente prefieran degustar este servicio, además de los que se encuentran dentro del mismo. Esto proporciona mayor comodidad y tranquilidad.

## 3.19. EQUIPAMIENTO

Los equipos, muebles y enseres del Parador "MAMA JULIA", se especifican de la siguiente manera:

| | EQUIPOS INFORMATICOS |
|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** |
| 1 | Computadora (cpu, monitor, teclado) |
| 1 | Impresora |

| | EQUIPOS DE OFICINA |
|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** |
| 1 | Caja Registradora |
| 1 | Teléfono/Fax |
| 1 | LCD 28" |
| 1 | DVD |
| 1 | Teléfono inalámbrico |

| | MUEBLES Y ENSERES |
|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** |
| 6 | Sillas mecedoras |
| 10 | Mesas Plásticas |
| 40 | Sillas plásticas |
| 1 | Sofás |
| 15 | Manteles |
| 8 | Hamacas |
| 1 | Dispensador de Agua |
| 1 | Vitrina |

## 3.20. ESTUDIO ORGANIZATIVO LEGAL

**Razón social y objetivos de la empresa**

PARADOR TURÍSTICO "MAMA JULIA", nace con el objetivo de solucionar en la Zona del Valle del Río Teaone los problemas de infraestructura turística existente, procurando también ser una fuente de empleo mediante la creación de microempresas que ayudará a los moradores, puesto que incrementará los ingresos de los mismos.

Parador "MAMA JULIA", será un espacio cómodo, agradable y recreativo, ofertando una variedad de servicios para la satisfacción total de los clientes, contará con seguridad adecuada, equipos apropiados y personal debidamente capacitado, para que así el turista que visite el parador se sienta contento de recibir un servicio atractivo y de excelente calidad.

**MISIÓN**

La misión del Parador Turístico "MAMA JULIA", será, ofertar servicios adecuados para satisfacer al turista local y nacional, creando fuentes de empleos e ingresos para los moradores de la Zona del Valle del Río Teaone, a través de la innovación y diversidad de servicios de calidad.

**VISIÓN**

Parador "MAMA JULIA", se proyectará para ser uno de los mejores centros de atracción turística en la Provincia, con una eficaz organización al servicio de los clientes, mediante la variedad y oferta de servicios de calidad, logrará posicionarse en el mercado del sector turístico y concentrar a un mayor número de turistas, transformándola así en futuro cercano en una empresa líder que seguirá creciendo y expandiéndose.

## OBJETIVOS

### Principal

Ofertar servicios turísticos de calidad, diferentes a los existentes en el mercado local, para poder atender y satisfacer las necesidades de los clientes locales y nacionales potenciales que nos visiten, trasformando de esta manera el turismo local.

### Específicos

- Generar empleo para los moradores de la Zona, de manera directa en el sector turístico.

- Incitar a los pobladores a formar microempresas, que le ayuden a buscar su desarrollo social y económico.

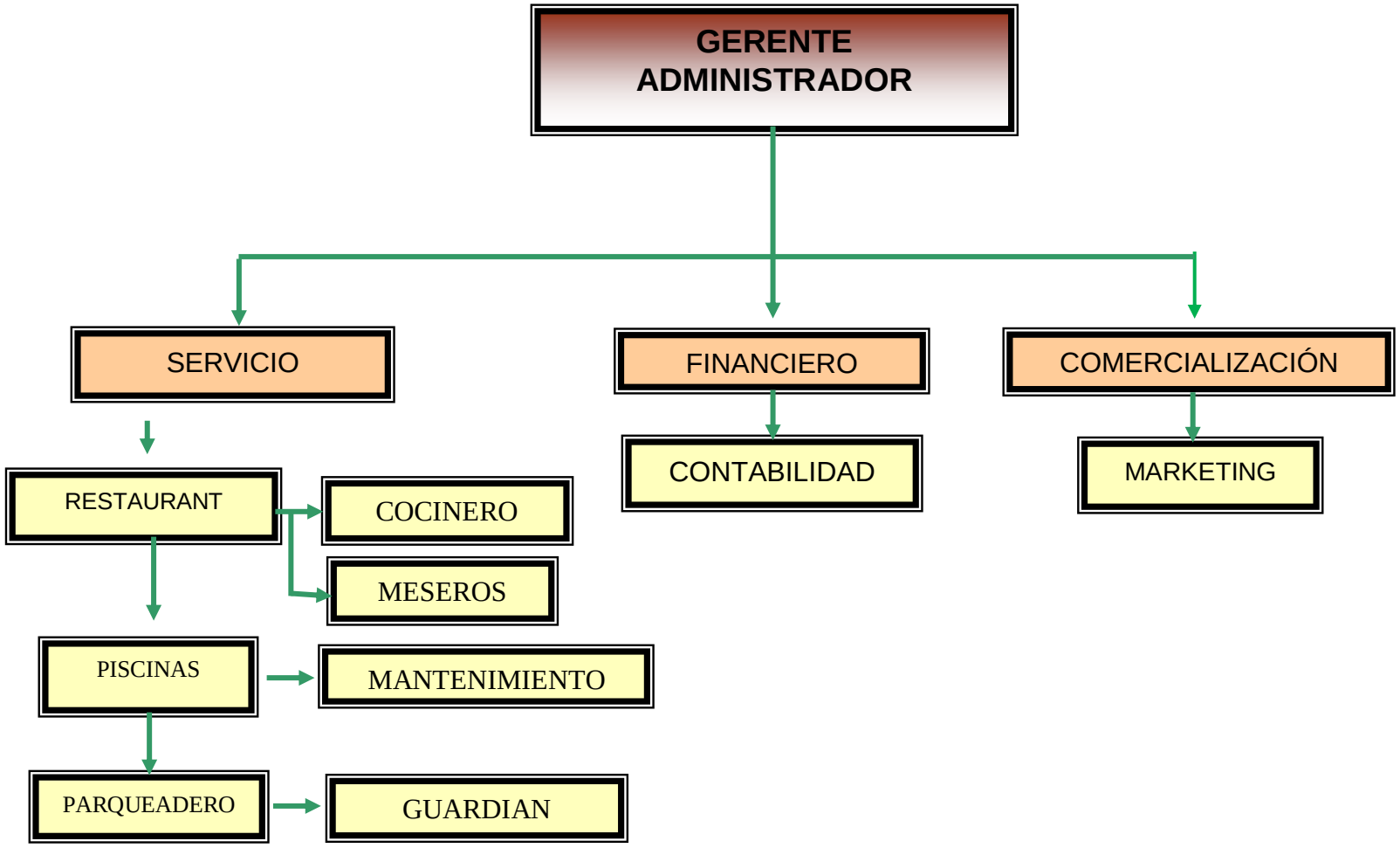
- Generar inversiones en la economía local, lo que aumentará el rendimiento económico tanto para los pobladores como para el personal que laborará en el Parador.

- Proporcionar al visitante experiencias enriquecedoras, de gran calidad y diversidad.

## POLÍTICAS

- Parador "MAMA JULIA", se propone ser una empresa líder, con profesionales expertos en materia de Hotelería y Turismo y logar brindar un servicio óptimo y competitivo; de acuerdo a las requerimientos y exigencias del mercado.

**ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL PARADOR "MAMA JULIA"**



### 3.20.1. ORGANIZACIÓN ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL DE LA EMPRESA

El Parador Turístico "MAMA JULIA", será creado como SOCIEDAD RESPONSABILIDAD LIMITADA, por ser una empresa con capital familiar, y sin préstamos bancarios, con una vida jurídica de 10 años legalmente registrado y fiscalizado por la autoridad correspondiente. Logrará sus objetivos, trabajando eficazmente con su recurso humano, capacitándolo continuamente en materia turística y servicio al cliente, a fin de cumplir con las exigencias del mercado y del respectivo cargo.

La Empresa Turística "MAMA JULIA", estará conformada por el siguiente personal:

- 1 Gerente – Propietario – Administrador
- Supervisor
- 1 Cocineros
- 2 Meseros
- Auxiliar de servicios
- 1 Guardián

**Gerencia/administración**

La Gerencia, se encargará de planificar y organizar la actividad administrativa del Parador, y delegar funciones de trabajo a los Empleados del mismo, manejando a la vez el capital y bienes del Parador, en relación con los registros y documentos que realice el Contador para el normal desarrollo de las actividades de la misma.

Este cargo será desempeñado por un profesional capaz, responsable, competente, con capacidad de gestión a fin de ejecutar el proyecto en mención.

**Administración**

El trabajo del Administrador es reclutar, seleccionar y capacitar al personal de la Empresa y cuyo perfil esté acorde a los fines para lo cual la fue creada. El encargado de

ésta tarea deberá ser un Ingeniero en Administración de Empresas y tener conocimiento de programas de planificación y organización empresarial.

Para conservar la integridad económica del Parador, y para disminuir los gastos hasta recuperar la inversión y empezar a obtener rentabilidad el Gerente y Propietario desempeñará esta función.

**Servicios**

Es indispensable para la correcta prestación de los servicios que ofertará el Parador para todos los visitantes que lleguen al lugar. Es necesario resaltar que en este departamento estarán los Meseros y Cocineros.

**Seguridad**

Deberá ser óptima, adecuada y constante, para mantener la integridad física de los turistas y el normal funcionamiento del Parador.

**Mantenimiento**

Es necesario tener una piscina limpia y bien cuidada diariamente para la seguridad de los clientes, con la cloración y colocación de alguicidas necesarios.

### 3.20.2. INTEGRACIÓN DEL PERSONAL

El Parador Turístico "MAMA JULIA", contará con un personal administrativo capaz y responsable, que le permitirá al Parador ejecutar eficazmente sus servicios, la misma que estará detallada en 5 fases: selección, vinculación, entrenamiento, remuneración, y evaluación del personal.

- **Selección**

En esta fase es donde se escoge al aspirante que cumple con las expectativas del puesto de trabajo, para ello se estudia su Currículo de Vida con sus experiencias laborales.

- **Vinculación**

Si el postulante al cargo cubre los requerimientos del puesto, se lo contratará a prueba por tres meses como la Ley y el Código de Trabajo lo disponen.

- **Capacitación y entrenamiento**

El personal contratado debe ser capacitado en materia turística, gastronómica y atención al cliente.

- **Remuneración**

La remuneración estará dada en base a lo que determina la Ley, IESS más los beneficios sociales, en una jornada laboral semanal de 56 horas (incluidos sábados y domingos), se excluye el día lunes que será el día que se de mantenimiento a la piscina; además habrá sobre tiempos, especialmente en las temporadas de feriado, épocas donde se concentran un mayor número de turistas.

- **Evaluación de personal**

El trabajador, será continuamente valorado, a fin de evaluar sus destrezas en el lugar de trabajo.

### 3.20.3. PERSONAL ADMINISTRATIVO

Este personal, será el Recurso Humano que tendrá la responsabilidad de dirigir y controlar el normal funcionamiento del Parador y la ejecución de los servicios.

- 1 Gerente General – Administrador y Propietario.
- Supervisor

En el próximo capítulo, se especificará el personal para cada área de trabajo, con sus respectivos Sueldos y pagos al IESS, como lo determina la Ley.

### 3.20.4. MANUAL DE FUNCIONES PARA CADA UNO DE LOS DEPARTAMENTOS ADMINISTRATIVOS DEL PARADOR

**GERENCIA / ADMINISTRACIÓN**

El Gerente del Parador desempeñará las siguientes funciones:

- Planear, administrar y controlar las actividades de la empresa.
- Dirigir la empresa, en torno a la misión y objetivos de la misma.
- Investigar el mercado en el que se van a ofertar el servicio a brindar.
- Promover la formación y capacitación del personal que participa en la actividad turística de la empresa.
- Identificar posibilidades de inversión y promover la participación de los inversionistas interesados en proyectos turísticos, de acuerdo con los planes y programas establecidos.
- Rendir informes económicos sobre el funcionamiento de la empresa.
- Vigilar la optimización de los recursos humanos y financieros de la empresa.
- Registrar contablemente las operaciones de la empresa.
- Dar informes sobre la situación financiera de la empresa cada cierre de mes.
- Realizar las respectivas declaraciones mensuales de impuestos.
- Manejar eficientemente el sistema contable que exista en la empresa.
- Realizar transacciones bancarias, revisando periódicamente los estados de cuenta.
- Establecer los sueldos y salarios del personal, asignando los sueldos a todos y cada uno de los empleados de la empresa, realizando un análisis y evaluación de los puestos.
- Elaborar roles de pago y los cheques de los empleados de la empresa.

**SUPERVISOR**

- Supervisar el Recurso Humano de la Empresa, realizando auditorias al personal que labora en la empresa, para así identificar a los que cumplen y ejecutan

verdaderamente sus tareas asignadas.

- Designar empleados para los diferentes cargos, así como también removerlos de sus puestos en caso de ser necesario.
- Formular concertadamente, aprobar y ejecutar las estrategias de control para la organización de las actividades dentro de la empresa.
- Planear, administrar y controlar las actividades de la empresa.

**COCINEROS**

El Personal de Cocina, ejecutará las siguientes funciones:

- Velar por la buena preparación y presentación de los alimentos del restaurant.
- Brindar variedad en los paltos de comida, de acuerdo a las preferencias de los turistas.
- Mantener el stock de alimentos, bebidas del restaurant, para que así no exista ningún tipo de molestias en los turistas que visiten el Parador.

**GUARDIAN**

El Guardián, cumplirá las siguientes funciones:

- Velar por la seguridad de las instalaciones.
- Cuidar la seguridad del personal y los turistas del Parador.
- Comunicar al Gerente sobre daños que se produzcan en las instalaciones del Parador.
- Servir de intermediario cuando en el Parador se produzcan situaciones de conflicto y agresividad.

**MESEROS**

Para los Meseros del Parador, sus funciones serán:

- Atender a los turistas que visitan al Parador.
- Mantener una buena relación y comunicación con los clientes del Parador.
- Comunicar las nuevas ofertas que existan en el restaurant.

**MANTENIMIENTO**

El encargado del mantenimiento de la piscina deberá cumplir:

- Mantener limpia la piscina diariamente, libre de basura, hojas de árboles e insectos.
- Desinfectar la piscina cuando sea necesario mediante la aplicación de plaguicidas, cuando sea necesario.

### 3.20.5. NORMATIVIDAD PARA IMPLEMENTAR UN PARADERO

**NORMAS DE HIGIENE**

Para que funcione normalmente, el Paradero debe cumplir con ciertos requisitos:

- Un local debidamente limpio.
- Respectiva separación de baños (HOMBRES / MUJERES).
- Servicios Básicos debidamente estructurados (AGUA Y LUZ).
- Personal idóneo y debidamente uniformado.
- Inscripción de todo su personal en el Ministerio de Salud, en donde se compruebe que ninguno adolece de algún tipo de enfermedad.

**NORMAS LEGALES**

Además debe de cumplir con ciertas exigencias legales que le aseguren su permanencia en el mercado turístico. Para ello existe la Ordenanza que establece la tasa para la licencia anual de funcionamiento de los establecimientos turísticos.

**Art. 1.- Ámbito y fines.**

El ámbito de aplicación de esta ordenanza es la fijación de las tasas para la obtención de la licencia anual de funcionamiento de los establecimientos turísticos ubicados en la jurisdicción de este cantón, cuyos valores serán destinados al cumplimiento de los objetivos y fines tendientes al desarrollo del turismo local.

**Art. 2.- Del registro.**

Toda persona natural o jurídica para ejercer las actividades turísticas previstas en la Ley Especial de Desarrollo Turístico y sus reglamentos deberá registrarse en el Ministerio de Turismo y obtener la licencia anual de funcionamiento en el Municipio del Cantón Esmeraldas con anterioridad al inicio de su actividad, requisito sin el cual no podrá operar ningún establecimiento turístico.

**Art. 3.- De la licencia anual de funcionamiento.**

La licencia anual de funcionamiento constituye la autorización legal otorgada por el Municipio del Cantón Esmeraldas a los establecimientos turísticos, sin la cual no puede operar dentro de la jurisdicción del cantón. Previo a la obtención de esta licencia toda persona natural o jurídica que preste servició turístico deberá satisfacer el valor de la tasa correspondiente fijada en esta ordenanza.

**Art. 4.- De la categorización.**

Al Ministerio de Turismo como autoridad nacional de turismo, le corresponde la categorización de los establecimientos turísticos, la misma que servirá para establecer los valores de la tasa por concepto de la obtención de la licencia anual de funcionamiento de los establecimientos turísticos.

**Art. 5. De la tasa por la licencia única anual de turismo.**

Las actividades turísticas podrán ser desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada, de modo habitual o por temporada de actividades turísticas, siempre que cumplan con los requisitos estipulados en la Ley Especial de Desarrollo Turístico su reglamento y lo establecido en la presente ordenanza, así como que se satisfagan las tasas que se establecen a continuación:

### 3.21. ESTUDIO FINANCIERO

#### 3.21.1. CAPITAL DE OPERACIÓN

- MANO DE OBRA.- Cabe indicar que la mano de obra que se utilizará será directa e indirecta para la óptima producción de los servicios que tendrá el

Parador.

- MANO DE OBRA DIRECTA.- Será únicamente los valores que se destinen a los Cocineros, que serán los que estarán directamente relacionados con la producción del servicio del Restaurant.

- MANO DE OBRA INDIRECTA.- Comprenderá los rubros que se cancelen a los Meseros y Guardián del Parador, según lo determinado por la Ley, amparado por el Código de Trabajo.
- COSTOS GENERALES DE FABRICACION.- Será todo lo complementario en el Parador, como del personal auxiliar como el Guardia, los Meseros. Se incluirán también los gastos de suministros y demás concernientes para el normal funcionamiento del Parador.

- GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS.- Será todo lo relacionado con los sueldos del personal administrativo y a los gastos de suministros de oficina y publicidad, entre otros, que serán estimados durante un año.

- EQUIPO.- Para vender los servicios que ofertará el Parador, se necesitarán los siguientes equipos que permitirán un adecuado sistema de ofertas al turista.

- EQUIPOS PARA EL ÁREA ADMINISTRATIVA
  - Equipos de Oficina
  - Equipo de computación
  - Muebles de Oficina

### 3.21.2. INVERSIÓN FIJA.

La Inversión Fija, estará determinada por:

- EQUIPOS PRINCIPALES.- Constituyen todos los utensilios de cocina, que

servirán para el normal desarrollo de las actividades dentro del restuarant.

- OTROS ACTIVOS.- Gastos de Constitución, Equipos y Muebles de Oficina, y otros Activos Fijos.

- IMPREVISTOS**.-** Representada por una parte porcentual del 5%, por gastos o adquisiciones que se realicen y que estén fuera de los antes mencionados.

### 3.21.3. INVERSIÓN INICIAL

En el presente capítulo se detallarán cada uno de los rubros que forman parte de la Inversión Inicial y Fija que se requerirá para la instalación del Parador Turístico "MAMA JULIA", la misma que se considerará en el flujo de caja propuesto para el respectivo cálculo de los indicadores.

La inversión inicial que se requiere para instalar el Parador "Mama Julia", la adquisición de muebles y equipos, la edificación, y cubrir los primeros gastos de operación, es de $ 80.315,53 según detalle del siguiente cuadro.

**PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**

| RESUMEN DE INVERSION TOTAL | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **DESCRIPCION** | **Periodo** | **Total** | **Total Inversión** | **TOTAL** |
| Recursos materiales y equipos | | | 52.694,21 | 52.694,21 |
| Recurso Humano | **3** | 4.141,57 | | 12.424,71 |
| Gastos de Constitución | | | | 1.115,00 |
| Capital de Trabajo | **3** | 5.205,10 | | 15.615,29 |
| Materia Prima | **3** | 3.865,15 | | 11.595,45 |
| **TOTAL INVERSION INICIAL** | | | | **93.444,65** |
| | | | | |

**EL CAPITAL DE TRABAJO ESTA PRESUPUESTADO PARA 3 MESES**
**SE ESTABLECE EL VALOR DEL INVENTARIO EN PRODUCTOS QUE SE REQUIERE PARA INICIAR EL NEGOCIO**

**QUE REQUIERE EL NEGOCIO PARA INICIAR SU FUNCIONAMIENTO Y**

**ESTA DISTRIBUIDO ASI:**

| | |
|---|---|
| **1.- Activos Fijos** | 52.694,21 |
| **2.- Inventario** | 11.595,45 |
| **3.- Recursos Humanos** | 12.424,71 |
| **4.- Gastos de Constitución** | 1.115,00 |
| **5.- Capital de Trabajo** | 15.615,29 |
| **TOTAL DE INVERSION $** | 93.444,65 |

## FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Cabe mencionar que el valor de la inversión inicial, será financiado con ahorro de los propietarios provenientes de ventas de fincas, utilidades y libre ejercicio profesional, lo que permite no tener un apalancamiento o deuda con ningún organismo crediticio.

| FUENTES DE FINANCIAMIENTO | | |
|---|---|---|
| **INVERSION INICIAL Y CAPITAL PROPIO** | **93444.65** | **100%** |
| **TOTAL INVERSION** | **93444.65** | **100%** |

## PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS

| PRONOSTICO DE COMPRAS Y VENTAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | INCREM. COSTOS Y GASTOS | | 2,80% |
| VENTAS MENSUALES PROMEDIO | | 11.450,75 | INCREMENTO DE LAS VENTAS | | 8,00% |
| AÑOS | VENTAS VALOR | COSTOS VALOR | UTILIDAD BRUTA EN VENTAS | GASTOS OPERACIONALES | UTILIDAD NETA OPERACIONAL |
| 1 | 137.409,00 | 42.888,96 | 94.520,04 | 63.347,33 | 31.172,71 |
| 2 | 148.401,72 | 44.089,85 | 104.311,87 | 65.121,05 | 39.190,82 |
| 3 | 160.273,86 | 45.324,37 | 114.949,49 | 66.944,44 | 48.005,05 |
| 4 | 173.095,77 | 46.593,45 | 126.502,32 | 68.818,88 | 57.683,43 |
| 5 | 186.943,43 | 47.898,07 | 139.045,36 | 70.745,81 | 68.299,55 |
| 6 | 201.898,90 | 49.239,21 | 152.659,69 | 72.726,70 | 79.932,99 |
| 7 | 218.050,81 | 50.617,91 | 167.432,90 | 74.763,04 | 92.669,86 |
| 8 | 235.494,88 | 52.035,21 | 183.459,67 | 76.856,41 | 106.603,26 |
| 9 | 254.334,47 | 53.492,20 | 200.842,27 | 79.008,39 | 121.833,88 |
| 10 | 274.681,23 | 54.989,98 | 219.691,25 | 81.220,62 | 138.470,63 |
| **TOTAL** | **1.990.584,06** | **487.169,20** | **1.503.414,86** | **719.552,67** | **783.862,19** |

## PRESUPUESTOS DE COSTOS Y GASTOS

| PRESUPUESTO DE GASTOS | |
|---|---|
| **DESCRIPCION** | **VALOR** |
| Sueldos | 3.105,00 |
| Luz | 90,00 |
| Agua | 35,00 |
| Teléfono | 30,00 |
| Publicidad | 250,00 |
| Pago de intereses crédito | - |
| Útiles de Aseo y Limpieza | 84,18 |
| Útiles de Oficina | 32,68 |
| Manten. De Maquinarias y equipos | 50,00 |
| Manten. De Instalaciones | 50,00 |
| Depreciación de Activos Fijos | 168,18 |
| Servicios Bancarios | 20,00 |
| Décimo Tercer Sueldo | 258,75 |
| Décimo Cuarto Sueldo | 206,50 |
| Provisión Años de Servicio y Vacac. | 194,06 |
| Aporte Patronal | 377,26 |
| Fondo de Reserva | 258,75 |
| Gastos de Constitución | 18,58 |
| Otros Gastos | 50,00 |
| **TOTAL GASTOS MENSUALES** | **5.278,94** |
| **TOTAL GASTOS ANUALES** | **63.347,33** |

## CAPITAL DE TRABAJO

| CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO | | |
|---|---|---|
| **DESCRIPCIÓN** | **SUBTOTAL** | **TOTAL** |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | | 1.115,00 |
| SUELDOS Y REMUNERACIONES | | 4.141,57 |
| Sueldos y salarios del personal fijo | 4.141,57 | |
| Sueldos y salarios del personal eventual | | |
| SERVICIOS BÁSICOS | | 155,00 |
| Energía Eléctrica | 90,00 | |
| Agua | 35,00 | |
| Telecomunicación | 30,00 | |
| SUMINISTROS DE OFICINA | | 32,68 |
| SUMINISTROS DE LIMPIEZA | | 84,18 |
| PUBLICIDAD Y PROPAGANDA | | 250,00 |
| SUMINISTROS DE MANT. EQUIPOS E INSTALACIONES | | 100,00 |
| SERVICIO BANCARIO | | 20,00 |
| OTROS | | 50,00 |
| **SUBTOTAL** | | **5.948,43** |
| **TOTAL DE CAPITAL DE TRABAJO** | | **15.615,29** |
| Nota: El capital de trabajo ha sido provisionado para tres meses | | |

Este negocio necesita $5.498,32 de liquidez mensual para operar y $15.615,29 durante el primer trimestre de actividad, sin contar con ningún tipo de ingreso por ventas de servicios.

# INDICADORES FINANCIEROS DEL PROYECTO

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| INVERSION INICIAL | | | -93.444,65 | TASA MENOR DEL | TASA MAYOR DE | |
| TASA PASIVA REFERENCIAL | | | 4,35% | PROYECTO | INCERTIDUMBRE | |
| TASA ACTIVA REFERENCIAL | | | 0,00% | 0,0435 | 0,1435 | |
| VIDA UTIL PROYECTO | | 10 | AÑOS | | 0,1 | |
| VIDA UTIL PROYECTO | FLUJO NETO | | FACTOR TASA DE RENTABILIDAD | FLUJO PRESENTE NETO | FACTOR TASA DE INCERTIDUMBE | FLUJO PRESENTE NETO |
| | | | | | | |
| 0 | -93.444,65 | | | -93.444,65 | | |
| 1 | 25.665,71 | 25.665,71 | 0,9583134 | 24.595,80 | 0,8745 | 22.444,87 |
| 2 | 22.569,81 | 48.235,53 | 0,9183645 | 20.727,31 | 0,7648 | 17.260,59 |
| 3 | 21.818,22 | 70.053,75 | 0,8800810 | 19.201,80 | 0,6688 | 14.591,87 |
| 4 | 20.969,91 | 91.023,66 | 0,8433934 | 17.685,89 | 0,5849 | 12.264,56 |
| 5 | 20.017,79 | 111.041,45 | 0,8082351 | 16.179,08 | 0,5115 | 10.238,47 |
| 6 | 18.971,30 | 30.012,75 | 0,7745425 | 14.694,08 | 0,4473 | 8.485,55 |
| 7 | 19.445,59 | 49.458,34 | 0,7422545 | 14.433,57 | 0,3912 | 7.606,20 |
| 8 | 19.931,73 | 69.390,07 | 0,7113124 | 14.177,68 | 0,3421 | 6.817,98 |
| 9 | 20.430,02 | 89.820,09 | 0,6816602 | 13.926,33 | 0,2991 | 6.111,44 |
| 10 | 24.006,96 | 13.827,05 | 0,6532441 | 15.682,40 | 0,2616 | 6.280,23 |
| | 120.382,39 | | | | | |
| TOTAL FLUJO PRESENTE NETO | | | | 171.303,96 | | 112.101,76 |
| INVERSION INICIAL | | | | 80.364,53 | | 80.364,53 |
| VAN | | | | 90.939,43 | | 31.737,23 |
| PRC | | | | 6,6758 | | |
| TIR | | | | 19,71% | | |
| R.C.B. | | | | 1,50 | | |
| RENTABILID. SIMPLE | | | | 14,98 | | |

Al analizar los índices financieros, se puede establecer que el Proyecto es rentable, por tanto, se tiene un VAN 90939,43 considerable y un periodo de recuperación aceptable de 6 años, 7 meses. Además de una TIR 19,71 muy positiva, con un costo/beneficio de 2 a 1, por dólar que se invierta.

## PUNTO DE EQUILIBRIO

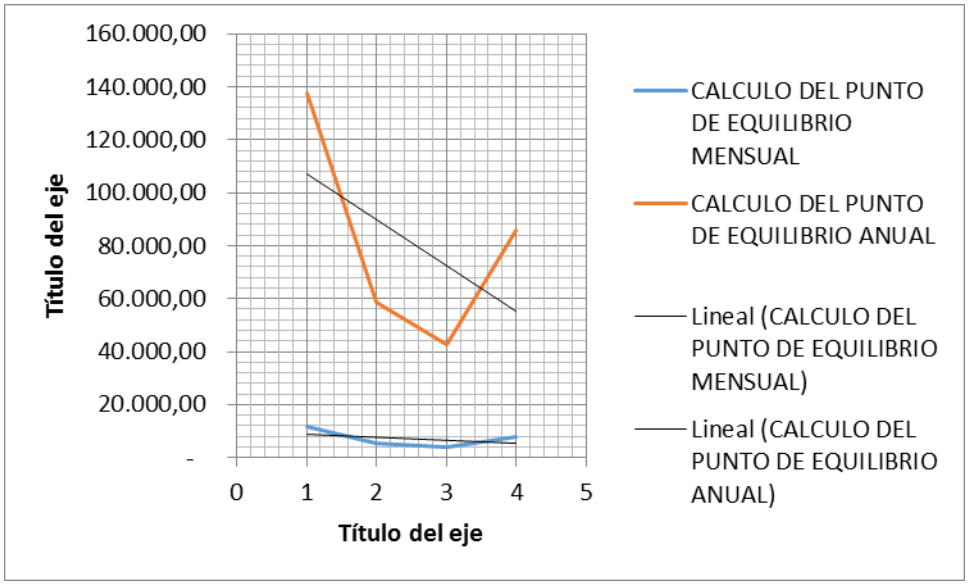
El cálculo del punto de equilibrio de este proyecto por tratarse de un negocio de servicios turísticos, se realizó de acuerdo al tiempo estimado de recuperación de la inversión inicial, lo que significa, que hasta no recuperar la inversión inicial habrá pérdidas, cuando los ingresos lleguen al costo de la inversión inicial, entonces se habrá superado este valor y se tendrá utilidades.

## CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

| | MENSUAL | ANUAL |
|---|---|---|
| VENTAS | 11.450,75 | 137.409,00 |
| COSTOS FIJOS TOTALES | 5.278,94 | 8.820,24 |
| COSTOS VARIABLES TOTALES | 3.865,15 | 42.888,96 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | 7.968,77 | 85.510,22 |

**SIGNIFICA QUE EL VALOR DE $ MENSUALMENTE.** 7.968,77 ES LO MÍNIMO QUE DEBO VENDER PARA NO PERDER NI GANAR

**Punto de Equilibrio**
**Costos Fijos / 1 - (Costos Variables / Ventas )**




| | | |
|---|---|---|
| VENTAS | - | 50.000,00 |
| COSTOS FIJOS TOTALES | - | 61.114,42 |
| COSTOS VARIABLES TOTALES | - | 57.000,00 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | - | 98.571,65 |

# 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## 4.1. CONCLUSIONES

- Mediante este proyecto se concluye la importancia que tienen los Paradores Turísticos en la Provincia, sobre todo en la Zona del Río Teaone, ya que son centros de atracción al turismo nacional y extranjero. Además la zona que se estudió tiene una flora y fauna exuberante que mejoran la oferta de los servicios.

- La inversión en la construcción del Parador es un poco considerable; pero, observando los resultados económicos proyectados se puede concluir que es un proyecto rentable y viable para su ejecución.

- Este Proyecto Turístico, incidirá en el crecimiento y desarrollo comercial y cultural, porque será una herramienta generadora de ingresos y fuentes de empleo para la población de la Zona del Río Teaone.

## 4.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda socializar este Proyecto, a toda la comunidad Esmeraldeña, para que sea capaz de promover el desarrollo económico y cultural de la Provincia.

- Que todas las actividades planteadas en el Parador Turístico "MAMA JULIA", sean ejecutadas con tenacidad y esmero, a fin de prestar un servicio eficiente y con valor agregado, para que se llegue a convertir en una empresa líder a nivel del turismo provincial y nacional.

- Que se aprovechen las temporadas altas de feriados en la Provincia, a fin de que los niveles de ventas el parador crezcan, y así abastecer al turista cuando él lo desee.

## 5. BIBLIOGRAFÍA


- "Legislación Turística"
- CÁMARA DE TURISMO, Regional Esmeraldas.
- Claves del Turismo Consciente y Responsable. Álvaro Casanova. Fundación Global Nature.
- Departamento de Turismo del Cantón Esmeraldas (ITUR).
- Gestión de Producción de Alojamientos y Restauración" Javier Cerra/ José A. Dorado/ Diego Estepa/ Pedro E. García Editorial: Síntesis Colección: Gestión 1990.
- HERNÁNDEZ, Roberto, FERNÁNDEZ Carlos, BAUTISTA Pilar, "Metodología de la Investigación", segunda edición, 1999
- Ilustre Municipio del Cantón Esmeraldas, Ley de Ordenanza.
- INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).
- LEIVA ZEA, Francisco, "Nociones de Metodología de Investigación Científica", cuarta edición, Quito-Ecuador, 1999.
- Ministerio de turismo.
- OMT (1999) Guía para las Administraciones locales: Desarrollo Turístico Sostenible" (Ediciones Mundi Prensa)
- PÉREZ, De la Heras, Mónica, La Guía del Ecoturismo, o Cómo Conservar la Naturaleza a Través del Ecoturismo, Edición Mundi Prensa, Madrid, Barcelona, España.
- POSSO, Miguel, Manual de Investigación Científica. Textos de reglamentaciones turísticas recopiladas por Olga Marlasca Martínez. Editorial: Publicaciones de la Universidad de Deusto 1991.

## 5.1. WEBGRAFIA


- http://www.codeso.com/TurismoEcuador/MapaTuristicoEsmeraldas01.html
- http://www.ecuadoronline.com
- http://www.gestiopolis.com
- http://www.monografias.com
- http://www.vivecuador.com/html2/esmeraldas_es.html
- www.ecuadorinmediato.com/servicios/turismo
- www.inec.gov.ec
- www.municipioesmeraldas.com

## 6. ANEXOS

**ANEXO 1**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**
**P.U.C.E.S.E.**
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**
**CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS TURISTAS Y POBLADORES DE LA ZONA RÍO TEAONE (VUELTA LARGA)**

**POBLADOR _____** **TURISTA _____**

Por favor, sírvase contestar las siguientes preguntas:

1. **¿Conoce usted lo que es un parador turístico?**

   SI NO RESPONDE

   NO

2. **¿Qué características cree usted que debe de tener un Parador? Elija entre las siguientes alternativas:**

   - Seguridad
   - Comodidad
   - Disponibilidad de Servicios

3. **¿Cuáles cree usted que son los servicios turísticos que podría ofertar un parador?**

   - Hospedaje
   - Estacionamiento
   - Alimentación
   - Áreas de recreación
   - Otros

4. **¿Cada que cierto tiempo visita la Provincia?**

   - Cada fin de semana
   - Cada 2 meses
   - Cada 6 meses
   - Cada mes
   - Cada 4 meses
   - Al año

5. **¿Qué áreas recreativas prefiere usted visitar, cuando sale de paseo?**

- Playas
- Ríos
- Piscinas
- Lagunas

6. **¿Indique cuánto destina usted para su recreación?**

- $ 20 - $100
- $101 – $180
- $181 - $260
- $261 o más

7. **¿La implementación de un Parador en que aspectos beneficiará a la Zona y a sus habitantes?**

- Turístico
- Social
- Económico
- Otros

8. **¿Cómo considera Ud. que son las vías de acceso a la Provincia de Esmeraldas, en especial a la localidad?**

- Sobresaliente
- Bueno
- Pésima
- Muy Bueno
- Regular
-

9. **¿Considera usted que la zona es sitio estratégico para implementar un parador?**

SI NO NO RESPONDE

10. **¿Considera que la zona cuenta con todos los servicios básicos para implementar un paradero?**

SI NO NO RESPONDE

**ANEXO 2**

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**
**P.U.C.E.S.E.**
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**
**ESCUELA DE CONTABILIDAD**
**ENTREVISTA APLICADA A TRANSPORTISTAS Y COMPETIDORES**

1. ¿CÓMO SE VIENEN DESARROLLANDO LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS EN EL SECTOR?

2. ¿CONOCE UD. SI EN LA LOCALIDAD EXISTEN OTROS TIPOS DE PARADORES, Y SATISFACEN LAS NECESIDADES DE LOS TURISTAS?

3. ¿CONOCE USTED EL NÚMERO DE TURISTAS QUE ACUDEN A LA PROVINCIA EN ESPECIAL A LA LOCALIDAD RIO TEAONE?

4. ¿QUE OTROS ATRACTIVOS TURÍSTICOS DE LA PROVINCIA SON APTOS PARA ATRAER A LOS TURISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS?

5. ¿QUE ACTIVIDADES ECONÓMICAS DESARROLLAN LOS POBLADORES?

## ANEXO 3

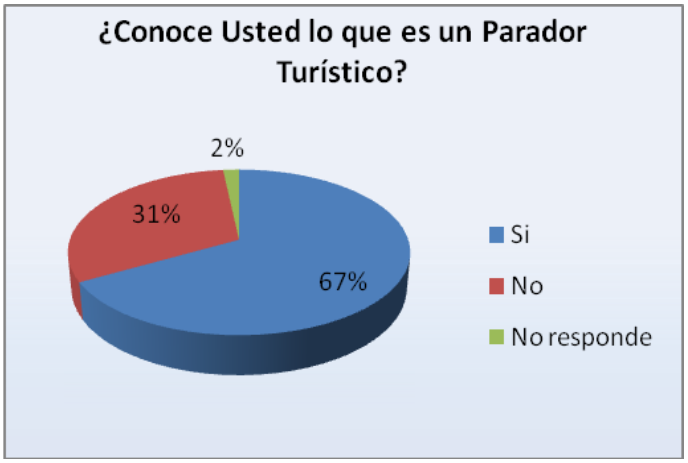
Presentación de los resultados de encuestas aplicadas a clientes potenciales del parador turístico.

**Pregunta 1**

¿Conoce Usted lo que es un Parador Turístico?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 192 | 67% |
| No | 90 | 31% |
| No responde | 5 | 2% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

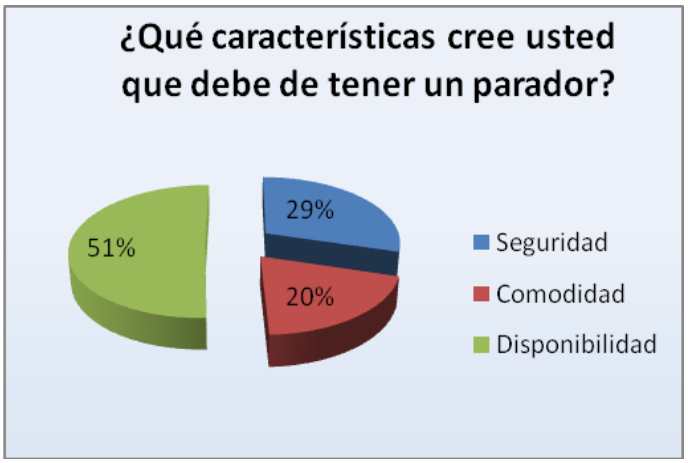
El tipo de establecimiento objeto de estudio es reconocido en una gran mayoría por los encuestados.

**Pregunta 2**

¿Qué características cree usted que debe de tener un parador?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Seguridad | 149 | 30% |
| Comodidad | 100 | 20% |
| Disponibilidad | 255 | 51% |
| **TOTAL** | **504** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

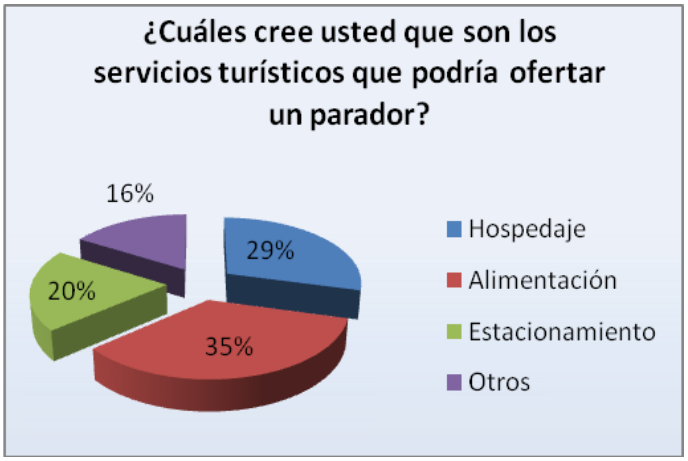
Dentro de las mayores características que debe poseer según las personas encuestadas, es tener una amplia disponibilidad de servicios, ya que ellos cuando vacacionan quieren un lugar que cumpla con todas sus expectativas y cubra en mayor parte sus necesidades, claro que también desean otros servicios complementarios como seguridad, comodidad, etc.

**Pregunta 3**

¿Cuáles cree usted que son los servicios turísticos que podría ofertar un parador?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Hospedaje | 120 | 29% |
| Alimentación | 143 | 35% |
| Estacionamiento | 82 | 20% |
| Otros | 67 | 16% |
| **TOTAL** | **412** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
Elaboración: Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

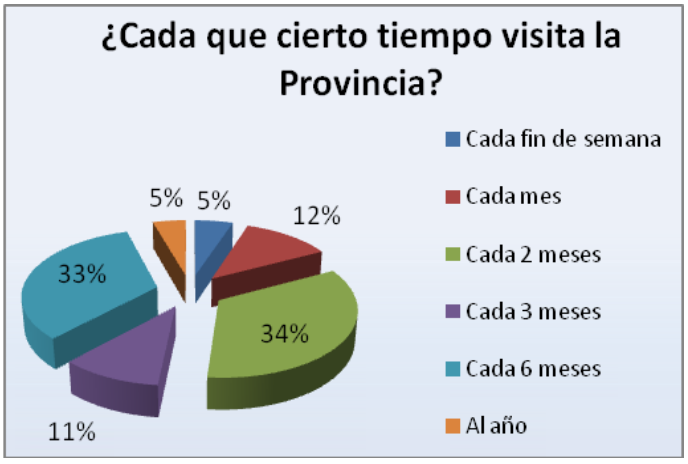
Se puede evidenciar que uno de los principales servicios que requieren los clientes visitantes potenciales del parador, es la alimentación seguido del hospedaje. Por lo que se debe enfocar y tomar en cuenta esta tendencia al momento de poner en marcha el presente proyecto.

**Pregunta 4**

¿Cada que cierto tiempo visita la Provincia?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Cada fin de semana | 15 | 5% |
| Cada mes | 35 | 12% |
| Cada 2 meses | 98 | 34% |
| Cada 3 meses | 30 | 10% |
| Cada 6 meses | 96 | 33% |
| Al año | 13 | 5% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

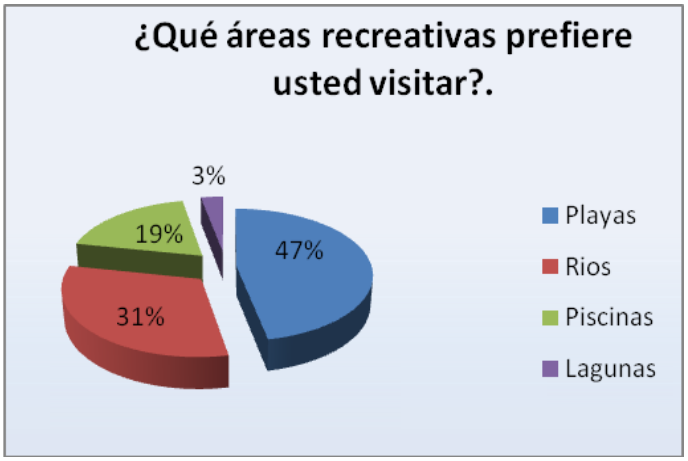
Se observa que cada 2 meses y 6 meses obtienen una frecuencia mayor dentro de la encuesta lo que se debería a las temporadas altas detalladas en el cuadro anterior, situación que sería muy importante tomar en cuenta al momento de realizar la proyección de ingresos de parador.

**Pregunta 5**

¿Qué áreas recreativas prefiere usted visitar?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Playas | 232 | 47% |
| Ríos | 155 | 31% |
| Piscinas | 93 | 19% |
| Lagunas | 15 | 3% |
| **TOTAL** | **495** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

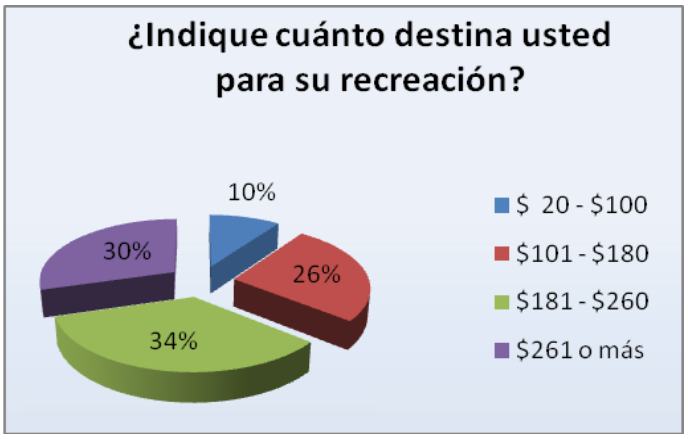
Aunque no es la primera alternativa recreativa de las personas al momento de elegir un lugar para distraerse sanamente en compañía de amigos y familiares. El río tiene un porcentaje muy alto de preferencia por parte de los turistas, por lo que uno de los atractivos que posee el parador seria considerablemente aceptado y preferido.

**Pregunta 6**

¿Indique cuánto destina usted para su recreación?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| $ 20 - $100 | 28 | 10% |
| $101 - $180 | 75 | 26% |
| $181 - $260 | 99 | 34% |
| $261 o más | 85 | 30% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

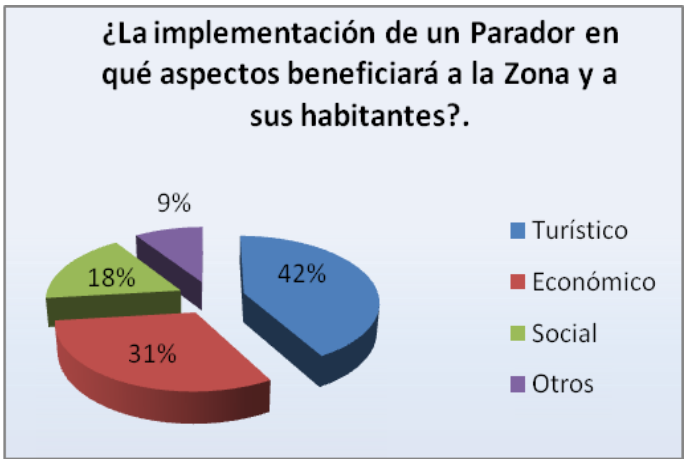
Según las personas encuestadas destinan un promedio de $ 200 dólares a la recreación con sus familias y amigo cuando acuden a algún lugar de sano esparcimiento, flujo que se tendrá en cuenta al momento de realizar las respectivas proyecciones económicas.

**Pregunta 7**

¿La implementación de un Parador en qué aspectos beneficiará a la Zona y a sus habitantes?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Turístico | 120 | 42% |
| Económico | 90 | 31% |
| Social | 50 | 17% |
| Otros | 27 | 9% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

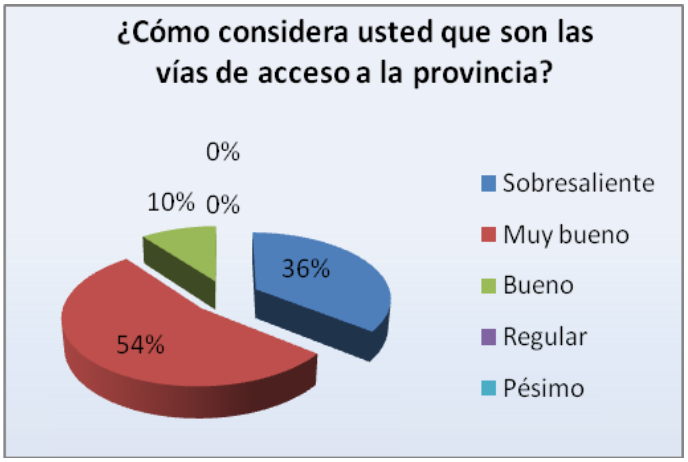
Se considera que beneficiaría al desarrollo del turismo en la zona y por ende al aspecto económico que mueve esta industria sin chimenea a través de su planta turística.

**Pregunta 8**

¿Cómo considera usted que son las vías de acceso a la provincia, en especial a la localidad?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Sobresaliente | 102 | 36% |
| Muy bueno | 155 | 54% |
| Bueno | 30 | 10% |
| Regular | 0 | 0% |
| Pésimo | 0 | 0% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

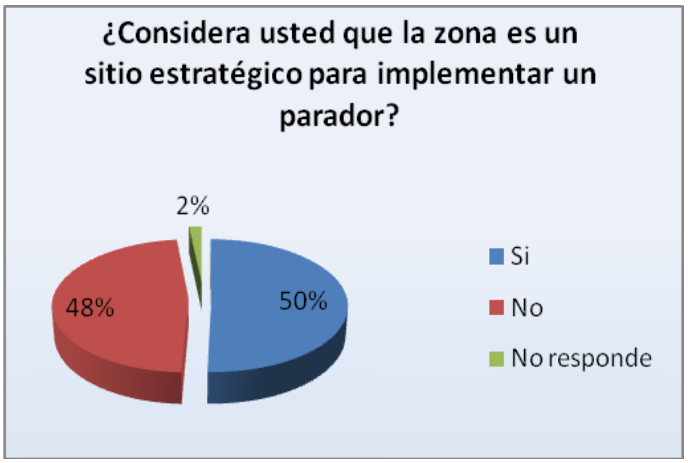
En la actualidad se considera que las vías de acceso a la ciudad están en muy buen estado según las personas encuestadas en la presente investigación, lo que representa un factor positivo para el sector turístico de la zona.

**Pregunta 9**

¿Considera usted que la zona es un sitio estratégico para implementar un parador?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 145 | 51% |
| No | 137 | 48% |
| No responde | 5 | 2% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

Existe una posición dividida en los resultados de esta pregunta; pero, con una tendencia positiva para con la implantación del parador en este sector, ya que dependió mucho del punto de vista con el que fue visto el proyecto.

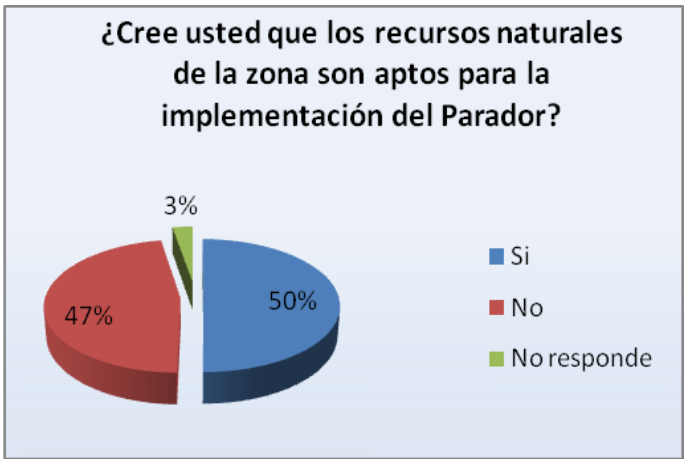
**Pregunta 10**

¿Cree usted que los recursos naturales de la zona son aptos para la implementación del Parador?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 144 | 50% |
| No | 135 | 47% |
| No responde | 8 | 3% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

Gráfico 10




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

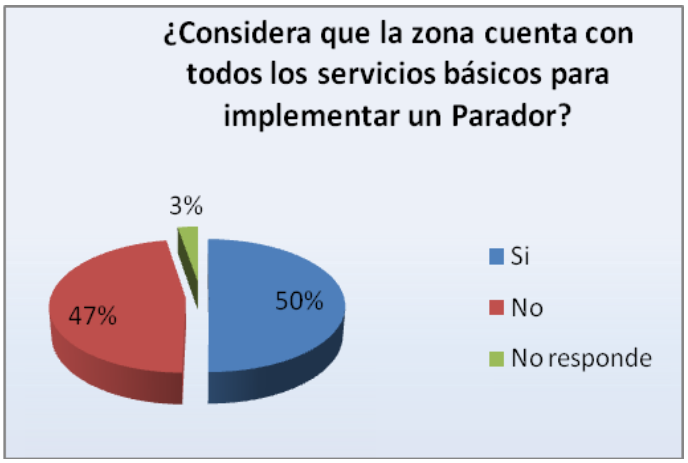
Se obtiene como resultado una respuesta positiva en su gran mayoria; pero, a la vez un porcentaje considerable de encuestados que miran desde otra perspectiva los recursos potenciales de la zona, y no los ubican desde una visión futurista de lo que se podría realizar con estos más adelante.

**Pregunta 11**

¿Considera que la zona cuenta con todos los servicios básicos para implementar un Parador?

| Variables | Frecuencia | Porcentaje |
|---|---|---|
| Si | 144 | 50% |
| No | 135 | 47% |
| No responde | 8 | 3% |
| **TOTAL** | **287** | **100%** |

**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión




**Fuente:** Turistas
**Elaboración:** Karol Carrión

Se obtiene una respuesta positiva entre los encuestados que opinan que si existe los servicios y comodidades que debe poseer y brindar un parador a su clientes.

## ANEXO 4

## DETALLE DE LA INVERSION INICIAL

Los equipos, muebles y enseres del Parador "MAMA JULIA" se detallan de la siguiente manera.

| | EQUIPOS Y UTENSILIOS DE COCINA | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U.** | **TOTAL** |
| 1 | Cocina Industrial | 150,00 | 150,00 |
| 1 | Congelador | 620,00 | 620,00 |
| 1 | Batidora | 40,00 | 40,00 |
| 1 | Licuadora | 80,00 | 80,00 |
| 1 | Sanduchera | 85,00 | 85,00 |
| 1 | Microonda | 135,00 | 135,00 |
| 1 | Cafeteras | 85,00 | 85,00 |
| 2 | Tanque de gas | 40,00 | 80,00 |
| 50 | Platos Soperos | 0,75 | 37,50 |
| 50 | Platos Tendidos | 0,80 | 40,00 |
| 60 | Vasos de vidrio | 0,80 | 48,00 |
| 50 | Tasas | 1,00 | 50,00 |
| 60 | Tenedores | 0,40 | 24,00 |
| 50 | Cucharitas | 0,30 | 15,00 |
| 50 | Cucharas | 0,55 | 27,50 |
| 3 | Bandeja Plástica mediana | 2,50 | 7,50 |
| 3 | Recipientes de plásticos | 2,00 | 6,00 |
| 2 | Picador de madera | 5,00 | 10,00 |
| 4 | Cucharetas grande | 2,00 | 8,00 |
| 12 | Servilleteros | 2,50 | 30,00 |
| 12 | Ajiceros | 0,50 | 6,00 |
| 12 | Porta Palillos | 2,50 | 30,00 |
| 5 | Juego de Ollas | 57,17 | 285,85 |
| 6 | Juego de cubiertos | 29,76 | 178,56 |
| 40 | Platos | 0,80 | 32,00 |
| 6 | Cucharones | 2,50 | 15,00 |
| 10 | Jarras de vidrio | 4,00 | 40,00 |
| 12 | Jarras Plásticas | 2,00 | 24,00 |
| 2 | Rayador de aluminio | 1,50 | 3,00 |
| 3 | Recipientes de plásticos | 2,00 | 6,00 |
| | **TOTAL EQUIPOS Y UTENSILIOS DE COCINA** | | **2.198,91** |

| | EQUIPOS ENTRETENIMIENTO PARADOR MAMA JULIA | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U.** | **TOTAL** |
| 4 | Bicicletas tipo montañera | 160,00 | 640,00 |
| 3 | Caballos de paseo | 350,00 | 1.050,00 |
| 3 | Balones | 20,00 | 60,00 |
| | **TOTAL EQUIPOS ENTRETENIMIENTO PARADOR MAMA JULIA** | | **1.750,00** |

## MUEBLES Y EQUIPOS DEL AREA ADMINISTRATIVA

| | EQUIPOS INFORMATICOS | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U.** | **TOTAL** |
| 1 | Computadora (cpu, monitor, teclado) | 650,00 | 650,00 |
| 1 | Impresora | 95,00 | 95,00 |
| | **TOTAL EQUIPOS INFORMATICOS** | | **745,00** |

| | EQUIPOS DE OFICINA | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U.** | **TOTAL** |
| 1 | Caja Registradora | 240,00 | 240,00 |
| 1 | Teléfono/Fax | 95,00 | 95,00 |
| 1 | LCD 28" | 356,00 | 356,00 |
| 1 | DVD | 45,00 | 45,00 |
| 1 | Teléfono inalámbrico | 35,00 | 35,00 |
| | **TOTAL EQUIPOS DE OFICINA** | | **771,00** |

| | MUEBLES Y ENSERES | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U.** | **TOTAL** |
| 6 | Sillas mecedoras | 89,00 | 534,00 |
| 10 | Mesas Plásticas | 51,37 | 513,70 |
| 40 | Sillas plásticas | 9,80 | 392,00 |
| 1 | Sofás | 120,00 | 120,00 |
| 15 | Manteles | 20,83 | 312,45 |
| 8 | Hamacas | 25,00 | 200,00 |
| 1 | Dispensador de Agua | 120,00 | 120,00 |
| 1 | Vitrina | 37,93 | 37,93 |
| | **TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES** | | **2.230,08** |

**COSTOS Y GASTOS.-** Se detalla a continuación los costos de construcción del Parador Turístico.

| | EDIFICACIÓN DE INSTALACIONES DEL PARADOR MAMA JULIA | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U.** | **TOTAL** |
| | **EDIFICACIÓN INGRESO PARADOR MAMA JULIA** | | |
| 6 | Obra provisional | 23,56 | 141,36 |
| 28,62 | Desbroce y limpieza | 0,46 | 13,17 |
| 28,62 | Trazado y replanteo | 0,61 | 17,46 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 4,99 | Excavación | 3,12 | 15,57 |
| 8 | Riostras | 36,00 | 288,00 |
| 14 | Columnas | 33,00 | 462,00 |
| 28,62 | Piso de Hormigón | 6,35 | 181,74 |
| 8 | Paredes de Madera | 18,60 | 148,80 |
| 1 | Inst. Eléctricas | 220,00 | 220,00 |
| 1 | Inst. Sanitarias | 45,00 | 45,00 |
| 2 | Puertas | 40,00 | 80,00 |
| 2 | Puertas de Ingreso | 136,00 | 272,00 |
| 4 | Ventanas de Madera | 32,60 | 130,40 |
| 1 | Lavamanos | 48,00 | 48,00 |
| 1 | Inodoros | 66,00 | 66,00 |
| 40 | Pintura | 2,65 | 106,00 |
| | **TOTAL EDIFICACIÓN INGRESO PARADOR MAMA JULIA** | | **2235,49** |
| **CANTIDAD** | **EDIFICACIÓN INSTALACIONES PARADOR MAMA JULIA** | **P.U.** | **TOTAL** |
| 163 | Desbroce y limpieza | 0,25 | 40,75 |
| 210 | Trazado y replanteo | 0,63 | 132,30 |
| 31,2 | Excavación | 3,42 | 106,70 |
| 12 | Plintos y dados | 95,36 | 1144,32 |
| 8 | Riostras | 35,00 | 280,00 |
| 18 | Columnas | 35,00 | 630,00 |
| 120 | Piso de Madera | 12,55 | 1506,00 |
| 87,56 | Paredes de Caña | 17,00 | 1488,52 |
| 289 | Cubierta | 5,80 | 1676,20 |
| 1 | Inst. Eléctricas | 195,00 | 195,00 |
| 1 | Inst. Sanitarias | 55,00 | 55,00 |
| 3 | Puertas | 50,00 | 150,00 |
| 4 | Ventanas de Madera | 29,00 | 116,00 |
| 3 | Lavamanos | 47,00 | 141,00 |
| 3 | Inodoros | 66,00 | 198,00 |
| 203,36 | Pintura | 2,75 | 559,24 |
| | **TOTAL EDIFICACIÓN INSTALACIONES PARADOR MAMA JULIA** | | **8419,03** |
| **CANTIDAD** | **EDIFICACIÓN PISCINA** | **P.U.** | **TOTAL** |
| | **OBRA CIVIL** | | |
| 4,25 | hormigón simple en replantillo f'c= 180 kg/cm²+piedra | 142,36 | 605,00 |
| 32,63 | hormigón simple losa de piso f'c=210 kg/cm2 | 89,56 | 2922,00 |
| 55,32 | cinta pvc 0-15cm en junta piso pared | 3,25 | 180,00 |
| 1 | hormigón ciclópeo (60% h.s. f'c=210 kg/cm2) | 135,00 | 140,00 |
| 1,25 | acero de refuerzo fy=4200 kg/cm² | 2,54 | 3,00 |
| 1,5 | enlucido vertical con mortero + impermeabilizante | 8,73 | 13,00 |
| 1,75 | cerámica en piso piscina 30x30 cm | 31,40 | 55,00 |
| 2 | cerámica en paredes piscina 30x30 | 34,41 | 69,00 |
| 2,25 | remate de esquinas con cerámica antideslizante | 9,39 | 21,00 |
| 2,5 | pavimento perimetral f'c= 180 kg/cm² + malla 5.5-15 | 53,18 | 133,00 |
| 2,75 | canaleta de aguas lluvias h. s f´c= 180 kg/cm2 | 14,83 | 41,00 |
| 3 | cerámica antideslizante 40x40 cm zona de circulación | 34,57 | 104,00 |
| 3,25 | cerámica de piedra 30x40 cm contorno piscina | 32,99 | 107,00 |
| 3,5 | Cerámica lisa tipo export. en canaleta aguas lluvias | 27,62 | 97,00 |
| 3,75 | rejilla metálica de hierro fundido ancho 28 cm | 56,35 | 211,00 |
| 4 | caja de revisión en h. s. en canaleta de 40x40x40 cm | 48,41 | 194,00 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 4,25 | caja de revisión de agua de drenaje de 90x90x150 cm | 123,36 | 524,00 |
| 4,5 | tubería pvc drenaje perforada 110 mm | 20,59 | 93,00 |
| 4,75 | accesorios para tubería de drenaje | 28,14 | 134,00 |
| 5 | tubería p.v.c.-p e/c 50mm 1.25 mpa | 4,89 | 24,00 |
| 5,25 | collarín de 50 mm | 7,96 | 42,00 |
| 5,5 | puerta de tool 1/25 1.0x2.0 | 161,31 | 887,00 |
| 5,75 | tubería pvc-s e/c desague 110mm | 8,22 | 47,00 |
| 6 | encofrado recto | 22,88 | 137,00 |
| | **Caseta de bomba piscina semiolimpica** | | |
| 6,25 | acero de refuerzo fy=4200 kg/cm² | 2,54 | 16,00 |
| 6,5 | hormigón simple losa de piso f'c=210 kg/cm2 | 105,36 | 685,00 |
| 6,75 | hormigón simple en paredes f'c 210 kg/cm2 + encofrado | 102,35 | 691,00 |
| 7 | hormigón simple en losa de cubierta f'c 210 kg/cm2 + encofrado | 96,35 | 674,00 |
| | **Filtración y recirculación** | | |
| 1 | Dotación instalación equipo recirculación filtrac. | 1050,00 | 827,00 |
| | **Iluminación** | | |
| 5 | dotación instalación eléctrica e iluminación | 18,00 | 90,00 |
| | **TOTAL EDIFICACIÓN PISCINA** | | **9766,00** |
| **CANTIDAD** | **INSTALACIONES PARQUEADERO** | **P.U.** | **TOTAL** |
| 1 | Obra provisional | 35,00 | 35,00 |
| 124,31 | Desbroce y limpieza | 0,25 | 31,08 |
| 124,31 | Trazado y replanteo | 0,63 | 78,32 |
| 154,63 | Excavación | 3,42 | 528,83 |
| 25,52 | Aceras y Bordillos | 28,96 | 739,06 |
| 25 | Senderos | 0,63 | 15,75 |
| 1 | Tanque elevado | 298,36 | 298,36 |
| 1 | Bombas de ¾ | 195,00 | 195,00 |
| 4 | Extintores PQS | 35,00 | 140,00 |
| | **TOTAL INSTALACIONES PARQUEADERO** | | **2061,40** |
| | **TOTAL EDIFICACIÓN PARADOR MAMA JULIA** | | **22.481,92** |

## GASTOS ADMINISTRATIVOS

| | **SUMINISTROS DE OFICINA** | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U** | **TOTAL** |
| 5 | Resma Papel Bond | 4,00 | 20,00 |
| 35 | Rollos de papel para maquina facturara | 1,50 | 52,50 |
| 3 | Perforadoras | 15,00 | 45,00 |
| 3 | Grapadoras | 12,00 | 36,00 |
| 5 | Cartuchos para impresoras | 25,00 | 125,00 |
| 6 | Cajas de Lápiz | 5,50 | 33,00 |
| 6 | Cajas de Esferos | 6,00 | 36,00 |
| 12 | Borradores | 0,30 | 3,60 |
| 12 | Papel carbón | 0,25 | 3,00 |
| 1 | Calculadora | 15,00 | 15,00 |
| 3 | Nota de venta | 3,00 | 9,00 |
| 2 | Factúrelo | 7,00 | 14,00 |
| | **TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA** | | **392,10** |

| | SUMINISTROS DE LIMPIEZA | | |
|---|---|---|---|
| **CANTIDAD** | **DESCRIPCION** | **P.U** | **TOTAL** |
| 3 | Galones de Creso | 14,00 | 42,00 |
| 5 | Galones de Pinoklin | 8,50 | 42,50 |
| 12 | Jabón Tocador | 0,85 | 10,20 |
| 6 | Escobas | 2,50 | 15,00 |
| 3 | Trapeadores | 3,50 | 10,50 |
| 15 | Franela (metros) | 0,80 | 12,00 |
| 24 | Jabón de platos | 1,25 | 30,00 |
| 5 | Galones de Ajax | 4,00 | 20,00 |
| 3 | Galones de desinfectantes para cocina | 5,00 | 15,00 |
| 24 | Paquetes de fundas de basura | 1,00 | 24,00 |
| 8 | Fundas grandes de detergente | 4,75 | 38,00 |
| 24 | Papel Higiénico de 12 unidades | 6,25 | 150,00 |
| 24 | Ambientales | 6,25 | 150,00 |
| 24 | Mascarillas | 3,00 | 72,00 |
| 4 | Palas metálicas | 12,00 | 48,00 |
| 6 | Picos | 17,00 | 102,00 |
| 2 | Carretas | 45,00 | 90,00 |
| 4 | Azadón | 15,00 | 60,00 |
| 10 | Tachos para Basura | 5,00 | 50,00 |
| 4 | Palas plásticas para Basura | 1,50 | 6,00 |
| 4 | Cepillo de baño | 2,00 | 8,00 |
| 12 | Guantes | 1,25 | 15,00 |
| | **TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA** | | **1.010,20** |

| GASTO DE CONSTITUCION | |
|---|---|
| Honorarios de abogado | 250,00 |
| Constitución Notaría pública | 100,00 |
| Gasto de publicidad | 150,00 |
| Otros gastos por trámites | 80,00 |
| Inscripción en el Registro Mercantil | 85,00 |
| Permisos municipales, Direc. Salud, Bomberos y otros | 450,00 |
| **TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION** | **1.115,00** |

## SUELDOS Y SALARIOS

### NOMINA LABORAL

| CANTIDAD | FUNCION | REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT. | HORAS EXTRAS | TOTAL | 10º TERCERO | 10º CUARTO | FONDO DE RESERVA | APORTE PATRONAL 9,35 | LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS | VACACIONES | TOTAL BENEFICIOS SOCIALES | TOTAL REMUNERACION |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | GERENTE - ADMINISTRADOR | 760,00 | | 760,00 | 63,33 | 29,50 | | 92,34 | 15,83 | 31,67 | 232,67 | 992,67 |
| 1 | SUPERVISOR | 435,00 | | 435,00 | 36,25 | 29,50 | | 52,85 | 9,06 | 18,13 | 145,79 | 580,79 |
| 1 | COCINERO | 450,00 | | 450,00 | 37,50 | 29,50 | | 54,68 | 9,38 | 18,75 | 149,80 | 599,80 |
| 2 | MESERO | 380,00 | | 760,00 | 63,33 | 59,00 | | 92,34 | 15,83 | 31,67 | 262,17 | 1022,17 |
| 1 | AUXILIAR DE SERVICIOS | 355,00 | | 355,00 | 29,58 | 29,50 | | 43,13 | 7,40 | 14,79 | 124,40 | 479,40 |
| 1 | GUARDIAN | 345,00 | | 345,00 | 28,75 | 29,50 | | 41,92 | 7,19 | 14,38 | 121,73 | 466,73 |
| **7** | **TOTAL** | **2725,00** | **0,00** | **3105,00** | **258,75** | **206,50** | **0,00** | **377,26** | **64,69** | **129,38** | **1036,57** | **4141,57** |

| | | MENSUAL | ANUAL | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **TOTAL IESS PATRONAL** | | **377,26** | **4527,09** | | | | | | | | **54225,93** |
| | | | | | | | | | | | |

**Nómina del primer año**

## NOMINA LABORAL

| CANTIDAD | FUNCION | REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT. | HORAS EXTRAS | TOTAL | 10º TERCERO | 10º CUARTO | FONDO DE RESERVA | APORTE PATRONAL 12,15 % | LIQUIDACION AÑOS DE SERVICIOS | VACACIONES | TOTAL BENEFICIOS SOCIALES | TOTAL REMUNERACION |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | GERENTE - ADMINISTRADOR | 760,00 | | 760,00 | 63,33 | 29,50 | 63,33 | 92,34 | 15,83 | 31,67 | 296,01 | 1056,01 |
| 1 | SUPERVISOR | 435,00 | | 435,00 | 36,25 | 29,50 | 36,25 | 52,85 | 9,06 | 18,13 | 182,04 | 617,04 |
| 1 | COCINERO | 450,00 | | 450,00 | 37,50 | 29,50 | 37,50 | 54,68 | 9,38 | 18,75 | 187,30 | 637,30 |
| 2 | MESERO | 380,00 | | 760,00 | 63,33 | 59,00 | 63,33 | 92,34 | 15,83 | 31,67 | 325,51 | 1085,51 |
| 1 | AUXILIAR DE SERVICIOS | 355,00 | | 355,00 | 29,58 | 29,50 | 29,58 | 43,13 | 7,40 | 14,79 | 153,99 | 508,99 |
| 1 | GUARDIAN | 345,00 | | 345,00 | 28,75 | 29,50 | 28,75 | 41,92 | 7,19 | 14,38 | 150,48 | 495,48 |
| **7** | **TOTAL** | **2725,00** | **0,00** | **3105,00** | **258,75** | **206,50** | **258,75** | **377,26** | **64,69** | **129,38** | **1295,32** | **4400,32** |

| | | MENSUAL | ANUAL | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **TOTAL IESS PATRONAL** | | **377,26** | **4527,09** | | | | | | | | **57330,93** |

**Nómina a partir del segundo año**

## DEPRECIACIÓNES

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

$$\text{DEPRECIACION ANUAL} = \frac{\text{Costo del bien – Valor residual}}{\text{Años de vida útil del bien}}$$

**RESUMEN DE DEPRECIACIONES**

| NOMBE DEL ACTIVO | VIDA UTIL | COSTO DEL ACTIVO | DEPRECIACION MENSUAL | DEPRECIACIÒN ANUAL | VALOR DE RESCATE |
|---|---|---|---|---|---|
| MUEBLES Y ENSERES | 10 | 2.230,08 | 16,73 | 200,71 | 223,01 |
| EDIFICACIÓN | 20 | 22.481,92 | 84,31 | 1.011,69 | 2.248,19 |
| EQUIPOS DE OFICINA | 10 | 771,00 | 5,78 | 69,39 | 77,10 |
| EQUIPOS DE COMPUTACION | 3 | 745,00 | 18,63 | 223,50 | 74,50 |
| EQUIPOS ENTRETENIMIENTO PARADOR | 5 | 1.750,00 | 26,25 | 315,00 | 223,50 |
| EQUIPOS Y UTENSILIOS | 10 | 2.198,91 | 16,49 | 197,90 | 219,89 |
| **TOTAL** | | **30.176,91** | **168,18** | **2.018,19** | **3.066,19** |

**BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL**

# PARADOR MAMA JULIA

## BALANCE DE SITUACION INICIAL

## AL 01 DE ENERO DE 2015

| ACTIVO | | PASIVO | |
|---|---|---|---|
| **ACTIVOS CORRIENTES** | | **PASIVO CORRIENTE** | |
| CAJA-BANCO | **17.915,55** | PRESTAMO POR PAGAR C/PLAZO | - |
| SUMINISTROS DE OFICINA | 392,10 | **TOTAL PASIVOS CORRIENTES** | **-** |
| SUMINISTROS DE LIMPIEZA | 1.010,20 | **PASIVOS NO CORRIENTES** | |
| | | PRESTAMO POR PAGAR L/PLAZO | - |
| **TOTAL ACTIVOS CORRIENTES** | **19.317,85** | **TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE** | **-** |
| **ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)** | | **TOTAL PASIVOS** | **-** |
| MUEBLES Y ENSERES | 2.230,08 | **PATRIMONIO** | |
| EQUIPOS DE OFICINA | 771,00 | APORTE CAPITAL | 68.859,75 |
| EQUIPOS INFORMATICOS | 745,00 | | |
| EQUIPOS Y UTENSILIOS DE COCINA | 2.198,91 | | |
| TERRENO | 20.000,00 | | |
| EDIFICACIÓN DE INSTALACIONES DEL PARADOR MAMA JULIA | 22.481,92 | | |
| | - | | |
| **TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES** | **48.426,91** | **TOTAL PATRIMONIO** | **68.859,75** |
| **OTROS ACTIVOS** | | | |
| GASTO DE ONSTITUCIÓN | 1.115,00 | **PASIVO MAS PATRIMONIO** | |
| **TOTAL OTROS ACTIVOS** | **1.115,00** | | |
| **TOTAL ACTIVO** | **68.859,75** | | **68.859,75** |

## CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES

| DESCRIPCION | MENSUALES | | TOTAL MENSUAL | ANUALES | | TOTAL ANUAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | FIJOS | VARIABLES | | FIJOS | VARIABLES | |
| Sueldos | 3.105,00 | | 3.105,00 | 37.260,00 | | 37.260,00 |
| Luz | 90,00 | | 90,00 | 1.080,00 | | 1.080,00 |
| Agua | 35,00 | | 35,00 | 420,00 | | 420,00 |
| Teléfono | 30,00 | | 30,00 | 360,00 | | 360,00 |
| Publicidad | 250,00 | | 250,00 | 3.000,00 | | 3.000,00 |
| Pago de intereses crédito | - | | - | - | | - |
| Útiles de Aseo y Limpieza | 84,18 | | 84,18 | 1.010,20 | | 1.010,20 |
| Útiles de Oficina | 32,68 | | 32,68 | 392,10 | | 392,10 |
| Manten. De Maquinarias y equipos | 50,00 | | 50,00 | 600,00 | | 600,00 |
| Manten. De Instalaciones | 50,00 | | 50,00 | 600,00 | | 600,00 |
| Depreciación de Activos Fijos | 168,18 | | 168,18 | 2.018,19 | | 2.018,19 |
| Servicios Bancarios | 20,00 | | 20,00 | 240,00 | | 240,00 |
| Décimo Tercer Sueldo | 258,75 | | 258,75 | 3.105,00 | | 3.105,00 |
| Décimo Cuarto Sueldo | 206,50 | | 206,50 | 2.478,00 | | 2.478,00 |
| Provisión Años de Servicio y Vacac. | 194,06 | | 194,06 | 2.328,75 | | 2.328,75 |
| Aporte Patronal | 377,26 | | | | | |
| Fondo de Reserva | 258,75 | | 258,75 | 3.105,00 | | 3.105,00 |
| Gastos de Constitución | 18,58 | | 18,58 | 223,00 | | 223,00 |
| Otros Gastos | 50,00 | | 50,00 | 600,00 | | 600,00 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| INVENTARIO DE PRODUCTOS | | 3.865,15 | 3.865,15 | | 42.888,96 | 42.888,96 |
| **TOTAL** | **5.278,94** | **3.865,15** | **9.144,09** | **58.820,24** | **42.888,96** | **101.709,20** |

Parador Turistico "MAMA JULIA"

**UN LUGAR CON**

**RESTAURANT**

**AREA DE PISCINA**

**Y AREA RECREATIVA**

