

UCUENCA

Universidad de Cuenca

Facultad de Ciencias de la Hospitalidad

Carrera de Hotelería

Análisis de factibilidad para la implementación de una hostería como método de diversificación de servicios del restaurante Los Maderos, en la parroquia de San Joaquín, cantón Cuenca

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Licenciado en Hospitalidad y Hotelería

Autoras:

Rosa Angélica Coronel Duche
Paola Katherine Loja Espinoza

Directora:

Tania Karolina Ávila Vélez
ORCID: 0000-0002-0943-8338

Cuenca, Ecuador

2023-03-08

Resumen

En la actualidad, el Gobierno Autónomo Descentralizado de San Joaquín está realizando procesos para la mejora continua a través de la oferta turística, implementando buenas prácticas de sostenibilidad, buscando la satisfacción de la población local, desarrollo económico, el respeto y la conservación del patrimonio cultural y natural (GAD San Joaquín, 2019). El presente trabajo de titulación pretende demostrar la viabilidad de la apertura de una hostería como método de diversificación de servicios del restaurante Los Maderos, ubicado en la parroquia de San Joaquín, cantón Cuenca; para el mismo se realizó un estudio macro y micro de la localización, análisis de mercado para la segmentación y la inversión requerida para la implementación del proyecto. Dentro del estado situacional se plantea el tamaño del proyecto, su localización y además se realizó un análisis FODA. En cuanto al estudio de mercado, se aplicaron encuestas a turistas nacionales e internacionales para conocer la demanda actual y así establecer el mix de marketing para la oferta de la hostería. Dentro del estudio financiero se determinaron los costos, ingresos, gastos e indicadores financieros tales como VAN y TIR. Luego de la aplicación de dichos indicadores, se pudo demostrar la viabilidad del proyecto.

Palabras clave: factibilidad, diversificación, implementación, hostería, viabilidad

Abstract

Currently, the Decentralized Autonomous Government of San Joaquín is carrying out processes for continuous improvement through the tourist offer, implementing good sustainability practices, seeking the satisfaction of the local population, economic development, respect and conservation of cultural and natural heritage. The present titling work aims to demonstrate the viability of opening an inn as a method of diversification of services of the restaurant Los Maderos, located in the parish of San Joaquín, canton Cuenca; for which, a macro and micro study of the localization, market analysis for the segmentation and investment required for the implementation of the project was carried out. Within the situational state, the size of the project, its location and also a SWOT analysis was carried out. As for the market study, surveys were applied to national and international tourists to know the current demand and thus establish the marketing mix for the offer of the inn. Within the financial study, costs, revenues, expenses and financial indicators such as NPV and IRR were determined. After the application of these indicators, it was possible to demonstrate the viability of the project.

Keywords: Feasibility, diversification, implementation, inn, feasibility.

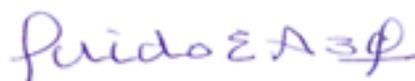
Trabajo de titulación: "Análisis de factibilidad para la implementación de una hostería como método de diversificación de servicios del restaurante Los Maderos, en la parroquia de San Joaquín, cantón Cuenca"

Autoras: Coronel Duche Rosa Angélica, Loja Espinoza Paola Katherine

Directorra: Mg. Tania Karolina Ávila Vélez

Certificado de Precisión Htl-279

Yo, Guido E Abad, certifico que soy traductor de español a inglés, designado por la Facultad de Ciencias de la Hospitalidad, que he traducido el presente documento, y que, al mejor de mi conocimiento, habilidad y creencia, esta es una traducción verdadera, precisa y completa del documento original en español que se me proporcionó.



guido.abad@ucuenca.edu.ec

Cuenca, 25 de octubre de 2022

Elaborado por: GEAV

cc. Archivo Enviado por correo electrónico a director de trabajo de titulación por emergencia sanitaria COVID19.

Índice de contenidos

Resumen	2
Abstract	3
Agradecimiento	10
Introducción	12
CAPÍTULO I	13
ANÁLISIS SITUACIONAL	13
1.1. Análisis Macro entorno	13
1.1.1. Generalidades de la parroquia	13
1.1.2. Ubicación Geográfica.....	13
1.1.3. Componente biofísico	15
1.1.4. Clima.....	15
1.1.5. Hidrografía.....	15
1.1.6. Recursos Naturales	16
1.1.2. Componente sociocultural	17
1.1.3. Análisis demográfico	17
1.2. Análisis Micro entorno.....	20
1.2.1. Sector y tipo de proyecto.....	20
1.2.2. Cobertura y localización	20
1.2.3. Gestión empresarial	20
1.3. Análisis FODA	21
1.3.1. FODA CRUZADO	23
1.4. Plan de resultado.....	25
CAPÍTULO II	26
ESTUDIO DE MERCADO	26
2.1 Mercadeo	26
2.3.1 2.1.1 Investigación de mercado	26
2.1.2 Segmentación de mercados	27
2.1.2.1 Mercado Total.....	27
2.1.2.2 Mercado Objetivo.....	27
2.1.2.3 Mercado Meta.....	27
2.1.2.4 Mercado Real	28
2.2 Estrategia competitiva.....	29
2.3 Elaboración del plan de mercadeo	30
2.3.2 Marketing estratégico.....	30
2.4 Plan económico:.....	33

UCUENCA

2.4.1	Tamaño de la muestra.....	33
2.4.2	Determinación del tamaño de la muestra.....	34
2.4.3	Tabulación e interpretación de encuestas	37
2.4.4	Tabulación e interpretación de encuestas para residentes de la parroquia de San Joaquín	37
2.4.5	Tabulación e interpretación de encuestas para turistas nacionales e internacionales.....	43
2.4.6	Resultados.....	58
CAPÍTULO III.....		59
ESTUDIO FINANCIERO.....		59
2.4.7	3.1 Presupuesto de costos y gastos.....	59
3.1.1	Diseño y distribución de la hostería	59
3.1.2	Estructura organizacional de la hostería	61
2.4.8	3.2 Estructura Financiera.....	62
3.2.1	Inversión.....	62
3.2.2	Capital de trabajo.....	64
3.2.3	Depreciación.....	64
3.2.4	Financiamiento	65
3.2.5	Costos y gastos operacionales	66
2.4.9	3.3 Proyección de ventas	67
3.4	Balance de situación inicial	71
3.5	Flujo de fondos	71
3.5	Evaluación económica.....	73
3.5.1	Valor Actual Neto	73
3.5.2	Tasa Interna de Retorno	73
Conclusiones.....		74
Recomendaciones		75
Referencias.....		76
Anexos		78

Índice de figuras

Figura 1	Mapa de límites y superficie de San Joaquín	14
Figura 2	División política de la parroquia San Joaquín	14
Figura 3	Mapa de lagunas de la parroquia San Joaquín	16
Figura 4	Mapa de áreas protegidas de la parroquia San Joaquín	17
Figura 5	Ubicación donde se hará el proyecto	32
Figura 6	Sexo con que se identifica.....	37
Figura 7	Grupo de edad al que pertenece	38
Figura 8	Diversificación de la actividad turística.....	39
Figura 9	Consideración de la creación de una Hostería	40
Figura 10	Uso de las instalaciones	40
Figura 11	Pago de estadía diaria	41
Figura 12	Pago de actividades de esparcimiento en hostería	42
Figura 13	Servicios que podría ofrecer la hostería.....	43
Figura 14	Sexo con el que se identifica.....	44
Figura 15	Grupo de edad al que pertenece	45
Figura 16	País y Provincia de residencia.....	45
Figura 17	Frecuencia de visita a Cuenca.....	47
Figura 18	Motivo de visita a la ciudad de Cuenca.....	48
Figura 19	Tiempo de estadía en la ciudad.....	49
Figura 20	Conocimiento de la parroquia	50
Figura 21	Motivo Principal de visita	51
Figura 22	Conocimiento del restaurante Los Maderos	52
Figura 23	¿Cómo se enteró de la existencia del restaurante Los Maderos?.....	53
Figura 24	Hospedaje con todos los servicios	54
Figura 25	Pago por estadía diaria	55
Figura 26	Pago por actividades de esparcimiento en hosterías.....	56
Figura 27	Tipo de gastronomía a degustar	57
Figura 28	Preferencia de servicios en hostería.....	58
Figura 29	Cimiento planimétrico y taquimétrico del predio	59
Figura 30	Distribución de los espacios de la hostería	61
Figura 31	Organigrama.....	61

Índice de tablas

Tabla 1	Tipos de clima de San Joaquín.....	15
Tabla 2	Población de la Parroquia San Joaquín	18
Tabla 3	Distribución de la población por edad y sexo	19
Tabla 4	Resumen 2020, Movimientos internacionales	20
Tabla 5	Análisis FODA.....	22
Tabla 6	Análisis FODA cruzado	23
Tabla 7	Porcentaje de turistas que arriban a la ciudad de Cuenca	28
Tabla 8	Porcentajes de mercados	29
Tabla 9	Tarifas para el servicio	32
Tabla 10	Ubicación donde se hará el proyecto	33
Tabla 11	Detalle de los datos residentes de San Joaquín	34
Tabla 12	Detalle de los datos turistas nacionales e internacionales	36
Tabla 13	Sexo con cual se identifica	37
Tabla 14	Grupo de edad al que pertenece	38
Tabla 15	Diversificación de la actividad turística.....	39
Tabla 16	Consideración de la creación de una Hostería	39
Tabla 17	Uso de las instalaciones	40
Tabla 18	Pago de estadía diaria.....	41
Tabla 19	Pago de actividades de esparcimiento en hostería.....	42
Tabla 20	Servicios que podría ofrecer la hostería	43
Tabla 21	Sexo con el que se identifica	44
Tabla 22	Grupo de edad al que pertenece	44
Tabla 23	País y provincia de residencia	45
Tabla 24	Frecuencia de visita a Cuenca.....	47
Tabla 25	Motivo de visita a la ciudad de Cuenca	48
Tabla 26	Tiempo de estadía en la ciudad	49
Tabla 27	Conocimiento de la parroquia	50
Tabla 28	Motivo principal de visita	51
Tabla 29	Conocimiento del restaurante Los Maderos	52
Tabla 30	¿Cómo se enteró de la existencia del restaurante Los Maderos?	53
Tabla 31	Hospedaje con todos los servicios	54
Tabla 32	Pago por estadía diaria	55
Tabla 33	Pago por actividades de esparcimiento en hostería	56
Tabla 34	Tipo de gastronomía a degustar	56
Tabla 35	Preferencia de servicios en hostería	57
Tabla 36	Rol de pagos para el primer año de funcionamiento de la hostería	62
Tabla 37	Detalle costo del valor de la construcción y terreno por metro cuadrado	63
Tabla 38	Detalle costo del valor de maquinaria – equipo y muebles – encerres	63
Tabla 39	Detalle costo del valor de capital de trabajo	64
Tabla 40	Detalle de la depreciación	65
Tabla 41	Detalle financiamiento	65
Tabla 42	Detalle financiamiento externo.....	66
Tabla 43	Detalle costos y gastos operacionales	67
Tabla 44	Detalle proyección de ventas	68
Tabla 45	Detalle de la temporalidad alta, media y baja en Cuenca	69
Tabla 46	Ingresos proyectados anualmente	70
Tabla 47	Balance inicial	71
Tabla 48	Estado de pérdidas y ganancias proyectados	72

Dedicatoria

Esta tesis va dedicada a Dios que me dio la fuerza para afrontar cada una de las adversidades que se presentaban en el camino, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de felicidad y experiencias.

A mi familia, gracias por inculcarme siempre el sentido de la responsabilidad, el esfuerzo y la valentía para terminar mi formación profesional.

También les dedico a mis ángeles en el cielo Mami Rosa, Papi Rosendo y mi tío Manuel, su paso por la tierra me enseñó que no debo rendirme nunca y sé que desde ahí me guían en cada paso que doy, su partida inesperada me enseñó a valorar mucho cada momento que tenemos y sé que se hubiesen sentido muy orgullosos de mi al verme cumplir esta meta. Gracias por ser mi fuerza desde el cielo.

Y a mi hijo Bastián Bravo, llegaste cuando menos lo esperaba, pero fuiste mi aliento desde el día uno, gracias a ti decidí crecer como persona y como profesional, eres y serás lo más importante en mi vida, la mami hoy da un paso más en su vida del cual quiero que te sirva de ejemplo para que siempre continúes con tus estudios y que algún día comprendas que te debo todo lo que soy ahora. Gracias por existir, te amo.

Angélica Coronel

Dedicatoria

Le dedico el resultado de este proyecto de titulación a mi familia, pero en especial a mi padre en el cielo, gracias a él aprendí que la perseverancia lo es todo para alcanzar tus objetivos, te amo papi, espero estes orgulloso de mi desde donde te encuentres ahora. A mi madre que tuvo que ser madre y padre a la vez, pese a estar sola, logro sacar adelante a mis hermanos y a mí, hasta el día de hoy sigue siendo nuestro apoyo incondicional, te amamos madre, te amo mami, gracias infinitas.

Este trabajo también se lo dedico muy en especial a mi hija y novia, sin ellas a diario a mi lado dándome las fuerzas y ánimo para continuar con esta travesía universitaria no lo hubiera logrado, al marcar ese antes y después desde el momento en que llegaron a mi vida fue fundamental para yo poder culminar esta meta, gracias totales, las amo.

Paola Loja

Agradecimiento

Ver el resultado positivo de este proyecto familiar que lleva años en nuestras cabezas y corazones, solamente me queda decir gracias.

A mi tutora Msc. Tania Ávila que sin su guía no hubiese logrado el presente trabajo, usted formó gran parte de este camino con sus conocimientos, palabras de aliento y guías cuando más lo necesitaba.

A los docentes, gracias por impartir sus conocimientos, por su paciencia y su amistad. Se que mucho más que tener un título universitario termino esta carrera con una cantidad de amigos y colegas, en especial a mis instructores de Catering Juan Pablo y Paúl, que me enseñaron a amar esta carrera.

A mis padres Teresa y Braulio que han sido mi motor, a pesar de las tormentas han sabido guiarme para culminar mis estudios universitarios, siempre han sido mi guía de vida. A mis hermanos Henry, Braulio y Josué que sin su apoyo y guía nada de esto fuera posible, orgullosa siempre de ustedes y agradecida por tenerles a mi lado en cada meta cumplida.

A mis amigas, Paola, Karina y Ana María gracias por hacer este camino el más divertido que me ha tocado, hoy cerramos este capítulo, pero segura de poder seguir contando con ustedes para toda una vida, gracias por su apoyo y constancia. Gracias por siempre estar ahí.

Angélica Coronel

Agradecimiento

Después de un largo camino con este proyecto tengo que agradecer de todo corazón a varias personas que me ayudaron a conseguir este título.

Agradezco a mi tutora Msc. Tania Ávila, sin su ayuda, sus virtudes y su constancia este trabajo de titulación no lo hubiese terminado. Los consejos siempre fueron de gran ayuda, sus palabras de aliento fueron parte fundamental para seguir, su aporte profesional fue vital para lograr esto, gracias por todo. De forma muy atenta agradezco a la docente Marlene Jaramillo por su ayuda en la revisión del proyecto.

Agradezco a mi familia, pero en especial a mi madre, hermanos, novia e hija, ellos son la pieza fundamental que me impulsaron a no dejar de lado la universidad y poder conseguir uno de mis objetivos para crecer profesionalmente, ellos son quienes siempre estuvieron a mi lado en los días más difíciles, gracias por ser quienes son y por creer en mí aun cuando yo no lo hacía, los amo.

Agradezco a mis amigas Valeria y Ana María por siempre darme palabras de aliento para continuar con este capítulo de mi vida, mi agradecimiento especial a mi amiga Angelica, mi compañera en este viaje hacia la culminación de una etapa de nuestras vidas, por su tiempo, apoyo y dedicación para realizar este proyecto, sin ellas esto no hubiera sido más placentero.

Paola Loja

Introducción

El presente proyecto de intervención ha sido elaborado para demostrar la factibilidad de la creación de una hostería como método de diversificación de servicios del restaurante “Los Maderos”, así mismo ayudar a potenciar el turismo en la parroquia San Joaquín, cantón Cuenca; empleando los conocimientos adquiridos dentro de la carrera universitaria.

Este proyecto también tiene como objetivo aumentar fuentes de trabajo y crear un establecimiento que complemente la planta turística de San Joaquín, ofreciendo lugares de esparcimiento y servicios hoteleros que permitan a los huéspedes hacer turismo rural.

El proyecto de intervención titulado “Análisis de factibilidad para la implementación de una hostería como método de diversificación de servicios del restaurante Los Maderos, en la parroquia de San Joaquín, cantón Cuenca.” Contiene tres capítulos, los mismos que se narran en cortos rasgos a continuación:

Capítulo I: Para el análisis situacional del proyecto se realizó el estudio del macro y micro entorno, así mismo un análisis FODA, para obtener los resultados con base en criterios determinados.

Capítulo II: Estudio de mercado, este capítulo ayuda a establecer el target al cual se va a dirigir el proyecto, mediante métodos y técnicas de marketing las cuales mostrarán el mercado objeto.

Capítulo III: Análisis financiero, se aplicó técnicas del campo financiero, para obtener la viabilidad del proyecto mediante los indicadores financieros VAN y TIR.

Por último, conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO I

ANÁLISIS SITUACIONAL

El análisis situacional está definido como un estudio de los entornos de la organización, tomando en cuenta factores internos y externos obtenidos de proyecciones pasadas, presentes y futuras de la organización; gracias a esto se puede analizar los contras y pros del proyecto para actuar en base a criterios establecidos.

1.1. Análisis Macro entorno

1.1.1. Generalidades de la parroquia

La parroquia San Joaquín, establecida mediante ordenanza municipal en 1945; conocida también como una parroquia de campos productivos, trabajo permanente de décadas gracias a sus vertientes de río como el Yanuncay; también por su gastronomía típica como es las carnes asadas al carbón, el tradicional mote pillo, papas con cuero entre otras; que deleitan el paladar de propios y extraños.

Un pueblo lleno de costumbres religiosas, celebran a su patrono San Joaquín el 16 y 17 de julio de cada año, y a la virgen María Auxiliadora, la última semana de mayo. Dichas celebraciones son acompañadas de una misa y una sesión solemne con autoridades locales y de la provincia.

Esta parroquia hasta hace algunos años no contaba con una planificación para las actividades turísticas del sector, es por esto que no ha resaltado su ámbito turístico (PDOT, 2019).

Gracias a la gestión de ex alumnos de la Universidad de Cuenca, en la actualidad el Gobierno Autónomo Descentralizado de la parroquia San Joaquín cuenta con un plan de desarrollo turístico; el cual se desarrolla activamente; en el que, se ha visto resultados favorables para el sector turístico de la parroquia, en cuanto a innovación y diversificación de la oferta turística, así mismo en el aumento de la competitividad y mejora de la calidad de los servicios turísticos.

1.1.2. Ubicación Geográfica

San Joaquín es una parroquia rural del cantón Cuenca de la provincia del Azuay, ubicada a 7 kilómetros al noroeste de la ciudad; a una altura de entre 2.600 y los 4.260 metros al nivel del mar y su extensión es de 21.007,60 ha aproximadamente.

Fundada con el nombre de San Joaquín por el misionero salesiano Joaquín Spinelli en el año de 1902, y finalmente reconocida como parroquia el 7 de febrero de 1945 mediante registro oficial 206 (Domínguez Castillo & Guayllas Guamán, 2016).

UCUENCA

1.1.3. Componente biofísico

El componente biofísico es el patrimonio y las características naturales y físicas de la parroquia; aquí analizaremos los siguientes aspectos: clima, hidrografía y la flora y fauna perteneciente a San Joaquín.

1.1.4. Clima

En la parroquia San Joaquín existen dos tipos de pisos climáticos, el frío y el templado; el primero con una temperatura media anual de 12 grados centígrados y el templado donde la temperatura alcanza los 16 grados hasta los 23 grados centígrados, como se ve en la siguiente tabla.

Tabla 1

Tipos de clima de San Joaquín

Piso climático	Superficie (Ha.)	Rangos
Frío	1537.372465	0 a 10°C
Templado	227.119846	10 a 20°C
No aplica	17101.74681	0 a 5°C
Total	18866.23912	

Nota. Tomado de "PDOT", San Joaquín (2019).

El barrio Soldados se caracteriza por su clima frío en las zonas más altas, donde los vientos soplan con fuerza y la temperatura oscila entre los 7 y 13°C. En el centro de la parroquia, el clima es templado, con temperaturas entre los 13 y 19°C; sin embargo, durante algunas noches la temperatura desciende hasta los 10°C.

1.1.5. Hidrografía

Sabiendo que la hidrografía es una rama de la geografía física que estudia todo tipo de corrientes de agua; la parroquia de San Joaquín se encuentra en la cuenca del río Paute en su máxima extensión, pero también del río Cañar y del río Balao.

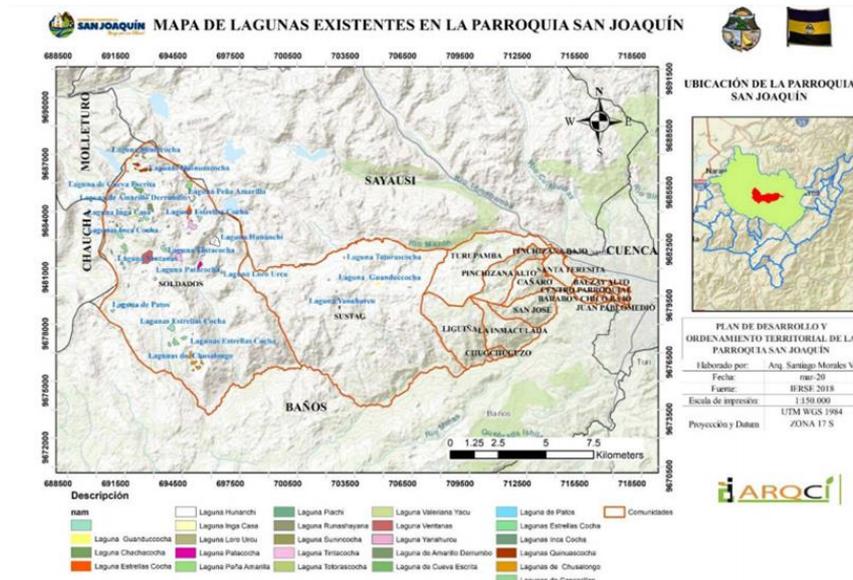
Sus dos fuentes principales son el río Tomebamba y el río Yanuncay; estos ríos pueden destinarse a la irrigación de cultivos, también la navegación fluvial y por último la generación de energía hidroeléctrica que es la más importante en los últimos años. El río Yanuncay nace de las lagunas del Parque Nacional Cajas y recorre 8 kilómetros de los barrios de la parroquia. El río Tomebamba por su parte que también nace de las lagunas del Cajas y recorre 2,58 km.

UCUENCA

La parroquia San Joaquín también cuenta con más de 150 lagunas y las principales son: Yanahurco, Totoracocha, Piachi, Yanacocha, Chusalongo, Estrellas Cocha y Patacoha; las mismas que son utilizadas para la pesca deportiva, recreación y turismo (PDOT, 2019).

Figura 3

Mapa de lagunas de la parroquia San Joaquín



Nota. Tomado de "PDOT", San Joaquín (2019).

1.1.6. Recursos Naturales

Los recursos naturales comprenden los recursos de tipo orgánico e inorgánico, bióticos, abióticos en estado de desarrollo, potenciales, actuales, reservas, renovación y renovables del área a tratar.

1.1.6.1. Medio biótico: Flora y fauna

Comprende todas las formas de vida desarrolladas en un ambiente y tienen una relación fuerte con el mismo; cabe recalcar que cada una de las especies tiene su propia capacidad de adaptación al medio ambiente.

En cuanto a vegetación, cubre el área de plantas salvajes o cultivadas las mismas que tiene una relación directa con el clima de la zona para su correcta adaptación. Según el PDOT (2019) en la parroquia de San Joaquín existen 188 especies catalogadas; 148 nativas y 29 introducidas.

La fauna tiene una gran diversidad de aves por lo que se recomienda actividades de aviturismo y en este caso ya existe la "guía de aviturismo del austro del Ecuador" en la cual representa su gran variedad.

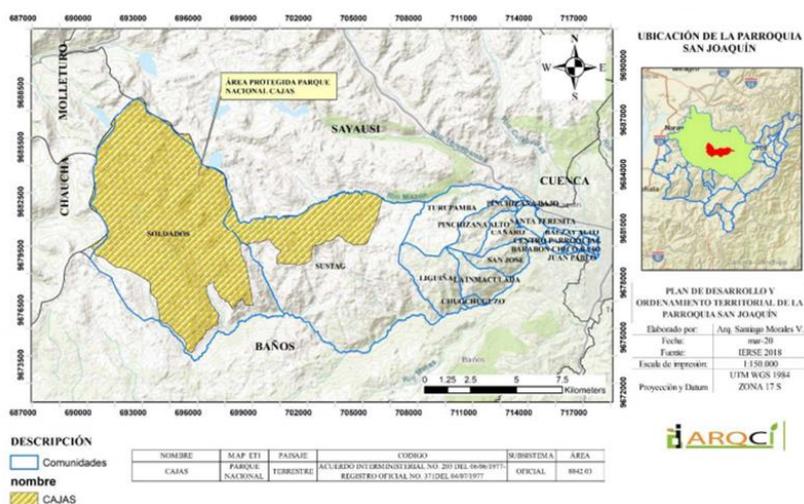
UCUENCA

1.1.6.2. Ecosistemas

Dentro del territorio de San Joaquín se identifican áreas protegidas por su valor ambiental entre estas tenemos el parque nacional Cajas; territorio perteneciente a la parroquia con 8,842 ha. creado mediante Acuerdo Ministerial N° 203 el 6 de junio de 1977, además está dentro de la declaratoria de Bosque y vegetación protectora Mazan- Cuenca del río Paute - Subcuenca del río Dudahuayco - Molleturo y Mollepungo (PDOT, 2019).

Figura 4

Mapa de áreas protegidas de la parroquia San Joaquín



Nota. Tomado de "PDOT", San Joaquín (2019).

1.1.2. Componente sociocultural

El componente sociocultural ayuda a analizar los diferentes grupos poblacionales tanto sociales como políticos y culturales.

1.1.3. Análisis demográfico

1.1.3.1. Tamaño

En cuanto a las proyecciones referenciales de la población por cantón-parroquia, la Secretaría Técnica Planifica Ecuador dicen que para el año 2020 en San Joaquín existiría un total de 7,815 habitantes, según el Consejo Nacional de Gobiernos Parroquiales Rurales del Azuay CONAGOPARE (2011) la parroquia de San Joaquín cuenta con un total de 7,455 habitantes.

Tabla 2

Población de la Parroquia San Joaquín

SAN JOAQUÍN			
GRUPO DE EDAD	SEXO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
De 0 a 14 años	1.284	1.243	2.527
De 15 a 64 años	2.067	2.405	4.472
De 65 años o más	171	285	456
TOTAL	3.522	3.933	7.455

Nota. Tomado de "PDOT", San Joaquín (2019).

1.1.3.2. Distribución

Según el censo poblacional del INEC (2010) San Joaquín está dividido en comunidades entre las cuales las más pobladas son el centro de la parroquia con 728 habitantes, y la más pequeña Chugchuguzo con 103 habitantes, siendo así el centro parroquial uno de los sectores más turísticos.

1.1.3.3. Composición

La organización poblacional de la parroquia se asimila a una pirámide; en el informe de trabajo titulado Diagnóstico de Vulnerabilidades Socioeconómicas expone que la mayoría de la población son personas jóvenes que están en un rango de edad de entre los 0 y 19 años, con un porcentaje del 55%, después siguen las edades activas que van desde los 20 y 64 años, estas representan el 39%, y, por último, las personas mayores a 65 años corresponden al 6% del total de la población. En cuanto a las etnias, la parroquia simboliza una gran parte de raza mestiza, se agrupa el 92.90% de la población (Romero Vélez, 2015).

Tabla 3

Distribución de la población por edad y sexo

Grupo de Edad	Hombres	Mujeres	Total
Menor 1 año a 19 años	1715	1669	3384
De 20 años a 44 años	1232	1422	2654
De 45 años a 69 años	471	630	1101
De 70 años a 89 años	99	195	294
De 90 años a 100 años más	5	17	22
Total	3522	3933	7455

Nota. Tomado de "PDOT", San Joaquín (2019).

1.1.3.4. Dinámica

La dinámica hace referencia al estudio de las variaciones que experimenta la población, tocando aspectos como la natalidad, mortalidad y la migración de la misma.

El Plan de Ordenamiento Territorial (PDOT) expone, que la parroquia en el 2018 tuvo una tasa de natalidad de 18,2 nacimientos/1.000 habitantes, sabiendo que el valor es anual. Su tasa de mortalidad en el 2017 es de 5,12% la cual es constante.

En cuanto a migración en el 2020 tenemos un saldo migratorio de -64.490 del total de la población es decir que tenemos un saldo de migración neta lo que significa que las salidas superan a las entradas en cuanto a movimientos internacionales y vemos que las salidas son a países de América del Norte.

Tabla 4

Resumen 2020, Movimientos internacionales

Movimientos Internacionales	Total	Ecuatorianos	Extranjeros
Entradas	978.493	509.599	468.894
Salidas	1.042.983	508.095	534.888
Saldo migratorio	-64.490	1.504	-65.994
Total	2.021.476	1.017.694	1.003.782

Nota. Tomado de "INEC", (2021).

1.2. Análisis Micro entorno

1.2.1. Sector y tipo de proyecto

San Joaquín es conocida por su gastronomía típica, en la que Azuay se ve muy identificada, dado que este es un pilar fundamental para el desarrollo turístico de un sector. La propuesta de este proyecto será netamente turística, es decir, con la construcción de la hostería en la parroquia, se ofrecerá a los clientes un servicio de hospedaje y recreación, diversificando la oferta del restaurante Los Maderos, implementando todo lo necesario para que el cliente encuentre en la hostería la satisfacción de sus necesidades.

1.2.2. Cobertura y localización

El proyecto se realizará en el Ecuador, Provincia del Azuay, cantón Cuenca, Parroquia San Joaquín, Barrio Juan Pablo en el kilómetro 2.5 de la autopista Medio Ejido - Sayausí, a 10 minutos del centro de la ciudad de Cuenca.

1.2.3. Gestión empresarial

La gestión empresarial es la acción de indagar las medidas y estrategias que buscan mejorar la productividad, calidad y competitividad de ésta, a través de personas como gerentes, directores y expertos. Una buena gestión no solo trata de hacer las cosas mejores, sino de perfeccionar las cosas correctas, por ello hay que identificar las cualidades que hacen que sea exitoso el proyecto.

Con base en lo mencionado anteriormente, la gestión de la hostería como medio de diversificación de servicios del restaurante Los Maderos, requiere definir cómo llevar algunas funciones específicas como la rentabilidad, gestionar canales de venta, estructurar la distribución, vender habitaciones y coordinar el número de clientes con el restaurante.

UCUENCA

Para la creación de la hostería, la principal función es el control de costes de producción, la correcta gestión y organización en la venta de habitaciones y de las áreas de recreación, asignar tarifas de acuerdo a la temporada, para que las personas implicadas estén satisfechas.

Dentro de la gestión empresarial se busca mejorar constantemente la relación entre la producción, calidad, costos, administración, distribución y logística, así como también un buen manejo de recursos humanos, en la hostería se focalizará en cuatro técnicas establecidas:

1. Satisfacción al cliente

Los clientes son lo más importante en cualquier empresa, sin ellos no hay negocio; por eso se deben centrar todas las decisiones y estrategias de la hostería para la satisfacción así ayudaran a mejorar el negocio, por el vínculo que se crea entre el establecimiento y el huésped. El mejor marketing que se puede tener es el llamado “pasa la voz”, es decir, que el huésped recomiende el establecimiento con su círculo social.

2. La rentabilidad de la empresa

Este es un elemento esencial, la administración de los ingresos es la clave para que la hostería tenga éxito, disminuir los gastos y maximizar los beneficios, la meta de toda empresa es obtener mayor cantidad de rentabilidad.

3. El equipo interno de la hostería

El talento humano dentro de la hostería será esencial para que este proyecto se lleve a cabo, el ser un equipo hace que los trabajadores se unifiquen para cumplir el objetivo principal de la hostería, que es brindar calidad y calidez a los huéspedes por medio del servicio y poder satisfacer todas sus necesidades.

4. Manual de procesos

Para conseguir una buena gestión y coordinación dentro de la hostería es importante que se cuente con un manual de procesos; esto ayuda a que la hostería funcione de manera correcta porque este contiene las pautas, normas, políticas, reglamentos y todo lo que ayude a una buena gestión en la hostería.

1.3. Análisis FODA

Esta herramienta analítica permitirá conformar un cuadro del escenario del proyecto, permitiendo de este modo obtener un diagnóstico puntual que apruebe la toma de decisiones

UCUENCA

conforme con los objetivos expuestos. Se debe concentrar la atención en las fortalezas y en las debilidades del proyecto ya que logrará que se encuentren soluciones y estrategias para ponerlo en marcha y sean viables (Sepúlveda, 2013).

El análisis FODA tiene dos secciones, una interna y otra externa.

La parte interna consta de fortalezas y debilidades del proyecto, aspectos sobre que la empresa sobre lo que la empresa tiene control.

La parte externa se centra en las oportunidades que ofrece el mercado y entorno, y las amenazas que tiene que afrontar. Estas son situaciones en las que se tiene poco o ningún control directo. Se tiene que desplegar la capacidad y destreza para aprovechar las oportunidades y restar o eliminar las amenazas.

Fortalezas: Son las cualidades con las que cuenta el proyecto y por la cual este tiene una ventaja competitiva.

Oportunidades: Son los factores favorables que se encuentran en el entorno del proyecto, las cuales serán aprovechadas para obtener ventajas competitivas.

Debilidades: Son los caracteres que hacen que el proyecto esté en una posición de desventaja a lado de la competencia.

Amenazas: Son situaciones que vienen del entorno y estas pueden conseguir atentar contra la estabilidad del proyecto.

Tabla 5

Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación estratégica. • Años de trayectoria del restaurante Los Maderos. • Servicio diferenciado con respecto a la parroquia. • Clientes fidelizados al restaurante los maderos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sin experiencia en el ámbito de alojamiento. • Presupuesto limitado. • Cartera de clientes limitada.

UCUENCA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • No hay hosterías en el sector. • Ofertas a los clientes potenciales. • Utilizar plataformas para reservas. • Realizar alianzas estratégicas con empresas turísticas privadas o públicas para que la hostería sea promocionada. • Ser la primera hostería en el mercado de San Joaquín. 	<ul style="list-style-type: none"> • Decremento general en alojamiento, nivel ocupacional a nivel provincial. Nuevas alternativas de estadía para turistas más ecoturísticas. • Inseguridad debido a la delincuencia a nivel cantonal. • Poca promoción de la parroquia San Joaquín por parte del GAD parroquial.

1.3.1. FODA CRUZADO

Tabla 6

Análisis FODA cruzado

	FORTALEZA	DEBILIDAD
	<ul style="list-style-type: none"> • F1. Ubicación estratégica. • F2. Años de trayectoria del restaurante Los Maderos. • F3. Servicio diferenciado con respecto a la parroquia. • F4. Clientes fidelizados al restaurante Los Maderos. 	<ul style="list-style-type: none"> • D1. Sin experiencia en el ámbito de alojamiento. • D2. Presupuesto limitado. • D3. Cartera de clientes limitada.

UCUENCA

OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
<ul style="list-style-type: none"> • O1. No hay hosterías en el sector. • O2. Ofertas a clientes potenciales. • O3. Plataformas para reservas. • O4. Alianzas estratégicas con empresas turísticas privadas o públicas. 	<p>(F1, O1) Aprovechar la ubicación porque no hay competencia directa.</p> <p>(F2, O3) Crear plataformas aprovechando la trayectoria del restaurante para atraer clientes.</p> <p>(F3, O4) Desarrollar alianzas con empresas privadas o públicas ofreciendo servicio diferenciado dentro de la parroquia.</p> <p>(F4, O3) Ofertar el servicio de alojamiento a los clientes fidelizados.</p>	<p>(D1, O1) Ilustrar la hostería como pionera en San Joaquín.</p> <p>(D2, O4) Realizar convenios de financiamiento con empresas públicas o privadas.</p> <p>(D3, O2) Ofertar paquetes especiales para clientes.</p>
AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
<ul style="list-style-type: none"> • A1. Baja general en alojamiento, nivel ocupacional a nivel provincial. • A2. Nuevas alternativas de estadía para turistas más ecoturísticas. • A3. Inseguridad debido a la delincuencia a nivel cantonal. 	<p>(F1, A4) Impulsar la promoción de la hostería y la parroquia, en conjunto con el GAD parroquial.</p> <p>(F2, A1) Difundir la hostería apoyándose de la trayectoria del restaurante.</p> <p>(F3, A2) Potenciar el servicio de alojamiento,</p>	<p>(D1, A2) Ofrecer servicios eco amigables para mejor acogida.</p> <p>(D2, A1) Capacitar al personal cada trimestre para ofrecer un servicio de calidad.</p> <p>(D3, A3) Invertir en seguridad en el establecimiento para</p>

UCUENCA

<ul style="list-style-type: none"> • A4. Poca promoción de la parroquia San Joaquín por parte del GAD parroquial. 	además de los servicios del restaurante.	salvaguardar a los huéspedes. (D4, A4) Incentivar a los clientes a recomendar el establecimiento y a la parroquia.
--	--	---

1.4. Plan de resultado

De acuerdo a lo investigado con la información recopilada en el primer capítulo de este proyecto, la idea de la implementación de una hostería en el restaurante Los Maderos en la parroquia de San Joaquín se proyecta viable, por su ubicación; pero sobre todo por la trayectoria del restaurante junto con su cartera de clientes fidelizados. Pese a la falta de promoción por parte del GAD parroquial, las estrategias de mercadeo para la promoción de la hostería y también de la parroquia, ayudará a crecer turísticamente a ambas partes.

San Joaquín tiene varios lugares turísticos que son llamativos para toda clase de turistas, hablando gastronómicamente es una de las parroquias de Cuenca que es visitada por muchos de ellos.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

Estudio de mercado es reunir información que ayude a definir los aspectos importantes a la hora de ofrecer un servicio y satisfacer necesidades a los consumidores. Núñez (1997) propone 8 puntos que se debe cubrir para que el objetivo principal del estudio de mercado se cumpla, los cuales son: la identificación del producto o servicio, el área de mercado, la demanda, la oferta, el balance entre demanda y oferta, los precios y tarifas, la comercialización y por último los servicios y apoyos complementarios, los mismos que se aplicarán en el presente proyecto.

2.1 Mercadeo

El mercado comprende a todas aquellas personas que ofertan y demandan los productos de una empresa, en este caso se deberá cumplir dos requisitos básicos, el primero satisfacer necesidades de los consumidores y segundo obtener utilidad para la empresa.

Dentro del mercadeo, se realiza la recopilación de información que nos determina el mercado al cual vamos a estar enfocados. La hostería tomará acciones para estudiar las necesidades o problemas del mercado meta, se establecerán estrategias para descubrir cómo resolver a través de los servicios que se ofertan.

2.3.1 2.1.1 Investigación de mercado

La investigación de mercado ayuda a plantear las estrategias basadas en un plano más real basado en lo que los consumidores prefieren y también ayuda a reducir el margen de error en la toma de decisiones para la implementación de la hostería.

Objetivo General

Obtener información actualizada de la demanda en la ciudad de Cuenca, a través de métodos de investigación y establecer la factibilidad del proyecto.

Objetivos Específicos

- Definir el segmento de mercado al cual está enfocado los servicios que se ofertará en la Hostería.
- Determinar la muestra para investigar, mediante la fórmula.
- Diseñar un modelo de encuesta que contenga información necesaria para poder determinar la oferta y demanda de servicios.
- Elaborar un plan de marketing y presupuestos de mercadeo para optimizar la viabilidad del proyecto.

UCUENCA

2.1.2 Segmentación de mercados

Según Andrea Parra (s.f.) para la segmentación del mercado se debe dividir en grupos de consumidores que compartan características y necesidades, planteando estrategias que permitan satisfacer las mismas. La hostería buscará dividir la muestra, es decir la población que reside en San Joaquín y los turistas que llegan a la ciudad, en 4 tipos de mercado expuestos a continuación.

2.1.2.1 Mercado Total

El mercado total está constituido por el universo con necesidades que se logren satisfacer por la oferta de productos o servicios de una empresa; el proyecto considera que su universo es el total de turistas nacionales e internacionales que arribaron en el 2019 a la ciudad de Cuenca con un total de 950.710 personas por motivo turístico (Corrales, 2019).

2.1.2.2 Mercado Objetivo

El mercado objetivo es aquel grupo de turistas al que va dirigido un producto o servicio, teniendo en cuenta el perfil del cliente para que pueda obtener o acceder a lo que se oferta (Maram, 2013).

Perfil del cliente: La dirección que toma el proyecto con respecto al cliente se enfoca en turistas ecuatorianos que sean adultos contemporáneos, tanto solteros como casados que forman parte de una familia tradicional con niveles de instrucción superior y que se desenvuelven en ámbitos laborales públicos y privados.

Con este tipo de perfil de cliente se obtuvo datos del GIER con el número total de turistas nacionales que arribaron en el 2019 a la ciudad de Cuenca, el total de personas que visitaron la ciudad fue de 705.235 todas ellas provenientes diferentes provincias del País. Este proyecto se enfoca en este perfil de turistas porque es el mercado que más seguido visita la ciudad de Cuenca, siendo así, que los turistas nacionales son el mercado objetivo.

2.1.2.3 Mercado Meta

Es el grupo de clientes ideales al cual se destinará el servicio. Con este proyecto se busca que la hostería sea conocido a nivel nacional, que las personas que visiten la ciudad conozcan y disfruten de una planta turística completa, para que puedan disfrutar de un servicio de calidad dentro de las instalaciones tomando en cuenta sus necesidades e intereses. Según los datos del GIER estas ciudades son las que más porcentaje de turistas arriban a la ciudad de Cuenca por motivo de turismo.

Con respecto al porcentaje del apartado otros de Tabla 7, equivale a la suma del resto de personas que arriban a la ciudad de Cuenca, pero en porcentajes menores, se dividen entre

UCUENCA

las otras ciudades del país. Este dato es agregado con el fin de completar el 100% de los turistas.

Tabla 7

Porcentaje de turistas que arriban a la ciudad de Cuenca

CIUDAD	DESCRIPCION	PORCENTAJE DE TURISTAS
Quito	Hombres y mujeres de todas las edades	44.9%
Guayaquil	Hombres y mujeres de todas las edades	8%
Machala	Hombres y mujeres de todas las edades	7%
Loja	Hombres y mujeres de todas las edades	6.8%
Otros	Hombres y mujeres de todas las edades	33.3%

Nota. Tomado de "GIER, Estudio de la demanda y oferta turística de la ciudad de Cuenca", boletín anual (2019).

Se considera que para el proyecto el mercado meta son hombres y mujeres de todas las edades los cuales entran en el perfil del cliente que se estableció para la hostería, sin embargo, se considerara que el establecimiento abrirá las puertas a todos los que deseen usar las instalaciones.

2.1.2.4 Mercado Real

Sabiendo que el mercado real son todas aquellas personas que tiene la necesidad del producto, poseen los recursos para adquirirlos y además están interesados en conseguirlo, (Maram, 2013). El proyecto aún no está realizado, pero basándose en el mercado meta que se ha establecido y en las encuestas realizadas a turistas, donde del 100% de personas que visitan la ciudad de Cuenca, el 45% de los encuestados conocen la parroquia de San Joaquín, es por ello que se espera captar un porcentaje de turistas de las provincias que más llegan a visitar la Ciudad de Cuenca.

El mercado real de las ciudades del Ecuador al cual el proyecto se inclinaría es:

Tabla 8

Porcentajes de mercados

CIUDAD	MERCADO META	MERCADO REAL
Quito	44.9%	31.18%
Guayaquil	8%	100%
Machala	7%	100%
Loja	6.8%	14,71%

Nota. Tomado de "GIER, Estudio de la demanda y oferta turística de la ciudad de Cuenca", boletín anual (2019).

Estos resultados de porcentaje para el mercado real se obtienen de una comparación con los resultados de las encuestas realizadas a los turistas para este proyecto. Sin embargo, en el mercado real también entran los residentes de San Joaquín y los de la ciudad e Cuenca, ya que son el mercado más cercano a las instalaciones y que se lo tendrá todos los días del año para que haga uso de las infraestructuras.

2.2 Estrategia competitiva

Según Porter (2007) la estrategia competitiva toma acciones defensivas u ofensivas para establecer la posición de la empresa, con la finalidad de tener éxito en el retorno de la inversión.

Los tipos básicos de una estrategia competitiva son:

Liderazgo por costos. Es establecer costos bajos con respecto a la competencia dentro del mercado, manteniendo la calidad de los servicios ofertados. Dentro de la hostería se tendrá en cuenta los costos de producción, comercialización y distribución que ayuden a mantener la calidad, logrando la disminución del costo.

La diferenciación. Busca tener un producto con una cualidad única, de manera que sea positivo para los consumidores. La estrategia dentro de la hostería se identificará por el servicio al cliente y la diversificación de los productos.

El enfoque. Trata de un segmento específico del mercado creando servicios únicamente diseñado para satisfacer las necesidades del mismo segmento, con esta estrategia el proyecto se enfocará en un mercado geográfico ya que nuestro mercado meta es Guayaquil, Machala, Quito y Loja.

UCUENCA

2.3 Elaboración del plan de mercadeo

El plan de mercadeo para la constitución de la hostería estará direccionado en base de una planificación del proyecto para así lograr llegar a los objetivos planteados.

2.3.2 Marketing estratégico

Ventaja competitiva: Para lograr alcanzar el objetivo del proyecto se debe establecer una ventaja competitiva, la cual es la ventaja de diferenciación. La parroquia de San Joaquín carece de sitios de recreación como el que se piensa construir en este proyecto, la creación de la hostería con todos sus servicios y productos será la ventaja de diferenciación dentro de la parroquia.

Segmentación: Según lo investigado al inicio del capítulo, el mercado meta al que se quiere dirigir este proyecto es a las personas que vienen a la ciudad de Cuenca de 3 provincias del país, El Oro, Guayas y Pichincha, sabiendo que las principales ciudades Quito, Guayaquil y Machala tienen la mayor afluencia de turistas. Se definió de manera geográfica, porque los visitantes tienen la necesidad de hacer actividades de ocio que incluyan hospedaje y recreación, y según los datos que se tiene estas provincias son las más potenciales.

Posicionamiento: Se lo hace por la vía de posicionamiento por diferenciación, en la parroquia de San Joaquín no se encuentra este tipo de establecimientos que incluyan el servicio de alimento y hospedaje combinados, es por ello que hace único este proyecto en el lugar.

“Una experiencia ideal, y guardarás los mejores recuerdos”, esto es lo que te ofrecerá la hostería.

Objetivos Smart: Dentro de esta sección se trazaron 3 objetivos que se quieren conseguir con la creación de este proyecto:

- Ser la primera hostería en la parroquia San Joaquín.
- Generar fuentes de trabajo a las personas del sector.
- Estar posicionada como la mejor hostería de la parroquia, de la provincia y País.

2.3.2 Marketing operativo:

Para el plan operativo se aplicará el marketing estratégico mediante el análisis de las cuatro variables como: producto, precio, plaza y promoción las cuales se detallan a continuación:

UCUENCA

4P's: También llamado marketing mix, es la representación de las 4 bases de cualquier estrategia de marketing. Si las 4 están equitativas, tienden a influir y a conquistar al consumidor (Borragini, s.f.).

- **Producto:** En este caso la Hostería brindará el servicio de alojamiento turístico en la parroquia de San Joaquín que contará con cabañas, áreas de esparcimiento y recreación, todo esto anexado al restaurante Los Maderos que cuenta con un posicionamiento en el lugar desde hace muchos años gracias a su venta de comida típica y chancho a la Barbosa, y así lograr proporcionar una estadía completa a los turistas.

Tipos de habitaciones

Las habitaciones con las que contará la hostería fueron dispuestas por los socios del proyecto, en base a la hostería Duran y Piedra de agua.

- Habitación individual o habitación simple: Habitación estándar destinada a la pernoctación y alojamiento turístico de una sola persona.
- Habitación doble o matrimonial: Habitación estándar destinada a la pernoctación y alojamiento turístico de dos personas.
- Habitación Cuádruple: Habitación estándar destinada a la pernoctación y alojamiento turístico de cinco o más personas. Este tipo de habitación no aplica para establecimientos de cinco estrellas.

Áreas recreativas

Las áreas recreativas se eligieron con el fin de brindar un servicio completo para cada cliente, se tomó de guía el reglamento de alojamiento para cubrir todas las exigencias que requiera para construir la hostería.

- Piscina
- Hidromasaje
- Baño turco
- Sauna
- Spa
- Salón de eventos
- Caminaras
- Cabalgatas
- Vinculación con la comunidad
- Juegos de salón

UCUENCA

- Áreas deportivas
 - Área de alimentos y bebidas
- **Precio:** Basados en la información obtenida, se aplicará la estrategia de precios fijados en base al promedio medio del mercado, en los cuales tenemos tarifas rack y tarifa normal que se efectuarán en base a la temporada y al calendario del país como se muestra a continuación:

Tabla 9

Tarifas para el servicio

Servicio de hospedaje	Tarifa rack	Tarifa diaria
Habitación cuádruple	\$200	\$170
Habitación doble	\$150	\$120
Habitación matrimonial	\$170	\$150
Habitación simple	\$90	\$70
Uso áreas recreativas	\$15	\$10

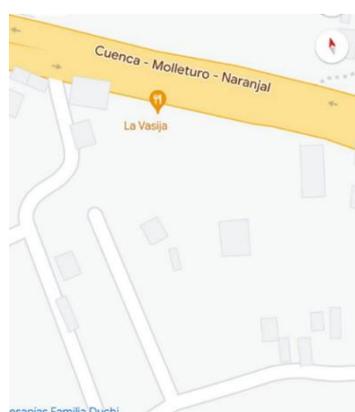
- **Plaza:** El lugar donde se encontrará la hostería es en el barrio Juan Pablo, de la parroquia San Joaquín, autopista Medio Ejido - Sayausi kilómetro 2.5, a tres minutos del parque central en la antigua sucursal del restaurante Los Maderos a 10 minutos del centro de la ciudad de Cuenca.

Adicional se podrá encontrar información de la hostería en los diferentes canales de comercialización como OTAs y redes sociales.

La hostería será edificada en ese lugar porque estará en un lugar amplio y con fácil acceso por la vía principal.

Figura 5

Ubicación donde se hará el proyecto



Nota. Tomado de "Google Maps".

UCUENCA

- **Promoción:** La promoción para la hostería se realizará de dos maneras para así llegar a la mayor parte del público objetivo, primero se efectuará mediante flyers publicitarios dando a conocer la hostería a la gente que visite la parroquia y segundo se hará una campaña publicitaria mediante internet, las redes sociales y OTAs (Agencias de viaje en línea) disponibles ya que los posibles consumidores en la actualidad buscan sus lugares de alojamiento en línea.

En la temporalidad baja se crearán ofertas o descuentos especiales para lograr una mayor acogida, con la finalidad de no tener perdidas durante esas temporadas.

2.4 Plan económico:

Tabla 10

Detalle de los valores iniciales del proyecto

CONCEPTOS	UNIDAD	VALOR UNITARIO \$	VALORES \$
Flyers	700	\$0,05	\$35,00
Movilización	40	\$0,35	\$12,00
Materiales de impresión	500	\$0,15	\$75,00
Video promocional	1	\$80,00	\$80,00
Canales de distribución	12	\$12,00	\$144,00
Plan operativo	1	\$300,00	\$300,00
Redes sociales	20	\$1.00	\$20.00
Subtotal			\$666,00

2.4.1 Tamaño de la muestra

El estudio de mercado para este proyecto se enfocó en 2 mercados, los residentes de San Joaquín para conocer su opinión sobre el proyecto, y también a los turistas nacionales e internacionales que llegan a la ciudad de Cuenca. Para cada mercado se elaboró un modelo de encuesta. Los modelos de las encuestas se pueden observar en el anexo 2 y 3.

UCUENCA

2.4.2 Determinación del tamaño de la muestra.

Para la determinación del tamaño de la muestra de los 2 mercados se usó la información proporcionada por 2 fuentes, para la recolección de información sobre el número de residentes de la parroquia de San Joaquín se usó los datos de la plataforma de los Gobiernos Rurales Conagopare del Azuay, que mostro 7455 personas; y del boletín anual año 2019 Demanda y Oferta turística de la ciudad de Cuenca, se obtuvo el número de turistas que visitan la ciudad, que equivale a 950.710 personas.

Para el cálculo del tamaño de la muestra, tanto para, los residentes de San Joaquín como para los turistas nacionales e internacionales la fórmula que se utilizo es para poblaciones finitas, ya que se contó con el número total de personas de ambas encuestas.

2.4.2.1 Determinación del tamaño de la muestra para residentes de la parroquia de San Joaquín.

Según la información recaudada del Conagopare del Azuay en la parroquia de San Joaquín hay un total de 7455 personas que residen en dicho lugar. Con los datos obtenidos se procede a usar la fórmula de poblaciones finitas (Castellanos, s.f.), esto para conocer el número de personas a las que hay que hacer la encuesta.

Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + (Z^2 * p * q)}$$

En donde:

Tabla 11

Detalle de los datos residentes de San Joaquín

Variable	Datos
n= Tamaño de muestra.	?
N= Población.	7455
Z= Nivel de confianza (95%=1.96 de acuerdo a la tabla de índices estadísticos de confiabilidad).	1,96
p= Proporción estimada de éxito.	50% = 0,50
q= Proporción estimada de rechazo.	50% = 0,50
e= Error de estimación.	10% = 0,10

Reemplazando datos, se obtiene lo siguiente:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + (Z^2 * p * q)}$$

$$n = \frac{7.455 * (1,960 * 1,960) * (0,50 * 0,50)}{(0,10 * 0,10) * (7.455 - 1) + (1,960 * 1,960) * (0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{7.455 * 3,8416 * 0,25}{(0,01 * 7.454) + (3,8416 * 0,25)}$$

$$n = \frac{7159,782}{(74,54) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{7159,782}{75,5004}$$

$$n = 94,83$$

2.4.2.2 Determinación del tamaño de la muestra para turistas nacionales e internacionales.

Para la determinación del tamaño de la muestra se usó la información proporcionada por el documento Demanda y oferta turística de la ciudad de Cuenca boletín anual año 2019, se sabe el número de turistas que visitan la ciudad.

Para conocer la opinión de los turistas que llegan a la ciudad de Cuenca se ha aplicado una encuesta donde se formuló algunas preguntas estratégicamente planteadas cuyo propósito es determinar la posibilidad de aceptación de la creación de la hostería anexada al restaurante Los Maderos en la parroquia de San Joaquín.

La encuesta consta de 15 preguntas que fue aplicada a 100 personas de diferentes ciudades del país y extranjeros, esto para evitar posibles errores en la información obtenida.

La recolección de esta información fue realizada en varios puntos de la ciudad de Cuenca, en el parque Calderón se logró obtener la mayoría y el resto se lo hizo en los diferentes parques de la ciudad.

Cálculo de la muestra:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + (Z^2 * p * q)}$$

En donde:

Tabla 12

Detalle de los datos turistas nacionales e internacionales

Variable	Datos
n= Tamaño de muestra.	?
N= Población.	950.710
Z= Nivel de confianza (95%=1.96 de acuerdo a la tabla de índices estadísticos de confiabilidad).	1,96
p= Proporción estimada de éxito.	50% = 0,50
q= Proporción estimada de rechazo.	50% = 0,50
e= Error de estimación.	10% = 0,10

Remplazando los datos se obtiene:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{e^2 * (N - 1) + (Z^2 * p * q)}$$

$$n = \frac{950.710 * 1,96^2 * 0,50 * 0,50}{0,10^2 * (950.710 - 1) + (1,96^2 * 0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{950.710 * (1,960 * 1,960) * (0,50 * 0,50)}{(0,10 * 0,10) * (950.710 - 1) + (1,960 * 1,960) * (0,50 * 0,50)}$$

$$n = \frac{950.710 * 3,8416 * 0,25}{(0,01 * 950.709) + (3,8416 * 0,25)}$$

$$n = \frac{913061.884}{(9507.09) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{913061.884}{9508.0504}$$

$$n = 93.03$$

UCUENCA

2.4.3 Tabulación e interpretación de encuestas

El proceso de tabulación de la información recaudada en las encuestas tanto, para los residentes de San Joaquín como para los turistas nacionales e internacionales, se realizó en el programa de Microsoft Excel.

2.4.4 Tabulación e interpretación de encuestas para residentes de la parroquia de San Joaquín

Con ayuda de la plataforma de Google Forms se logró realizar la encuesta que consta de 8 preguntas a 100 personas, que fue el tamaño de muestra obtenido, a los residentes de San Joaquín.

Tabulación e interpretación de las preguntas de la encuesta:

1. Seleccione el sexo con que se identifica.

Tabla 13

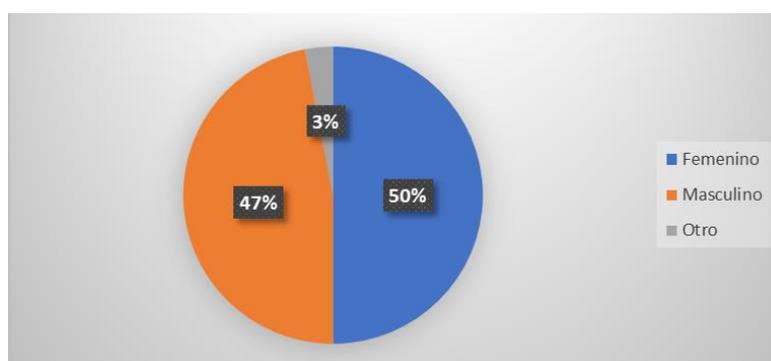
Sexo con cual se identifica

Seleccione el sexo con el que se identifica.	No. Personas	Porcentaje
Femenino	50	50%
Masculino	47	47%
Otro	3	3%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Figura 6

Sexo con que se identifica



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

De las 100 encuestas realizadas a los residentes de San Joaquín, se da a conocer que el 50% son de sexo femenino mientras que el 47% se identifica como masculino y finalmente el 3%

UCUENCA

se consideran de otro sexo. Por lo tanto, se puede decir que existe una igualdad de género residentes de San Joaquín.

- Indique el grupo de edad al que pertenece.

Tabla 14

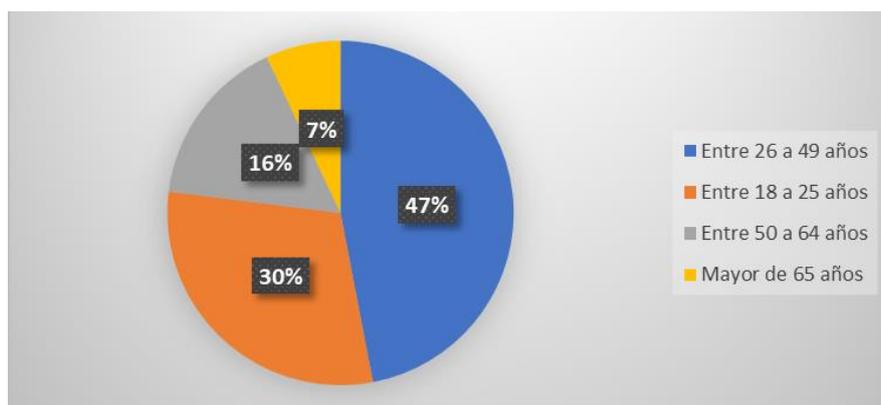
Grupo de edad al que pertenece

Indique el grupo de edad al que pertenece.	No. Personas	Porcentaje
Entre 26 a 49 años	47	47%
Entre 18 a 25 años	30	30%
Entre 50 a 64 años	16	16%
Mayor de 65 años	7	7%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín. Los intervalos de las edades fueron diseñados mediante un rango estrecho.

Figura 7

Grupo de edad al que pertenece



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Dentro de la población encuestada encontramos que el 47% son personas entre los 26 a 49 años, a continuación, tenemos el 30% gente de 18 a 25 años, el 16% pertenece a las personas de 50 a 64 años y el 7% mayores de 65 años. Con estos datos vemos que la gente residente de San Joaquín en su mayoría son jóvenes en su vida adulta perteneciente a los 26 a 49 años de edad.

3. ¿Considera necesaria la diversificación de la actividad turística en San Joaquín?

Tabla 15

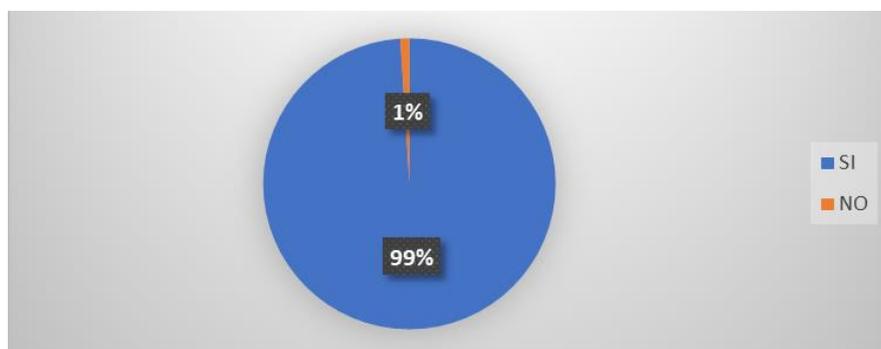
Diversificación de la actividad turística

¿Considera necesaria la diversificación de la actividad turística en San Joaquín?	No. Personas	Porcentaje
SI	99	99%
NO	1	1%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Figura 8

Diversificación de la actividad turística



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

En cuanto a esta pregunta, se ve que, en un 99% la diversificación de la actividad turística es necesaria dentro de San Joaquín y minoritariamente con el 1% dice que no es necesario, dado esto podemos identificar la necesidad de diversificar la actividad turística en la parroquia por un beneficio común.

4. ¿Cómo considera usted la creación de una hostería en la parroquia de San Joaquín?

Tabla 16

Consideración de la creación de una Hostería

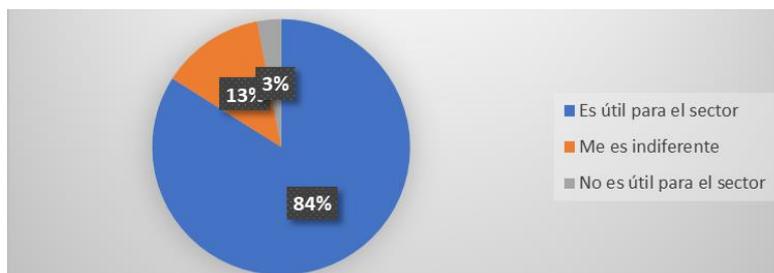
¿Cómo considera usted la creación de una hostería en la parroquia de San Joaquín?	No. Personas	Porcentaje
Es útil para el sector	84	84%
Me es indiferente	13	13%
No es útil para el sector	3	3%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

UCUENCA

Figura 9

Consideración de la creación de una Hostería



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

En la encuesta también tenemos que los encuestados consideran en un 84% que la hostería es útil para el sector, le sigue el 13% que dice ser indiferente para ellos y finalmente el 3% siente que no es útil para el sector; estos datos nos muestran que la gente considera una forma de diversificación la creación de una hostería ya que esto le completa la estructura turística de San Joaquín.

5. ¿Acudiría a la hostería a hacer uso de sus instalaciones?

Tabla 17

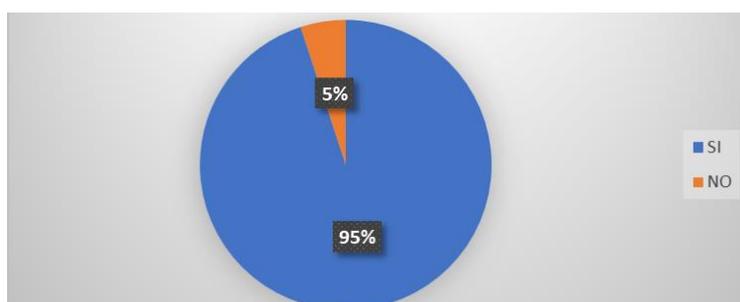
Uso de las instalaciones

¿Acudiría a la hostería a hacer uso de sus instalaciones?	No. Personas	Porcentaje
SI	95	95%
NO	5	5%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Figura 10

Uso de las instalaciones



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

UCUENCA

En cuanto a que, si los encuestados acudirán a las instalaciones de la hostería, tenemos un 95% que si usaría y un 5% que dijeron que no; considerando estos resultados podemos observar que la gente acepta el tema de la diversificación de una buena manera ya que si las instalaciones son usadas por los mismos residentes de San Joaquín el dinero se queda dentro de la misma parroquia.

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su estadía diaria en una hostería en la parroquia de San Joaquín?

Tabla 18

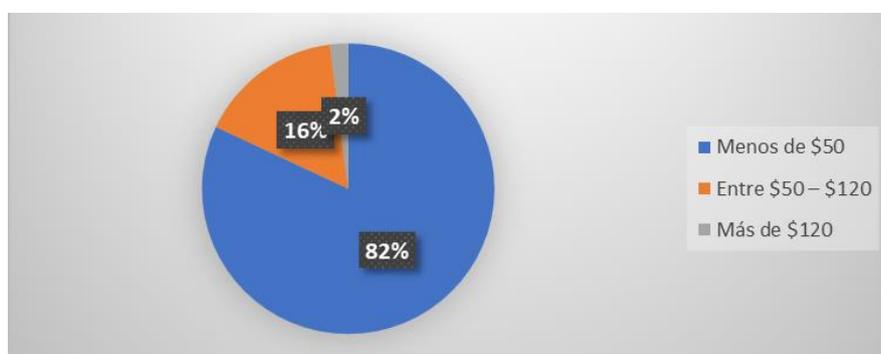
Pago de estadía diaria

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su estadía diaria en una hostería en la parroquia de San Joaquín?	No. Personas	Porcentaje
Menos de \$50	82	82%
Entre \$50 – \$120	16	16%
Más de \$120	2	2%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Figura 11

Pago de estadía diaria



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

De los 100 encuestados podemos decir que el 82% están dispuestos a pagar menos de \$50 por su estadía en la hostería, el 16% dice que pagaría entre \$50 a \$120 y por último el 2% pagaría más de \$120 para pernoctar y hacer uso de las instalaciones; en base a estos resultados podemos fijar los precios más accesibles para abarcar a más cantidad de personas captando los residentes de la parroquia como un target fijo.

UCUENCA

7. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por actividades de esparcimiento en la hostería por día?

Tabla 19

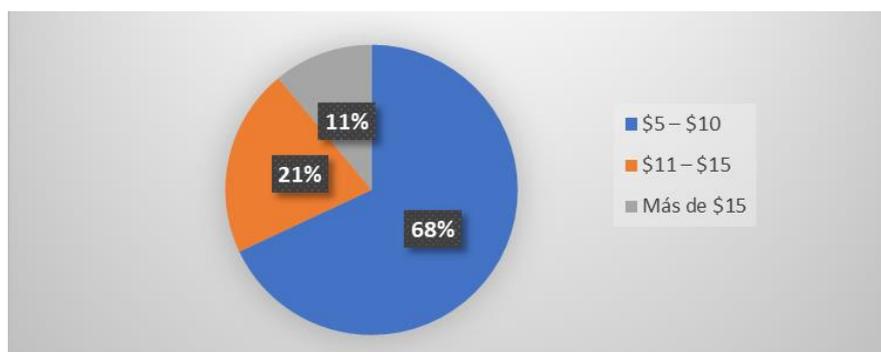
Pago de actividades de esparcimiento en hostería

¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por actividades de esparcimiento en la hostería por día?	No. Personas	Porcentaje
\$5 – \$10	68	68%
\$11 – \$15	21	21%
Más de \$15	11	11%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín. Los intervalos de los precios fueron sacados de la comparación entre la hostería Durán y Piedra de agua.

Figura 12

Pago de actividades de esparcimiento en hostería



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Por las actividades de esparcimiento en la hostería tenemos un 68% pagaría de \$5-\$10, mientras que el 21% pagaría entre \$11- \$15 por las actividades y por último el 11% pagarían más de \$15; dado estos datos se debe fijar un precio entre los \$5 y \$10 para que la hostería tenga mayor acogida por los residentes de la parroquia.

UCUENCA

8. ¿Qué servicios le gustaría que ofrezca la hostería? Escoja una sola opción.

Tabla 20

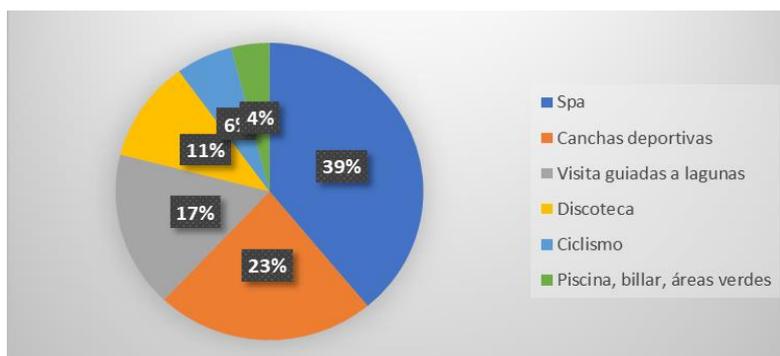
Servicios que podría ofrecer la hostería

¿Qué servicios le gustaría que ofrezca la hostería? Escoja una sola opción.	No. Personas	Porcentaje
Spa	39	39%
Canchas deportivas	23	23%
Visita guiadas a lagunas	17	17%
Discoteca	11	11%
Ciclismo	6	6%
Piscina, billar, áreas verdes	4	4%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Figura 13

Servicios que podría ofrecer la hostería



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia San Joaquín.

Con respecto a los servicios que les gustaría a los residentes de la parroquia, el 39% opta por la implementación de un spa, le sigue el 23% canchas deportivas, el 17% le gustaría la visita guiada a las lagunas, a continuación con el 11% una discoteca, el ciclismo tiene el 6% y por último al 4% de encuestados les gustaría una piscina, billar y áreas verdes dentro de la hostería; en lo cual podemos llegar a la conclusión de que se vería la posibilidad de abarcar todas las opciones pero mayoritariamente el spa que fue la opción más escogida.

2.4.5 Tabulación e interpretación de encuestas para turistas nacionales e internacionales.

Con ayuda de la plataforma de Google forms se logró realizar la encuesta que consta de 15 preguntas a 100 personas, que fue el tamaño de muestra obtenido, procedentes de diferentes provincias de Ecuador y algunos extranjeros.

Tabulación e interpretación de las preguntas de la encuesta:

UCUENCA

1. Seleccione el sexo con que se identifica.

Tabla 21

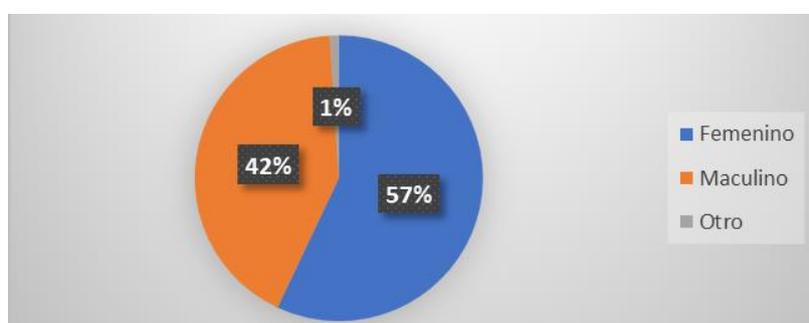
Sexo con el que se identifica

Seleccione el sexo con que se identifica.	No. Personas	Porcentaje
Femenino	57	57%
Maculino	42	42%
Otro	1	1%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 14

Sexo con el que se identifica



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

De las 100 encuestas que se hicieron a los turistas nacionales y extranjeros, se da a conocer que el 57% de las personas son de sexo femenino, el 42% son de sexo masculino y el 1% se considera de otro sexo. Se puede notar que las mujeres son las personas que más turismo hacen en la ciudad de Cuenca.

2. Indique el grupo de edad al que pertenece.

Tabla 22

Grupo de edad al que pertenece

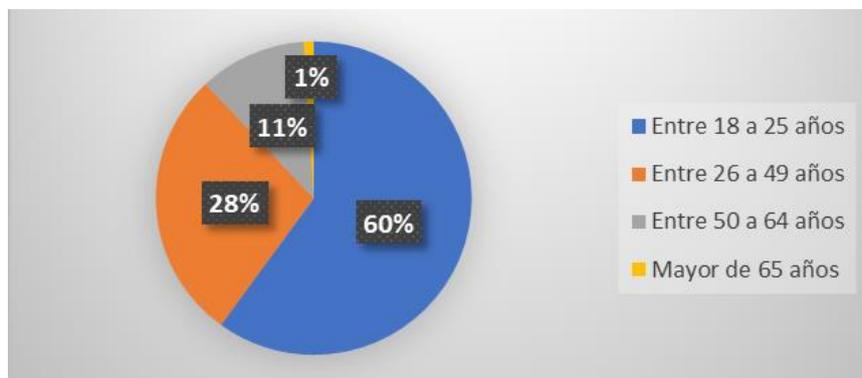
Indique el grupo de edad al que pertenece.	No. Personas	Porcentaje
Entre 18 a 25 años	60	60%
Entre 26 a 49 años	28	28%
Entre 50 a 64 años	11	11%
Mayor de 65 años	1	1%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

UCUENCA

Figura 15

Grupo de edad al que pertenece



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Entre la población encuestada se halló que el 60% tiene entre 18 a 25 años, le sigue por un 28% el rango de 26 a 49 años, con un 11% las personas entre 50 a 64 años y el 1% restante en el rango de mayor a 65 años. Con estos datos constatamos que la población que más visita la ciudad de Cuenca está en un rango de entre los 18 a 25 años, se puede interpretar que son personas muy jóvenes, pero con mucho interés por el turismo en la ciudad.

3. Indique su país y provincia de residencia. (Ejemplo: Ecuador-Azuay)

Tabla 23

País y provincia de residencia

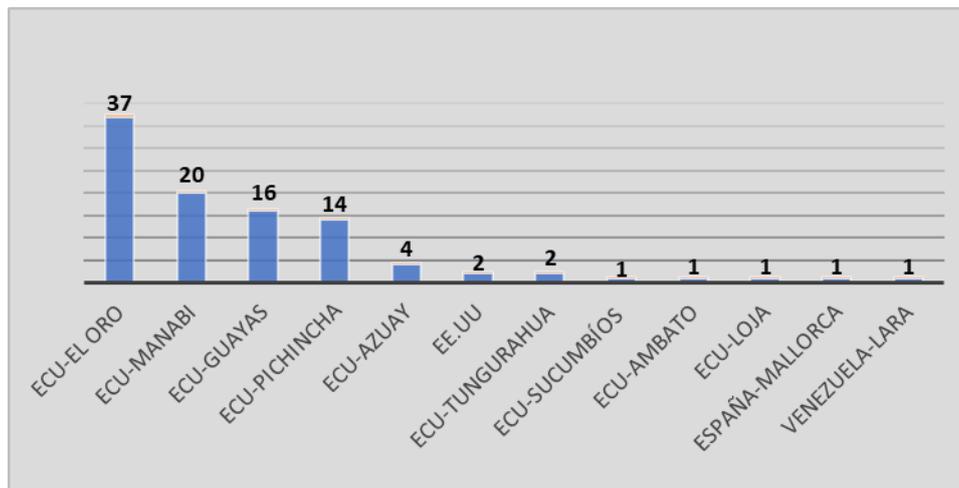
Indique su país y provincia de residencia.	No. Personas	Porcentaje
Ecu - El Oro	37	37%
Ecu - Manabi	20	20%
Ecu - Guayas	16	16%
Ecu - Pichincha	14	14%
Ecu - Azuay	4	4%
EE.UU	2	2%
Ecu - Tunguragua	2	2%
Ecu - Sucumbios	1	1%
Ecu - Ambato	1	1%
Ecu - Loja	1	1%
España - Mallorca	1	1%
Venezuela - Lara	1	1%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

UCUENCA

Figura 16

País y Provincia de residencia



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

La mayor parte de encuestados son de 4 provincias de Ecuador, El Oro tiene el primer lugar con un 37% de personas, en segundo lugar, está la provincia de Manabí con el 20%, el tercer lugar lo tiene el Guayas con un 16%, la provincia de Pichincha en cuarto lugar con un 14% y por último se unificó el resto de resultados por motivo que son porcentajes muy bajos tanto que sumadas los 8 lugares dan un 13%. Dando a conocer que dentro de ese porcentaje está los turistas extranjeros que es solo de un 4%, quiere decir que se ha reducido en gran cantidad la visita por parte de ellos, hay varias teorías que se conocen que sería el factor de la disminución de turistas a la ciudad y al país, por ejemplo, en la página de *Government of Canadá* mencionan a los turistas acerca de la inseguridad que vive el País a nivel nacional. También, durante las encuestas los pocos turistas internacionales que contestaron mencionaron el mismo problema, la inseguridad en el país (El Universo, 2022).

Estos factores externos hacen que se reduzca la llegada de turistas internacionales al país y por ende a la ciudad.

Según las respuestas recogidas para el proyecto representa un buen porcentaje de turistas nacionales que serían posibles usuarios de las instalaciones de la hostería.

UCUENCA

4. ¿Con qué frecuencia visita la ciudad de Cuenca?

Tabla 24

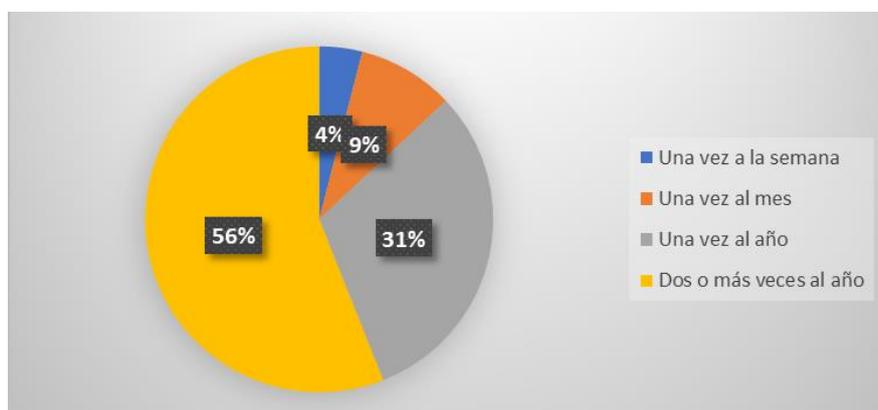
Frecuencia de visita a Cuenca

¿Con qué frecuencia visita la ciudad de Cuenca?	No. Personas	Porcentaje
Una vez a la semana	4	4%
Una vez al mes	9	9%
Una vez al año	31	31%
Dos o más veces al año	56	56%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 17

Frecuencia de visita a Cuenca



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

La frecuencia de viaje a Cuenca que arrojaron las encuestas según los turistas es que el 56% de personas viajan dos o más veces al año a la ciudad, mientras que el 31% viaja una vez al año, el 9% dice que viaja una vez al mes, en cuanto a los que viajan una vez a la semana es menor el porcentaje con un 4%.

Conociendo los porcentajes de frecuencia de viaje a la ciudad, esto da a conocer que los turistas nacionales podrían llegar a las instalaciones de la hostería solo dos o más veces al año, que representa muy poco consumo del servicio.

UCUENCA

5. ¿Cuál es el motivo principal de su visita a la Ciudad de Cuenca?

Tabla 25

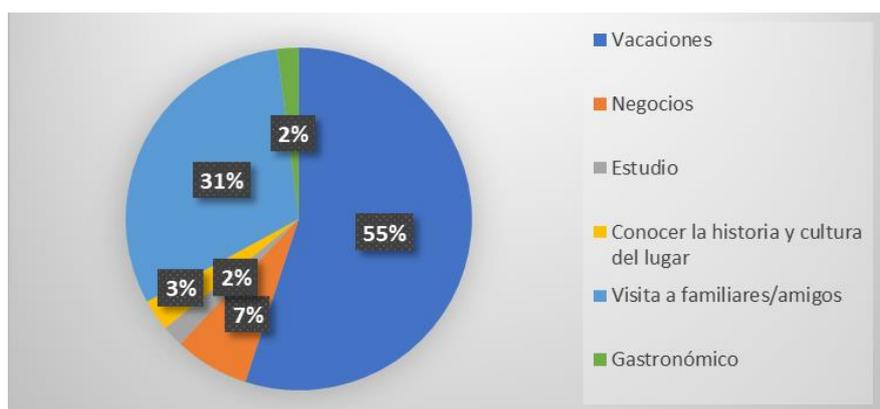
Motivo de visita a la ciudad de Cuenca

¿Cuál es el motivo principal de su visita a la Ciudad de Cuenca?	No. Personas	Porcentaje
Vacaciones	55	55%
Negocios	7	7%
Estudio	2	2%
Conocer la historia y cultura del lugar	3	3%
Visita a familiares/amigos	31	31%
Gastronómico	2	2%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 18

Motivo de visita a la ciudad de Cuenca



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

En cuanto a esta pregunta, las encuestas mostraron que la mayoría de los turistas vienen por vacaciones con un 55%, el 31% por visita a familiares o amigos, un 7% de los turistas viajan por negocios, el resto de porcentajes se unificaron porque son menores, el total es un 7%, los motivos están entre estudios, gastronomía, visitar para conocer la historia y cultura de la ciudad.

Conociendo los resultados de los motivos de los turistas a visitar la ciudad de Cuenca, resulta ventajoso para el proyecto ya que la mayoría viene por vacaciones, que es sinónimo de relajación, diversión y es lo que la hostería ofertara.

UCUENCA

6. ¿Cuánto dura su estadía en la ciudad?

Tabla 26

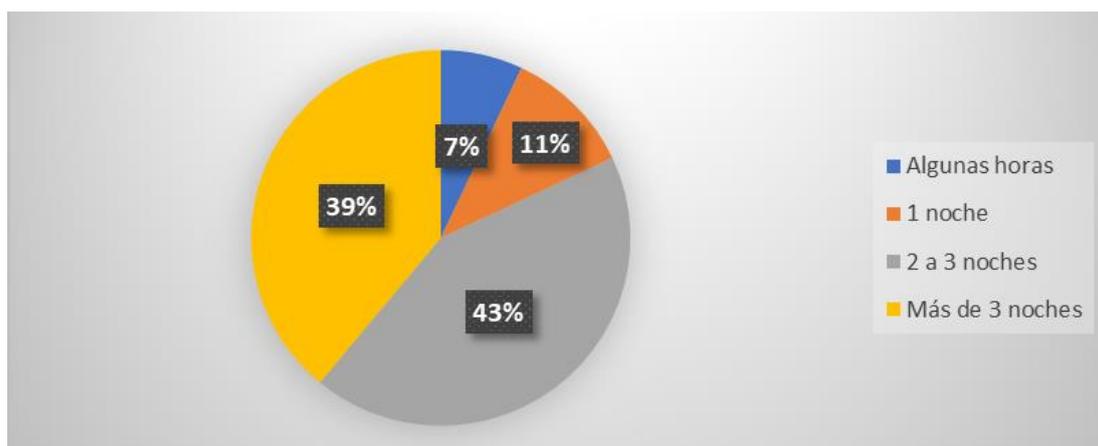
Tiempo de estadía en la ciudad

¿Cuánto dura su estadía en la ciudad?	No. Personas	Porcentaje
Algunas horas	7	7%
1 noche	11	11%
2 a 3 noches	43	43%
Más de 3 noches	39	39%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 19

Tiempo de estadía en la ciudad



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Con respecto a la estadía de los turistas en la ciudad las encuestas demuestran que con un 43% se quedan de 2 a 3 noches, con un 39% se quedan más de 3 noches, las personas que se quedan 1 sola noche es de un 11%, el 6% de los individuos se quedan solo un par de horas.

Estos resultados son convenientes para el proyecto, ya que se lograría vender habitaciones para estos turistas que pernoctan en la ciudad por estas 2 a 3 noches.

7. ¿Conoce la parroquia San Joaquín?

Tabla 27

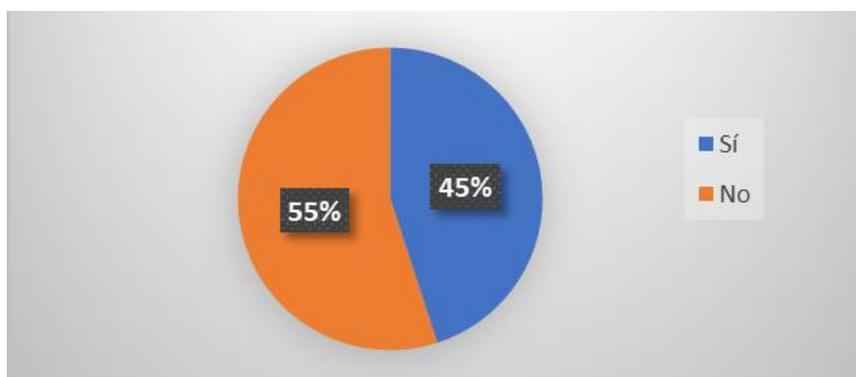
Conocimiento de la parroquia

¿Conoce la parroquia San Joaquín?	No. Personas	Porcentaje
Sí	45	45%
No	55	55%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 20

Conocimiento de la parroquia



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

En la encuesta se preguntó también sobre si los turistas conocen la parroquia de San Joaquín, con un 55% siendo la mayoría dijo que no, mientras que el 45% de personas dijo que si conoce el lugar.

Este porcentaje es muy llamativo para el proyecto, del 100% el 45% conocen la parroquia de San Joaquín, eso beneficia en que opten por hospedarse en las instalaciones de la hostería, donde contarán con todo lo necesario para pasarlo cómodos.

UCUENCA

8. ¿Cuál es el motivo principal para que usted visite San Joaquín?

Tabla 28

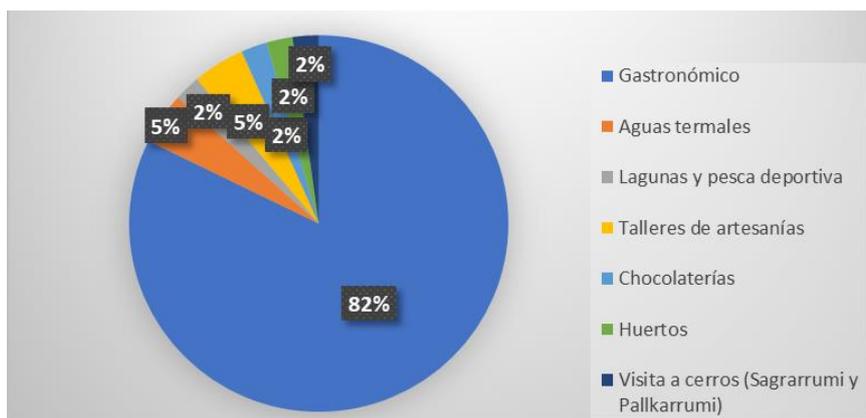
Motivo principal de visita

¿Cuál es el motivo principal para que usted visite San Joaquín?	No. Personas	Porcentaje
Gastronómico	37	82%
Aguas termales	2	5%
Lagunas y pesca deportiva	1	2%
Talleres de artesanías	2	5%
Chocolaterías	1	2%
Huertos	1	2%
Visita a cerros (Sagrarrumi y Pallkarrumi)	1	2%
Total	45	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 21

Motivo Principal de visita



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

De los 45 turistas que conocen la parroquia de San Joaquín el 82% optan por visitarla por el tema gastronómico, con respecto a visita por aguas termales y talleres de artesanías cada uno cuenta con un 5% de personas y el resto de turistas con un total de 2% cada una opta por lagunas y pesca deportiva, chocolaterías y visitas a cerros.

Las respuestas de los encuestados a esta pregunta son importantes para el proyecto, porque la hostería será creada como método de diversificación de servicio del restaurante Los Maderos que ya está posicionado en el mercado gastronómico en la parroquia de San Joaquín.

UCUENCA

9. ¿Conoce el restaurante Los Maderos?

Tabla 29

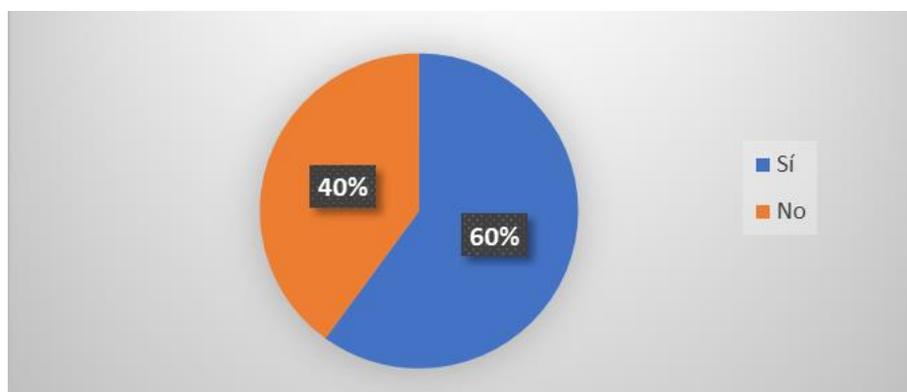
Conocimiento del restaurante Los Maderos

¿Conoce el restaurante Los Maderos?	No. Personas	Porcentaje
Sí	27	60%
No	18	40%
Total	45	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 22

Conocimiento del restaurante Los Maderos



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Dentro de las 45 personas que conocen la parroquia de San Joaquín, se preguntó si también conocen el restaurante Los Maderos, los cuales el 60% dijo que, si conoce el lugar, mientras que el 40% dijo que no. Esto es positivo para el proyecto, la mayoría de personas conocen el lugar donde será creada la hostería, gracias al prestigio del restaurante la hostería se dará a conocer más rápido.

10. ¿Cómo se enteró de la existencia del restaurante Los Maderos?

Tabla 30

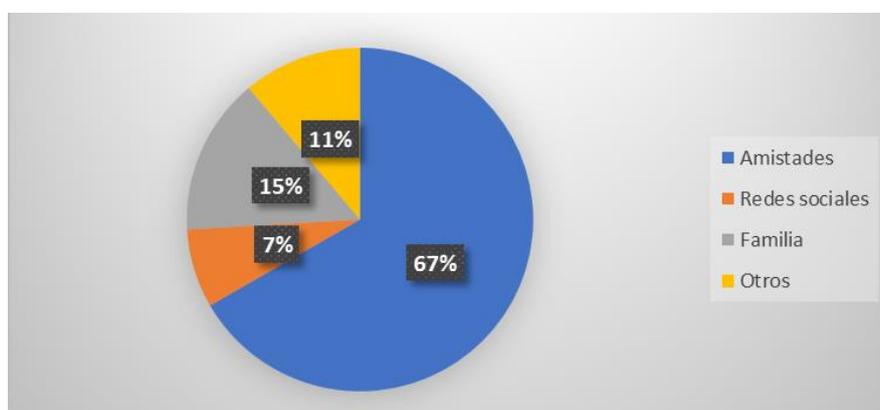
¿Cómo se enteró de la existencia del restaurante Los Maderos?

¿Cómo se enteró de la existencia del restaurante Los Maderos?	No. Persona	Porcentaje
Amistades	18	67%
Redes sociales	2	7%
Familia	4	15%
Otros	3	11%
Total	27	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 23

¿Cómo se enteró de la existencia del restaurante Los Maderos?



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Dentro de los 27 turistas que conocen el restaurante los Maderos el 67% de ellos saben del lugar por medio de amistades, el 15% lo conoce por familiares, el 11% por otros medios y el 7% mediante redes sociales.

Estas respuestas son importantes para tomar decisiones sobre como promocionar el proyecto, se puede notar que el poder del boca a boca siempre será importante, por ellos se debe dejar una buena impresión a los clientes, trabajar en publicidad en redes sociales que es lo más importante ahora en día para dar a conocer un producto o servicio.

UCUENCA

11. ¿Le gustaría hospedarse en una hostería que cuente con los servicios de alojamiento, alimentación, recreación y relajación en la parroquia de San Joaquín?

Tabla 31

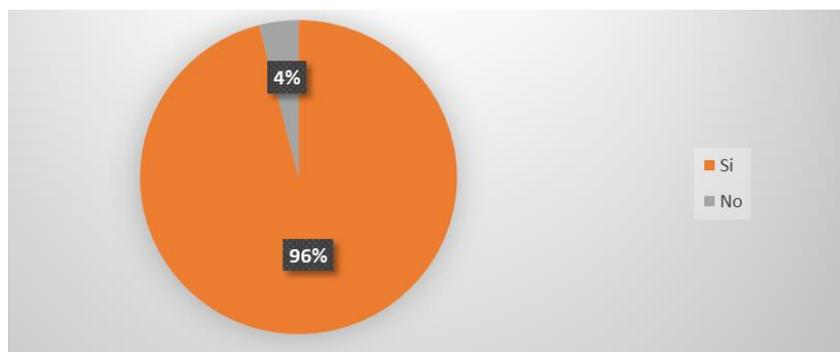
Hospedaje con todos los servicios

¿Le gustaría hospedarse en una hostería que cuente con los servicios de alojamiento, alimentación, recreación y relajación en la parroquia de San Joaquín?	No. Personas	Porcentaje
Si	96	96%
No	4	4%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 24

Hospedaje con todos los servicios



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

El 96% de los encuestados dieron a conocer que les gustaría hospedarse en una hostería en la parroquia de San Joaquín que cuente con servicios de alojamiento, alimentación, recreación y relajación, mientras que el 4% de ellos dijo que no le gustaría hospedarse.

Conociendo que casi el 100% de los encuestados dicen que les gustaría hospedarse en una hostería en la parroquia San Joaquín, da a conocer que el proyecto sería viable.

UCUENCA

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su estadía diaria en una hostería en la parroquia de San Joaquín?

Tabla 32

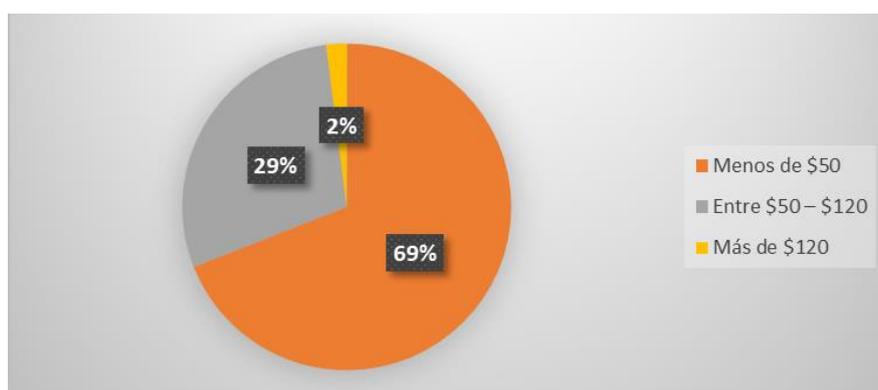
Pago por estadía diaria

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su estadía diaria en una hostería en la parroquia de San Joaquín?	No. Personas	Porcentaje
Menos de \$50	69	69%
Entre \$50 – \$120	29	29%
Más de \$120	2	2%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 25

Pago por estadía diaria



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

La mayoría del porcentaje con un 69% los turistas optan pagar por su estadía diaria en una hostería en la parroquia de San Joaquín un valor menor a \$50, con el 29% estarían dispuestos a pagar un valor entre \$50 y \$120 y con el 2% pagarían más de \$120.

Conociendo este dato la hostería ofrecería los servicios que vayan dentro del valor a pagar por los turistas para no tener una pérdida con respecto a la cantidad de facilidades que se le ofrecerá al huésped.

UCUENCA

13. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por actividades de esparcimiento en una hostería ubicada en la parroquia San Joaquín por día?

Tabla 33

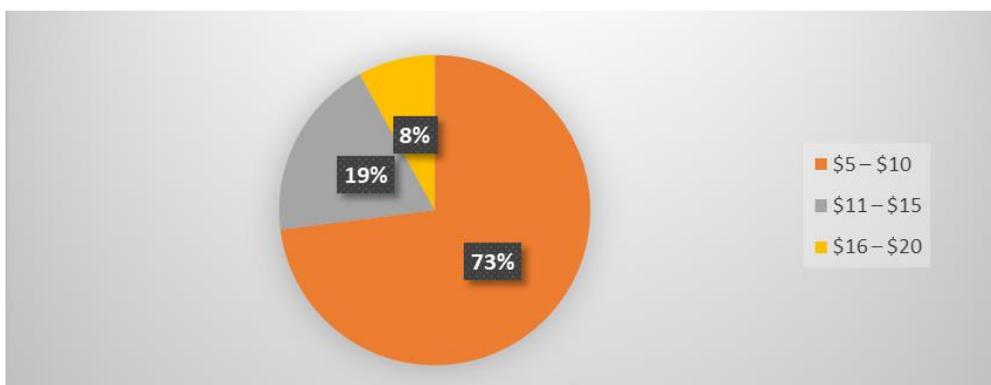
Pago por actividades de esparcimiento en hostería

¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por actividades de esparcimiento en una hostería ubicada en la parroquia San Joaquín por día?	No. Personas	Porcentaje
\$5 – \$10	73	73%
\$11 – \$15	19	19%
\$16 – \$20	8	8%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 26

Pago por actividades de esparcimiento en hosterías



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Por actividades de esparcimiento en una hostería situada en la parroquia de San Joaquín la mayoría de los encuestados con un 73% están dispuestos a pagar entre \$5 y \$10 por día, el 19% pagaría entre \$11 y \$15, mientras que el 8% opto por un valor de entre \$16 y \$20.

Este porcentaje de valor que estarían dispuestos a pagar es bajo con respecto a lo que se ofertara, la decisión será ofertar varios servicios por un costo adicional.

14. ¿Qué tipo de gastronomía preferiría degustar en la hostería? Escoja una opción.

Tabla 34

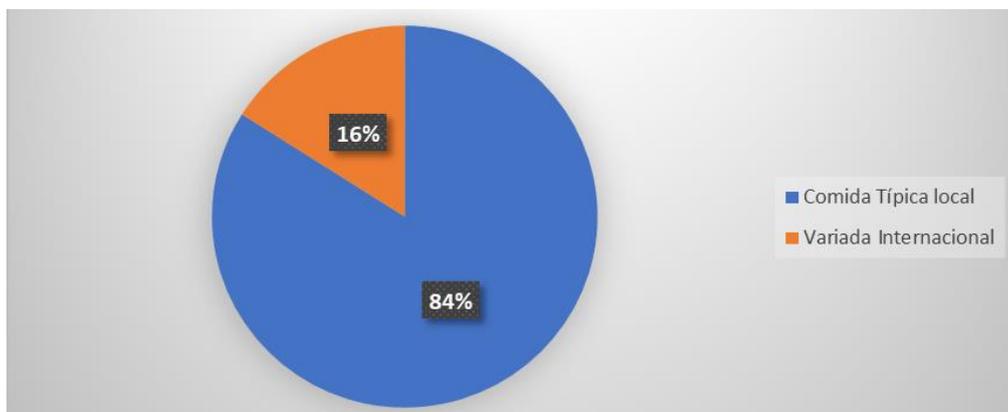
Tipo de gastronomía a degustar

¿Qué tipo de gastronomía preferiría degustar en la hostería? Escoja una opción.	No. Personas	Porcentaje
Comida Típica local	84	84%
Variada Internacional	16	16%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 27

Tipo de gastronomía a degustar



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

La mayoría de encuestados con respecto a la preferencia gastronómica dijo que prefería la comida típica local con un 84%, en cambio el 16% prefiere la comida variada internacional.

La oferta gastronómica en la parroquia de San Joaquín es variada y exquisita, esta es una de las ventajas competitivas que tendrá el proyecto, ya que el restaurante Los Maderos cuenta con su posicionamiento y es conocido por su gastronomía que oferta a los comensales.

15. ¿Qué servicios le gustaría que ofrezca la hostería?

Tabla 35

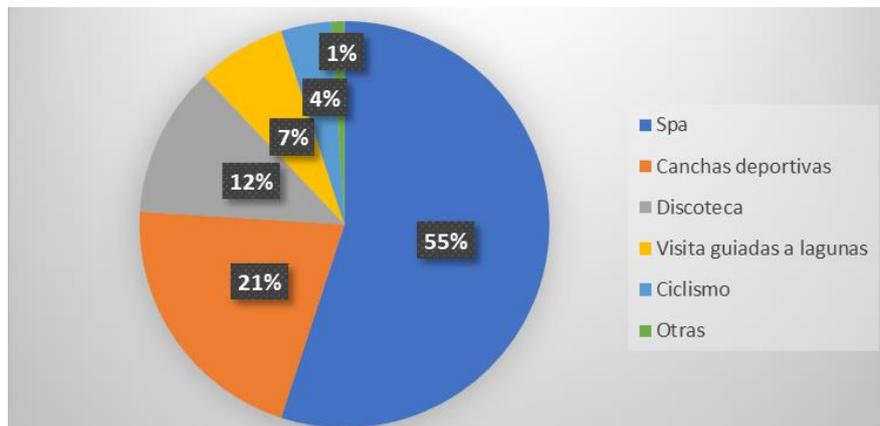
Preferencia de servicios en hostería

¿Qué servicios le gustaría que ofrezca la hostería?	No. Personas	Porcentaje
Spa	55	55%
Canchas deportivas	21	21%
Discoteca	12	12%
Visita guiadas a lagunas	7	7%
Ciclismo	4	4%
Otras	1	1%
Total	100	100%

Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

Figura 28

Preferencia de servicios en hostería



Nota. Tomado de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales.

La última pregunta de la encuesta acerca de los servicios que les gustaría que se ofrezca en la hostería, el 55% de los encuestados le gusta la idea de que haya un SPA, el 21% les gustaría usar canchas deportivas, con un 12% opto por discoteca, las visitas guiadas a lagunas con un 7%, el tema de ciclismo con un 4% y por último con el 1% opto por tener todos los servicios planteados.

Es evidente lo que los turistas desean para su estadía en la hostería o simplemente ir a hacer uso de las instalaciones. El SPA es lo que la mayoría eligió, se dará prioridad al servicio que la gente desea para la creación de la hostería.

2.4.6 Resultados

La encuesta hacia 100 turistas nacionales e internacionales se conformó de 15 preguntas enfocadas en obtener información acerca de la percepción que se tiene sobre la creación de una hostería en la parroquia de San Joaquín, según los resultados obtenidos, muestra que la idea de la creación de este establecimiento como método de diversificación de servicio del restaurante Los Maderos es viable porque según los resultados de las encuestas muchas personas conocen la parroquia de San Joaquín, por ende al restaurante Los Maderos, a los cuales, les gustaría hospedarse en el lugar y hacer uso de las instalaciones.

Con respecto a la encuesta realizada a los 100 residentes de la parroquia de San Joaquín, la mayoría de ellos opina que es bueno que se haga este proyecto, porque ayuda a promover el lugar turísticamente y a generar empleos a la comunidad.

CAPÍTULO III

ESTUDIO FINANCIERO

Es el análisis económico que se efectúa en los elementos financieros de una empresa, con el fin de saber si el proyecto es o no viable. Además, este estudio ayuda a determinar los riesgos financieros del proyecto.

2.4.7 3.1 Presupuesto de costos y gastos

Al presupuesto de costos y gastos se lo considera como los decrementos de los activos o incrementos de los pasivos en una empresa, durante un periodo contable; según Pedrosa (2019) “un gasto es el consumo de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, que suele hacerse efectiva mediante un pago monetario.”; Sánchez (2016) define que “costo es el valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica.”

3.1.1 Diseño y distribución de la hostería

Para el desarrollo del proyecto, la hostería cuenta con un área de 2.261,58 m², de los cuales 1100m² serán asignadas para el área de construcción. La distribución de espacios se ha considerado con los lineamientos determinados en el Reglamento de Alojamiento Turístico. A continuación, se presenta el plano del terreno:

Figura 29

Cimiento planimétrico y taquimétrico del predio



Nota. Tomado de “registro de la propiedad” Cuenca.

UCUENCA

Las áreas consideradas son las siguientes:

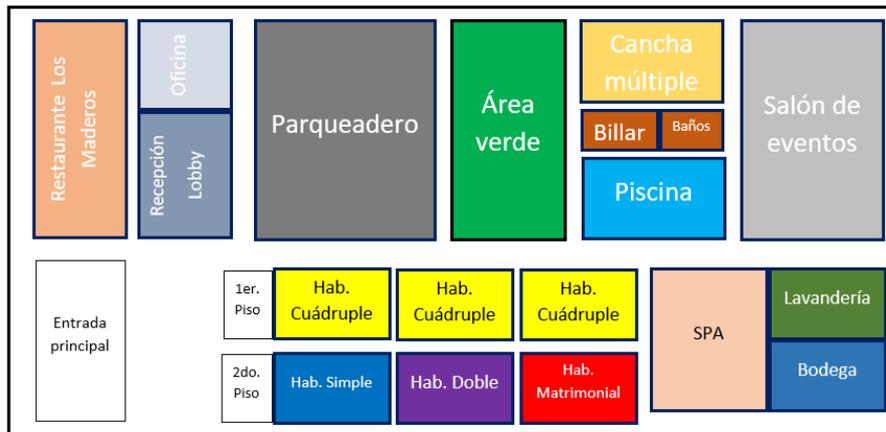
- Área de recepción y administración:
 - Entrada
 - Lobby
 - Parqueadero 10 vehículos
 - Recepción
 - Baños sociales:
 - 2 baños en área de piscina
 - 1 en el área del lobby
 - 1 en el área del SPA
 - Oficina administrativa
- Área de habitaciones:
 - 6 habitaciones
 - 3 habitaciones cuádruples: 1 cama Queen (156x200) y 2 camas Twin (105x190)
 - 1 habitación doble: 2 camas Twin (105x190)
 - 1 habitación simple: 1 cama Queen (156x200)
 - 1 habitación matrimonial: 1 cama King (200x200)
 - Almacén de ama de llaves y lavandería (Lavadora, secadora y plancha)
- Zona de esparcimiento:
 - 1 cancha múltiple
 - 1 piscina
 - 2 mesas de billar
- Otras áreas:
 - Spa: Sauna, hidromasaje, masajes, etc.
 - Salón de eventos para 50 personas.
 - Áreas verdes para yoga

Los espacios correspondientes al restaurante no se han considerado en la proyección, ya que el proyecto expuesto es un método de diversificación de los servicios ofertados por el restaurante Los Maderos que ya se encuentra edificado.

Para una mejor apreciación de distribución, a continuación, se presenta el gráfico con los espacios propuestos:

Figura 30

Distribución de los espacios de la hostería



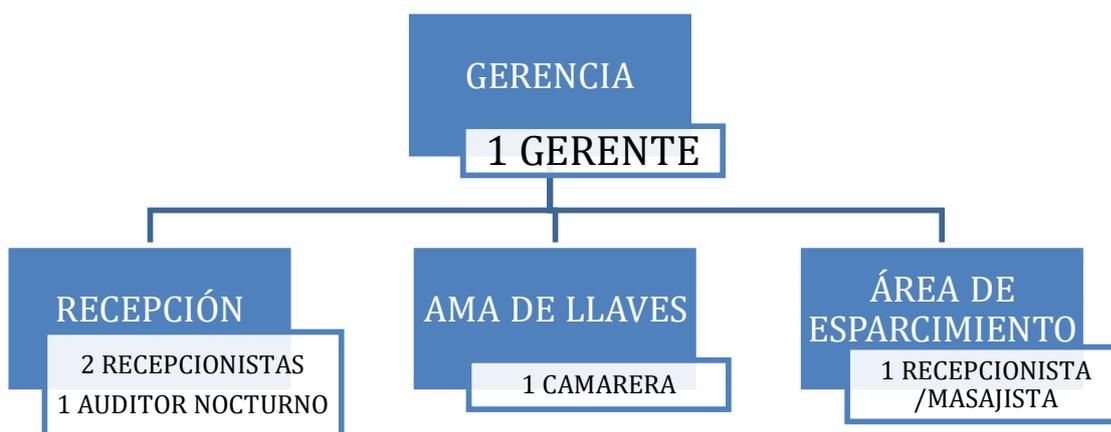
3.1.2 Estructura organizacional de la hostería

Una estructura organizacional debe estar equilibrada para lograr una administración eficaz, la hostería para ser eficiente y competitiva contará con personal capacitado para dirigir los cargos establecidos.

La estructura organizacional es la siguiente:

Figura 31

Organigrama



El costo correspondiente a personal dentro de la hostería, es el siguiente:

Tabla 36

Rol de pagos para el primer año de funcionamiento de la hostería

NÓMINA DE EMPLEADOS							
Cargo	Sueldo Sectorial	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Aporte patronal 12,15%	Total mensual	Total anual
Recepcionista	\$ 429,59	\$ 35,80	\$ 35,42	\$ 17,90	\$ 52,20	\$ 570,90	\$ 6.850,81
Recepcionista polivalente	\$ 429,59	\$ 35,80	\$ 35,42	\$ 17,90	\$ 52,20	\$ 570,90	\$ 6.850,81
Recepcionista/masajista	\$ 429,59	\$ 35,80	\$ 35,42	\$ 17,90	\$ 52,20	\$ 570,90	\$ 6.850,81
Auditor nocturno	\$ 429,59	\$ 35,80	\$ 35,42	\$ 17,90	\$ 52,20	\$ 570,90	\$ 6.850,81
Ama de llaves	\$ 428,74	\$ 35,73	\$ 35,42	\$ 17,86	\$ 52,09	\$ 569,84	\$ 6.838,09
Gerente	\$ 432,99	\$ 36,08	\$ 35,42	\$ 18,04	\$ 52,61	\$ 575,14	\$ 6.901,66
					TOTAL	\$ 3.428,58	\$41.142,99

Nota: Salarios mínimos sectoriales (Ministerio de Trabajo 2022, pp. 60-69).

2.4.8 3.2 Estructura Financiera

Es una composición de recursos financieros propios, de socios y ajenos. La inversión necesaria para su ejecución, asciende a \$937.332,86, valor que será financiado por el Sr. Braulio Coronel, siendo un 51%, una parte aportaran sus hijos, equivalente al 5% y la diferencia se obtendrá a través de un crédito a largo plazo, que semeja al 44%.

3.2.1 Inversión

Se define inversión como una manera de destinar recursos tangibles (terreno, muebles y enseres, maquinaria y equipo, etc.) e intangibles (gastos de constitución, estudio de mercado, etc.) para iniciar las operaciones de un proyecto.

La inversión que se hará en el proyecto contará con una variedad de recursos que serán facilitados por el propietario del mismo, con el objetivo de obtener a futuro una ganancia, teniendo en cuenta que se correrá riesgos.

La inversión del proyecto está constituida por los activos fijos que se los referencia con la obra civil, muebles-enseres, maquinaria-equipos y otros activos. También se tomó en consideración los costos pre operacionales y capital de trabajo.

3.2.1.1 Inversión tangible o fija

Se define inversion fija a todos los activos tangibles de la empresa, toman el nombre de fijo ya que la empresa no puede modificarlos sin interferir en las actividades productivas.

Dentro de la inversion tangible estan los rubros que harán que la hostería cuente con un óptimo funcionamiento e infraestructura, para brindar un excelente servicio y comodidad a los huéspedes.

UCUENCA

Activos fijos tangibles – Edificios y terreno

Tabla 37

Detalle del valor de la construcción y terreno por metro cuadrado

Edificios y terreno			
Unidad m2	Descripción	Valor unitario	Valor total
2266	Terreno	\$ 165,00	\$ 373.890,00
1100	Construcción	\$ 460,13	\$ 506.147,57
		TOTAL	\$ 880.037,57

De acuerdo a la constructora Ordoñez y Ordoñez el valor de cada metro cuadrado en la parroquia de San Joaquín tiene un costo de \$165,00. Con respecto al costo de metro cuadrado de construcción, el valor es de \$460,13, según el estudio realizado por el ingeniero civil Ronal Marcillo. El detalle de la obra civil se puede observar en el anexo 4.

Activos fijos tangibles – Maquinaria y equipo – Muebles y enseres

Maquinaria y equipo: Son los equipos y maquinaria que se utilizarán en la producción de los servicios de la hostería, incluyendo instalación y puesta en marcha.

Muebles y enseres: Es considerado a todo el mobiliario, objetos comprados que forman parte del equipamiento y sirven de apoyo para la operación de la hostería.

Tabla 38

Detalle costo del valor de maquinaria – equipo y muebles – enseres

Activos fijos tangibles	
Descripción	Valor
Maquinaria y equipo	\$ 20.469,50
Muebles y enseres	\$ 19.799,98
TOTAL	\$ 40.269,48

El detalle de Maquinaria y equipo, y Muebles y enseres se lo puede observar en el anexo 5 y 6.

3.2.1.2 Inversión intangible o diferida

Son los activos intangibles que se consideran inmateriales, son derechos adquiridos que no son perceptibles fácilmente y son financieramente amortizables.

Activos diferidos intangibles - Permisos para el funcionamiento de la hostería

Para lograr darle vida al proyecto se debe cumplir con varios requisitos para que se pueda aperturar:

- Permiso de funcionamiento del ministerio del ambiente o MAE.
- Registro de alimentos y bebidas en el ministerio de turismo para hostería de 5 estrellas.
- Permiso de funcionamiento del ministerio del interior o permiso anual de funcionamiento.
- Patente municipal, licencia única de actividades económicas, LUAE.
- Permiso de funcionamiento de agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria, ARCSA.

3.2.2 Capital de trabajo

Capital de trabajo es la cantidad de dinero que esta destinado para el funcionamiento de la hostería en un ciclo productivo, en esto se financia todos los recursos operativos que se utilizan en los primeros 3 meses ya que es el tiempo estimado hasta recibir el pago por servicio prestados, tales como: Amenities, mano de obra directa y costos indirectos de fabricacion.

Tabla 39

Detalle costo del valor de capital de trabajo

Capital de trabajo		
Descripción	Valor mensual	Valor 3 meses
Amenities	\$ 354,87	\$ 1.064,61
Mano de Obra	\$ 3.428,58	\$ 10.285,75
Costos indirectos de fabricación	\$ 1.789,00	\$ 5.367,00
TOTAL	\$ 5.572,45	\$ 16.717,36

3.2.3 Depreciación

La depreciación de los activos fijos se refiere a la baja periódica del valor de estos bienes, por motivo de desgaste ya sea por el uso o tiempo. La vida útil del rubro edificios que consta de construcción es de 20 años, mientras que la de muebles y enseres, maquinaria y equipos es de 10 años (Camara de comercio de Quito, 2018).

Tabla 40
Detalle de la depreciación

Depreciación			
Descripción	Valor	Porcentaje	Total anual
Edificios	\$ 506.147,57	5%	\$ 25.307,38
Muebles y enceres	\$ 19.799,98	10%	\$ 1.980,00
Maquinaria y equipos	\$ 20.469,50	10%	\$ 2.046,95
		TOTAL	\$ 29.334,33

3.2.4 Financiamiento

El financiamiento es importante en cualquier proyecto, ya que servirá para solventar todos los bienes adquiridos para la creación de la hostería, un porcentaje del financiamiento del proyecto será asumido por aporte propio del Sr. Braulio Coronel, otra parte la cubrirán sus hijos, y para cubrir la diferencia se solicitará un préstamo bancario.

Tabla 41
Detalle financiamiento

Inversion inicial		
Financiamiento	Total	Porcentaje
Terreno	\$ 373.890,00	40%
Propio	\$ 100.000,00	11%
Socios (Hijos)	\$ 50.000,00	5%
Externo	\$ 413.442,86	44%
TOTAL	\$ 937.332,86	100%

El Sr. Braulio Coronel cuenta con un terreno que será utilizado como aporte propio para la construcción de la hostería; además aportará un capital de \$100.000,00 que es un ahorro propio. Sus hijos Angelica, Braulio, Josué y Henry Coronel invertirán \$12.500 cada uno para la creación de la hostería.

La diferencia necesaria para la inversión, será obtenida a través de un crédito a largo plazo. Luego de haber analizado algunas opciones, se ha decidido gestionar a través del Banco del Austro, siendo esta la mejor opción financiera debido a que el señor Braulio trabaja con este banco hace muchos años y tanto la tasa de interés como el tiempo de pago es más accesible.

A continuación, se detalla:

Tabla 42

Detalle financiamiento externo

FINANCIAMIENTO EXTERNO						
Institución financiera	Monto solicitado	Tiempo de pago	Tasa interés	Cuota mensual	Total de intereses	Total a pagar
Banco del Austro	\$ 413.442,86	120	11,26%	\$ 5.756,19	\$ 277.300,40	\$ 690.743,26
Banco de Pichincha	\$ 413.442,86	60	11,23%	\$ 11.498,28	\$ 552.906,92	\$ 966.349,78
Coop. Jep	\$ 413.442,86	120	15,60%	\$ 6.823,00	\$ 405.317,41	\$ 953.851,21

La entidad financiera que se eligió para conseguir el financiamiento es la que se adapta de mejor manera al proyecto, debido a que es un crédito productivo de segmento Pymes que otorga a personas naturales, el monto máximo que da según esta categoría es de \$1'000.000,00, con una tasa de interés efectiva del 11,26%. Según lo investigado, se procurará obtener el préstamo para un plazo de 10 años, con cuotas mensuales de \$5.756,19.

3.2.5 Costos y gastos operacionales

El cuadro expuesto a continuación es el resumen de la proyección para 10 años de gastos y costos totales para los servicios que se prestarán en la hostería desde su primer año. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos muestra que el promedio de inflación del año 2022 es de 3,38% anual, porcentaje que hemos aplicado como incremento anual (INEC, 2022).

Tabla 43

Detalle costos y gastos operacionales

Costos y gastos operacionales										
Costos/Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Materia Prima	\$ 9.288,89	\$ 9.602,85	\$ 9.927,43	\$ 10.262,97	\$ 10.609,86	\$ 10.968,47	\$ 11.339,21	\$ 11.722,47	\$ 12.118,69	\$ 12.528,31
Nomina	\$ 41.142,99	\$ 42.533,62	\$ 43.971,26	\$ 45.457,48	\$ 46.993,95	\$ 48.582,34	\$ 50.224,43	\$ 51.922,01	\$ 53.676,97	\$ 55.491,26
Servicios Básicos	\$ 6.540,00	\$ 6.761,05	\$ 6.989,58	\$ 7.225,82	\$ 7.470,06	\$ 7.722,54	\$ 7.983,57	\$ 8.253,41	\$ 8.532,38	\$ 8.820,77
Publicidad	\$ 1.008,00	\$ 1.042,07	\$ 1.077,29	\$ 1.113,70	\$ 1.151,35	\$ 1.190,26	\$ 1.230,49	\$ 1.272,09	\$ 1.315,08	\$ 1.359,53
Depreciación	\$ 29.334,33	\$ 30.325,83	\$ 31.350,84	\$ 32.410,50	\$ 33.505,97	\$ 34.638,47	\$ 35.809,26	\$ 37.019,61	\$ 38.270,87	\$ 39.564,43
Otros CIF	\$ 21.468,00	\$ 22.193,62	\$ 22.943,76	\$ 23.719,26	\$ 24.520,97	\$ 25.349,78	\$ 26.206,60	\$ 27.092,39	\$ 28.008,11	\$ 28.954,78
Interés préstamo	\$ 45.354,28	\$ 42.541,16	\$ 39.394,41	\$ 35.874,47	\$ 31.937,08	\$ 27.532,72	\$ 22.606,02	\$ 17.095,03	\$ 10.930,45	\$ 4.034,78
Seguro desgravamen	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71	\$ 1.588,71
TOTAL	\$ 155.725,19	\$ 156.588,91	\$ 157.243,27	\$ 157.652,93	\$ 157.777,94	\$ 157.573,31	\$ 156.988,28	\$ 155.965,72	\$ 154.441,27	\$ 152.342,56

2.4.9 3.3 Proyección de ventas

La proyección de ventas se la hizo para conocer el estimado de ingresos, para un periodo de 5 años. Para lograr esta proyección se estableció la tarifa Rack de los diferentes tipos de habitaciones, tomando como referencia a la Hostería Durán y Piedra de Agua.

UCUENCA

Tabla 44

Detalle proyección de ventas

Proyección de ventas								
Tipo de habitación	Tarifa Rack	No. Hab	No. Huespedes	Diario	Mensual 30d	Temp. Alta	Temp. Media	Temp. Baja
Cuadruple	\$ 200,00	3	12	\$ 600,00	\$ 18.000,00	\$ 17.280,00	\$ 9.000,00	\$ 5.400,00
Doble	\$ 150,00	1	2	\$ 150,00	\$ 4.500,00	\$ 4.320,00	\$ 2.250,00	\$ 1.350,00
Matrimonial	\$ 170,00	1	2	\$ 170,00	\$ 5.100,00	\$ 4.896,00	\$ 2.550,00	\$ 1.530,00
Simple	\$ 90,00	1	1	\$ 90,00	\$ 2.700,00	\$ 2.592,00	\$ 1.350,00	\$ 810,00
		TOTAL	17	\$ 1.010,00	\$ 30.300,00	\$ 29.088,00	\$ 15.150,00	\$ 9.090,00

Nota.
Las
tarifas se

definieron mediante una comparación de los precios entre hostería Piedra de agua y hostería Durán.

UCUENCA

Para la proyección de ventas se considera un porcentaje de ocupación para temporada alta del 96%, en temporada media 50% y, por último, temporada baja de 30%, estas estadísticas fueron obtenidas de boletines emitidos por la alcaldía de Cuenca y Fundación Turismo para Cuenca de este año (GIER, 2018).

Por último, se calculó las ventas para los meses del primer año, considerando los índices de ocupación por meses. Estos datos fueron tomados de la página web denominada “A dónde y cuándo viajar” (A dónde y cuándo viajar, s.f.).

Tabla 45

Detalle de la temporalidad alta, media y baja en Cuenca

Temporalidad alta, media y baja en Cuenca		
Mes	Temporada	Total
Enero	Media	\$ 15.150,00
Febrero	Alta	\$ 29.088,00
Marzo	Baja	\$ 9.090,00
Abril	Media	\$ 15.150,00
Mayo	Bajo	\$ 9.090,00
Junio	Bajo	\$ 9.090,00
Julio	Media	\$ 15.150,00
Agosto	Alta	\$ 29.088,00
Septiembre	Baja	\$ 9.090,00
Octubre	Alta	\$ 29.088,00
Noviembre	Alta	\$ 29.088,00
Diciembre	Alta	\$ 29.088,00
	TOTAL ANUAL	\$ 227.250,00

UCUENCA

Usando el porcentaje de la inflación ya dicho anteriormente se puede calcular los ingresos proyectados para 10 años.

Tabla 46

Ingresos proyectados anualmente

Ingresos proyectados anualmente									
1er Año	2do Año	3er Año	4to Año	5to Año	6to Año	7mo Año	8vo Año	9no Año	10mo Año
\$ 227.250,00	\$ 234.931,05	\$ 242.871,72	\$ 251.080,78	\$ 259.567,31	\$ 268.340,69	\$ 277.410,60	\$ 286.787,08	\$ 296.480,49	\$ 306.501,53

UCUENCA

3.4 Balance de situación inicial

Gracias al balance de situación inicial se logra conocer el ambiente financiero del proyecto y además decreta el monto con que la hostería iniciara las operaciones.

Tabla 47

Balance inicial

BALANCE INICIAL					
Hostería					
ACTIVO CORRIENTE		\$ 308,45	PASIVOS		\$ 413.442,86
Efectivo	\$ 308,45		Prestamo a largo plazo	\$ 413.442,86	
ACTIVOS FIJOS		\$ 920.307,05	TOTAL PASIVOS		\$ 413.442,86
Construccion	\$ 506.147,57				
terreno	\$ 373.890,00		PATRIMONIO		\$ 523.890,00
maquinaria y equipo	\$ 20.469,50		Capital	\$ 100.000,00	
muebles y enceres	\$ 19.799,98		Terreno	\$ 373.890,00	
			Socios (Hijos)	\$ 50.000,00	
OTROS ACTIVOS		\$ 16.717,36	TOTAL PATRIMONIO		\$ 523.890,00
Capital de trabajo	\$ 16.717,36				
TOTAL ACTIVOS		\$ 937.332,86	TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 937.332,86

3.5 Flujo de fondos

Se muestra la permanencia financiera de la hostería, gracias a este reporte financiero se conoce la verdadera economía del proyecto, saber que decisiones tomar y sobre todo estar al corriente si es viable o no.

Tabla 48

Flujo de fondos

Estado de perdidas y ganancias proyectados										
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ventas	\$ 234.931,05	\$ 242.871,72	\$ 251.080,78	\$ 259.567,31	\$ 268.340,69	\$ 277.410,60	\$ 286.787,08	\$ 296.480,49	\$ 306.501,53	\$ 316.861,28
Total ingresos	\$ 234.931,05	\$ 242.871,72	\$ 251.080,78	\$ 259.567,31	\$ 268.340,69	\$ 277.410,60	\$ 286.787,08	\$ 296.480,49	\$ 306.501,53	\$ 316.861,28
EGRESOS										
Nomina	\$ 41.142,99	\$ 42.533,62	\$ 43.971,26	\$ 45.457,48	\$ 46.993,95	\$ 48.582,34	\$ 50.224,43	\$ 51.922,01	\$ 53.676,97	\$ 55.491,26
Costos indirectos de fabricacion	\$ 21.468,00	\$ 22.193,62	\$ 22.943,76	\$ 23.719,26	\$ 24.520,97	\$ 25.349,78	\$ 26.206,60	\$ 27.092,39	\$ 28.008,11	\$ 28.954,78
Materia prima	\$ 4.258,44	\$ 4.402,38	\$ 4.551,18	\$ 4.705,01	\$ 4.864,03	\$ 5.028,44	\$ 5.198,40	\$ 5.374,11	\$ 5.555,75	\$ 5.743,54
Depresiaciones	\$ 29.334,33	\$ 30.325,83	\$ 31.350,84	\$ 32.410,50	\$ 33.505,97	\$ 34.638,47	\$ 35.809,26	\$ 37.019,61	\$ 38.270,87	\$ 39.564,43
Interes	\$ 45.354,28	\$ 42.541,16	\$ 39.394,41	\$ 35.874,47	\$ 31.937,08	\$ 27.532,72	\$ 22.606,02	\$ 17.095,03	\$ 10.930,45	\$ 4.034,78
Prestamo	\$ 23.720,05	\$ 26.533,17	\$ 29.679,91	\$ 33.199,85	\$ 37.137,25	\$ 41.541,61	\$ 46.468,31	\$ 51.979,30	\$ 58.143,87	\$ 65.039,55
Total egresos	\$ 165.278,08	\$ 168.529,77	\$ 171.891,36	\$ 175.366,57	\$ 178.959,25	\$ 182.673,36	\$ 186.513,01	\$ 190.482,44	\$ 194.586,03	\$ 198.828,33
Utilidad antes de participaciones e impuestos	\$ 69.652,97	\$ 74.341,95	\$ 79.189,42	\$ 84.200,74	\$ 89.381,44	\$ 94.737,24	\$ 100.274,07	\$ 105.998,05	\$ 111.915,49	\$ 118.032,95
Participaciones trabajadores 15%	\$ 10.447,95	\$ 11.151,29	\$ 11.878,41	\$ 12.630,11	\$ 13.407,22	\$ 14.210,59	\$ 15.041,11	\$ 15.899,71	\$ 16.787,32	\$ 17.704,94
Utilidad antes de impuestos	\$ 59.205,03	\$ 63.190,66	\$ 67.311,01	\$ 71.570,63	\$ 75.974,22	\$ 80.526,66	\$ 85.232,96	\$ 90.098,34	\$ 95.128,17	\$ 100.328,01
Impuesto a la renta 25%	\$ 14.801,26	\$ 15.797,67	\$ 16.827,75	\$ 17.892,66	\$ 18.993,56	\$ 20.131,66	\$ 21.308,24	\$ 22.524,59	\$ 23.782,04	\$ 25.082,00
Total Flujo de Caja	\$ 44.403,77	\$ 47.393,00	\$ 50.483,26	\$ 53.677,97	\$ 56.980,67	\$ 60.394,99	\$ 63.924,72	\$ 67.573,76	\$ 71.346,13	\$ 75.246,01
Depresiaciones	\$ 29.334,33	\$ 30.325,83	\$ 31.350,84	\$ 32.410,50	\$ 33.505,97	\$ 34.638,47	\$ 35.809,26	\$ 37.019,61	\$ 38.270,87	\$ 39.564,43
Flujo de caja proyectados	\$ 73.738,10	\$ 77.718,82	\$ 81.834,10	\$ 86.088,47	\$ 90.486,64	\$ 95.033,47	\$ 99.733,98	\$ 104.593,36	\$ 109.617,00	\$ 114.810,43

UCUENCA

En el cuadro del flujo de caja se puede referenciar todos los ingresos que son representados en ventas del proyecto, seguidos de los egresos que se tiene por motivo de operación de la hostería, la diferencia entre estos dos valores refleja el flujo de caja neto dentro de los años que se está proyectando. El valor es positivo lo que demuestra que se puede acceder a nuevas inversiones, reinvertir o pagar más rápido deudas.

3.5. Evaluación económica

La evaluación económica representa la última parte del análisis de factibilidad del proyecto, en la que esta reunida todos los datos e información de los capítulos anteriores, aplicando indicadores económicos tales como Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno para poder conocer la viabilidad de la inversión y su rendimiento en un tiempo determinado; esto determinara la puesta en marcha del proyecto.

3.5.1 Valor Actual Neto

El VAN es el indicador que se utilizó para determinar la viabilidad de la hostería, siempre y cuando el resultado de la operación sea positivo. La tasa social de descuento en la evaluación de proyectos de inversión aplicada en Ecuador en el 2021 es del 12% según la revista de la CEPAL. (CEPAL, 2021)

Con la aplicación de la fórmula del VAN se obtuvo un resultado positivo de \$90.654,80.

3.5.2 Tasa Interna de Retorno

También conocida como La TIR, es una de las técnicas para la estimación de proyectos de inversión, la cual es muy utilizada por empresas. Establece la viabilidad al momento de enfrentar opciones de inversión (Ramírez, 2022).

Según Excel el cálculo de La TIR para el proyecto es positivo con un 19%, dando a conocer que la creación de la hostería es rentable para el propietario.

Conclusiones

- San Joaquín al no ser una parroquia explotada turísticamente, se está perdiendo la oportunidad de ser conocida turísticamente; sabiendo que esta cuenta con números recursos naturales de los cuales pocas personas conocen.
- Mediante la aplicación de las encuestas realizadas a turistas nacionales e internacionales se puede decir que el perfil del cliente se constituye la mayoría por mujeres que va desde los 18 a 25 años, provenientes de la provincia de El Oro, visitan 2 o más veces al año a la ciudad de Cuenca por motivo de vacaciones.
- Según el análisis financiero realizado, el proyecto es viable gracias los indicadores financieros como el VAN y TIR que dieron positivo, por ello la probabilidad de que exista rentabilidad es alta y la recuperación de la inversión se cumplirá en 10 años.
- La ventaja competitiva del proyecto es la trayectoria que tiene el restaurante Los Maderos y por ende la cartera de clientes ya fidelizados, esto ayudará a mejorar la oferta sabiendo cuales son las necesidades y exigencias de los clientes.
- Las encuestas realizadas a los residentes de la parroquia de San Joaquín muestran la gran acogida que tendrá la hostería por parte de ellos, ya que gracias a ello habrá beneficios en el ámbito turístico y también habrá fuentes de trabajo para las personas autóctonas.

Recomendaciones

- Para que los establecimientos tengan éxito en sus actividades turísticas, se recomienda que el GAD parroquial ayude a potenciar los mismos, mediante campañas promocionales, estudios técnicos hacia los recursos y realizando campañas de promoción turística.
- El estudio de mercado ayuda a establecer parte de los gustos y necesidades de los clientes; por lo tanto, se recomienda a los propietarios que consideren la ejecución del proyecto, dados los resultados obtenidos del mismo.
- Hacer uso de alianzas estratégicas con el GAD parroquial, Municipio de Cuenca, Ministerio de Turismo y Agencias de Viajes, que ayuden a fomentar el trabajo y el reconocimiento de productos autóctonos, cooperando conjuntamente con la parroquia por el bien común y ofreciendo planes estratégicos para mejorar el turismo local y provincial.
- Realizada la investigación se puede ver que la parroquia de San Joaquín cuenta con recursos naturales y físicos potenciales para futuros proyectos de investigación e intervención para alumnos de carreras similares, como puede ser el desarrollo de rutas turísticas, entre otros.

Referencias

- A dónde y cuándo viajar. (s.f.). *A dónde y cuándo viajar*. Obtenido de adonde-y-cuando.es/when/america-sur/ecuador/cuenca/
- Borragini, H. (s.f.). *rockcontent*. Recuperado de <https://rockcontent.com/es/blog/4ps-del-marketing/>
- Camara de comercio de Quito. (2018). *Depreciaciones de activos fijos*. Quito: Derecho Ecuador.
- Castellanos, M. H. (s.f.). *Bioestadístico*. Recuperado de <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/formula-para-cc3a1lculo-de-la-muestra-poblaciones-finitas-var-categorica.pdf>
- Castillo, J. G., & Zhangallimba Donald. (2021). *La tasa social de descuento en la evaluación de proyectos de inversión: Una aplicación para el Ecuador*. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47285-la-tasa-social-descuento-la-evaluacion-proyectos-inversion-aplicacion-ecuador>
- CEPAL. (2021). *Comisión Económica para América Latina y El Caribe*. Recuperado de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/47285-la-tasa-social-descuento-la-evaluacion-proyectos-inversion-aplicacion-ecuador>
- CONAGOPARE. (2011). *Población de las Parroquias del Azuay*. <https://conagopareazuay.gob.ec/w30/poblacion-de-las-parroquias-del-azuay/>
- Domínguez Castillo, D. V., & Guayllas Guamán, E. I. (2016). *Análisis de las actividades Turísticas que se desarrollan en el Biocorredor Yanuncay para determinar su sostenibilidad* [Universidad de Cuenca]. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/24603/1/Tesis.pdf>
- El Universo. (2022). *El Universo*. Recuperado de <https://www.eluniverso.com/noticias/ecuador/estados-unidos-eleva-alerta-sobre-ecuador-y-aconseja-a-sus-ciudadanos-no-viajar-a-ese-destino-nota/>
- GAD San Joaquín. (2019). Recuperado de <http://gadsanjoaquin.gob.ec/san-joaquin-destino-sostenible/>
- GIER. (2018). *Estudio de la demanda y oferta turística de la ciudad de Cuenca*. Cuenca: Universidad de Cuenca.
- GIER. (2019). *Estudio de la demanda y oferta turística de la ciudad de cuenca boletín anual año 2019*. Universidad de Cuenca. <http://cuenca.com.ec/sites/default/files/Informe%20estadisticas%20a%C3%b1o%202019.pdf>

UCUENCA

- INEC. (2021). *Boletín Técnico N°01-2021-REESI Registro Estadístico de Entradas y Salidas Internacionales, 2020*. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Migracion/2020/Boletin_tecnico_ESI_2020.pdf
- INEC. (2022). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2022/Mayo-2022/01%20ipc%20Presentacion_IPC_may2022.pdf
- Núñez Jiménez, E. (1997). *Guía para la Reparación de Proyectos de Servicios Públicos Municipales*. Instituto Nacional de Administración Pública A. C.
- PDOT, San Joaquin. (2019). *Actualización del plan de desarrollo y ordenamiento territorial de la parroquia de: San Joaquín*. <https://odsterritorioecuador.ec/wp-content/uploads/2019/04/PDOT-parroquia-san-joaquin-2015.pdf>
- Pedrosa, S. (2019). *Econopedia*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/gasto.html>
- Porter, M. (2007). *Competitive strategy*. Itson. <https://www.itson.mx/micrositios/pimpiie/documents/ventaja%20competitiva.pdf>
- Ramírez, P. (2022). *Economía 3*. Recuperado de <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>
- Romero Vélez, C. E. (2015). *Diagnóstico de Vulnerabilidades Socio Económicas: Actividades Vinculación con la Colectividad*. <https://www.ucuenca.edu.ec/images/vinculacion/Convocatoria2019/ricaurte-san-joaquin-y-sayausi.pdf>
- Sepúlveda, M. S. (2013). *Escuela de organización industrial*. Recuperado de <https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2013/12/14/tecnica-o-herramienta-util-en-la-direccion-de-proyectos-foda/>

Anexos

Anexo 1: Diseño de la Unidad de Integración Curricular.

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

1. TÍTULO DEL PROYECTO DE INTERVENCIÓN

Análisis de factibilidad para la implementación de una hostería como método de diversificación de servicios del restaurante Los Maderos en la parroquia de San Joaquín, cantón Cuenca, provincia del Azuay.

2. NOMBRE DEL ESTUDIANTE / CORREO ELECTRÓNICO

Coronel Duche Rosa Angélica angelica.coronel94@ucuenca.edu.ec

Loja Espinoza Paola Katherine paola.loja@ucuenca.edu.ec

3. RESUMEN DEL PROYECTO DE INTERVENCIÓN

El presente proyecto de intervención tiene el objetivo de brindar un análisis de factibilidad como respuesta a la necesidad de diversificar los productos que ofrece el propietario del restaurante Los Maderos y de esa manera incrementar sus ingresos por la actividad económica, la misma se desarrollará cumpliendo con las expectativas y necesidades de la demanda turística de la parroquia San Joaquín, cantón Cuenca. El propósito es aportar al desarrollo turístico de la parroquia brindando el servicio de alimentación y alojamiento de calidad, dado que la parroquia cuenta con su propia cultura, tradición, entre otros espacios atractivos que harán que el turista disfrute el turismo rural.

Como proceso previo al análisis de factibilidad se debe realizar una recolección de datos para fijar la situación actual del turismo dentro de la zona, es decir, se recaba información de toda la infraestructura turística para darnos un punto de partida para llevar a cabo el análisis.

Uno de los pasos importante para la realización del análisis de factibilidad es el plan de mercadeo, en el cual se determina un mercado meta en función del perfil

pág. 2

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

5. REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

El turismo es uno de los sectores económicos con más rapidez en su crecimiento, por lo tanto, se ve la necesidad de diversificar los productos para que así se logre satisfacer las necesidades de potenciales clientes y por ende habrá más competencia entre diferentes destinos.

La OMT, (s.f) define al desarrollo de productos como:

Una combinación de elementos tangibles e intangibles, como recursos naturales, culturales y artificiales, atracciones, instalaciones, servicios y actividades en torno a un centro de interés específico que representa el núcleo del marketing del destino. Se mezcla y crea una experiencia de visitante global que incluye aspectos emocionales para los clientes potenciales. Un producto turístico se cotiza y vende a través de canales de distribución y tiene un ciclo de vida. (sección de Product development)

Ahora bien, en la revolución industrial, en las tabernas europeas se empezó a combinar el servicio de alojamiento con el de alimentos y bebidas he aquí la importancia de la diversificación de los servicios para satisfacer las necesidades de los huéspedes.

Según el Reglamento General de Actividades Turísticas, (2011) en el artículo 1 expone la creación de un establecimiento con fines de ofrecer servicio de alojamiento es un proceso organizativo para poder cumplir con el propósito de ofrecer un servicio de calidad a las personas "Alojamientos. - Son alojamientos los establecimientos dedicados de modo habitual, mediante precio, a proporcionar a las personas alojamiento con o sin otros servicios complementario" (p. 1).

pág. 5

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

equipamientos y preservar su patrimonio histórico y cultural, la calidad del paisaje y la existencia de posibilidades suficientes para el turismo y el esparcimiento. (p. 225)

Baca Gabriel, (2001) comenta que el inicio de un proyecto de inversión tiene como objetivo solventar necesidades, sobre todo las del ser humano que consiste en educación, alimentación, salud, ambiente, cultura entre otros, igualmente, trata de retribuir beneficios a la sociedad en general; y así, manejar todo de manera eficiente, segura y rentable (s.p).

Según Cruz et al., (2002) para determinar la viabilidad del proyecto "se aplica la metodología de formulación de proyectos, que es un método sistemático que permite realizar una aproximación teórica a la ejecución real de una inversión, mediante la identificación de las variables determinantes del mismo" (p. 6).

El restaurante Los Maderos tiene 30 años en el mercado, el cual ya cuenta con una imagen ganada. Durante estos años su propietario ha realizado esfuerzos por obtener una buena imagen con respecto al servicio de comida típica cuencana. Femenía, (s.f) define al destino turístico como "la suma de los diferentes productos turísticos ofertados por una determinada zona geográfica delimitada, que al mismo tiempo pueden complementarse o competir entre sí" (p. 13).

Ahora, debido a la modernización se puede notar la necesidad de complementar el servicio de alojamiento a lo que ya ha ofrecido a lo largo del tiempo por el restaurante Los Maderos a todos sus clientes a nivel nacional, según el Ministerio de Turismo del Ecuador, (2012) "en el último lustro se dio un proceso acelerado de modernización hotelera en las grandes ciudades para el nivel más alto de la oferta, con un desarrollo paralelo de gastronomía de buena calidad" (p. 14). Por esta razón en base a la trayectoria del restaurante los clientes se van a sentir atraídos por esta nueva propuesta y captará la atención de huéspedes fidelizados y potenciales.

pág. 7

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

producción y gestión turística, modernización de las estructuras organizativas de las instituciones y empresas turísticas, el marco institucional ha de contemplar la consideración del turismo como una política prioritaria; y el consenso social sobre los objetivos. (p. 27)

El objetivo de la diversificación de servicios es incrementar las utilidades y obtener beneficios para el restaurante Los Maderos, la viabilidad se verá reflejado con la factibilidad del proyecto.

La estructura del análisis de factibilidad debe contener un estudio de mercado, un estudio técnico operativo financiero, un estudio económico, la evaluación económica y por último el análisis y administración del riesgo.

Cruz et al., (2002) define al mercadeo como "identificación, creación y mantenimiento de clientes satisfechos dentro de un marco rentable" (p. 11). La identificación de los mercados ayudará a tener una perspectiva clara en el planteamiento de un plan de marketing que nos permita dirigir correctamente los productos a ofertar.

Cruz et al., (2002) alega que:

El proceso de mercadeo de productos o servicios inicia con la investigación de mercados, en la cual se identifican las necesidades de los clientes desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo y termina con la elaboración de un plan de mercadeo que contiene estrategias necesarias para colocar el producto en el mercado generando la rentabilidad necesaria que asegure la sostenibilidad del negocio que no es más que la permanencia en el mediano y largo plazo. (p. 11)

pág. 10

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

Casás, (2003) expone que la finalidad del análisis económico es "dimensionar con la mayor precisión posible lo que cuesta, costó y costará instalar y desarrollar la producción y, en consecuencia, aborda el cálculo del resultado que más interesa operativamente en los negocios: la obtención de ganancias en el proceso empresarial" (p. 19).

Por último, Alvear, (2015) define que el análisis y administración del riesgo requiere "no sólo cuantificar el riesgo, sino que, mediante su administración previene la quiebra de la inversión al anticipar la situación para evitarla" (p. 7). Con esta información se puede obtener datos exactos para determinar si el proyecto es viable para el inversionista.

6. OBJETIVOS, METAS, TRANSFERENCIA DE RESULTADOS E IMPACTOS

Objetivo General

Elaborar un análisis de factibilidad para la implementación de una hostería como método de diversificación de servicios del restaurante Los Maderos, en la parroquia de San Joaquín, cantón Cuenca.

Objetivos específicos

1. Analizar la situación actual de la parroquia San Joaquín y sus atractivos turísticos.
2. Realizar un estudio de mercado e identificar la viabilidad del proyecto.
3. Establecer los resultados del proyecto por medio de un estudio financiero.

pág. 12

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

determinar el monto de la inversión y el flujo de fondos para la creación de la hostería y la parte cualitativa para la determinación de la demanda y establecer un plan de marketing para la empresa.

Se realizará una investigación en la que se recolectarán información mediante entrevistas, encuestas y trabajos realizados anteriormente para obtener datos acerca del turismo en San Joaquín.

Se efectuará mediante la definición de características del modelo de negocio con observaciones más relevantes del proyecto, también se elaborará un análisis de riesgos mediante el método FODA en el que se vea los posibles fallos y corregirlos a tiempo.

Las técnicas a utilizar son: una investigación de mercado mediante datos obtenidos por años anteriores por el Gobierno Autónomo Descentralizado y así poder determinar el mercado total, mercado objetivo, mercado meta y por último el mercado real. También aplicar un plan de marketing el cual definirá las características del producto y lo que diferenciará al proyecto del mercado.

Es fundamental determinar un plan de inversión y financiamiento en el cual se utilizará métodos analíticos cuantitativos que permitan tener una perspectiva más amplia de cómo será el negocio en el futuro y verificar la factibilidad del proyecto.

8. BIBLIOGRAFÍA

Baca, G. , (2001). *Evaluación de Proyectos, análisis y administración del riesgo*. Segunda edición, Editorial Mc Graw Hill, Mexico

pag. 14

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

9. TALENTO HUMANO

Tabla 1

Talento humano

Recurso	Dedicación	Valor total
Director	1 hora/ 4 semanas / 12 meses	\$600,00
Estudiantes	10 horas/ 4 semanas / 12 meses / 2 estudiantes	\$1.300,00
Total		\$1.900,00

10. RECURSOS MATERIALES

Tabla 2

Recursos Materiales

Cantidad (unidades)	Rubro	Valor \$
700	Copias fotostáticas (Material bibliográfico)	\$35,00
500	Materiales de impresión	\$75,00
10	Internet	\$20,00
5	Libros	\$100,00
	Imprevistos	\$20,00
TOTAL		\$215,00

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

12. PRESUPUESTO

Tabla 4

Presupuesto

Concepto	Aporte de estudiantes \$	Otros aportes \$	Valor total\$
Movilización	\$250	0	\$250
Asesoría particular	\$200	0	\$200
Impresiones y papelería	\$135	0	\$135
Copias fotostáticas (material bibliográfico)	\$40	0	\$40
Internet	\$100	0	\$100
Comida	\$300	0	\$300
Empastado	\$60	0	\$60
Imprevistos	\$150	0	\$150
Total	\$1.235	0	\$1.235

13. ESQUEMA

Carátula
Índice
Abstract
Agradecimientos
Dedicatoria

APROBADO
POR EL CONSEJO DIRECTIVO EL 19 DE MAYO DE 2021

3.4 Resultados y situación financiera proyectados

3.5 Evaluación económica financiera

3.5.1 Valor Actual Neto

3.5.2 Tasa Interna de Retorno

Conclusiones

Recomendaciones

Anexo 2: Diseño de encuesta para residentes de la parroquia San**Joaquín.**

Señor/a somos estudiantes de la carrera de Hotelería de la Facultad de Ciencias de la Hospitalidad de la Universidad de Cuenca y estamos realizando una encuesta que forma parte de un estudio de mercado para conocer su opinión acerca de la implementación de una hostería en el restaurante Los Maderos, en la parroquia San Joaquín de ciudad de Cuenca.

1. Seleccione el sexo con el que se identifica?
 - a. Femenino
 - b. Masculino
 - c. Otro

2. Indique el grupo de edad al que pertenece
 - a. Entre 18 a 25 años
 - b. Entre 26 a 49 años
 - c. Entre 50 a 64 años
 - d. Mayor de 65 años

3. ¿Considera necesaria la diversificación de la actividad turística en San Joaquín?
 - Si (___)
 - No (___)

4. ¿Cómo considera usted la creación de una hostería en la parroquia de San Joaquín?
 - Es útil para el sector
 - No es útil para el sector
 - Me es indiferente

5. ¿Acudiría a la hostería a hacer uso de sus instalaciones?
 - Si (___)
 - No (___)

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su estadía diaria en una hostería en la parroquia de San Joaquín?
 - a. Menos de \$50
 - b. Entre \$50 – \$120
 - c. Más de \$120

UCUENCA

7. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por actividades de esparcimiento en la hostería por día?

- a. \$5 – \$10
- b. \$11 – \$15
- c. más de \$15

8. ¿Qué servicios le gustaría que ofrezca la hostería? Escoja una sola opción.

- Spa (___)
- Canchas deportivas (___)
- Discoteca (___)
- Visitas guiadas a lagunas (___)
- Ciclismo (___)
- Otras, especifique _____

GRACIAS POR SU GENTIL AYUDA.

Anexo 3: Diseño de encuesta para turistas nacionales e internacionales.**ENCUESTA**

Señor/a somos estudiantes de la carrera de Hotelería de la Facultad de Ciencias de la Hospitalidad de la Universidad de Cuenca y estamos realizando una encuesta que forma parte de un estudio de mercado para conocer su opinión acerca de la implementación de una hostería en el restaurante Los Maderos, en la parroquia San Joaquín de ciudad de Cuenca.

1. Seleccione el sexo con el que se identifica?

- a. Femenino
- b. Masculino
- c. Otro

2. Indique el grupo de edad al que pertenece

- a. Entre 18 a 25 años
- b. Entre 26 a 49 años
- c. Entre 50 a 64 años
- d. Mayor de 65 años

3. Indique su país y ciudad de residencia. (Ejemplo: Ecuador-Cuenca)

4. ¿Con qué frecuencia visita la ciudad de Cuenca?

- a. Una vez a la semana
- b. Una vez al mes
- c. Una vez al año
- d. Dos o más veces al año

5. ¿Cuál es el motivo principal de su visita a la Ciudad de Cuenca?

- a. Vacaciones
- b. Negocios
- c. Estudio
- d. Conocer la historia y cultura del lugar
- e. Visita a familiares/amigos
- f. Gastronómico

UCUENCA

6. ¿Cuánto dura su estadía en la ciudad?

- a. Algunas horas
- b. 1 noche
- c. 2 a 3 noches
- d. Más de 3 noches

7. ¿Conoce la parroquia San Joaquín? (SI la respuesta es NO pase a la pregunta 11)

- a. Si
- b. No

8. ¿Cuál es el motivo principal para que usted visite San Joaquín?

- a. Gastronómico
- b. Aguas termales
- c. Lagunas y pesca deportiva
- d. Talleres de artesanías
- e. Chocolaterías
- f. Huertos
- g. Visita a cerros (Sagrarrumi y Pallkarrumi)
- h. Otros _____ (Especifique)

9. ¿Conoce el restaurante Los Maderos?

- a. Si
- b. No

10. ¿Cómo se enteró de la existencia del restaurante Los Maderos?

- a. Amistades
- b. Redes sociales
- c. Familia
- d. Otros

11. ¿Le gustaría hospedarse en una hostería que cuente con los servicios de alojamiento, alimentación, recreación y relajación en la parroquia de San Joaquín?

- a. Si

UCUENCA

b. No

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su estadía diaria en una hostería en la parroquia de San Joaquín?

- a. Menos de \$50
- b. Entre \$50 – \$120
- c. Más de \$120

13. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por actividades de esparcimiento en una hostería ubicada en la parroquia San Joaquín por día?

- a. 5 – 10
- b. 11 – 15
- c. 16 – 20

14. ¿Qué tipo de gastronomía preferiría degustar en la hostería? Escoja una opción.

- Comida Típica local (___)
- Variada Internacional (___)

15. ¿Qué servicios le gustaría que ofrezca la hostería?

- Spa (___)
- Canchas deportivas (___)
- Discoteca (___)
- Visitas guiadas a lagunas (___)
- Ciclismo (___)
- Otras, especifique _____

GRACIAS POR SU GENTIL AYUDA

Anexo 4: Detalle de la obra civil.

PRESUPUESTO REFERENCIAL DE OBRA					
Obra:	Construcción de: oficina administrativa, pergola, batería sanitaria, cancha de uso múltiple, área de piscina, áreas de parqueo, camineras, habitaciones.				
Ubicación:	Parroquia de San Joaquín, cantón Cuenca.				
Fecha:	2022				
1	OFICINA ADMINISTRATIVA - PERGOLA - GALERIA - BATERIA SANITARIA				
1,1	Inicio de tareas y mejoramiento de	Medida	Unidad	Valor unitario	Valor total
1.1.1	Trazado y replanteo	m2	123,40	\$ 0,23	\$ 28,38
1.1.2	Excavación a mano	m3	17,23	\$ 8,95	\$ 154,21
1.1.3	Relleno compactado con material del sitio	m3	12,45	\$ 2,49	\$ 31,00
1.1.4	Desalojo	m3	6,98	\$ 1,87	\$ 13,05
1,2	Estructura				
1.2.1	Replanteo de hormigón simple f'c=140 kg/cm ² ; e=5 cm	m2	12,30	\$ 6,25	\$ 76,88
1.2.2	Plintos (Hormigón premezclado vaciado directo f'c=210 kg/cm ²)	m3	2,35	\$ 176,53	\$ 414,85
1.2.3	Riostra (Hormigón premezclado vaciado directo f'c=210 kg/cm ²)	m3	4,12	\$ 198,46	\$ 817,66
1.2.4	Hormigón ciclópeo (Hormigón en sitio f'c=210 kg/cm ² 60%, piedra bola 40%)	m3	6,49	\$ 107,94	\$ 700,53
1.2.5	Columnas rectangulares (Hormigón	m3	2,68	\$ 218,26	\$ 584,94
1.2.6	Contrapiso de hormigón e= 8 cm, malla	m2	106,95	\$ 18,65	\$ 1.994,62
1.2.7	Acero de refuerzo f'c = 4200 Kg/cm ²	Kg	802,78	\$ 1,95	\$ 1.565,42
1.2.8	Acero estructural A-36	kg	1978,63	\$ 2,58	\$ 5.104,87
1.2.9	Rampa en hormigón simple inc. rayas (Hormigón premezclado vaciado directo	m2	2,00	\$ 14,99	\$ 29,98
1.2.10	Bordillo para rampa en hormigón simple (Hormigón premezclado vaciado directo	ml	2,00	\$ 10,35	\$ 20,70
1,3	Mampostería				
1.3.1	Paredes de mampostería e=10cm	m2	121,75	\$ 11,26	\$ 1.370,91
1.3.2	Dinteles y pilaretes 0.10x0.20m (Hormigón	ml	9,00	\$ 11,84	\$ 106,56
1.3.3	Enlucido para paredes interiores	m2	111,38	\$ 7,42	\$ 826,44
1.3.4	Enlucido para paredes exteriores	m2	93,25	\$ 8,49	\$ 791,69
1.3.5	Enlucido de filos y rayas decorativas	ml	176,40	\$ 2,03	\$ 358,09
1.3.6	Cuadrada de boquetes	ml	22,60	\$ 5,06	\$ 114,36
1,4	Tumbado y cubierta				
1.4.1	Suministro y montaje de Viga Metálica de	ml	63,00	\$ 21,12	\$ 1.330,56
1.4.2	Suministro y montaje de Viga Metálica de	ml	12,60	\$ 21,30	\$ 268,38
1.4.3	Suministro e instalación de cubierta con correas metálicas 80x40x15x3 mm	m2	101,61	\$ 40,16	\$ 4.080,66
1.4.4	Remate para cubierta en pared posterior	ml	35,20	\$ 8,46	\$ 297,79
1.4.5	Canalón de latón para desagüe de cubierta	ml	40,60	\$ 16,79	\$ 681,67
1.4.6	Tumbado de yeso	m2	96,91	\$ 8,46	\$ 819,86
1.4.7	Forrado de bajantes para paredes exteriores	ml	3,50	\$ 11,43	\$ 40,01
1.4.8	Impermeabilización con chova en fachada frontal (Bmin= 75cm)	ml	39,70	\$ 14,65	\$ 581,61
1,5	Recubrimientos				
1.5.1	Porcelanato antideslizante para pisos	m2	2,00	\$ 33,32	\$ 66,64
1.5.2	Cerámica de paredes	m2	5,10	\$ 19,42	\$ 99,04
1.5.3	Cerámica de pisos	m2	90,26	\$ 18,40	\$ 1.660,78

UCUENCA

1.5.4	Acabado de granito en escalones	m2	13,10	\$ 21,54	\$ 282,17
1.5.5	Granito Importado para mesón de cocina	ml	12,20	\$ 86,12	\$ 1.050,66
1,6	Pintura				
1.6.1	Pintura de caucho empastada interior	m2	111,38	\$ 5,32	\$ 592,54
1.6.2	Pintura exterior elastomérica	m2	50,14	\$ 8,05	\$ 403,63
1,7	Instalaciones eléctricas				
1.7.1	Punto para alumbrado 110V	pto	20,00	\$ 24,35	\$ 487,00
1.7.2	Punto para tomacorriente 110V	pto	6,00	\$ 28,65	\$ 171,90
1.7.3	Punto para tomacorriente 220V	pto	1,00	\$ 96,54	\$ 96,54
1.7.4	Panel monofásico de 120/208V 24 espacios (No incluye breakers)	un	1,00	\$ 149,60	\$ 149,60
1.7.5	Tablero de distribución principal	un	1,00	\$ 334,05	\$ 334,05
1.7.6	Acometida 2#6+N#8+T#10TTU PVC D= 1"	ml	25,00	\$ 9,64	\$ 241,00
1.7.7	Tablero para medidor (Inc. breakers)	un	1,00	\$ 136,05	\$ 136,05
1.7.8	Kit de 2 Camaras inc. grabador de video y	un	1,00	\$ 212,36	\$ 212,36
1,8	Instalaciones Sanitarias				
1.8.1	Punto para Agua potable termofusión para agua fría o caliente Ø20mm	un	6,00	\$ 19,23	\$ 115,38
1.8.2	Punto para drenaje de Aguas servidas	un	6,00	\$ 27,95	\$ 167,70
1.8.3	Punto para ventilación de tumbado (Inc.	un	1,00	\$ 12,95	\$ 12,95
1.8.4	Punto de medición para área social	un	1,00	\$ 116,42	\$ 116,42
1.8.5	Instalaciones AALL				
1.8.5.1	Tubería PVC desague D=160 mm	ml	7,00	\$ 12,45	\$ 87,15
1.8.5.2	Sumidero de piso tipo Cúpula CC 150x110	un	2,00	\$ 23,03	\$ 46,06
1.8.6	Piezas sanitarias				
1.8.6.1	Suministro e instalación de lavamanos de pedestal (inc. Accesorios)	un	3,00	\$ 54,30	\$ 162,90
1.8.6.2	Suministro e instalación de lavadero de mesón 1 pozo BxH 1.00x0.50m (inc.	un	1,00	\$ 57,56	\$ 57,56
1.8.6.3	Suministro e instalación de válvulas de compuerta Φ20mm R/W (baños y cocina)	un	3,00	\$ 11,34	\$ 34,02
1.8.7	Carpintería & aluminio y vidrio				
1.8.7.1	Puerta interna de madera 0.70x2.05m	un	1,00	\$ 120,51	\$ 120,51
1.8.7.2	Puerta interna de madera 0.90x2.05m	un	2,00	\$ 135,71	\$ 271,42
1.8.7.3	Ventanas y puertas de aluminio y vidrio (Aluminio Standad y Vidrio 4 y 6 mm)	m2	2,34	\$ 64,15	\$ 150,11
1,9	AREA DE PARQUEO Y CAMINERA				
1.9.1	Trazado y replanteo	m2	972,72	\$ 0,20	\$ 194,54
1.9.2	Excavación a mano	m3	13,76	\$ 8,95	\$ 123,15
1.9.3	Desalojo	m3	8,26	\$ 1,87	\$ 15,45
1.9.4	Bordillo de confinamiento de hormigón	ml	275,10	\$ 16,23	\$ 4.464,87
1.9.5	Suministro de adoquín para camineras	m2	345,46	\$ 12,34	\$ 4.262,98
1.9.6	Instalación de Adoquín	m2	345,46	\$ 5,89	\$ 2.034,76
1.9.7	Suministro de adoquín vehicular en parqueo	m2	627,26	\$ 12,27	\$ 7.696,48
1.9.8	Instalación de Adoquín	m2	627,26	\$ 5,79	\$ 3.631,84
1.9.9	Suministro e instalacion de Piedra chispa	m2	181,00	\$ 1,65	\$ 298,65
	ZONA DE ESPARCIMIENTO				
2	CANCHA DE USO MULTIPLE				
2,1	Inicio de tareas y mejora de terreno				
2.1.1	Trazado y replanteo	m2	608,00	\$ 0,20	\$ 121,60
2.1.2	Excavación a máquina H-máx= 2.0m	m3	152,00	\$ 1,98	\$ 300,96
2.1.3	Relleno compactado con material importado	m3	121,60	\$ 7,23	\$ 879,17

UCUENCA

2.1.4	Relleno con Sub-base clase I	m3	91,20	\$ 19,65	\$ 1.792,08
2.1.5	Desalojo	m3	30,40	\$ 1,98	\$ 60,19
2,2	Cancha y cerramiento				
2.2.1	Hormigón para cancha de uso múltiple e=0.10m, malla 5.5x150x150mm (Hormigón	m2	608,00	\$ 18,20	\$ 11.065,60
2.2.2	Base de hormigon para parantes	un	40,00	\$ 11,52	\$ 460,80
2.2.3	Cerramiento para cancha de fútbol H=1,80m (Tubos 2" & 2-1/2", malla para cerramiento	m2	96,77	\$ 37,03	\$ 3.583,39
2.2.4	Cerramiento para cancha de fútbol H=3.00m (Tubos 2" & 2-1/2", malla para cerramiento	m2	142,68	\$ 38,45	\$ 5.486,05
2.2.5	Puerta metálica 0.9x2.20m para cancha de	un	1,00	\$ 14.365,00	\$ 14.365,00
2,3	Pintura y equipamiento				
2.3.1	Pintura para cancha (área completa)	m2	608,00	\$ 7,95	\$ 4.833,60
2.3.2	Porteria, tablero y aro según especificación (2	Glb	1,00	\$ 1.586,26	\$ 1.586,26
2,4	Instalaciones Eléctricas				
2.4.1	Poste de hormigón H= 8m	un	2,00	\$ 42.569,00	\$ 85.138,00
2.4.2	Luminaria de vapor de sodio de 250W-220V	un	8,00	\$ 293,49	\$ 2.347,92
2.4.3	Cable concéntrico de Cu 3x12 AWG (aereo)	ml	40,00	\$ 645,00	\$ 25.800,00
2.4.4	Cable de Cu 2#10TW + N#12AWG	ml	80,00	\$ 4,98	\$ 398,40
3	PISCINA				
3,1	Inicio de tareas				
3.1.1	Trazado y replanteo	m2	162,52	\$ 0,20	\$ 32,50
3.1.2	Excavación a máquina H-máx= 2.0m	m3	316,84	\$ 7,98	\$ 2.528,38
3.1.3	Relleno compactado con material del sitio	m3	91,46	\$ 2,47	\$ 225,91
3.1.4	Desalojo	m3	225,38	\$ 1,98	\$ 446,25
3,2	Estructura				
3.2.1	Replanteo interior e=5 cm (Hormigón en sitio f'c=140 kg/cm ²)	m2	162,52	\$ 6,00	\$ 975,12
3.2.2	Piscina (Hormigón premezclado bombeable f'c=280 kg/cm ² ; Inc. encofrado con	m3	49,97	\$ 291,42	\$ 14.562,26
3.2.3	Plinto para fuente de agua (Hormigón premezclado vaciado directo f'c=210	m3	0,10	\$ 177,35	\$ 17,74
3.2.4	Columnas para fuente agua (Hormigón premezclado vaciado directo f'c=210	m3	0,20	\$ 216,62	\$ 43,32
3.2.5	Acero de refuerzo f'c = 4200 Kg/cm ²	Kg	3568,92	\$ 1,78	\$ 6.352,68
3,3	Mampostería				
3.3.1	Mampostería con ladrillo jaboncillo e= 4 cm	m2	2,52	\$ 23,54	\$ 59,32
3.3.2	Escalones falsos de piscina	un	3,00	\$ 93,50	\$ 280,50
3.3.3	Enlucido para piso y paredes de piscina	m2	197,00	\$ 865,00	\$170.405,00
3.3.4	Enlucido exterior para fuente de agua	m2	2,87	\$ 7,85	\$ 22,53
3,4	Recubrimientos				
3.4.1	Suministro de Cerámica de pisos para	m2	128,25	\$ 7,65	\$ 981,11
3.4.2	Suministro de Cerámica de pared para piscina y fuentes de agua	m2	68,75	\$ 7,46	\$ 512,88
3.4.3	Instalación de Cerámica de piso/pared	m2	197,00	\$ 9,22	\$ 1.816,34
3.4.4	Acabado de granito piscina y zonas	m2	54,75	\$ 20,60	\$ 1.127,85
3.4.5	Impermeabilización superficies húmedas (área externa de piscina)	m2	68,75	\$ 9,78	\$ 672,38
3,5	Exteriores de Piscina				
3.5.1	Suministro de adoquín para camineras	m2	132,81	\$ 11,40	\$ 1.514,03
3.5.2	Instalación de Adoquín para camineras	m2	132,81	\$ 5,81	\$ 771,63
3.5.3	Bordillo de confinamiento de hormigón	ml	99,70	\$ 14,98	\$ 1.493,51
3.5.4	Deck				

UCUENCA

3.5.4.1	Contrapiso de hormigón e= 8 cm, malla	m2	54,61	\$ 17,30	\$ 944,75
3.5.4.2	Suministro de Porcelanato para Deck de	m2	54,61	\$ 24,60	\$ 1.343,41
3.5.4.3	Instalación de Porcelanato para Deck de	m2	54,61	\$ 15,45	\$ 843,72
3,6	Equipamiento hidráulico				
3.6.1	Suministro de Bomba centrífuga con trampa	un	1,00	\$ 557,60	\$ 557,60
3.6.2	Suministro de filtro de 36" con entrada 2"	un	1,00	\$ 1.552,40	\$ 1.552,40
3.6.3	Suministro de Skimmer para piscina	un	4,00	\$ 70,14	\$ 280,56
3.6.4	Suministro de drenaje de fondo	un	2,00	\$ 25,06	\$ 50,12
3.6.5	Suministro de Timer 220 V	un	1,00	\$ 96,40	\$ 96,40
3.6.6	Suministro de Boquillas de retorno	un	6,00	\$ 6,45	\$ 38,70
3.6.7	Suministro de aspiradora de Fondo	un	1,00	\$ 33,14	\$ 33,14
3.6.8	Suministro de Manguera de vacío de 45 pies	un	1,00	\$ 85,30	\$ 85,30
3.6.9	Suministro de analizador de cloro y PH	un	1,00	\$ 12,65	\$ 12,65
3.6.10	Suministro de Nasa saca hojas	un	1,00	\$ 13,58	\$ 13,58
3.6.11	Suministro de cepillo de Nylon	un	1,00	\$ 11,45	\$ 11,45
3.6.12	Suministro de mango telescópico	un	1,00	\$ 36,30	\$ 36,30
3.6.13	Sacos de arena para filtros	un	25,00	\$ 1,98	\$ 49,50
3.6.14	Suministro de dosificadores de cloro	un	2,00	\$ 75,10	\$ 150,20
3.6.15	Escalera de acero inoxidable de 3 peldaños	un	1,00	\$ 149,65	\$ 149,65
3.6.16	Suministro de rejillas de pared	un	8,00	\$ 11,45	\$ 91,60
3.6.17	Suministro de equipos de iluminación LED	un	4,00	\$ 318,20	\$ 1.272,80
3.6.18	Suministro de materiales PVC para	Glb	1,00	\$ 643,25	\$ 643,25
3.6.19	Mano de Obra hidráulica para instalación de equipamiento de Piscina	un	1,00	\$ 861,98	\$ 861,98
3,7	Instalaciones eléctricas				
3.7.1	Acometida eléctrica para piscina 2#8+N#10+T#12 THHN en PVC eléctrico Ø	ml	18,00	\$ 8,75	\$ 157,50
3.7.2	Punto para tomacorriente 110V	pto	4,00	\$ 26,98	\$ 107,92
3.7.3	Punto para alumbrado 110V inc luminaria	pto	3,00	\$ 112,65	\$ 337,95
4	AREA DE HABITACIONES				
4,1	Preliminares				
4.1.1	Trazado y replanteo	m2	240,00	\$ 0,25	\$ 60,00
5	Adecuaciones del terreno				
5,1	Excavación manual	m3	9,00	\$ 8,25	\$ 74,25
5,2	Relleno compactado	m3	4,50	\$ 2,90	\$ 13,05
6	Estructura				
6,1	Cimentación				
6.1.1	Muro de hormigón perimetral (f'c=140 kg/cm ²)	ml	90,00	\$ 3,70	\$ 333,00
6.1.2	Muro de hormigón interior (f'c=140 kg/cm ²)	ml	145,00	\$ 3,20	\$ 464,00
6.1.3	Replanteo interior e=5 cm (f'c=140 kg/cm ²)	m2	8,50	\$ 3,75	\$ 31,88
6.1.4	Losa de cimentación (f'c=210 kg/cm ²)	m3	12,50	\$ 140,00	\$ 1.750,00
6.1.5	Suministro e instalación de malla electrosoldada (4.00 mm X 150mm)	m2	120,00	\$ 1,80	\$ 216,00
6.1.6	Acero de refuerzo f'c= 4200 kg/cm ²	kg	540,00	\$ 1,25	\$ 675,00
6,2	Mampostería				
6.2.1	Mampostería con ladrillo	m2	400,00	\$ 9,25	\$ 3.700,00
6.2.2	Enlucido de paredes interiores	m2	300,00	\$ 3,50	\$ 1.050,00
6.2.3	Enlucido de paredes Exteriores	m2	250,00	\$ 7,60	\$ 1.900,00
7	Recubrimiento de cerámica				
7,1	Cerámica de paredes (inc. Piso de ducha)	m2	45,00	\$ 15,90	\$ 715,50
7,2	Cerámica de pisos	m2	150,00	\$ 16,25	\$ 2.437,50

UCUENCA

8	Cubierta				
8,1	Cubierta (correas metalicas tipo G, y eternit	m2	141,00	\$ 20,00	\$ 2.820,00
8,2	Impermeabilizacion con chova en fachada fro	ml	24,00	\$ 13,35	\$ 320,40
8,3	Tumbado de yeso	m2	136,00	\$ 8,26	\$ 1.123,36
9	Instalaciones eléctricas				
9,1	Punto de alumbrado 110V (tubería y codos	pto	18,00	\$ 26,89	\$ 484,02
9,2	Punto de tomacorriente 110V (tubería y codos	pto	12,00	\$ 28,47	\$ 341,64
9,3	Punto de timbre (tubería y codos se suministr	pto	3,00	\$ 29,74	\$ 89,22
9,4	Punto de teléfono ø 3/4" (tubería y codos se s	pto	3,00	\$ 13,85	\$ 41,55
9,5	Punto de tv (tubería y codos se suministran)	pto	3,00	\$ 13,85	\$ 41,55
9,6	Punto de tomacorriente 220V (tubería y codos	pto	3,00	\$ 18,65	\$ 55,95
9,7	Punto de tomacorriente 110V (tubería y codos	pto	6,00	\$ 11,25	\$ 67,50
9,8	Panel monofásico de 120/208 v 8-16 espacios (no incluye breakers)	un	3,00	\$ 125,56	\$ 376,68
9,9	Acometida 2# 6 + n # 8 + t # 10 ttu PVC d=1"	ml	25,00	\$ 9,78	\$ 244,50
9,1	Breaker principal de 2P 60A	un	1,00	\$ 17,89	\$ 17,89
9,11	Varilla de cobre con su respectivo chicote	un	5,00	\$ 8,79	\$ 43,95
9,12	Canalización eléctrica para calefón (tubería ø	un	3,00	\$ 14,50	\$ 43,50
9,13	Pasante para tubería de cobre a/c PVC ø 3	un	3,00	\$ 2,85	\$ 8,55
10	Instalaciones sanitarias				
10,1	Puntos de agua potable caliente d=20 mm termofusión (tubería y accesorios se	pto	3,00	\$ 13,85	\$ 41,55
10,2	Puntos de agua potable fría d=20 mm termofusión (tubería y accesorios se	pto	10,00	\$ 13,85	\$ 138,50
10,3	Punto de drenaje para aire acondicionado (tubería y accesorios se suministran)	pto	3,00	\$ 14,85	\$ 44,55
10,4	Puntos de aguas servidas (tubería y	pto	12,00	\$ 19,12	\$ 229,44
10,5	Puntos de ventilación (inc. Rejilla PVC d=2")	pto	3,00	\$ 16,05	\$ 48,15
10,6	Punto para ventilación de tumbado (inc. Rejilla	pto	4,00	\$ 9,45	\$ 37,80
10,7	Tubería PVC d=110MM para aguas servidas	ml	10,75	\$ 6,78	\$ 72,89
10,8	Tubería PVC d=50MM para aguas servidas (tubería se suministra)	ml	2,75	\$ 4,10	\$ 11,28
10,9	Tubería PVC d=3/4" para drenaje de aires acondicionados (tubería se suministra)	ml	17,50	\$ 3,45	\$ 60,38
10,1	Tubería de termofusión d= 25 mm para agua fría (tubería se suministra)	ml	13,89	\$ 4,25	\$ 59,03
10,11	Tubería de termofusión d= 20 mm para agua caliente / agua fría (tubería se suministra)	ml	6,80	\$ 3,65	\$ 24,82
10,12	Codo PVC d= 4"x90° (codos se suministran)	un	5,00	\$ 5,56	\$ 27,80
10,13	Codo PVC d=2"x90° (codos se suministra)	un	4,00	\$ 2,56	\$ 10,24
10,14	Cajas de aguas servidas	un	6,00	\$ 62,48	\$ 374,88
11	Piezas sanitarias				
11,1	Suministro e instalación de lavamanos de	un	3,00	\$ 57,80	\$ 173,40
11,2	Suministro e instalación de inodoro de	un	3,00	\$ 59,80	\$ 179,40
11,3	Suministro e instalación de mezcladora para	un	3,00	\$ 39,48	\$ 118,44
11,4	Suministro e instalación de lavadero de	un	2,00	\$ 55,50	\$ 111,00
11,5	Suministro e instalación de lavarropa de granito inc. Llave de pico	un	1,00	\$ 62,00	\$ 62,00
11,6	Válvula de compuerta de 1/2" red White	un	6,00	\$ 9,50	\$ 57,00
12	Carpintería de madera - cerrajería - alumin				
12,1	Puerta principal 1,00 x 2,10 m	un	3,00	\$ 220,00	\$ 660,00
12,2	Puertas internas de madera mdf 0,90 x 2,05 d	un	3,00	\$ 130,00	\$ 390,00

UCUENCA

12,3	Puertas internas de madera mdf rh 0,70 x 2,0	un	3,00	\$ 130,00	\$ 390,00
12,4	Ventanas de aluminio natural económico y vid	m2	24,00	\$ 53,00	\$ 1.272,00
12,5	Puerta de vidrio salida a patio de aluminio natural económico y vidrio 5 mm	un	3,00	\$ 240,00	\$ 720,00
13	Piso de ingreso				
13,1	Hormigón simple f'c=210 kg/cm2 para rampa 2,70X120 (inc. Rayas)	m2	12,50	\$ 15,00	\$ 187,50
13,2	Hormigón simple f'c=210 kg/cm2 para bordillo de rampa 0,20MX0,10M	ml	12,00	\$ 9,50	\$ 114,00
14	Varios				
14,1	Desalojos	viaje	15,00	\$ 15,00	\$ 225,00
14,2	Arreglo, nivelado y compactación de terreno	m2	75,00	\$ 3,45	\$ 258,75
14,3	Limpieza general	Glb	3,00	\$ 80,00	\$ 240,00
SUBTOTAL USD \$					\$451.917,47
12%					\$ 54.230,10
TOTAL					\$506.147,57

UCUENCA

Anexo 5: Detalle maquinaria y equipo.

Maquinaria y equipo			
Unidades	Descripción	Valor unitario	Valor total
6	mini bares	\$ 170,00	\$ 1.020,00
15	lamparas	\$ 85,50	\$ 1.282,50
6	televisores	\$ 283,00	\$ 1.698,00
6	telefonos	\$ 20,00	\$ 120,00
6	secador cabello	\$ 60,00	\$ 360,00
6	calefacción	\$ 326,00	\$ 1.956,00
1	caldero	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
2	televisor area social 55 "	\$ 500,00	\$ 1.000,00
1	maquinas limpieza	\$ 990,00	\$ 990,00
1	lavadora y secadora	\$ 1.423,00	\$ 1.423,00
1	Hidromasaje	\$ 3.200,00	\$ 3.200,00
1	Sauna	\$ 1.420,00	\$ 1.420,00
1	Equipos informaticos	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
		TOTAL	\$ 20.469,50

UCUENCA

Anexo 6: Detalle muebles y encerres.

Muebles y encerres			
Unidades	Descripción	Valor unitario	Valor total
8	camas twin	\$ 315,08	\$ 2.520,64
4	camas queen	\$ 372,37	\$ 1.489,48
1	Cama king	\$ 643,77	\$ 643,77
15	velador	\$ 95,48	\$ 1.432,20
6	mesa de recibidor	\$ 575,34	\$ 3.452,04
6	sofá	\$ 250,40	\$ 1.502,40
8	colchones twin	\$ 359,10	\$ 2.872,80
4	colchones queen	\$ 449,10	\$ 1.796,40
1	colchon king	\$ 539,10	\$ 539,10
1	lenceria habitacion	\$ 890,72	\$ 890,72
6	espejos	\$ 32,44	\$ 194,64
1	barras	\$ 600,00	\$ 600,00
1	mobiliario para areas sociales	\$ 1.865,79	\$ 1.865,79
		TOTAL	\$ 19.799,98