



UNIVERSIDAD DE CUENCA

RESUMEN

En éste trabajo se analizará la factibilidad de la creación de una hostería en la parroquia Tarqui que llevará el nombre de Hostería Las Praderas.

En el capítulo I, se da a conocer una visión general de la parroquia Tarqui, lugar donde se desarrollará el proyecto, dándose a conocer las principales variables demográficas.

En el capítulo II, se efectuará el estudio de mercado pertinente, para conocer los factores externos que brinda el mercado, así como el nivel de aceptación estimado que tendrá el proyecto.

En el capítulo III, se realizará el estudio técnico, donde se visualizará los requerimientos y condiciones técnicas que sean acordes con el proyecto propuesto.

En el capítulo IV, se analizará los resultados estimados que tendrá el proyecto dándose a conocer si el proyecto es financieramente factible.

Finalmente se realizará las conclusiones y recomendaciones pertinentes en el capítulo V, las cuales establecerán las pautas a seguir para todas las personas que muestren interés en involucrarse en el proyecto.

Palabras claves:

Creación

Factibilidad

Hostería

Estudio



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ABSTRACT

In the present job I have been analyze the facilities of the creation of a hostel in Tarqui Ville it will name Hostal Las Praderas.

In chapter 1, I let know a general vision of the Ville call Tarqui, place where develop the project, giving some information about the demographic varieties.

In chapter II, I will develop a market study in this project to let know about external factors, to provide the market, also the level of acceptation estimate will have the project.

In chapter III, I will develop a technical study visualize the requirements and conditions according with the project and proposal.

In chapter IV, I will analyze the results estimate that the project give, letting know if the project is financially probably.

Finally I will give the conclusions and recommendations pertains in chapter V, establish the points to follow the people who demonstrate interest and involucrate in this project.

Word claves

- Creation
- Probable
- Hostal
- Study



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I

MARCO TEORICO

1.1 CANTON CUENCA

1.1.2 UBICACION GEOGRAFICA

1.1.3 RASGOS CULTURALES

1.1.4 ACTIVIDAD ECONOMICA

1.1.5 ATRACTIVOS TURISTICOS

1.1.6 DIVISION POLITICA

1.1.7 PRINCIPALES INDICADORES DEMOGRAFICOS

1.2 ANALISIS MACROECONOMICOS

1.2.1 DEMOGRAFIA

1.2.2 CONDICIONES ECONOMICAS

1.2.3 COMPETENCIA

1.2.4 FUERZAS POLITICAS, AMBIENTALES Y JURIDICAS

1.3 MICROAMBIENTE DE TARQUI

1.3.1 GRADO DE RIVALIDAD

1.3.2 BARRERAS DE ENTRADA

1.3.3 PRODUCTOS SUSTITUTOS

1.3.4 PODER DEL COMPRADOR

1.3.5 PODER DEL PROVEEDOR

1.4 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 DEFINICIONES

2.2 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

2.2.1 DEFINICION DEL PROBLEMA

2.2.1.1 PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

2.2.1.2 JUSTIFICACION DEL PROBLEMA

2.2.1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

2.2.1.3.1 OBJETIVO GENERAL

2.2.1.3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

2.2.2 DELIMITACION DE LA INVESTIGACION DE MERCADO

2.2.3 DEFINICION DE LAS FUENTES DE INVESTIGACION

2.2.4 FORMA DE RECOLECTAR LOS DATOS

2.2.5 DISEÑO DE LA MUESTRA

2.2.6 SELECCIÓN Y PREPARACION DE INSTRUMENTOS

2.2.7 CUESTIONARIO

2.2.8 ORDENAMIENTO, TABULACION E INTERPRETACION DE DATOS

2.2.9 PRESENTACION DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES

2.2.10 SERVICIO

2.2.10.1 CARACTERÍSTICAS

2.2.11 DEMANDA

2.2.11.1 DEMANDA POTENCIAL

2.2.12 OFERTA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.2.13 ENTREVISTA

2.2.14 PRECIOS

2.2.15 PUBLICIDAD

2.3 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

CAPITULO III

ESTUDIO TECNICO

3.1 LOCALIZACION

3.2 TAMAÑO

3.3 CAPACIDAD INSTALADA

3.3.1 CAPACIDAD UTILIZADA

3.4 PROCESO TECNOLOGICO

3.5 ESPECIFICACIONES TECNICAS

3.6 EQUIOS E INSTALACIONES

3.7 ESPECIFICACIONES DE LA HOSTERIA

3.7.1 CARACTERÍSTICAS DE LA HOSTERÍA

3.7.2 DISTRIBUCION Y DISEÑO DE PLANTA

3.7.2.1 DESCRIPCION DE AREAS

3.8 ESTRUCTURA LEGAL ORGANIZATIVA

3.8.1 INVERSIONES CON ENFOQUE SOCIAL

3.8.2 REQUISITOS PARA REGISTRAR LA EMPRESA

3.8.3 MODELO ORGANIZATIVO

3.8.3 RECURSO HUMANO



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.8.3.1 OBLIGACIONES DEL PERSONAL

3.8.3.2 HORARIO DE ATENCION

3.8.3.3 REMUNERACIONES

3.9 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

CAPITULO IV

ESTUDIO ECONOMICO-FINANCIERO

4.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

4.1.1 INVERSION

4.1.2 FINANCIAMIENTO

4.2 ESTUDIO ECONOMICO

4.2.1 ESTADO DE RESULTADOS

4.2.2 FLUJO DE CAJA

4.2.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

4.3 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

4.3.1 VAN

4.3.2 TIR

4.3.3 RELACION BENEFICIO COSTO

4.4 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

BIBLIOGRAFIA

ANEXOS

DISEÑO DE TESIS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE LA HOSTERIA “LAS PRADERAS” EN LA PARROQUIA TARQUI DURANTE EL PERIODO 2010-2014.

Tesis previa la obtención
del título de Ingeniera Comercial

AUTORA:

LOURDES ALEXANDRA MUELA TORAL

DIRECTOR:

ING. RENE ESQUIVEL

CUENCA –ECUADOR

2011



UNIVERSIDAD DE CUENCA

**LAS IDEAS EXPUESTAS EN EL PRESENTE TRABAJO SON DE EXCLUSIVA
RESPONSABILIDAD DE LA AUTORA.**

ALEXANDRA MUELA TORAL



UNIVERSIDAD DE CUENCA

AGRADECIMIENTO

GRACIAS A DIOS POR LA VIDA Y POR LA OPORTUNIDAD DE TENER A MI LADO PERSONAS QUE ME SABEN QUERER Y APOYAR.

UN SINCERO Y PROFUNDO AGRADECIMIENTO A MIS PADRES QUIENES FUERON EL APOYO INCONDICIONAL PARA ALCANZAR UN SUEÑO, UNA META.

GRACIAS A AQUELLAS PERSONAS QUE CON SUS PALABRAS SUPIERON LLENARME DE FUERZA EN MOMENTOS DIFICILES PARA SEGUIR ADELANTE CON MIS ESTUDIOS Y NO DECAER.

GRACIAS A TODOS LOS PROFESORES DE LA UNIVERSIDAD DE CUENCA QUIENES CON SU SABIDURIA SUPIERON INCULCAR SUS CONOCIMIENTOS QUE PERMITIERON EL DESARROLLO DE ESTE TRABAJO.

GRACIAS AL INGENIERO RENE ESQUIVEL DIRECTOR DE TESIS QUIEN DE FORMA DESINTERESADA AYUDO CON SU TIEMPO A LA REALIZACION DE ESTE TRABAJO.

ALEXANDRA MUELA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

DEDICATORIA

QUIERO DEDICAR ESTE ESFUERZO A DIOS, A MIS PADES QUE FUERON LOS QUE ME DIERON LA OPORTUNIDAD DE ESTUDIAR A TRAVES DE SU TRABAJO, DE SU DEDICACION, DE SUS CONSEJOS, DE SUS CUIDADOS, DE SUS ENSEÑANZAS, YA QUE A MAS DE SER MI SUEÑO ES EL SUEÑO DE MIS PADRES, QUIENES CON ANHELO ESPABAN QUE LLEGUE ESTE MOMENTO.

QUIERO DEDICAR A MIS HERMANOS, A TODAS LAS PERSONAS QUE CREYERON EN MI, EN QUE PODIA CUMPLIR EL SUEÑO DE SER PROFESIONAL

ALEXANDRA MUELA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INTRODUCCION

Tarqui tiene una variedad de recursos turísticos que pueden ser explotados, entre los cuales podemos citar: el cerro Frances-Urco, donde está una pirámide colocada por los franceses que realizaban sus estudios astronómicos, verificando la forma de la tierra. También de este lugar se obtiene una vista impresionante del paisaje de Tarqui, Victoria del Portete y parte de Cumbe. Se destaca en la comunidad de Tutupali grande las lagunas de Totoracocha y Condorcocha, donde se observa a los cóndores en su hábitat natural igualmente existen criaderos de llamas y reliquias históricas.

En las comunidades de Chilcachapar y San Francisco de Totorillas se encuentra la montaña natural denominada Chapar Alto donde se ubica un mirador que utilizaron los militares en la Batalla de Tarqui.

En la comunidad de San Francisco se localiza el Bosque Protector Totorillas con una extensión de 800 hectáreas; en la comunidad de El Verde, entre Turi, Tarqui y El Valle, se encuentra el Bosque Natural Waylon que es un mirador desde donde se puede divisar una panorámica de la ciudad de Cuenca.

En todas las comunidades se realizan festividades en diferentes épocas. Hay que destacar que en Cotapamba se realiza el festival de la cosecha del maíz, que es una fiesta con mucho folclore, tradiciones antiguas y actuales de la cosecha del maíz.

Es por esto que con la creación de la Hostería se podrá fomentar el Turismo en la parroquia dando a conocer cada una de las costumbres de los habitantes de dicha parroquia ayudando así a crecer en forma económica y social.

En este trabajo se encontrará un análisis de lo que será la creación de la hostería LAS PRADERAS, podremos encontrar un breve análisis microambiente y macroambiente de la parroquia, además se dará a conocer los resultados que se obtuvo en la aplicación de encuesta en la ciudad de Cuenca a personas que están entre los 15 y 54 años de edad, ya que este va a ser nuestro mercado, conoceremos aquí cada una de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

las expectativas que tienen los usuarios sobre una hostería nos darán a conocer sus gustos y preferencias para poder lograr satisfacerlas de una manera eficiente.

Luego de conocer al usuario se procede a realizar un estudio técnico en donde se realizará todos los detalles sobre la infraestructura de la hostería esto se realizó con la ayuda del Arquitecto Santiago Mejía, se podrá conocer la distribución de los servicios, los elementos que se necesitan para la prestación de cada uno de los servicios, luego se realizará un estudio económico en donde se podrá ver cuál es el valor de la inversión necesaria para la implantación y desarrollo del proyecto, aquí se analizará cada uno de los gastos que se requiere incurrir, se calculará los índices financieros como son el VAN, TIR, BENEFICIO-COSTO, los mismos que nos darán a conocer si el proyecto es viable o no.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO I

1.1 CANTON CUENCA¹

1.1.2 Ubicación geográfica

Ubicado hacia el nor-occidente de la provincia del Azuay, a una altura media de 2500 m.s.n.m, con una temperatura media anual de 14.6° c.

Sus límites son:

Al norte: Con los cantones del Cañar, Biblian, Déleg de la provincia del Cañar.

Al sur: Los cantones del Girón, San Fernando y Santa Isabel.

Al este: Los cantones de Paute, Gualaceo y Sigsig.

Al Oeste: Los cantones de Balao y Naranjal de la provincia del Guayas.

El cantón Cuenca tiene una extensión de 3085.6 km², que representa el 38.6% del territorio provincial, es el cantón más extenso de Azuay, dentro de esta se encuentra la ciudad de Cuenca que es considerada la tercera del país.

1.1.3 Rasgos Culturales

El cantón Cuenca mantiene una variedad de tradiciones y valores culturales que le identifican. Cada parroquia, tiene su particularidad, para las celebraciones patronales en honor a sus santos modelos de la iglesia Católica y a la Virgen María, en sus distintas advocaciones. Durante las festividades se mantienen costumbres ancestrales como: las vísperas, el baile de los disfrazados, las danzas folklóricas, la presentación de grupos musicales, la quema de fuegos artificiales, la banda de músicos, etc.

¹Instituto nacional de Estadísticas y Censos



UNIVERSIDAD DE CUENCA

1.1.4 Actividad Económica

Según los datos del último censo del año 2001, en el cantón Cuenca declaró pertenecer a la población económicamente activa (5 y más años) un total de 165.031 personas, de ellos el 60.8% son hombres y el 39.2% son mujeres. Se dedican a la producción agropecuaria un 11%, los principales cultivos de la zona son; cereales, grandes pastizales en Tarqui, Victoria del Portete y Cumbe, hortalizas en San Joaquín, Sayausi, Ricaurte y en el resto de parroquias legumbres, patatas y maíz. La ganadería y gran producción de leche en Tarqui, Portete y Cumbe. La cría de ganado vacuno, ovino y porcino en pequeña escala en el resto de jurisdicciones.

En este cantón y principalmente en la ciudad de Cuenca, se concentra la mayor producción industrial y artesanal de la provincia, debido a las facilidades que presenta el mercado de la capital provincial para la comercialización de sus productos. El 20% de los habitantes del cantón se encuentran ocupados en las industrias manufactureras, destacándose entre ellas, la elaboración de productos alimenticios y bebidas, la fabricación de prendas de vestir y la fabricación de muebles, según los datos del censo 2001. En la industria de la construcción se ocupa el 8% de la población del cantón.

Existen parroquias que tiene mayor especialización artesanal dentro del cantón Cuenca: Checa, Chiquintad, Llacao, Octavio Cordero, Ricaurte, Baños, Tarqui, Nulti, San Joaquin, las ramas de la producción artesanal más significativas son: La tejeduría de sombreros de paja toquilla, joyería, cerámica, ebanistería, textilera, cestería, entre otros. Las fluctuaciones de los precios de los productos y de sus materias primas, hace que disminuya la producción y se incremente la desocupación.

Los habitantes del cantón de Cuenca, tienen otras actividades empresariales, el 20% se dedican al comercio y dentro de esta actividad, el comercio al por menor es el más importante; y el resto de la población, se encuentra ocupada en la rama de los servicios, destacándose los hoteles y restaurantes, de transporte, servicios financieros, de enseñanza, administración pública y defensa; planes de seguridad social, actividades



UNIVERSIDAD DE CUENCA

de servicios sociales y de salud, de servicio doméstico, como las más representativas, datos referenciales tomadas del último censo.

Un importante número de obreros y artesanos han emigrado hacia otras regiones del país y al exterior. Según los datos del último censo de población 2001, durante los últimos 5 años, salieron del cantón Cuenca y aún no retornan 22061 personas distribuidas en 14778 hombres y 7283 mujeres; los países de destino son Estados Unidos con el 79%, España con el 13% y el 8% restante migraron a otros países.

1.1.5 Atractivosturísticos

Laciudadde Cuenca por sus encantos, hermosos paisajes y todos sus lugares históricos, iglesias y templos, en donde se encuentran invalorable muestras del arte comarcano, se presenta al turistade una manera hospitalaria y generosa. A los alrededores de Cuenca y en cada una de las parroquias existen lugares de singular encanto, ya en el campo del paisaje, de las artesanías, su arqueología, su folklor y costumbres.

1.1.6 DivisiónPolítica

El cantón Cuenca comprende: Cuenca, cabecera cantonal y capital provincial, las parroquias rurales: Baños, Cumbe, Chaucha, Checa(Jidcay), Chiquintad, Llacao, Molleturo, Nulti, Octavio Cordero Palacios(Santa Rosa), Paccha, Quingeo, Ricaurte, San Joaquin, Santa Ana, Sayausi, Sidcay, Sinicay, Tarqui, Turi, Valle y Victoria del Portete (Irquis).

1.1.7 Principalesindicadoresdemográficos.

La población del cantón Cuenca, según el Censo del 2001, representa el 69.7% del total de la provincia del Azuay, ha crecido en el último periodo intercensal 1990- 2001 a un ritmo del 2.1% promedio anual. El 33.9% de su población, reside en el área rural, se caracteriza por ser una población joven, ya que el 46.0% se encuentra dentro del grupo de edad (1-20 años).



UNIVERSIDAD DE CUENCA

1.2 ANALISIS MACROAMBIENTE PARROQUIA TARQUI.²

1.2.1 Demografía

No se puede precisar con exactitud la historia de la parroquia, el primer dato que se tiene es el acuerdo de aceptación por parte del Cabildo Cuencano.

En sus inicios perteneció como caserío de la parroquia de Turi. Se funda como parroquia civil en el año 1916, antiguamente a esta parroquia se le conocía con el nombre de “Tarque” que en cañarí significaba Trompetilla, luego al pasar de los años se la conocía como “Tarquin” que significaba Lecho de un río.

Lo que caracteriza a los pobladores de esta parroquia son las diferentes festividades que se realizan como son las del 16 de julio en donde se festeja a la Virgen del Carmen durante seis semanas estas celebraciones tienen lugar en las diferentes comunidades de la parroquia. En el centro de la parroquia en programa constituye la tradicional elección de la Cholita Tarqueña, el baile de la vaca loca, el baile de disfrazados y la quema de fuegos pirotécnicos, además siempre está presente la comida criolla.

La parroquia Tarqui se encuentra ubicada al sur de la ciudad de Cuenca, limita al norte con las parroquias Valle y Turi, al este por la parroquia Quingeo, al sur por la parroquia Cumbe y al Oeste por las parroquias Victoria del Portete y Baños, su temperatura promedio fluctúa entre los 8 y los 14 C y su altura es de 2852m.s.n.m.

Tarqui tiene una superficie de 133,2Km², ocupa el 4,3 por ciento del territorio cantonal. Localizado a una distancia de 15Km desde la ciudad de Cuenca conectada por la Panamericana Sur (km 14), luego por la vía lastrada de 1km hasta el centro parroquial.

El 16 de julio es el aniversario de parroquialización de Tarqui, para festejar esta fecha muy especial las autoridades realizan desfiles, música, danza, escaramuzas, artistas,

² Datos obtenidos en INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

etc. lo que llama la atención a todas las personas que viven a los alrededores de la parroquia y en especial a los turistas.

El acceso a esta parroquia se lo puede realizar a través de vehículos propios o a través de de los vehículos de transporte inter-parroquial e inter-provincial que pasan muy cerca del centro parroquial.

La salida de los buses que van directamente a la parroquia es desde la Feria Libre que se encuentra ubicada en la Av. De las Américas.

La población de la parroquia según el censo realizado en el año 2001, representa el 2.1% del total de la población del cantón de Cuenca y a ido creciendo en el último periodo intercensal 1990-2001 a un ritmo de 1.07% promedio anual. El 4.7% de su población reside en la cabecera parroquial, se caracteriza por ser una población joven ya que el 56.4 % se encuentran dentro del grupo de edad de 1año a 20 años.

Principales indicadores demográficos

CUADRO 1.1 INDICADORES FINANCIEROS

INDICADOR	CENSO 1990	CENSO2001
Población total	7910	8902
Tasa de crecimiento anual	1.60	1.07
Densidad poblacional	58.4	66.8
Índice de masculinidad	94.5	85.6
Tasa de analfabetismo	20.6	12.7
Dependencia demográfica	94.1	91.8



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Escolaridad media	3.9	4.2
Razón niños/mujeres	3.6	2.8

Fuente: INEC base de datos REDATAM de la provincia del Azuay 1990-2001

1.2.2 CONDICIONES ECONÓMICAS:

La situación económica del país les afecta en forma directa a todos los habitantes de esta parroquia ya que su economía está basado en las diferentes actividades a las que ellos se dedican como son: la agricultura y la ganadería, además los pobladores se dedican a los sembríos de maíz, fréjol, papas y arvejas que ayudan al sustento diario de cada familia.

El cultivo de grandes pastizales contribuye para el desarrollo de la ganadería actividad que genera importantes ingresos para la parroquia ya que estos criaderos de ganado de excelente calidad garantizan una importante producción lechera la misma que es comercializada en las empresas lácteas y en los mercados de Cuenca.

La parroquia tiene una importante actividad artesanal, la confección de ropa especialmente la de camisas y pantalones y en menor cantidad los ponchos bordados, artesanías que deben tener mayor difusión en el mercado.

La parroquia Tarqui cuenta con riquezas que aun no son explotadas como es el caso de los minerales no metálicos que bien podrían constituir en una fuente de reactivación económica de la población.

Además la economía de esta parroquia depende de la gran cantidad de personas que salen de su natal parroquia a las diferentes ciudades del país para dedicarse al trabajo de construcción, obreros de fábricas y a la prestación de servicios.

El fenómeno migratorio es muy notorio en la parroquia ya que según el último censo realizado de las personas que salieron del país aun no retornan 659 personas de las



UNIVERSIDAD DE CUENCA

cuales 504 son hombres y 155son mujeres, los principales países de destino son Estados Unidos con el 83%, España con un 14% y el 3% restante migraron a otros países.

1.2.3 Competencia

La principal competencia que tendría la hostería es la hostería “LOS ALAMOS” ya que está ubicada en la panamericana Sur cerca de la parroquia Tarqui esta presta algunos de los servicios como hospedaje, canchas, restaurant, etc, pero además existen otras hosterías que están ubicadas en las afueras de la parroquia y en los cantones más turísticos cercanos de la ciudad de Cuenca.

Las Hosterías más conocidas son:

- Hostería Durán; Av. Ricardo Durán (Baños) ;Teléfono 2892 – 485
- Hostería Cabañas de Yanuncay; Av. Loja y Gualaceo; Teléfono 2883 – 716
- Hostería Agapantos; Vía a Baños Km. 8 ; Teléfono 2892 – 015
- Hostería Cabañas de Narancay; Panamericana. Sur Km1.5;Teléfono 2386 – 462
- Hostería Rodas; Baños; Teléfono 2892 – 161
- Hostería Merchán; Baños; Teléfono 2892 – 493
- Hostería Caballo Campana; Vía Misicata; Teléfono 2892 – 631
- Hostería Dos Chorreras; Vía al Cajas Km. 14; Teléfono 2844 – 275
- Hostería Quinta Julita; Panamericana Norte Km. 12; Teléfono 2876 – 778
- Hostería Uzhupud; Vía Cuenca – Paute Km. 32; Teléfono2250 – 373
- Hostería San Juan Pamba; Vía Paute Km. 35; Teléfono 2250 – 082
- Hostería Sol y Agua; Vía Girón Pasaje Km. 12; Teléfono 2270 – 596
- Hostería La Molienda; Vía Girón Pasaje Km. 61; Teléfono 2262 – 217
- Hostería Lago de Cristal; Vía San Fernando Km. 13; Teléfono 2290 – 461
- Hostería Los Cisnes; Valle de Yunguilla; Teléfono 2262 – 514
- Hostería Jardín del Valle; La Unión, Yunguilla; Teléfono 2 262 – 046



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Hostería Los Faiques de Caledonia; Girón Pasaje Km. 52;Teléfono 2837 – 339

1.2.4 Fuerzas políticas, Ambientales y Jurídicas

Para crear una hostería se debe cumplir con una serie de trámites los cuales garantizarán que el desarrollo de la actividad sea legal, esto ayudará a incentivar el desarrollo económico de la parroquia y por ende el bienestar de los pobladores, entre los tramites que se tiene que realizar están; el permiso de los bomberos, la patente municipal, el RUC, etc.

La hostería debe propender al cuidado del medio ambiente ya que es uno de los principales factores que se debe tener en consideración al momento de la creación y funcionamiento de la misma.

1.3 MICROAMBIENTE DE TARQUI

1.3.1 Grado de rivalidad

El grado de rivalidad es bajo ya que por el sector existe únicamente la hostería los Álamos la que está prestando actualmente los servicios que se quiere prestar en la hostería Las Praderas.

Los servicios que hace diferente a la hostería son los de cabalgata, fogatas en la noche, canchas múltiples, etc. Además la atención de calidad que recibirían los clientes al momento de adquirir los servicios, para esto se tendrá en cuenta que el personal al que se contrate cuente con la suficiente experiencia en el área en el que se vayan a desarrollar esto lo lograremos con constantes capacitaciones, esto nos ayudará a mantener contento a nuestros clientes y por ende la hostería puede ir adquiriendo prestigio y de esta manera ser la de primera elección de los usuarios.

1.3.2 Barreras de entrada³

³ TORRES AGUIRRE, Luis, 2005⁵, Formalización de la microempresa civil, Qualityprint, Quito, pag 40



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para poder crear una hostería en el Ecuador se debe cumplir varios requisitos obligatorios para un buen funcionamiento de la misma.

Entre las cosas que se debe cumplir están⁴:

- Obtener el RUC
- Patente municipal
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Llenar el formulario
- Requisitos técnicos mínimos para la actividad turística de alojamiento, según la clasificación a la que se quiera pertenecer, de lujo, de primera clase o de segunda clase⁵.
- OBLIGACION DE REGISTRO Y AFILIACION: “Toda persona natural o jurídica que desee dedicarse a la industria del turismo, deberá registrarse y obtener la Licencia Única anual de Funcionamiento en el Ministerio de Turismo y su afiliación respectiva en las Cámaras Provinciales de Turismo, con anterioridad al inicio de sus actividades, requisito sin el cual no podrá operar.” (Art. 46 de la Ley Especial de Desarrollo Turístico)
- LICENCIA ANUAL: “Toda persona natural o jurídica que preste servicios turísticos deberá renovar anualmente la licencia única anual de funcionamiento y la patente de operador en el Ministerio de Turismo y en el INEFAN en las áreas naturales” (Art. 48 de la Ley. Los cobros para el Registro y Permiso de Funcionamiento lo extienden los Municipios de cada sector)
- REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO DE MICROEMPRESAS TURISTICAS COMO PERSONAS NATURALES:
 - ✓ Solicitud de Registro
 - ✓ Copia del RUC, Cédula de Identidad y papeleta de votación;

⁴Ministerio de Turismo



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- ✓ Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un juzgado de inquilinato;
- ✓ Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia);
- ✓ Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual de no encontrarse registrada la razón social.

1.3.3 Productos sustitutos

Entre los productos que se puede considerar como sustitutos ya que pueden satisfacer las necesidades de las personas son:

- Los restaurantes
- Las fincas
- Hoteles
- Moteles
- Cabañas
- Complejos turístico

Ya que de una u otra forma estos prestan algunos de los servicios que se quiere ofrecer en la hostería.

En la cámara de Turismo están asociados dos lugares que se consideran como productos sustitutos que son: La pensión Allpa Wasi y el restaurante Terra Aventura⁶

1.3.4 Poder de comprador

En la parroquia Tarqui es bajo el poder del comprador ya que aquí no tiene muchas opciones para que el consumidor pueda elegir esto hablando solo de la parroquia Tarqui, pero si hablamos en cuanto a las hosterías que existe en los alrededores de la ciudad de Cuenca el poder es alto, ya que existe una gran cantidad de hosterías

⁶Información obtenida en la Cámara de Turismo



UNIVERSIDAD DE CUENCA

prestando los mismos servicios, las mismas que han sido mencionadas anteriormente, aquí el consumidor tendrá a su alcance varias opciones para escoger.

1.3.5 Poder del proveedor

Tenemos varias alternativas para poder adquirir los productos que son necesarios tanto para la infraestructura como para el desarrollo de la hostería el mismo que nos permite escoger entre las mejores alternativas en precios y en calidad de los productos, esto es muy importante ya que esto nos permite garantizar a nuestros consumidores la calidad de nuestros servicios.

1.3 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

1.4.1 Oportunidades

- Se puede aprovechar las diferentes festividades que se realizan durante el año como puede ser, las fiestas del 16 de julio, fecha en la que se festeja a la Virgen del Carmen y su parroquialización, para esta fecha existe una gran concurrencia de personas las mismas que pueden visitar la hostería.
- El acceso a esta parroquia se lo puede realizar a través de diferentes medios de transporte como puede ser, vehículo propio, transporte inter-provincial, transporte inter-parroquial, motocicletas, bicicletas, por lo que no resultaría un inconveniente el llegar a la hostería.
- La gente que habita en la parroquia a mas de ser amable, trabajadora, no presenta resistencia alguna sobre el funcionamiento de este proyecto en el lugar que se ha establecido.
- La parroquia cuenta con riquezas como, su cultura, costumbres, artesanías, bosques, llanuras, que al ser explotadas pueden convertirse en una importante oportunidad de crecimiento social y económico de la parroquia.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- La parroquia está ubicada a 15 km de la ciudad de Cuenca, es decir, las personas para visitar la hostería no tendría que realizar un viaje largo y muchas veces cansado para disfrutar de nuestro servicio rodeado de la naturaleza.

1.4.2 Amenazas

- Los cambios que se puedan dar en la situación económica del país, como puede ser en los precios de materiales, etc. afecta directamente a la parroquia y a la hostería porque si se incrementa los precios a los productores los insumos que nosotros adquiriremos serian a un mayor precio, ya que la actividad económica de la parroquia está basada en las cosechas de maíz, frejol, producción de leche y sus derivados, artesanía, etc. productos que serian adquiridos por nosotros.
- En la parroquia existe dos productos sustitutos que son, El restaurante Terra Aventura y la pensión Allpa Huasi que podría ser una alternativa para las personas al momento de visitar la parroquia.

CUADRO 1.2

MATRIZ MEFE

DETALLE	PONDERACION	CALIFICACION	RES. PONDERADO
Aprovechar las diferentes festividades	0.30	4	1.2
Acceso a la parroquia	0.15	3	0.45
Personas amables, trabajadoras, no ponen resistencia ante el proyecto	0.15	3	0.45
Riquezas naturales de la parroquia	0.15	3	0.45



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Distancia de la hostería	0.10	3	0.30
Situación Económica del país	0.10	2	0.30
Productos sustitutos en la parroquia.	0.05	1	0.05
TOTAL	1.00		

Fuente: Estudio Micro y macroambiente

Elaborado por la autora

VALORES

- 1 = Amenaza menor
- 2 = Amenaza mayor
- 3 = Oportunidad menor
- 4 = Oportunidad mayor

VALOR MEDIO= 2.5

El proyecto desde el punto de vista del análisis micro ambiente y macro ambiente es factible ya que las oportunidades son mayores a las amenazas pudiendo aprovechar así las oportunidades de la siguiente manera:

- En fechas donde hay mayor concurrencia de personas como es el 16 de julio, el festival de cosecha del maíz, se puede realizar la entrega de hojas volantes en donde se dan a conocer todas las características y beneficios que ofrece la hostería, como son los servicios que presta, los precios de los servicios, atención que se le brinda, etc. ya que este tiene un mayor porcentaje de ponderación con un 1.2.
- Otra oportunidad menor son las vías de acceso que existen para llegar a la hostería, ya que estas se encuentran en buen estado y se las podría utilizar



UNIVERSIDAD DE CUENCA

para colocar banners en la avenida y así hacer publicidad sobre la existencia de la hostería.

- Como la manera de pensar de las personas es cambiante, se puede realizar charlas en donde se podrá dar a conocer todas las ventajas que trae el proyecto en la parroquia como son el turismo, economía, etc. Esta actividad se le encomendará al gerente de la hostería, lo que no nos representaría costo alguno.

En cuanto a las amenazas

- Para poder enfrentar esta amenaza mayor, se puede realizar reuniones con las autoridades de la localidad para ver alternativas, para que las personas puedan adquirir los insumos a precios más baratos, esto se puede realizar a través de compras al por mayor ya que con esta alternativa se puede obtener descuentos.
- Se deberá realizar observaciones que nos dé una visión sobre la atención que reciben los clientes al momento de visitar la pensión y el restaurante.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Definiciones

Para poder desarrollar este capítulo he creído conveniente buscar los significados de algunas de las palabras claves, para poder entender de una manera más sencilla.

Estudio de mercado⁷: Es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado.

Demanda⁸: Refleja una decisión sobre que deseos se va a satisfacer. La cantidad demandada de un bien es la cantidad que los consumidores planean comprar en un periodo determinado, a un precio en particular. La cantidad demandada no es necesariamente la misma cantidad que efectivamente se compra. La cantidad demandada se mide como una cantidad por unidad de tiempo.

La cantidad de un bien o mercancía determinada que los consumidores plantean comprar, dependen de un conjunto de factores que influyen en su decisión, entre los principales tenemos: el precio de la mercancía (P_i), precio de los bienes (P_s), el precio de los bienes accesorios o necesarios para el consumo del "bien principal" (P_c), el ingreso personal de los consumidores (I), y de otros factores que se denominará alfa (α) como pueden ser los gustos y preferencias, los precios futuros esperados o también denominados los cambios en las expectativas de las personas. Factores que influyen simultáneamente en las decisiones de demanda de los consumidores.

⁷ www.monografias.com

⁸ DUTAN NARVAEZ. Jorge, 2005, MICROECONOMIA: NOTAS DOCENTES, Abril productos gráficos, Cuenca-Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Por lo tanto la cantidad demandada queda definida de la siguiente función relacionada:

$$Q_d = f(P, P_s, P_a, I, \infty)$$

De acuerdo a la expresión la demanda de un bien es una relación multidimensional entre la cantidad consumida y los factores que determinan cuanto se consume. La demanda es generalmente influenciada por muchos más factores como se enumeran en la función.

Curva de demanda

Una curva de demanda muestra la relación entre la cantidad demandada de un bien y su precio, cuando todos los otros factores que influyen sobre las compras planeadas permanecen “Ceteris Paribus”.

Ceteris Paribus significa “siempre que las demás condiciones permanezcan invariables o iguales”.

La demanda de mercado

La demanda de mercado o demanda agregada representa todas las cantidades de mercancía o bien, que a distintos precios, demandan los consumidores en el mercado en un periodo determinado. Es decir la función de demanda de mercado de un bien se obtiene sumando todas las funciones demanda de los consumidores individuales.

Oferta⁹: Indica la cantidad que los productores están dispuestos a vender por cada uno de los precios que reciben en el mercado.

Oferta individual: Las cantidades de un artículo que un productor individual está dispuesto a vender en un periodo determinado es una función que depende del precio de artículo (P) y de los costos de producción del productor.

⁹DUTAN NARVAEZ. Jorge, MICROECONOMIA: NOTAS DOCENTES, op cit. pag.51



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Los costos de producción están conformados por el precio del trabajo (w), el precio del capital (r), y nivel de tecnología (T) y para los productos agrícolas condiciones climáticas y naturales (β) que también se puede manifestar como otros factores.

Así como la demanda, la oferta, también es una relación multidimensional entre la cantidad ofrecida y todos sus determinantes y por lo tanto puede expresarse:

$$Q_s = f(P, s, r, T, \beta)$$

El término oferta se refiere a la relación completa entre la cantidad ofrecida y el precio de un bien.

Determinantes de la oferta: La oferta al igual que la demanda está influenciada por parámetros de movimiento como el precio (P), y por los parámetros de cambio (w , r , T , β), que en su conjunto conforman los costos del productor, excepto β , que en este caso se considera como los factores climáticos.

Oferta de mercado de un bien: La oferta de mercado u oferta agregada de una mercancía representa las diferentes cantidades de mercancía que se ofrecen a diversos precios los productores de esa mercancía en el mercado.

La oferta de mercado de una mercancía, depende de todos los factores que determinan la oferta individual y además presencia del número de productores de la mercancía en el mercado.

Precio¹⁰: En una economía de mercado el precio se constituye en la categoría fundamental y universal de esa realidad, ya que el precio, regula la participación de los factores productivos de la sociedad (fuerzas productivas: trabajo, capital y tierra), la forma de cambio entre propietarios y no propietarios de recursos, constituye la forma de repartición del producto social entre las diferentes clases sociales y sectores económicos de la sociedad.

¹⁰DUTAN NARVAEZ, Jorge, MICROECONOMIA: NOTAS DOCENTES, op cit. Pag. 26



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En concreto el precio constituye un mecanismo de distribución del producto social en una economía de mercado

2.2 Metodología de la investigación

Me ayudará a conocer cuáles son las diferentes necesidades que tienen los consumidores para poderlas satisfacer de una manera eficiente, además podré analizar la demanda y la oferta de este servicio en la parroquia.

2.2.1 Definición del problema y planteamiento de los objetivos

2.2.1.1 Problemas de la investigación

Tarqui es una parroquia que cuenta con muchos recursos naturales, lugares atractivos, tradiciones, que si se las dieran a conocer haría que esta parroquia sobresalga económicamente, pero en esta zona no existe un lugar adecuado que incentive la visita de turistas a la parroquia para su esparcimiento, es por eso que he creído necesario crear la hostería en donde las personas puedan disfrutar de una serie de servicios en un mismo lugar ya que mediante esta no solo obtendría beneficio económico sino que también ayudaría a la parroquia a fomentar el turismo dando a conocer cada una de las riquezas y atractivos de la misma.

2.2.1.2 Justificación del problema

La parroquia Tarqui tienen una variedad de recursos naturales, atractivos que no han sido mostrados a la sociedad los mismo que serán utilizados para incentivar la visita de los turistas, poniendo a su disposición una hostería que le ofrece un paquete amplio de servicios como son:

- Restaurant
- Hospedaje
- Cabalgatas.
- Juegos infantiles.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Áreas verdes
- Pesca deportiva
- Parqueadero
- Canchas de uso múltiple

Además cabe recalcar que el comportamiento y educación de sus pobladores es un factor principal para que las personas que visiten la parroquia se sientan satisfechas de la atención obtenida.

2.2.1.3 Objetivos de la investigación

2.2.1.3.1 Objetivo general

Determinar la factibilidad del proyecto turístico, como una alternativa de crecimiento económico de la empresa, ayudando al desarrollo de la parroquia explotando sus recursos naturales en una forma eficiente.

2.2.1.3.2 Objetivos específicos

- ❖ Conocer el grado de aceptación que tendría la hostería en la zona.
- ❖ Conocer los gustos y preferencias de los consumidores del servicio para satisfacerlos eficientemente.
- ❖ Determinar los precios óptimos de los servicios a ofrecer.
- ❖ Identificar la competencia directa e indirecta de la hostería.

2.2.2 Delimitación de la investigación de mercado

La investigación de mercado se aplicará en la ciudad de Cuenca ya que estos serán nuestros posibles consumidores debido a que el proyecto se llevará a cabo en la parroquia Tarqui perteneciente a la ciudad de Cuenca.

2.2.3 Definición de las fuentes de investigación



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para la búsqueda de la información utilizaremos las dos fuentes de información que son:

Fuentes directas:

Aquí conseguiremos información directamente del consumidor lo que me ayudará a tener confianza en la información obtenida para esto utilizaremos las siguientes técnicas:

Encuestas:

Es un grupo de preguntas previamente establecidas con el objetivo de obtener información sobre los gustos y preferencias de nuestros posibles consumidores para poder satisfacerlas de una manera eficiente, esta nos ayuda a tener una relación directa con los encuestados, también nos pueden brindar información adicional, nos podrán dar sugerencias sobre el servicio que vamos a prestar.

Observación:

Esta consiste en asistir al lugar de los hechos y obtener la información en forma directa, Utilizaré esta técnica porque podré analizar la competencia que existe en el mercado, identificando cada una de las debilidades que tienen y a la vez ir las convirtiendo en oportunidades para mi hostería permitiéndome ocupar un lugar muy importante en el mercado.

Fuentes Indirectas:

Esta información la obtendremos a través de instituciones que ya han realizado investigaciones en el pasado estas instituciones son:

- ❖ El INEC,
- ❖ Cámara de comercio,
- ❖ Ministerio de turismo del Azuay.
- ❖ Cámara de Turismo



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.2.4 Forma en la que se va a recolectar los datos.

Los datos se van a obtener a través de la aplicación de un cuestionario que estará compuesto por preguntas cerradas para mayor facilidad al momento de ser tabuladas y graficadas, las mismas que responderán a cada una de las necesidades que tienen los consumidores, además se realizará visitas a diferentes hosterías de la ciudad de Cuenca para conocer cómo se van desarrollando en esta actividad, cuales son los servicios que prestan, los precios, el tipo de personal que tienen, número de visitantes, etc. Esto ayudará a tener un conocimiento más general acerca de los elementos que se necesita para el buen desarrollo de la hostería. .

2.2.5 Diseño de la muestra.¹¹

Aquí se utilizará la muestra estratificada, considerando como población a las personas que estén entre los 15 años y los 54 años de edad, para la muestra se ha realizado una proyección geométrica de la población de Cuenca para el año 2010 el mismo que nos ha dado como resultado un total de 237809 personas, el mismo que ha sido dividido en 4 estratos de la siguiente manera: estrato 1 las personas que estén entre los 15 años a los 24 años, estrato 2 las personas que estén entre los 25 años a 34 años, estrato 3 las personas que estén entre los 35 años a los 44 años y estrato 4 a las personas que estén entre los 45 años a los 54 años (Anexo 2).

Luego de realizar la proyección he procedido a realizar el cálculo de la muestra de la siguiente manera:

¹¹Datos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos(INEC)



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 2.3 PROYECCION DE LA POBLACION

LOCACIÓN	ESTRATO	TAMAÑO	PESO	P	Q	
15 – 24	1	92753	0,390	0,5	0,5	0,0975
25 – 34	2	61488	0,259	0,5	0,5	0,0646
35 – 44	3	48896	0,206	0,5	0,5	0,0514
45 – 54	4	34672	0,146	0,5	0,5	0,0364
TOTAL		237809	1,000			0,2500

Elaborado por: La autora

CUADRO 2.4 PROYECCION

ESTADÍSTICOS TAMAÑO DE MUESTRA	DATOS
Error	0,0025
Z^2	3,84
N	384
n final	384

Elaborado por: La autora

CUADRO 2.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA

ESTRATO	Tamaño	V. Mínima
15 – 24	150	150
25 – 34	99	99
35 – 44	79	79
45 – 54	56	56
TOTAL	384	384

Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.2.6 Selección y preparación de instrumentos

Con el fin de obtener la información necesaria se realizará una investigación directa aplicando encuestas en la ciudad de Cuenca y además se realizará visitas a las hosterías más frecuentadas de la ciudad para conocer como es su desarrollo.

2.2.7 Cuestionario

Reciba un cordial saludo de la alumna de la Universidad de Cuenca, por favor sírvase a responder el siguiente cuestionario con la mayor seriedad del caso ya que los datos que se obtengan del mismo se utilizará estadísticamente para conocer el grado de aceptación que tendría el proyecto creación de la Hostería “Las Praderas” en la parroquia Tarqui.

Sexo: M () F ()

Edad.....

1. Ha visitado alguna vez una hostería

SI	<input type="checkbox"/>
NO	<input type="checkbox"/>

Cuál.....

2.Cuál de las siguientes temporadas es de su preferencia para visitar una hostería

Carnaval	<input type="checkbox"/>
Semana Santa	<input type="checkbox"/>
Fiesta de Cuenca	<input type="checkbox"/>
Día de la madre	<input type="checkbox"/>
Día del padre	<input type="checkbox"/>
Fiestas navideñas	<input type="checkbox"/>
Fin de año	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>

Especifique otros.....



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3. Ud. Visita una hostería por:

Piscina	
Restaurant	
Dormitorios	
Áreas verdes	
Otros	

Especifique otros.....

4. Cuál es el máximo valor que pagaría por visitar una hostería

5. Cuál es el monto que ud. ha cancelado por los servicios de una hostería.

1 – 5	
6 – 10	
11 – 15	
16 – 20	
21 – 25	
Más de \$25	

6. Ud estaría dispuesto a visitar la hostería en la parroquia Tarqui.

SI	
NO	

7. Que otros servicios le gustaría que se ofrezca en una hostería

Restaurant	
Hospedaje	
Bar-Karaoke	
Discoteca	
Cabalgatas	
Juegos infantiles	
Pesca deportiva	
Parqueadero	
Canchas de uso múltiple	
Áreas verdes	
Otros	

Especifique otros.....



UNIVERSIDAD DE CUENCA

8. Qué tipo de comida le gustaría que se ofrezca en la hostería.

Platos típicos	<input type="checkbox"/>
Comida costeña	<input type="checkbox"/>
Comida internacional	<input type="checkbox"/>
Comida rápida	<input type="checkbox"/>

GRACIAS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.2.8 Ordenamiento, Tabulación e Interpretación de resultados.

Una vez obtenida la información, para el análisis de datos utilizaremos dos técnicas las mismas que nos servirán de apoyo para la obtención de resultados y son las siguientes:

- **Tablas:** Una vez obtenidos los datos se procederá a contarlos y agruparlos. Con estos datos se hacen tablas, en donde se pueden ver fácilmente los resultados. Esto permitirá encontrar tendencias, diferencias o similitudes. Las tablas permiten entender el significado de los datos.
- **Gráficas:** Después de la tabulación de los datos se realizará gráficas de los resultados para tener una representación visual de los resultados obtenidos. Las gráficas ofrecen una forma muy simple y eficaz de entender la distribución de los datos.

Tabulación de datos

1. Ha visitado alguna vez una hostería

CUADRO 2.6 VISITA A HOSTERIAS

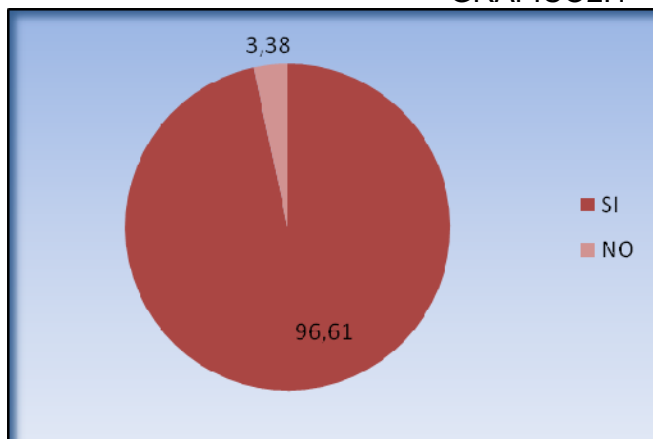
ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
SI	96,61	371
NO	3,38	13

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO2.1



CUAL:

CUADRO 2.7 NOMBRE DE LAS HOSTERIAS

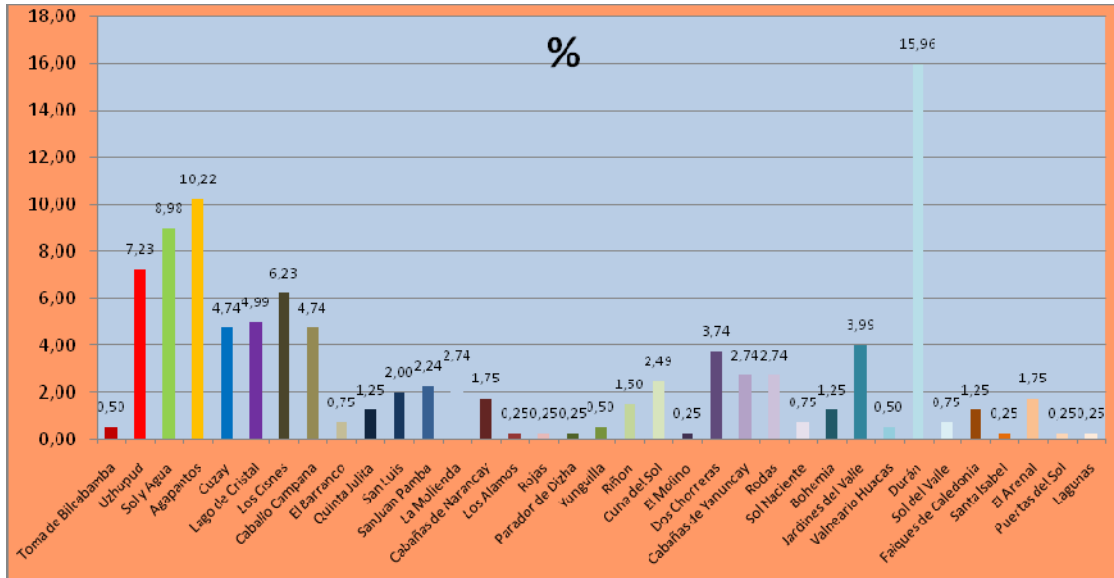
HOSTERIAS	%	CANTIDAD	HOSTERIAS	%	CANTIDAD
Toma de Bilcabamba	0,50	2	Riñon	1,50	6
Uzhupud	7,23	29	Cuna del Sol	2,49	10
Sol y Agua	8,98	36	El Molino	0,25	1
Agapantos	10,22	41	Dos Chorreras	3,74	15
Cuzay	4,74	19	Cabañas de Yanuncay	2,74	11
Lago de Cristal	4,99	20	Rodas	2,74	11
Los Cisnes	6,23	25	Sol Naciente	0,75	3
Caballo Campana	4,74	19	Bohemia	1,25	5
El Barranco	0,75	3	Jardines del Valle	3,99	16
Quinta Julita	1,25	5	Valneario Huacas	0,50	2
San Luis	2,00	8	Durán	15,96	64
SanJuan Pamba	2,24	9	Sol del Valle	0,75	3
La Molienda	2,74	11	Faiques de Caledonia	1,25	5
Cabañas de Narancay	1,75	7	Santa Isabel	0,25	1
Los Alamos	0,25	1	El Arenal	1,75	7
Rojas	0,25	1	Puertas del Sol	0,25	1
Parador de Dizha	0,25	1	Lagunas	0,25	1
Yunguilla	0,50	2			

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 2.2



Conclusión:

De las 384 encuestas que han sido realizadas en la ciudad de Cuenca, podemos ver que un 96.61% correspondiente a 371 personas han visitado una hostería, lo que quiere decir que este servicio tiene muy buena aceptación por los consumidores, también tenemos un 3.38% que representa a 13 personas que no han utilizado este tipo de servicio.

2. Cuál de las siguientes temporadas es de su preferencia para visitar una hostería

CUADRO 2.8 TEMPORADAS DE VISITAS

ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
Carnaval	39,04	271
Semana Santa	5,33	37
Fiesta de Cuenca	13,11	91
Día de la madre	7,2	50
Día del padre	7,35	51
Fiestas navideñas	5,91	41
Fin de año	15,13	105
Otros	6,92	48

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 2.3



Conclusión:

Luego de haber aplicado las encuestas en la ciudad de Cuenca se puede conocer que las fechas más representativas para visitar una hostería son: El carnaval con un 39.04%, Fin de año con un 15.13%, Fiestas de Cuenca con un 13.11% estas son las fechas en que las personas prefieren visitar una hostería pero no se puede dejar en cuenta que existen personas que visitan en las otras fechas aunque en una minoría.

3. Ud. Visita una hostería por:

CUADRO 2.9 PREFERENCIA DE SERVICIOS

ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
Piscina	35,84	305
Restaurant	35,25	300
Dormitorios	13,63	116
Áreas verdes	12,1	103
Otros	3,17	27

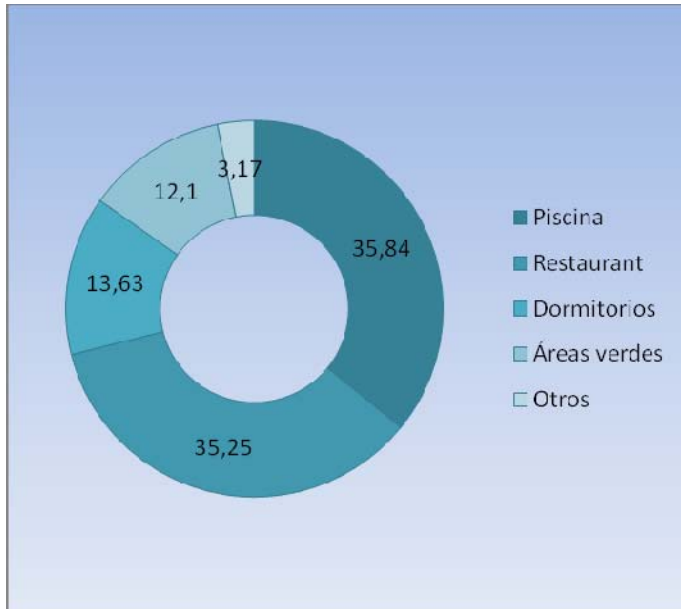
Fuente: Encuesta

Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 2.4



Conclusión:

Las personas cuando visitan una hostería prefieren frecuentar a las áreas de la piscina con un 35.84%, restaurant con un 35.25%, siendo estos los que han obtenido una mayor porcentaje, también tenemos a las áreas de dormitorios que se tiene un porcentaje de 13.63%, Áreas verdes con un 12.1% y Otros con un 3.17% otros está compuesto por saunas, Hidromasajes, etc.

4. Cuál es el máximo valor que pagaría por visitar una hostería

CUADRO 2.10 VALORES A PAGAR

ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
1	0,26	1
3	5,21	20
5	6,51	25
7	1,30	5
8	0,52	2
10	27,08	104
12	1,56	6



UNIVERSIDAD DE CUENCA

13	0,26	1
14	1,04	4
15	23,96	92
18	1,04	4
19	0,26	1
20	18,75	72
23	0,78	3
25	6,51	25
26	0,26	1
28	0,26	1
30	3,39	13
40	1,04	4

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

Conclusión:

A las personas que han sido encuestadas han optado por cancelar los valores de 10 dólares con un porcentaje de 27.08%, 15 con un 23.96% y 20 dólares con un 18.75% por los servicios que se presten en una hostería ya que opinan que es un precio cómodo y accesible.

5. Cuál es el monto que ud ha cancelado por los servicios de una hostería.

CUADRO 2.11 VALORES PAGADOS POR SERVICIOS

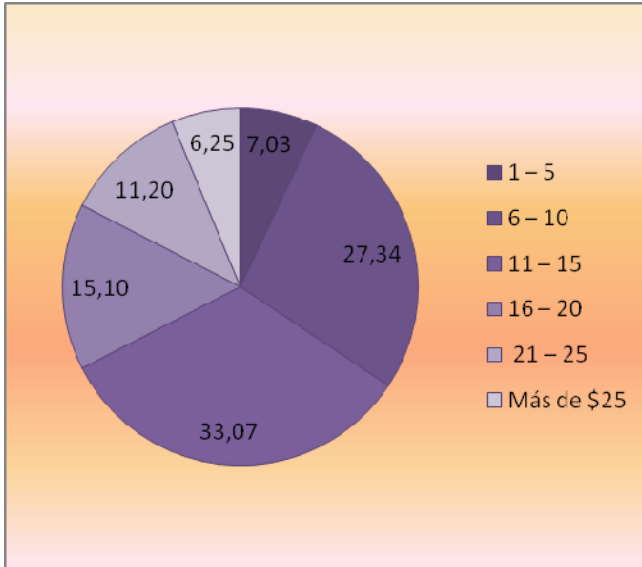
ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
1 – 5	7,03	27
6 – 10	27,34	105
11 – 15	33,07	127
16 – 20	15,10	58
21 – 25	11,20	43
Más de \$25	6,25	24

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 2.5 VALORES PÁGADOS



Conclusión:

El monto que los consumidores han cancelado en su gran mayoría es de 11 dólares a 15 dólares ya que esta opción ha tenido un 33.07%, también tenemos que un 27.34% ha cancelado de 6 dólares a 10 dólares, un 15.10% ha gastado de 16 a 20 dólares y de 21 dólares a 25 dólares un 11.20% estos son los valores más representativas.

6. Ud estaría dispuesto a visitar la hostería en la parroquia Tarqui.

CUADRO 2.12 ACEPTACION DE PROYECTO

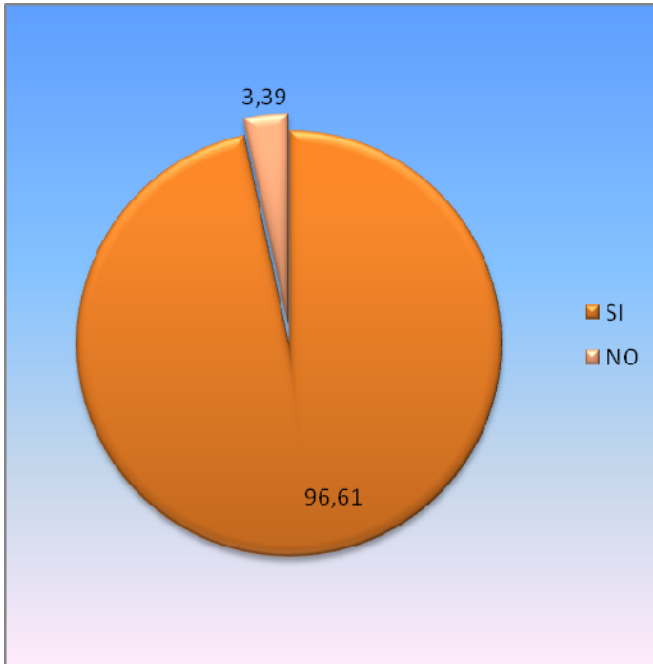
ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
SI	96,61	371
NO	3,39	13

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 2.6



Conclusión:

Luego de realizar las encuestas podemos observar que el proyecto tendría mucha aceptación por parte de los consumidores de la ciudad de Cuenca ya que se ha obtenido un 96.61% que a las personas si les gustaría visitar la hostería en la parroquia Tarqui el porcentaje obtenido representa a 371 personas del total de las personas encuestadas.

7. Que otros servicios le gustaría que se ofrezca en una hostería

CUADRO 2.13 PREFERENCIA DE SERVICIOS A CREAR

ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
Restaurant	10,55	123
Hospedaje	8,83	103
Bar-Karaoke	7,29	85
Discoteca	6,86	80
Cabalgatas	15,09	176
Juegos infantiles	8,75	102
Pesca deportiva	10,98	128
Parqueadero	9,43	110

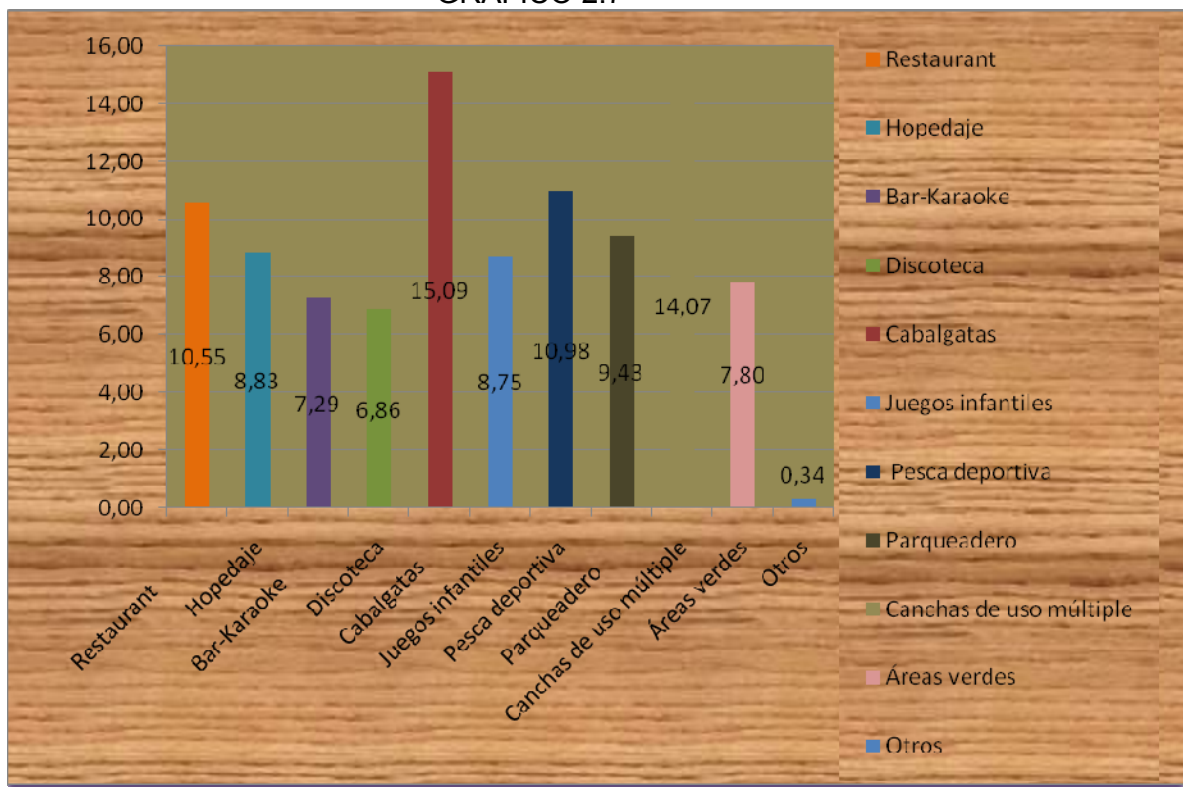


UNIVERSIDAD DE CUENCA

Canchas de uso múltiple	14,07	164
Áreas verdes	7,80	91
Otros	0,34	4

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

GRAFICO 2.7



Conclusión:

Los resultados obtenidos en la encuesta aplicada sobre los servicios que las personas querrían encontrar en una hostería son: Restaurant, Cabalgatas, Piscina, Canchas de uso múltiple, Hospedaje, Juegos infantiles y parqueadero estas son las opciones que como podemos ver en el grafico son las que más porcentaje han obtenido.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

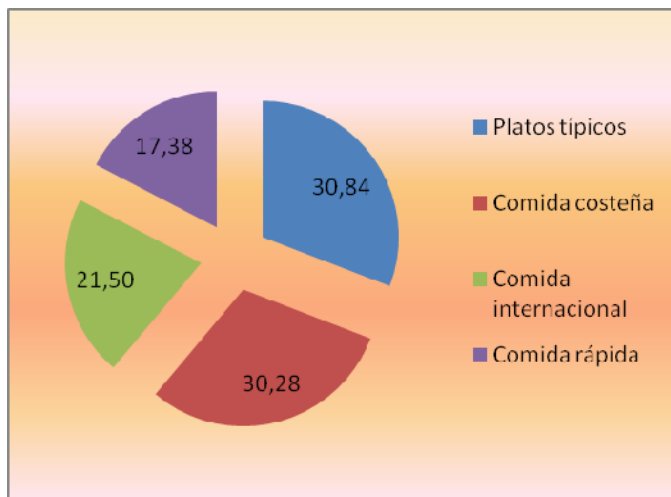
8. Qué tipo de comida le gustaría que se ofrezca en la hostería.

CUADRO 2.14 COMIDA

ALTERNATIVA	%	CANTIDAD
Platos típicos	30,84	165
Comida costeña	30,28	162
Comida internacional	21,50	115
Comida rápida	17,38	93

Fuente: Encuesta
Elaborado por: La autora

GRAFICO 2.8



Conclusión:

De las 384 personas que han sido encuestadas el 30.84% les gustaría que se les ofrezca comida típica como menú, un 30.28% les gustaría que el menú sea de comida costeña, un 21.50% comida internacional y un 17.38% les gustaría comida rápida.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.2.9 Presentación de resultados y conclusiones

Para crear la hostería en la parroquia Tarqui es necesario conocer cuáles son los gustos y preferencias de los consumidores, las encuestas que se han realizado en la ciudad de Cuenca nos ayuda a responder esta interrogante, a través de las preguntas que han sido planteadas en el cuestionario.

La mayoría de las personas han visitado hosterías representado por un 96.61%, las hosterías más visitadas son: Hostería Durán con un 15.96%, Agapantos con un 10.22%, las fechas en las que ellos prefieren visitarla son en carnaval con un 39.40% , en fin de año con un porcentaje de 15.13% y en las fiestas de Cuenca con un 13.11%, el conjunto de los servicios que les gustaría que haya en una hostería son pesca deportiva, restaurant, cabalgatas, hospedaje, canchas de uso múltiples, juegos infantiles, parqueadero, por estos servicios han gastado de 10 a 20 dólares ya que este es un valor accesible, además les gustaría que se ponga a su disposición un menú compuesto por comida típica, costeña, rápida e internacional.

Luego de haber realizado las diferentes encuestas y de haberlas tabulado podemos darnos cuenta, que el proyecto que se está proponiendo va a tener una gran aceptación por parte de los posibles consumidores, ya que se está ofreciendo una gran variedad de servicios, con atención de calidad no muy alejada de la ciudad en medio de la naturaleza, logrando satisfacer de una manera eficiente los gustos y preferencia de los mismos.

2.2.10 SERVICIO

Se proyecta poner en funcionamiento el servicio de hostería en la parroquia Tarqui sector Gullanzhapa.

2.2.10.1 Características:

- * Nombre: HOSTERÍA LAS PRADERAS
- * Eslogan: VEN Y DISFRUTA LA VIDA RODEADO DE LA NATURALEZA
- * Logotipo:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 2.9



* Espacio: Para crear cada uno de los servicios que se tienen propuesto en la hostería se contará con un espacio físico de 5 hectáreas(50000 metros cuadrados), los mismos que serán distribuidos de la mejor manera con el objetivo de cubrir cada una de las expectativas y necesidades de los posibles consumidores.

* Servicios que se propone ofrecer en la hostería:

Luego de haber conocido lo que quieren los consumidores de una hostería se ha podido determinar que los servicios más aceptados por los consumidores son: Hospedaje, Restaurant, pesca deportiva, Áreas verdes, Canchas de uso múltiple, Cabalgatas, Juegos infantiles y parqueadero, estos serán creados al momento de iniciar la actividad de la hostería, pero cabe recalcar que con el transcurso de tiempo se irá innovando la hostería con más servicios ya que sí disponemos del espacio para hacerlo.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

* Valores:

Con el objetivo de satisfacer de una manera óptima cada una de las expectativas de los consumidores en la hostería, se pondrá en práctica los siguientes valores;

- ✓ Respeto
- ✓ Confianza
- ✓ Puntualidad
- ✓ Eficiencia

* Políticas de la hostería:

- Brindar a los clientes una atención de calidad.
- Mantener una comunicación eficiente entre los colaboradores de la hostería.
- Capacitación para los empleados de la hostería para un mejor desempeño en sus labores.
- Realizar el trabajo en equipo

2.2.11 DEMANDA

La demanda que será considerada en este proyecto será de aquellas personas que estén entre los 15 años a los 54 años de edad, que son un total 237809 resultado obtenido luego de realizar una proyección geométrica para conocer en número estimado de personas en el año 2010 con base al último censo realizado por INEC, debido a que estas personas están en capacidad de decidir.

Cuando las personas han visitado una hostería, la cantidad de dinero que han gastado por persona es de 6 a 15 dólares y lo que más les llama la atención es la variedad de servicios que se puede ofrecer en una hostería, es por esa razón que se está proponiendo varios servicios en un mismo lugar como, restaurant, hospedaje, lagos con canoa, áreas verdes, flora, canchas de uso múltiple, etc.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Luego de haber aplicado las encuestas se pudo conocer que este tipo de servicio es muy aceptado por las personas que habitan en la ciudad de Cuenca ya que un 96.61% del total de la población han visitado una hostería con el objetivo de obtener diversión, recreación y tranquilidad rodeado de la naturaleza. Además pudimos conocer cuáles son las hosterías más visitadas dentro y fuera de la ciudad las mismas que se darán a conocer cuando se analice la oferta de este servicio.

Según los resultados obtenidos a través de las encuestas aplicadas este proyecto tendrá una gran aceptación ya que un 96.61% de las personas estarían dispuestas a visitar la hostería en la parroquia, el mismo que irá incrementando debido a la buena atención recibida por los miembros de la hostería y por la calidad de servicio que se prestará en la misma satisfaciendo de una manera eficiente las expectativas de los usuarios.

Es por esta razón que esta actividad se iniciará captando un 10% del total de la demanda actual, este porcentaje se debe a que recién se está comenzando la actividad y por lo tanto las personas no tendrían mayor conocimiento acerca de la hostería, además se quiere empezar con este porcentaje ya que para la infraestructura de la hostería no representaría mayor inversión pero sin dejar en cuenta que con el transcurso del tiempo se irá innovando e incrementando nuevos servicios según la aceptación que vaya teniendo la hostería.

2.2.11.1 DEMANDA POTENCIAL

Como ya se había mencionado anteriormente se iniciará el proyecto captando un 10% del mercado y con el transcurso del tiempo se irá incrementando en un 7% con respecto al año anterior, ya que se irá dando a conocer los servicios a través de trípticos, cuñas publicitarias en la radio, a través del internet creando nuestra página web, donde se especificará las características de lo que ofrece la hostería



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 2.15 Proyección de visitas

Años	Porcentaje de crecimiento	#Pers. Anual
2010	10%	23780,9
2011	7%	25445,563
2012	7%	27226,75241
2013	7%	29132,62508
2014	7%	31171,90883
2015	7%	33353,94245
2016	7%	35688,71842
2017	7%	38186,92871
2018	7%	40860,01372
2019	7%	43720,21468

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Elaborado por: La autora

2.2.12 OFERTA

Los consumidores tienen una gran variedad de hosterías a su elección dentro y fuera de ciudad las mismas que se considerarían como competencia, debido a la gran concurrencia de las personas a las mismas.

Las hosterías más visitadas son las siguientes:

CUADRO 2.16 Hosterías

HOSTERIAS	%	HOSTERIAS	%
Toma de Bilcabamba	0,50	Riñon	1,50
Uzhupud	7,23	Cuna del Sol	2,49
Sol y Agua	8,98	El Molino	0,25
Agapantos	10,22	Dos Chorreras	3,74
Cuzay	4,74	Cabañas de Yanuncay	2,74



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Lago de Cristal	4,99	Rodas	2,74
Los Cisnes	6,23	Sol Naciente	0,75
Caballo Campana	4,74	Bohemia	1,25
El Barranco	0,75	Jardines del Valle	3,99
Quinta Julita	1,25	Valneario Huacas	0,50
San Luis	2,00	Durán	15,96
SanJuan Pamba	2,24	Sol del Valle	0,75
La Molienda	2,74	Faiques de Caledonia	1,25
Cabañas de Narancay	1,75	Santa Isabel	0,25
Los Alamos	0,25	El Arenal	1,75
Rojas	0,25	Puertas del Sol	0,25
Parador de Dizha	0,25	Lagunas	0,25
Yunguilla	0,50		

Para diferenciarnos de las hosterías anteriores nuestra propuesta es poner a disposición de los usuarios una gran variedad de servicios, los mismos que serán prestados de manera eficiente, además realizaremos constantes capacitaciones a nuestro personal para ir mejorando la atención del cliente, ya que este es un factor importante para la satisfacción del mismo, esto nos ayudará a darnos a conocer de manera más rápida a través de recomendaciones.

A continuación se dará a conocer los diferentes servicios que prestan algunas de las hosterías antes mencionadas con sus respectivos precios.¹²

HOSTERIA SOL Y AGUA

La hostería se encuentra ubicada en el cantón Santa Isabel Valle de Yunguilla Km 72 Vía Cuenca Pasaje, esta presta los servicios de hospedaje a un precio de 15 dólares, esto da derecho a todas las instalaciones de la hostería excepto restaurant, para aquellas personas que no desean hospedarse en la hostería puede pagar la entrada que tiene un precio de 6 dólares con derecho a

¹² Datos obtenidos a través de visitas realizadas a las hosterías.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

piscinas, toboganes, canchas deportivas y de menú un plato fuerte compuesto de arroz ensalada y carne.

HOSTERIA AGAPANTOS

Esta hostería se encuentra ubicada en Baños a 8 Km de Cuenca, los servicios que esta presta son de hospedaje a un precio \$17.50 por persona ya sea adulto o niño, a las personas que se hospeden en este lugar tienen derecho al uso de las instalaciones de la hostería, Aquellas que no lo hacen tienen la opción de utilizar los servicios por separado, a continuación se detalla algunos de los servicios con sus respectivos precios. Spa \$5, Baños de cajón \$5, Hidromasajes \$4, Áreas de masajes desde \$10, Piscinas aguas termales \$2, sala de eventos, esta hostería no cuenta con restaurant.

HOSTERIA LAGO DE CRISTAL

Está ubicada a una hora de Cuenca a 13 Km de Girón vía San Fernando, cuenta con el servicio de hospedaje a \$25 la noche por persona incluye desayuno y derecho a todos los servicios excepto la cabalgata y la pesca, la cabalgata tienen un precio de \$3 los 15 a 20 minutos y la pesca el alquiler de la caña a \$1 y la libra de trucha a \$3.50, el servicio de restaurant ofreciendo platos a la carta desde \$6.80.

HOSTERIA LOS CISNES

Esta hostería ofrece paquetes de \$25 una noche por persona con acceso a toda la instalación incluye también merienda, desayuno y almuerzo del siguiente día, también hay paquetes por \$45 por 3 días y 2 noches por personas incluye desayunos, almuerzos y merienda, además cuenta con platos a la carta a un precio que va desde \$5.50, piscina, mesa de billar, discoteca, juegos infantiles, etc.

CABAÑAS SAN LUIS

Se encuentra ubicado en Paute presta los servicios de restaurant, cabañas, piscina, salón de baile, canchas deportivas, el hospedaje tiene un valor de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

\$24.40 con derecho al uso de los diferentes servicios, el menú varía desde \$2.50 que cuestan los desayunos y los almuerzos a \$4.00.

HOSTERIA CUNA DEL SOL

La hostería se encuentra ubicada en el Tambo- Cañar presta los servicios de pesca deportiva, paseo en botes, restaurant, piscinas, cabañas, cabalgatas, áreas de recreación, salón de actos, discotecas, los precios para poder hacer uso de estos servicios son de \$20.00 el hospedaje, para esto la hostería cuenta con 6 habitaciones, además ofrece platos a la carta como pollo, chuleta, trucha, tilapia, corvina, etc. El servicio de piscina son los días sábado y domingo a un precio \$2.00 de 10 de la mañana a 7 de la noche, los baños turcos a 2.00.

HOSTERIA DURAN

Está ubicado en la avenida Ricardo Duran sector Baños cuentan con 36 habitaciones el precio para hospedarse es de \$33.00 o de \$71.74 con acceso a todos los servicios incluyendo restaurant desayuno, almuerzo y merienda, para restaurant ofrece platos que van desde los \$6.00.

2.2.13 Entrevista

Además de los datos que antes mencionamos al entrevistarlos con los administradores de las hosterías también pudimos conocer que:

- En la hostería Durán tienen visitas alrededor de unas 9000 personas anuales que se hospedan en ella, adquiriendo el derecho de utilizar las instalaciones, en lo respecta a la piscina tienen 1500 usuarios por mes es decir 18000 anuales, de estas personas en el área de restaurant consumen más lo que es comida rápida que va desde 2\$ a 5\$ por persona.
- En la hostería Agapantos tienen visitas de 1320 personas anuales que se hospedan en ella en los feriados esto se incrementa a 1800 personas ya que esta es su máxima capacidad, en el servicio de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

piscina tienen un promedio de visitas de 3200 personas al mes pero en la época de vacaciones este se incrementa a 5200 personas al mes, ellos poseen un bar en donde solo se vende comida rápida y el precio va desde \$1.

- En la hostería Sol y Agua: Para el consumo del servicio de hospedaje tienen alrededor de 500 visitas y para el servicio de piscina tienen 2000 personas mensuales de estos, el 90% son familiares y el 10% son de grupos de amigos, el consumo de los alimentos se puede decir que las personas consumen un 50% los menús que ofrecen en el restaurant y el otro 50% del bar de la hostería.

2.2.14 PRECIOS

Para determinar estos precios nos hemos basado en las encuestas que han sido aplicadas en la ciudad de Cuenca en donde nos señalan que las personas estarían dispuestas a cancelar un valor considerable, el cuál puede cubrir nuestras expectativas como hostería.

Estos serían los precios que se manejarían en la Hostería.

CUADRO 2.17 Precios

Servicio	Tarifas	Observación
Hospedaje	\$20	La noche incluye almuerzo, merienda y desayuno del siguiente día.
Restaurant	\$5	Valor promedio del costo del menú a ofrecer
Cabalgata	\$5	La hora
Pesca deportiva	\$5	Por persona con una duración de una hora.
	\$2.50	La libra de la trucha que han podido pescar durante la hora.
Canchas de uso múltiple	\$5.00	Esto incluirá el alquiler de los balones y de sus respectivas redes, con una duración de 1 hora

Elaborado por: La autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Como se puede ver estos son valores muy accesibles para los consumidores logrando así cumplir con nuestro objetivo que es cubrir las expectativas de nuestros clientes de una forma eficiente.

2.2.15 PUBLICIDAD¹³

La publicidad es la comunicación de un mensaje destinado a informar al público sobre la existencia de algún producto o servicio en el mercado y de esta manera incentivar el consumo del servicio o compra del producto por parte de los consumidores actuales.

Es decir, el objetivo de la publicidad es dar una información completa acerca de los productos o de los servicios que posee una empresa a los consumidores, para crear en ellos curiosidad y de esta manera inducirlos al consumo del mismo.

La información que se entregue al cliente debe tener las siguientes características:

- Veraz
- Debe tener un mensaje claro
- Coherente
- Personalidad y originalidad
- Debe ser un mensaje que impacte al consumidor.

Nosotros para dar a conocer nuestro servicio utilizaremos los siguientes medios de publicidad:

- Trípticos: este será entregado en la misma hostería y también se pondrá en el stand del ministerio de turismo.
- Radial: Esta publicidad se realizará una vez al día a través de la radio 107.3 debido a la gran acogida que tiene en la ciudad de Cuenca, este será publicado al medio día ya que es un horario en donde tiene mayor sintonía.

¹³Seminario de Administración de Empresas PYMES, 2008



UNIVERSIDAD DE CUENCA

En este spot se dará a conocer el nombre de la hostería, cuales son los servicios que se presta, la dirección de la hostería y los teléfonos para requerir mayor información y para hacer las respectivas reservaciones.

- Hojas volantes: Este es el más barato y accesible ya que será entregado en las principales calles de Cuenca y en los lugares más concurridos como puede ser en los diferentes parques de Cuenca.
- Crearemos una página web www.HOSTERIA LAS PRADERAS.com en donde se detallará cada uno de los servicios con fotografías, números telefónicos, dirección.

2.3 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

2.3.1 Oportunidades:

- Del total de la población encuestada un 96.61% de las personas han visitado hosterías, esto nos quiere decir que nosotros tenemos un amplio mercado para actuar.
- En el país existe diferentes temporadas de festividades como lo pueden ser carnaval, fin de año, fiestas de cuenca, fiestas navideñas, semana santa, etc. que permiten que la hostería pudiera tener un mayor número de visitantes.
- Las tarifas que las personas están dispuestas a cancelar por los servicios que preste una hostería no son altas, estas se mantienen en un rango de 10 a 30 dólares, permitiendo así que la población se acerque a ella, ya que los precios están acordes a su poder adquisitivo.
- Existe una concordancia entre las tarifas que desean cancelar las personas y las que realmente han cancelado en hosterías visitadas manejándose de 15 a 30 dólares.
- EL 96.61% de las personas encuestadas manifestaron su interés y voluntad de visitar la hostería en cuestión.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.3.2 Amenazas

- EL 35.84% de las personas que visitan hosterías señalan como factor de importancia a las piscinas, pero al momento de planificar la construcción de la hostería en la parroquia Tarqui se pudo conocer que debido al clima frío que existe en la zona no es factible la construcción de la misma y esto podría alejar a futuros visitantes.
- El 35.28% de las personas encuestadas manifestaron su preferencia por la comida costeña como menú a brindarse en la hostería, por lo que la movilización y la conservación de los alimentos se podrían dificultar.
- La competencia puede realizar planes que podrían afectar el comportamiento de los futuros clientes como puede ser la prestación de nuevos servicios variaciones en las tarifas o una publicidad agresiva que podría afectar al entorno analizado.

CUADRO 2.18

MEFE

DETALLE	PONDERACION	CALIFICACION	RES. PONDERADO
El 96.61% de las personas han visitado hosterías.	0.10	3	0.30
Existen varias temporadas al año.	0.30	4	1.20
Precios	0.15	4	0.60
El 96.61% de las personas les gustaría visitar la hostería.	0.20	4	0.80
El 35.84% de las personas señalan como factor de importancia la piscina.	0.10	2	0.20
El 35.28% de las personas tienen preferencia por la comida costeña.	0.05	1	0.05
La competencia realiza planes estratégicos	0.10	2	0.20
TOTAL	1.00		

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por la autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- 1 = Amenaza menor
- 2 = Amenaza mayor
- 3 = Oportunidad menor
- 4 = Oportunidad mayor

VALOR PROMEDIO = 2.5

Como se puede observar el proyecto desde el punto de vista del estudio de mercado si es factible debido a que las oportunidades son mayores a las amenazas.

Para aprovechar las oportunidades se realizará:

- Como la oportunidad mayor son las diferentes temporadas que existen al año, con un valor ponderado de 1.20, se realizará campañas publicitarias en diferentes medios de comunicación como son radial, internet, volantes y trípticos dándonos un costo total de 7948.00 para el primer año, esto con el objetivo de dar a conocer a las personas los servicios que ofrece la hostería para que la visiten.
- Como las proyecciones fueron realizadas en el proyecto considerando el rango establecido es poco probable una variación de los precios debido a la concordancia entre lo que las personas quieren pagar y lo que han pagado por el servicio.

En cuanto a las amenazas se podría realizar lo siguiente:

- Para vencer a la amenaza mayor con un porcentaje ponderado de 0.20, se deberá crear servicios acordes a las prestaciones del clima como pueden ser, hospedaje, lago de pesca, restaurant, canchas de uso múltiple, etc. que puedan reemplazar y cubrir la falta del servicio de piscina.
- Dentro del menú se puede ofrecer platillos costeños en donde la comida se podría adquirir con mayor facilidad como son los mariscos



UNIVERSIDAD DE CUENCA

tradicionales en la ciudad que requieren menor manejo en su conservación como puede ser los pescados, camarones, cangrejos.

- Se realizará investigaciones constantes de mercado para conocer las variaciones que pueden darse en el mercado principalmente realizadas por la competencia.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO III

ESTUDIO TECNICO



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO III

ESTUDIO TECNICO

3.1 Localización:

La hostería va a ser construida en la parroquia Tarqui que se encuentra ubicada al sur de la ciudad de Cuenca, limita al norte con las parroquias Valle y Turi, al este por la parroquia Quingeo, al sur por la parroquia Cumbe y al Oeste por las parroquias Victoria del Portete y Baños, su temperatura promedio fluctúa entre los 8 y los 14 grados centígrados y su altura es de 2852 m.s.n.m. Tarqui tiene una superficie de 133,2Km², ocupa el 4,3 por ciento del territorio cantonal. Localizado a una distancia de 15Km desde la ciudad de Cuenca conectada por la Panamericana Sur (km 14), luego por la vía lastrada de 1km hasta el centro parroquial. ANEXO 2

3.2 TAMAÑO

La hostería va a ser construida en este lugar debido a que se posee un terreno de 5 hectáreas, es decir, un terreno muy amplio en donde se va a poder distribuir cada uno de los servicios de una manera efectiva, además en Tarqui se puede encontrar grandes llanuras, fauna, flora, etc. También se cuenta con los servicios básicos (agua, luz, teléfono) y los costos de transporte de materiales para la construcción no representarían valores elevados ya que nos encontramos cerca de la ciudad de Cuenca para adquirirlos.

3.3 CAPACIDAD INSTALADA

Al momento de crear la hostería se tiene proyectado que para el primer año se logre captar al 10% del total de las personas que habitan en la ciudad de Cuenca y a medida que nos vayamos dando a conocer a través de anuncios publicitarios por la radio, prensa escrita, por trípticos en donde se detallará cada uno de los servicios que se preste en la hostería, especialmente por recomendaciones de los consumidores que ya han adquirido los servicios, las visitas se irán incrementando año tras año en un 7% anual hasta llegar al año



UNIVERSIDAD DE CUENCA

10 (Año 2019), para el primer año se estima que se atenderá a 32 personas diarias.

3.3.1 CAPACIDAD UTILIZADA

La capacidad utilizada de nuestra hostería será del 50% de la capacidad instalada eso quiere decir que para el primer año se pretende prestar el servicio a 16 personas diarias y para el año 2019 se pretende atender a 19 personas diarias.

De la capacidad utilizada, se estima que en promedio 2 de ellas utilizarían el servicio de hospedaje diario mientras que las restantes utilizarían solo algunos de los servicios propuestos en la hostería.

3.4 PROCESO TECNOLÓGICO

El diagrama de proceso es un gráfico dinámico que representa las diversas operaciones que intervienen en una tarea, el diagrama trata de reflejar las relaciones dinámicas de la misma.

Es la representación gráfica y ordenada de todas las operaciones de una tarea, constituyendo una panorámica general de todo un proceso administrativo. Para la construcción del diagrama se usan unos símbolos que representa a los datos sujetos a estudio y proporcionan además un medio para hacer más fácilmente clasificaciones uniformes. Aunque no existe un total acuerdo sobre los símbolos a utilizar, a continuación presentamos los más utilizados y su significación:



Operación: Se realiza una operación cuando se modifica intencionadamente un objeto en sus características físicas o químicas o cuando se prepara para otra operación, inspección o almacenamiento. La operación también tiene lugar cuando se recibe o da información o cuando se hace un trabajo de planificación o cálculo.



UNIVERSIDAD DE CUENCA



Almacenamiento: Esta operación se produce siempre que es preciso conservar un documento, carta, impreso, etc. sin que pueda retirarse a menos que haya autorización para ello. También puede utilizarse este símbolo para poder apreciar cuando una actividad o parte de un procedimiento caen fuera de perspectiva de la investigación inmediata. Este símbolo presenta modificaciones para significar la forma en que está almacenado el objeto.



Transporte: El transporte tiene lugar cuando un objeto se traslada de un sitio a otro, excepto en el caso de que dicho movimiento sea causado por la operación que se realiza, o por el empleado en su propio puesto de trabajo al ejecutarla.



Inspección: La inspección tiene lugar cuando se examina, verifica o mide el objeto en cuestión, comprobando, por ejemplo, si el documento está completo.



Demora: Se produce cuando las condiciones de la tarea no permiten o no precisan pasar a la fase siguiente, como, por ejemplo sucede cuando varias cartas están en espera de firma.



Actividad al margen de estudio: Esta actividad puede ser una operación, un transporte, una inspección, una demora, un almacenamiento un conjunto de las anteriores, que la persona que realiza el estudio no considera necesario ni práctico hacerla en aquel momento.¹⁴

¹⁴GOXENS, Antonio, GOXENS, María Ángeles, BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD, op. cit. pag 271, 272



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El proceso que va a seguir para un buen funcionamiento de la misma será el siguiente:








1. Recibimiento del visitante
2. Descanso del visitante
3. Coctel de bienvenida
4. Explicación de cada uno de los servicios que poseemos y sus respectivos precios
5. Indicación de las instalaciones.
6. Elección de los visitantes de los servicios que va a adquirir.
7. Facturación de los servicios a adquirir
8. Guiar al visitante donde está ubicado el servicio cancelado
9. Consumo del servicio
10. Control realizado por una persona designada para ver si el cliente está a gusto.
11. Agradecimiento
12. Despedida.

CUADRO 3.19 DIAGRAMA DE PROCESOS

#	Simbología	Características Esenciales
1		Recibimiento de los visitantes
2		Descanse de los visitantes
3		Coctel de bienvenida
4		Explicación de cada uno de los servicios que poseemos y sus respectivos precios.
5		Mostrar las instalaciones



UNIVERSIDAD DE CUENCA

6		Elección de los servicios que los visitantes van a adquirir
7		Facturación de los servicios que va a adquirir
8		Guiar al visitante donde está ubicado el servicio cancelado
9		Consumo del servicio
10		Control realizado por una persona designada para ver si el cliente está a gusto
11		Agradecimiento
12		Despedida

Elaborado por la autora



OPERACIÓN



DEMORA



TRANSPORTE DE UN PUESTO A OTRO



OPERACIÓN E INSPECCION SIMULTÁNEA

ELABORADO POR LA AUTORA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.5 ESPECIFICACIONES TECNICAS

Para que el servicio que nosotros prestemos en la hostería sea de óptima calidad, contaremos con 16 cabañas para hospedaje de las cuales 8 cabañas son familiares, 5 cabañas son habitación doble y 3 cabañas son familiares, a continuación se detallará los elementos que posee cada una de estas cabañas:

CABAÑAS FAMILIARES

- 8 camas de dos plazas.
- 16 literas de dos camas de 1 plaza.
- 16 veladores.
- 16 lámparas.
- 8 teléfonos
- 16 cuadros decorativos.
- 8 televisor de 21 pulgadas.
- 8 mini grabadora.
- Baño privado con ducha de agua caliente y espejo.
- Utensilios de baño (Jabón de tocador, shampoo, 40 toallas, 16 toallas de manos).
- 8 basureros

CABAÑAS DE HABITACION DOBLE

- 10 camas de 2 plazas.
- 10 veladores uno para cada cama.
- 10 lámparas.
- 5 teléfonos
- 10 cuadros decorativos.
- 5 televisor de 21 pulgadas.
- 5 mini grabadora.
- Baño privado con ducha de agua caliente y espejo.
- Utensilios de baño (Jabón de tocador, shampoo, 10 toallas de baño, 10 toallas de manos).



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- 5 basureros

CABAÑAS MATRIMONIALES

- 3 camas de dos plazas y media.
- 6 veladores.
- 3 televisor de 21 pulgadas.
- 3 mini grabadora.
- 3 teléfonos
- 6 lámparas.
- 6 cuadros decorativos.
- Baño privado con ducha de agua caliente y espejo.
- Utensilios de baño (Jabón de tocador, shampoo, 6 toallas de baño, 6 toalla de manos).
- 3 basureros

Y para el esparcimiento, relajamiento y dispersión de nuestros consumidores se pondrá a su disposición lo siguiente:

- **Restaurant:** El restaurant tiene una capacidad para 40 personas diarias en este se podrá encontrar el menú conformado por platos típicos, platos de comida costeña y comida rápida además de las diferentes bebidas como gaseosas, jugos naturales, aguas naturales.
- **Pesca deportiva:** Aquí las personas pondrán distraerse realizando este tipo de deporte y podrán llevar lo que logren pescar cancelando un valor de \$2.50 por libra.
- **Canchas de uso múltiple:** Se contará con dos canchas, a esta área podrán ingresar todas las personas que visiten la hostería aquí se podrá desarrollar los deportes de básquet, vóley e indoor.
- **Cabalgatas:** Se dará un recorrido en los alrededores de la hostería para dar a conocer la flora y fauna que se posee para esto se contará con 4 caballos el mismo que tendrá un de cinco dólares la hora, que dura el recorrido.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- **Juegos de niños:** Aquí se contará con los juegos tradicionales como son: columpios, resbaladeras, sube y baja, pasamanos.
- **Áreas verdes:** Se dispondrá de un amplio espacio verde con flores, árboles, etc.
- Para la comodidad y seguridad de nuestros clientes se contará también con el servicio de parqueadero y con el servicio de guardianía.

3.6 EQUIPOS E INSTALACIONES

Como se ha dicho anteriormente para la implantación del proyecto y para su buen funcionamiento de contará con:

- ✓ **Área administrativa:** La misma que constará de una oficina para el gerente, una oficina para el área contable, recepción, área de descanso de los visitantes.

Para esta área se necesitará de:

- 3 computadoras, una para cada oficina y una para la recepcionista.
 - 3 escritorios con silla
 - 3 archiveros
 - 2 teléfonos
 - 1 teléfono con fax.
 - 1 juego de sala.
-
- ✓ **16 cabañas,** 8 cabañas familiares, 5 cabañas dobles y 3 cabañas matrimoniales cada una de las cabañas contará con los elementos antes mencionados.
-
- ✓ **Restaurant:** Para este servicio se adquirirá:
 - 9 mesas
 - 50 sillas
 - 8 floreros pequeños para el centro de mesa
 - 16 manteles para las mesas de dos colores.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- 6 cuadros grandes de decoración
- 1 caja registradora
- 1 licorera
- 1 Equipo de sonido
- 1 televisor 21 pulgadas
- Para la cocina
 - 2 cocinas industriales
 - 1 batidora industrial
 - 2 licuadoras oster
 - 1 refrigeradora
 - 1 horno
 - 1 microondas
 - 1 tostadora
 - 1 sanduchera
 - 1 extractor de jugos
 - Utensilios de cocina (cubiertos, vajilla, vasos, ollas, tabla de picar, etc.)

- ✓ **Pesca deportiva:** Aquí contaremos con:
 - 5 canoas pequeñas.
 - 10 cañas de pescar.
 - 1 balanza.
 - 10 chalecos salvavidas

- ✓ **Cabalgatas:** Para esto necesitaremos:
 - 4 caballos.
 - 4 monturas.
 - Cuerda.
 - 4 Cubetas para agua.

- ✓ **Juego de niños:**
 - 2 columpios.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- 2 resbaladera.
- 2 sube y baja.
- 2 pasamanos.

- ✓ **Canchas de uso múltiple**
 - 1 balón de indoor.
 - 1 balón de vóley.
 - 1 balón de básquet.
 - 1 red de vóley.
 - 2 redes para arcos.

- ✓ **Área de Mantenimiento y limpieza**
 - 1 lavadora
 - 1 secadora
 - 2 planchas
 - detergente, suavizante, jabón, cloro, guantes.
 - Escobas
 - 16 basureros pequeños
 - Trapeadores
 - Plumero para limpiar
 - Aceite de vaselina

- ✓ **Guardianía**
 - 1 cama de 1 plaza
 - 1 radio

3.7 ESPECIFICACIONES DE LA HOSTERIA

3.7.1 Características de la Hostería

Forma

La hostería ha sido diseñada en forma de cabañas las mismas que serán divididas en 3 grupos, las cabañas familiares, las cabañas dobles y las cabañas matrimoniales en lo que relaciona al hospedaje, estructura



UNIVERSIDAD DE CUENCA

administrativa, caballerizas q serán distribuidas alrededor de las 5 hectáreas que se posee para el funcionamiento de la misma.

Dimensiones

Para la construcción de las edificaciones contamos con 5 hectáreas, las mismas que nos servirán para una correcta distribución de los servicios a prestarse, para la construcción de la infraestructura se utilizará 2757.07 metros cuadrados, teniendo 47242.93 metros rodeado de flora y fauna para que nuestros clientes realicen recorridos, conociendo la belleza de la naturaleza, las dimensiones de cada servicio serán especificadas más adelante cuando se estudie la distribución y diseño de planta. Cabe recalcar que con el tiempo podremos ir innovando con nuevos servicios.

Color y Textura

La construcción de las cabañas se realizará con adobe y madera de Eucalipto con cubierta de zinc y paja y la madera al interior de las cabañas serán lacadas, se realizará de esta manera ya que la idea es crear algo rustico acorde al ambiente acogedor que queremos brindar a nuestros clientes.

3.7.2 Distribución y diseño de planta

Un diseño de distribución de planta consiste en la disposición o configuración de los departamentos, estaciones de trabajo y equipos que conforman el proceso de producción. Es la distribución espacial de los recursos físicos prevista para fabricar el producto.¹⁵

Para el buen desarrollo de un proyecto es necesario utilizar esta técnica ya que mediante ésta se puede conocer con anterioridad como va a quedar distribuido

¹⁵ EVERETT E. Adam, EBERT J. Ronald, ADMINISTRACION DE LA PRODUCCION Y OPERACIONES, 1991⁴, México, pag 277.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

y diseñado el proyecto y se podrá realizar los diferentes cambios en caso de requerirse, esto ayudará a que los servicios estén bien distribuidos para hacer que los usuarios se sientan cómodos, amablemente.

A continuación se detallará la distribución, las medidas y la forma que llevaran los servicios que se va a ofrecer en la hostería.

✘ Vista general de la hostería

GRAFICO 3.10





UNIVERSIDAD DE CUENCA



GRAFICO 3.11

Elaborado por el Arq. Santiago Mejía

3.7.2.1 Descripción de áreas

Para la implantación del proyecto se cuenta con 5 hectáreas (50000 metros cuadrados) de los cuales 2757.07 metros cuadrados se utilizará para la construcción de los diferentes servicios contando con 47242.93 metros cuadrados de áreas verdes para caminatas y cabalgatas y con la opción de que en un futuro se pueda innovar con nuevos servicios.

A continuación se detallará las medidas que va a tener cada uno de los servicios que se va a prestar en la hostería:

✘ HOSPEDAJE



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 3.20 HOSPEDAJE

Cantidad	Descripción	AREA DE ALOJAMIENTO		Unidad de medida
		Área Unitaria	Área Total	
3	Cabañas Matrimoniales	14.19	42.57	M ²
5	Cabañas Dobles	17.2	86	M ²
8	Cabañas Familiares	26.5	212	M ²
	Total		340.57	

Elaborado por la autora

CABAÑA MATRIMONIAL

GRAFICO 3.12





UNIVERSIDAD DE CUENCA

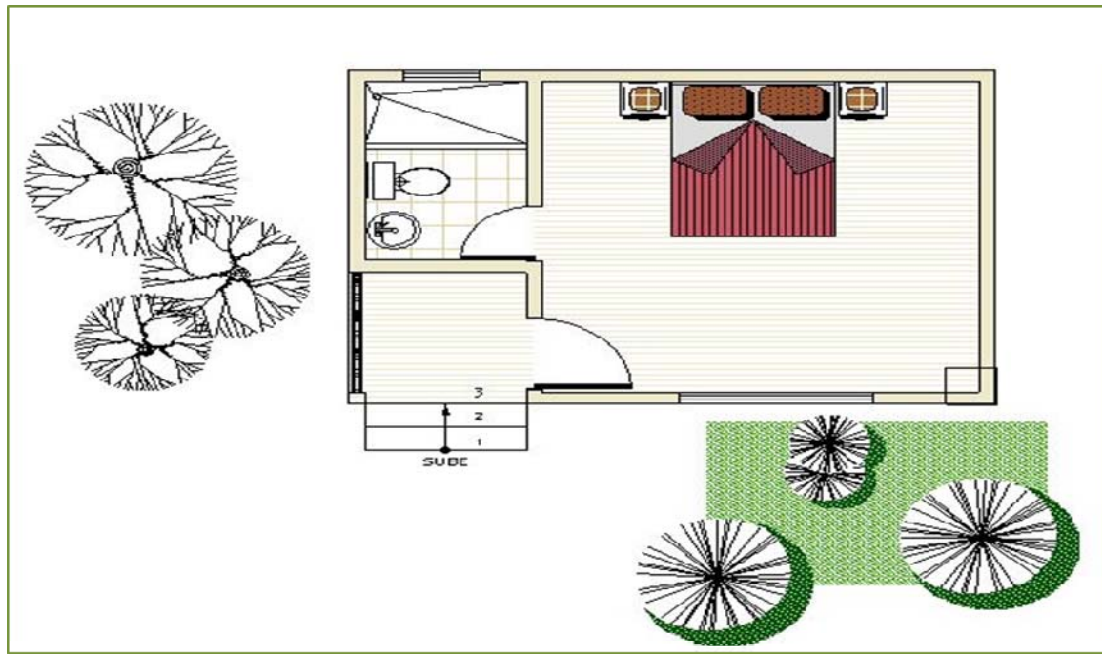
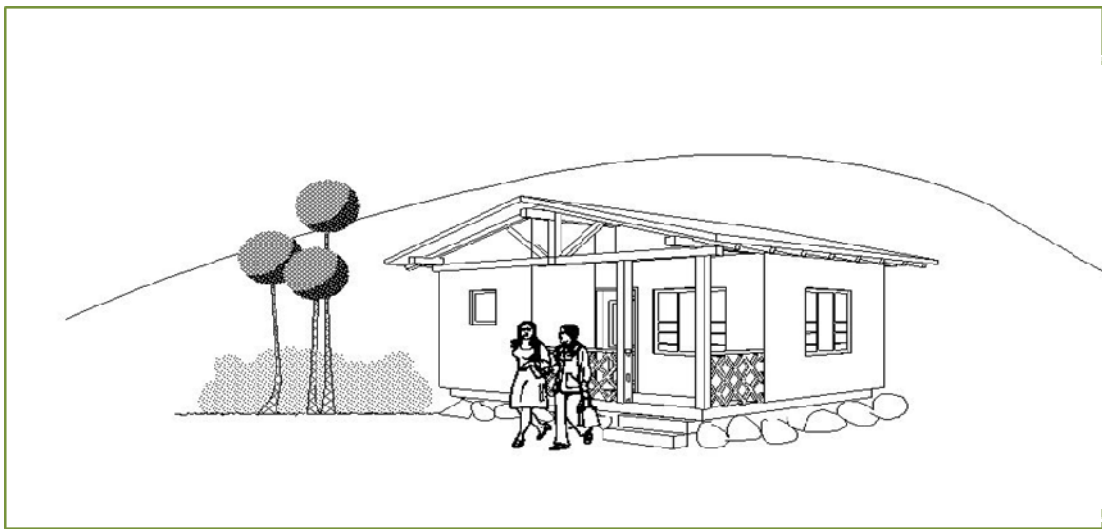


GRAFICO 3.13

CABAÑA HABITACION DOBLE

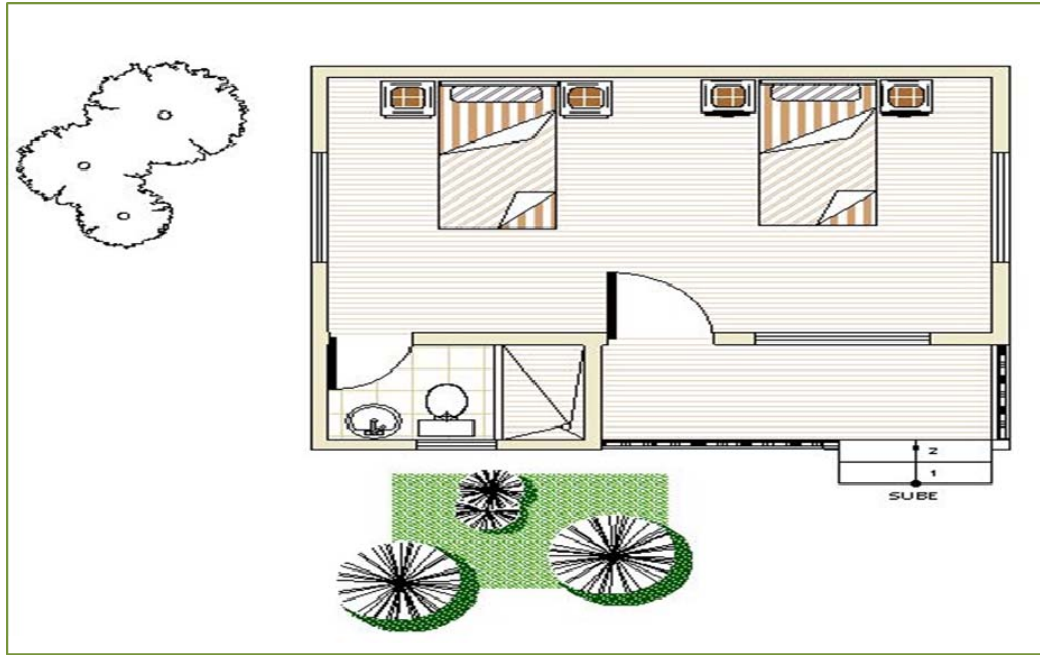
GRAFICO 3.14





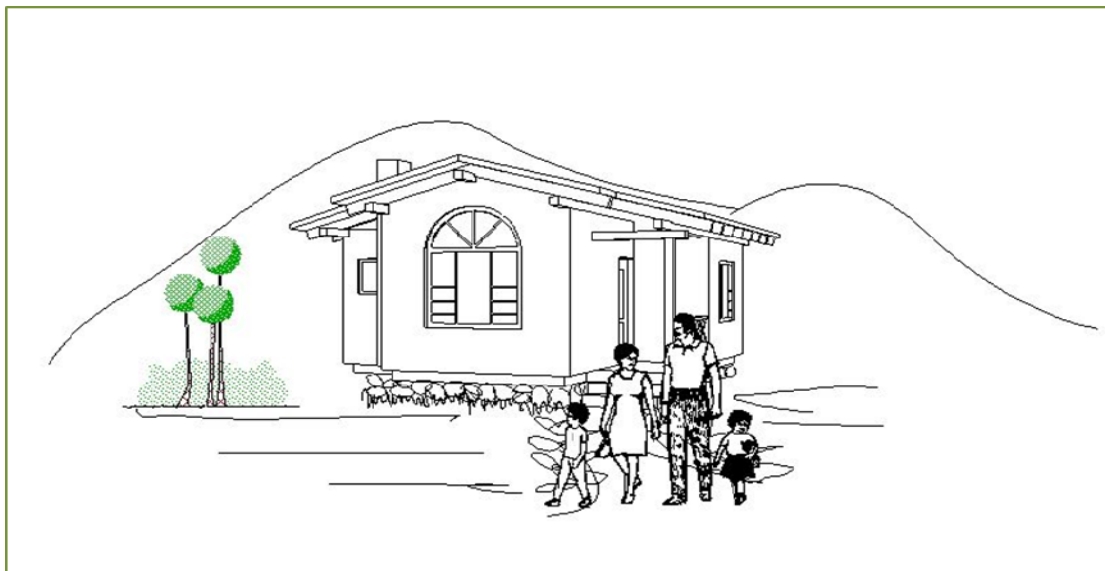
UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 3.15



CABAÑA FAMILIAR

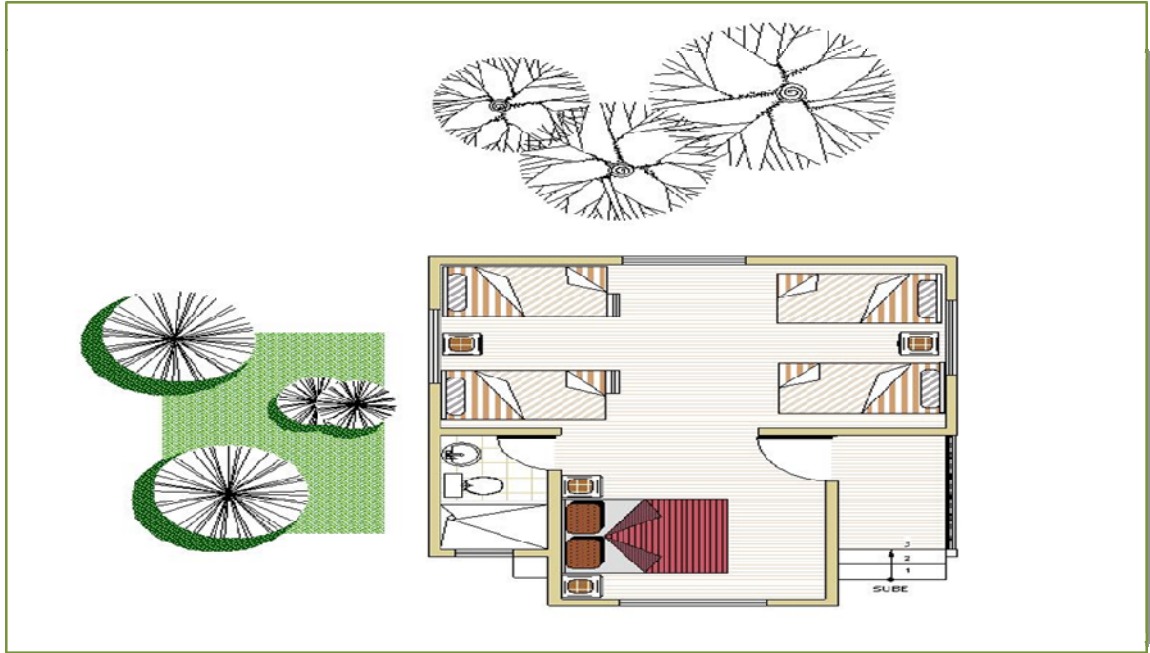
GRAFICO 3.16





UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 3.17



✘ AREA ADMINISTRATIVA

GRAFICO 3.18





UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 3.21
ADMINISTRACION

Cantidad	Descripción	AREA ADMINISTRATIVA		
		Área Unitaria	Área Total	Unidad de medida
1	Oficina Gerente	14	14	M ²
1	Oficina contador	13.50	13.50	M ²
1	Recepcionista	17.5	17.5	M ²
1	Hab. conserje	14.5	14.5	M ²
1	Cuarto de mantenimiento	9	9	M ²
1	Baño	3	3	M ²
1	Baño	3	3	M ²
	Cubierta de vidrio alrededor	49	49	M ²
	Total		123.50	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 3.19



GRAFICO 3.20





UNIVERSIDAD DE CUENCA

GRAFICO 3.21



✖ RESTAURANT

CUADRO 3.22 RESTAURANTE

RESTAURANT				
Cantidad	Descripción	Área Unitaria	Área Total	Unidad de medida
1	Cocina	26.00	26	M ²
1	Asar carnes	10.24	10.24	M ²
1	Pasillo	7.75	7.75	M ²
2	Baños	8.25	16.5	M ²
1	Área de comedor	167.45	167.45	M ²
1	Cubierta	30	30	M ²
	Total		257.94	M ²

Elaborado por la autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

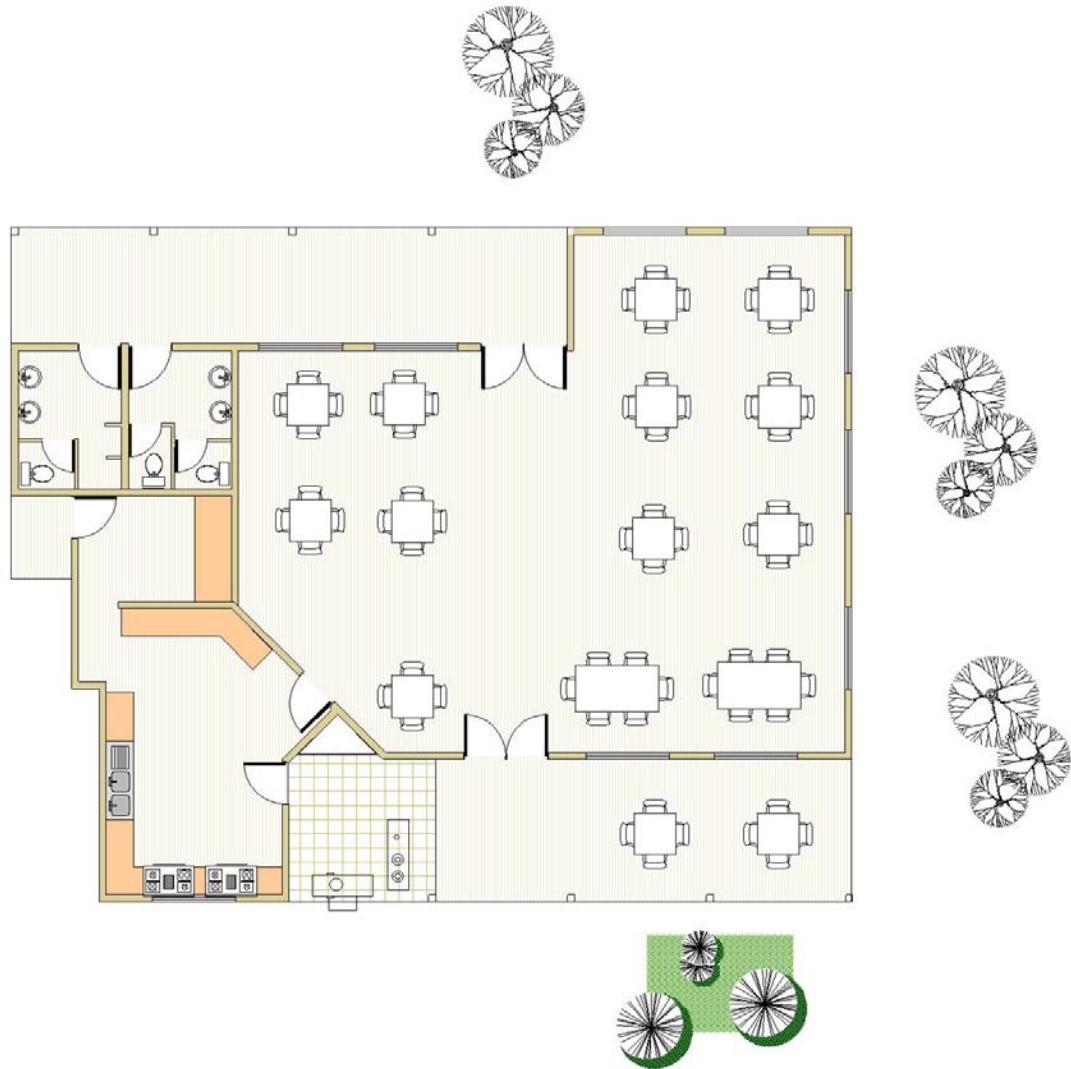


GRAFICO 3.22



UNIVERSIDAD DE CUENCA



GRAFICO 3.23

✖ RECREACION

CUADRO 3.23 RECREACION

RECREACION				
Cantidad	Descripción	Área Unitaria	Área Total	Unidad de medida
1	Cancha de vóley	162	162	M ²
1	Cancha uso múltiple	690	690	M ²
1	Área de juegos infantiles	162	162	M ²
1	Establo	80	80	M ²
1	Laguna	1100	1100	M ²
	Total		2194	M ²

Elaborado por la autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA



✖ DISTRIBUCION DE AREAS

GRAFICO 3.24

CUADRO 3.24 AREAS

Distribución de áreas	Área total	Unidad de medida
Administración	123.5	M ²
Alojamiento	340.57	M ²
Restaurant	257.94	M ²
Recreación	2194	M ²
Parqueadero	500	M ²
Guardianía	3	M ²
Áreas verdes	46580.99	M ²
Total áreas	50000	M ²

Elaborado por la autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.8 ESTRUCTURA LEGAL ORGANIZATIVA

3.8.1 INVERSIONES CON ENFOQUE SOCIAL

Este proyecto puede aportar a la parroquia de manera económica y de manera social ya que la hostería dará a conocer cada una de las tradiciones de las personas que habitan en esta parroquia, como son sus fiestas, los platos típicos, su vestimenta, etc.

Aquí las personas tendrán la oportunidad de crear negocios que serán visitados por las personas que vayan a la hostería.

También se fomentará el cuidado a la naturaleza incentivándoles a la siembra de árboles y así evitar que sean talados, se dará a conocer los beneficios que propina la naturaleza.

3.8.2 REQUISITOS PARA REGISTRAR LA EMPRESA¹⁶:

REQUISITOS Y FORMALIDADES PARA EL REGISTRO

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del registro Mercantil,
3. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
4. Fotocopia de la cédula de identidad,
5. Copia de la última papeleta de votación
6. Fotocopia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.
7. Certificado de búsqueda de nombre comercial, emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPPI), de no encontrarse registrada la razón social, (nombre comercial del establecimiento). Av. República y Av. Diego de Almagro (EDIF.FORUM 1er. Piso)

¹⁶Ministerio de Turismo



UNIVERSIDAD DE CUENCA

8. Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
9. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
10. Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil. (Formulario del Ministerio de Turismo)
11. Inventario valorado de maquinaria, muebles, enseres y equipos. (Firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados)

3.8.3 MODELO ORGANIZATIVO

Entre los diversos instrumentos auxiliares con que cuenta el cuadro directivo para organizar una empresa, destacan por su importancia práctica, por un lado los organigramas como medios de representación de la estructura empresarial, y de otro lado los diagramas de proceso.

El organigrama es un gráfico estático que representa bajo forma de documento de conjunto la estructura de la empresa, o de una parte de la misma.

El organigrama permite ver las distintas relaciones, dependencias y conexiones que pueden existir entre los departamentos y servicios, en cierto modo pueden considerarse como una fotografía instantánea ya que solo refleja la estructura de la organización formal en un momento determinado, el organigrama es una representación estática de la empresa.

- **Objetivos del organigrama**

El organigrama tiene fundamentalmente una finalidad informativa: permitir conocer cuál es la estructura orgánica de una entidad, este propósito informativo permite alcanzar diversos fines:

 - **Para el personal directivo:**

Es un medio que facilita el conocimiento de su campo de acción y de los cauces a través de los cuales tienen que desarrollarse sus



UNIVERSIDAD DE CUENCA

relaciones con las restantes unidades que integran la perspectiva organización.

- Para el personal de la empresa:
Es el medio que les permite en forma sencilla conocer su posición relativa dentro de la organización.
- Para los especialistas en organización y métodos:
Es el punto de partida para conocer la estructura actual de la empresa, y todas las cuestiones que dicha estructura plantea.
- Para el público:
Es el medio más adecuado para tener una visión de conjunto de la estructura del organismo o entidad de que se trate.

○ Requisitos del organigrama

Para que el organigrama cumpla su fin informativo debe reunir las condiciones de.

- Exactitud: reflejar verazmente la estructura de la organización.
- Realidad: Que represente la estructura jerárquica existente en la entidad en el presente.
- Comprensibilidad: Que la representación grafica pueda entenderse por las personas a las que con ella se trata de informar.
- Sencillez: El grafico debe estar integrado únicamente por los elementos indispensables para facilitar la información que se pretende.

○ Ventajas del organigrama

- 🌐 Conocimiento de la estructura de la empresa.
- 🌐 Posibilidad de revisión de los puestos de trabajo cuando sea conveniente.
- 🌐 Estudio de las anomalías detectadas en el funcionamiento de una empresa.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Posibilidad de trazar un plan de reforma de esas anomalías con una visión de conjunto de toda la actividad empresarial.¹⁷

Este ha sido diseñado en base a los servicios que se va a prestar en la hostería también se ha tomado en cuenta el número de personas que se tiene que atender diariamente también el número de personas que van a colaborar para que el funcionamiento de la misma sea óptimo.

A continuación se muestra la estructura organizacional para su funcionamiento,

¹⁷GOXENS, Antonio, GOXENS, María Ángeles, BIBLIOTECA PRÁCTICA DE CONTABILIDAD, 1985², España, pag 265, 270,271.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

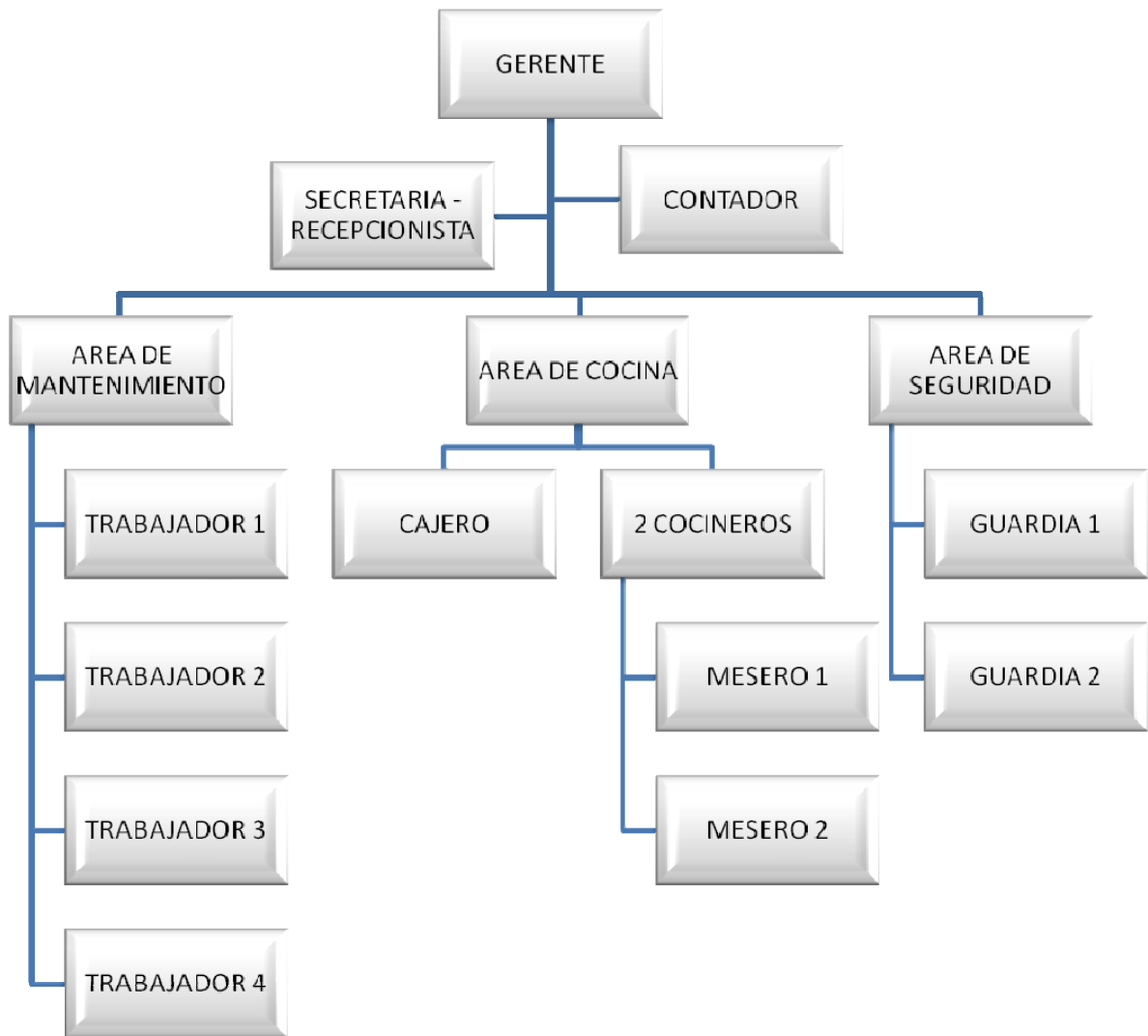


GRAFICO 3.25



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.8.3 RECURSO HUMANO

Para poder cumplir con las expectativas de nuestros clientes al momento de visitar la hostería se va a contar con el siguiente personal:

- ❖ Gerente
- ❖ Contador
- ❖ Secretaria – recepcionista
- ❖ 4 personas de mantenimiento
- ❖ 5 personas de cocina
- ❖ 2 personas de seguridad.

3.8.3.1 Obligaciones del personal

Gerente: Las actividades que deberá desarrollar un gerente son las siguientes:

- Representar a la hostería
- Tomar decisiones acertadas que lleven a la cumbre a la hostería.
- Crear estrategias que nos ayuden a diferenciarnos de la competencia y así irnos posesionando en el mercado.
- Controlar que las expectativas, gustos y preferencias de nuestros consumidores sean cubiertas.
- Revisar q el departamento de contabilidad lleve todos los registros de forma correcta, a través de informes periódicos, que se le será entregado por el contador.
- Crear campañas publicitarias para darnos a conocer y mantenernos en el mercado.
- El gerente estará encargado de llevar a cabo las diferentes charlas en la parroquia.

Contador: Entre las actividades q tiene que realizar están:

- Llevar la contabilidad.
- Realizar los diferentes trámites y declaraciones del SRI.
- Realizar los pagos al IESS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Entregar informes al gerente sobre los movimientos económicos realizados en la hostería.

Secretaria recepcionista: La secretaria deberá realizar las siguientes actividades:

- Cumplir con el horario de trabajo.
- Atender a los clientes
- Detallar los diferentes servicios que presta la hostería.
- Realizar el cobro de los servicios requeridos por el cliente.
- Tomar datos personales de las personas que ingresan a la hostería.
- Recibir llamadas telefónicas.
- Informar al gerente de las diferentes actividades que tenga que hacer en el día.
- Informar al gerente de cualquier imprevisto q ocurra en la hostería.
- Entregar un listado de los servicios cancelados por los clientes a los trabajadores para su control

Área de mantenimiento: Aquí los empleados estarán realizando las siguientes actividades.

- Cumplir con el horario de trabajo.
- Deberán tener limpio las instalaciones.
- Mantener las cabañas en completo orden.
- Llevar a los clientes para darles a conocer las instalaciones y la ubicación del servicio que ha cancelado.
- Controlar las entradas y salidas de los clientes.
- Entregar un informe a la secretaria para que esta le haga llegar al gerente.
- Controlar que los clientes utilicen únicamente los servicios cancelados.
- Controlar que no se pierda las cosas de las hosterías.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Realizar continuos recorridos en las instalaciones de la hostería para que todo esté en orden y no sucedan accidentes.

Área de cocina: Realizara las siguientes actividades:

- Realizar el cobro de los pedidos
- Entregar el registro de los ingresos al contador y al gerente
- Mantener en completo aseo el restaurant.
- Realizar un listado de los alimentos que se necesita para la preparación del menú.
- Mantener los alimentos en perfecto estado.
- Prepara el menú.
- Servir en la mesa
- Mantener limpias las mesas.

Área de seguridad:

- Velar por la seguridad de nuestros clientes.
- Realizar recorridos en el interior de las instalaciones
- Controlar la seguridad de los vehículos de nuestros clientes.
- Controlar la entrada y salida de los clientes.

3.8.3.2 Horario de atención:

Los horarios de atención que se prestará a nuestros visitantes, a estado diseñado según las necesidades de los mismos, esto lo hemos realizado con el objetivo de mantener a gusto a nuestros clientes al momento de visitarnos, a continuación se mostrará un cuadro en donde se detallará el horario de atención de nuestros servicios:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 3.25 HORARIO DE ATENCION

SERVICIO	HORARIO	# EMPLEADOS ENCARGADOS
Área Administrativa		
Gerente	09:00- 13:00 14:00 - 18:00	1 persona
Contador		1 persona
Secretaria - Recepcionista	09:00 -13:00 14:00 - 18:00	1 persona
	09:00 -13:00 14:00 - 18:00	
Hospedaje	24 horas del día	Personal de mantenimiento
Restaurant	06:30 - 22:30	Personal de cocina
Pesca deportiva	10:30 - 18:00	Personal de mantenimiento
Juegos infantiles	24 horas del día	Personal de mantenimiento
Cancha de uso múltiple	24 horas del día	Personal de mantenimiento
Cabalgatas	09:00 - 18:00	Personal de mantenimiento
Áreas verdes	24 horas del día	Personal de mantenimiento
Parqueadero	24 horas del día	Personal de seguridad

Elaborado por la autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para poder cubrir cada uno de estos horarios y cumpliendo con lo que estipula el código de trabajo, se realizará dos jornadas de trabajo de 8 horas cada una con un total de 40 horas a la semana y se les reconocerá como horas extras cuando el horario de trabajo de los empleados sobrepase las 8 horas.

3.8.3.3 REMUNERACIONES

Se entiende como remuneración todo lo que el trabajador reciba en dinero, en servicios o en especies, inclusive lo que percibiere por trabajos extraordinarios y suplementarios, a destajo, comisiones, participación en beneficios, el aporte individual al instituto ecuatoriano de seguridad social cuando lo asume el empleador, o cualquiera otra retribución que tenga el carácter normal en la industria o servicio.

Se exceptúa el porcentaje legal de utilidades, los viáticos, subsidios ocasionales, la decima tercera, decima cuarta y decima quinta remuneraciones, la compensación salarial y la bonificación complementaria y el beneficio que representan los servicios de orden social.¹⁸

Para establecer las remuneraciones nos sujetaremos a lo establecido en el código de trabajo ecuatoriano que nos indica:

Art. 79.- Igualdad de remuneraciones: A trabajo igual corresponde igual remuneración, sin discriminación en razón de nacimiento, edad, sexo etnia, color, origen social, idioma religión filiación política, posición económica, orientación sexual, estado de salud, discapacidad, o diferencia de cualquier otra índole; mas la especialización y practica en la ejecución del trabajo se tendrán en cuenta para los efectos de la remuneración.

Art. 81.- Estipulación de sueldos y salarios: Los sueldos y salarios se estipularán libremente, pero en ningún caso podrán ser inferiores a los mínimos legales, de conformidad con lo prescrito en el artículo 117 de este código

¹⁸FERNANDEZ VINTIMILLA, Eugenio, LOS COSTOS LABORALES Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN EL ECUADOR, 2004, Cuenca- Ecuador, pag.38



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Art 117.- Remuneración unificada: Se extenderá por tal la suma de las remuneraciones sectoriales aplicables a partir del 1 de enero de 2000 para los distintos sectores o actividades de trabajo, así como a las remuneraciones superiores a las sectoriales que perciban los trabajadores, mas los componentes salariales incorporados a partir de la fecha de vigencia de la ley para la transformación económica del Ecuador.

El estado, a través del Consejo Nacional de Salarios (CONADES), establecerá anualmente el sueldo o salario básico unificado para los trabajadores privados.

La fijación de sueldos y salarios que realice el Consejo Nacional de Salarios, así como las revisiones de los salarios o sueldo por sectores o ramas de trabajo que propongan las comisiones sectoriales, se referirán exclusivamente a los sueldos o salarios de los trabajadores sujetos al código del trabajo del sector privado.

Art 83.- Plazo para pagos: El plazo para el pago de salarios no podrá ser mayor de una semana, y el pago de sueldos, no mayor de un mes.

REMUNERACIONES ADICIONALES:

- ✿ **Decimotercera remuneración o bono navideño:** Es una remuneración equivalente a la doceava parte de la retribución que hubiere percibido el trabajador durante el año calendario respectivo.

El pago se realizará hasta el 24 de diciembre de cada año, el cálculo se realizará desde el 1 de diciembre del año anterior al 30 de noviembre del año de pago.

Si el trabajador no hubiere laborado el año completo tendrá derecho a la parte proporcional.

- ✿ **Decimocuarta remuneración o bono escolar:** El cálculo de la décimo cuarta remuneración será equivalente a una remuneración básica unificada mínima para los trabajadores en general \$264.00

El pago se realizará hasta el 15 de abril en la Costa y Región Insular y hasta el 1 de septiembre en la Sierra y Región Amazónica, el periodo de



UNIVERSIDAD DE CUENCA

cálculo será del 1 de septiembre del año anterior al 31 de agosto del año de pago.

- ☀ **Fondo de Reserva:** El derecho al fondo de reserva obtiene el trabajador cuando ha completado un año de servicios al mismo empleador, a partir del segundo año de labores tiene derecho a un sueldo o salario mensual por cada año completo posterior a ese primer año.

Los empleadores de trabajadores privados depositarán en el IESS hasta el 30 de septiembre de cada año y se computará desde el 1 de julio del año anterior hasta el 30 de junio del año del pago.

De los empleadores del sector público, los depósitos serán semestrales o anuales hasta el 30 de marzo, computándose desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año respectivo.

- ☀ **Vacaciones anuales:** Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un periodo ininterrumpido de 15 días de descanso incluidos los días no laborables. Quienes hubieren prestado servicio más de 5 años al mismo empleador, gozaran adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes, las vacaciones adicionales de 15 días.

Este derecho se liquidará computando la veinticuatroava parte de lo percibido por el trabajador durante un año completo de trabajo.

El trabajador recibirá por adelantado sus vacaciones anuales teniendo derecho inclusive a la parte proporcional a su tiempo de servicios.

Además el empleador deberá:

- 📄 Afiliar a sus trabajadores en el Instituto Ecuatoriano Seguridad Social
- 📄 Aportes patronales al IESS: Los aportes personales del trabajador al IESS no representan un gasto para el empleador, porque son descontados de la remuneración del propio trabajador, a no ser que por convenio entre los contratantes ese gasto lo asuma el empleador. En cambio los aportes patronales si representaría un gasto para el empleador.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- **Aportes al IECE Y SECAP:** Los aportes al Instituto Ecuatoriana de Crédito Educativo y Becas (IECE), y al Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP), están vinculadas directamente con las aportaciones al IESS y corresponden hacerlos exclusivamente al empleador, en un 0,5 para cada una de ellas.

Luego de haber analizado cada uno de los puntos anteriores se procederá a realizar el cálculo de las remuneraciones.

CUADRO 3.26 SUELDOS

CARGO	SUELDO
Gerente	450
Contador	400
Recepcionista	264
Cajera	264
Chef	300
Meseros	264
Guardias	264
Personal mantenimiento	de 264
Total	2470

Elaborado por la autora

Cuadro 3.27 REMUMERACION ANUAL

DETALLE	CANT.	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	F. de reser.	Valor T. anual
Gerente	1	450	5400	5400	450	264	656,1	225	0	6995
Contador	1	400	4800	4800	400	264	583,2	200	0	6247
Secretaria-recepcionista	1	264	3168	3168	264	264	384,912	132	0	4213
Cajera	1	264	3168	3168	264	264	384,912	132	0	4213
Cocinero	2	300	3600	7200	600	528	874,8	300	0	9503
Meseros	2	264	3168	6336	528	528	769,824	264	0	8426
Guardia	2	264	3168	6336	528	528	769,824	264	0	8426
Personal mantenimiento	4	264	3168	12672	1056	1056	1539,648	528	0	16852
Total	14			49080	4090	3696	5963,22	2045		64874,22



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Para la proyección de los 10 años de las remuneraciones de los empleados, se ha estimado que el salario básico unificado se irá incrementando en un 10%, ya que en los últimos años el salario básico unificado se ha ido incrementando en este porcentaje, el fondo de reserva se tomará en cuenta desde el segundo año de labores de los trabajadores, estas proyecciones se podrá encontrar en el anexo 3.

3.9 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

3.9.1 Oportunidades:

- Se dispone de un terreno de 5 hectáreas, 50000 metros cuadrados para poder desarrollar los diferentes servicios que se quiere ofrecer a los usuarios.
- En el lugar donde se va a desarrollar el proyecto, se tiene acceso a los servicios básicos de agua, luz, teléfono, lo que facilita la prestación de los servicios.
- Debido a que la hostería no va a estar muy alejada de la ciudad, nos resultará fácil el transportar los materiales y los insumos para la construcción y desarrollo de la hostería
- El lugar donde se va a desarrollar la actividad, está rodeado de naturaleza lo que resulta atractivo para los consumidores.
- De las 5 hectáreas de terreno que se posee, se cuenta con el espacio de 46580.99 metros cuadrados, suficientes por si se quiere innovar con nuevos servicios en la hostería como paint boll, etc.

3.9.2 Amenazas

- El alto costo que representa construir y poner en marcha el proyecto.
- El aspecto geográfico nos podría perjudicar ya que en temporadas lluviosas el área de la hostería puede ser afectada en ámbitos como, el suelo, lago, deslizamientos de tierra lo que afectaría el desarrollo de las actividades.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 3.28

MEFE

DETALLE	PONDERACION	CALIFICACION	RES. PONDERADO
Terreno amplio	0.25	4	1.00
Servicios básicos	0.25	4	1.00
Accesibilidad para compra de materiales	0.10	3	0.30
Lugar rodeado de naturaleza	0.10	3	0.30
Terreno para innovar con nuevos servicios.	0.10	3	0.60
Costo del proyecto	0.15	1	0.15
Factores climáticos	0.05	2	0.20
TOTAL	1.00		

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por la autora

- 1 = Amenaza mayor
- 2 = Amenaza menor
- 3 = Oportunidad menor
- 4 = Oportunidad mayor

Valor promedio= 2.5

Según el estudio técnico el proyecto si es factible realizarlo en la parroquia Tarqui, ya que las oportunidades que se tiene resultaron ser mayores a las amenazas.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Para aprovechar la oportunidad mayor que es el terreno, se distribuirá los servicios de manera que los consumidores puedan hacer uso de los mismos de manera cómoda. Con el transcurso del tiempo se puede ir innovando los servicios que preste la hostería aprovechando la extensión de terreno que se posee.
- En cuanto a los factores climáticos se realizará diferentes canales en lugares claves en donde el agua pueda correr fácilmente hacia el riachuelo que existe en la zona, esto para evitar los deslizamientos de la tierra y que las aguas lluvias no afecten en el terreno.
- Además se ayudará a fomentar el cuidado de la naturaleza, a través de charlas realizadas durante las caminatas dentro de la hostería, en donde se dará a conocer qué ventajas nos proporciona la misma y que pasaría si la destruimos.
- Para cubrir el costo de la construcción y desarrollo de la actividad, se deberá analizar algunas alternativas que nos puedan proporcionar el dinero necesario.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO IV
CAPITULO IV
ESTUDIO ECONOMICO
ESTUDIO ECONOMICO
YY
FINANCIERO
FINANCIERO



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO IV

ESTUDIO ECONOMICO – FINANCIERO

4.1 INVERSION Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

4.1.1 Inversión

Aquí se detallará cada uno de los elementos que van a formar parte de la hostería para poner en marcha este proyecto, para su buen desarrollo durante la vida útil de la misma, esta nos ayudará a conocer cuáles son los egresos realizados al momento que inicie su actividad.

A continuación se mostrará un cuadro en donde se detallará los elementos con sus respectivos precios, esto ha sido calculado en forma anual recalando que la compra se ha realizado tomando en cuenta la máxima capacidad es decir la capacidad instalada.

Además en el anexo 4 se encontrará los elementos para cada área.

CUADRO 4.29 PLAN DE INVERSIONES

PLAN DE INVERSIONES					
Cod	Detalle	Cant.	Unidad	Valor unit.	Valor Total
A	Inversiones Fijas tangibles				
A.1	Instalaciones				485
A1.1	Medidor de energia electrica	1	unidad	140	140
A1.2	Medidor de agua potable	1	unidad	240	240
A1.3	Linea telefonica	1	unidad	105	105
A2	Edificaciones				155051,5
A.2.1	Administracion	123,5	m	150	18525
A.2.2	Restaurante	257,94	m	150	38691
A.2.3	Cabañas	340,57	m	150	51085,5
A.2.4	Recreacion	932	m	50	46600
A.2.5	Seguridad	3	m	50	150
A.3	Muebles y Enseres				34776,76
A.3.1	Juego de cama de 2 p	18	unidades	215	3870
A.3.2	Juego de cama de 2½ p	3	unidades	276	828



UNIVERSIDAD DE CUENCA

A.3.3	Juego de cama de 1 p	1	unidades	225	225
A.3.4	Camas literas de 1 p	16	unidades	320	5120
A.3.5	Comoda	16	unidades	260,8	4172,8
A.3.6	Colchones de 2 p	18	unidades	130	2340
A.3.7	Colchones de 2½	3	unidades	150	450
A.3.8	Colchones de 1p	33	unidades	95	3135
A.3.9	Juegos de sábanas de 2p	36	unidades	24	864
A.3.10	Juegos de sábanas 2½	6	unidades	27	162
A.3.11	Juego de sábanas de 1 p	33	unidades	18	594
A.3.12	Edredones de 2 p	36	unidades	48	1728
A.3.13	Edredones de 2½	6	unidades	56	336
A.3.14	Edredones de 1 p	33	unidades	40	1320
A.3.15	Colchas de 2 p	36	unidades	35	1260
A.3.16	Colchas de 2½	6	unidades	39	234
A.3.17	Colchas de 1 p	33	unidades	28	924
A.3.18	Escritorio	3	unidades	230	690
A.3.19	Archivadores	3	unidades	290,87	872,61
A.3.20	Juegos de sala	1	unidades	350	350
A.3.21	Mesas	9	unidades	145,15	1306,35
A.3.22	Sillas	50	unidades	34,94	1747
A.3.23	Floreros	10	unidades	4,5	45
A.3.24	Manteleria	32	unidades	3,5	112
A.3.25	Cuadros decorativos grandes	6	unidades	18	108
A.3.26	Cuadros decorativos peq.	32	unidades	12	384
A.3.27	Licorera	1	unidades	455	455
A.3.28	Telefonos	17	unidades	20	340
A.3.29	Telefonos inalambricos	2	unidades	89,5	179
A.3.30	Telefono con fax	1	unidades	145	145
A.3.31	Lamparas	32	unidades	15	480
A.4	Suministros				696,8
A.4.1	Suministros de oficina	1	unidades	300	300
A.4.2	Suministro de limpieza				396,8
A.4.2.1	Basureros peq.	16	unidades	2,8	44,8
A.4.2.2	Basureros grandes	16	unidades	22	352
A.5	Utensilios				480,87
A.5.1	Utensilios de cocina	1	unidades	480,87	480,87
A.6	Equipo de computacion				1875
A.6.1	Computadoras	3	unidad	625	1875
A.7	Equipo y maquinaria				19302,78
A.7.1	Caja registradora	1	unidad	119,99	119,99



UNIVERSIDAD DE CUENCA

A.7.2	Equipo de sonido	1	unidad	533,33	533,33
A.7.3	Televisor de 21"	17	unidades	201,24	3421,08
A.7.4	Cocina industrial de tres qq	1	unidad	80	80
A.7.5	Cocina de 6 quemadores	1	unidad	649	649
A.7.6	Batidora industrial	1	unidad	53,91	53,91
A.7.7	Licadoras oster de 3 vel.	2	unidad	56,77	113,54
A.7.8	Refrigeradora side by side de 26 pies	1	unidad	1449	1449
A.7.9	Horno	1	unidad	196	196
A.7.10	Microondas	1	unidad	107,15	107,15
A.7.11	Tostadora	1	unidad	21,15	21,15
A.7.12	Sanduchera	1	unidad	56,35	56,35
A.7.13	Extractor de jugo	1	unidad	63,35	63,35
A.7.14	Grabadora	17	unidades	57	969
A.7.15	Canoas	5	unidades	350	1750
A.7.16	Cañas de pescar	10	unidades	9	90
A.7.17	Balanza	1	unidad	21,77	21,77
A.7.18	Chalecos salvavidas	10	unidades	23,99	239,9
A.7.19	Caballos	4	unidades	1000	4000
A.7.20	Monturas	4	unidades	220	880
A.7.21	Cuerda	30	m	2	60
A.7.22	Cubetas	4	unidades	1,8	7,2
A.7.23	Juegos infantiles	1	unidades	1600	1600
A.7.24	Balon de indoor	1	unidad	8,99	8,99
A.7.25	Balon de voley	1	unidad	8,99	8,99
A.7.26	Balon de basket	1	unidad	8,99	8,99
A.7.27	Redes para arcos	2	unidades	109	218
A.7.28	Red de voley	1	unidad	159	159
A.7.29	Lavadora	1	unidad	659,01	659,01
A.7.30	Secadora	1	Unidad	950	950
A.7.31	Plancha	2	Unidad	48,93	97,86
A.7.32	Vinoculares	1	Unidad	30,22	30,22
A.7.33	Toallas grandes	56	Unidades	11	616
A.7.34	Toallas de mano	32	Unidades	2	64
	TOTAL INVERSION FIJAS TANGIBLES				213065,51
B	Inversiones fijas intangibles				
B.1	Gastos tramite de licencia			90	90
B.2	Constitucion legal y complementarios			904	940
	TOTAL INVERSIONES FIJAS				1030



UNIVERSIDAD DE CUENCA

INTANGIBLES					
C	Capital de trabajo				
C.1	Sueldos y beneficios sociales	1	Annual	64874,22	64874,22
C.2	Gastos de produccion				17809,2
C.2.1	Energia eléctrica	1	Annual	1440	1440
C.2.2	Agua potable	1	Annual	1800	1800
C.2.3	Servicio telefonico	1	Annual	960	960
C.2.4	Servicio TV cable	1	Annual	4009,2	4009,2
C.2.5	Alimentos	1	Annual	9600	9600
C.2.6	Utensilios de higiene personal				3571,2
C.2.6.1	Jabones de baño	11520	unidades anual	0,25	2880
C.2.6.2	Shampoo en sachet	11520	unidades anual	0,06	691,2
C.2.7	Utensilios de limpieza	1	Annual	456	456
C.2.8	Utensilios de lavanderia	1	Annual	1500	1500
C.3	Gastos de publicidad				7948
C.3.1	Tripticos	3600	Annual	0,08	288
C.3.2	Radial	365	Annual	20	7300
C.3.3	Hojas Volantes	36000	Annual	0,01	360
	TOTAL CAPITAL DE TRABAJO				96158,62
	INVERSION TOTAL (a+b+c)				309224,13

Elaborado por la autora

4.1.2 FINANCIAMIENTO

Aquí se debe ver la forma en que se pueda reunir la cantidad necesaria de dinero para poner en funcionamiento este tipo de actividad.

Esta es la parte más importante de un proyecto ya que para muchos esto ha representado un obstáculo para poder desarrollar los proyectos.

El Financiamiento se realizará a través de dos aportaciones, aportación de capital propio y a través de capital ajeno, el mismo que se hará a través de un préstamo realizado en una entidad bancaria.

El capital propio provendrá de tres socios, a continuación se detallará el valor que los socios aportarán al proyecto, el mismo que ha sido dividido en partes iguales.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 4.30 ACCIONISTAS

	Nombre	N. Cedula	Valor
1	Srta. Alexandra Muela	0105279798	76666.67
1	Sr. Gonzalo Toral	0159682398	76666.67
1	Sr. Jacinto Muela	0102709003	76666.67
	Total		230000

Para conseguir el financiamiento se ha tomado en cuenta tres alternativas:

- ✚ Jardín Azuayo: Esta entidad realiza préstamos de hasta \$15000 a una tasa de interés del 12.77%, el pago del préstamo deberá realizar mensualmente y para poder obtener este crédito necesito contar con dos garantes que tengan casa propia.
- ✚ Cooperativa de Ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista: Esta entidad puede ofrecernos préstamos de hasta 30000 dólares, a una tasa de interés del 15%, el pago se realizará mensualmente desde que sea otorgado el préstamo.

Como se puede observar las dos alternativas no nos pueden ofrecer la cantidad de dinero que se requiere, además el interés es mayor al interés que nos ofrecen en el Banco del Fomento y estas entidades nos dan un plazo de hasta 5 años.

Por la diferencia que es de 80000 dólares se realizará un préstamo en el Banco Nacional de Fomento ya que luego de analizar a las cooperativas Jardín Azuayo y cooperativa JEP, esta ha sido la mejor alternativa que hay, nos ofrecen un interés anual del 10% a 10 años plazo con dos años de gracia.

Para poder adquirir este préstamo es indispensable presentar el proyecto en el ministerio de Turismo para que éste lo analice y apruebe, en caso de necesitar el ministerio tiene una persona encargada en ayudarnos a realizar las diferentes correcciones para mejorar el proyecto en caso de requerirlo, luego



UNIVERSIDAD DE CUENCA

de que ya ha sido analizado y aprobado el ministerio nos entrega un AVATECNICO que es un visto bueno, luego se tendrá que presentar este avatecnico en el banco del Fomento con los respectivos requisitos solicitados por esta entidad bancaria.

El pago se podrá realizar desde el tercer año de funcionamiento de la hostería y podrán ser realizados trimestralmente o semestralmente según como lo apruebe la entidad en nuestro caso los pagos serán en forma trimestral, la tabla de amortización trimestral se mostrará en el ANEXO 5

A continuación se detallará los requisitos que se necesitan para la aprobación del préstamo.

- ✿ Solicitud de crédito firmada por el cliente y cónyuge. ANEXO 8
- ✿ Copia de cédula y certificado de votación a colores del solicitante, garante y cónyuges.
- ✿ Copia del Registro Único de Contribuyente.
- ✿ Proformas de las inversiones a realizar el préstamo.
- ✿ Referencias bancarias, comerciales y de proveedores.
- ✿ Copia del último pago de servicios básicos: agua, luz o teléfono del deudor y del garante.
- ✿ Mantener una activa libreta de ahorros o cuenta corriente en el banco.
- ✿ Presupuesto de construcción otorgado por un profesional.
- ✿ Flujo de caja del negocio (proyectado).

Para préstamos con garantía hipotecaria

- ✿ Copia de la escritura de propiedad.
- ✿ Certificado actualizado del registrador de la propiedad de gravamen e historiado.
- ✿ Copia del impuesto predial del año en curso.

Por cuestiones de estudio la tabla la simplificamos a forma anual, a continuación detallaremos la tabla de amortización.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 4.31 TABLA DE AMORTIZACION

Tabla de amortización					
Valor actual	Años	Tasa anual	Número de capitalizaciones	Pago	
80000	10	0,1	1	18144,5809	
Periodo anual	Saldo inicial	Interés anual	Pago anual	Amortizacion de capital	Saldo final
1	80000	8000	0	-8000	88000
2	88000	8800	0	-8800	96800
3	96800	9680	18144,5809	8464,5809	88335,419
4	88335,4191	8833,54191	18144,5809	9311,03899	79024,38
5	79024,38011	7902,438011	18144,5809	10242,14289	68782,237
6	68782,23722	6878,223722	18144,5809	11266,35718	57515,88
7	57515,88004	5751,588004	18144,5809	12392,9929	45122,887
8	45122,88715	4512,288715	18144,5809	13632,29219	31490,595
9	31490,59496	3149,059496	18144,5809	14995,5214	16495,074
10	16495,07356	1649,507356	18144,5809	16495,07354	0
	Total			79999,99999	

Elaborado por la autora

4.2 ESTUDIO ECONOMICO

Para el estudio económico se analizará el estado de resultado, flujo de Caja y el punto de Equilibrio, Valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR) con el objetivo de conocer cuál sería la condición de la empresa al momento comenzar sus actividades y como se irá desarrollando durante su vida útil.

4.2.1 Estado de resultados:

El estado de resultados muestra, un resumen de los resultados de operación de un negocio concernientes a un periodo de operaciones. Su objetivo principal es medir u obtener una estimación de la utilidad o pérdida periódica del negocio, para permitir al analista determinar qué tanto ha mejorado dicho negocio durante un periodo de tiempo, generalmente un año, como resultado de sus operaciones.¹⁹

¹⁹ Apuntes tomados por la autora en Contabilidad sexto curso, año 2002



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Nos ayuda a conocer los ingresos y egresos de la hostería durante su funcionamiento, la diferencia de estos dos rubros nos da la utilidad que tendrá la empresa.

- Ingresos o ventas: Este rubro está directamente relacionado con el número de clientes que visiten nuestra hostería, nuestros ingresos estimados para el primer año será la multiplicación de las 23780.9 personas que representan el 10% de la población de Cuenca en un rango de 15 años a 54 años, esto por un valor promedio estimado de los servicios a ofrecer que es de 6.44 dólares por persona al día, este es un valor accesible y los usuarios estarían dispuestos a pagar, para los siguientes años se irá incrementando en un 7% las visitas a la hostería con un incremento en el precio de los servicios en un 10%.

CUADRO 4.32 INGRESOS

INGRESOS ESTIMADOS			
# Años	# personas	Precios	Ingresos
1	23781	6,448806	153358,41
2	25446	6,51329406	165734,43
3	27227	6,578427001	179109,20
4	29133	6,644211271	193563,32
5	31172	6,710653383	209183,88
6	33354	6,777759917	226065,01
7	35689	6,845537516	244308,46
8	38187	6,913992891	264024,15
9	40860	6,98313282	285330,90
10	43720	7,052964149	308357,11
Total	328568		2229034,88

Elaborado por la autora

- Costo de ventas: son los costos que se incurre al momento de la hostería en funcionamiento.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 4.33 COSTO DE VENTAS

COSTO DE VENTAS					
Rubros	1	2	3	4	5
Mano de obra directa	47419,0 1	52160, 9	57377	63115	69426,2
Gastos directos por servicios	18417,9 3	19891, 4	21482, 7	23201	25057,4
Servicios básicos	3360	3628,8	3919,1	4233	4571,2
Depreciaciones	12149,8 2	12149, 8	12149, 8	12150	12149,8
Total	81346,7 6	87830, 9	94928, 6	10269 8	111204, 6

CUADRO 4.33.1 COSTO DE VENTAS

COSTO DE VENTAS					
Rubros	6	7	8	9	10
Mano de obra directa	76369	84005,7	92406,2	10164 7	11181 2
Gastos directos por servicios	27062	29226,9	31565,1	34090	36818
Servicios básicos	4937	5331,9	5758,4	6219	6717
Depreciaciones	12525	12525,3	12525,3	12525	12525
Total	12089 3	131089, 8	142255, 1	15448 2	16787 1

Elaborado por la autora

■ Egresos o gastos: Son todos aquellos gastos que se realizarán tanto en la implantación del proyecto como los gastos que incurran en el desarrollo de las actividades del proyecto, los gastos que tendrá la hostería son los siguientes.

- Sueldos y salarios: Son los pagos que recibirán las personas que laboren en la hostería por servicios prestados a la misma, con sus respectivos beneficios sociales, para la proyección se ha estimado que el sueldo se les incrementará en un 10% cada año, debido a que en los últimos periodos el sueldo básico unificado ha ido cambiando en este porcentaje. los cálculos ya fueron



UNIVERSIDAD DE CUENCA

realizados en el capítulo anterior y las proyecciones se podrán observar en el anexo 3.

- Servicios básicos: Estos son los gastos estimados que se tendrá que hacer por el servicio de agua, luz y teléfono ya que estos son indispensables para el buen funcionamiento de la hostería, la proyección se ha calculado con un incremento del 8% para cada año.
- Gastos de publicidad. Estos gastos son importantes ya que a través de ellos se puede dar a conocer las ventajas y beneficios que tienen al momento de visitar la hostería, para la proyección se creído conveniente que tenga un incremento del 2% para cada año ya que con el transcurso del tiempo se necesitará en menor cantidad este servicio.
- Depreciaciones: Estos gastos es la pérdida de valor que sufren los activos debido a los daños ocasionados en el activo por el transcurso del tiempo o porque estos activos ya son obsoletos, su cálculo se podrá observar en el anexo 6.
- Gastos de suministros e insumos: Estos son los diferentes gastos que se realiza, para que la hostería tenga un normal funcionamiento, estos pueden ser suministros de oficina, para su proyección se ha estimado un incremento del 8% ya que este es un porcentaje aceptable, además nos basamos en la inflación.
- Amortización de gastos de constitución e instalación: Estos son los gastos que se tiene que realizar al momento de implantar el proyecto.
- Gastos financieros: Estas son obligaciones que se contraen con las diferentes entidades bancarias al momento de requerir su servicio como es el préstamo que se pidió en el Banco Nacional del Fomento.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

A continuación se presentará el Estado de pérdidas y ganancias.

Para la proyección del estado de pérdidas y ganancias se ha considerado que existirá un incremento del 10% en los ingresos.

CUADRO 4.34 ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS HOSTERIA LAS PRADERAS					
	1	2	3	4	5
INGRESOS	153358,41	165734,4	179109,2	193563,3	209183,9
Costo de ventas	81346,758	87830,89	94928,59723	102698,4	111204,6
Utilidad bruta	72011,652	77903,54	84180,60277	90864,88	97979,26
Gastos operacionales	20970,99994	20674,7	40144,84834	43556,44	47123,4
Sueldos y Salarios	17455	19200,5	21120,55	23232,61	25555,87
Servicios básicos	1128	1218,24	1315,6992	1420,955	1534,632
Depreciación	624,9999375	624,9999	624,9999375	779,45	779,45
Gastos legales	1030	0	0	0	0
Gastos de publicidad	7948	8106,96	8269,0992	8434,481	8603,171
Gastos de capital	-8000	-8800	8464,58	9311,04	10242,14
Suministros	300	324	349,92	377,9136	408,1467
Gastos de instalacion	485	0	0	0	0
Gastos Financieros	8000	8800	9680	833,542	7902,438
Intereses por pagar	8000	8800	9680	833,542	7902,438
Total gastos	28970,99994	29474,7	49824,84834	44389,99	55025,84
Utilidad operacional	43040,65206	48428,84	34355,75443	46474,89	42953,41
(-) 15% trabajadores	6456,097809	7264,326	5153,363165	6971,234	6443,012
(=) Utilidad antes de imp.	36584,55425	41164,51	29202,39127	39503,66	36510,4
(-) 25% Imp. A la renta	9146,138563	10291,13	7300,597816	9875,915	9127,601
(=) Utilidad Neta	27438,41569	30873,38	21901,79345	29627,74	27382,8

Elaborado por la autora

CUADRO 4.34.1 ESTADO DE RESULTADOS

ESTADO DE RESULTADOS					
	6	7	8	9	10
INGRESOS	226065	244308,5	264024,2	285330,9	308357,11
Costo de ventas	120893	131089,	142255,	154481,	167871,003



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		8	1	6	3
Utilidad bruta	105172	113218,7	121769,1	130849,3	140486,1067
Gastos operacionales	51030,7	55514,26	60206,12	65349,22	71243,10129
Sueldos y Salarios	28111,45	30922,66	34014,86	37416,34	41157,97695
Servicios básicos	1657,402	1789,994	1933,194	2087,849	2254,877219
Depreciacion	779,45	981,88	981,88	981,88	1236,88
Gastos legales	0	0	0	0	0
Gastos de publicidad	8775,234	8950,739	9129,754	9312,349	9498,595735
Gastos de capital	11266,36	12392,99	13632,29	14995,52	16495,07
Suministros	440,7984	476,0623	514,1473	555,2791	599,7013881
Gastos de instalacion	0	0	0	0	0
Gastos Financieros	6878,224	5751,588	4512,289	3149,059	1649,507
Intereses por pagar	6878,224	5751,588	4512,289	3149,059	1649,507
Total gastos	57908,92	61265,85	64718,41	68498,28	72892,60829
Utilidad operacional	47263,1	51952,83	57050,68	62351,06	67593,49845
(-) 15% trabajadores	7089,465	7792,924	8557,602	9352,659	10139,02477
(=) Utilidad antes de imp.	40173,63	44159,9	48493,08	52998,4	57454,47368
(-) 25% Imp. A la renta	10043,41	11039,98	12123,27	13249,6	14363,61842
(=) Utilidad Neta	30130,23	33119,93	36369,81	39748,8	43090,85526

Elaborado por la autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.2.2 Flujo de Caja

Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada.

Movimiento de dinero dentro de un mercado o una economía en su conjunto²⁰.

La información acerca de los flujos de efectivo es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como sus necesidades de liquidez. Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición. Esta es una herramienta que facilita analizar cuál es el movimiento económico de la hostería.²¹

A continuación se detalla el flujo de caja proyectado para los 10 años como se puede ver los tres primeros años nos da un saldo negativo pero desde el cuarto año este va teniendo un incremento significativo.

CUADRO 4.35 FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA HORTERIA LAS PRADERAS					
RUBROS Años	0	1	2	3	4
Ingresos	0	153358,4	165734,43	179109,2	193563,3
Préstamo	0	0	0	0	0
Total de ingresos en efectivo	0	153358,4	165734,43	179109,2	193563,3
Egresos					
Inversion	309224,13		0	0	0
Gastos operativos	0	20971	20674,69994	40144,85	43556,44
Sueldos y Salarios	0	17455	19200,5	21120,55	23232,61
Servicios básicos	0	1128	1218,24	1315,699	1420,955

²⁰WWW.MONOGRAFIAS.COM

²¹NIC 7



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Gastos legales	0	1030	0	0	0
Gastos de publicidad	0	7948	8106,96	8269,099	8434,481
Gastos de capital	0	-8000	-8800	8464,58	9311,04
Suministros	0	300	324	349,92	377,9136
Gastos de instalacion	0	485	0	0	0
Otros egresos	0	8000	8800	9680	833,542
Intereses pagados	0	8000	8800	9680	833,542
Total egresos en efectivo	309224,13	28971	29474,69994	49824,85	44389,99
FLUJO DE CAJA NETO	309224,13	124387,4	136259,7301	129284,4	149173,3
Saldo anterior	0	-309224	-184836,72	-48577	80707,36
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	309224,13	-184837	-48576,9899	80707,36	229880,7

Elaborado por la autora

CUADRO 4.35.1 FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA							
RUBROS	AÑOS	5	6	7	8	9	10
Ingresos		209183,9	226065	244308,5	264024,2	285330,9	308357,11
Prestamo		0	0	0	0	0	0
Total de ingresos en efectivo		209183,9	226065	244308,5	264024,2	285330,9	308357,11
Egresos							
Inversion		0	0	0	0	0	0
Gastos operativos		47123,4	51030,7	55514,26	60206,12	65349,21978	71243,10129
Sueldos y Salarios		25555,87	28111,45	30922,6	34014,86	37416,34268	41157,97695
Servicios básicos		1534,632	1657,402	1789,994	1933,194	2087,849277	2254,877219
Gastos legales		0	0	0	0	0	0
Gastos de publicidad		8603,171	8775,234	8950,739	9129,754	9312,34876	9498,595735
Gastos de capital		10242,14	11266,36	12392,99	13632,29	14995,52	16495,07
Suministros		408,1467	440,7984	476,0623	514,1473	555,2790631	599,7013881
Gastos de instalacion		0	0	0	0	0	0
Otros egresos		7902,438	6878,224	5751,588	4512,289	3149,059	1649,507
Intereses pagados		7902,438	6878,224	5751,588	4512,289	3149,059	1649,507
Total egresos en efectivo		55025,84	57908,92	61265,85	64718,41	68498,27878	72892,60829



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FLUJO DE CAJA NETO	154158	168156,1	183042,6	199305,7	216832,6212	235464,5017
Saldo anterior	229880,7	384038,7	552194,8	735237,4	934543,1701	1151375,791
FLUJO DE CAJA ACUMULADO	384038,7	552194,8	735237,4	934543,2	1151375,791	1386840,293

4.2.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

El cálculo de este índice es necesario ya que nos ayudará a conocer cuál es la cantidad de personas que tenemos que atender para poder cumplir con nuestras obligaciones sin inconvenientes.

El cálculo de los costos fijo y costos variables se puede observar en el anexo 7

Aplicando la fórmula podremos obtener los resultados que están detallados en el siguiente cuadro.

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{Ventas totales}}}$$

CUADRO 4.36 PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO					
RUBROS	1	2	3	4	5
Ingresos (Vn)	153358,41	165734,4	179109,2	193563,3	209183,9
Costos fijos (CF)	81009,03994	91894,66	115548,8539	123709,5	132518,8
Costos variables (CV)	14903,2	15618,58	16381,64448	17196,03	18065,64
Costos totales (CT)	95912,23994	107513,2	131930,4984	140905,5	150584,4
Punto de equilibrio (\$)	89728,78348	101455,7	127181,0587	135771,3	145045,3
Cantidad de equilibrio	13914,01501	15576,71	19333,05009	20434,53	21614,18



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CUADRO 4.36.1 PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO					
RUBROS	6	7	8	9	10
Ingresos (Vn)	226065	244308,5	264024,2	285330,9	308357,11
Costos fijos(CF)	142574,7	153420,9	165122,6	177985,5	192381,4155
Costos variables (CV)	18994,7	19987,77	21049,74	22185,94	23402,07272
Costos totales (CT)	161569,4	173408,7	186172,4	200171,5	215783,4883
Punto de equilibrio (\$)	155653,2	167091,3	179427,8	192991,6	208180,834
Cantidad de equilibrio	22965,28	24408,79	25951,4	27636,82	29516,78608

Elaborado por la autora

Interpretando el resultado del primer año:

Esto quiere decir que, para que la hostería cubra todas sus obligaciones necesita percibir ingresos por 89728,78348 dólares y considerando el gasto promedio que ejercería cada persona se necesitaría atender a 13914,01.

Nota: Para los siguientes la manera de interpretar es la misma solo se difiere en las cantidades estipuladas en el cuadro precedente

4.3 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación financiera nos ayuda a conocer si el proyecto que se quiere implementar es económica rentable o no para esta evaluación contamos con los tres indicadores que son

- Valor actual neto (VAN)
- Tasa interna de retorno (TIR)
- Relación costo beneficio.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.3.1 VAN²²

Para determinar el valor actual neto, se compara los flujos de efectivo que generará el proyecto durante su vida útil, actualizados al momento cero, con la inversión a la misma fecha.

Para actualizar los flujos de efectivo se requiere seleccionar una tasa de interés apropiada, que puede ser una tasa de recuperación mínima atractiva o una tasa que nos indique el costo de oportunidad del dinero.

Por lo tanto si el valor actual neto es positivo, significará que el rendimiento del proyecto es mayor a la alternativa de la tasa de interés seleccionada, en caso contrario no sería recomendable, sería indiferente si el valor actual neto es cero.

Para el cálculo del VAN se ha considerado una tasa del 8% que nos pagarían si nuestra decisión fuera de realizar otra inversión aplicando esto el resultado es:

VAN=

Inversión+

$$\frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F1}{(1+i)^2} + \frac{F1}{(1+i)^3} + \frac{F1}{(1+i)^4} + \frac{F1}{(1+i)^5} + \frac{F1}{(1+i)^6} + \frac{F1}{(1+i)^7} + \frac{F1}{(1+i)^8} + \frac{F1}{(1+i)^9} + \frac{F1}{(1+i)^{10}}$$

VAN=-

309224.13+

$$\frac{124887.41}{(1+0.08)^1} + \frac{136287.7}{(1+0.08)^2} + \frac{148284.4}{(1+0.08)^3} + \frac{160177.8}{(1+0.08)^4} + \frac{174188}{(1+0.08)^5} + \frac{168186.1}{(1+0.08)^6} + \frac{188042.6}{(1+0.08)^7} + \frac{199308.7}{(1+0.08)^8} + \frac{216822.6}{(1+0.08)^9} + \frac{232488}{(1+0.08)^{10}}$$

=

²²MENDEZ ROJAS, Vicente, ROLDAN MONSALVE, Diego, MATEMÁTICAS FINANCIERAS, 2005, Cuenca-Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

VAN= \$ 777.949,70

Como se observa los flujos descontados de ingresos supera a los flujos descontados de egresos en \$777949.70

4.3.2 TIR

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión que en este caso se utilizara el 8% (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto expresada por la TIR supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

Para su cálculo se utilizará el programa de Microsoft Excel este hará que sea más fácil de calcularlo, la formula que se utiliza en el programa para el cálculo es:

Mirr (values; finance_rate; reinvest_rate

Aplicando esta fórmula el resultado obtenido es:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

TIR=22%

La TIR nos muestra que el proyecto tiene un rendimiento del 22% el cual supera las expectativas de las inversiones alternativas las cuales bordean el promedio del 8%

4.3.3 RELACION BENEFICIO-COSTO

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza a una comunidad. Si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social.

Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto.

Si el resultado es menor a 1, el proyecto no es económicamente aconsejable.

Calculo:

CUADRO 4.37 BENEFICIO – COSTO

Años	Total ingresos	Total egresos
0	0	309224
1	153358	28971
2	165734	29475
3	179109	49825
4	193563	44390
5	209184	55026
6	226065	57909
7	244308	61266
8	264024	64718



UNIVERSIDAD DE CUENCA

9	285331	68498
10	308357	72893
Total	2229033	842195
	\$	\$
	1.424.132,65	646.184,98

Elaborado por la autora

Relación beneficio/costo = 2.20

El resultado representa que por cada dólar que se piensa invertir en la hostería se obtienen un beneficio de 1.20 ctvs.

En conclusión podemos decir que luego de haber calculado y analizado los indicadores anteriores se puede ver que el proyecto es viable ya que los resultados de los indicadores financieros dieron resultados positivos

4.4 OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

4.4.1 Oportunidades:

- Se dispones de 3 entidades financieras que son Cooperativa Jardín Azuayo, Cooperativa Juventud Ecuatoriana Progresista y Banco de Fomento, para realizar los diferentes préstamos de los valores necesarios para la creación y desarrollo de la hostería.
- Para adquirir los diferentes elementos se que se necesita para la prestación de los diferentes servicios que se pretende crear en la hostería, tenemos 4 lugares en los que se puede comprar, Créditos Lauryvan, Créditos Económicos, Almacenes España y Almacenes la Ganga.
- Para este servicio no se necesita de mano de obra especializada por lo que no sería difícil encontrar y contratar al personal.

4.4.2 Amenazas:

- Los precios de los elementos necesarios para la prestación de los servicios podrían incrementarse más de lo planificado que fue de un 8%.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Como ha venido sucediendo en periodos anteriores el sueldo básico ha venido sufriendo incrementos lo que también alteraría nuestro presupuesto si el incremento fuera mayor a lo está previamente planificado en el trabajo que es de un 10%.

CUADRO 4.38

MEFE

DETALLE	PONDERACION	CALIFICACION	RES. PONDERADO
Financiamiento	0.30	4	1.20
Abastecimiento de elementos para el desarrollo de la hostería	0.30	4	1.20
Mano de obra	0.20	4	0.80
Incremento de precios	0.10	1	0.10
Incremento de sueldos	0.10	1	0.10
Total	1.00		

Fuente: Estudio Económico-Financiero

Elaborado por la autora

1=Amenaza mayor

2=Amenaza menor

3=Oportunidad menor

4= Oportunidad mayor

Valor promedio= 2.5

Luego de analizar las oportunidades y las amenazas se puede observar que el proyecto si es factible ya que el resultado nos ha dado que las oportunidades son mayores a las amenazas existentes en el mercado.

Para aprovechar las oportunidades podemos ir analizando cada alternativa que tenemos:



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Para obtener el préstamo debemos analizar a las tres alternativas según el tiempo de préstamo, cual es la tasa de interés, facilidades de pago. Luego de haber analizado a las tres alternativas pudimos observar que la mejor era la del Banco de Fomento ya que esta entidad nos otorga el préstamo a una tasa de interés del 10% a diez años plazo y con dos años de gracia y los pagos se realizará en forma trimestral.
- Para comprar los elementos necesarios para el funcionamiento de la hostería se decidió comprar en Créditos Lauryvan ya que por ser familiar de los socios de la hostería, nos ofrecen a precios bajos y productos de calidad.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO V
CONCLUSIONES
Y
RECOMENDACIONES



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CONCLUSIONES

Es factible crear la hostería por las siguientes razones

- La hostería fomentará el cuidado de la naturaleza durante las caminatas ya que se irá dando a conocer cuáles son las ventajas que nos proporciona la naturaleza, y se irá dando a conocer los diferentes tipos plantas que hay y sus usos porque algunas de estas son medicinales.
- A través de este proyecto podremos incentivar el turismo en el sector dando a conocer así sus costumbres, creencias, vestimentas, ayudando a crecer a esta población de forma económica y social ya que por medio del proyecto se podrá crear fuentes de trabajo en su construcción como en su funcionamiento, además podremos comprar los productos que ellos cosechan ya que esta es la principal fuente de ingreso de dinero en la parroquia.
- Porque la parroquia Tarqui es poseedora de una gran gama de lugares como la montaña Chapar Alto, el cerro Frances-Urco, que pueden ser mostrados a las personas, la hostería ayudaría a que estos lugares sean visitados fomentando así el turismo.
- Con respecto al estudio de mercado
- Porque a través del estudio de mercado se pudo conocer que este tipo de servicios es muy aceptado por los consumidores ya que es un pretexto para distraerse y despejarse de lo cotidiano como es el trabajo, el estudio, etc.
- Se pudo conocer que el proyecto de la creación de la hostería “LAS PRADERAS” en la parroquia Tarqui tiene una aceptación del 96.61% porque éste proyecto se creará en un lugar donde existe una gran variedad de flora y fauna, además los servicios que se pretende ofrecer



UNIVERSIDAD DE CUENCA

son varios como hospedaje, restaurante, canchas de uso múltiple, cabalgatas, pesca deportiva, juegos infantiles, áreas verdes y llaman la atención del consumidor.

- La competencia que tiene la hostería en el sector son la hostería Los Álamos, el restaurante Terra Aventura y la pensión Allpa Wasi, se puede decir que la competencia es baja en donde que se quiere implantar el proyecto.
- Tomando en cuenta las disposiciones de la constitución política del Ecuador el cuál incentiva la creación de nuevas empresas que fomenten el turismo en las diferentes partes del Ecuador, siempre y cuando las mismas ayuden a fomentar el cuidado de la naturaleza y el medio ambiente, ya que hoy en día este es el principal objetivo en todo el mundo, se tendrá que cumplir con los diferentes requisitos impuestos por el municipio necesarios para la implementación como es el permiso de los bomberos, etc.
- El proyecto es viable para obtener beneficios económicos tanto para la hostería como para los pobladores, ya que con la creación de la misma los pobladores podrán crear sus negocios en donde ofrecerán los productos que ellos realizan como son: sus cosechas, lácteos, artesanías, ropa bordada, etc. incrementando así sus ingresos económicos.
- Con respecto al estudio técnico
- Es factible crear la hostería en la parroquia Tarqui, porque en este lugar se posee un terreno de 5 hectáreas, el mismo que facilita la prestación de los servicios antes mencionados con la opción de ir innovando con nuevos servicios, también los clientes pueden utilizar los diferentes medios de transporte para llegar a la hostería ya que es de fácil acceso.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- En el estudio técnico se puede dar a conocer una visión de cómo sería la infraestructura de la hostería sus medidas, espacios, etc. todo esto diseñado con el objetivo de que el consumidor se sienta a gusto y cómodo en nuestras instalaciones.

- Para que el cliente se sienta a gusto a sido diseñado un diagrama de procesos en donde se ve cuales serían los pasos a seguir desde el momento que llega el cliente, para esto los empleados serán preparados, para que la atención que el cliente reciba sea óptima ya que esta sería nuestra carta de presentación en el mercado.

- El camino para que el usuario llegue a la hostería el momento se encuentra en perfectas condiciones, lo que no le será difícil llegar, a demás el usuario puede utilizar varios medios de transporte como pueden ser el transporte propio el interprovincial, etc.

- ✚ Con respecto al estudio económico

- Para la creación de la hostería se requiere de 310000 dólares los mismos que serán adquiridos a través de capital propio y capital ajeno, para lo cual se ha decidido realizar un préstamo en el Banco Nacional del Fomento de 80000 y el capital propio estará aportado por tres socios con 76666.67 dólares cada uno.

- Para la compra de la maquinaria e implementos necesarios se tendrá que averiguar lugares donde sus precios sean los más accesibles, para que de esta manera el presupuesto no se convierta en un obstáculo en la creación de la hostería para esto se ha elegido a, Créditos Lauryvan ya que por ser familiar del dueño nos ofrece precios más bajos que la competencia.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

■ En cuanto a los indicadores financieros podemos observar que arrojaron valores positivos, los mismos que nos indican que el proyecto es factible los resultados obtenidos son los siguientes:

- El VAN nos da un valor de 777949.70 dólares el mismo que es mayor al valor que se requiere para los gastos esto nos indica que el proyecto es viables.
- El TIR nos da un porcentaje del 22% mayor al porcentaje que obtendríamos si invirtiéramos en otra alternativa.
- Relación beneficio- costo tenemos un resultado de 2.64 dólares el mismo que nos indica que por cada dólar que invertimos en el proyecto obtendríamos un beneficio de 1.64 dólares.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

RECOMENDACIONES

- Para dar a conocer cada una de las costumbres, creencias, vestimentas, actividades económica, etc. de la parroquia, se puede realizar diferentes ferias organizadas conjuntamente con las autoridades de la misma.
- Conversar con las autoridades del lugar para dar capacitaciones a los habitantes de esta parroquia, sobre cómo cuidar los recursos naturales, además para darles charlas acerca de cómo atender a los visitantes (amabilidad, educación, responsabilidad, etc.), mostrando así un perfil favorable de la parroquia, para que de esta manera se pueda ir fomentando el turismo.
- Realizar investigaciones sobre la competencia, para conocer cuáles son los puntos fuertes y débiles, y así aprovechar las falencias de la competencia para convertirlas en oportunidad es para nosotros
- Regirse a las reglas, normas, permisos que impongan las autoridades competentes, para que de esta manera no surjan inconvenientes al momento de implantar el proyecto como en el desarrollo de la misma.
- Realizar diferentes capacitaciones al personal de la hostería, para que la atención que ellos brinden a los usuarios sea la de mejor calidad haciéndole sentir importante a nuestro cliente.
- Para la obtención del presupuesto se debe analizar la mejor alternativa, en este caso fue la entidad financiera Banco del Fomento, la misma que nos proporciona el préstamo a una tasa baja de interés anual y a un plazo de diez años con dos años de gracia, en donde sí se puede recuperar lo invertido obteniendo además beneficios



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Los elementos necesarios se conseguirán en los almacenes Créditos Lauryvan ya que por ser familiares de la autora de la tesis nos darán a precios bajos.
- Se debería basar en el punto de equilibrio ya que este nos indica a cuantas personas se debe atender anualmente para que la hostería siga funcionando de la manera que se espera.
- Observar y analizar las diferentes proyecciones que se ha realizado para los diez años, ya que aquí están con sus respectivos incrementos tanto en precios, insumos, mano de obra.
- Se deberá tener muy en cuenta si los ingresos o egresos se incrementan ya que esto podría alterar la TIR.
- Para el desarrollo del proyecto se deberá sujetar a lo que está planteado en este trabajo, y si se va a considerar alguna variación o cambio en el proyecto se deberá tomar muy en cuenta el estudio económico ya que cualquier variación alteraría los resultados obtenidos en estos.

BIBLIOGRAFIA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

LIBROS

- AAKER, David, DAY, George, INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, México
- BACA, Gabriel, 2007⁵, EVALUACIÓN DE PROYECTOS, México, MG Graw Hill.
- DIAZ. Franco, 1983, DICCIONARIO DE CONTABILIDAD. Siglo nuevo editores. México.
- DUTAN NARVAEZ. Jorge, 2005, MICROECONOMIA: NOTAS DOCENTES, Abril productos gráficos, Cuenca-Ecuador
- EVERETT E. Adam, EBERT J. Ronald, 1991⁴, ADMINISTRACION DE LA PRODUCCION Y OPERACIONES, México.
- FERNANDEZ VINTIMILLA, Eugenio, 2004, LOS COSTOS LABORALES Y DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN EL ECUADOR, Cuenca- Ecuador.
- GOXENS, Antonio, GOXENS, María Ángeles, 1985² BIBLIOTECA PRACTICA DE CONTABILIDAD, España
- KINNEAR Tomas, TAYLOR, 2001⁴, James, INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, MG GRAW-HILL, Colombia,
- KOTLER, Philip, 1996⁸, DIRECCIÓN DE MERCADOTECNIA, Edit. Prentice-Hall Hispanoamericana. México
- MENDEZ ROJAS, Vicente, ROLDAN MONSALVE, Diego, 2005, MATEMÁTICAS FINANCIERAS, Cuenca-Ecuador
- OCAMPO, José Eliseo, 2007⁵, COSTOS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, México, Edit. Patria
- SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, 2008⁵, PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, México, Mc Graw Hill
- TORRES AGUIRRE, Luis, 2005⁵, FORMALIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA CIVIL, Qualityprint, Quito.

AUTORA:

LOURDES ALEXANDRA MUELA TORAL

Página 134



UNIVERSIDAD DE CUENCA

APUNTES:

Seminario de Administración de Empresas PYMES, 2008

Apuntes tomados por la autora en Contabilidad sexto curso, año 2002

ENTREVISTAS

Ministerio de Turismo

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Cámara de Turismo

TESIS

GUZÑAY SANCHEZ Jhoanna, GUZÑAY SANCHEZ Paola, ILLESCAS GUAMAN Silvia, Propuesta para la creación de una hostería en el cantón Sigsig, Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas, año 2005.

DUMAS COCHANCELA, Nancy Catalina, Propuesta de creación del complejo eco-turístico "QUINGOR" en la comunidad Narig, cantón Sigsig, Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas, 2009.

CORDERO Diana, ORELLANA Cecilia, Proyecto creación de cabañas turísticas en el sector de Cojitambo, Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas, 2005.

AVILA Luis, GRIJALVA Jessica, Proyecto para la creación de una hostería en la parroquia Javier Loyola, Azogues periodo 2010-2012, Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas.

MARTINEZ Bayron, ORELLANA CARLOS, TAPIA Jaime, Propuesta para la creación de una hostería en el corredor turístico Yanuncay "HOSTERIA ZHINAN", Universidad de Cuenca, Facultad de Ciencias Económicas, 2005.

PÁGINAS WEB

www.monografias.com

AUTORA:

LOURDES ALEXANDRA MUELA TORAL

Página 135



UNIVERSIDAD DE CUENCA

www.Azuaypordentro.com

[http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(econom%C3%ADa))

<http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Precio>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Servicio>

<http://es.wikipedia.org/wiki/Calidad>

<http://www.definicionlegal.com/definicionde/Competencia.htm>

<http://www.definicion.org/estado-de-perdidas-y-ganancias>

<http://www.google.com.ec/search?hl=es&defl=es&q=define:proveedor>

Microsoft, ENCARTA 2008

<http://es.wikipedia.org>

<http://lengua-y-literatura.glosario.net>

<http://sabanet.unisabana.edu.co>

www.promonegocios.net

<http://www.zonaeconomica.com/inversion/definicio>

<http://es.thefreedictionary>

<http://www.diccionarios-online.com.ar>

http://www.conpapeles.com/termino-Permiso_45.php

<http://www.wordreference.com/definicion/infraestructura>

<http://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

<http://www.definicionlegal.com/definicionde/Habitacion.htm>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXOS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 1 PROYECCION GEOMETRICA DE LA POBLACION DE CUENCA

PROYECCION DE LA POBLACION DE CUENCA				
	Años			
Edad	1990	2001	2010	%
15-24	69445	90544	92753	2.44
25-34	49074	60432	61488	1.90
35-44	33269	47353	48896	3.26
45-54	22727	33474	34672	3.58
Total			237809	

Elaborado por la autora



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 2 FOTOS





UNIVERSIDAD DE CUENCA





UNIVERSIDAD DE CUENCA



Fotos tomadas por la autora del trabajo del lugar donde se quiere implantar el proyecto.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 3

ROLLES DE PAGO PROYECTADOS

Año 2

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	495	5940	5940	495	264	721,7	247,5	495	8163,2
Contador	1	440	5280	5280	440	264	641,5	220	440	7285,5
Secretaria-recepcionista	1	290,4	3484,8	3484,8	290,4	264	423,4	145,2	290	4898,2
Cajera	1	290,4	3484,8	3484,8	290,4	264	423,4	145,2	290	4898,2
Cocinero	2	330	3960	7920	660	528	962,3	330	660	11060,3
meseros	2	290,4	3484,8	6969,6	580,8	528	846,8	290,4	581	9796,4
Guardia	2	290,4	3484,8	6969,6	580,8	528	846,8	290,4	581	9796,4
Personal mantenimiento	4	290,4	3484,8	13939,2	1161,6	1056	1693,6	580,8	1162	19592,8
Total	14			53988	4499	3696	6559,542	2250		75491,042

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	544,5	6534	6534	544,5	264	793,88	272,25	545	8953,13
Contador	1	484	5808	5808	484	264	705,67	242	484	7987,67
Secretaria-recepcionista	1	319,44	3833,28	3833,28	319,44	264	465,74	159,72	319	5361,62
Cajera	1	319,44	3833,28	3833,28	319,44	264	465,74	159,72	319	5361,62
cocinero	2	363	4356	8712	726	528	1058,51	363	363	11750,51
meseros	2	319,44	3833,28	7666,56	638,88	528	931,49	319,44	319	10403,81
Guardia	2	319,44	3833,28	7666,56	638,88	528	931,49	319,44	319	10403,81
Personal mantenimiento	4	319,44	3833,28	15333,12	1277,76	1056	1862,97	638,88	319	20488,17
Total	14			59386,8	4948,9	3696	7215,496	2474,45		80710,35

Año 4

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	598	7181	7181	598	264	872,47	299	598	9813,27
Contador	1	532	6389	6389	532	264	776,24	266	532	8760,04
Secretaria-recepcionista	1	351	4217	4217	351	264	512,32	176	351	5871,39
Cajera	1	351	4217	4217	351	264	512,32	176	351	5871,39
cocinero	2	399	4792	9583	799	528	1164,36	399	399	12872,76
meseros	2	351	4217	8433	703	528	1024,64	351	351	11391,39
Guardia	2	351	4217	8433	703	528	1024,64	351	351	11391,39
Personal mantenimiento	4	351	4217	16866	1406	1056	2049,27	703	351	22431,39
Total	14			65319	5443	3696	7936,24	2722		88403,00

AUTORA:
LOURDES ALEXANDRA MUELA TORAL



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Año 3

Año 5

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	658,2	7898,9	7898,9	658,2	264	959,71	329,1	658,2	10768,19
Contador	1	585,6	7027,7	7027,7	585,6	264		292,8	585,6	9609,64
Secretaria-recepcionista	1	386,5	4638,3	4638,3	386,5	264	563,55	193,3	386,5	6432,12
Cajera	1	386,5	4638,3	4638,3	386,5	264	563,55	193,3	386,5	6432,12
cocinero	2	439,2	5270,8	10541,5	878,5	528	1280,79	439,2	439,2	14107,23
meseros	2	386,5	4638,3	9276,5	773,0	528	1127,10	386,5	386,5	12477,73
Guardia	2	386,5	4638,3	9276,5	773,0	528	1127,10	386,5	386,5	12477,73
Personal mantenimiento	4	386,5	4638,3	18553,1	1546,1	1056	2254,20	773,0	386,5	24568,93
Total	14			71850,8	5987,6	3696	8729,87	2993,8		96873,70

Año6

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	724,06	8688,8	8688,77	724,06	264	1055,69	362,03	724,1	11818,61
Contador	1	644,20	7730,4	7730,45	644,20	264	939,25	322,10	644,2	10544,21
Secretaria-recepcionista	1	425,17	5102,1	5102,10	425,17	264	619,90	212,59	425,2	7048,94
Cajera	1	425,17	5102,1	5102,10	425,17	264	619,90	212,59	425,2	7048,94
cocinero	2	483,15	5797,8	11595,67	966,31	528	1408,87	483,15	483,2	15465,16
meseros	2	425,15	5101,8	10203,60	850,30	528	1239,74	425,15	425,2	13671,94
Guardia	2	425,15	5101,8	10203,60	850,30	528	1239,74	425,15	425,2	13671,94
Personal mantenimiento	4	425,15	5101,8	20407,20	1700,60	1056	2479,47	850,30	425,2	26918,72
Total	14			79033,48	6586,12	3696	9602,57	3293,06		106188,45

Año7

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	796,5	9557,59	9557,59	796,47	264	1161,2	398,2	796,5	12974,00
Contador	1	708,6	8503,44	8503,44	708,62	264	1033,2	354,3	708,6	11572,16
Secretaria-recepcionista	1	467,7	5612,24	5612,24	467,69	264	681,9	233,8	467,7	7727,35
Cajera	1	467,7	5612,24	5612,24	467,69	264	681,9	233,8	467,7	7727,35
cocinero	2	531,5	6377,58	12755,16	1062,93	528	1549,8	531,5	531,5	16958,77



UNIVERSIDAD DE CUENCA

meseros	2	467,7	5611,98	11223,96	935,33	528	1363,7	467,7	467,7	14986,33
Guardia	2	467,7	5611,98	11223,96	935,33	528	1363,7	467,7	467,7	14986,33
Personal mantenimiento	4	467,7	5611,98	22447,92	1870,66	1056	2727,4	935,3	467,7	29505,00
Total	14			86936,52	7244,71	3696	10562,8	3622,4		116437,29

Año 8

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	876,1	10513,40	10513,40	876,12	264	1277,38	438,06	876,1	14245,08
Contador	1	779,5	9353,78	9353,78	779,48	264	1136,48	389,74	779,5	12702,97
Secretaria-recepcionista	1	514,5	6173,51	6173,51	514,46	264	750,08	257,23	514,5	8473,74
Cajera	1	514,5	6173,51	6173,51	514,46	264	750,08	257,23	514,5	8473,74
cocinero	2	584,6	7015,40	14030,81	1169,23	528	1704,74	584,62	584,6	18602,02
meseros	2	514,4	6173,24	12346,49	1028,87	528	1500,10	514,44	514,4	16432,33
Guardia	2	514,4	6173,24	12346,49	1028,87	528	1500,10	514,44	514,4	16432,33
Personal mantenimiento	4	514,4	6173,24	24692,98	2057,75	1056	3000,20	1028,87	514,4	32350,23
Total	14			95630,96	7969,25	3696	11619,16	3984,62		127712,44

Año 9

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	963,7	11565	11565	964	264	1405,12	482	964	15643,24
Contador	1	857,4	10289	10289	857	264	1250,13	429	857	13946,84
Secretaria-recepcionista	1	565,9	6791	6791	566	264	825,09	283	566	9294,73
Cajera	1	565,9	6791	6791	566	264	825,09	283	566	9294,73
cocinero	2	643,1	7717	15434	1286	528	1875,23	643	643	20409,52
meseros	2	565,9	6791	13581	1132	528	1650,12	566	566	18022,87
Guardia	2	565,9	6791	13581	1132	528	1650,12	566	566	18022,87
Personal mantenimiento	4	565,9	6791	27162	2264	1056	3300,24	1132	566	35479,86
Total	14			105194	8766	3696	12781,13	4383		140114,65



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Año 10

DETALLE	CANTIDAD	Sueldo mensual	Sueldo anual	Salario total anual	XIII Sueldo	XIVSueldo	Aporte patronal 12.15%	Vacaciones	Fondo de reserva	Valor total anual
Gerente	1	1060,1	12720,84	12720,84	1060,07	264	1545,58	530,035	1060	17180,60
Contador	1	943,14	11317,68	11317,68	943,14	264	1375,10	471,57	943	15314,63
Secretaria-recepcionista	1	622,49	7469,88	7469,88	622,49	264	907,59	311,245	622	10197,70
Cajera	1	622,49	7469,88	7469,88	622,49	264	907,59	311,245	622	10197,70
cocinero	2	707,41	8488,92	16977,84	1414,82	528	2062,81	707,41	707	22398,29
meseros	2	622,49	7469,88	14939,76	1244,98	528	1815,18	622,49	622	19772,90
Guardia	2	622,49	7469,88	14939,76	1244,98	528	1815,18	622,49	622	19772,90
Personal mantenimiento	4	622,49	7469,88	29879,52	2489,96	1056	3630,36	1244,98	622	38923,31
Total	14			115715,2	9642,93	3696	14059,39	4821,47		153758,02



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 4

CUADROS DE PRECIO POR AREA

Cabañas Familiares			
Cantidad	Detalle	Valor. Unitario	Valor total
8	Cama de 2 plazas	215	1720
16	Cama literas de 1 plaza	320	5120
8	cómodas	260,8	2086,4
8	Colchones de 2 p	130	1040
32	Colchones de 1 p	95	3040
16	juegos de sábanas de 2 plazas	24	384
16	Edredones 2 plazas	48	768
16	Colchas de 2 plazas	35	560
32	Juegos de sábanas de 1 p	18	576
32	Edredones de 1 p	40	1280
32	Colchas de 1 p	28	896
16	Lámparas	15	240
16	Cuadros decorativos	12	192
8	Televisores de 21"	201,24	1609,92
8	Teléfonos	20	160
8	Grabadoras	57	456
5760	Jabones de baño	0,25	1440
5760	Shampoo en sachet	0,06	345,6
40	Toallas grandes	11	440
16	Toallas de manos	2	32
8	Basureros pequeños	2,8	22,4
	Total		22408,32

Cabañas Dobles			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
10	Juegos de camas de 2 plazas	215	2150
5	Cómoda	260,8	1304
10	Colchones de 2 plazas	130	1300
20	juegos de sábanas de 2 plazas	24	480



UNIVERSIDAD DE CUENCA

20	Edredones de 2 plazas	48	960
20	Colchas de 2 plazas	35	700
10	Lámparas	15	150
10	Cuadros decorativos	12	120
5	Televisores de 21"	201,24	1006,2
5	Teléfonos	20	100
5	Grabadoras	57	285
3600	Jabones de baño	0,25	900
3600	shampoo en sachet	0,06	216
10	Toallas grandes	11	110
10	toallas de mano	2	20
5	Basureros pequeños	2,8	14
	Total		9815,2

Cabañas matrimoniales			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
3	Juegos de Camas de 2½ plazas	276	828
3	Cómoda	260,8	782,4
3	Colchones de 2½ plazas	150	450
6	Juegos de sábanas de 2½ plazas	27	162
6	Edredones de 2½ plazas	56	336
6	Colchas de 2½plazas	39	234
3	Televisores de 21"	201,24	603,72
3	Teléfonos	20	60
3	Grabadoras	57	171
6	Lámparas	15	90
6	Cuadros decorativos	12	72
2160	Jabones de baño	0,25	540
2160	Shampoo en sachet	0,06	129,6
6	Toallas grandes	11	66
6	Toallas de manos	2	12
3	Basureros pequeños	2,8	8,4
	Total		4545,12



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Área administrativa			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
3	Computadoras	625	1875
3	Escritorios con sillas	230	690
3	Archivadores	290,87	872,61
2	Teléfonos	89,5	179
1	Teléfono con fax	145	145
1	Juego de sala	350	350
	Suministros de oficina (papel, esferos,tinta,etc.)	300	300
	Total		4411,61

RESTAURANT			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
9	Mesas	145,15	1306,35
50	Sillas	34,94	1747
10	Floreros pequeños	4,5	45
32	Manteles para mesa	3,5	112
6	Cuadros grandes para decoración	18	108
1	Caja registradora	119,99	119,99
1	Mueble para licores	455	455
1	Equipo de sonido	533,3	533,3
1	Televisor de 21"	201,24	201,24
1	Cocina industrial de tres quemadores	80	80
1	Cocina de 6 quemadores	649	649
1	Batidora industrial	53,91	53,91
2	Licadoras oster de 3 vel.	56,77	113,54
1	Refrigeradora side by side de 26 pies	1449	1449
1	Horno	196	196
1	Microondas	107,15	107,15
1	Tostadora	21,15	21,15
1	Sanduchera	56,35	56,35
1	Extractor de jugo	63,35	63,35
	Utensilios de cocina (ollas, sartenes,cubiertos, vajillas, jarras,etc.	480,87	480,87
	Alimentos varios para el menú mensual	9600	9600
	Total		17498,2



UNIVERSIDAD DE CUENCA

RECREACION			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
5	Canoas pequeñas	350	1750
10	Cañas de pescar	9	90
1	Balanza	21,77	21,77
10	Chalecos salvavidas	23,99	239,9
4	Caballos	1000	4000
4	Monturas	220	880
30	Cuerda	2	60
4	Cubetas	1,8	7,2
	Juegos infantiles	1600	1600
1	Balón de indoor	8,99	8,99
1	Balón de voley	8,99	8,99
1	Balón de basket	8,99	8,99
2	Redes para arcos	109	218
1	Red de voley	159	159
	Total		9052,84

MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Lavadora	659,01	659,01
1	Secadora	950	950
16	Basureros grandes metálicos	22	352
2	Planchas	48,93	97,86
1	Utensilios de lavandería	1500	1500
1	Utensilios de limpieza	456	456
	Total		4014,87

SEGURIDAD			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Cama de 1 plaza	225	225
1	Colchón de 1 p	95	95
1	Sabana de 1p	18	18
1	Edredón de 1 p	40	40
1	Colcha 1 p	28	28
1	Grabadora	57	57



UNIVERSIDAD DE CUENCA

1	Binoculares	30,22	30,22
	Total		493,22

INFRAESTRUCTURA				
Cantidad	Detalle	Unidad de medida	Valor unitario	Valor total
340,57	Hospedaje	metros cuadrados	150	51085,5
123,5	Área administrativa	metros cuadrados	150	18525
257,94	Restaurant	metros cuadrados	150	38691
932	Recreación	metros cuadrados	50	46600
3	Seguridad	metros cuadrados	50	150
	Total			155051,5

Servicios Básicos		
Detalle	Valor mensual	Valor anual
Energía eléctrica	120	1440
Agua potable	150	1800
Teléfono	80	960
TV cable	334,1	4009,2
Total		8209,2

Gastos Varios Publicidad			
Cantidad	Detalle	Valor unitario	valor total anual
3600	Trípticos	0,08	288
365	Radial	20	7300
36000	Hojas volantes	0,01	360
	Total		7948



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 5

Tabla de amortización trimestral					
V. actual	Trimestres	Tasa Equivalente trimestral	Numero de pagos	Pago	
80000	40	0,024113689	32	4375,327824	
Periodo anual	Saldo inicial	Interés anual	Pago trimestral	Amortización de capital	Saldo final
1	80000	1929,09512	0	-1929,09512	81929,095
2	81929,0951	1975,61272	0	-1975,61272	83904,708
3	83904,7078	2023,25203	0	-2023,25203	85927,96
4	85927,9599	2072,040101	0	-2072,040101	88000
5	88000	2122,004631	0	-2122,004631	90122,005
6	90122,0046	2173,173991	0	-2173,173991	92295,179
7	92295,1786	2225,577233	0	-2225,577233	94520,756
8	94520,7558	2279,24411	0	-2279,24411	96800
9	96799,9999	2334,205094	4375,327824	2041,12273	94758,877
10	94758,8772	2284,986095	4375,327824	2090,341729	92668,535
11	92668,5355	2234,580245	4375,327824	2140,747579	90527,788
12	90527,7879	2182,958923	4375,327824	2192,368901	88335,419
13	88335,419	2130,092821	4375,327824	2245,235003	86090,184
14	86090,184	2075,951923	4375,327824	2299,375901	83790,808
15	83790,8081	2020,505487	4375,327824	2354,822337	81435,986
16	81435,9858	1963,722034	4375,327824	2411,60579	79024,38
17	79024,38	1905,569322	4375,327824	2469,758502	76554,621
18	76554,6215	1846,014333	4375,327824	2529,313491	74025,308
19	74025,308	1785,023255	4375,327824	2590,304569	71435,003
20	71435,0034	1722,561456	4375,327824	2652,766368	68782,237
21	68782,237	1658,593473	4375,327824	2716,734351	66065,503
22	66065,5027	1593,082985	4375,327824	2782,244839	63283,258
23	63283,2578	1525,992799	4375,327824	2849,335025	60433,923
24	60433,9228	1457,28482	4375,327824	2918,043004	57515,88
25	57515,8798	1386,920038	4375,327824	2988,407786	54527,472
26	54527,472	1314,858503	4375,327824	3060,469321	51467,003
27	51467,0027	1241,059297	4375,327824	3134,268527	48332,734
28	48332,7342	1165,480521	4375,327824	3209,847303	45122,887
29	45122,8869	1088,079261	4375,327824	3287,248563	41835,638
30	41835,6383	1008,811571	4375,327824	3366,516253	38469,122



UNIVERSIDAD DE CUENCA

31	38469,1221	927,6324455	4375,327824	3447,695378	35021,427
32	35021,4267	844,4957914	4375,327824	3530,832033	31490,595
33	31490,5947	759,3544059	4375,327824	3615,973418	27874,621
34	27874,6212	672,1599474	4375,327824	3703,167877	24171,453
35	24171,4534	582,8629089	4375,327824	3792,464915	20378,988
36	20378,9884	491,4125894	4375,327824	3883,915235	16495,073
37	16495,0732	397,7570654	4375,327824	3977,570759	12517,502
38	12517,5024	301,8431611	4375,327824	4073,484663	8444,0178
39	8444,01779	203,6164188	4375,327824	4171,711405	4272,3064
40	4272,30638	103,0210674	4375,327824	4272,306757	0



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 6

DEPRECIACIONES

DEPRECIACION											
Rubros	Valor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Muebles y Enseres	4531	4531	4531	4531	4531	4531	4531	4531	4531	4531	4531
Edificaciones	6819	6819	6819	6819	6819	6819	6819	6819	6819	6819	6819
Caballo	800	800	800	800	800	800	1175	1175	1175	1175	1175
TOTAL	12150	12150	12150	12150	12150	12150	12525	12525	12525	12525	12525

DEPRECIACION											
Rubros	Valor	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Edificaciones	934	934	934	934	934	934	934	934	934	934	934
Equipo de oficina	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224	224
Equipo de computación	1875	625	625	625	779	779	779	982	982	982	1237
Equipo y maquinaria	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
TOTAL	3044	1794	1794	1794	1949	1949	1949	2151	2151	2151	2406

ANEXO 7

COSTOS FIJOS

COSTOS FIJOS										
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sueldos y salarios	64874,22	75491,04	80710,4	88403	96873,7	106188	116437	127712,4	140114,7	153758,02
Servicios básicos	3360	3628,8	3919,1	4232,63	4571,243	4936,94	5331,9	5758,45	6219,126	6716,6555
Gastos de capital	-8000	-8800	8464,58	9311,04	10242,14	11266,4	12393	13632,29	14995,52	16495,07



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Depreciación	12774,82	12774,82	12774,8	12929,3	12929,27	13304,7	13507,2	13507,16	13507,16	13762,16
Intereses	8000	8800	9680	8833,54	7902,44	6878,22	5751,59	4512,29	3149,06	1649,51
Total	81009,04	91894,66	115549	123709	132518,8	142575	153421	165122,6	177985,5	192381,42

COSTOS VARIABLES

COSTOS VARIABLES										
RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Suministros e insumos	5827,2	6293,376	6796,85	7340,59	7927,841	8562,07	9247,03	9986,797	10785,74	11648,6
Servicios básicos	1128	1218,24	1315,7	1420,96	1534,632	1657,4	1789,99	1933,194	2087,849	2254,8772
Publicidad	7948	8106,96	8269,1	8434,48	8603,171	8775,23	8950,74	9129,754	9312,349	9498,5957
Total	14903,2	15618,58	16381,6	17196	18065,64	18994,7	19987,8	21049,74	22185,94	23402,073



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 8

SOLICITUD DE PRESTAMO

		REQUERIMIENTO DE MICROCRÉDITO		No. SOLICITUD: _____
				SUCURSAL: _____
				AGENCIA: _____
				ASESOR: _____

INFORMACIÓN PERSONAL DEL SOLICITANTE		GARANTE		Fecha de Recepción:	
APPELLIDOS: _____	NOMBRES: _____	C.C./R.U.C./ Pasap.: _____	Nacionalidad: _____		
Fecha de Nacimiento (aaaa/mm/dd): _____	Sexo: Masculino [] Femenino []	No. personas que dependen: []			
ESTADO CIVIL	NIVEL DE EDUCACIÓN	SITUACIÓN LABORAL	Nombre de la empresa: _____		
Casado [] Divorciado []	Primaria [] Superior []	Dependiente []	Dirección de la empresa: _____		
Viudo [] Unión Libre []	Secundaria [] Ninguna []	Independiente []	Teléfono: _____ Tiempo laboral meses: _____		
Soltero []		Negocio propio []	Cargo: _____		
Es jefe de hogar? Si [] No []		Jubilado []	Profesión: _____		
Tiene separación de bienes Si [] No []		No trabaja []	Ocupación: _____		

INFORMACIÓN DEL DOMICILIO		
Dirección: (calle, #barrio, detallar lo más completo posible): _____		
TIPO DE VIVIENDA	UBICACIÓN DE LA RESIDENCIA	Teléfono personal o de contacto: _____
Propia [] Arriendo [] Herencia []	Provincia: _____	
Familiar [] Anticresis []	Ciudad: _____	Fax: _____
Referencia de ubicación de vivienda: _____	Parroquia: _____	Correo electrónico: _____
	Barrio: _____	Celular: _____
Tiempo de habitarla []	Nombre del arrendador: _____	Teléfono del arrendatario o familiar: _____

INFORMACIÓN DEL CÓNYUGE	
APPELLIDOS: _____	NOMBRES: _____
Fecha de Nacimiento (aaaa/mm/dd): _____	C.C./R.U.C./ Pas: _____
NIVEL DE EDUCACIÓN:	SITUACIÓN LABORAL
Primaria [] Superior []	Dependiente []
Secundaria [] Otros []	Independiente []
	Jubilación []
Nombre de la empresa: _____	
Dirección de la empresa: _____	
Teléfono empresa: _____	
Cargo: _____	

INFORMACIÓN DEL CRÉDITO	
MONTO SOLICITADO \$ _____	Plazo solicitado en meses: _____
Forma de Pago: Mensual []	
ACTIVIDAD QUE DESTINARÁ EL PRÉSTAMO: Agropecuaria [] Ganadería [] Pesca [] Industria [] Comercio [] Servicio [] Otros []	

SITUACIÓN PATRIMONIAL		
ACTIVOS CORRIENTES Valor \$	PASIVO Valor \$	DESTINO DEL CRÉDITO Valor US\$
Cajal Blancos	Cuentas por Pagar	
Cuentas por Cobrar	Proveedores	
Inventarios	Préstamos (menores 1año)	
ACTIVOS FIJOS	Préstamos + de 1 año	
Acciones, Bonos, derechos	Deudas del negocio	
Vehículos y Maquinaria	Otras obligaciones	
Muebles y Enseres		VALOR GARANTÍAS
Terrenos y edificios		Hipotecaria [] Prendería [] Firms []
Otros Activos		
Plazo recomendado en meses por el BNF: _____		

INFORMACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
Nombre del Negocio: _____	Horario de atención: _____
Tipo de Empresa:	Tipo de local:
Familiar [] Propio []	Local []
Unipersonal [] Arrendado []	Ambulante []
Sociedad [] Municipal []	Silo Fijo []
Anticresis []	Sin Competencia []
Nivel Competencias	Provincia: _____
Alta []	Ciudad: _____
Media []	Parroquia: _____
Baja []	Barrio: _____
	Teléfono: _____
	Fax: _____
	Correo electrónico: _____
Tiempo de Funcionamiento en meses: []	Nombre del arrendador: _____
	Teléfono del arrendatario: _____
Actividad Económica específica: _____	Dinámica del Negocio Sector en: Crecimiento [] Estabilidad [] Estancado [] Recesión []
Lleva contabilidad: Si [] No []	No. Empleados: [] Contrataría personal nuevo? Si [] No [] Cuéntenos []
Dirección: (calle, #barrio, detallar lo más completo posible): _____	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

SITUACIÓN SOCIO ECONÓMICO DEL NEGOCIO

DATOS DE INGRESOS Y EGRESOS

Información Mensual []

INGRESOS		EGRESOS	
Valor US\$		Valor US\$	
Ingresos Negocio		Alimentación	
Ingresos Fijos		Educación	
Ingresos Cónyuge		Transporte	
Arriendos		Arriendo	
TOTAL		Servicios Básicos	
		Costos de ventas	
		Costos Financieros	
		Otros Egresos	
		TOTAL EGRESOS	

REFERENCIAS

Familiares y Personales: Buenas [] Malas [] Sin referencias []

Apellidos y Nombres	Dirección:	Relación:	Teléfono:

Comerciales y/o proveedores:

Almacén/Proveedor	Dirección:	Artículo	Teléfono:	Valor Negocio:

Bancarias

Entidad:	No. de Cuenta	Tipo:	Saldo Promedio	Condiciones
		Ahorros <input type="checkbox"/> Cte. <input type="checkbox"/>		
		Ahorros <input type="checkbox"/> Cte. <input type="checkbox"/>		

Veracidad de la información: Excelente [] Buena [] Regular [] Mala [] Verificado por: []

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL NEGOCIO

Autorización para verificación de datos

Autorizo de forma voluntaria al Banco del Fomento para se comunique con las personas, así como entidades cuyos datos fueron proporcionados para que se verifique la información pertinente y se solicite los informes que el Banco de Fomento considere necesario para la investigación de solvencia y la mis garantías mediante los medios y procedimientos legalmente establecidos.

En caso de incumplimiento de los compromisos económicos contraídos con el Banco de Fomento, declaro tener conocimiento de las implicaciones de reporte a la central de riesgo y ejecución de medios de cobro establecidos, así como las consecuencias legales consecuencia de mi incumplimiento.

Firma _____

Requisitos:

- Copia de cédula de ciudadanía actualizada a color
- Copia papeleta de votación
- Copia de comprobante de pago de agua, luz o teléfono
- Copia de pago de impuesto predial actualizado o Contrato de arriendo
- RUC (si tiene)



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ANEXO 8

DISEÑO DE TESIS

2. ANTECEDENTES

El proyecto será elaborado en la parroquia Tarqui en donde he visto una oportunidad para ejercer esta actividad económica es una parroquia que posee muchos atractivos turísticos además su gente es una opción más para visitarla ya que es muy amable y trabajadora.

El realizar este proyecto me permitirá en primer lugar obtener beneficio económico el cual me ayudará a seguirme desarrollando económicamente dentro del mercado.

A través de este proyecto ayudaré a incentivar el turismo dando a conocer cada uno de los atractivos de esta parroquia, además podré aportar en el aspecto laboral porque el desarrollo de este proyecto creará fuentes de trabajo mejorando el estilo de vida de muchas familias.

2.1 Selección del Tema

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE LA HOSTERIA “LA PRADERA” EN LA PARROQUIA TARQUI DURANTE EL PERIODO 2010 – 2014.

1. Características:

- Importancia: Este tema es trascendental debido a que por el sector no existe un proyecto como el que quiero realizar, además es importante porque la hostería daría oportunidad a que los habitantes de esta parroquia Tarqui den a conocer sus atractivos a los turistas y por ende incrementaría el comercio en esta parroquia y el nivel de vida crecería.
- Tema de actualidad: Este proyecto es muy novedoso debido a la gran concurrencia de las personas ya que estas necesitan descansar y distraerse de lo estresante que es vivir en la ciudad ya sea por el trabajo, por el tráfico o desean hacer algo nuevo ya no lo cotidiano.
- La creación de este proyecto va a ser muy factible porque va a tener gran acogida por todas las personas, además cuento con el espacio físico para llevar a cabo el proyecto.

2. Condiciones Personales:

- Luego de haberme informado sobre el tema que voy a realizar me siento en la capacidad de desarrollarlo mediante la aplicación de

AUTORA:

LOURDES ALEXANDRA MUELA TORAL

Página 157



UNIVERSIDAD DE CUENCA

los conocimientos que hemos adquirido en nuestra vida estudiantil.

- El proyecto que voy a realizar me motiva porque el servicio que voy a prestar va dirigido a toda la sociedad pero con mayor proporción a la juventud de la cual me siento parte, además podré obtener el beneficio económico que me ayudará a sobresalir y seguir creciendo en la sociedad.

3. Apoyos.

Para poder llevar acabo mi proyecto he realizado diferentes investigaciones las que me ayudan a tener un conocimiento más general acerca de lo que quiero crear, además he investigado en el internet sobre la posible competencia que tendría, las empresas más fuertes que se desenvuelven en el mercado prestando el mismo servicio que el que quiero prestar son:

- ❖ Hostería Caballo Campana que está ubicada en Misicata sector Huizhil.
- ❖ Hostería Dos Chorreras que está en el Km 14 vía al Cajas.
- ❖ Hostería Duran ubicado en la parroquia Baños
- ❖ Hostería Cabañas de Narancay ubicado en la Panamericana sur

2.2 Delimitación del tema

1. Contenido: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa
2. Campo de aplicación: Hostería “LAS PRADERAS”
3. Espacio: Ciudad de Cuenca, Parroquia Tarqui
4. Periodo: 2010 – 2015

Estudio de factibilidad para la creación de la Hostería “LAS PRADERAS” en la ciudad de Cuenca, parroquia Tarqui durante el periodo 2010 – 2014

2.3 Justificación:

1. Justificación académica: La tesis se justifica académicamente porque puede servir a aquellos estudiantes que estén pensando en realizar una tesis similar a la mía, además la tesis contendrá temas relacionas con el ámbito financiero, marketing, etc.

Mi tesis puede servir como:

- Material de consulta
- Fuente de información
- Como material bibliográfico.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2. Justificación institucional: Esta tesis se justifica institucionalmente porque la creación exitosa de este proyecto ayudara a dar renombre a la Universidad de Cuenca sobre los conocimientos impartidos a los estudiantes que los hace capaces de enfrentar los retos que se presentan en el mundo laboral.
3. Impacto Social: Se justifica en el aspecto social porque la creación de este proyecto va a ayudar a fomentar el turismo en la parroquia, además las personas que habitan en este sector tendrán la oportunidad de mostrar a los turistas los encantos que posee la parroquia Tarqui.
4. Justificación Personal: La tesis se justifica personalmente porque me siento lo suficientemente capaz de ejecutar este proyecto ya que en la universidad he adquirido los conocimientos necesarios para esto, además voy a prestar un servicio nuevo en la parroquia que ayudará a fomentar el turismo en la misma.
5. Factibilidad: Esta tesis va a ser factible porque no existe ninguna restricción por parte del municipio y de los habitantes del sector, también cuento con el espacio físico y recurso económico para su construcción. Los conocimientos adquiridos en la universidad van a ayudar para la buena administración de la microempresa.

2.4 Descripción del objeto de estudio:

Tarqui es una parroquia en donde habita gente trabajadora y muy cordial, es por eso que he creído conveniente crear una hostería en medio de la naturaleza fuera del estrés de la ciudad.

La parroquia rural "Nuestra Señora de Tarqui" está localizada a 15 kilómetros al sur de la ciudad de Cuenca. Limita al norte con las parroquias Turi y El Valle, al sur con la parroquia Cumbe, al este con la parroquia Quingeo, y al oeste con las parroquias Victoria de Portete y Baños. Se accede por la panamericana sur hasta el kilómetro 14, luego por la vía lastrada de 1 kilómetro hasta el centro parroquial.

Tiene una extensión de 133,2 kilómetros cuadrados, y una población de 8.902 habitantes. Sus principales caseríos son: Atueloma, Santa Lucrecia, Tañiloma, Acchayacu, Bellavista, Las Américas - Estación, Gullanzhapa, Morascale, Tutupali Chico, Tutupali Grande, Manzanapamba, El Verde, Chaullayacu, Santa Rosa, Chilcatotora, Parcoloma, San Pedro de Yunga, Chilcachapar, Cotapamba, Francesurco, San Francisco de Totorillas, Rosa de Oro, Santa Teresa, y Gulagpugro.

Por su territorio cruza el caudaloso río Tarqui, uno de los cuatro ríos de Cuenca, que en épocas anteriores, era temido por sus grandes crecidas, pues arrasaba con todo lo que encontraba a su paso, desde piedras y vegetación hasta animales e inclusive personas. En su extenso valle, que



UNIVERSIDAD DE CUENCA

lleva su mismo nombre, se encuentran un sinnúmero de haciendas ganaderas, dedicadas a la producción lechera.

Tarqui tiene una variedad de recursos turísticos que pueden ser explotados, entre los cuales podemos citar:

- Cerro Frances-Urco, donde está una pirámide colocada por los franceses que realizaban sus estudios astronómicos, verificando la forma de la tierra. También de este lugar se obtiene una vista impresionante del paisaje de Tarqui, Victoria del Portete y parte de Cumbe.
- Se destaca en la comunidad de Tutupali grande las lagunas de Totoracocha y Condorcocha, donde se observa a los cóndores en su hábitat natural; igualmente existen criaderos de llamas y reliquias históricas.
- En las comunidades de Chilcachapar y San Francisco de Totorillas se encuentra la montaña natural denominada Chapar Alto donde se ubica un mirador que utilizaron los militares en la Batalla de Tarqui.
- En la comunidad de San Francisco se localiza el Bosque Protector Totorillas con una extensión de 800 hectáreas; en la comunidad de El Verde, entre Turi, Tarqui y El Valle, se encuentra el Bosque Natural Waylon que es un mirador desde donde se puede divisar una panorámica de la ciudad de Cuenca.

En todas las comunidades se realizan festividades en diferentes épocas. Hay que destacar que en Cotapamba se realiza el festival de la cosecha del maíz, que es una fiesta con mucho folclore, tradiciones antiguas y actuales de la cosecha del maíz.

Para crear este proyecto realizaré encuestas en la parroquia y en las ciudades cercanas a ésta para que me ayuden a conocer los servicios que satisfagan las diferentes necesidades de nuestros posibles consumidores, esto me ayudará a tener éxito en la implementación del proyecto y a mantenerme en el mercado como la mejor opción en lo que diversión y relajamiento se refiere

Entre los servicios que los consumidores pueden escoger son:

- Restaurant
- Hospedaje
- Bar-Karaoke
- Discoteca
- Cabalgatas.
- Juegos infantiles.
- Áreas verdes



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Pesca deportiva
- Parqueadero
- Canchas de uso múltiple.

3. MARCO CONCEPTUAL

1. Identificación y comentario:

He visto importante estar en profundo conocimiento acerca de lo importante que es el desarrollo de nuestro proyecto por lo que he realizado una búsqueda de las definiciones de las palabras que tienen relación con mi tema de tesis las mismas que se han sido investigadas en libros y estas se identificarán a continuación.

2. Selección de conceptos esenciales:

- Estudio de factibilidad
- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio Económico
- Estudio Financiero

3. Definiciones:

• Estudio de factibilidad

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en el pre inversión, se bordan los mismos puntos del pre factibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de pre factibilidad, y que han sido incluidas en los términos de referencia para el estudio de factibilidad, se deben definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que se ha considerado viable en la etapa anterior. Además, debe afinar todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, de acuerdo con sus objetivos, sean sociales o de rentabilidad.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución. Sirve a quienes promueven el proyecto, a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial²³.

El estudio de factibilidad consta de:

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio económico
- Estudio financiero

❖ Estudio de Mercado

- El estudio de mercado de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y demanda, o de los precios, El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
- La comercialización del producto o servicio generado por el proyecto.

²³www.monografias.com



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Los proveedores y la disponibilidad y el precio de los insumos, actuales y proyectados²⁴.

Esta se puede definir los aspectos que deben estudiarse son:

en base a 4 elementos que son:

- **Sistémico:** Se refiere al requisito de que el proyecto de investigación debe estar bien organizado y planeado.
- **Objetividad:** implica que la investigación de mercados busca ser neutral y sin ningún tipo de carga emocional en el desempeño de sus responsabilidades.
- **Información y toma de decisiones:** A nivel gerencial son características del criterio y de la experiencia.

Proceso del estudio de mercado:

- 1- **Establecer la necesidad de investigación:** El investigador debe entender concienzudamente por qué se requiere la información.
- 2- **Especificar objetivos de la investigación y necesidades de información:** El investigador debe especificar los objetivos de la investigación propuesta y desarrollar una lista de necesidades específicas de información.
- 3- **Determinar las fuentes de información:** Aquí el investigador debe determinar si los datos que están disponibles actualmente provienen de fuentes internas o externas a la organización. Las fuentes internas incluyen estudios de investigación previos y archivos de la empresa. Las fuentes externas incluyen informes de investigación comercial, informes industriales o de revistas de negocios, informes del gobierno y demás. Si los datos que se encuentran reúnen las necesidades de información, el investigador debe examinar el diseño de investigación para determinar su exactitud. La reputación de la organización que recopila y analiza los datos, con frecuencia es una guía de la confiabilidad.
- 4- **Desarrollar formatos para recopilación de información:** Al preparar los formatos para recolección de datos, el investigador debe establecer una unión efectiva entra las necesidades de información y las preguntas que ha de hacer o las observaciones que se gravarán, el éxito del estudio depende de la habilidad del investigador y de su creatividad para establecer esta unión.

²⁴ SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo, 2008⁵, Preparación y evaluación de proyectos, México, Mc Graw Hill



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- 5- Diseñar la muestra: El primer aspecto que se debe tener en cuenta en el diseño de la muestra tiene que ver con quién o qué se debe incluir en la muestra. Esto significa que se requiere una definición clara de la población de lo cual se va a extraer la muestra. El siguiente aspecto tiene que ver con el método utilizado para seleccionar la muestra. Estos métodos se pueden clasificar basándose en el hecho de que estos involucren procedimientos probabilísticos o no probabilísticos. El tercer aspecto tiene que ver con el tamaño de la muestra.
- 6- Recolectar los datos: El proceso de recolección de datos es crítico puesto que generalmente involucra una gran proporción del presupuesto de investigación y una gran proporción de error total de los resultados de investigación. En consecuencia la selección el entrenamiento y el control de los entrevistadores es esencial en los estudios y de mercados efectivos.
- 7- Procesar los datos: Este procesamiento incluye las funciones de edición y codificación. La edición involucra la revisión de los formatos de datos en términos de legibilidad, consistencia y de qué tan completos están.
- 8- Analizar los datos: Es importante que el análisis de todos sea consistente con los requisitos de las necesidades de información identificadas en el paso 2. Generalmente se lleva a cabo utilizando paquetes de programas apropiados para análisis de datos.
- 9- Presentar los resultados de la investigación: Es imperativo que los resultados de la investigación se presenten en un formato simple y estén dirigidos hacia las necesidades de información de la situación de decisión.

Errores de la investigación de mercados:

En cada paso del proceso de investigación de mercado, se puede presentar errores que dan como resultado una información equivocada comunicada a los gerentes.

El control de estos errores es crítico en la investigación de mercados²⁵.

El estudio de mercado vincula a la organización con su medio ambiente de mercado. Involucra la especificación, la recolección, el análisis y la interpretación de la información para ayudar a la administración a entender el medio ambiente, a identificar problemas y oportunidades y a desarrollar y evaluar cursos de acción de mercadotecnia.

²⁵KINNEAR Tomas, TAYLOR, 2001⁴, James, Investigación de mercados, MG GRAW-HILL, Colombia, pag 20,21



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El propósito del estudio de mercado consiste en dar apoyo a la toma de decisiones de mercadotecnia. El alcance de las actividades del estudio de mercado está por lo tanto determinado por la naturaleza de estas decisiones.

Panorama general del proceso de la investigación.

Existen varios pasos en el proceso para diseñar e implementar un estudio de investigación estos son:

- 1) Llegar a un acuerdo sobre el propósito de la investigación: Esto implica determinar las decisiones que deben ser apoyadas, los problemas u oportunidades que deben estudiarse, o la tarea de análisis de mercado que exista.
- 2) Convertir el propósito de la investigación en objetivos específicos de investigación
- 3) Estimar el valor de la información de la investigación
- 4) Diseñar el estudio de investigación: El diseño de investigación implica generalmente la selección de un enfoque de investigación y la especificación de los aspectos del estudio como el cuestionario y el plan de muestreo²⁶.

Comentario:

Esta ha sido definida a través de palabras sencillas de entenderlas lo que me ayuda para poder ponerlo en práctica.

Aplicación: Esta me ayudará a conocer cuáles son los gustos y preferencias de mis posibles consumidores para poderlas satisfacer de manera eficiente.

❖ Estudio Técnico:

El Estudio Técnico de un proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

LOS OBJETIVOS:

Son parte fundamental del estudio técnico por lo cual deben ser claros y precisos, a continuación se muestran los siguientes:

²⁶ AAKER, David, DAY, George, Investigación de mercados, México, pag 3,19



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Verificar si el producto o servicio a ofrecer se puede llevar a cabo; si se cuenta con la materia prima adecuada, los equipos y herramientas necesarias e instalaciones óptimas para su producción.
- diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar como se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:
 - Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
 - Donde obtener los materiales o materia prima.
 - Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

Por lo que el estudio debe contener:

- ✓ Ingeniería básica: Descripción detallada del producto, incluyendo sus especificaciones, así como la descripción del proceso de manufacturación.
- ✓ Determinación del tamaño de la planta tomando en cuenta la demanda, la materia prima requerida, la maquinaria y equipo de producción, la capacidad instalada, incluyendo especificaciones de origen, cotizaciones, fechas de entrega y formas de pago.
- ✓ Localización de la planta, incluyendo un estudio de la macro y micro localización para identificar las ventajas y desventajas del mismo.
- ✓ Diseño de la distribución de la planta.
- ✓ Estimación de los costos de construcción de los edificios y mejoras al terreno.
- ✓ Estimación de los costos en los que se incurrirán para llevar a cabo la habilitación de la producción o comercialización del producto²⁷.

Los aspectos técnicos del proyecto deben confirmar la factibilidad tecnológica del proceso de manufactura y especificar el tamaño y características de la infraestructura, la localización de las instalaciones, la maquinaria y la estructura organizacional que se requieren para la creación de los servicios o productos.

El estudio técnico ayuda a poder conocer:

²⁷BACA, Gabriel, 2007⁵, *Evaluación de proyectos*, México, MG Graw Hill.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- Localización
- Tamaño o capacidad
- Especificaciones técnicas
- Proceso tecnológico
- Obras y edificaciones
- Equipos e instalaciones
- Distribución de planta
- Insumos
- Costo de producción²⁸.

Comentario

El autor ha pensado en cada una de las necesidades que se tiene al crear un proyecto además utiliza un vocabulario sencillo.

Aplicación

Con esta definición podrá reconocer cada una de las características de un proyecto, me ayuda a conocer lo que se necesita para que el proyecto salga adelante y tenga muchos años de durabilidad en el mercado.

❖ Estudio Económico

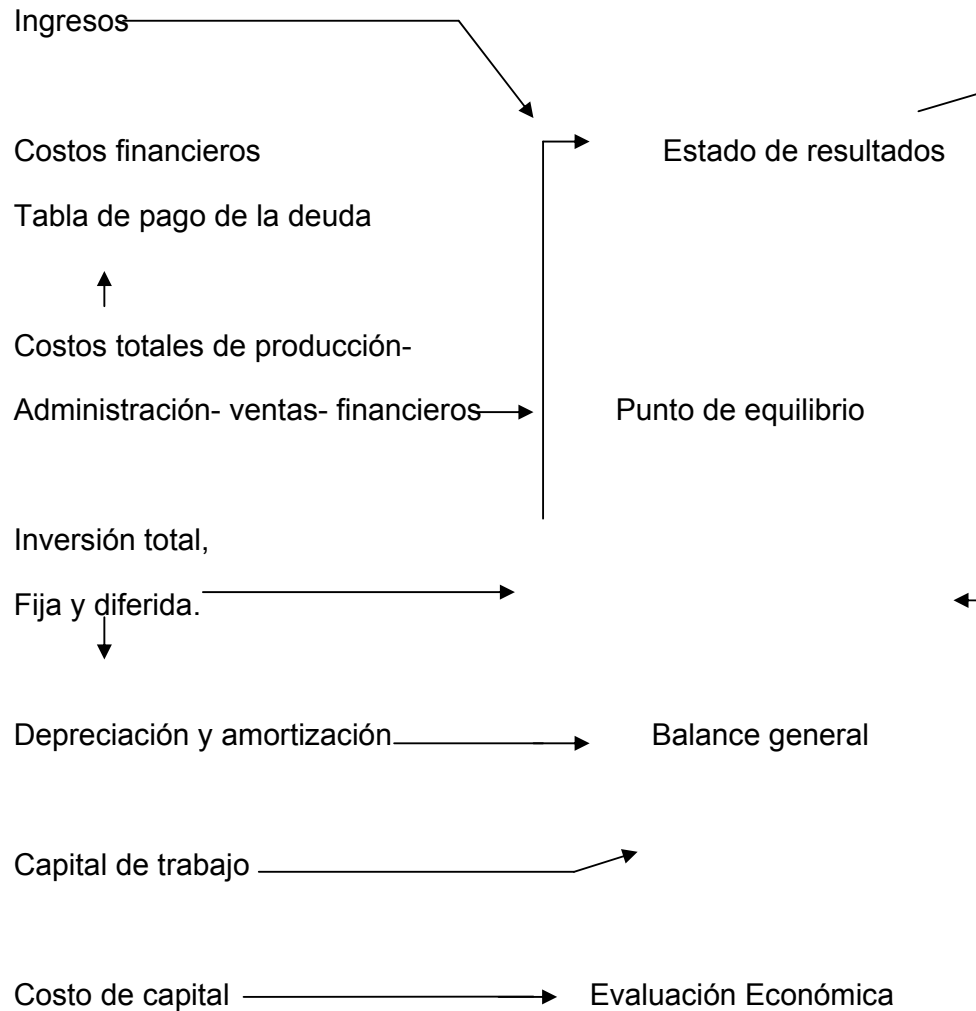
El análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta, así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto que es la evaluación económica.

²⁸ OCAMPO, José Eliseo, 2007⁵, Costos y evaluación de proyectos, México, Edit. Patria, pag. 144



UNIVERSIDAD DE CUENCA

ESTRUCTURA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO



En este cuadro se muestra la estructura general del análisis económico, cada una de las flechas indican dónde se utiliza la información obtenida. Por ejemplo, los datos de la inversión fija y diferida son la base para calcular el monto de las depreciaciones y amortizaciones anuales, el cual, a su vez es un dato que se utiliza tanto en el balance general como en el punto de equilibrio y en el estado de resultados.

La información que no tiene flecha antecedente, como los costos totales, el capital de trabajo y los costos de capital, indica que esa información hay que obtenerla con investigación.

Determinación de los costos.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual.

Los costos pasados que no tienen efecto para propósitos de evaluación se llaman costos hundidos, a los costos o desembolsos hechos en el presente en una evaluación económica se llama inversión, en un estado de resultados proforma o proyectado en una evaluación, se utilizarían los costos futuros, y el llamado costo de oportunidad serían un ejemplo de costos virtuales.

Es importante conocer que la evaluación de proyectos es una técnica de planeación y la forma de tratar el aspecto contable no es tan rigurosa, lo cual se demuestra cuando por simplicidad las cifras se redondean al millar más cercano.

- **Costos de producción:** Son el reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico. Un error en el costeo de producción generalmente es atribuible a errores de cálculo en el estudio técnico.

El proceso de costeo en producción es una actividad de ingeniería. El método de costeo que se utiliza en la evaluación de proyectos se llama costeo absorbente.

Los costos de producción se anotan y se determinan con las siguientes bases:

- ✓ Costo de materia prima.
 - ✓ Costo de mano de obra.
 - ✓ Envases.
 - ✓ Costos de energía eléctrica.
 - ✓ Costos de agua.
 - ✓ Combustibles.
 - ✓ Control de calidad.
 - ✓ Mantenimiento.
 - ✓ Cargos de depreciación y amortización.
 - ✓ Otros costos.
 - ✓ Costos para combatir la contaminación.
- **Costos de administración:** Son los costos que provienen para realizar la función de administración en la empresa.
 - **Costos de venta:** Conocido también como mercadotecnia, éste se encarga de la investigación y desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos adaptados a los gustos y necesidades de los consumidores, el estudio de la estratificación del mercado, las cuotas y el porcentaje de participación de la competencia en el mercado, la adecuación de la publicidad que realiza la empresa, la tendencia de las ventas, etc.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- **Costos financieros:** Son los interés que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamos.
- **Inversión total inicial; Fija y Diferida:** La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa con excepción del capital de trabajo.

Se entiende por activo tangible o fijo los bienes de propiedad de la empresa como terrenos edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se le llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas.

Se entiende por activo intangible el conjunto de bienes propiedad de la empresa necesarios para su funcionamiento y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, no comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos pre operativos, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicio, estudios que tiendan a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa, como estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación, capacitación de personal dentro y fuera de la empresa, etc.

- **Depreciaciones y amortizaciones:** El término depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización pero el primero solo se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos es decir se deprecian, en cambio la amortización solo se aplica a los activos diferidos o intangibles, ya que por ejemplo si se ha comprado una marca comercial, ésta con el uso del tiempo, no baja de precio o se deprecia por lo que el término amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.

Cualquier empresa que esté en funcionamiento para hacer los cargos de depreciación y amortización correspondientes deberá basarse en la ley tributaria. El monto de los cargos hechos en forma contable puede ser esencialmente distinto de los hechos en forma fiscal.

- **Capital de trabajo:** Desde el punto de vista contable, éste capital se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante, desde el punto de vista práctico está representado por el capital adicional con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa.
- **Punto de equilibrio:** El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los variables y los beneficios. Si los costos de una empresa solo fueran variable, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales, la suma de los costos fijos y variables.

Tiene las siguientes desventajas:

- Para su cálculo no se considera la inversión inicial que da origen a los beneficios proyectados, por lo que no es una herramienta de valuación económica.
- Es difícil delimitar con exactitud si ciertos costos se clasifican como fijos o como variables y esto es muy importante pues mientras los costos fijos sean menores se alcanzará más rápido el punto de equilibrio.
- Es inflexible en el tiempo, esto es, el equilibrio se calcula con unos costos dados, pero si estos cambian también lo hace el punto de equilibrio.

La utilidad general que se le da es que es posible calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas sin que esto signifique que aunque haya ganancias estas sean suficientes para ser rentable el proyecto.

- **Estado de resultados pro- forma:** La finalidad de análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto que son en forma general el beneficio real de operación de la planta y que se obtiene restando los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar.
- **Balance General:** Activo, para una empresa, significa cualquier pertenencia material o inmaterial. Pasivo, significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros. Capital, significa los activos, representados en dinero o en títulos, que son propiedad de los accionistas o propietarios directos de la empresa.

La igualdad fundamental del balance:

$$\text{Activo} = \text{pasivo} + \text{capital}$$

Significa, por tanto, que todo lo que tiene de valor la empresa le pertenece alguien. Este alguien pueden ser terceros y lo que no debe, entonces, es propiedad de los dueños o accionistas. Por esto es que la igualdad siempre debe cumplirse.

Todo lo que hay en la empresa siempre le pertenecerá a alguien.

Comentario



UNIVERSIDAD DE CUENCA

La definición es muy amplia y comprensiva no utiliza palabras extravagantes lo que facilita una mejor captación acerca del significado de un estudio económico además nos indica que contiene el análisis económico

Aplicación

Me ayuda a conocer cada uno de los pasos que debo seguir para poder utilizar de una manera óptima los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, además me ayudará a poder calcular los ingresos y gastos que tendrá conociendo las utilidades o las pérdidas que ocasione el negocio²⁹.

❖ **Estudio Financiero**

Es una síntesis cuantitativa que demuestra con un margen razonable de seguridad, la realización del proyecto con los recursos programados y la capacidad de pago de la empresa.

Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad.

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previos.

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las condiciones de venta, de las estimaciones de venta de residuos y del cálculo de ingresos por venta de equipos cuyo reemplazo está previsto durante el periodo de evaluación del proyecto.

Los costos de operación se calculan con la información de prácticamente todos los estudios anteriores. En esta etapa debe calcularse el impuesto a las ganancias, ya que el desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa que pueden ser diferentes de los resultados efectivos obtenidos de la proyección de los estados contables de la empresa responsable del proyecto.

La metodología para medir la rentabilidad de un proyecto, la estructura financiera futura de una empresa, tanto en un entorno de estabilidad económica como de inflación, considera los precios y costos constantes, a menos de que se indique lo contrario.

La mayor parte de las inversiones se debe efectuar antes de la puesta en operación, pero alguna vez se tienen que considerar inversiones

²⁹ BACA, Gabriel, Evaluación de proyectos, op. Cit. 168



UNIVERSIDAD DE CUENCA

también durante la operación del proyecto, como es el caso de reemplazo de equipo o cuando desde la etapa de proyecto se realizan cálculos de posibles aumentos posteriores de capacidad instalada en la infraestructura del mismo, también es importante conocer en detalle los diferentes criterios para estimar los recursos financieros necesarios a fin de estructurar el capital de trabajo requerido para operar el proyecto.

La mayor parte de inversiones realizadas antes de la etapa de operación del proyecto se aglutina en la adquisición de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

El mercado global de recursos económicos y financieros es cada vez más severo y competitivo por lo que los negocios en todos los países deben acrecentar las habilidades que le permitan el acceso a dichos recursos y desarrollar las capacidades para administrar adecuadamente. Esto da origen al concepto de ingeniería financiera que tiene como propósito fundamental incrementar la productividad financiera de un negocio o proyecto a través de la maximización de los beneficios factibles, derivados de inversiones planeadas y ejercidas para las cuales se buscaron fuentes de recursos financieros más adecuados³⁰.

Comentario:

Esta es definición en donde nos indica cuál es el objetivo de este estudio el que me ayudará a realizar las diferentes aplicaciones necesarias en el proyecto.

Aplicación:

Me ayudará a conocer cuál es la mejor opción para obtener el financiamiento para el desarrollo del proyecto y de la misma manera, además me ayuda a conocer cuáles son las inversiones que debo realizar.

4. PROBLEMATIZACION

4.1 LISTADO DE PROBLEMAS.

- 1) Debería tener una buena ubicación.
- 2) Debería tener canchas múltiples(fútbol y vóley)
- 3) Debería tener un espacio amplio.
- 4) tener parqueadero
- 5) Debería tener un buen servicio.

³⁰OCAMPO, José Eliseo, Costos y evaluación de proyectos, op. Cit. 167



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- 6) Debería tener personal capacitado para poder atender a nuestros clientes en forma optima.
- 7) Debería tener precios cómodos para los usuarios
- 8) Debería tener una buena infraestructura.
- 9) Debería tener un personal administrativo para manejar el dinero que genere la hostería.
- 10) Debería tener financiamiento.
- 11) Debería impulsar una publicidad agresiva.
- 12) Debería conocer los gustos y preferencias de los consumidores.

4.2 INTEGRACION

- Problema 1

Para poder desarrollar el proyecto de la mejor manera y tenga éxito en el mercado necesitaré de un lugar estratégico para la ubicación, que tenga grandes extensiones de terreno para la construcción del local con sus diferentes atractivos como es: los cuartos para el hospedaje de los clientes, el parqueadero, el restaurante, discoteca, bar karaoke, juegos infantiles, etc.(1, 2, 3, 4, 8).

- Problema 2

Para que mi proyecto se pueda llevar a cabo debo conocer en primera instancia cada uno de los gustos y preferencias de nuestros posibles consumidores ya que estos serán los que me ayuden a mantenerme en el mercado, esto me ayudará a tener un conocimiento general del financiamiento que necesito para llevar a cabo el proyecto, además podré calcular el precio de cada uno de los servicios que se les prestará haciendo que estos sean los más cómodos para los clientes satisfaciendo las expectativas de ellos.

Para el manejo del dinero necesitaré de un personal administrativo profesional. (12, 10, 9, 7)

- Problema 3

El área el funcionamiento de la hostería debo contar con un personal capacitado en el área de recursos humanos ya que esto me ayudará, a que el servicio que reciba mis clientes sea de óptima calidad, así podré impulsar una publicidad agresiva a través de radio y hojas volantes recalcando los servicios y la buena atención que tendrán en mi hostería.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.3 UBICACION

❖ PROBLEMA CENTRAL

Para el desarrollo de mi proyecto el principal problema es conocer lo que mis posibles clientes quieren y a través de esto puedo saber la cantidad de dinero que necesito para la construcción y funcionamiento de la hostería, además necesito personas especializadas en el área administrativa para el manejo de la misma.

❖ Problema complementario 1

Para el buen funcionamiento de la hostería debo buscar un lugar amplio y bien ubicado para que mis clientes se sientan cómodos y a gusto.

❖ Problema complementario 2

Para el desarrollo óptimo de la hostería tengo que buscar personas que estén capacitadas para poder brindar una atención de optima calidad a mis clientes y así realizar una publicidad agresiva.

4.4 REDACCION

Problema Central

- Descripción
El financiamiento es esencial para poder satisfacer los gustos y preferencias de nuestros consumidores ya que con este dinero podemos comprar cada uno de los implementos necesarios para el funcionamiento de la hostería.
- Características
 - El dinero lo podemos financiar con capital propio y ajeno.
 - El dinero nos sirve para comprar los materiales necesarios.
 - El dinero nos sirve para dar credibilidad a nuestros proveedores.
- Repercusiones
Al pedir el dinero a terceros me veré comprometida a realizar pagos mensuales de intereses y esto repercute en la fijación de los precios.

Problema complementario 1

- Descripción
El lugar en donde esté ubicado el proyecto es de mucha importancia ya que a través de esta podre satisfacer las expectativas de los consumidores.
- Características
 - El terreno debe tener grandes extensiones de espacios verdes.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- En el lugar debe haber calles las mismas que faciliten el acceso a la hostería.
- El lugar debe tener todos los servicios básicos necesarios como es alcantarillado, luz, teléfono, agua.
- Repercusiones
 - Al buscar un lugar que tenga todas estas características me incrementara el precio del terreno.
 - Las vías de acceso al terreno son de lastre y esto complica la llegada de los posibles clientes.
 - Las expectativas de los consumidores son variables y me será difícil de cubrir cada una de ellas.

Problema complementario 2

- Descripción

La atención al cliente es esencial porque esto me ayudará a ser la primera elección por parte de nuestros clientes, para esto necesito contratar personas capacitadas en cada una de las áreas que necesita la hostería.
- Características
 - La buena atención les agradará a mis posibles clientes.
 - Los servicios de calidad hará que mi hostería sea la primera elección.
 - Las personas profesionales ayudarán para que el servicio que se les preste a los clientes sea óptimo.
- Repercusiones
 - Al contratar personal profesional tengo que pagar sueldos altos y esto me incrementa los costos.
 - Existen clientes que son demasiado exigentes a la hora de prestar el servicio.

5. OBJETIVOS

5.1 Objetivo general

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de la Hostería “LAS PRADERAS” en la parroquia Tarqui en el periodo 2010 – 2015 para fomentar el turismo y contribuir al desarrollo socioeconómico de la parroquia y a la vez obtener beneficio económico satisfaciendo las necesidades de los consumidores en forma eficiente.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

5.2 Objetivos Específicos

- ✓ Realizar un estudio de mercado.
- ✓ Realizar un estudio técnico
- ✓ Realizar un estudio económico - financiero

6. ESQUEMA TENTATIVO

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	CAPITULOS
	INTRODUCCIÓN CAPITULO I: ANTECEDENTES 1.1 Antecedentes históricos 1.2 Aspectos conceptuales
<i>Realizar un estudio de mercado</i>	CAPITULO II: ESTUDIO DE MERCADO 2.1 Aspectos conceptuales 2.2 Metodología de investigación de mercados 2.3 Servicio 2.4 Demanda 2.5 Oferta 2.6 Precios
<i>Realizar un Estudio Técnico</i>	CAPITULO III: ESTUDIO TECNICO 3.1 Localización 3.2 Tamaño o capacidad 3.3 Especificaciones técnicas 3.4 Obras y Edificaciones 3.5 Equipos e Instalaciones. 3.6 Conformación jurídica 3.7 Inversiones con enfoque social 3.8 Estructura Organizacional



UNIVERSIDAD DE CUENCA

<p>Realizar un Estudio Económico</p>	<p>CAPITULO IV: ESTUDIO ECONOMICO – FINANCIERO</p> <p>4.1 Económico</p> <ul style="list-style-type: none">4.1.1 Objetivo4.1.2 Ingresos estimados4.1.3 Costos y gastos estimados4.1.4 Punto de Equilibrio4.1.5 Análisis de sensibilidad4.1.6 Balance Proyectado <p>4.2 Financiero</p> <ul style="list-style-type: none">4.2.1 Objetivo4.2.2 Métodos de evaluación del proyecto<ul style="list-style-type: none">4.2.2.1 Valor actual neto4.2.2.2 Tasa interna de retorno4.2.2.3 Relación beneficio – costo4.2.2.4 Periodo de recuperación de la inversión
	<p>CONCLUSIONES</p> <p>RECOMENDACIONES</p>
	<p>ANEXOS</p> <p>BIBLIOGRAFÍA</p>



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Precios	\$5 - \$10 \$10 - \$15 \$15 - \$20 \$20 o más	Veracidad Claridad Seguridad Confianza
	Población	1000 - 3000 3001 - 5000 5001 - 7000 7000 o mas	Cumplimiento Seriedad Realizable



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Aceptación del proyecto	Excelente Muy bueno Bueno Malo	Satisfactorio Integridad Transparencia
	Servicios a ofrecer	Restaurant Hospedaje Bar-Karaoke Discoteca Cabalgatas. Juegos infantiles. Áreas verdes	Veracidad Realizable Realistas Singularidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.3 Servicio	Precios	Regular Malo	Integridad Uniformidad
	Competencia	Alto Medio Bajo 1 - 3 3 - 7 7 o mas	Ajustables Rentables Accesibles Lealtad Veracidad Equidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.4 Demanda	Precios	\$5 - \$10 \$10 - \$15 \$15 - \$20 \$20 o más	Veracidad Claridad Seguridad Confianza
	Aceptación del proyecto	Excelente Muy bueno Bueno Malo	Lealtad Justificativo Honorabilidad
	Servicio a brindarse	Restaurant Hospedaje Bar-Karaoke	Objetividad Claridad Espontaneidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.5 Oferta	Competencia	Discoteca Cabalgatas. Juegos infantiles. Áreas verdes Piscina Parqueadero Canchas de uso múltiple	Seguridad
	Precios	1 - 3 3 - 7 7 o mas \$5 - \$10	Cumplimiento Confianza Honorabilidad Responsabilidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		\$10 - \$15	Honradez
		\$15 - \$20	Seriedad
		\$20 o más	
	Puntos de ubicación	Centro de Tarqui	Actualidad
		Guyanzhapa	Realizable
		Cerca de la Panamericana	Justificativo
		Yunga	
	Proveedores	Localización geográfica	Puntualidad
		Características del producto	Legalidad
		Garantías ofrecidas	Satisfactorio
		Plazos de cobro	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.6 Precios	Oferta	# de competencia Proveedores Mantenerse en el mercado	Acceptable Realistas Accesible
	Demanda	Grado de aceptación del proyecto Atención de calidad Diversificación de los servicios	Integridad Transparencia



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO III:			
ESTUDIO TECNICO	Ubicación del proyecto	Centro de Tarqui Gullanzhapa Cerca de la Panamericana Yunga	Agilidad Rapidez Facilidad
3.1 Localización	Permisos necesarios	Municipales Sanidad Bomberos	Legalidad Rapidez Transparencia
	Servicios necesarios		Comodidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.2 Tamaño o capacidad	Espacio físico	Luz Agua Telefonía Alcantarillado 10000m2 - 15000m2 15000m2 - 20000m2 20000m2 o mas	Singularidad Experiencia Comodidad Ajustables Accesible
------------------------	----------------	---	---



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.3 Obras y Edificaciones	Tamaño e infraestructura	2 pisos	Rentables
		3pisos	Seguridad
		4pisos o mas	
	# de clientes		Responsabilidad
		10 - 20	Puntualidad
		20 - 30	Honradez
		30 - 40	
		40 o mas	
	# de habitaciones con baño		Accesible
		1 - 5	Cómodo
	3- 10	Confianza	
	Más de 10		



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Piscina		Justificable
		Para niños	Realista
		Para adultos	
	Restaurant		
		Grande	
		Mediano	
		Pequeño	
	Bar – Karaoke		
		Moderno	
		Rustico	
	Parqueadero		
		Amplio	
	Aéreas verdes		
		Grande	
		plano	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.4 Equipos e Instalaciones.	Agua Luz Teléfono Alcantarillado Tecnología disponible Capacidad	Tecnología de punto Tecnología normal 10 - 20 20 - 30	Veracidad Factibilidad Comodidad Realizable Facilidad
------------------------------	---	--	---



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		30 - 40	
		40 o mas	
	Inversión	Propia	Responsabilidad
		Ajena	Puntualidad
	Mantenimiento	Cada año	Accesible
		Dos veces al año	Cumplimiento
		Tres veces o más al año	
	Garantía	Tiempo	Realista
		Kilometraje	Transparencia
		condiciones	Confianza
	Procedencia	Producto nacional	Seguridad
			Honradez



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	#numero de accionistas	Producto extranjero	
		1 – 5	Puntualidad
		Más de 5 accionistas	Honorabilidad
	Gerencia		Responsabilidad
		Título profesional	Honradez
		Experiencia de 5 años	Creatividad
		Excelentes relaciones humanas	Decisivo
	Secretaria	Recomendaciones	Integridad
		Título profesional	Experiencia
			Cumplimiento



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Recepcionista	Experiencia Seminarios recomendaciones	Espontaneidad Experiencia Rapidez
	Personal de cocina	Experiencia Conocimiento en inglés Excelentes relaciones humanas	Honorabilidad Respeto
	Personal de aseo	Experiencia recomendaciones personas entre 20 y 40 años	Cumplimiento



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Estabilidad en el mercado	Aceptable No aceptable	Razonabilidad Legalidad
	Satisfacción de necesidades	Excelente Bueno	Espontaneidad Singularidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		Regular	
	Capital propio	10% - 30%	Satisfactorio
		31% - 50%	Justificativo
		51% - 70%	Realista
		71% - 100%	
	Préstamo	10% - 30%	Satisfactorio
		31% - 50%	Justificativo
		51% - 70%	Realista
		71% - 100%	Puntualidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Capital accionario	10% - 30%	Satisfactorio
		31% - 50%	Justificativo
		51% - 70%	Realista
		71% - 100%	Puntualidad
	Duración de activos tangibles	1 año - 5 años	Seguridad
		6 años - 10 años	Confianza
		11 años - 15 años	Aceptable
		16 años o mas	
	Duración del proyecto	5años - 10 años	Cómodo
		10años – 25 años	Satisfactorio
		Más de 25 años	Accesible



UNIVERSIDAD DE CUENCA

3.5 Conformación jurídica	Por hospedaje al día	100 - 500 501 - 1000 1001 o mas	Agilidad Facilidad Singularidad Aceptable Creatividad Rentables
3.6 Estructura Organizacional	Por restaurant	50 - 100 101 - 150 151 o mas	Facilidad Factibilidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Por Bar - Karaoke	50 - 100	Integridad
		101 - 150	Aceptable
		151 o mas	Responsabilidad
	Por alquiler de caballos	25 - 50	Justificativo
		51 - 100	Realista
		100 o mas	Integridad
	Por Discoteca	50 - 100	Justificativo



UNIVERSIDAD DE CUENCA

		101 - 150	Integridad
		151 o mas	puntualidad
	Por aporte de accionistas	10% - 30%	Justificativo
		31% - 50%	Integridad
		51% - 70%	Puntualidad
		71% - 100%	
	Muebles y enseres	\$200 -\$500	Confiable
		\$501 – 1000\$	Seguridad
		Más de \$1000	Aceptable



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CAPITULO IV: ESTUDIO ECONÓMICO - FINANCIERO 4.1 Objetivo	Equipos de computación	\$500 – 1000\$ \$1001 - \$1500 Más de \$1500	Justificativo Factibilidad Experiencia
	Equipo de oficina	\$100 - \$200 \$201 - \$300 \$301 - \$400 Más de \$401	Rentables Ajustables
	Otros	\$100 - \$ 200 \$201 - \$300 Más de \$300	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

	Balance de pérdidas y ganancias	Superávit Déficit	Veracidad Legalidad
	Balance final	Activos Pasivos	Confiable Seriedad Factibilidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.2 Fuentes de financiamiento			
-------------------------------	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

--	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.3 Vida útil			
---------------	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.4 Ingresos estimados			
------------------------	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

--	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

--	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

--	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.5 Costos y gastos estimados			
-------------------------------	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

--	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

4.11 Balance Proyectado			
-------------------------	--	--	--



UNIVERSIDAD DE CUENCA

7.2 Listado depurado de variables y categorías

VARIABLES	CATEGORIAS
Demanda	Razonabilidad
Oferta	Objetividad
Precios	Claridad
Población	Actualidad
Aceptación del proyecto	Justificativo
Servicios	Seguridad
Calidad	Confianza
Competencia	Cumplimiento
Balance P Y G	Seriedad
Proveedores	Realizable
Ubicación del proyecto	Satisfactorio
Permisos necesarios	Integridad
Espacios físicos	Transparencia
Tamaño	Veracidad
Infraestructura	Realista
# de clientes	Singularidad
# de habitaciones	Ajustable
Piscina	Rentabilidad
Restaurant	Accesible
Bar- Karaoke	Factibilidad
Parqueadero	Uniformidad



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Áreas verdes	Lealtad
Agua	Equidad
Luz	Honorabilidad
Teléfono	Espontaneidad
Alcantarillado	Responsabilidad
Tecnología	Honradez
Capacidad	Puntualidad
Inversión	Legalidad
Mantenimiento	Aceptable
Garantía	Agilidad
Procedencia	Rapidez
# de accionistas	Facilidad
Gerencia	Comodidad
Secretaria	Experiencia
Recepcionista	Cómodo
Personal de cocina	Creatividad
Personal de aseo	Decisivo
Estabilidad en el mercado	Respeto
Satisfacción de necesidades	
Capital propio	
Préstamo	
Capital accionario	
Duración de activos tangibles	



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Duración del proyecto
Hospedaje
Aporte de accionista
Muebles y Enseres
Equipo de oficina
Equipo de
computación

7.3 Definición de variables y categorías

VARIABLES

Demanda: Es la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. La demanda es una función matemática.

Oferta: Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento.

Precios: Es el valor monetario asignado a un bien o servicio. Conceptualmente, se define como la expresión del valor que se le asigna a un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etc.

Población: En sociología y biología, una población es un grupo de personas, u organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica, o espacio, y cuyo número de habitantes se determina normalmente por un censo

Aceptación del proyecto:

Aceptación: Dar por bueno, reconocer como correcto

Proyecto: Es el conjunto de actividades no repetitivas de naturaleza técnica, administrativa y financiera, que tienen como objetivo final la obtención de determinados productos dentro de los parámetros preestablecidos



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Servicio: es un conjunto de actividades que buscan responder a las necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. Es el equivalente no material de un bien. Un servicio se diferencia de un bien (físico o intangible) en que el primero se consume y se desgasta de manera brutal puesto que la economía social nada tiene que ver con la política moderna; es muy importante señalar que la economía nacional no existe siempre en el momento en que es prestado.

Calidad: La Calidad es herramienta básica para una propiedad inherente de cualquier cosa que permite que esta sea comparada con cualquier otra de su misma especie.

La palabra calidad tiene múltiples significados. Es un conjunto de propiedades inherentes a un objeto que le confieren capacidad para satisfacer necesidades implícitas o explícitas. La calidad de un producto o servicio es la percepción que el cliente tiene del mismo, es una fijación mental del consumidor que asume conformidad con dicho producto o servicio y la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades. Por tanto, debe definirse en el contexto que se esté considerando, por ejemplo, la calidad del servicio postal, del servicio dental, del producto, de vida, etc.

Competencia: Un mercado donde el juego de la competencia es libre es un mercado en el que las empresas, independientes entre ellas, ejercen la misma actividad y compiten para atraer a los consumidores. Es decir, es un mercado donde cada empresa está sometida a la presión competitiva de las demás. Una competencia efectiva ofrece de este modo un entorno competitivo a las empresas y también numerosas ventajas a los consumidores (precios reducidos, mejor calidad, mayor elección, etc.).

Balance de pérdidas y ganancias: Es el que muestra los productos, rendimientos, ingresos, rentas, utilidades, ganancias, costos, gastos y pérdidas correspondientes a un periodo determinado, con objeto de computar la utilidad neta o la pérdida líquida obtenida durante dicho periodo. Documento contable que muestra el resultado de las operaciones (utilidad, pérdida remanente y excedente) de una entidad durante un periodo determinado. Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados; proporciona la utilidad neta de la empresa. Generalmente acompaña a la hoja del Balance General. Estado que muestra la diferencia entre el total de los ingresos en sus diferentes modalidades; venta de bienes, servicios, cuotas y aportaciones y los egresos representados por costos de ventas, costo de servicios, prestaciones y otros



UNIVERSIDAD DE CUENCA

gastos y productos de las entidades del Sector Paraestatal en un periodo determinado.

Proveedores: Persona o sociedad que vende la materia prima utilizada para producir los artículos que se fabriquen

Permisos: La antigua forma de llamar a lo que hoy son las autorizaciones.

Espacio físico: El espacio físico percibido por un observador capaz de hacer medidas, se refiere a la estructura u ordenación geométrica tridimensional de los eventos registrables por dicho observador. En otras palabras, entre los eventos observables suficientemente bien localizados pueden establecerse relaciones geométricas de distancia y orientación, del tipo que se encuentran en un espacio métrico tridimensional, con una estructura localmente idéntica al espacio euclídeo de tres dimensiones.

Tamaño: Conjunto de las dimensiones de una cosa, por las cuales tiene mayor o menor volumen.

Infraestructura: Conjunto de elementos o servicios que se consideran necesarios para el funcionamiento de una organización o para el desarrollo de una actividad.

Clientes: Es aquel por quién se planifica, se implementa y controlan las actividades de las empresas u organizaciones.

Habitaciones: Derecho real consistente en la facultad de ocupar en casa ajena las piezas necesarias para sí y para las personas de su familia

Piscina: Es una construcción destinada a retener agua y poder practicar el baño o la natación, en lugares donde no existan condiciones naturales propicias para ello.

Alcantarillado: Se denomina alcantarillado o red de alcantarillado (alcantarilla, del árabe al - qantara, el puente, en diminutivo castellano, es decir, el puentecito) al sistema de estructuras y tuberías usados para el transporte de aguas residuales o servidas (alcantarillado sanitario), o aguas de lluvia, (alcantarillado pluvial) desde el lugar en que se generan hasta el sitio en que se vierten a cauce o se tratan.

Tecnología: es el conjunto de conocimientos que permiten construir objetos y máquinas para adaptar el medio y satisfacer nuestras necesidades.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Capacidad: es la producción máxima que se puede obtener con las instalaciones materiales, el equipo y los edificios. Muchos mencionan la infraestructura y los servicios esenciales necesarios para la producción.

Inversión: Según Peumans, dice que "la inversión es todo desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos durables o instrumentos de producción, denominados bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social.

Garantía: es un negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda. Las garantías son muy importantes para los consumidores. Permiten tener la certeza de que, en caso de vicios o defectos que afecten el correcto funcionamiento del producto, los responsables se harán cargo de su reparación para que la cosa vuelva a reunir las condiciones óptimas de uso.

Accionistas: es aquella persona natural o jurídica que es propietaria de acciones de los distintos tipos de sociedades anónimas o comanditarias que pueden existir en el marco jurídico de cada país.

El accionista es un socio capitalista que participa de la gestión de la sociedad en la misma medida en que aporta capital a la misma. Por lo tanto, dentro de la sociedad tiene más votos quien más acciones posee.

Tratándose de una sociedad anónima, puede existir un gran número de accionistas que no participan necesariamente en la gestión de la empresa, y cuyo interés es únicamente recibir una retribución en dividendo a cambio de su inversión. Sin embargo, dicho accionistas sí que están interesados en conocer su desenvolvimiento. En este caso es la información contable la que les permite lograr dichos propósitos.

Muebles y Enseres: La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa.

Equipo de oficina: Debido, primero a la mecanización y actualmente a la computarización de los sistemas administrativos y como consecuencia del elevado costos de estos equipos, (los cuales, en algunos casos, como los equipos de computación, tienen una vida muy limitada a consecuencia de los cambios rápidos en su tecnología) se ha hecho necesario abrir la cuenta Equipos de Oficina que controlará la inversión en computadoras, calculadoras, procesadores de palabras, máquinas de escribir, fotocopiadoras, etc.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CATEGORIAS

- **Objetividad:** Pertenencia o relativo al objeto en sí mismo con independencia de la propia manera de pensar o de sentir.
- **Veracidad:** Se llama veracidad a la disposición habitual de una persona a decir la verdad. La veracidad implica un aspecto tanto moral como intelectual.
- **Claridad:** Distinción con que por medio de los sentidos y más especialmente de la vista y del oído, percibimos las sensaciones y por medio de la inteligencia, las ideas.
- **Espontaneidad:** Expresión natural del pensamiento, lo espontáneo se relaciona con la autodeterminación y la expresión de sí mismo.
- **Seguridad:** Es la ausencia de riesgo o también a la confianza en algo o alguien. Sin embargo el término puede tomar diversos sentidos según el área o campo a la que haga referencia.
La seguridad es un estado de ánimo, una sensación, una cualidad intangible. Se puede entender como un objetivo y un fin que el hombre anhela constantemente como una necesidad primaria.
- **Cumplimiento:** Actuación que se lleva a cabo como consecuencia de una obligación, una promesa o una orden.
- **Confianza:** Actitud firme que se tiene en una persona o cosa.
- **Honorabilidad:** Se aplica a la persona que actúa con honradez de modo que es digna de ser respetada.
- **Responsabilidad:** La responsabilidad es un valor que en conciencia de la persona, que le permite reflexionar, administrar, orientar y valorar las consecuencias de sus actos, siempre en lo plano de lo moral.
- **Puntualidad:** Pronto, diligente, exacto en la ejecución de las cosas especialmente se dice de lo que se cumple a la hora o plazo convenido.
- **Sencillez:** Ausencia de adornos y composturas. Facilidad, ausencia de dificultad o complicación.
- **Honradez:** Manera de obrar con honra y honor, esto es, con estima y respeto por uno mismo y con arreglo a las normas sociales y morales.
- **Seriedad:** Aspecto de personalidad de quien es poco propenso al regocijo. Característica de lo que necesita un comportamiento responsable o adecuado.
- **Equidad:** Cualidad que mueve a dar a cada uno lo que se merece.
- **Pertinencia:** Oportunidad, adecuación, y conveniencia de una cosa.
- **Actualidad:** Momento o tiempo presente. Cosa o suceso que atrae la atención de la gente en un determinado momento.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- **Legalidad:** Carácter de un fenómeno regido por una ley experimental. Se opone a la casualidad.
- **Satisfactorio:** Que satisface. Que es agradable o bueno. Que soluciona, repara o recompensa
- **Aceptable:** Que puede ser aceptado o dado por bueno. Digno o capaz de ser aceptado.
- **Realista:** Se aplica a la persona que actúa de manera práctica y cuya conducta se ajusta a la realidad. Persona práctica que ajusta su conducta a la realidad.
- **Accesible:** Se aplica al lugar que tiene acceso o entrada, que permite llegar hasta él. Que puede ser entendido.
- **Integridad:** Estado de lo que está completo o tiene todas sus partes. Honradez, rectitud en la conducta.
- **Transparencia:** El concepto de transparencia se utiliza a menudo en la lengua comunitaria para designar la claridad de funcionamiento de las instituciones comunitarias. Está vinculada a las diversas solicitudes relativas a un mayor acceso a la información y a los documentos para el ciudadano.
- **Agilidad:** Facilidad para ejecutar algo de forma rápida, física o mentalmente.
- **Rapidez:** Velocidad con la que se realiza una actividad, un movimiento o proceso u ocurre un suceso. Magnitud física que relaciona la distancia recorrida por un móvil con el tiempo que tarda en recorrerla.
- **Facilidad:** Disposición o capacidad para hacer, entender o conseguir una cosa con poco esfuerzo o trabajo.
- **Factibilidad:** Que puede ser hecho o realizado.
- **Comodidad:** Cosa que proporciona bienestar físico y descanso. Bienestar que proporciona la ausencia de problemas e inconvenientes en lo que se hace.
- **Singularidad:** Característica principal de la cosa que es única o que es extraordinario o rara. Carácter especial de una persona o cosa que la hace destacar entre las demás.
- **Creatividad:** Capacidad y facilidad para inventar o crear.
- **Experiencia:** Conocimiento de algo o habilidad para ello que se adquiere al haberlo realizado, sentido o vivido una o más veces. Suceso, situación o circunstancia en la que se adquiere ese conocimiento.
- **Lealtad:** Firmeza en los afectos y en las ideas que lleva a no engañar ni traicionar a los demás. Comportamiento de una persona o animal que guarda la máxima fidelidad que no engaña.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- **Realidad:** Existencia verdadera y efectiva de una cosa. Verdad o hecho que ocurre verdaderamente por contraposición a lo que podría imaginarse.
- **Ajustables:** Que puede ser adaptado a algo
- **Rentables:** Que produce un beneficio que compensa la inversión o al esfuerzo que se ha hecho.
- **Uniformidad:** Semejanza o igualdad que existe en las características de los distintos elementos de un conjunto.

8. TECNICAS DE INVESTIGACION

DEFINICION DE TECNICAS



UNIVERSIDAD DE CUENCA

VARIABLES	Técnicas cuantitativas				Técnicas cualitativas			
	Estadísticas	Registros	Encuestas	Obs. Estruct.	Entrevista	Grupos foc.	Testimonios	Otros
CAPITULO I:Antecedentes								
1.1Antecedentes históricos	0%	100%	0%	25%	0%	0%	25%	0%
1.2Aspectos conceptuales	100%	100%	0%	50%	0%	0%	0%	0%
CAPITULO II: Estudio de Mercado								
2.1 Aspectos conceptuales	100%	100%	25%	50%	25%	0%	25%	0%
2.2 Metodología de investigación de mercado	100%	100%	100%	50%	100%	0%	0%	0%
2.3 Servicio	100%	100%	100%	0%	100%	0%	50%	0%
2.4 Demanda	100%	100%	100%	50%	50%	25%	50%	0%
2.5 Oferta	100%	100%	100%	50%	50%	25%	50%	0%



UNIVERSIDAD DE CUENCA

2.6 Precios	100%	100%	50%	100%	25%	0%	0%	0%
CAPITULO III: Estudio Técnico	100%	100%	0%	100%	25%	25%	0%	0%
3.1 Localización	100%	50%	50%	100%	25%	0%	0%	0%
3.2 Tamaño o capacidad	50%	100%	50%	50%	50%	25%	0%	0%
3.3 Especificaciones técnicas	100%	100%	0%	100%	50%	25%	25%	0%
3.4 Obras y edificaciones	100%	100%	0%	100%	25%	25%	25%	0%
3.5 Equipos e instalaciones	50%	50%	25%	100%	25%	25%	50%	0%
3.6 Conformación jurídica	0%	100%	0%	100%	100%	0%	50%	0%
3.7 Inversiones con enfoque social	50%	50%	50%	50%	0%	0%	50%	0%
3.8 Estructura organizacional	50%	100%	25%	50%	50%	0%	50%	0%
CAPITULO IV: Estudio Económico								
4.1 Fuentes de	100%	100%	0%	100%	50%	0%	50%	0%



UNIVERSIDAD DE CUENCA

financiamiento								
4.2 Vida util	100%	50%	0%	100%	0%	0%	0%	0%
4.3 Ingresos estimados	50%	100%	50%	100%	50%	0%	25%	0%
4.4 Costos y gastos estimados	50%	1000%	50%	100%	50%	50%	0%	0%
4.5 Resultados estimados	0%	0%	0%	50%	0%	0%	0%	0%
4.6 Punto de equilibrio	50%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4.7 Análisis de sensibilidad	50%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4.8 Valor actual neto	50%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4.9 Tasa interna de retorno	50%	50%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
4.10 Balance proyectado	50%	50%	0%	100%	0%	0%	0%	0%



UNIVERSIDAD DE CUENCA

9. DISEÑO METODOLOGICO.

9.1 Recolección y procesamiento de la información.

a) DISEÑO DE LOS INSTRUMENTOS

Los instrumentos que voy a utilizar para el estudio de factibilidad de la creación de la Hostería “LAS PRADERAS” en la parroquia Tarqui son las siguientes:

Técnicas cuantitativas:

- ✓ Estadísticas: Esto nos servirá para obtener datos de las variables que ya han sido analizadas con anterioridad lo que me va a dar mayor seguridad para poder llevar a cabo mi proyecto.
Las estadísticas las podré encontrar especialmente en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- ✓ Registros: Esto me ayudará a determinar de mejor manera ciertas variables a analizar para determinar la factibilidad que podría obtener en el mercado. Los registros serán elaborados con situaciones propias del mercado.
- ✓ Encuestas: Estas se realizarán para hacer el levantamiento de la información necesaria para llevar a cabo el proyecto, estas me brindaran información sobre el grado de aceptación que va a tener el proyecto, además me ayudará a determinar cuáles son los gustos y preferencias, los precios, la atención y servicios adicionales que se les prestara a los consumidores para así satisfacer cada una de sus expectativas.
- ✓ Observación Estructurada: Utilizare esta técnica debido a que en el mercado existen situaciones que se pueden determinar solo por medio de la observación, lo que además de ser una fuente directa de información nos ayudara a tomar decisiones acertadas en cuanto a la estructura del proyecto.

Técnicas cualitativas:

- ✓ Entrevista: La utilización de esta técnica me va a servir para identificar el grado de confiabilidad, seguridad, factibilidad del proyecto, además me ayudará a conocer las condiciones del mercado en la cual me voy a desenvolver y así podre crear cada una de las estrategias que me ayudará a tener éxito en la construcción y funcionamiento de la hostería.



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Esta técnica es muy utilizada, ayuda a economizar dinero lo que sería una ventaja para mí que recién voy a empezar, además es una ventaja porque así conoceré en forma directa a mis posibles consumidores.

- ✓ Grupos focales: Esta se desarrollará con el objetivo de identificar las mejores opciones que se presenten en el mercado actual como puede ser las relaciones que existen con los proveedores ya que de ellos dependen los precios que yo pueda ofrecer en mi hostería, podre escoger entre las mejores ofertas, la habilidad de tomar decisiones acertadas las cuales me ayudaran a fortalecer y tener éxito en el proyecto.
- ✓ Testimonios: Esta técnica está orientada a tener una conversación con usuarios de este tipo de servicio en los cuales me ayudaran a conocer cuáles son las falencias que tienen las otras hosterías para yo así poderlas mejorar y de esta manera aprovecharlas convirtiéndoles en oportunidades para mi proyecto.

b) DISEÑO DE LA MUESTRA

Mi proyecto va a ser desarrollado en la ciudad de Cuenca en la parroquia Tarqui la que está habitada por 8902 personas en los diferentes caseríos que son: Atueloma, Santa Lucrecia, Tañiloma, Acchayacu, Bellavista, Las Américas - Estación, Gullanzhapa, Morascalle, Tutupali Chico, Tutupali Grande, Manzanapamba, El Verde, Chaullayacu, Santa Rosa, Chilcatotora, Parcoloma, San Pedro de Yunga, Chilcachapar, Cotapamba, Francesurco, San Francisco de Totorillas, Rosa de Oro, Santa Teresa, y Gulagpugro.

Cuenca está poblada por 417632 habitantes

Total población: 417632 habitantes

Zona rural: 140258 habitantes

Zona urbana 277374 habitantes

Determinación de la muestra:

$Z = 95\% \rightarrow 1.96$

$N = 417632$

$P = 0.50$



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Q=0.50

E=0.05

$$n = \frac{(Z)^2 \cdot N \cdot P \cdot q}{(E)^2 \cdot (N - 1) + (Z)^2 \cdot P \cdot q}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (417632) (0.50) (0.50)}{(0.05)^2 (417632 - 1) + (1.96)^2 (0.50) (0.50)} = \frac{401093.7728}{1045.0379} = 384 \text{ personas}$$

c) Diseño de procesamiento de datos

Para el procesamiento de los datos cuantitativos y cualitativos vamos a utilizar el sistema informático como:

- o Microsoft Excel este me ayudará a tabular de una manera más rápida las encuestas que he realizado, también podre realizar los gráficos necesarios para poder interpretar de una manera más fácil los resultados obtenidos.
- o Microsoft Word este me ayudará a presentar toda la información en una forma ordenada.

9.2 Análisis y propuesta

a) La información la voy a describir a través del diseño de los cuadros del análisis cuantitativo y cualitativo en los que voy a considerar las diferentes variables, categorías mencionadas con anterioridad con las diferentes técnicas que se puede utilizar para analizar y obtener los resultados que espero tener al momento del funcionamiento del proyecto. El cuadro que voy a utilizar va a tener el siguiente diseño:

Variables	Técnicas cuantitativas				Técnicas cualitativas			
	Estadísticas	Registro	Encuestas	Obs. Estructurada	Entrevistas	Grupos Focales	Testimonios	Otros



UNIVERSIDAD DE CUENCA

--	--	--	--	--	--	--	--	--

b) Para analizar los resultados en forma cuantitativa voy a utilizar el siguiente cuadro:

Variables	Técnicas Cuantitativas			
	Estadísticas	Registro	Encuestas	Obs. Estructurada

c) El diseño para el análisis cualitativo se va a realizar de la misma manera que para el análisis cuantitativo a través del cuadro con las respectivas técnicas que va a facilitar la recolección de la información, el cuadro tendrá el siguiente diseño:

Técnicas cualitativas			
Entrevistas	Grupos focales	Testimonios	Otros



UNIVERSIDAD DE CUENCA

d) Para el diseño de propuesta vamos a relacionar cada uno de los problemas complementarios que son:

- ❖ El primero he creído importante relacionar el lugar en donde se va a desarrollar el proyecto y la extensión para poder llevar a cabo cada uno de los servicios que he pensado prestar.

Esto lo realizaré para que en el futuro yo no tenga problemas sobre la distribución de las áreas en donde se colocara cada uno de los servicios.

Para la solución que visto un terreno que abarque cada uno de los servicios como es el restaurant, para el hospedaje, para la discoteca, bar karaoke, cabalgatas, etc.

- ❖ El segundo problema importante es el de conocer cada uno de los gustos y preferencias de los consumidores para así saber que necesidades tengo que satisfacer y esto me dará un breve conocimiento sobre la cantidad de dinero que debo invertir en la creación de la hostería además para el manejo de este dinero necesito personas que me ayuden a administrarlo.

El objetivo es que mi hostería sea la de primera elección por parte de los consumidores.

La solución es realizar encuestas las que me darán la información que necesito saber sobre lo que quieren los consumidores que haya en mi hostería. Y para solucionar la administración contratare personal capacitado y profesional con título universitario.

- ❖ El tercer problema complementario es la calidad de servicio que se prestara en la hostería, también es importante la publicidad que se realizará para dar a conocer la hostería.

El objetivo de esta relación es el poder prestar un servicio de optima calidad en una forma cómoda para nuestro cliente y poder irnos posesionando en el mercado.

9.3 REDACCION DE LA TESIS

- 1) Parte preliminar
 - a. Portada
 - b. Caratula
 - c. Responsabilidad firma
 - d. Dedicatoria
 - e. Agradecimiento
 - f. Índice del contenido



UNIVERSIDAD DE CUENCA

- g. Índices
- h. Resumen
- i. Palabras claves
- 2) Principal
 - a. Introducción
 - b. Parte del texto
 - c. Conclusiones y recomendaciones
- 3) Referencial
 - a. Anexos
 - b. Bibliografía



UNIVERSIDAD DE CUENCA

CRONOGRAMA DE TRABAJO

ACTIVIDADES	feb-10				mar-10				abr-10				may-10				jun-10				jul-10				agol-10				sep-10			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capítulo I: Antecedentes																																
Antecedentes históricos	—																															
Aspectos conceptuales	—																															
Revisión		—																														
Reajuste			—																													
Capítulo II: Estudio de mercado																																
Aspectos conceptuales			—																													
Metodología de inv. de mercados				—	—	—																										
Producto							—																									
Demanda								—																								
Oferta									—	—																						
Precio										—																						
Revisión										—																						

