

**UNIVERSIDAD DE CUENCA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD
CARRERA DE INGENIERÍA EN TURISMO**



**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL
ECOLÓGICO EN LA CIUDAD DE CUENCA**

Monografía previa a la obtención
de Título de Ingeniero en Turismo.

AUTORES:

Mónica Katherine Guamán Moscoso
Gloria Emperatriz Pinos Morocho

DIRECTOR:

Eco. Silvana Astudillo Durán

**CUENCA – ECUADOR
2013**



Resumen

El Museo de Los Metales es una empresa cultural y turística constituida en el año 1995, en el cual se encuentran objetos relacionados con los metales, entre los que destacan los adornos corporales prehispánicos. Junto a la mencionada empresa se presenta la oportunidad de realizar una propuesta atractiva, innovadora y sostenible con el medio ambiente, para lo cual se realizó un análisis de factibilidad para la creación de un hostel ubicado en la Av. Solano 11-83 y en el camino hacia Turi, dentro del casco urbano de la ciudad de Cuenca.

El objetivo de éste análisis fue conocer si la creación de un hostel ecológico en la ciudad de Cuenca es viable y rentable mediante un servicio de alojamiento de calidad y armonía con el medio ambiente, destacando el turismo ecológico y su conservación con el entorno, cuyo fin es satisfacer las necesidades de los turistas verdes con esta nueva tendencia.

Para el análisis de factibilidad de la creación de un hostel ecológico se realizó un plan de negocios el cual permite tener una herramienta de planificación para determinar la viabilidad del proyecto.

Palabras claves: Emprendimiento, plan de negocios, desarrollo sostenible, turismo ecológico, análisis de factibilidad.



Abstract

The Museum of metals is a cultural and tourist company founded in 1995, in which objects are related to metals, among which prehispanic body adornment. Along with the aforementioned company has the opportunity to make an attractive, innovative and sustainable environment, for which we conducted a feasibility study for the establishment of a hostel located in Solano Ave 11-83 and the Turi way, within the city limits of the city of Cuenca.

The objective of this analysis was to determine whether the creation of an eco-hostel in the city of Cuenca is viable and profitable through a quality hosting service and harmony with the environment, highlighting ecotourism and conservation with the environment, which aims is to meet the needs of tourists green with this new trend.

To analyze the feasibility of creating an ecological hostel was a business plan which allows a planning tool to determine the viability of the project.

Keywords: Entrepreneurship, business plan development, ecotourism, feasibility analysis.



ÍNDICE	Páginas
Contenido	
Resumen.....	1
Abstract.....	2
Capítulo 1	12
Análisis de la Empresa.....	12
1.1. Antecedentes	13
1.2. Plan de negocios para el Hostal Museo de los Metales	15
1.2.1. Misión	15
1.2.2. Visión.....	15
1.2.3. Valores	15
1.3. Objetivos.....	16
1.3.1. Objetivos Generales	16
1.3.2. Objetivos Financieros	16
1.3.3. Objetivos Estratégicos.....	17
1.4. Estrategia empresarial.....	17
1.4.1. Estrategia de diferenciación	17
1.4.2. Estrategia de nicho de mercado	17
1.5. Modelo de las cinco fuerzas de Porter.....	18
1.6. Análisis F.O.D.A.	22
1.6.1. Análisis interno de la organización	23
1.6.2. Análisis externo de la organización.....	24
Capítulo 2	26
Análisis de mercado.....	26
2.1. Análisis de la demanda	27
2.2. Investigación de Mercado	29
2.2.1. Objetivos de la investigación de mercado.....	29
2.2.2. Segmentación geográfica para el levantamiento de información.....	30
2.2.3. Metodología de la investigación.....	30
2.3. Resultados de la investigación de mercados.....	31
2.3.1. Resultados de la encuesta previa a un análisis de factibilidad para la creación de un hostel ecológico en la ciudad de Cuenca, dirigida a turistas nacionales	31
2.3.2. Resultados de la encuesta previa a un análisis de factibilidad para la creación de un hostel ecológico en la ciudad de Cuenca, dirigida a turistas extranjeros.....	37



2.4.	Análisis de la oferta.....	42
2.4.1.	Competidores directos.....	42
2.4.2.	Competencia potencial y barreras de entrada.....	47
2.5.	Análisis de los proveedores.....	47
Capítulo 3	49
Plan de Marketing Turístico	49
3.1.	Introducción.....	50
3.2.	Objetivos del plan de marketing turístico.....	50
3.3.	Componentes del plan de marketing turístico	51
3.3.1.	Producto.....	51
3.3.2.	Promoción	52
3.3.3.	Precio	58
3.3.4.	Plaza.....	60
Capítulo 4	62
Estudio Técnico	62
4.1.	Introducción.....	63
4.2.	Diagrama de flujo	63
4.3.	Tecnología, equipos, materia prima	65
4.3.1.	Tecnología.....	65
4.3.2.	Equipos	66
4.3.3.	Materia Prima.....	67
4.4.	Ubicación y distribución de la planta.....	68
4.5.	Orientación de un estudio de Impacto ambiental.....	71
Capítulo 5	72
Estructura Organizacional.....	72
5.1.	Estructura funcional	73
5.2.	Estructura legal.....	82
Capítulo 6	84
Estructura Financiera.....	84
6.1.	Introducción.....	85
6.2.	Inversiones	85
6.3.	Financiamiento	86
6.4.	Costos	87
6.5.	Ingresos	89



6.6.	Punto de equilibrio.....	91
6.7.	Flujo de caja.....	92
6.8.	Indicadores financieros.....	94
6.8.1.	Análisis considerando el valor del dinero en el tiempo	94
	Conclusiones.....	97
	Recomendaciones	101
	ANEXOS.....	108



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Mónica Katherine Guamán Moscoso, autor de la tesis "ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL ECOLÓGICO EN LA CIUDAD DE CUENCA", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Ingeniera en Turismo. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, 22 de mayo de 2013

Mónica Katherine Guamán Moscoso
0104898473



UNIVERSIDAD DE CUENCA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Gloria Emperatriz Pinos Morocho, autor de la tesis "ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL ECOLÓGICO EN LA CIUDAD DE CUENCA", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Ingeniera en Turismo. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, 22 de mayo de 2013

Gloria Emperatriz Pinos Morocho
0302018692

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Mónica Katherine Guamán Moscoso, autor de la tesis "ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL ECOLÓGICO EN LA CIUDAD DE CUENCA", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 22 de mayo de 2013

Mónica Katherine Guamán Moscoso
0104898473

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Gloria Emperatriz Pinos Morocho, autor de la tesis "ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL ECOLÓGICO EN LA CIUDAD DE CUENCA", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 22 de mayo de 2013

Gloria Emperatriz Pinos Morocho
0302018692

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



AGRADECIMIENTO:

Queremos agradecer a nuestras familias por el apoyo incondicional que nos han brindado en la trayectoria de nuestra formación. Y de manera especial a la Economista Silvana Astudillo por habernos guiado durante el desarrollo de esta monografía.



DEDICATORIA:

Dedicamos este trabajo realizado con gran esfuerzo y dedicación a Dios, a nuestras familias y a todos nuestros amigos y maestros que nos apoyaron y colaboraron en todo momento.



Capítulo 1

Análisis de la Empresa



1.1. Antecedentes

“La Casa Grande”, llamada así por la familia Puigmir, de origen catalán y radicados en Cuenca desde el año 1917, es una edificación cuya historia indica que en sus instalaciones se desarrolló una intensa actividad industrial y comercial pues el Doctor Rodrigo Puigmir instaló en ella la Nueva Cervecería del Azuay, la Fábrica de colas Santa Laura y la Industria Agrícola Puigmir.

En febrero de 1989 la Dra. Lucía Astudillo, es informada que la casa de la familia Puigmir está en venta, edificación que para entonces se encontraba destruida, sin embargo llamó su atención las dimensiones de la casa y la conexión de sus habitaciones para un Museo – Centro Cultural por lo que decide adquirirla.

Luego de hablar con varios arquitectos, la cuencana María de Lourdes Abad Rodas ofrece sus servicios profesionales para la restauración arquitectónica de la casa.

En la actualidad la edificación se encuentra en poder de la Dra. Astudillo quién decidió destinarla a un proyecto cultural integral, siendo parte importante del Museo desde el año 1989 y cuyos trabajos de restauración se iniciaron en 1990.

El proyecto a futuro en la edificación, contempla en primera instancia su restauración con la intención de convertirla en un hostel u hostería que de soporte económico para la implementación, mantenimiento y funcionamiento del Museo de los Metales y otras actividades que pudieran desarrollarse.¹

¹ Autora: Lucía Astudillo Loor. Tesis “Ornamentos Corporales de metal en el Ecuador propuesta museológica para el museo de los metales” Página 5



Figura 1.1 Casa principal – Cervecería del Azuay. 1926
Fuente: Álbum de la familia Puigmir

La Dra. Astudillo, propietaria y emprendedora del proyecto contempla el atractivo de la propuesta, por la ventaja de su ubicación y la relación que mantendría con el museo, por tal motivo decide realizar un análisis de factibilidad para la creación de un hostel ecológico junto al Museo de los Metales ubicado en la Av. Solano 11-83 en el camino hacia Turi, dentro del casco urbano de la ciudad de Cuenca.



Figura 1.2. Casa de los Cerveceros 1928
Fuente: Álbum de la familia Puigmir



1.2. Plan de negocios para el Hostal Museo de los Metales

1.2.1. Misión

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” es una empresa privada que combina el museo con un establecimiento de alojamiento y trabaja para satisfacer las necesidades de cada uno de sus huéspedes, mediante amabilidad y servicios originales, en un ambiente único, a través de la protección y conservación del patrimonio cultural, la memoria social, el medio ambiente y de los recursos naturales².

1.2.2. Visión

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” apunta a convertirse en el establecimiento de alojamiento más visitado de la ciudad de Cuenca, reconocido por la excelencia en el servicio cultural y de alojamiento, así como en su responsabilidad social – ambiental³.

1.2.3. Valores

Los valores a tener en cuenta en la empresa “Hostal Ecológico Museo de los Metales” serán los siguientes:

- **Calidad de Servicio.-** Uno de los valores más importantes para el hostel ecológico es brindar calidad en el servicio ofertado, con el fin de satisfacer las exigencias de los huéspedes.
- **Responsabilidad Social.-** Crear conciencia cultural y ambiental mediante la optimización de recursos y aplicación de buenas prácticas.

² La Misión fue realizada conjuntamente con la Dra. Lucia Astudillo, emprendedora del proyecto.

³ La Visión fue realizada conjuntamente con la Dra. Lucia Astudillo, emprendedora del proyecto.



- **Honestidad.-** Brindar al visitante y huésped un servicio transparente y honesto.
- **Solidaridad.-** Brindar ayuda y apoyo a los compañeros de trabajo en general, propiciando la participación activa de la fuerza humana para la solución de problemas y progreso del hostel.
- **Puntualidad:** Este valor se hace presente al momento de ofrecer el servicio a los huéspedes y es muy importante ya que un cliente satisfecho es quien recibe la atención en el momento requerido.

1.3. Objetivos

Los objetivos que el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se plantea en el mercado son:

1.3.1. Objetivos Generales

- Implantar estándares de calidad en los servicios ofertados, procurando la satisfacción de los huéspedes.
- Cumplir integralmente su dimensión ambiental mediante la optimización de los recursos naturales existentes.
- Posicionarse como un destino de gran relevancia para el sector turístico y hotelero en la ciudad de Cuenca.

1.3.2. Objetivos Financieros

- Impulsar las acciones de promoción del hostel en post del incremento en ventas del 10% anual.
- Asegurar una rentabilidad sostenida y generación de recursos financieros a través de los servicios ofertados.
- Reducir la tasa de endeudamiento mediante el pago oportuno a créditos solicitados en base a la rentabilidad del hostel.



1.3.3. Objetivos Estratégicos

- Fomentar el trabajo en equipo dentro de la institución y con otras instancias para la ejecución de objetivos comunes.
- Fidelizar los clientes actuales y futuros para el aseguramiento de los beneficios rentables del hostel.
- Ejecutar un sistema de gestión financiera y del componente humano que permita el control de la estabilidad financiera del hostel.

1.4. Estrategia empresarial

El objetivo de la estrategia empresarial del “Hostal Ecológico Museo de los Metales” consiste en establecer buenas relaciones con los proveedores y clientes internos, así como ejecutar acciones de responsabilidad social con el medio ambiente logrando consolidar el servicio de alojamiento a largo plazo en el mercado. A continuación se mencionan las estrategias planteadas.

1.4.1. Estrategia de diferenciación

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, se caracterizará por ser el único establecimiento que oferta el servicio de alojamiento turístico mediante la ejecución de buenas prácticas ambientales y adecuado manejo de residuos y desechos en la ciudad de Cuenca.

1.4.2. Estrategia de nicho de mercado

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, segmentará el perfil de los turistas que visitan la ciudad de Cuenca, basado en la investigación de mercados, los principales destinos son:



a) Turistas Extranjeros:

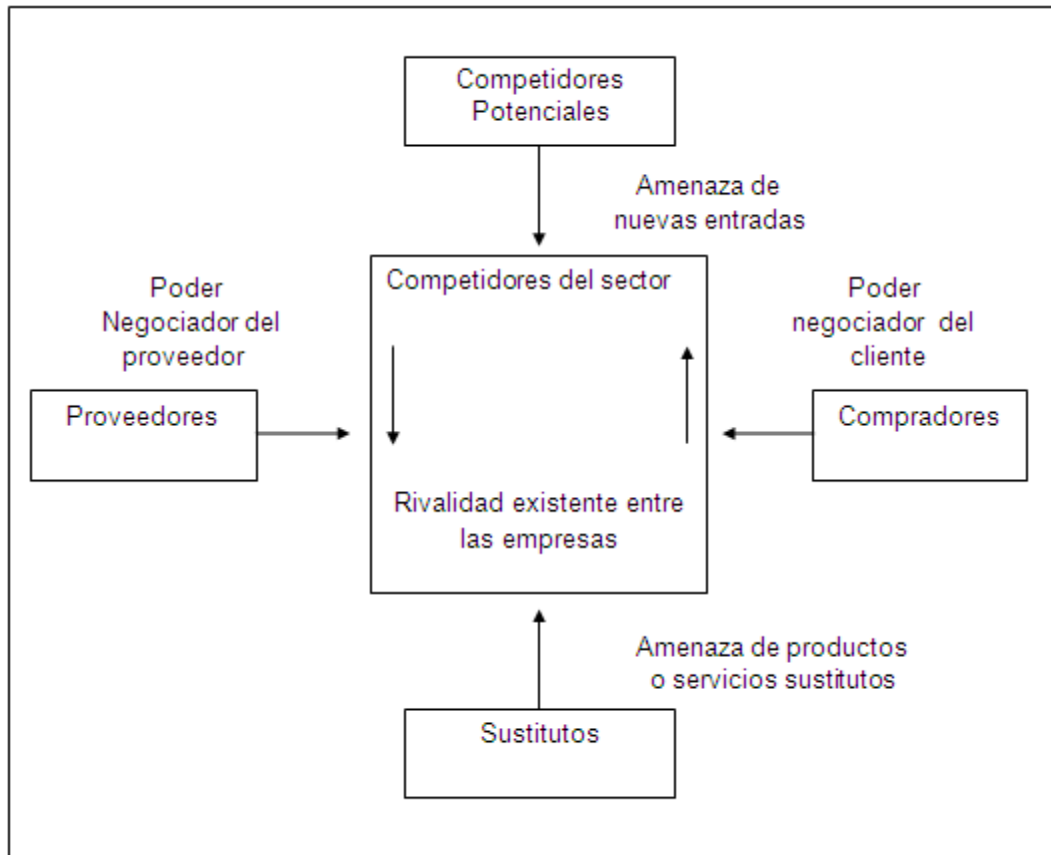
- EEUU
- Alemania
- Perú
- Chile
- Francia

b) Turistas Nacionales:

- Pichincha
- Guayas
- Loja

1.5. Modelo de las cinco fuerzas de Porter

Estas fuerzas ayudan a determinar las consecuencias de rentabilidad a largo plazo del mercado y segmento al que se va a dirigir. El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, evaluará sus objetivos y recursos frente a estas cinco fuerzas que rigen en la competencia de la industria hotelera.



Gráfica 1.1 Esquema de Rivalidad de Porter
Fuente: Porter (1995)

a) Amenaza de entrada de nuevos competidores: La primera fuerza hace referencia a las posibilidades que tiene el hostel de ingresar al mercado con el deseo de obtener participación en este. El ingreso depende de varias barreras creadas por los competidores existentes, las cuales se presentan a continuación:

- Economías de escala: La empresa tendrá gastos reducidos en la adquisición al por mayor de insumos para la producción de servicios, es decir la compra de grandes cantidades de insumos, como por ejemplo juegos de sábanas, toallas, almohadas, camas, veladores entre otros, lo que representaría un significativo ahorro.



- Diferenciación del producto: Hoy en día, la preferencia de los turistas se direcciona al turismo ecológico o turismo verde, con el uso de buenas prácticas ambientales, estas afirmaciones hacen que la presencia del hostel, en conjunto con otras actividades complementarias, den por resultado un producto de características especiales capaz de marcar la diferencia en el mercado turístico actual.
- Requisitos de capital: El hostel cuenta con un predio suficientemente amplio para el desarrollo de las actividades de alojamiento y recreación. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que la inversión para la remodelación del establecimiento será alta debido al uso de material típico de la zona, como es el bahareque, tejas, entre otros. Además, es importante referirse al capital, pues éste será aportado en su totalidad por la emprendedora del proyecto, la Dra. Lucia Astudillo.
- Costos cambiantes: La presentación de un nuevo producto, con características especiales influirá de manera directa en la decisión de compra de los consumidores; el hostel se ofertará como un producto totalmente diferente a los existentes, capaz de repercutir en la elección de los consumidores, la misma que minimizará la percepción de cambio de costos, compensada por la satisfacción asegurada de sus necesidades.
- Política gubernamental: El Estado es un importante gestor de apoyo al desarrollo del turismo ecológico en el país pues permanentemente se dictaminan leyes que benefician la preservación del medio ambiente. El turismo en el Ecuador está asignado como una de las principales fuentes de ingreso de divisas y aspira ocupar roles estelares en la economía del país,



razón por la cual el gobierno está directamente comprometido con el desarrollo sostenible del sector turístico. Además, el Ministerio de Turismo en la actualidad cuenta con un departamento para el desarrollo de emprendimientos turísticos que benefician en gran medida la ejecución del proyecto.

b) Poder de negociación de los proveedores

Existen varios proveedores en el mercado; por lo tanto es difícil que uno de éstos marque una condición de dominio y pueda manipular los precios de ciertos productos considerados como necesarios para la oferta del hostel. La elección es amplia y los insumos en su mayoría son abundantes; esta situación permite que la adquisición y selección sea responsabilidad absoluta del comprador. Entre los principales proveedores del hostel se encuentran:

- OH Importaciones
- ETAPA
- Empresa Eléctrica Regional Centro Sur
- Telerama
- Colineal
- Dicovs
- Jasetrom
- Megahierro
- Pepelería Monsalve

c) Poder de negociación de los compradores



El hostel procura mostrarse como una opción diferente, creado bajo una iniciativa empresarial y sujeta a las exigencias de los distintos turistas. Es por tal motivo que la prioridad radica en aceptar y gestionar los servicios ofrecidos en función de las necesidades de los clientes; de tal manera que al elaborar un producto innovador, con el uso de las buenas prácticas ambientales y cualidades emprendedoras, permita alcanzar un sitio en el mercado y logre ser un referente ante la preferencia del consumidor.

d) Amenaza de ingreso de servicios sustitutos

El hostel ecológico cuenta con servicios sustitutos reales o potenciales pues aunque no existan hostales con esta tendencia ecológica, pueden ofrecer el servicio básico de alojamiento a sus huéspedes. En la provincia del Azuay encontramos las siguientes clasificaciones: 54 hostales; 32 hoteles; 31 hostales residenciales; 22 hosterías; 20 pensiones; 7 moteles y 3 apartamentos turísticos.⁴

La situación se complica cuando los sustitutos entran al mercado con precios bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la empresa y de la industria.

En conclusión, solamente la fuerza de la competencia es fuerte y la de ingreso de competidores potenciales, sustitutos, proveedores y clientes son débiles, entonces se puede determinar que el ambiente donde se va a desarrollar el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” es propicio para generar numerosas utilidades.

1.6. Análisis F.O.D.A.

⁴ Copia del Catastro de la Provincia del Azuay 2011.



Mediante el análisis F.O.D.A. se puede determinar las acciones que se deben implementar aprovechando las oportunidades detectadas y previniendo a la organización de las amenazas, tomando en consideración las debilidades y fortalezas identificadas. El análisis F.O.D.A. se basa en dos pilares fundamentales: El análisis interno y el análisis externo de una organización⁵.

1.6.1. Análisis interno de la organización

a) **Fortalezas:** Son los factores que van a diferenciar al hostel.

- El Museo de los Metales, tiene reconocimiento local, nacional e internacional, esto permitirá una asociación estratégica con el hostel al momento de promocionarlo.
- Ubicación privilegiada en la parte nueva de la ciudad de Cuenca, y de fácil acceso, a un tiempo estimado de 5 minutos desde el centro histórico.
- Parqueadero propio
- El inmueble cuenta con un bar – restaurante
- Espacios verdes que permiten la gestión ambiental responsable.
- Cuenta con la “Casa Secundaria”, la cual sería restaurada utilizando los materiales de la zona.

b) **Debilidades:** Se refiere a las desventajas competitivas en relación a los demás hostales.

- Capacidad de ocupación: La construcción en la cual se planea establecer el hostel ecológico, no permite la disposición de un gran número de habitaciones.

⁵ El F.O.D.A fue realizado en conjunto con la emprendedora del proyecto, Dra. Lucia Astudillo.



- Falta de apoyo externo al proyecto: El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, no cuenta con el apoyo de ninguna institución pública, ni privada, únicamente con el aporte de la Dra. Lucia Astudillo.

1.6.2. Análisis externo de la organización

a) Oportunidades: Se refiere a las áreas en las que se puede desarrollar altos desempeños.

- Servicios complementarios: El hostel cuenta con la presencia del Museo de los Metales, y el bar restaurante como servicios complementarios.
- Segmento de mercado inclinado al turismo de naturaleza: en la actualidad persiste la tendencia al ejercicio del turismo ecológico no solo en Ecuador si no a nivel mundial.

b) Amenazas: Se encuentran en las áreas en donde el hostel presenta dificultades para lograr los altos desempeños.

- Competencia directa cercana: Dentro de la ciudad no existe otro hostel que sugiera las mismas características de la propuesta, el más cercano se ubica en la Av. Ordóñez Lazo km 2 a 15 minutos del centro de Cuenca que corresponde al Green Spot Lodge. También se ha considerado al Hostal Ecológico Tuzco, en Puerto López en la provincia de Manabí pese a que no representa mayor amenaza por su distancia.
- Políticas cambiantes del turismo: En los últimos años ha existido una serie de cambios en las políticas turísticas en el Ecuador, provocando inestabilidad a los establecimientos que brindan alojamiento en el país, así como a otros establecimientos de servicios turísticos.



- Inseguridad: La inseguridad ha crecido a un nivel crítico, como ejemplo se registran los diversos casos de violencia ocurridos en la ciudad de Cuenca en los primeros meses del año 2012, tal como lo indican los siguientes datos obtenidos de la Plataforma Tecnológica del Centro Zonal de Seguridad Ciudadana ECU 911-Cuenca: Los incidentes y emergencias en la provincia del Azuay provinieron en su mayoría del cantón Cuenca con 4741, seguido por Gualaceo 59, Paute 37, Ponce Enríquez 25 y Santa Isabel 25⁶.
- Clima variable: Debido a su ubicación la ciudad experimenta cambios climáticos y de temperatura constantes, incluso durante el transcurso del día. Su temperatura variable oscila entre los 7 a 15 °C en invierno y los 12 a 25 °C en verano. La temperatura promedio de Cuenca es de 15 °C.
- Economía variable: Se tomará como ejemplo el Producto Interno Bruto (P.I.B) de los últimos años para indicar el nivel de variabilidad económica del país.

De acuerdo a las cifras del Banco Central del Ecuador, el PIB, en el 2008 creció 7,2%; el 2010 su nivel bajó y llegó a 3.6%; el 2011, el porcentaje repunta nuevamente y se ubica en 6.5%; para finalmente el 2012, según las proyecciones, llegar a 5.3%. ⁷ Además, es preciso tomar en cuenta que el mercado de alojamiento está saturado, debido al gran número de hostales, hoteles, pensiones, etc., con los que cuenta la ciudad de Cuenca.

⁶ <http://www.nuestraseguridad.gob.ec/articulo/relaciones-internacionales-y-defensa-2>.

⁷ Datos obtenidos del Banco Central del Ecuador < <http://www.bce.fin.ec/> >



Capítulo 2

Análisis de mercado



2.1. Análisis de la demanda

El ámbito del turismo a más de ser una industria, permite conocer y participar de diferentes atractivos en cualquier lugar del mundo, tiene por objetivo principal el surgimiento de réditos económicos para los involucrados en esta actividad. En este sector son los demandantes los que acuden a los centros de producción para satisfacción de sus necesidades; razón por la cual, el estudio plantea la identificación de los consumidores y su perfil de exigencia.

Como primera instancia cabe mencionar que los turistas que visitan la ciudad de Cuenca pertenecen a dos grupos importantes:

- Turistas Nacionales
- Turistas Extranjeros

Para conocer el mercado se debe conocer la población involucrada en este estudio por lo tanto se determina:

a) Mercado Total

Son todas aquellas personas que, para el hostel ecológico, pueden adquirir el servicio de alojamiento, aquel universo que tiene necesidades y que pueden satisfacerse por la oferta del hostel.

Por lo tanto en mercado total son los 58.009 turistas extranjeros y nacionales que la ciudad de Cuenca recibió en el primer semestre de año 2012, tal como lo indican las estadísticas del Ministerio de Turismo (MINTUR) y la oficina de Información Turística de Cuenca (I-TUR).

b) Mercado Potencial



Es el grupo de personas que se desprenden del mercado total del hostel ecológico, que además de desear el servicio que ofrece la empresa, son aquellos que se encuentran en condiciones de adquirirlos, convirtiéndose así en el target principal.

De acuerdo a la investigación de mercado realizada, del 100% de turistas nacionales y extranjeros que llegaron a la ciudad del Cuenca, el 89% estaría dispuesto a alojarse en un hostel ecológico, es decir 51.628 turistas.

- **Segmentación Del Mercado**

Para Wiliam J. Stanton, la segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos; para así poder identificar realmente a los consumidores. Las variables que se han tomado en cuenta para la segmentación del mercado son las siguientes:

- Geográfico: Por su destino de procedencia, turistas nacionales; Pichincha, Guayas, Loja, etc., como extranjeros; EEUU, Alemania, Francia, etc.
- Demográfico: División del mercado por edad, turistas nacionales de 20 a 29 años de edad, y turistas extranjeros entre 30 y 39 años de edad.
- Socioeconómico: Según sus características socioeconómicas; tanto turistas nacionales como extranjeros pagarían por alojarse en un hostel ecológico entre \$20 a \$25 por persona.



- Psicográfica: Tomado en cuenta por sus estilos de vida ecológicos con iniciativa de protección al medio ambiente y deseos de viajar principalmente por motivos turísticos.

c) Mercado Meta

El mercado meta del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, va a dirigir el servicio de alojamiento a los turistas nacionales y extranjeros que estarían dispuestos a hospedarse en las instalaciones, lo cual representa un 89% de aceptación frente al mercado total.

Tomando en cuenta la capacidad del hostel, la ocupación anual del 49% y el mercado potencial, el hostel ecológico recibiría el 9.70% total, esto significa que la meta será alojar a 5008 turistas nacionales y extranjeros al año.

2.2. Investigación de Mercado

2.2.1. Objetivos de la investigación de mercado

- Determinar la factibilidad del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”.
- Identificar el lugar de procedencia de los turistas nacionales y extranjeros.
- Determinar el target del hostel ecológico tomando en cuenta los servicios ofertados.
- Conocer las preferencias de los consumidores para la satisfacción de sus necesidades.
- Indagar sobre la capacidad e intención de pago de los turistas a cambio del servicio.

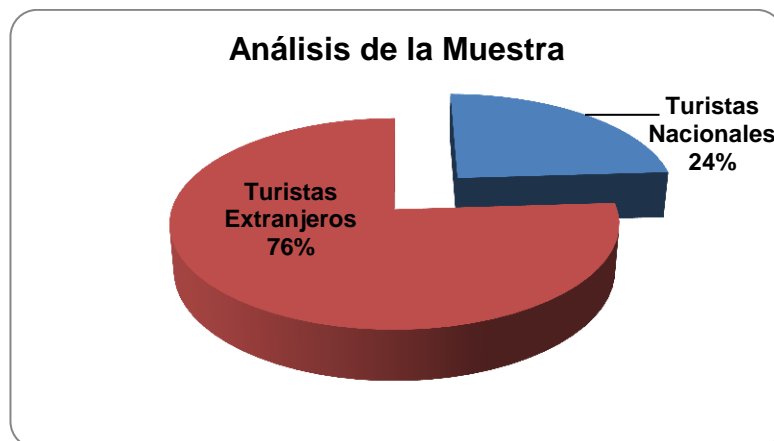


2.2.2. Segmentación geográfica para el levantamiento de información

Los lugares en los que se realizó la encuesta fueron los siguientes:

- Parque Calderón
- Mall del Río
- Terminal Terrestre
- I-TUR
- Banco Central
- Calle Larga
- Esquina de las Artes

2.2.3. Metodología de la investigación



Gráfica 2.1 Análisis de Mercado.
Fuente: Propia

De acuerdo a la población total de turistas en el primer semestre del año 2012 se observa que el 24% representan los 13922,2 de procedencia nacional y el 76% de procedencia extranjera correspondiente a 44086,9 personas.



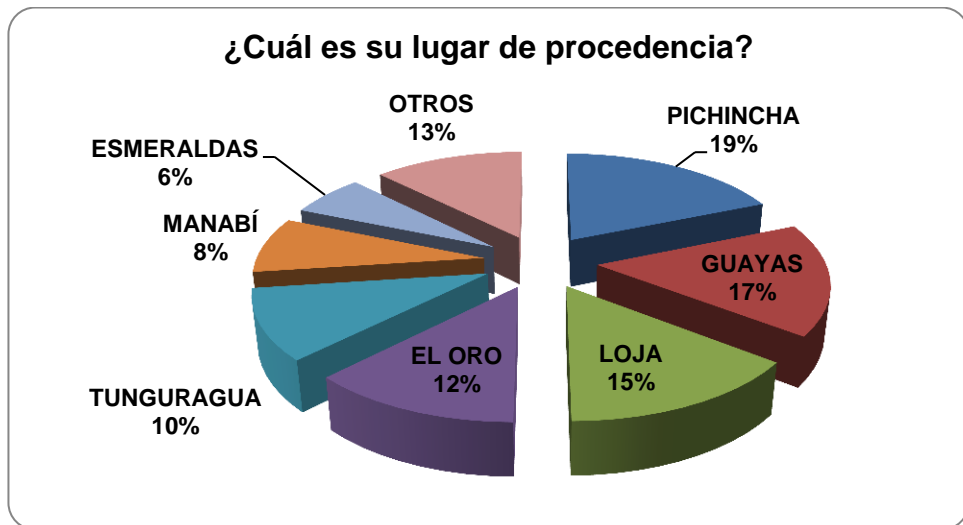
El tamaño de la muestra fue direccionado a 202 personas distribuida entre 48 para turistas nacionales y 154 para turistas extranjeros, calculado un 7% de margen de error y un nivel de confianza del 95%. La fórmula aplicada para obtener el tamaño de la muestra se encuentra en el Anexo No. 2

El método utilizado para la investigación de mercado fue la encuesta directa que se planteó por medio de 10 preguntas en español y en inglés. El modelo de la encuesta a realizarse se encuentra en el Anexo No. 1

2.3. Resultados de la investigación de mercados

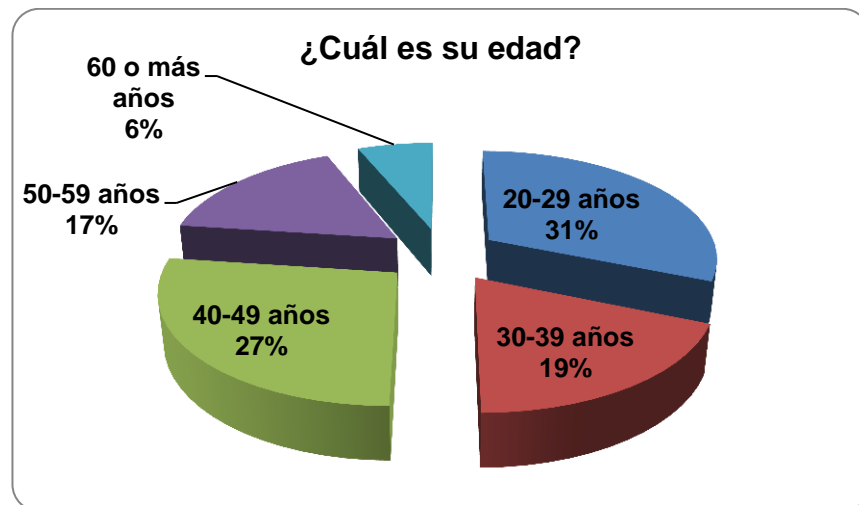
A continuación se observa cada una de las preguntas realizadas en forma gráfica, representada mediante valores porcentuales, tanto para turistas nacionales como extranjeros.

2.3.1. Resultados de la encuesta previa a un análisis de factibilidad para la creación de un hostel ecológico en la ciudad de Cuenca, dirigida a turistas nacionales



Gráfica 2.2 Turistas Nacionales. ¿Cuál es su lugar de procedencia?
Fuente: Propia

Las provincias con mayor afluencia de turistas que visitaron la ciudad de Cuenca son: Pichincha, Guayas y Loja.



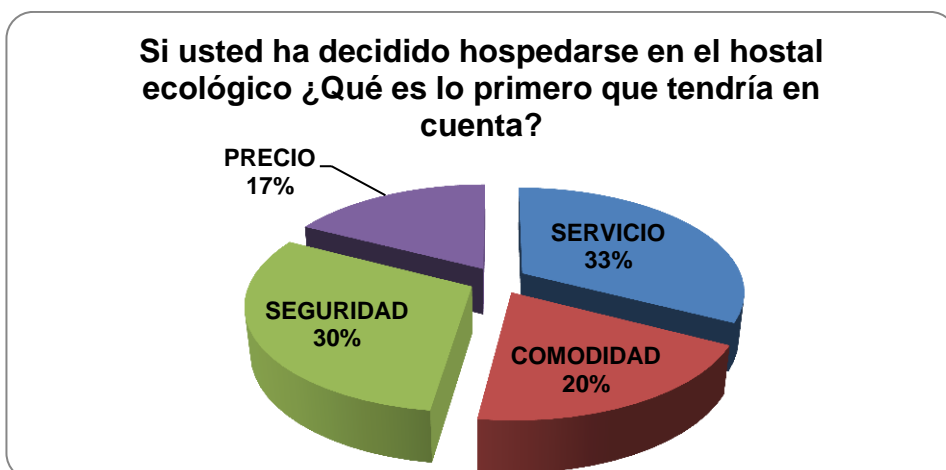
Gráfica 2.3. Turistas Nacionales. ¿Cuál es su edad?
Fuente: Propia

De acuerdo a segmentación por grupo etario se aprecia que la edad promedio de los turistas que visitan la ciudad corresponde desde los 20 a los 29 años.



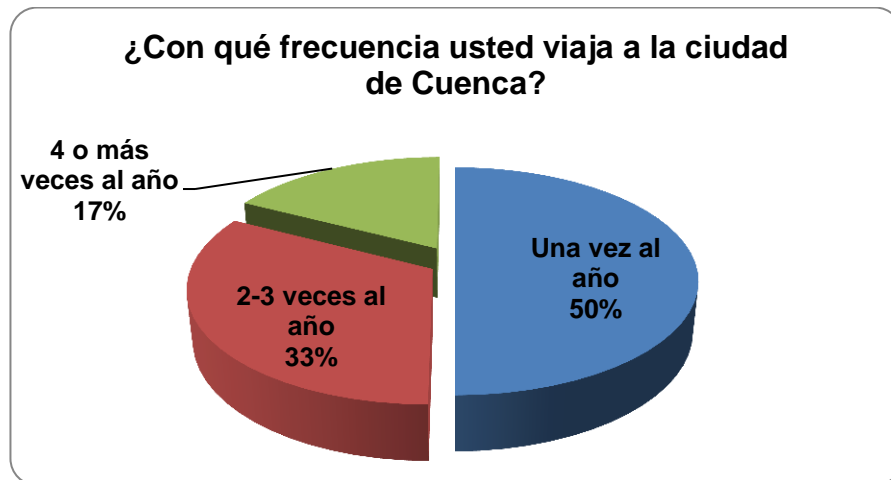
Gráfica 2.4. Turistas Nacionales. ¿Estaría usted, dispuesto a hospedarse en un Hostal Ecológico?
Fuente: Propia

Los turistas nacionales muestran su aceptación del 96% para hospedarse en un hostel ecológico en la ciudad de Cuenca y solo un 4% sugiere lo contrario.



Gráfica 2.5 Turistas Nacionales. Si usted ha decidido hospedarse en el Hostel Ecológico ¿Qué es lo primero que tendría en cuenta?
Fuente: Propia

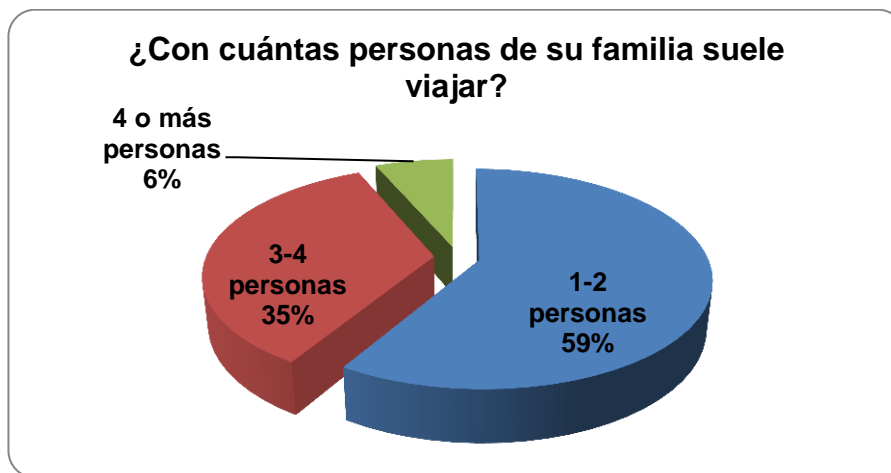
Los turistas nacionales al momento de contemplar la posibilidad de alojarse en un hostel ecológico demuestran su especial interés por el servicio, la seguridad y la comodidad que se les pueda brindar.



Gráfica 2.6. Turistas Nacionales. ¿Con qué frecuencia usted viaja a la ciudad de Cuenca?

Fuente: Propia

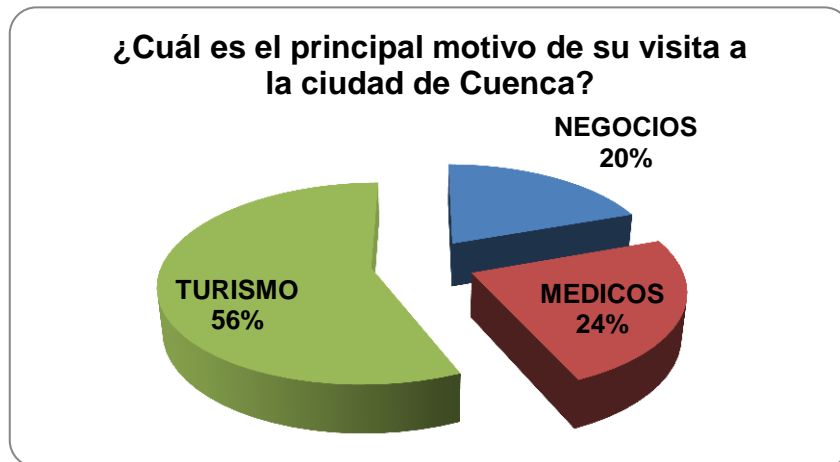
La frecuencia de visita a la ciudad de Cuenca demuestra que el 50% de los turistas nacionales viajan una vez al año y de dos a tres veces al año un 33% del total.



Gráfica 2.7 Turistas Nacionales. ¿Con cuántas personas de su familia suele viajar?

Fuente: Propia

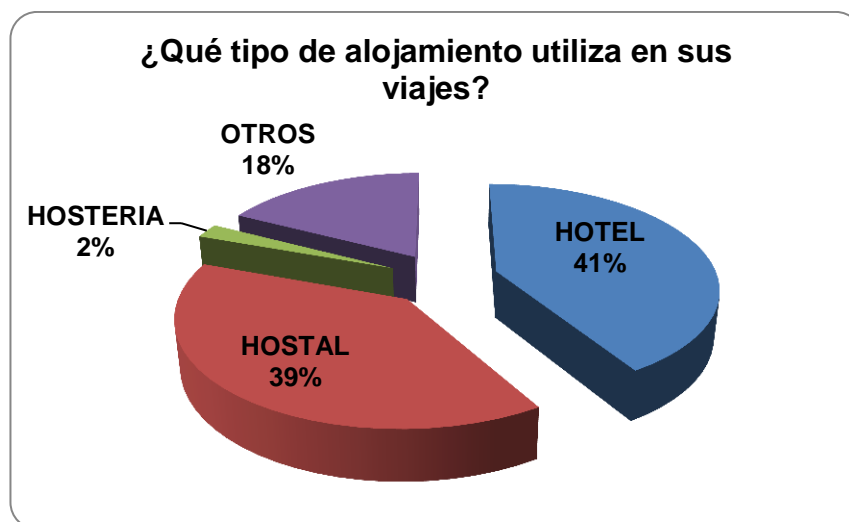
El 59% de turistas que visitan la ciudad de Cuenca viajan solos o con un acompañante y el 35% corresponde a grupos de 3 o 4 personas.



Gráfica 2.8 Turistas Nacionales. ¿Cuál es su principal motivo de su visita a la ciudad de Cuenca?

Fuente: Propia

El principal motivo de visita a la ciudad de Cuenca se refleja debido a las necesidades turísticas de sus visitantes en un 56%, además es importante mencionar el flujo de viajeros por consulta médica en un 24%.



Gráfica 2.9 Turistas Nacionales. ¿Qué tipo de alojamiento utiliza en sus viajes?

Fuente: Propia

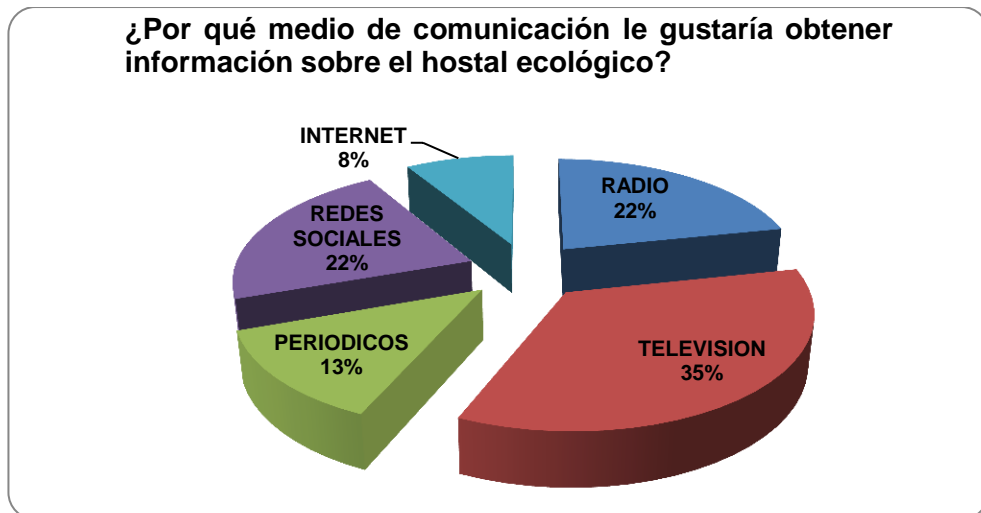
El hotel como servicio de hospedaje ocupa un 41% de participación en el tipo de alojamiento más utilizado por los turistas nacionales, seguido por el hostal con un 39%.



Gráfica 2.10 Turistas Nacionales. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Hostel Ecológico?

Fuente: Propia

El 65% del total de turistas encuestados estarían dispuestos a pagar entre 20 y 25 dólares por los servicios del hostel ecológico.



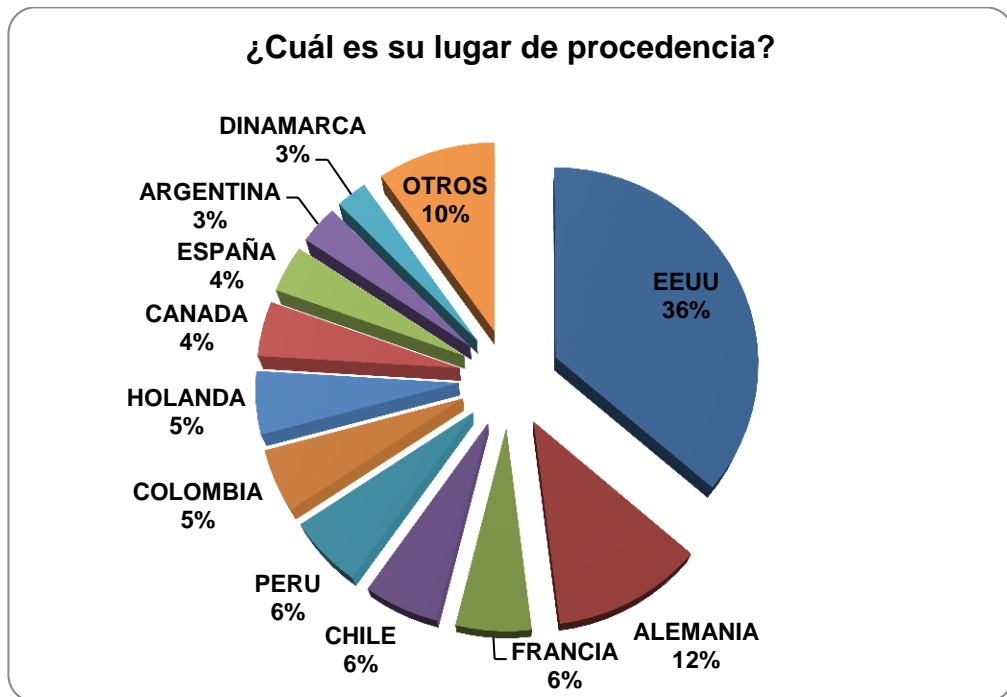
Gráfica 2.11 Turistas Nacionales. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría obtener información sobre el Hostel Ecológico?

Fuente: Propia

Los turistas nacionales prefieren la televisión medio de información, seguido de la radio y las redes sociales.

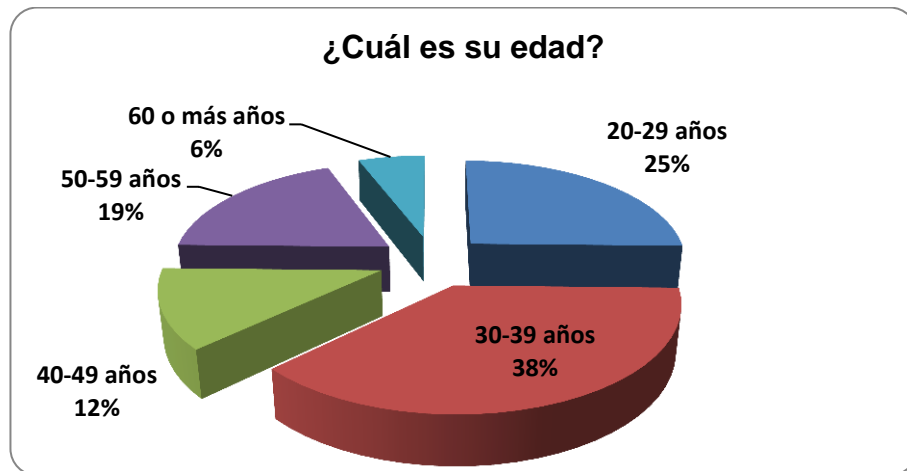


2.3.2. Resultados de la encuesta previa a un análisis de factibilidad para la creación de un hostel ecológico en la ciudad de Cuenca, dirigida a turistas extranjeros.



Gráfica 2.12. Turistas Extranjeros. ¿Cuál es su lugar de procedencia?
Fuente: Propia

La ciudad de Cuenca recibe una gran cantidad de turistas extranjeros de distintos países en este caso los principales representantes son EEUU con el 36% de participación y Alemania con el 12%.



Gráfica 2.13 Turistas Extranjeros. ¿Cuál es su edad?

Fuente: Propia

Los turistas extranjeros que visitan la ciudad pertenecen a un grupo etario entre los 30 y 39 años.



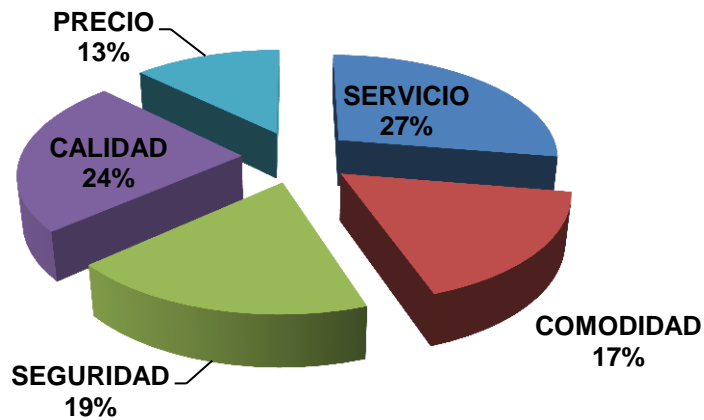
Gráfica 2.14 Turistas Extranjeros. ¿Estaría usted, dispuesto a hospedarse en un Hostel Ecológico?

Fuente: Propia

El 87% de los turistas extranjeros manifestaron su interés por hospedarse en un hostel ecológico y apenas el 13% manifestó lo contrario.



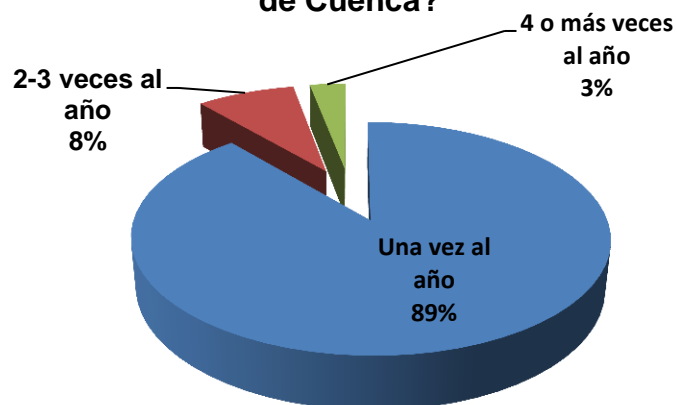
Si usted ha decidido hospedarse en el hostel ecológico ¿Qué es lo primero que tendría en cuenta?



Gráfica 2.15 Turistas Extranjeros. Si usted ha decidido hospedarse en el Hostel Ecológico ¿Qué es lo primero que tendría en cuenta?
Fuente: Propia

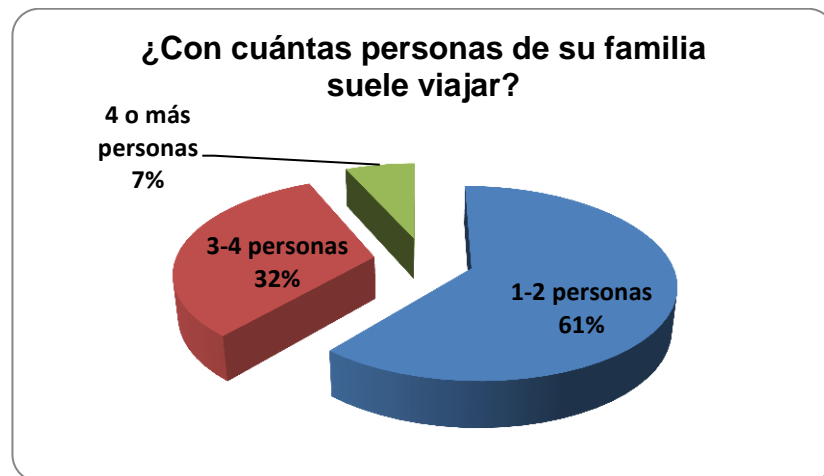
El servicio es lo más importante para los turistas extranjeros al momento de alojarse en un hostel ecológico con un 27% de preferencia, seguido de un 24% respecto a calidad y el 19% referente a seguridad.

¿Con qué frecuencia usted viaja a la ciudad de Cuenca?



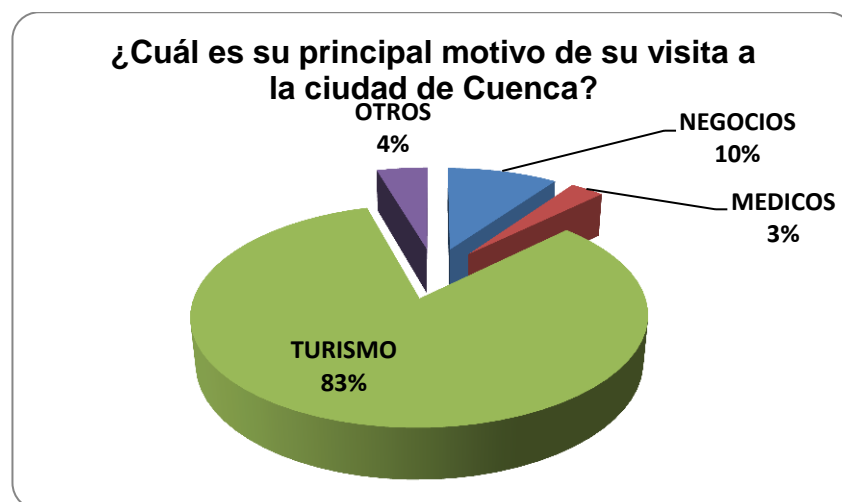
Gráfica 2.16 Turistas Extranjeros. ¿Con qué frecuencia usted viaja a la ciudad de Cuenca?
Fuente: Propia

Un 89% de turistas extranjeros manifiesta que su frecuencia de visita a la ciudad es de una vez al año.



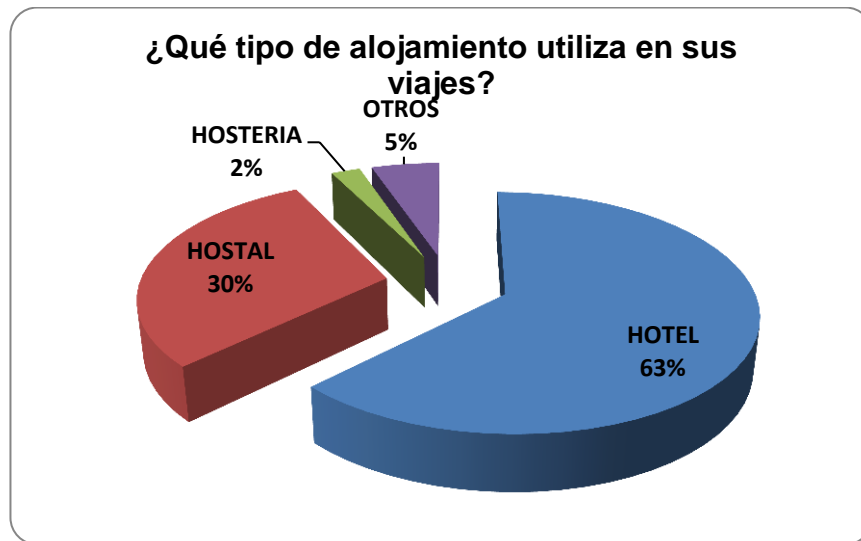
Gráfica 2.17 Turistas Extranjeros. ¿Con cuántas personas de su familia suele viajar?
Fuente: Propia

Un 61% de turistas indica que suelen viajar solos o acompañados de una persona, seguido por un 32% que viajan en grupos de tres o cuatro personas.



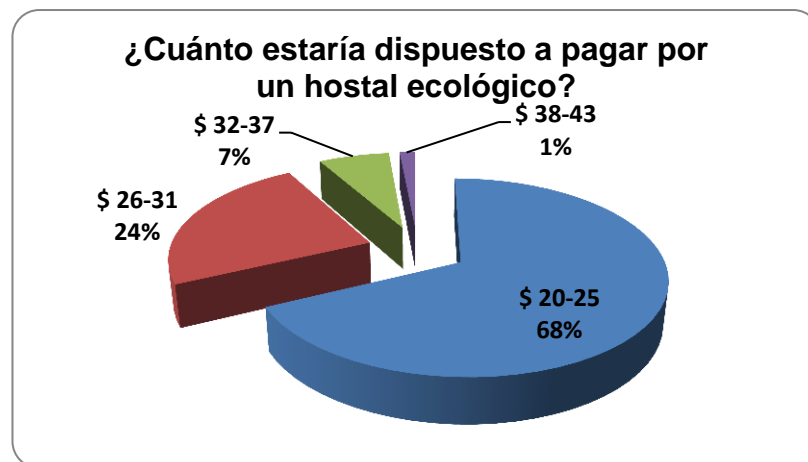
Gráfica 2.18. Turistas Extranjeros. ¿Cuál es su principal motivo de su visita a la ciudad de Cuenca?
Fuente: Propia

El turismo con un 83% es el principal motivo por el que los visitantes extranjeros acuden a la ciudad de Cuenca



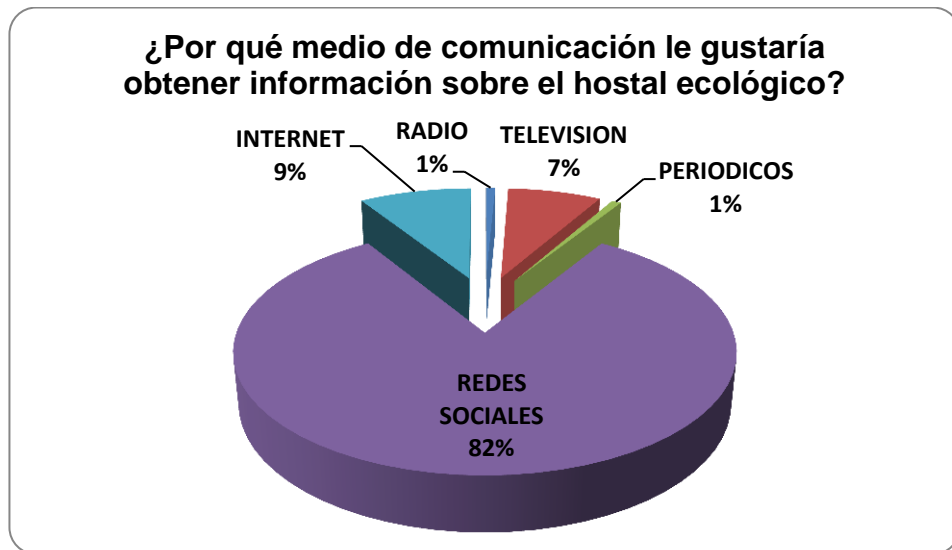
Gráfica 2.19 Turistas Extranjeros. ¿Qué tipo de alojamiento utiliza en sus viajes?
Fuente: Propia

Los turistas extranjeros prefieren alojarse en hoteles con un 63% de preferencia, seguido de los hostales con una participación en el mercado del 30%.



Gráfica 2.20 Turistas Extranjeros. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Hostel Ecológico?
Fuente: Propia

El precio referencial que los turistas extranjeros estarían dispuestos a pagar por el servicio del hostel ecológico es de 20 a 25 dólares.



Gráfica 2.21 Turistas Extranjeros. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría obtener información sobre el Hostel Ecológico?

Fuente: Propia

Los turistas extranjeros manifestaron su preferencia por recibir información a través de las redes sociales con un 82%.

2.4. Análisis de la oferta

Este análisis permite identificar cuál es la competencia directa es decir los establecimientos de alojamiento que ofrecen el mismo servicio o con similares características.

2.4.1. Competidores directos

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, es el único en la ciudad de Cuenca que prestará al público en general el servicio de alojamiento aplicando buenas prácticas ambientales y optimizando los recursos existentes mediante manejo de residuos y desechos.

El competidor más cercano se encuentra ubicado en la Av. Ordóñez Lazo km 2 a 15 minutos del centro de Cuenca, Green Spot Lodge ofrece características similares a las que el “Hostal Ecológico Museo de los



Metales” desea ofertar, además se ha considerado al Hostal Ecológico Tuzco, en Puerto López en la provincia de Manabí.



Análisis de la competencia	Competidor 1 Hostal Tuzco	Competidor 2 Green Spot Lodge	Competidor 3 Hostal Macondo	Competidor 4 Hostal La Castellana
Tipo	Ecológico	Ecológico	Colonial	Colonial
Ubicación	Puerto López, General Córdova	Cuenca, Av. Ordóñez Lazo Km 2.	Cuenca, Tarqui 11-64 y Lamar	Cuenca, Luis Cordero 10-70 y Gran Colombia
Segmentación	Turistas Nacionales y Extranjeros	Turistas Nacionales y Extranjeros	Turistas Nacionales y Extranjeros	Turistas Nacionales y Extranjeros
Capacidad	40 Personas Habitaciones: Sencillas, Dobles, Matrimoniales, Cuádruples.	14 Personas Habitaciones: Simples, Matrimoniales, Matrimoniales más una simple.	31 Personas Habitaciones: Simple con baño privado y sin baño privado, Dobles con baño privado y sin baño privado	21 Personas Habitaciones: Sencilla, Matrimonial, Triple y Cuádruple.
Servicios	Piscina, Baño privado, Wi-fi, teléfono, TV cable, Restauración, Piscina, Farmacia.	BB, servicio de alojamiento y desayuno, baño privado, internet.	Lavandería, alquiler de libros, películas y juegos de mesa, uso de cafetería, WI-FI.	Baño privado, teléfono, TV Cable, agua caliente, piso alfombrado, Internet Wi-Fi.
Precio	\$15.00 por persona Incluye desayuno e impuestos.	\$18.00 más IVA por persona. Incluye desayuno continental	\$ 27.00 por persona aproximadamente. Incluye impuestos y desayuno buffet.	\$26.43 por persona Incluye impuestos y desayuno americano.
Promoción	Página Web	Página Web	Página Web	Página Web

Tabla 2.1 Análisis de la Competencia

Fuente: Propia



Las ventajas competitivas del “Hostal Ecológico Museo de los Metales” frente a los demás hostales analizados se muestran en el siguiente cuadro.

Competidores	Hostal Tuzco	Green Spot Lodge	Hostal Macondo	Hostal La Castellana
Ventajas Competitivas	Diferenciación Ubicación Geográfica Tipo de alojamiento Hostal Ecológico Enfoque Turistas Nacionales y Extranjeros	Diferenciación Tipo de Alojamiento Hostal Ecológico Enfoque Turistas Nacionales y Extranjeros	Diferenciación Tipo de Alojamiento Hostal Ecológico Parqueadero Propio Liderazgo en Costos \$25.00 por persona incluido impuestos y desayuno Enfoque Turistas Nacionales y Extranjeros	Diferenciación Tipo de Alojamiento Hostal Ecológico Parqueadero Propio Liderazgo en Costos \$25.00 por persona incluido impuestos y desayuno Enfoque Turistas Nacionales y Extranjeros

Tabla 2.2 Ventajas Competitivas
Fuente: Propia



El hostel ecológico además de contar con los servicios básicos para el funcionamiento de un establecimiento hotelero presenta tres ventajas competitivas;

- a) Diferenciación: Parqueadero propio y buena ubicación geográfica, sus servicios serán prestados en un establecimiento ecológico construido con materiales propios de la zona y con un manual de operaciones de buenas prácticas ambientales.
- b) Liderazgo en costos: Será líder en costos en hostales en comparación con el Macondo y la Castellana.
- c) En relación al enfoque: Todos los competidores manejan el mismo segmento, sin embargo de acuerdo al análisis realizado el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, deberá contar con características específicas como:
 - Buena localización es decir cerca del centro turístico de la ciudad donde existe mayor flujo de turistas, además de contar con un número amplio de habitaciones tomando en cuenta la legislación turística según el reglamento de actividades.
 - Es necesario también que el hostel cuente con servicios básicos de un establecimiento hotelero como: baño privado, teléfono, TV cable, Wi – Fi, agua caliente.
 - El precio se manejará según el estudio de investigación y los servicios que preste el hostel ecológico, relacionado además con el de la competencia.

Es necesario considerar que la competencia realiza su publicidad mediante páginas web, donde comunican los servicios que ofrecen,



galerías de fotos, y contactos. La mayoría con dos idiomas; inglés y español.

2.4.2. Competencia potencial y barreras de entrada

La dificultad o facilidad de entrada de nuevos competidores en el mercado está condicionada por una serie de factores intrínsecos del sector hotelero. Algunas de las variables que nos ayudarán a establecer cuáles son las barreras de entrada es la diferenciación del producto y la identificación de marcas concretas entre otros.

2.5. Análisis de los proveedores

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” contará con un proceso de selección de proveedores en este caso se elabora un listado con los principales:

Producto	Proveedor
Amenities	OH Importaciones
Productos de limpieza	OH Importaciones
Telefonía Pública, Servicio de Wi-Fi	ETAPA
Luz	Empresa Eléctrica Regional Centro Sur
Agua potable	ETAPA
Publicidad Televisiva	Telerama
Camas y colchones	Colineal
Uniformes y juego de sábanas	Dicovs
Alarmas	Jasetrom
TV Cable	Direct TV
Focos	Megahierro
Equipo de Oficina	Papelería Monsalve

Tabla 2.3 Análisis de los Proveedores

Fuente: Propia

Este proceso además estará basado en parámetros para su selección como:



- **Calidad del producto**
 - Características técnicas.
 - Garantía.
 - Servicio post-venta y asistencia técnica.

- **Condiciones económicas**
 - Precio por unidad.
 - Descuento comercial.
 - Forma y plazos de pago (crédito o contado).
 - Pago de seguros.
 - Recargos por aplazamiento del pago.
 - Ofertas

- **Otras condiciones**
 - Causas de rescisión del contrato.
 - Plazos de entrega.
 - Devolución de mercancía no vendida.

Estos aspectos a tomar en cuenta ayudarán a mantener una buena relación entre el hostel ecológico y los proveedores con el fin de brindar un servicio de calidad a los huéspedes.



Capítulo 3

Plan de Marketing Turístico



Figura 3.1 Logo - Hostal Ecológico Museo de los Metales
Fuente: Diseñador Gráfico Wilson Guevara

3.1. Introducción

El siguiente plan de marketing parte del estudio de mercado para poder sugerir y detallar estrategias de mercadeo útiles en la satisfacción de las necesidades de los huéspedes, además de orientar la forma en que se cumplirán los objetivos del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, por medio de planificación en costos, actividades, tiempo y competencias.

Antonio Borello⁸ en su libro “El Plan de Negocios”, menciona que los componentes del plan de marketing o llamados también palancas de marketing son:

- Producto (servicio)
- Plaza
- Publicidad/Promoción
- Precio

3.2. Objetivos del plan de marketing turístico

Entre los principales objetivos del plan de marketing destacan los siguientes:

⁸ Profesional autor y coordinador de más de 20 libros y de más de 90 artículos de la geografía de la actividad económica Argentina. Profesor Asociado del Instituto del Conurbano de la Universidad Nacional de General Sarmiento e Investigador Independiente del CONICET.



- a) Promocionar los servicios que ofrece el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”.
- b) Crear conciencia de mercado en los futuros huéspedes mediante estrategias de fidelización.
- c) Comunicar con eficiencia toda la información requerida acerca del hostel ecológico, a los potenciales huéspedes nacionales y extranjeros.
- d) Posicionar en el mercado hotelero y turístico al “Hostal Ecológico Museo de los Metales” resaltando la variedad de servicios que ofrece.

3.3. Componentes del plan de marketing turístico

3.3.1. Producto

El producto del plan de marketing se presenta como un servicio, es decir alojamiento. La utilización de manuales y guías para el manejo de sus operaciones, basadas en la conservación del medio ambiente, permitirán mejorar la calidad de vida de la población local y de los huéspedes.

El hostel pondrá a disposición de los turistas 16 habitaciones: 4 simples, 11 matrimoniales y 1 una doble o twin. Las mismas que dispondrán de los siguientes servicios:

- Televisión por cable
- Baño privado
- Agua caliente
- Parqueadero público
- Atención personalizada las 24 horas del día
- Servicio de llamadas telefónicas
- Servicio de botones
- Servicio de habitación
- Wi-fi



3.3.2. Promoción

Luego de realizar los estudios previos para definir el mercado objetivo, se debe posicionar el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, para lo cual es necesario elaborar acciones estratégicas de marketing dirigidas a la sociedad sobre el servicio único que prestará el hostal.

El posicionamiento es importante porque constituye el pilar básico para la creación de una imagen institucional, para ello se acude al uso de anuncios, promociones, publicidad, etc., de acuerdo a los deseos y necesidades del mercado objetivo. Cuando el hostal logre posicionamiento, se tendrá un efecto multiplicativo y por consiguiente una exitosa gestión de marketing reflejada en el flujo de huéspedes. Para ello es necesario lo siguiente:

1. Posicionamiento mediante diferencias en el servicio: El servicio basado en el trato respetuoso, cordialidad y delicadeza a todos los clientes, será la diferencia que marque al “Hostal Ecológico Museo de los Metales”. Será muy importante la capacitación que se brinde al personal del hostal con expertos en temas de atención al cliente.
2. Posicionamiento mediante una característica clave: Es necesario preguntarse: ¿qué característica única ofrece el hostal para que el huésped lo encuentre excepcional?; la respuesta para el caso del “Hostal Ecológico Museo de los Metales” es el uso de las buenas prácticas ambientales, el manejo de los desechos sólidos y líquidos, el trato de las aguas residuales, y sobre todo el respeto por el ambiente.
3. Mediante asociación: para ello se asociará el hostal con la presencia del Museo de los Metales, una empresa turística formada hace algunos años que permite apreciar objetos relacionados con los metales. Su relación con el museo es lo que diferenciará a la



empresa y ayudará a posicionarse en la mente de los futuros huéspedes.

- **Ventaja competitiva:** La ventaja que presentará el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” será el uso de buenas prácticas ambientales, fundamentada en dos razones:
 1. El auge del turismo ecológico: lo ecológico, es la tendencia del turismo a nivel mundial, el turista ya no busca simplemente alojarse en un establecimiento común, ahora busca lo novedoso, en donde prime el uso de las buenas prácticas ambientales.
 2. La segunda, el uso de las buenas prácticas no es aplicada por la competencia: en la provincia del Azuay no existe otro establecimiento de alojamiento ecológico o que aplique el uso de las buenas prácticas ambientales en cuanto el único posible competidor Green Spot Lodge identificado anteriormente, no realiza actividades de orden ecológico, más se encuentra ubicado en una sitio de gran vegetación propia de la zona.
- **Marca:** La marca se refiere al nombre de la empresa. La estrategia se orienta a la asocian al servicio con el ya reconocido Museo de los Metales; por esta razón el nombre propuesto se planteó con el fin de facilitar el posicionamiento del hostal.

Los elementos que permitirán identificar en el mercado al “Hostal Ecológico Museo de los Metales” serán:

a) Logotipo





b) Eslogan

“Una estadía natural”

c) Estructura

- El hostel utilizará para su restauración materiales provenientes de la zona; madera de eucalipto, adobe, barro, carrizo (bahareque), entre otros.
- Las habitaciones del hostel contarán con un sistema de consumo inteligente de energía eléctrica con leds y sensores de movimiento en los pasillos, escaleras, áreas verdes y parqueadero mientras que las habitaciones a diferencia de las otras, proporcionará iluminación utilizando leds pues su consumo de luz es menor.
- Se utilizará materiales reciclados para su construcción (o parte de ella) y mobiliario; además se desea promover el reciclaje de vidrio, lata, papel, material orgánico y plástico, ubicando recipientes con capacidad de 106 lts., propios para separar los residuos, dichos elementos estarán ubicados en la primera y segunda planta así como en los espacios verdes y en el estacionamiento.
- Las habitaciones dispondrán de un tacho de reciclaje push de 2.5 lts de capacidad, color azul, para vidrio, lata y plásticos
- El hostel será una instancia libre de humo y contará con espacios verdes.
- Los departamentos administrativos y de mantenimiento utilizarán el manual de producción más limpia para el sector hotelero del Centro de Estudios Ambientales de la ciudad de Cuenca.
- Utilizará señal ética para hostales elaborado por un diseñador gráfico. A continuación se presentan algunos ejemplos.



Figura 3.2 Señal Ética Hotelera
Fuente: Diseñador Adrián Rojas

d) Publicidad

El objetivo tanto de la publicidad como de la promoción es influenciar en la capacidad de decisión de consumo de la futura clientela de la empresa, con el objeto de promover las ventas.



Para ello se plantean algunas iniciativas relacionadas con la estrategia de la comunicación, que tienen como objetivo promocionar a la empresa y los servicios que ésta brinda al público consumidor, con el fin de estimular o crear un interés particular en el público objetivo.

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” utilizará un plan estratégico, para darse a conocer en el mercado, utilizando a los medios de comunicación existentes.

- Radio
- Páginas Web
- Youtube
- Google Maps
- Redes Sociales
- Material Impreso POP

a) Radio: Desarrollo de comercial de radio de 8 cuñas diarias de lunes a viernes (1 en noticias, 1 en deportes y 6 en rotativas). Bonos los días sábados; Radio Tropicana.

b) Páginas web: Una página web propia, en la que se pondrá especial interés al target al que va dirigida. La página web será interactiva y contará con paypal de modo que los turistas puedan realizar reservas en cualquier lugar del mundo con su tarjeta de crédito preferida. Además, deberá tener los colores corporativos y el logo del hostal ecológico. Los idiomas en los que se presentará la web serán: Español, Inglés y Alemán tomando en cuenta la llegada de turistas de estos destinos a la ciudad y también por ser idiomas mundiales.

En la web se incluiría un espacio para el acceso de las agencias de viaje. Cada una de ellas dispondría de claves e irían en un espacio



específico para que puedan ofertar sus productos con precios especiales.

Para obtener una página web es necesario contar con un dominio y host los cuales se compran por un año o más, esto permitirá subir cualquier tipo de información necesaria a la página.

- c) Youtube: En este portal se pueden subir vídeos corporativos de las instalaciones del hostel. Esta lista de reproducción debería estar enlazada con la web. En la página se colocará un hipervínculo “vídeos”, que permita la migración directa a la lista de reproducción pero sin abandonar la página.
- d) Google Maps: Se crearán mapas en Google en los que se añadirá la ubicación del hostel y sitios de interés para los turistas como el caso de los principales atractivos turísticos, centros de información turística, centros de salud, comisarías de policía, gimnasios, centros comerciales, etc.
- e) Redes sociales: En Facebook se creará una cuenta para el hostel ecológico, en donde los clientes podrán interactuar entre ellos y con el personal de las instalaciones.

Otra opción sugiere que el usuario pueda recorrer las instalaciones del hostel en animación 3D, desde la red social o la página web. Además se crearán grupos sociales, de temáticas variadas, para chats y foros, como por ejemplo: grupo de los amantes de los animales, grupos interesados en cuidar el medio ambiente, en la ecología, entre otros.

- f) Material impreso: Desarrollo de diapositivas, trípticos, volantes entre otros, los mismos que serán repartidos en los centros de información



turística de la ciudad, y principales empresas turísticas entre estas; agencias de viaje, restaurantes, museos, etc.

3.3.3. Precio

El precio del servicio que se ofertará es relativamente cómodo y está tomado en base a la investigación de mercado realizada. El valor sugerido por los turistas nacionales y extranjeros es de \$20 a \$25 por persona. Por lo tanto el precio por persona será de:

Tarifa Rack

Precio por persona por noche de alojamiento	\$25.00 Incluye 12% IVA y 10% de SERVICIOS
---	--

Tabla 3.2 Tarifa Rack * corresponde al público en general
Fuente: Propia

Algunas estrategias que se pueden plantear respecto al precio y en posible asociación con operadoras de viajes son:



Estrategias para el precio			
Actividad	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
Celebración de las festividades propias de la ciudad.	Además de la tarifa normal, se podrá cobrar un valor extra por festividades típicas. Por ejemplo: el Pase del Niño, Carnaval, Semana Santa, entre otros.		
Acuerdos con Operadoras y Agencias de Viajes para tarifas especiales.		Si el contacto con el huésped se produjo a través de una Operadora o Agencia de Viaje el precio podría variar dependiendo del acuerdo que se tenga con dicho establecimiento.	
Personalizar las tarifas del hostel.			Tener identificado personalmente a un huésped, y ofrecerle precios con descuentos por su fidelidad.

Tabla 3.3 Estrategias para el Precio

Fuente: Propia



3.3.4. Plaza

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” estará ubicado junto al Museo de los Metales, en la Av. Solano 11-83 y en el camino hacia Turi, dentro del casco urbano de la ciudad de Cuenca.

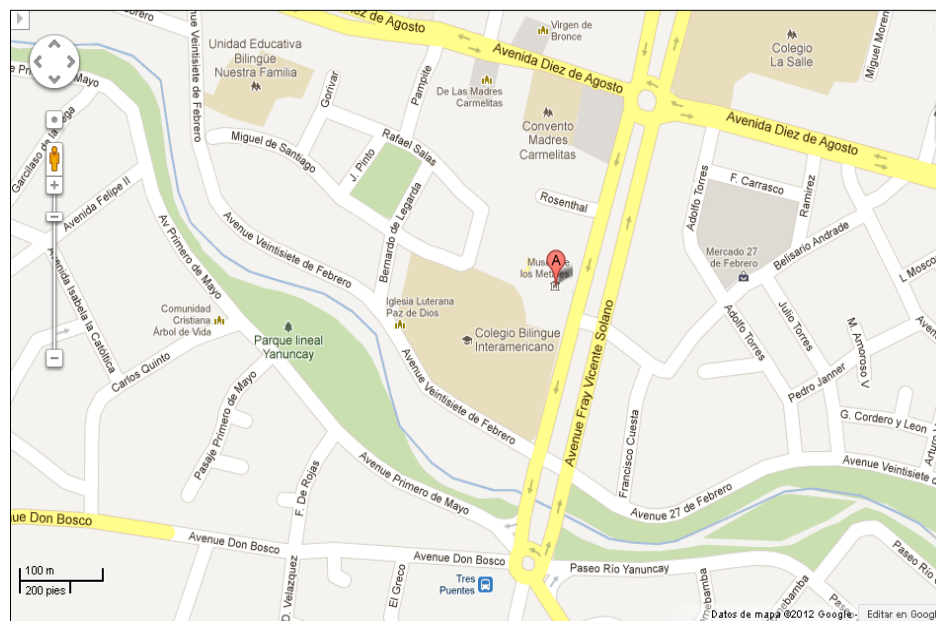


Figura 3.2 Ubicación Museo de los Metales⁹
Fuente: Google Maps 2012

La ciudad de Cuenca fue declarada como Patrimonio Cultural de la Humanidad, en el año 1999, por la UNESCO, esto gracias a la riqueza arquitectónica del Centro Histórico. Es llamada la Atenas del Ecuador por su majestuosa arquitectura, su diversidad cultural, su aporte a las artes, ciencias y letras ecuatorianas y por ser el lugar de nacimiento de muchos personajes ilustres de la sociedad ecuatoriana.

Cuenca es la tercera ciudad más poblada del país, después de Guayaquil y Quito, con 505.585 habitantes. Su altura es de 2.543 metros sobre el nivel del mar en la ladera nororiental de la cordillera de

⁹https://maps.google.com.ec/maps?hl=es&q=ecuadorecuatoriano.blogspot.com&bav=on.2,or.r_gc.r_pw.r_cp.r_qf.&bpcl=38897761&biw=1280&bih=709&um=1&ie=UTF-8&sa=N&tab=il



Chanchán. La superficie del área urbana es de 72 km cuadrados aproximadamente.

“La población se divide en pobladores de zonas urbanas y pobladores de zonas rurales. Los primeros alcanzan el 65,2% con 329.928 habitantes, mientras que los segundos llegan al 34,8% con 175.657 habitantes.”¹⁰

- **Estrategia de distribución**

Normalmente los establecimientos necesitan estrategias de distribución que no sólo cumplan las necesidades de los clientes, sino que le otorguen una ventaja competitiva. Algunas estrategias aplicables a la plaza o distribución son:

Estrategias para la distribución	
Directa	Indirecta o intermediada
Es la forma de hacer llegar el producto o servicio a los clientes a través de la web del hostel, envío de correos.	Aquella distribución donde el hostel se apoyará en un tercero que le representará para su distribución.

Tabla 3.4 Estrategias para la distribución
Fuente: Propia

¹⁰ http://inec.gob.ec/cpv/descargables/fasciculos_provinciales/azuay.pdf



Capítulo 4

Estudio Técnico



4.1. Introducción

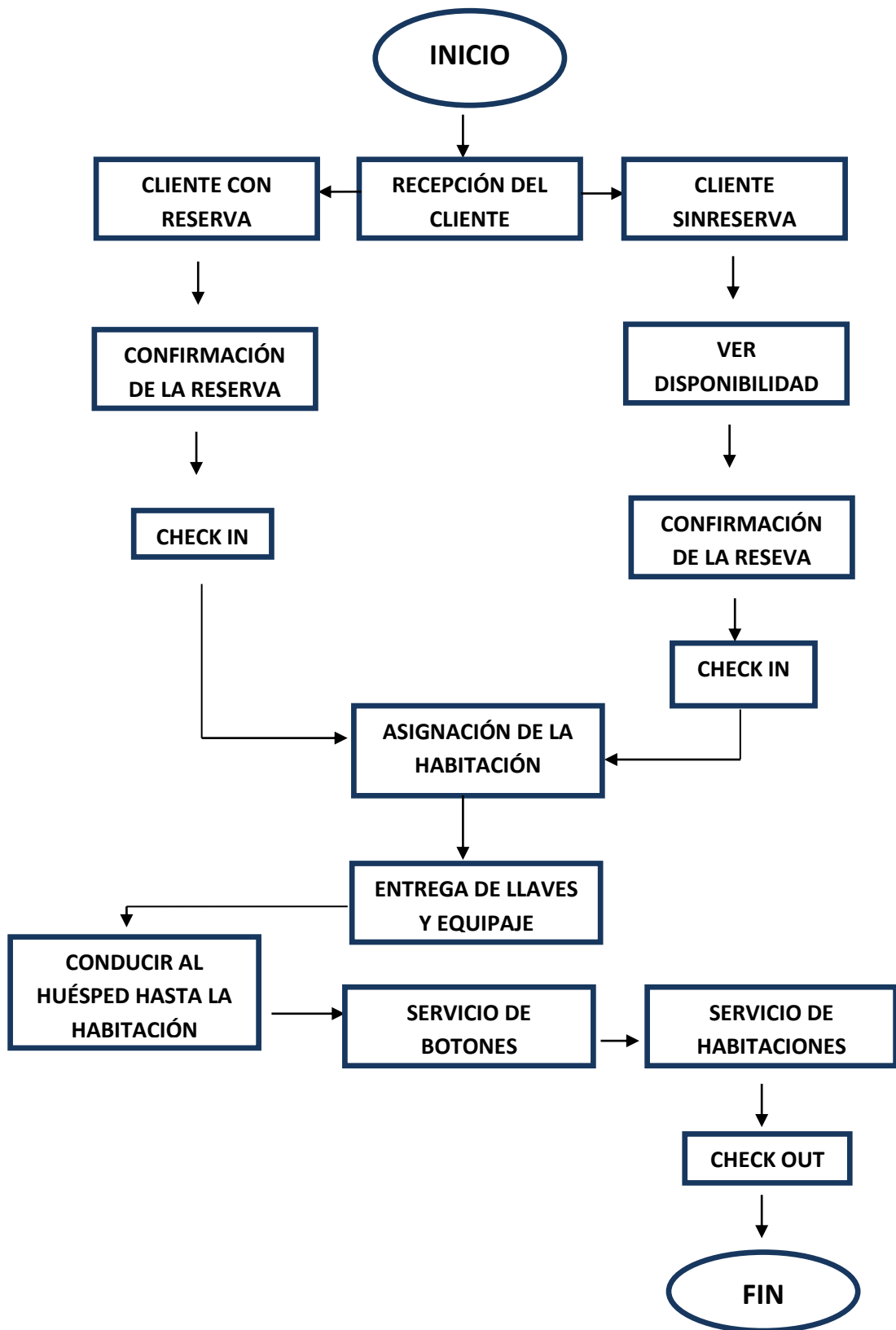
El desarrollo de este capítulo pretende resolver las preguntas referentes a ¿dónde?, ¿cómo? y ¿con qué? se va a prestar el servicio de alojamiento en el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”. Tomando en cuenta los resultados del estudio de mercado y las necesidades de los turistas, el estudio permite definir el funcionamiento del hostel mediante el diagrama de flujo y los requerimientos físicos del mismo (tecnología, materia prima y equipos), así como su distribución y ubicación.

El estudio técnico describe el nivel de operatividad del hostel y la capacidad instalada, capaz de atender la demanda de los turistas nacionales e internacionales.

4.2. Diagrama de flujo

El diagrama de flujo del “Hostal Ecológico Museo de los Metales” está diseñado para mostrar de forma gráfica el procedimiento que se llevará a cabo en el establecimiento durante la prestación del servicio de alojamiento. Además a través del diagrama de flujo se podrá dar solución a un determinado problema frente a situaciones comunes durante el proceso operativo del hostel.

El diagrama de flujo está elaborado en base al servicio que ofrecerá el hostel ecológico, desde la llegada al establecimiento hasta la salida del huésped. En el proceso de prestación de servicio de alojamiento a los huéspedes del hostel participarán todos los departamentos existentes.



Gráfica 4.1 Diagrama de flujo para la recepción de huéspedes del Hostal
Fuente: Propia



4.3. Tecnología, equipos, materia prima

4.3.1. Tecnología

La tecnología a emplearse para el funcionamiento y correcto desarrollo del servicio brindado por el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” propone dotar de todos los elementos necesarios para que el huésped se sienta cómodo con su utilización, a continuación se presentan los detalles:

- **La habitación**

- Mesa de trabajo: Imprescindible para los clientes de negocios que requieren de un despacho práctico, formado por una mesa cómoda para trabajar con el ordenador y una silla ergonómica regulable.
- Teniendo en cuenta la cada vez mayor cantidad de aparatos que se usan, laptops, teléfonos móviles, iPads, existirán suficientes tomas corrientes situadas en un lugar adecuado y accesible para el huésped.
- La cama: Una cama confortable es un requisito básico para un buen descanso, a un lado en el velador, un despertador fácil de usar.
- Luces regulables para leer y paneles para controlar todas las luces de la habitación desde la cama.
- La televisión: Una televisión LCD de 32 pulgadas con pantalla giratoria para observar con facilidad desde diferentes ángulos. Dispondrá de variedad de entradas A/V (VGA, HDMI, 1/8" estéreo, RCA vídeo) para conectar otros dispositivos de entretenimiento de los que disponga el huésped (ordenadores, reproductores de vídeo, cámaras, etc.).



- **El cuarto de baño**

El cuarto de baño estará equipado con controles para la temperatura de la ducha, buena iluminación (sistemas que enciendan automáticamente una luz cuando el pie toca el suelo).

- **Wi-Fi**

El acceso a Internet es imprescindible tanto en las habitaciones como en el vestíbulo y a una velocidad razonable.

- **Recepción**

La primera impresión es muy importante, por ello una rápida atención en recepción a la hora de hacer un check-in incrementará la satisfacción del huésped. Para esto existen dispositivos de lectura automática de documentos¹¹ que facilitarán esta tarea y permitirán realizar el registro en pocos segundos.

4.3.2. Equipos

El equipo y la maquinaria a emplearse para desarrollar el servicio en el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” esta detallado en el siguiente gráfico¹²:

¹¹El Módulo de Lector de Documentos dispone de un cable USB 2.0 para conectarlo a la computadora. La lectura y extracción de todos los campos del documento de identidad se realiza en menos de 2 segundos, Permite leer 500 documentos de identidad de más de 100 países. Todo esto permite realizar un check-in inmediato y automático.

¹²Información brindada por Almacenes Marcimex y Atlantis Manager.



Equipo/Maquinaria	Cantidad
Televisores LCD 32	16
Plasma 42	1
Cocina	1
Nevera	1
Lavadora	1
Secadora	1
Equipo de oficina	1
Cafetera	1
Campana Extintora	1
Microondas	1
Licuadaora	1
Teléfonos	17
Computadora	2
Impresora	2
Lector de documentos	1

Tabla 4.1 Equipo y Maquinaria a emplearse en el Hostal Ecológico “Museo de los Metales”.

Fuente: Propia

4.3.3. Materia Prima

Para brindar el servicio de alojamiento el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” requerirá de:



Producto	Proveedor
Amenities	OH Importaciones
Productos de limpieza	OH Importaciones
Tachos de basura e insumos de plástico	Casa Pica
Muebles para las habitaciones	Colineal
Muebles para el hobby	Colineal y Ecuamuebles
Muebles para los pasillos	Colineal
Sillas	Colineal y Ecuamuebles
Camas y colchones	Colineal
Uniformes y juego de sábanas	Dicovs

Tabla 4.2 Materia Prima del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”.
Fuente: Propia

4.4. Ubicación y distribución de la planta

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” estará ubicado junto al Museo de los Metales en la Av. Fray Vicente Solano y camino a Turi en la zona urbana de la ciudad de Cuenca, provincia del Azuay, a 2536 m.s.n.m., coordenadas UTM: X = 721525, Y = 9678190. La superficie total del predio es de 1882 m².

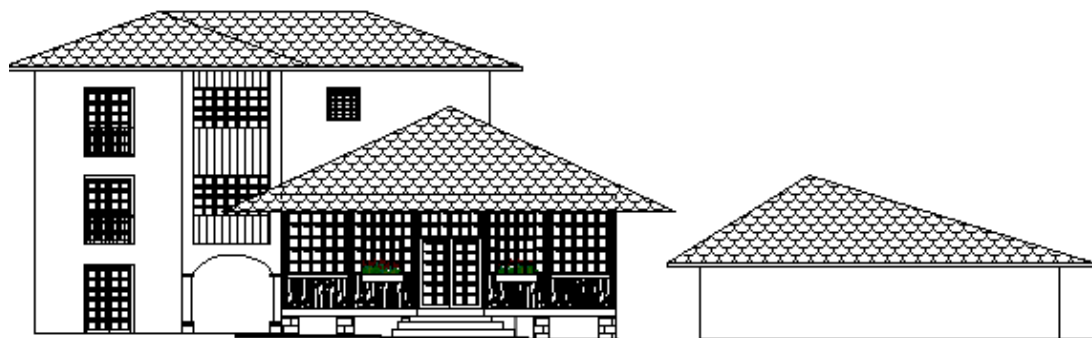


Figura 4.1 Museo de los Metales – Nueva Propuesta Hostal.
Fuente: Planos 2D Arquitecta María Lourdes Abad

El hostel ecológico contará con 16 habitaciones distribuidas en: 4 simples, 1 doble y 11 matrimoniales, cada una con baño privado. En las gráficas siguientes se puede apreciar cómo será la distribución en el interior de las diferentes clases de habitaciones.

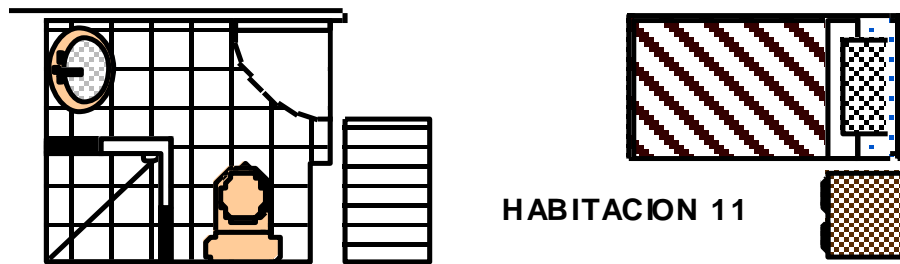


Figura 4.2 Museo de los Metales – Nueva Propuesta Hostel: Habitación simple.
Fuente: Planos 2D Arquitecta María Lourdes Abad



Figura 4.3 Museo de los Metales – Nueva Propuesta Hostel: Habitación doble.
Fuente: Planos 2D Arquitecta María Lourdes Abad

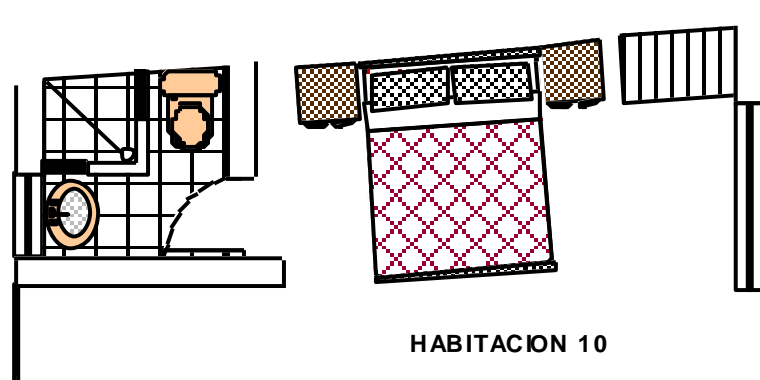


Figura 4.4 Museo de los Metales – Nueva Propuesta Hostal: Habitación matrimonial.
Fuente: Planos 2D Arquitecta María Lourdes Abad

Las 16 habitaciones estarán distribuidas de la siguiente manera: planta baja, primera planta alta y segunda planta alta.

- **Planta Baja**

- Sala principal, oficina de administración del hostel
- Sala de uso múltiple
- Comedor
- Cocina
- Dos baños.
- Cuarto de lavandería.
- Patio de servicio.
- Cuarto de bodega.
- 8 habitaciones (1 simple, 1 doble y 6 matrimoniales).

- **Primera Planta Alta**

- 4 habitaciones (1 simple y 3 matrimoniales). Cada habitación incluye baño privado.



- **Segunda Planta Alta**

- 4 habitaciones (2 simples y 2 matrimoniales). Cada habitación incluye baño privado.

- **Espacio externo**

El exterior contará con áreas verdes y se tienen previstos 8 parqueaderos. En el Anexo No. 3, se encuentran los planos del hostel elaborados por la Arquitecta María de Lourdes Abad, en donde se podrá apreciar cómo se encuentran distribuidas las plantas del hostel.

4.5. Orientación de un estudio de Impacto ambiental

La ficha ambiental para edificaciones destinadas a vivienda entre 1.000 y 10.000 m² que propone la Comisión de Gestión Ambiental es un documento destinado a mejorar construcciones sostenibles tanto sociales como ambientales mediante evaluaciones ambientalmente de los impactos negativos y a su vez dar medidas de solución para mitigar dichos impactos. En el Anexo No. 4., se encuentra la ficha ambiental.

Otro de los requisitos que propone la Comisión de Gestión Ambiental es una guía de buenas prácticas ambientales para el funcionamiento de hoteles, hostales, hostales residenciales, moteles y empresas hoteleras, con capacidad de alojamiento menor a 30 habitaciones. Este documento se encuentra en el Anexo No. 5.



Capítulo 5

Estructura Organizacional



5.1. Estructura funcional

La estructura funcional, contribuirá al manejo adecuado de cada uno de los departamentos. Serán dirigidos por profesionales competentes, que brinden un servicio de calidad, garantizando la satisfacción del huésped en el hostel.

Es importante mencionar que la dirección o gerencia del hostel estará a cargo de la Dra. Lucía Astudillo, emprendedora.

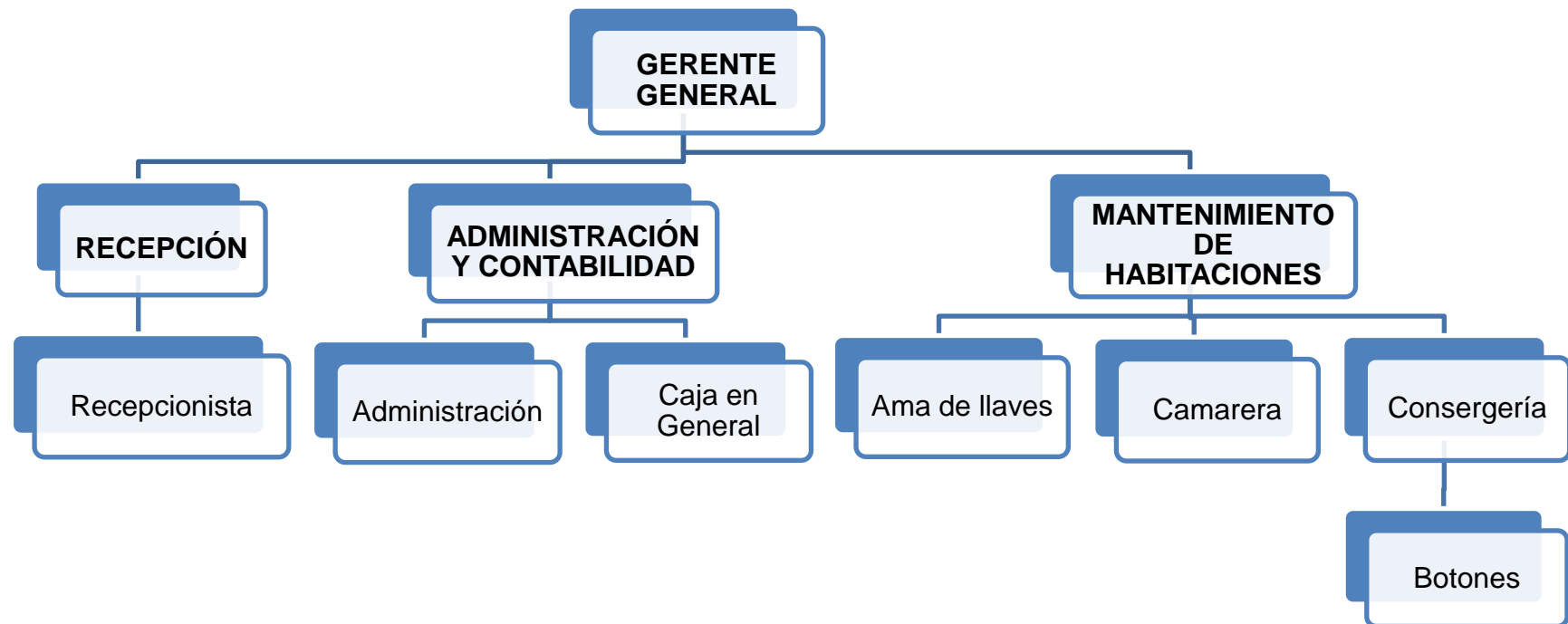


Figura 5.1. Dra. Lucía Astudillo
Fuente: Correo electrónico, Lucía Astudillo.

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” estará estructurado de acuerdo al siguiente organigrama.



Organigrama “Hostal Ecológico Museo de los Metales”



Gráfica 5.1 Organigrama Hostal Ecológico Museo de los Metales
Fuente: Propia



A continuación se detallan las funciones de cada departamento según el orden jerárquico y los cargos que se desempeñarán dentro del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”:

a) Gerente general

El gerente general actuará como representante legal del hostal, será quien fije las políticas operativas, administrativas y de calidad, además será el encargado de planificar, dirigir y controlar las actividades del hostal.

Es el máximo responsable de la prestación eficiente de los servicios y la plena satisfacción de los clientes y huéspedes. El gerente general también será la imagen interna y externa del hostal. Entre sus principales funciones tendrá las siguientes:

- Supervisar los presupuestos para controlar los gastos que se generen en los departamentos del hostal.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas para la mejora continua del hostal.
- Realizar un análisis de la competencia, de las nuevas metodologías de prestación de servicios y atención al cliente.
- Evaluar el desempeño del personal.

b) Recepción

En este departamento se realizan las funciones desde antes que el huésped llegue al hostal, durante su estadía, y hasta que este se retire del mismo.

- **Recepcionista:** Al ser el hostal una empresa de servicios, la persona responsable de recepción deberá cumplir con determinadas funciones y tener un perfil enfocado especialmente a la calidad de atención al



huésped. Dentro de las funciones de este cargo se encuentran las siguientes:

- Realizar el pre registro de huéspedes y grupos.
- Asignar habitaciones designadas a los huéspedes.
- Registrar a huéspedes y grupos.
- Asignar habitaciones a los clientes sin reserva.
- Estar al tanto de que habitaciones están ocupadas, libres o bloqueadas.
- Recibir y entregar mensajes para los huéspedes y para el personal del hostel.
- Controlar las llaves de las habitaciones.
- Si algún huésped no está a gusto con su habitación, procederá a realizar el cambio de la misma.
- Realizar facturación, registro y control de las mismas.
- Manejar caja menor.
- Gestionar la apertura y cierre de caja.
- Verificar reportes de ama de llaves.
- Calcular las comisiones: agencias de viaje, compañías emisoras de tarjeta de crédito.
- Atender problemas de los huéspedes.
- Promover los servicios que presta el hostel.
- Solicitar servicios médicos cuando el huésped lo requiera.
- Comentar a gerencia las inquietudes, opiniones y sugerencias de los huéspedes del hostel.
- Mantener limpia la recepción.
- Realizar inventario de papelería y de tarifas.
- Archivar la papelería que ya ha sido utilizada.
- En ocasiones hacer la función de despertador.
- Utilización y control del teléfono, fax, email.



c) Administración y contabilidad

Este departamento tiene como misión, administrar y controlar el hostel, tanto en el área contable, como en temas económicos, es decir presupuestos, inventarios, inversiones y todas aquellas gestiones que tengan una valoración en cuanto a costos y política empresarial. En este departamento, se identifican las siguientes secciones:

- **El administrador:** Dentro de las funciones del administrador del hostel están:
 - Encargado a nivel interno de la distribución de las tareas asignadas por la gerencia a cada miembro del personal del hostel.
 - A nivel externo, es el responsable de la elaboración de los diferentes libros o documentos legales.
 - A nivel de personal, es quien elabora los horarios, asigna las vacaciones, propone sanciones, y supervisa todos los trabajos desarrollados en el departamento.
 - Además se encarga de la facturación (cantidades y precios) y almacén (entradas y salidas).
- **Cajero general:** Es quien recibe la liquidación diaria de caja del departamento de recepción, por lo que controlará el cierre diario de la misma. A través de esta persona pasan todos los cobros y los pagos.

d) Mantenimiento de habitaciones

- **Ama de llaves:** Dentro de sus principales funciones se destacan las siguientes:



- Organización y distribución del trabajo: organizará el trabajo de una manera efectiva tomando en cuenta que la camarera del hostel debe realizar adecuadamente su trabajo y en un tiempo determinado.
- Revisión de habitaciones: mediante una hoja de revisión se controlan las habitaciones revisadas.
- En el dormitorio controlará la disposición de focos y luminarias, armarios, mesas y mesas de noche, cables, teléfonos, camas, alfombras, cortinas, visillos y persianas, papeleras, tapicerías, calefacción, o aire acondicionado, publicidad y folletos, artículos complementarios, limpieza en general, mini – bares.
- En el cuarto de baño deberá controlar: bidé e inodoro, aparatos sanitarios, cisterna y grifería, vasos, repisas, toalleros, jabones, jaboneras, limpieza de bañera, lavabo, suelo, desagües, toallas y artículos complementarios

La habitación debe brindar al huésped la sensación de que es completamente nueva y que es él quien la está estrenando, por ello se cuida hasta el último detalle en cuanto a orden, estética y limpieza.

- Bloqueo de habitaciones: esto significa una habitación que no puede ser vendida por diversas causas. El ama de llaves junto al responsable de recepción coordinará los bloqueos. Existen tres tipos:
 - Bloqueo a corto plazo: por averías o arreglos que se solucionan durante el día, se puede alquilar la habitación en la noche.
 - Bloqueo a largo plazo: la habitación permanece cerrada y sin venderse durante varios días.
 - Bloqueos correlativos: llamados también de rotación, se efectúan en temporada baja, teniendo en cuenta las necesidades del hotel.



- Cambio de habitaciones: Suele ocurrir porque no era del agrado del huésped, por averías o por variación de personas alojadas.
- Relación con recepción.- La coordinación con recepción produce el buen funcionamiento del hostel. Entre estos se produce: bloqueos de habitaciones, cambios de habitaciones, partes de salida y salidas imprevistas, parte de pernoctaciones, colocación de camas suplementarias.
- Control de habitaciones: Se realizan dos por día, en base al número de habitaciones ocupadas, libres, bloqueadas y de salida.
- Control de objetos olvidados: En una hoja previamente elaborada se registrará los objetos encontrados con los siguientes datos: número de la habitación en donde se encontró, nombre del cliente que la ocupaba, objeto, fecha, nombre de la persona que lo encontró, firma del cliente al retirar el objeto.
- Control de material de limpieza, utensilios: Procurará el buen aprovechamiento y conservación de dichos productos, buscare el mínimo despilfarro. Supervisará las reposiciones que podrán ser semanales, quincenales, o mensuales.
- Inventarios: Será el responsable de todo lo concerniente a suministros, y mercaderías pertenecientes al hostel.
- **Camareras:** Al trabajar a órdenes de la ama de llaves se encarga de la limpieza, orden de las habitaciones y los servicios de la misma.
- Limpieza de zonas nobles: Lo realizará en áreas asignadas, suele ser el primer trabajo al llegar como por ejemplo pasillos, salas, salones, etc.
- Limpieza de pisos y habitaciones: Seguirá un orden, de preferencia según la carga de habitaciones: iniciando por las que tenga el cartel de limpieza, seguido de las que reciben la llamada del cliente y



finalmente las que el cliente deja libre para que la arreglen y vuelve enseguida.

- Como norma limpiará las habitaciones de salida que van a ser ocupadas inmediatamente.
- Las habitaciones ocupadas nunca se harán hasta que lo solicite el cliente.
- Las normas generales de limpieza son:
 - Revisión general antes de hacer la limpieza, a fin de comprobar si necesita alguna reparación.
 - Abrir la ventana a fin de ventilar la habitación.
 - Sacar la ropa sucia de cama y baño.
 - Desalojar la habitación de todo lo que no la pertenezca.
 - Limpiar todos los muebles, utensilios, lámparas, armarios, ventanas.
 - Limpiar las camas y hacerlas.
 - Limpiar los pisos.
 - Colocar todos los muebles y enseres en su lugar, así como publicidad y folletos.
 - Limpiar los sanitarios.
 - Limpiar la grifería.
 - Limpiar paredes y espejo.
 - Reponer papel higiénico, bolsa higiénica, toallas y todos los complementos.
 - Fregar el suelo.
- Si la habitación está ocupada la camarera deberá:
 - No tocar ningún artículo perteneciente al cliente, ni cambiarlo de sitio.



- Colocar la ropa personal del cliente donde menos estorbe, absteniéndose de abrir el armario a no ser por orden del cliente.

- Ropa de clientes.- Se dispondrá de bolsas plásticas, el huésped coloca la ropa en la bolsa e indica el tipo de servicio que requiere. La camarera llevará la ropa a la lavandería y cuando esté lista la devolverá a la misma camarera para que la entregue al huésped en la habitación.

- **Conserjería:** este departamento es esencial dentro del hostel, sin embargo, no es un departamento productivo, sus actividades son las siguientes:
 - Recoger, controlar y entregar el equipaje.
 - Entregar y recoger las llaves.
 - Información, ayuda y asesoramiento a clientes.
 - Encargos de clientes: entradas a espectáculos, excursiones, alquiler de vehículos, prensa, tabaco, entre otros.
 - Solución de los problemas surgidos en las habitaciones de los huéspedes.

- **Botones:** es el primer y último empleado que tiene contacto con el huésped en forma personal. Estas son sus funciones:
 - Encargado de atender los recados y mensajes se le confíen en el interior y el exterior del hostel.
 - Atenderán la limpieza de ceniceros, el orden los muebles y periódicos del lobby.
 - Transportan el equipaje de los huéspedes tanto a la entrada como a la salida del hostel.
 - Atiende la vigilancia de las personas que entran y salen del hostel.



- Conocer mínimo un idioma extranjero.
- En todo momento debe de estar a disposición del recepcionista o el conserje.

5.2. Estructura legal

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” contará con un solo propietario, persona jurídica, denominado titular, lo que la hace una empresa Individual de responsabilidad limitada, en donde las obligaciones se limitan al patrimonio de la empresa. Al constituir una empresa como persona jurídica, es la empresa (y no el dueño) quien asume todas las obligaciones de ésta. Después de la razón social, se hará constar las siglas E.I.R.L, quedando el nombre como: “Hostal Ecológico Museo de los Metales E.I.R.L”

Los órganos de mando son el titular (propietario o dueño), que será el órgano máximo de la empresa, y la gerencia (órgano encargado de la administración y representación de la empresa) que puede estar conformado por el mismo titular u otra persona.

“Hostal Ecológico Museo de los Metales E.I.R.L” se constituirá con los siguientes requisitos:

- Licencia urbanística.
- IEPI (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual).
- Patente municipal.
- CUF (Certificado Único de Funcionamiento).
- Permiso sanitario (Ministerio de Salud).
- Permiso del Benemérito Cuerpo de los Bomberos de Cuenca.
- Servicio de Rentas Internas (SRI).
- Registro en el Ministerio de Turismo.



En el Anexo No. 6., se encuentran los requisitos necesarios para cada uno de los documentos antes mencionados.

En el caso de que el hostel decidiera ser empresa de sociedad anónima o compañía de responsabilidad limitada deberá tomar en cuenta los siguientes requisitos:

- Nombre de la sociedad, tipo, información de los accionistas o socios, dirección.
- Tener como mínimo 2 accionistas o socios.
- En el caso de las compañías anónimas, tener un capital mínimo de \$800.
- En el caso de las compañías de responsabilidad limitada, tener un capital mínimo de USD \$400.
- Tener un auditor en el caso de las compañías anónimas.

Es importante mencionar que la empresa o compañía de sociedad anónima o de responsabilidad limitada debe estar legalmente constituida. Por lo tanto en el Anexo No 7. Se encuentra la minuta correspondiente.



Capítulo 6

Estructura Financiera



6.1. Introducción

La estructura financiera tiene como finalidad definir si el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” tiene indicadores financieros que permitan determinar su rentabilidad.

En este estudio se analizaron dos escenarios; el primero como sociedad, el cual se desarrolla dentro de este capítulo, y el segundo escenario como persona natural, escenario optimista y pesimista, que se detalla en el Anexo No. 8 y 14 respectivamente.

6.2. Inversiones

La inversión financiera representa la implementación y adecuación de las instalaciones y habitaciones así como las zonas de servicio, de esta forma se estima el monto total de la inversión para el hostal. La siguiente tabla detalla cada uno de estos montos.

Inversiones		
Inversión Fija	Total	\$ 830.326,76
Edificio	\$ 196.500,00	
Terreno	\$ 557.500,00	
Muebles y Enseres	\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 2.415,20
Gastos de Constitución	\$ 2.415,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93	
Inversión total		\$ 846.598,89

Tabla 6.1 Inversiones
Fuente: Propia



El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, contará con una inversión total de \$846.198,89 la misma que está distribuida de la siguiente manera:

- **Inversión fija:** Representan los rubros de edificio, terreno, muebles y enseres; maquinaria y equipo; elementos informáticos y vehículos, con un total de \$ 830.326,76 representando el 98,12% de la inversión total.
- **Inversión diferida:** Son aquellos rubros considerados como inversión para la constitución de la empresa, estos ascienden a \$ 2.415,20 representando el 0,28% de la inversión total.
- **Capital de trabajo:** \$ 13.856,93 representando el 1,60% de la inversión total.

Tal como se puede apreciar la inversión en activos fijos es el rubro de mayor representación en la inversión total de la empresa.

6.3. Financiamiento

El financiamiento para el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se detalla a continuación, tanto del aporte propio, es decir la realizada por los socios, así como del aporte externo que será financiada a través de un préstamo en una institución financiera.



Fuentes de financiamiento

Inversión Fija	Total	\$830.326,76	Aporte Propio	Aporte Externo
Edificio	\$196.500,00			\$196.500,00
Terreno	\$557.500,00		\$ 557.500,00	
Muebles y Enceres	\$ 14.151,74		\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90		\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12		\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00		\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 2.415,20		
Gastos de Constitución	\$ 2.415,20		\$ 2.415,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93		
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93			\$ 13.856,93
Inversión total		\$846.598,89	\$ 636.241,96	\$210.356,93
% de financiamiento		100%	75,15%	24,85%

Tabla 6.2 Fuentes de Financiamiento

Fuente: Propia

La inversión total es de \$846.598,89, el 75,15% de este monto será cubierto por aporte propio, mientras que el 24,85% va a ser financiado externamente mediante un préstamo de \$200.000 al Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 10% y a un plazo de 10 años.

6.4. Costos

- **Costos de producción:** Los siguientes costos de producción o también llamados costos de operación, del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, son todos los rubros que intervienen en el proceso de servicio de alojamiento (desayuno, artículos de limpieza y amenities, DirectTv, servicios



básicos) y de transfer (gastos de movilización) que brindará el establecimiento, y que son necesarios para mantener el proyecto.

- **Costos de administración:** Se encuentran todos los costos que no están directamente relacionados con los servicios que brindara el hostel, como los salarios del personal, los suministros de oficina y el monitoreo de alarma.
- **Costos de ventas:** Estos costos incurrirán en gastos de publicidad, para promocionar al hostel y posibilitar el proceso de venta y comercialización de sus servicios mediante cuñas radiales, internet y material impreso, como se menciona en el capítulo tres de este documento.
- **Costos financieros:** Corresponden al valor por pago de intereses por concepto de préstamo, el mismo que se lo realizará al Banco Nacional del Fomento, por un monto de \$ 200.000 financiados a 10 años y con una tasa de interés del 10%. (Anexo No. 9)
- **Otros costos:** Aquí se encuentran los costos que se pagarán por concepto de contribución uno por mil, impuesto turístico, registro de actividad turística¹³. Durante el primer año se cancelara un total de \$ 952,32, para los demás años se otorgará un monto de \$1000, para cubrir con este costo.

Todos los costos mencionados anteriormente se aprecian en las siguientes tablas, por año, para poder realizar la proyección de los mismos. (Anexo No. 10)

Proyección de costos totales

Proyección	Costos Totales
Año 1	\$ 149.167,39
Año 2	\$ 168.454,42
Año 3	\$ 184.133,88
Año 4	\$ 216.603,53
Año 5	\$ 223.442,03
Año 6	\$ 230.681,43
Año 7	\$ 238.065,04
Año 8	\$ 246.173,68
Año 9	\$ 257.255,51
Año 10	\$ 265.330,91

¹³ Información proporcionada por el Sr. Mauricio Rodas, funcionario del Ministerio de Turismo en la ciudad de Cuenca.



Tabla 6.3 Proyección de costos totales
Fuente: Propia

6.5. Ingresos

Los ingresos, provienen de las ventas de los servicios que brindará el hostel (alojamiento y transfer), durante el periodo de diez años acorde a un porcentaje de ocupación anual del 49%, porcentaje de ocupación de los establecimientos hoteleros de la ciudad de Cuenca¹⁴, con un incremento del 4% anual. Como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	% ocupación	Huéspedes			Transfers		
		Diarios	Al mes	Anual	Diarios	Al mes	Anual
1	49%	14	417	5008	5	150	1800
2	53%	15	450	5400	6	180	2160
3	57%	16	480	5760	7	210	2520
4	61%	17	510	6120	8	240	2880
5	65%	18	540	6480	9	270	3240
6	69%	20	600	7200	10	300	3600
7	73%	21	630	7560	11	330	3960
8	77%	22	660	7920	12	360	4320
9	81%	23	690	8280	13	390	4680
10	85%	24	720	8640	14	420	5040

Tabla 6.4 Ingresos
Fuente: Propia

El 4% de incremento anual en el porcentaje de ocupación que se puede apreciar en la tabla 6.4, se estableció de acuerdo a la información proporcionada por el sector hotelero de la ciudad de Cuenca¹⁵. (Anexo No. 11)

¹⁴ Datos proporcionados por la AHOTEC y el Ministerio de Turismo, en la persona del señor Mauricio Rodas.

¹⁵ Sra. Karidad Andrade del Hotel Cuenca, Sr. Iván Tinoco, César Jiménez y Carlos Sanisaca del Hotel Morenica, Sr. Paúl Meneses de la Posada del Ángel.



Proyección de ingresos

Proyección	Ingresos Totales
Año 1	\$ 143.195,00
Año 2	\$ 183.600,00
Año 3	\$ 226.800,00
Año 4	\$ 273.600,00
Año 5	\$ 324.000,00
Año 6	\$ 396.000,00
Año 7	\$ 493.200,00
Año 8	\$ 558.000,00
Año 9	\$ 626.400,00
Año 10	\$ 698.400,00

Tabla 6.5 Proyección de Ingresos
Fuente: Propia

La tabla de proyección de ingresos permite representar el valor de los ingresos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen los servicios a prestar por el hostel, alojamiento y transfer, proyectados de la siguiente manera: Basándose en la tabla anterior, el total de ocupación y de servicio de transfer anual se los multiplica por su valor de venta al público y estos resultados se suman para obtener el valor total de servicios de cada año.

Año	Huéspedes por año	Valor	Total	Transfer por año	Valor	Total	Total de servicios por año
1	5008	\$ 25,00	\$125.195,00	1800	\$ 10,00	\$18.000,00	\$ 143.195,00
2	5400	\$ 30,00	\$162.000,00	2160	\$ 10,00	\$21.600,00	\$ 183.600,00
3	5760	\$ 35,00	\$201.600,00	2520	\$ 10,00	\$25.200,00	\$ 226.800,00
4	6120	\$ 40,00	\$244.800,00	2880	\$ 10,00	\$28.800,00	\$ 273.600,00
5	6480	\$ 45,00	\$291.600,00	3240	\$ 10,00	\$32.400,00	\$ 324.000,00
6	7200	\$ 50,00	\$360.000,00	3600	\$ 10,00	\$36.000,00	\$ 396.000,00
7	7560	\$ 60,00	\$453.600,00	3960	\$ 10,00	\$39.600,00	\$ 493.200,00
8	7920	\$ 65,00	\$514.800,00	4320	\$ 10,00	\$43.200,00	\$ 558.000,00
9	8280	\$ 70,00	\$579.600,00	4680	\$ 10,00	\$46.800,00	\$ 626.400,00
10	8640	\$ 75,00	\$648.000,00	5040	\$ 10,00	\$50.400,00	\$ 698.400,00

Tabla 6.6 Total de servicios anualmente
Fuente: Propia



En la Tabla 6.6 se aprecia el número de huéspedes y transfers del hostel por año con sus respectivos valores. En cuanto al valor del servicio de alojamiento el precio se va incrementar \$5 cada año¹⁶, valor basado en información proporcionada por informante del ámbito hotelero de la ciudad. El valor del servicio de transfer no varía en ninguno de los años pues es estándar en la mayoría de establecimientos que brindan este tipo de servicio en la ciudad de Cuenca desde hace muchos años.

6.6. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas que el hostel debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. A continuación se puede apreciar el punto de equilibrio del presente proyecto, en el que los ingresos son iguales a los egresos y por ende la utilidad operacional es cero.

Para que el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” pueda cubrir los gastos y costos, en términos monetarios, debería vender \$ 14.387,03 al mes, para no tener pérdidas ni beneficios. (Anexo No. 12). El punto de equilibrio en ventas es igual a:

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{\text{C.F}}{\frac{1 - \text{CVT}}{\text{VT}}}$$

Dónde: C.F = Costos fijos
CVT = Costos variables totales
VT = Ventas totales

$$\text{P.E. Ventas} = \$ 14.387,03$$

¹⁶ Entrevista sobre porcentajes de ocupación en los establecimientos hoteleros de la ciudad de Cuenca, realizadas el día 17 de enero del 2013 a la Sra. Karidad Andrade propietaria del Hotel Cuenca, Sr. Iván Tinoco, César Jiménez recepcionistas del Hotel Morenica, Sr. Carlos Sanisaca Administrador del Hotel Morenica, Sr. Paúl Meneses recepcionista del Hostal Posada del Ángel.



6.7. Flujo de caja

El flujo de caja permitirá analizar las entradas y salidas de dinero que se producirán en el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, teniendo en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen. Estas van a ser las dos variables principales que determinarán si la inversión será viable o no.

Tomando en cuenta que el hostal tendrá el 49% de ocupación, y suponiendo el 4% de incremento anual, se obtienen los siguientes flujos de caja, los mismos que serán la base de cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR), además de otros indicadores como el payback y la relación Beneficio/Costo, que ayudarán a obtener la viabilidad del proyecto en un periodo de tiempo de 10 años.



Flujo de caja											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		\$ 143.195,00	\$183.600,00	\$ 226.800,00	\$ 273.600,00	\$ 324.000,00	\$ 396.000,00	\$ 493.200,00	\$ 558.000,00	\$ 626.400,00	\$ 698.400,00
Costos de Producción		\$ 49.735,28	\$ 63.316,56	\$ 74.592,64	\$102.257,36	\$ 104.045,36	\$ 105.982,72	\$ 107.527,72	\$ 109.606,08	\$ 114.130,08	\$ 115.456,08
Utilidad Bruta		\$ 93.459,72	\$ 120.283,44	\$ 152.207,36	\$171.342,64	\$ 219.954,64	\$ 290.017,28	\$ 385.672,28	\$ 448.393,92	\$ 512.269,92	\$ 582.943,92
Gastos Administrativos		\$ 73.494,76	\$ 79.953,18	\$ 85.606,56	\$ 91.661,50	\$ 97.961,99	\$104.514,04	\$ 111.602,64	\$ 118.882,92	\$ 126.690,76	\$ 134.690,15
Gastos de Ventas		\$ 5.735,04	\$ 6.934,68	\$ 7.684,68	\$ 8.434,68	\$ 9.184,68	\$ 9.934,68	\$ 10.684,68	\$ 11.434,68	\$ 12.184,68	\$ 12.934,68
Gastos Financieros		\$19.250,00	\$17.250,00	\$ 15.250,00	\$ 13.250,00	\$ 11.250,00	\$ 9.250,00	\$ 7.250,00	\$ 5.250,00	\$ 3.250,00	\$ 1.250,00
Otros gastos		\$ 952,32	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Depreciación		\$ 20.291,11	\$20.291,11	\$ 20.291,11	\$ 18.940,18	\$ 18.940,18	\$11.757,78	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78
Amortización		\$ 483,04	\$483,04	\$ 483,04	\$ 483,04	\$ 483,04					
Utilidad Operativa		\$ (26.746,55)	\$ (5.628,57)	\$ 21.891,97	\$ 37.573,25	\$ 81.134,76	\$153.560,79	\$ 243.377,19	\$ 300.068,55	\$ 357.386,71	\$ 421.311,32
15% Participación de empleados		\$ (4.011,98)	\$ (844,29)	\$ 3.283,80	\$ 5.635,99	\$ 12.170,21	\$ 23.034,12	\$ 36.506,58	\$ 45.010,28	\$ 53.608,01	\$ 63.196,70
Utilidad Antes de Impuestos		\$ (22.734,57)	\$ (4.784,29)	\$18.608,17	\$ 31.937,26	\$ 68.964,54	\$ 130.526,67	\$ 206.870,61	\$ 255.058,26	\$ 303.778,70	\$ 358.114,62
Impuesto a la Renta (22%)		\$ (5.001,60)	\$ (1.052,54)	\$ 4.093,80	\$ 7.026,20	\$ 15.172,20	\$ 28.715,87	\$ 45.511,53	\$ 56.112,82	\$ 66.831,31	\$ 78.785,22
Utilidad Neta		\$ (17.732,96)	\$ (3.731,74)	\$ 14.514,38	\$ 24.911,06	\$ 53.792,34	\$ 101.810,80	\$ 161.359,07	\$198.945,45	\$ 236.947,39	\$ 279.329,40
Inversión Total	\$ 846.598,89										
Inversiones Fijas	\$ 830.326,76										
Inversiones Diferidas	\$ 2.415,20										
Capital de Trabajo	\$13.856,93										
Valor del salvamento (residual)											\$ 27.282,68
Recuperación del Capital de Trabajo											\$ 13.856,93
Depreciación		\$ 20.291,11	\$ 20.291,11	\$ 20.291,11	\$ 18.940,18	\$18.940,18	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78	\$11.757,78	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78
Amortización		\$ 483,04	\$ 483,04	\$ 483,04	\$ 483,04	\$ 483,04					
FLUJO NETO	\$(846.598,89)	\$ 3.041,19	\$ 17.042,41	\$ 35.288,53	\$ 44.334,28	\$ 73.215,56	\$ 113.568,58	\$ 173.116,85	\$210.703,22	\$ 248.705,17	\$ 332.226,79
Tasa de descuento	5%	12%	20%								
VAN	\$ 10.745,00	(\$317.860,19)	(\$523.796,25)								
TIR	5,17%	5,17%	5,17%								

Tabla 6.7 Flujo de Caja
Fuente: Propia



6.8. Indicadores financieros

Como se puede observar en la tabla No. 6.7, se obtuvo el VAN y el TIR, a continuación se realizará un análisis de los mismos para conocer en qué condiciones se encuentra el desarrollo del proyecto.

6.8.1. Análisis considerando el valor del dinero en el tiempo

- **VAN:** Calcula el valor neto presente en la inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros.
 - Con un 49% de ocupación el VAN es igual a \$10.745,00 con una tasa de descuento del 5%, lo que quiere decir que el proyecto puede generar durante su vida útil los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos incluida la inversión, al tiempo de haber satisfecho la tasa de oportunidad o rendimiento mínimo esperado.
 - Con tasas de descuento del 12% y del 20% el VAN es negativo, lo que significa que el proyecto no puede generar los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos y mucho menos la inversión. Se puede también deducir que el proyecto no reporta el rendimiento esperado, manifestado en la tasa de oportunidad del capital, inversión.
- **TIR:** Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de rentabilidad promedio de la inversión considerando el valor del dinero en el tiempo.
 - Por lo tanto si la tasa interna de retorno (5.17%) es mayor que la tasa de descuento (5%), el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido. Por el contrario, si la tasa



interna de retorno (5.17%) es menor que la tasa de descuento (12% y 20%), el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

- **Payback:** Es un indicador estadístico de valoración de inversiones que va a permitir saber el tiempo que se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja¹⁷. (Anexo No.13)
 - En el caso de este proyecto, el plazo de recuperación será de 8 años 8 meses y 15 días.
- **Beneficio/Costo:** Es un indicador que determina cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto. Según el análisis costo-beneficio, el proyecto será rentable cuando la relación beneficio-costo es mayor que la unidad.
 - Con una tasa de descuento del 5% el B/C será:

B/C	\$3,55
-----	--------

Lo que significa que por cada dólar invertido, la empresa obtendrá 2 dólares con 55 centavos, haciendo que el proyecto sea rentable en los próximos 10 años.

- Con una tasa de descuento del 12% el B/C será:

B/C	\$5,90
-----	--------

¹⁷ En la siguiente dirección se puede encontrar una hoja en Excel que permite el cálculo del payback: <http://www.contabilidad-empresa.com/2012/04/excel-de-plazo-de-recuperacion-payback.html>



Por cada dólar invertido, la empresa, obtendrá 4 dólares con 90 centavos.

- Con una tasa de descuento del 20% el B/C será:

B/C	-\$145,34
-----	-----------

Esto indica que el B/C es menor que la unidad, dando número negativo, por lo tanto el proyecto no es viable con esta tasa.



Conclusiones

Al referirse a Cuenca, su nombre evoca cultura, tradición, turismo, gastronomía, artes y otras ciencias del saber que caracterizan a su gente y su estilo de vida. En la actualidad Santa Ana de los Cuatro Ríos de Cuenca, Patrimonio Cultural de la Humanidad, es considerada dentro de los principales destinos turísticos a nivel mundial, tal es el caso que su condición la llevo a que en los años 2009, 2010 y 2011, la revista International Living la seleccione como el mejor lugar en el mundo para retirados y en el 2012, Trip Advisor la ubicó en el puesto 21 de los destinos seleccionados por los viajeros en Latinoamérica, en el mismo año CNN Money la designó como el mejor lugar para retirados norteamericanos.¹⁸

Entre las características principales de la ciudad destaca su arquitectura colonial, que en gran medida ha sido aprovechada por visionarios del turismo hotelero, adecuando los inmuebles para el hospedaje de turistas, siendo este uno de los principales atractivos al momento de visitar la ciudad. Es por ello que el proyecto de emprendimiento de la Dra. Lucia Astudillo, en su interés por rehabilitar una edificación patrimonial se ve relacionada con la tendencia del turismo hotelero, para lo cual se desarrolló un proceso investigativo concluyente, que permite conocer la viabilidad de la propuesta de acuerdo a diferentes criterios englobados en un plan de negocios que reporta las siguientes conclusiones.

De acuerdo a los procedimientos seguidos para la estructuración de un plan de negocios, este se inicia a partir de la investigación de mercados, la misma que ha permitido identificar en primera instancia al público objetivo comprendido como turistas nacionales a personas entre 20 a 29 años cuya frecuencia de visita es de 2 a 3 veces al año, quienes generalmente viajan solos o acompañados máximo de una persona y su motivos de visita obedecen a

¹⁸ Diario El Tiempo. Ecuador destino para jubilados. Cuenca. 2013.

<<http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/113335-ecuador-destino-para-jubilados/>>



razones de esparcimiento. Por otra parte se identifican a los turistas extranjeros en un rango de edad entre los 30 a 39 años, con una frecuencia de visita anual y una tendencia a viajar solos o con otro acompañante, tomando en cuenta que también los grupos entre 3 a 4 personas tienen gran acogida.

La importancia de reconocer al público objetivo radica en las posteriores estrategias que se direccionan hacia ellos, es así que el turista nacional presenta determinadas características sugiriendo ser exigente en cuanto a servicio, seguridad y comodidad, de tal forma que si la oferta del hostel ecológico se orienta a satisfacer dichas expectativas, el cliente estaría dispuesto a pagar por sus servicios un promedio de 20 a 25 dólares.

Además, es importante reconocer, mediante la investigación efectuada, que la motivación del turista nacional, generalmente proveniente de Pichincha, Guayas y Loja, también se refiere a la búsqueda de servicios médicos, en tanto que Cuenca se ha convertido en un referente de la medicina.

En cuanto al turista extranjero, proveniente en su mayoría de Estados Unidos y Alemania, demuestra un gran interés en el servicio, seguridad y comodidad a la hora de seleccionar un destino para su hospedaje. En este segmento es necesario insistir en la calidad de los servicios ofertados puesto que su frecuencia de visita a la ciudad solamente es una vez al año y en post de promocionar al hostel mediante la comunicación referida o boca a boca, se debe satisfacer al 100% las necesidades y exigencias de los turistas, logrando que su estadía sea placentera e inolvidable.

No por ello se debe descuidar la atención al turista nacional pues su frecuencia de visita es mayor, con ellos se debe procurar la fidelización a través de la calidad, comodidad y servicio personalizado una vez identificadas sus preferencias de acuerdo a cada visita realizada, es decir mediante un seguimiento del cliente.



Tomando en cuenta los datos descritos, la estrategia sugerida plantea que el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” oriente sus servicios hacia la excelencia en atención al cliente, promocionando una gran variedad de ofertas para satisfacer los requerimientos de los turistas y ofrecer un servicio único, sustentado en la responsabilidad ecológica como principal eje conductor, en cuanto la propuesta es respetar los espacios verdes existentes.

Es necesario exponer que la tendencia actual en la mayoría de los ámbitos en la sociedad están orientados a la protección ambiental, por ello el turismo ecológico se constituye en una gran oportunidad al combinarse con el emprendimiento empresarial, esta nueva tendencia incluye las buenas prácticas ambientales como por ejemplo el manejo adecuado de residuos (reciclaje), utilización de nuevas fuentes de energía, conservación de especies endémicas, protección de espacios verdes, entre otras.

El aporte del plan de marketing a la promoción del futuro “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se plantea a través de las orientaciones que éste propone entre las que se menciona publicidad en redes sociales, radio y prensa escrita, además de la utilización de material P.O.P. en las instalaciones del hostal.

Por otra parte el precio sugerido y corroborado con el análisis financiero para el cobro de los servicios ofertados es de \$25 por persona, incluido IVA, dicho valor permite cubrir los costos que implica el servicio de alojamiento y de transfer.

Por otra parte la aceptación de los turistas tanto nacionales como extranjeros en cuanto a la posibilidad de hospedarse en un hostal ecológico, contempla porcentajes elevados de aprobación es decir que la idea sugerida en el presente trabajo encuentra gran parte de su razón de ser en las expectativas que los informantes manifestaron.



Para la puesta en marcha del proyecto se requerirá de una inversión inicial de \$846.598,89 donde 75,15% será cubierto por fondos propios de la emprendedora, el 24,85% mediante un préstamo bancario con el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 10% a un plazo de 10 años.

De acuerdo al análisis financiero se puede concluir que la propuesta es factible en función de los resultados: el VAN es positivo con 10.745,00 y el TIR de 5,17% es mayor al costo de oportunidad del 5%, lo que indica que el proyecto puede generar, durante su vida útil los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos incluida la inversión.

En cuanto a conclusiones más generales, la puesta en marcha del hostel traerá consigo un dinamización de la economía en la ciudad y sobre todo en la rama turística hotelera, mediante la creación de plazas de trabajo dentro del hostel en calidad de prestación de servicios, así como ofertas laborales en otra áreas de la ciudad, esto se deduce a partir de la tendencia del turista alemán y norte americano por visitar la ciudad, ello genera una gran demanda en el aprendizaje del idioma nativo de los turistas con la finalidad de ejercer una mejor comunicación y atención a los mismos. A su vez plantea un intenso intercambio cultural capaz de influenciar en la economía de servicios, pudiendo ser aprovechada por diversas áreas como la gastronómica, artística, educativa, deportiva, entre otras, a través de la socialización de culturas y conocimientos.



Recomendaciones

La factibilidad en el desarrollo del proyecto plantea varias situaciones que se deben tener presentes al momento de ejecutar la propuesta, básicamente se trata de consideraciones estratégicas en la gestión de los servicios que ofertará el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”.

Es indispensable, de acuerdo a las conclusiones, que el servicio ofertado sea de calidad para ello se recomienda capacitar al personal en normas de calidad, atención al cliente, relaciones humanas e incluso de ser posible incentivar el estudio de distintos idiomas de acuerdo a la demanda de turistas en función de su nacionalidad. Es primordial conformar un equipo humano capacitado que considere el trabajo multidisciplinario para lograr las metas propuestas y valore el aporte de cada miembro en los esfuerzos por alcanzarlos.

También se debe tomar en cuenta el equipamiento del hostal en términos de comodidad, funcionalidad y de acuerdo a la ley de seguridad laboral aplicable al sector hotelero en cuanto exige lugares de trabajo iluminados, muebles ergonómicos, ventilación, etc., estrategia que apunta a la calidad de las instalaciones del hostal.

En cuanto a servicios también se debe tomar en cuenta que es necesario una periódica evaluación de satisfacción del cliente incluso con el fin de determinar nuevas exigencias o necesidades, por ello se recomienda consultar al turista por medio de encuestas sobre su percepción respecto al hostal, esto permitirá mejorar la atención y actualizar constantemente la tendencia en el mercado turístico hotelero.

A largo plazo se recomienda plantearse proyectos derivados del actual para generar nuevas propuestas por ejemplo, aprovechando el flujo de turistas de diferentes partes del mundo es posible realizar un intercambio gastronómico



cultural en las instalaciones del hostel a través de compartir recetas de los diferentes países. Otra de las propuestas planteadas en este contexto sugiere conversatorios entre turistas nacionales y extranjeros para socializar sus experiencias de viaje, compartir fotos, e incluso propiciar el aprendizaje de otros idiomas.

En asociación con otras empresas es posible realizar acciones estratégicas para complementar servicios por ejemplo en caso de turistas que viajen en familia con niños menores, que requieran servicio de guardería; incluso para aquellas personas que llegan a la ciudad en busca de adquirir una vivienda, mientras permanecen en el hostel, es posible ofrecerles un catálogo de empresas de bienes raíces.

En el ámbito de la salud podrían asociarse el hostel con un hospital o clínica en caso de que un huésped requiera atención médica y pueda acudir a sus instalaciones. En este sentido, tomando en cuenta las conclusiones y los datos reflejados en el análisis de los turistas nacionales, uno de los principales motivos por los que visitan la ciudad es justamente en busca de la rama médica; utilizando los datos de esta tendencia es posible plantear estrategias para promocionar ambos servicios hospedaje y medicina.

En cuanto a movilidad se recomienda vincularse con servicios de transporte para que el turista pueda movilizarse dentro de la ciudad. En este ámbito y cumpliendo la línea de turismo ecológico que plantea el proyecto, se podría presupuestar a futuro, dependiendo de la estabilidad financiera, el servicio de alquiler de bicicletas a los huéspedes.

En el ámbito publicitario es recomendable trabajar en coordinación con profesionales de áreas específicas que permitan plantear mensajes adecuados para cada público, manejando las diferentes estrategias comunicacionales de acuerdo a los canales de preferencia que el ser humano domina: auditivo,



visual y kinestésico es decir la correcta dirección del mensaje con aplicaciones de programación neurolingüística cuyo resultado se evidencia sobre todo en programas de ventas. Para ello es necesario contar con el aporte de un comunicador, diseñador y un especialista en marketing para que juntos elaboren un programa de difusión, logrando una comunicación efectiva, creando, posicionando y manteniendo la imagen corporativa del hostel de tal forma que contribuya en la promoción del mismo y la fidelización de clientes.

Como parte de la estrategia del hostel se contempla la responsabilidad con el medio ambiente, por ello es necesario que para la conservación y mantenimiento del mismo, se cuente con el asesoramiento de un consultor ambiental que recomiende las especies que se deben o no plantar en los espacios verdes existentes y en caso de la creación de un huerto, permita una guía en el tipo de cultivo que se debe sembrar, su rotación y la forma en la que se debe trabajar la tierra para no alterar el ecosistema.

En general las sugerencias planteadas se refieren a los servicios adicionales que se pueden ofrecer con el fin de posicionarse como el principal hostel ecológico en la provincia y a nivel nacional, de tal forma que sus valores institucionales puedan ser replanteados de acuerdo a la consecución de logros y se proyecte a nivel internacional como un destino turístico por excelencia.



Bibliografía

Álvarez Torres, Martín. *Manual para elaborar Manuales de políticas y procedimientos*. Panorama Editorial. México, 1997.

Arias de Paria, Raúl. *El ecoturismo como actividad empresarial*. Ciudad de Belice, Belice, 2001. Internet www.canopytower.com/español/CRCecoturismo.htm Acceso: 14 febrero 2013.

Berastain, Luis. *Aprender a crear una empresa turística*. Paidós, España. 2006.

Borello, Antonio. *El Plan de Negocios*. McGraw-Hill, Santa Fe de Bogotá. 2000.

Cabello, Antonio Martín. *Turismo y medio ambiente: Hacia un turismo sostenible*. Internet [http://www.uax.es/INFOTUR/TURISMO Y MEDIO AMBIENTE.htm](http://www.uax.es/INFOTUR/TURISMO_Y_MEDIO_AMBIENTE.htm). Acceso 14 febrero 2013.

Calero, Francisco. Parra, Eduardo. *Contabilidad de la empresa turística*. Editorial McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. Madrid, 2007.

Cálculo del Plazo de Recuperación o Pay Back de un Proyecto de Inversión. Internet <http://www.contabilidad-empresa.com/2012/04/excel-de-plazo-de-recuperacion-pay-back.html>. Acceso: 14 febrero 2013.

Cárdenas Tabares, Fabio. *Comercialización del Turismo*. México: Trillas, 2005.

Carless, J. *Guía de alternativas ecológicas: Energía renovable. Tecnologías de punta para usar otras fuentes de energía*. Edamex. México, 1994.

Casanueva, Cristóbal. García, Julio. Caro, Francisco. *Organización y gestión de empresas turísticas*. Ediciones Pirámide. Madrid, 2000.



Centro de Estudios Ambientales de la Universidad de Cuenca, Asociación Flamenca de Cooperación al Desarrollo y Asistencia Técnica de Bélgica. *Manual de Producción más Limpia, Sector Hotelero*, sld. sfe.

Corporación de estudios y publicaciones. *Ley Forestal y de Conservación de Áreas Naturales y Vida Silvestre*. Quito. 2004.

Cuenca Alcaldía. Ordenanzas y Reglamentos. *Ordenanza para la Gestión de Desecho Sólidos Infecciosos y Especiales generados en el cantón Cuenca*. Internet http://www.cuenca.gov.ec/?q=vista_ordenanzas. Acceso: 21 Junio 2012.

De la Torre, Francisco. *Administración Hotelera 2*. México: Trillas, 3 Ed., 2006.

El Tiempo. *Ecuador destino para jubilados*. Cuenca. Internet <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/113335-ecuador-destino-para-jubilados/>. Acceso: 13 Abril 2013.

González, Rodrigo. Perini, María Magdalena. *Formulación de Proyectos Turísticos*. Editorial de la Universidad de Comahue, Neuquén, 2009.

Kottler, Phillippe. *Fundamentos de Marketing*. McGraw-Hill 2002.

Ministerio de Turismo del Ecuador, MINTUR. *Manual para la prestación de planes de Inversión*, sld. sfe.

Ministerio de Turismo del Ecuador, MINTUR. *Reglamento de Actividades Turísticas: Sector Alojamiento*.

Molina E., Sergio. Turismo y Ecología. Trillas Turismo, México. sfe.



Sociedad Internacional de Ecoturismo, TIES. *Qué es el Ecoturismo*. Internet <http://translate.google.com.ec/translate?hl=es&sl=en&u=http://www.ecotourism.org/&ei=UGedT8agEJT8ASBiOjhDg&sa=X&oi=translate&ct=result&resnum=1&ved=0CC8Q7qEwAA&prev=/search%3Fq%3Dsociedad%2Binternacional%2Bde%2Becoturismo%26hl%3Des%26biw%3D1228%26bih%3D598%26prmd%3Dilmvns>. Acceso: 01 Mayo 2012.

Ortiz, Héctor. *Análisis Financiero aplicado*, Editorial Cordillera, 13ra Edición, Colombia 2006 Pág., 190

Prieto, Fernando y otros. *Ecología y Economía para un desarrollo sostenible*. Publicaciones de la Universidad de Valencia, España, 2003. Pág.158.

Primack, Richard et al. *Fundamentos de Conservación Biológica*. Perspectivas Latinoamericanas. México: Fondo de cultura económica, 2001. p. 37.

Top 5 Ecológico Internacional. *Hostelling International Boston*. Internet <http://blog-es.hostelbookers.com/hostales/hostales-ecologicos/los-10-mejores/> Acceso: 20 Abril 2012.

100 ideas para emprender. *Hostal Ecológico*. Internet <http://www.100ideasparaemprender.com/home/2010/12/hostales-ecologicos/> Acceso: 26 Abril 2012.



Entrevistas

ANDRADE, Karidad. Entrevista realizada el 17 de enero del 2013 en Cuenca (Provincia del Azuay). Entrevistador: Kate Guamán y Gloria Pinos.

GIMÉNEZ, César. Entrevista realizada el 17 de enero del 2013 en Cuenca (Provincia del Azuay). Entrevistador: Kate Guamán y Gloria Pinos.

RODAS, Mauricio. Entrevista realizada el 19 de octubre del 2013 en Cuenca (Provincia del Azuay). Entrevistador: Kate Guamán y Gloria Pinos.

SANISACA, Carlos. Entrevista realizada el 17 de enero del 2013 en Cuenca (Provincia del Azuay). Entrevistador: Kate Guamán y Gloria Pinos.

TINOCO, Iván. Entrevista realizada el 17 de enero del 2013 en Cuenca (Provincia del Azuay). Entrevistador: Kate Guamán y Gloria Pinos.



ANEXOS

ANEXO NO. 1

ENCUESTA PREVIA A UN ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN HOSTAL ECOLÓGICO EN LA CIUDAD DE CUENCA

Buenos días/tardes le saluda Katherine Guamán y Gloria Pinos, somos egresadas de la carrera de Turismo de la Universidad de Cuenca. Estamos realizando una encuesta para determinar la factibilidad de un hostel ecológico en la ciudad de Cuenca, le pedimos unos minutos de su tiempo para que nos ayude respondiendo algunas preguntas.

Lugar en donde se realiza la encuesta

Aeropuerto..... Terminal Terrestre I-Tur..... Mall del Rio.....
Parque Calderón.....

Origen	
Turista Nacional
Turista Extranjero

1. ¿Cuál es el lugar de Procedencia? (Ciudad o País)

.....

2. ¿Cuál es su edad?

• 20-29 años • 30-39 años • 40-49 años • 50-59 años • 60 o más

3. Estaría usted, dispuesto a hospedarse en un hostel ecológico, aquel que es un establecimiento que preste al público en general servicios de alojamiento y alimentación, optimizando los recursos existentes, y aplicando buenas prácticas ambientales.

SI NO

4. Si usted ha decidido hospedarse en el hostel ecológico ¿Qué es lo primero que tendría en cuenta?

• Servicio • Comodidad • Seguridad • Calidad • Precio

5. ¿Con qué frecuencia usted viaja a la ciudad de Cuenca?

• Una vez en el año • 2-3 veces en el año • 4 o más veces en el año

6. ¿Con cuántas personas suele usted viajar? ¿cuántos niños?

• 1-2 personas • 3-4 personas • Más de 4 personas • niños

7. ¿Cuál es su principal motivo de visita en la ciudad de Cuenca?

• Negocios • Por motivos médicos • Turismo • Otro. Especifique

.....

8. ¿Qué tipo de alojamiento utiliza en sus visitas?

• Hotel • Hostal • Hostería • Otros. Especifique.....

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un Hostal Ecológico?

• \$20-\$25 • \$26-\$31 • \$32-\$37 • \$38-\$43 • \$44 en adelante

10. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría obtener información sobre el Hostal Ecológico?

• Radio • Televisión • Periódicos • Redes Sociales • Internet

¡Gracias por su tiempo!

SURVEY PRE-FEASIBILITY ANALYSIS FOR THE CREATION OF AN ECOLOGICAL HOSTEL IN CUENCA

Good morning / afternoon we are Katherine Guamán and Gloria Pinos, we are graduates of the career of Tourism at the University of Cuenca. We are conducting a survey to determine the feasibility of an eco-friendly guesthouse in the city of Cuenca, we ask a few minutes of your time to help us answer some questions.

Place where the survey was conducted

Airport Bus Terminal I-Tur Mall del Río Parque Calderón

Origen
National Tourist
Foreign Tourist

1. What is the place of origin? (City or Country)

.....

2. What is your age?

• 20-29 years • 30-39 years • 40-49 years • 50-59 years • 60 or more

3. Would you be willing to stay in a hostel ecological, who is an establishment that provides the general public accommodation and food services, optimizing existing resources, and implementing good environmental practices?

YES NO

4. If you have decided to stay at the hostel ecological what is the first thing you have in mind?

• Service • Comfort • Safety • Quality • Price

5. How often do you travel to Cuenca?

• Once in the year • 2-3 times a year • 4 or more times a year

6. How many people do you usually travel? How many children?

• 1-2 people • 3-4 people • Over 4 • children

7. What is your main reason for visiting the city of Cuenca?

- Businesses • For medical reasons • Tourism • Other. Specify

.....

8. What type of accommodation used in their views?

- Hotel • Inn • Hosteria • Other. Specify

9. How much would pay for Ecological Hostel?

- \$ 20 - \$ 25 \$ 26 - \$ 31 \$ 32 - \$ 37 \$ 38 - \$ 43 \$ 44 onwards

10. Why media would like information on the Green Inn?

- Television • Radio • Newspaper • Social Networking • Internet

Thanks for your time!

ANEXO NO. 2

Tamaño de la Muestra:

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

- N= 58009 = Total de la población
- $Z_{\alpha}^2 = 1.96^2 =$ (si la seguridad es del 95%)
- p = 0.05 = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 0.95 = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)
- d = 0.03 = precisión (en este caso deseamos un 3%).

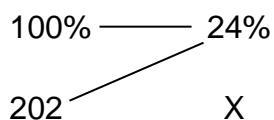
$$n = \frac{58009 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.03^2 (58009 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = \frac{10585.25028}{52.389676}$$

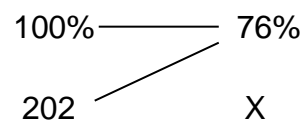
n= 202 encuestas

Turistas Nacionales= 24%

Turistas Extranjeros= 76%



X= 48 encuestas para T. Nacionales



X= 154 encuestas T. Extranjeros

ANEXO NO. 3

Planos Hostal Ecológico Museo de los Metales

Fotos actuales Hostal Ecológico Museo de los Metales

ANEXO NO. 4

FICHA AMBIENTAL PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL HOSTAL ECOLOGICO “MUSEO DE LOS METALES”

1. Información General.

1.1. Nombre del Proyecto: Hostal Ecológico “Museo de los Metales”

1.2. Nombre del promotor y del propietario del Proyecto: Dra. Lucía Astudillo Loor

1.3. Localización o ubicación del proyecto: Av. Fray Vicente Solano 11-83 camino hacia Turi.

2. Descripción del Proyecto

El Proyecto en marcha Hostal Ecológico Museo de los Metales pertenecerá a VHAR 2 y este a su vez corresponde al patrimonio de la Ciudad de Cuenca.

Posee dos edificaciones el primero el Museo de los Metales de tres pisos ya restaurado, y la otra propuesta para el mencionado Hostal de un piso, junto a este se propone construir dos niveles más para complementar el área necesaria para su buen funcionamiento.

La nueva edificación se construirá con similar sistema constructivo de bahareque al de las edificaciones originales.

El área total del predio es 1882 m², el área construida total de 1646 m², área construida en la planta baja 767m², área libre 1115 m².

El área en planta baja del museo es de 374m², en segunda planta del museo 374 m² y en la tercera planta 345m².

Aquí ya está restaurados todos sus niveles.

En el Hostal su planta baja de 393 m² de los cuales es de nueva construcción 203m², restauración 190 m² en planta baja.

En la primera planta alta del hostal, nueva construcción tenemos 107.5m² y en la segunda planta alta 107.5m².

El proyecto “Hostal Ecológico Museo de los Metales” en si constara de 3 pisos, planta

baja con 8 habitaciones, primera planta alta con 4 habitaciones y segunda planta alta con 4 habitaciones, en total constara de 16 habitaciones.

Están previstos 8 parqueaderos.

El número de obreros a intervenir será de 8.

La fecha de inicio podría ser en abril del 2012 y de término sería en noviembre del mismo año. Esto depende del estudio que se viene realizando para ver si es rentable la construcción del hostel como apoyo económico para mantener el museo de los Metales.

El horario de construcción será durante el día de 7:00 a 17:00 horas de la tarde, los desalojos e ingresos de materiales por la noche a las 19:00 horas o durante el amanecer a las 6:00.

2.2. Descripción del área circundante del Proyecto.

Dentro del área de influencia directa a un radio de 100m alrededor de donde se localizaría el proyecto, se encuentran viviendas en su totalidad construidas de ladrillo.

Dentro de las actividades existentes encontramos el Museo de los Metales siendo el más significativo además, guarderías y pequeñas tiendas.

2.3 Descripción de las actividades u obras

Básicamente al desarrollo de la obra civil, las principales actividades relacionadas se han identificado de acuerdo a la posibilidad de generar alteraciones representativas al medio circundante, las mismas no se presentan como un listado exhaustivo o excluyente de las actividades a ejecutarse.

- A. Transporte de materiales de construcción:** Corresponde a la provisión de los materiales necesarios para la construcción de la infraestructura diseñada, comprende a materiales propios de la zona tales como: Bahareque (carrizo y lodo), adobe, entre otros.
- B. Almacenamiento de materiales de construcción:** Los materiales de construcción serán almacenados provisionalmente en el área de construcción destinada
 - **Construcción:** Se prevé la construcción de cimentaciones respectivas de acuerdo a los diseños arquitectónicos aprobados. Los materiales

constitutivos para su elaboración son básicamente Bahareque, adobe y agua.

- **Construcción de paredes columnas y vigas para las primera y segunda plantas altas**
- **Construcción de cubiertas**
- **Fundición de losas**
- **Instalaciones sanitarias**
- **Instalaciones eléctricas**
- **Acabados de la infraestructura**

C. Transporte de Residuos: Producto el proceso constructivo propiamente dicho y se lo realizará mediante camionetas o volquetas.

3. EVALUACION AMBIENTAL

3.1 Identificación de Impactos Negativos.

ETAPA DE CONSTRUCCIÓN:

IMPACTO AMBIENTAL NEGATIVO	
Alteración de la cobertura vegetal.	
Generación de polvo.	X
Generación de ruido.	X
Contaminación de agua.	
Interferencia en el tránsito peatonal.	
Alteración del tráfico vehicular	
Riesgo por accidentes laborales	X
Impacto visual	
Afección a la infraestructura pública	
Interferencia en los servicios básicos	
Generación de escombros	X
Generación de desechos sólidos	X

Presencia de personas extrañas en el sector	
Actividades adicionales de obreros (alimentación/aseo)	
Afección a terceros (edificaciones)	
Otros (especificar)	

ETAPA DE FUNCIONAMIENTO:

IMPACTO AMBIENTAL NEGATIVO	
Disposición de desechos sólidos	X
Alteración del tráfico vehicular	
Otros (especificar)	

4. PLAN DE MANEJO AMBIENTAL

- **ETAPA DE CONSTRUCCION**
Medida Nro. 1

Impacto Ambiental identificado
<ul style="list-style-type: none"> • Generación de polvo
Medida propuesta (describir procedimiento)
<ul style="list-style-type: none"> • Las volquetas con material para la construcción deberán realizar el traslado de estos cubriendo con lonas el material a trasportarse.
Plazo para su ejecución o implementación
<ul style="list-style-type: none"> • Se lo realizará durante toda la etapa de construcción.

Medida Nro. 2

Impacto Ambiental identificado
<ul style="list-style-type: none">• Generación de ruido
Medida propuesta (describir procedimiento)
<ul style="list-style-type: none">• Los equipos utilizados para toda la etapa de construcción deberán utilizarse controladamente, específicamente encendidos en el momento adecuado.
Plazo para su ejecución o implementación
<ul style="list-style-type: none">• Se lo realizará durante toda la etapa de construcción.

Medida Nro. 3

Impacto Ambiental identificado
Riesgo por accidentes laborales
Medida propuesta (describir procedimiento)
<p>Dando cumplimiento al Reglamento de Salud y Seguridad de los Trabajadores, el contratista otorgará equipos de protección personal (EPP), a todos los trabajadores de la obra.</p> <p>Cada obrero dispondrá, dependiendo de la actividad realizada y las condiciones del tiempo, de prendas de protección como:</p> <ul style="list-style-type: none">• Guantes de caucho• Botas• Protectores auditivos• Cinturón lumbar• Casco• chaleco reflectivo <p>Se mantendrá un registro escrito de entrega de los equipos de protección, indicando el equipo entregado, fecha y nombre de trabajador.</p> <p>El contratista y el administrador verificarán que, tanto en la fase de construcción como de funcionamiento respectivamente, los trabajadores utilicen correctamente los equipos de</p>

protección entregados.

De igual manera, el administrador controlará la existencia y abastecimiento del botiquín de primeros auxilios de la estación.

Adicionalmente el proponente instalará dos extintores de CO2 en sitios estratégicos del predio que pueden cambiar durante la construcción del proyecto y el proceso constructivo desarrollado. Los mismos deberán estar debidamente señalizados y su correcta aplicación ser socializada a los obreros.

Plazo para su ejecución o implementación

- Se lo realizará durante toda la etapa de construcción.

Medida Nro. 4.

Impacto Ambiental identificado
Generación de escombros
Medida propuesta (describir procedimiento)
<ul style="list-style-type: none">• Los escombros producidos durante la construcción serán retirados para su disposición final en los sitios determinados por la EMAC, utilizando volquetes con las debidas seguridades y autorizaciones para este tipo de transporte.
Plazo para su ejecución o implementación
<ul style="list-style-type: none">• Se lo realizará durante toda la etapa de construcción.

Medida Nro. 5

Impacto Ambiental identificado
Generación de desechos solidos
Medida propuesta (describir procedimiento)

Se deberá dar adecuado manejo a los desechos sólidos generados en la construcción del Hostal Ecológico Museo de los Metales, se aplicará los lineamientos que se establecen a continuación de acuerdo con normas nacionales aplicables.

- El almacenamiento temporal deberá realizarse utilizando contenedores metálicos del color adecuado según la clasificación por colores para cada tipo de desecho, ya sea para desechos orgánicos y reciclables respectivamente.
- Los desechos se evacuarán cuando estuvieren llenos mediante el servicio municipal de recolección.
- Los recipientes y contenedores deberán estar etiquetados y pintados (de acuerdo a la clasificación de desechos), con la finalidad de diferenciarlo fácilmente.
- El área de almacenamiento temporal debe ser de fácil acceso para los carros recolectores.
- Los recipientes y contenedores deben permanecer debidamente tapados para evitar acumulación por agua lluvia (en caso de estar a la intemperie) y la presencia de animales que propicien la proliferación de vectores que puedan afectar la salud de los trabajadores.
- El área de almacenamiento y los recipientes deberán mantenerse en perfectas condiciones de higiene y limpieza.
-Se deberá prohibir arrojar o depositar desechos sólidos fuera de los recipientes y contenedores de almacenamiento, así como la mezcla de desechos sólidos no peligrosos con desechos sólidos peligrosos.
- Ubicar señales que favorezcan la correcta disposición de los desechos.
- Se deberá indicar a todos los sobre el manejo, clasificación y almacenamiento de desechos con todos los con el fin de garantizar la adecuada y correcta disposición de los mismos.

Plazo para su ejecución o implementación

- Se lo realizará durante toda la etapa de construcción.

▪ **ETAPA DE FUNCIONAMIENTO**

Impacto Ambiental identificado
Disposición de desechos solidos
Medida propuesta (describir procedimiento)
Para la etapa de funcionamiento, se instalarán en una zona adecuada 3 recipientes metálicos cada uno, los cuales serán de colores distintos y poseerán rotulación indicando el tipo de residuo a ser depositado:

- COMUNES: restos de comida, papel higiénico, servilletas.
- RECICLABLES: Plástico en general (botellas, fundas, etc.), vidrio, papel, metal y demás residuos reciclables.

Para el correcto manejo de los residuos es importante tomar en cuenta el Equipo de Protección Personal, como: guantes, botas, mascarillas de vapores orgánicos. El manejo de cada tipo de residuo se lo efectuará en las siguientes etapas:

- CLASIFICACIÓN EN LA FUENTE: Los residuos serán separados de acuerdo a su clase en la fuente generadora, en los recipientes correspondientes.
- ALMACENAMIENTO TEMPORAL: Los residuos serán colocados en recipientes identificados "Reciclables", "No Reciclables"
- DISPOSICIÓN FINAL: los residuos serán dispuestos de la siguiente manera:
 - No Reciclables: Se entregarán al vehículo recolector municipal con una frecuencia y horario determinados.
 - Reciclables: De existir empresas dedicadas al reciclaje en la zona, estos residuos serán entregados a dichas empresas, de otra manera estos serán entregados al recolector municipal. Los residuos reutilizables de papel se los localizará en un lugar específico para su uso posterior.

Disposiciones finales para el manejo de residuos sólidos:

- Está absolutamente prohibida la quema de los desechos sólidos a cielo abierto.
- Se deberá llevar un registro de la generación de desechos mensual.

Mantener el compromiso del personal para el adecuado manejo de los desechos, por medio de capacitaciones.

Se habilitará una zona de 8 mts² (4 x 2 mts) para el almacenamiento temporal de los desechos generados por el funcionamiento de la estación de servicio, la zona estará techada y poseerá un rótulo informativo de la identifique.

Plazo para su ejecución o implementación

ANEXO NO. 5

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD AMBIENTAL PARA EL PROYECTO DE CONSTRUCCION/REMODELACION/RESTAURACION DEL HOSTAL ECOLÓGICO MUSEODE LOS METALES DE PROPIEDAD DE LA DRA. LUCÍA ASTUDILLO

N° UTA-DRA-FA-11-.....

Yo, LUCÍA JUDITH ASTUDILLO LOOR, con cédula de identidad C.I. N° 0100193564 en calidad de PROMOTOR DE LA CONSTRUCCION/REMODELACION/RESTAURACION DEL HOSTAL ECOLÓGICO MUSEO DE LOS METALES, a ser emplazado en la AV. FRAY VIVENTE SOLANO 11-83 CAMINO HACIA TURI, por medio de la presente declaro conocer y asumo el compromiso de cumplir y hacer cumplir lo determinado en la Ficha Ambiental y Plan de Manejo Ambiental aprobado por la Comisión de Gestión Ambiental.

Dejo expresa constancia que mi compromiso ambiental con la ciudad y con el Proyecto de CONSTRUCCION/REMODELACION/RESTAURACION DEL HOSTAL ECOLÓGICO MUSEO DE LOS METALES, QUE SERA DESTINADA A LA ACTIVIDAD DE ALOJAMIENTO, se hace extensivo a empleados, obreros y otros actores involucrados en el desenvolvimiento de la actividad señalada.

La Declaración Ambiental que suscribo refleja mi esfuerzo y compromiso, para garantizar que la CONSTRUCCION/REMODELACION/RESTAURACION y su posterior funcionamiento, se realizará respetando las normas ambientales aplicables al mismo.

A través de la presente Declaratoria y en mi calidad de PROMOTOR DEL PROYECTO, asumo la responsabilidad total del cumplimiento, ejecución del Plan de Manejo Ambiental, ante la Comisión de Gestión Ambiental y la ciudadanía de Cuenca.

En caso de incumplimiento a las disposiciones ambientales mencionadas, acataré las sanciones que la Comisión de Gestión Ambiental determine para el efecto.

Cuenca, 2 de diciembre de 2012

Sr/a LUCÍA ASTUDILLO

PROMOTOR DEL PROYECTO.

4.- DOCUMENTOS HABILITANTES:

Obligatoriamente, se deberá presentar:

- Copia de la licencia urbanística.
- Copia del Certificado de revisión del anteproyecto arquitectónico.
- Autorización de la EMAC para la utilización de escombreras.
- Certificado del Benemérito Cuerpo de Bomberos para las edificaciones de más de dos pisos.
- Copia de la cédula y certificado de votación.
- Formulario de servicios técnico administrativos de la CGA (Adquirir en Tesorería Municipal)
- Hacer un oficio dirigido al Ing. Sebastián Izquierdo Abad, Director Ejecutivo de la C.G.A., pidiendo que se revise y apruebe la evaluación ambiental.

5.- IMPORTANTE:

Independientemente de la información solicitada anteriormente, y de acuerdo a lo establecido en el Art. 11 de la Ordenanza para la Aplicación del Subsistema de Evaluación de Impacto Ambiental, dentro de la Jurisdicción del cantón Cuenca, la CGA podrá solicitar cualquier otra información en caso de considerarlo necesario.

NOTA: Entregar la Ficha Ambiental con los Documentos Habilitantes en Ventanilla Única-Recepción de Documentos, ubicada en la calle Sucre, frente al Parque Calderón.

ANEXO NO. 6

Estructura Legal

- **Licencia Urbanística:** La misma que se obtiene en el departamento de Construcciones en Zonas Urbanas, del Municipio de la ciudad de Cuenca, ubicado en la Av. 12 de Abril y Paucarbamba. Para lo que se requiere:
 1. Cédula de Identidad del dueño del predio, en este caso de la Dra. Lucia Astudillo.
 2. Escritura del predio.
 3. Carta de pago del predio actualizado, último año
 4. Certificado de no adeudar al municipio. Se lo obtiene en la Tesorería Municipal
 5. Croquis del terreno con la ubicación exacta.

- **IEPI (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual):** Para registrar la marca del Hostal Ecológico “Museo de los Metales E.I.R.L”, es necesario acercarse a esta institución, presentada la solicitud, pasa a un examen de forma, revisando que cumpla con todos los requisitos, de ser así se publica en la Gaceta de Propiedad Industrial, con la finalidad de que terceros tengan conocimiento de las peticiones efectuadas. Si no existe oposición, se efectúa el examen de registro para la posterior emisión de la resolución que acepta o rechaza el mismo y en caso de concesión, el trámite concluye con la emisión del título de registro.

- **Patente Municipal:** Es el permiso necesario para emprender cualquier actividad comercial que necesita un local fijo. Los Requisitos para obtener la patente municipal en el cantón Cuenca son:
 1. Formulario de Patente, que incluye un sticker y el formulario en sí. El o los formularios se pueden adquirir en las ventanillas de la tesorería Municipal, ubicadas en: Palacio Municipal calle Sucre y Benigno Malo, o en Control Municipal avenida Solano y avenida 12 de Abril.

2. Copia de cédula y certificado de votación. Si es una empresa legalmente constituida por socios, la copia del representante legal.

Una vez presentado estos requisitos, se tiene que hacer otros trámites:

1. Pago del predio urbano del local donde funcionara la actividad económica.
2. Copia de RUC actualizado.

Presentados los documentos expuestos anteriormente, entregan un número de patente y luego de esto se pide otros requisitos que sirven para sacar el CUF (Certificado Único de Funcionamiento).

- **Requisitos para obtener el Certificado Único de Funcionamiento, CUF:**

1. Copia de RUC.
2. Copia de cédula y certificado de votación.
3. Predio urbano de donde funcionará la actividad económica.

Al obtener la clave catastral en el pago del predio, la municipalidad verifica si la actividad a llevarse a cabo en el lugar es permitida o no; al comprobarse esto proceden a entregar un documento llamado Licencia de Uso, la misma que tiene un código y sirve para ir a el Control Municipal, Bomberos, SRI, Intendencia de Policía, la CGA, Ministerio de Salud, Ministerio de Turismo, y tramitar los permisos en cada una de estas instituciones.

- **Permiso Sanitario (Ministerio de Turismo):** Para la obtención de este permiso se acudirá al local ubicado en la Av. Huayna Capac, con los siguientes requisitos:

1. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).
2. Copia de la cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.

3. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
 4. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
 5. Plano del establecimiento a escala 1:50.
 6. Croquis de ubicación del establecimiento.
 7. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
 8. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.
- **Permiso del Benemérito Cuerpo de los Bomberos de Cuenca:** Para obtener el permiso de los Bomberos es necesario:
1. Presentar solicitud del permiso del Municipio.
 2. Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
 3. Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
 4. El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.
 5. Cancelar un saldo económico por dicho permiso.
- **Servicio de Rentas Internas (SRI), Procedimientos y requisitos para registrar una empresa Unipersonal.**
- a. Registro en el Sistema
 - Tipo de contribuyente: EMPRESAS UNIPERSONALES

- Razón Social: Debe guardar relación con el documento de Creación.
- Organismo Regulador: Se auto regulan

b. Requisitos

Inscripción

Documentos	
Formulario	RUC-01-A
Identificación de la sociedad:	Original y copia certificada de la escritura pública de constitución.
Identificación representante legal:	Ecuatorianos: Original y copia a color de la cedula de identidad o de ciudadanía y Original del certificado de votación.
Ubicación establecimiento, se presentará cualquiera de los siguientes:	Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono) de cualquiera de los últimos tres meses.
	Original y copia del estado de cuenta bancario, de servicio o de televisión pagada, de telefonía celular, servicio de internet, o de tarjeta de crédito.
	Original y copia de la escritura de compra venta del inmueble; u, original y copia del certificado de registrador de propiedad.
	Original y copia de cualquier documento emitido por una Institución Pública que detalle la dirección exacta del contribuyente.
	Original y copia del pago de la patente municipal.

Cuadro x. Requisitos para la inscripción en el SRI

Fuente: SRI

- **Registro en el Ministerio de Turismo:** Se debe de llenar el formulario de Solicitud de Registro de Alojamiento – Alimentos y Bebidas:

ANEXO NO. 7

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA DENOMINADA: " HOSTAL ECOLOGICO "MUSEO DE LOS METALES E.I.R.L."

En la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay, a los doce (12) días del mes de enero del dos mil trece (2013). Ante mí: Dr. Eduardo Palacios Muñoz, Notario Público Titular de la novena Notaría de Cuenca, con domicilio en esta ciudad, Avenida José Peralta Edificio Acrópolis, comparecen: Sra. Lucia Astudillo Loor, de nacionalidad ecuatoriana, divorciada, Doctora en Ciencias de la Educación, con número de cédula nacional de identidad 0100193564 con domicilio M. Sucre 6-83 y Pdte. Antonio Borrero, en adelante el "Empresario"; el compareciente mayor de edad, Quien procede por su propio derecho y a quien identifico de lo que doy fe, quien acredita su identidad con la cédula respectiva, y expone: que viene en constituir una empresa individual de responsabilidad limitada, en adelante la "Empresa", que se regirá por las disposiciones de la ley número diecinueve mil ochocientos cincuenta y siete y demás leyes pertinentes, y en especial, por las disposiciones de los siguientes estatutos:

TÍTULO PRIMERO: DEL NOMBRE, OBJETO, DOMICILIO Y DURACIÓN.

ARTÍCULO PRIMERO: El nombre o razón social de la Empresa es "Hostal Ecológico Museo de los Metales E.I.R.L."

ARTÍCULO SEGUNDO: La Empresa tendrá por objeto desarrollar, directamente o por intermedio de terceros, individualmente o en conjunto con otros, las siguientes actividades: a) La renta de habitaciones en el Hotel.

b) La presentación de toda clase de servicios relacionados con el hotel.

c) Elaboración y ejecución de viajes turísticos por la ciudad y la República Ecuatoriana.

d) Dedicación a renta de habitaciones y promociones de cualquier género.

- e) Adquirir, poseer, arrendar y administrar bienes muebles e inmuebles, derechos, valores y demás recursos que permitan las leyes vigentes a las sociedades y que sean indispensables para el cumplimiento del objeto de esta sociedad.
- f) Gestionar para la realización de su objeto social, financiamientos, créditos bancarios, comerciales y de cualquier otra fuente o naturaleza, a nivel nacional o internacional, y otorgar al efecto las garantías correspondientes.
- g) Servir de intermediario entre los turistas y prestadores de servicios turísticos y entre prestadores de servicios turísticos entre sí.
- h) La prestación de servicios turísticos en todos los aspectos que a esta rama se refiere.

Se entienden incluidos en el objeto los actos relacionados con el mismo, que coadyuven a la realización de sus fines empresariales. Para cumplir dicho objeto, podrá realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos, sin restricción alguna.

ARTÍCULO TERCERO: El domicilio de la Empresa es la ciudad de Cuenca, Provincia del Azuay, sin perjuicio de que pueda establecer agencias, sucursales o establecimientos en el resto del país o en el extranjero.

ARTÍCULO CUARTO: La duración de la Empresa será de diez años a contar de la fecha de la presente escritura. Este plazo se prorrogará tácita y automáticamente por períodos iguales y sucesivos de [diez] años, salvo que el empresario manifieste su voluntad de poner término a la Empresa, mediante escritura pública de la que deberá tomarse nota en el Registro de Comercio al margen de la inscripción de la Empresa, con [seis] meses de anticipación, a lo menos, al vencimiento del período original o al de la prórroga que estuviese vigente.

TÍTULO SEGUNDO: DEL CAPITAL SOCIAL Y DE LA RESPONSABILIDAD DEL EMPRESARIO.

ARTÍCULO QUINTO: El capital de la Empresa, es la cantidad de diez mil dólares, que el Empresario se obliga a aportar y pagar a la caja de la Empresa en [dinero efectivo], a más tardar dentro del plazo de [tres años] contado desde la fecha de esta escritura.

ARTÍCULO SEXTO: El titular podrá transferir sus derechos en la empresa solamente a otra persona natural, mediante compra venta, permuta, donación y adjudicación en pago. En ningún caso podrá adjudicarse a una empresa o persona jurídica el derecho del titular.

TÍTULO TERCERO: DEL RÉGIMEN DE LA EMPRESA.

ARTÍCULO SÉPTIMO: La empresa estará dirigida, administrada y dependerá del titular y del gerente.

ARTÍCULO OCTAVO: El titular es el órgano supremo de la empresa y tiene a cargo la decisión de los bienes y actividades de esta; se asume la calidad de titular por la constitución de la empresa o por adquisición posterior del derecho del titular.

ARTÍCULO NOVENO: Corresponde al titular:

- a) Aprobar o desaprobar las cuentas y el balance de cada ejercicio económico.
- b) Disponer de los beneficios, observando las disposiciones de la ley y en particular lo referente a la participación de los trabajadores.
- c) Resolver sobre la formación de las reservas facultativas.
- d) Designar y sustituir a los gerentes y liquidadores.
- e) Disponer investigaciones, auditorias y balances.
- f) Modificar la escritura de constitución de la empresa.
- g) Modificar la denominación, el objeto y domicilio de la empresa.

h) Aumentar o disminuir el capital social.

i) Transformar, fusionar, disolver y liquidar la empresa

j) Decidir sobre los demás asuntos que requiere el interés de la empresa o que la ley determine.

ARTÍCULO DÉCIMO: Las decisiones que adopte el titular referidos en el artículo anterior y las demás que considere convenientes dejar constancia escrita, deben constar en un libro de actas legalizado conforme a ley, en la que se indicara el lugar y la fecha del acta, así como la decisión adoptada y llevara la firma del titular. El acta tiene fuerza legal desde su suscripción.

TÍTULO CUARTO: DEL GERENTE.

ARTÍCULO DÉCIMO PRIMERO: El gerente será una persona natural nombrada por el titular, el cargo es personal e indelegable; el titular podrá asumir el cargo de gerente en cuyo caso asumirá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos, bajo la denominación de "Titular Gerente".

ARTÍCULO DÉCIMO SEGUNDO: Corresponde al gerente:

a) Organizar el régimen de la empresa

b) Representar jurídicamente y extrajudicial a la empresa.

c) Realizar los actos y celebrar contratos que sean necesarios para el cumplimiento del objetivo de la empresa.

d) Cuidar de la contabilidad y formar las cuentas y balances.

e) Dar cuenta periódicamente al titular de la marcha de la empresa.

f) Ejercer las demás atribuciones que le señala la ley o le confiera el titular.

ARTÍCULO DÉCIMO TERCERO: Las decisiones de la gerencia que se considera conveniente dejar constancia escrita, se asentaran en el libro de actas previsto por el titular

TÍTULO QUINTO: DEL BALANCE Y DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.

ARTÍCULO DÉCIMO CUARTO: Al 31. de diciembre de cada año se practicara el balance general de la empresa que conjuntamente con la cuenta de resultados y la propuesta de distribución de beneficios, deberá presentar el gerente al titular, dentro del máximo de sesenta días a partir de la fecha del vencimiento del ejercicio económico.

TÍTULO SEXTO: DE LA DISOLUCIÓN DE LA EMPRESA.

ARTÍCULO DÉCIMO QUINTO: La empresa se disolverá por voluntad del titular, una vez satisfecho los requisitos de las normas vigentes Y nombrándose un liquidador con las facultades establecidas en el Artículo 87 del mismo dispositivo legal. El titular conservara los libros y documentos de la empresa extinguida, bajo su responsabilidad.

TÍTULO SÉPTIMO: DISPOSICIONES GENERALES Y TRANSITORIAS

ARTÍCULO DÉCIMO SEXTO: Queda nombrado Titular Gerente, la señora Doctora Lucía Astudillo, quien con sola firmar, gozará de las facultades contenidas en el Artículo 11 de estos estatutos; así como está dentro de sus funciones, representar a la empresa con facultades para comprar, vender, gravar y disponer de los bienes muebles e inmuebles de la empresa, abrir y cerrar cuentas corrientes y/o de ahorro, operar sobre las mismas, girar sobre los fondos existentes y hacer sobregiros; endosar cheques; girar, endosar, aceptar, descontar, renovar, protestar letras, vales, pagares y demás documentos de crédito y de cambio; avalar a personas naturales y jurídicas constituyendo garantías; solicitar avales y fianzas a personas naturales y jurídicas, trasladar dinero dentro del país, remesar dinero al exterior del país; cobrar y percibir las sumas de dinero que se adeuden a la empresa por cualquier concepto o título otorgando los recibos y cancelaciones del caso, podrá abrir y cerrar cajas de seguridad en los bancos, celebrar y suscribir

documentos privados, minutas y escrituras públicas, representar a la empresa ante toda clase de autoridades y personas naturales y jurídicas, en juicio o fuera de ella con las facultades generales y especiales que la ley le otorga y contenidas en los Artículos 74 y 75 del código procesal civil, pudiendo interponer recursos ordinarios y extraordinarios de nulidad; puede nombrar y remover empleados; elaborar el proyecto de balance general; hacer contratos, representar a la empresa en concurso de precios y en licitaciones públicas y particulares; pudiendo incluso nombrar apoderados para las funciones que el cargo requiera.

Agregue Usted Señor Notario lo demás que sea de ley y pase partes al registro mercantil de Cuenca.

Cuenca, 12 de enero del 2013.

Firmando: Lucía Astudillo Loor

Autorizada la minuta por el abogado Doctor Hugo Vázquez.

ANEXO NO. 8

INVERSIONES

Inversiones Fijas

Edificio

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Total
Edificio	1	\$ 196.500,00	\$ 196.500,00
TOTAL			\$ 196.500,00

Tabla 1. Inversiones Fijas

Fuente: Arq. Lourdes Abad.

Terreno

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Total
Terreno	1	\$ 557.500,00	\$ 557.500,00
TOTAL			\$ 557.500,00

Tabla 2. Terreno

Fuente: Arq. Lourdes Abad.

Muebles y Enseres

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Total
Camas 2 plazas	11	\$ 138,00	\$ 1.518,00
Camas 1 plaza y media	6	\$ 125,00	\$ 750,00
Juego de muebles hobby	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Colchones 2 plazas	11	\$ 125,00	\$ 1.375,00
Colchones 1 plaza y media	6	\$ 88,00	\$ 528,00
Alfombras	16	\$ 6,82	\$ 109,12
Juego de Toallas	32	\$ 16,55	\$ 529,60
Sábanas	34	\$ 12,00	\$ 408,00
Floreros	16	\$ 3,33	\$ 53,28
Mesas	5	\$ 72,00	\$ 360,00
Sillas	15	\$ 35,00	\$ 525,00
Saleros y azucareros	10	\$ 5,00	\$ 50,00
Floreros	2	\$ 12,17	\$ 24,34
Escritorio y silla	16	\$ 370,00	\$ 5.920,00
Basureros Grandes	16	\$ 29,00	\$ 464,00
Extintores	4	\$ 29,00	\$ 116,00
Basureros Pequeños	20	\$ 11,07	\$ 221,40
TOTAL			\$ 14.151,74

Tabla 3. Muebles y Enseres

Fuente: Proformas

Maquinarias y Equipos

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Total
Televisores LCD 32	16	\$ 511,50	\$ 8.184,00
Plasma 42	1	\$ 783,00	\$ 783,00
Cocina	1	\$ 676,50	\$ 676,50
Nevera	1	\$ 1.506,90	\$ 1.506,90
Lavadora	1	\$ 676,50	\$ 676,50
Secadora	1	\$ 542,00	\$ 542,00
Cafetera	1	\$ 51,00	\$ 51,00
Campana Extintora	1	\$ 128,00	\$ 128,00
Microondas	1	\$ 133,00	\$ 133,00
Licuada	1	\$ 101,00	\$ 101,00
TOTAL			\$ 12.781,90

Tabla 4. Maquinarias y Equipos

Fuente: Almacenes Marcimex.

Equipos de Informática

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Total
Red Wi-Fi	1	\$ 28,00	\$ 28,00
Teléfonos	17	\$ 17,00	\$ 289,00
Computadora	2	\$ 607,00	\$ 1.214,00
Impresora	2	\$ 73,00	\$ 146,00
Lector de documentos	1	\$ 2.826,12	\$ 2.826,12
TOTAL			\$ 4.503,12

Tabla 5. Equipos de Informática

Fuente: Almacenes Marcimex, Internet ETAPA y Atlantis Manager y Social Media.

Vehículos

Rubro	Cantidad	Precio Unitario	Total
Buseta	1	\$ 44.890,00	\$ 44.890,00
TOTAL			\$ 44.890,00

Tabla 6. Vehículos

Fuente: Comercial Carlos Roldan.

Inversión Diferida.

Gastos de Constitución

Ítem	Tramite	Entidad	Valor
1	Tasa Turística Municipal	Municipio de Cuenca	\$ 56,10
2	Registro de Nombre y Logo	IEPI	\$ 132,00
3	Permiso Sanitario	Ministerio de Salud	\$ 70,08
4	Patente Municipal	Municipio de Cuenca	\$ 15,35
5	Registro Municipal Obligatorio	Municipio de Cuenca	\$ 19,67
6	Bomberos	Cuerpo de Bomberos	\$ 50,00
		TOTAL	\$ 343,20

Tabla 7. Gastos de Constitución

Fuente: I. Municipalidad de Cuenca, Bomberos.

Capital de Trabajo.

Capital de trabajo

Profesional	Actividad	Valor de Estudio
Ing. En Turismo	Coordinación del Proyecto	\$ 5.000,00
Ing. Ambiental	Elaboración de Ficha Ambiental	\$ 3.000,00
Ing. Eléctrico	Instalaciones eléctricas y estudio eléctrico	\$ 4.620,00
Diseñador Gráfico	Señal Ética y Diseño de Página Web	\$ 838,44
Grupo Jasetron	Instalación de Sistema de alarma	\$ 398,49
TOTAL		\$ 13.856,93

Tabla 8. Capital de Trabajo

Fuente: Profesionales, Grupo Jasetron

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Edificio

Rubro	Total	AP	AE
Edificio	\$ 196.500,00		\$ 196.500,00
TOTAL	\$ 196.500,00		\$ 196.500,00

Tabla 9. Edificio

Fuente: Arq. Lourdes Abad.

Terreno

Rubro	Total	AP	AE
Terreno	\$ 557.500,00	\$ 557.500,00	
TOTAL	\$ 557.500,00	\$ 557.500,00	

Tabla 10. Terreno

Fuente: Arq. Lourdes Abad.

Muebles y Enseres

Rubro	Total	AP	AE
Camas 2 plazas	\$ 1.518,00	\$ 1.518,00	
Camas 1 plaza y media	\$ 750,00	\$ 750,00	
Juego de muebles hobby	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	
Colchones 2 plazas	\$ 1.375,00	\$ 1.375,00	
Colchones 1 plaza y media	\$ 528,00	\$ 528,00	
Alfombras	\$ 109,12	\$ 109,12	
Juego de Toallas	\$ 529,60	\$ 529,60	
Sábanas	\$ 408,00	\$ 408,00	
Floreros	\$ 53,28	\$ 53,28	
Mesas	\$ 360,00	\$ 360,00	
Sillas	\$ 525,00	\$ 525,00	
Saleros	\$ 50,00	\$ 50,00	
Floreros	\$ 24,34	\$ 24,34	
Escritorio y silla	\$ 5.920,00	\$ 5.920,00	
Basureros Grandes	\$ 464,00	\$ 464,00	
Extintores	\$ 116,00	\$ 116,00	
Basureros Pequeños	\$ 221,40	\$ 221,40	
TOTAL	\$ 14.151,74	\$14.151,74	

Tabla 11. Muebles y Enseres

Fuente: Proformas

Maquinarias y Equipos

Rubro	Total	AP	AE
Televisores LCD 32	\$ 8.184,00	\$ 8.184,00	
Plasma 42	\$ 783,00	\$ 783,00	
Cocina	\$ 676,50	\$ 676,50	
Nevera	\$ 1.506,90	\$ 1.506,90	
Lavadora	\$ 676,50	\$ 676,50	
Secadora	\$ 542,00	\$ 542,00	
Cafetera	\$ 51,00	\$ 51,00	
Campana Extintora	\$ 128,00	\$ 128,00	
Microondas	\$ 133,00	\$ 133,00	
Licuada	\$ 101,00	\$ 101,00	
TOTAL	\$ 12.781,90	\$ 12.781,90	

Tabla 12. Maquinarias y Equipos

Fuente: Almacenes Marcimex.

Equipos de Informática

Rubro	Total	AP	AE
Red Wi-Fi	\$ 28,00	\$ 28,00	
Teléfonos	\$ 289,00	\$ 289,00	
Computadora	\$ 1.214,00	\$ 1.214,00	
Impresora	\$ 146,00	\$ 146,00	
Lector de documentos	\$ 2.826,12	\$ 2.826,12	
TOTAL	\$ 4.503,12	\$ 4.503,12	

Tabla 13. Equipos de Informática

Fuente: Almacenes Marcimex, Internet ETAPA y Atlantis Manager y Social Media.

Vehículos

Rubro	Total	AP	AE
Carros	\$ 44.890,00	\$ 44.890,00	
TOTAL	\$ 44.890,00	\$ 44.890,00	

Tabla 14. Vehículos

Fuente: Comercial Carlos Roldan.

Inversión Diferida:

Inversión Diferida

Ítem	Tramite	Entidad	Valor	AP	AE
1	Tasa Turística Municipal	Municipio de Cuenca	\$ 56,10	\$ 56,10	
2	Registro de Nombre y Logo	IEPI	\$ 132,00	\$ 132,00	
3	Permiso Sanitario	Ministerio de Salud	\$ 70,08	\$ 70,08	
4	Patente Municipal	Municipio de Cuenca	\$ 15,35	\$ 15,35	
5	Registro de Actividad Comercial RAC	Municipio de Cuenca	\$ 19,67	\$ 19,67	
6	Bomberos	Cuerpo de Bomberos	\$ 50,00	\$ 50,00	
		TOTAL	\$ 343,20	\$ 343,20	

Tabla 15. Inversión Diferida

Fuente: I. Municipalidad de Cuenca, Bomberos.

ANEXO NO. 9

TABLA DE AMORTIZACIÓN BANCO NACIONAL DE FOMENTO

TABLA DE AMORTIZACIÓN

BENEFICIARIO	DRA. LUCIA ASTUDILLO			
INSTIT. FINANCIERA	BANCO NACIONAL DEL FOMENTO			
MONTO EN USD	200.000,00			
TASA DE INTERES	10,0000%		T.EFECTIVA	10,3813%
PLAZO		10 años		
GRACIA		0 años		
FECHA DE INICIO	12/03/2013			
MONEDA	DÓLARES			
AMORTIZACION CADA		90 días		
Número de períodos		40 para amortizar capital		

No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		200000,00			
1	05-jun-13	195000,00	5000,00	5000,00	10000,00
2	03-sep-13	190000,00	4875,00	5000,00	9875,00
3	02-dic-13	185000,00	4750,00	5000,00	9750,00
4	02-mar-14	180000,00	4625,00	5000,00	9625,00
5	31-may-14	175000,00	4500,00	5000,00	9500,00
6	29-ago-14	170000,00	4375,00	5000,00	9375,00
7	27-nov-14	165000,00	4250,00	5000,00	9250,00
8	25-feb-15	160000,00	4125,00	5000,00	9125,00
9	26-may-15	155000,00	4000,00	5000,00	9000,00
10	24-ago-15	150000,00	3875,00	5000,00	8875,00
11	22-nov-15	145000,00	3750,00	5000,00	8750,00
12	20-feb-16	140000,00	3625,00	5000,00	8625,00
13	20-may-16	135000,00	3500,00	5000,00	8500,00
14	18-ago-16	130000,00	3375,00	5000,00	8375,00
15	16-nov-16	125000,00	3250,00	5000,00	8250,00
16	14-feb-17	120000,00	3125,00	5000,00	8125,00
17	15-may-17	115000,00	3000,00	5000,00	8000,00
18	13-ago-17	110000,00	2875,00	5000,00	7875,00
19	11-nov-17	105000,00	2750,00	5000,00	7750,00
20	09-feb-18	100000,00	2625,00	5000,00	7625,00
21	10-may-18	95000,00	2500,00	5000,00	7500,00
22	08-ago-18	90000,00	2375,00	5000,00	7375,00
23	06-nov-18	85000,00	2250,00	5000,00	7250,00
24	04-feb-19	80000,00	2125,00	5000,00	7125,00

25	05-may-19	75000,00	2000,00	5000,00	7000,00
26	03-ago-19	70000,00	1875,00	5000,00	6875,00
27	01-nov-19	65000,00	1750,00	5000,00	6750,00
28	30-ene-20	60000,00	1625,00	5000,00	6625,00
29	29-abr-20	55000,00	1500,00	5000,00	6500,00
30	28-jul-20	50000,00	1375,00	5000,00	6375,00
31	26-oct-20	45000,00	1250,00	5000,00	6250,00
32	24-ene-21	40000,00	1125,00	5000,00	6125,00
33	24-abr-21	35000,00	1000,00	5000,00	6000,00
34	23-jul-21	30000,00	875,00	5000,00	5875,00
35	21-oct-21	25000,00	750,00	5000,00	5750,00
36	19-ene-22	20000,00	625,00	5000,00	5625,00
37	19-abr-22	15000,00	500,00	5000,00	5500,00
38	18-jul-22	10000,00	375,00	5000,00	5375,00
39	16-oct-22	5000,00	250,00	5000,00	5250,00
40	14-ene-23	0,00	125,00	5000,00	5125,00

Tabla 16. Tabla de amortización

Fuente: Banco Nacional de Fomento

ANEXO 4. DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIÓN

TABLA DE DEPRECIACIÓN

Activos Fijos	Valor del bien	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Edificio	196500	9333,75	9333,75	9333,75	9333,75	9333,75	9333,75	9333,75	9333,75	9333,75	9333,75
Muebles y Enceres	14151,74	1273,66	1273,66	1273,66	1273,66	1273,66	1273,66	1273,66	1273,66	1273,66	1273,66
Maquinaria y Equipo	12781,9	1150,37	1150,37	1150,37	1150,37	1150,37	1150,37	1150,37	1150,37	1150,37	1150,37
Elementos Informáticos	4503,12	1350,94	1350,94	1350,94	0	0	0	0	0	0	0
Vehículo	44890	7182,4	7182,4	7182,4	7182,4	7182,4	0	0	0	0	0
TOTAL	\$272.826,76	\$20.291,11	\$20.291,11	\$20.291,11	\$18.940,18	\$18.940,18	\$11.757,78	\$11.757,78	\$11.757,78	\$11.757,78	\$11.757,78

Tabla 17. Tabla de Depreciación

Fuente: Proformas

El activo fijo edificio, tiene una depreciación de 20 años, pero en este caso solo hemos considerado los 10 primeros años, ya que el proyecto está a ese plazo de tiempo.

AMORTIZACIÓN

Inversión Diferida	Valor	1	2	3	4	5
Gastos de Constitución	2.415,20	483,04	483,04	483,04	483,04	483,04

Tabla 18. Amortización

Fuente: Abogado Hugo Vásquez

ANEXO 5: ROL DE PAGOS

ROL DE PAGOS

#	Cargo	Sueldo Base	Aporte Individual 9.35 %	Líquido a Pagar Mensual	13ro Sueldo	14vo Sueldo	Vacaciones	IESS 11,15%	Total Beneficios + Otros Mensual	Total Beneficios + Otros anual
1	Gerente	900,00	-84,15	815,85	75,00	26,50	37,50	100,35	1139,35	13672,2
1	Administrador	600,00	-56,10	543,90	50,00	26,50	25,00	66,90	768,40	9220,8
1	Contadora	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Caja General	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Recepcionista	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Recepcionista	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Ama de Llaves	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Capitán de Botones	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Botones	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Camarera	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
1	Salonero	318,00	-29,73	288,27	26,50	26,50	13,25	35,46	419,71	5036,484
11	Total	4362,00	-407,85	3954,15	363,50	291,50	181,75	486,36	5685,11	68221,36

Tabla 19. Rol de pagos

Fuente: Salarios 2013

ANEXO NO.10

Costos Año 1:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	417	\$ 9,69	12	\$ 48.524,00
Transfer	150	\$ 0,67	12	\$ 1.211,28
			TOTAL	\$ 49.735,28

Tabla 20. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS DE ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$5.685,11	12	\$68.221,36
Sum. Oficina	\$ 391,45	12	\$ 4.697,40
Diesel	\$ 20,00	12	\$ 240,00
Monitoreo Alarma	\$ 28,00	12	\$ 336,00
Total			\$73.494,76

Tabla 21. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 477,92	12	\$ 5.735,04
Total			\$ 5.735,04

Tabla 22. Gastos de Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 19.250,00	1	\$ 19.250,00
Total			\$ 19.250,00

Tabla 23. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 1

Costos Producción	\$ 49.735,28
Costos Administrativos	\$ 73.494,76
Costos Ventas	\$ 5.735,04
Costos Financieros	\$ 19.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 148.215,07

Tabla 24. Costos Año 1

Fuente: Propia

Costos Año 2:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	450	\$ 11,40	12	\$ 61.586,16
Transfer	180	\$ 0,80	12	\$ 1.730,40
			TOTAL	\$ 63.316,56

Tabla 25. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 6.286,21	12	\$ 75.434,46
Sum. Oficina	\$ 323,00	12	\$ 3.876,00
Diesel	\$ 25,00	12	\$ 300,00
Monitoreo Alarma	\$ 28,56	12	\$ 342,72
		Total	\$ 79.953,18

Tabla 26. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 577,89	12	\$ 6.934,68
		Total	\$ 6.934,68

Tabla 27. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCION	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 17.250,00	1	\$17.250,00
		Total	\$17.250,00

Tabla 28. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 2

Costos Producción	\$ 63.316,56
Costos Administrativos	\$ 79.953,18
Costos Ventas	\$ 6.934,68
Costos Financieros	\$ 17.250,00
COSTOS TOTALES	\$167.454,42

Tabla 29. Costos Año 2

Fuente: Propia

Costos Año 3:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	480	\$ 12,63	12	\$ 72.744,64
Transfer	210	\$ 0,73	12	\$ 1.848,00
			TOTAL	\$ 74.592,64

Tabla 30. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 6.735,50	12	\$ 80.826,00
Sum. Oficina	\$ 344,25	12	\$ 4.131,00
Diesel	\$ 25,00	12	\$ 300,00
Monitoreo Alarma	\$ 29,13	12	\$ 349,56
Total			\$ 85.606,56

Tabla 31. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 640,39	12	\$ 7.684,68
		total	\$ 7.684,68

Tabla 32. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 15.250,00	1	\$ 15.250,00
		Total	\$ 15.250,00

Tabla 33. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 3

Costos Producción	\$ 74.592,64
Costos Administrativos	\$ 85.606,56
Costos Ventas	\$ 7.684,68
Costos Financieros	\$ 15.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 183.133,88

Tabla 34. Costos Año 3

Fuente: Propia

Costos Año 4:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	510	\$ 16,26	12	\$ 99.485,36
Transfer	240	\$ 0,96	12	\$ 2.772,00
			TOTAL	\$ 102.257,36

Tabla 35. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCION	PRECIO	MESES	TOTAL	
Sueldos	\$ 7.214,75	12	\$ 86.576,98	
Sum. Oficina	\$ 364,00	12	\$ 4.368,00	
Diesel	\$ 30,00	12	\$ 360,00	
Monitoreo Alarma	\$ 29,71	12	\$ 356,52	
			Total	\$ 91.661,50

Tabla 36. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCION	PRECIO	MESES	TOTAL	
Publicidad	\$ 702,89	12	\$ 8.434,68	
			Total	\$ 8.434,68

Tabla 37. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCION	PRECIO	AÑO	TOTAL	
Intereses	\$ 13.250,00	1	\$ 13.250,00	
			Total	\$ 13.250,00

Tabla 38. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 4

Costos Producción	\$ 102.257,36
Costos Administrativos	\$ 91.661,50
Costos Ventas	\$ 8.434,68
Costos Financieros	\$ 13.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 215.603,53

Tabla 39. Costos Año 4

Fuente: Propia

Costos Año 5:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	540	\$ 15,63	12	\$ 101.273,36
Transfer	270	\$ 0,86	12	\$ 2.772,00
			TOTAL	\$ 104.045,36

Tabla 40. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCION	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 7.723,95	12	\$ 92.687,39
Sum. Oficina	\$ 374,25	12	\$ 4.491,00
Diesel	\$ 35,00	12	\$ 420,00
Monitoreo Alarma	\$ 30,30	12	\$ 363,60
		Total	\$ 97.961,99

Tabla 41. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCION	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 765,39	12	\$ 9.184,68
		Total	\$ 9.184,68

Tabla 42. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 11.250,00	1	\$ 11.250,00
		Total	\$ 11.250,00

Tabla 43. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 5

Costos Producción	\$ 104.045,36
Costos Administrativos	\$ 97.961,99
Costos Ventas	\$ 9.184,68
Costos Financieros	\$ 11.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 222.442,03

Tabla 44. Costos Año 5

Fuente: Propia

Costos Año 6:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	600	\$ 14,33	12	\$ 103.210,72
Transfer	300	\$ 0,77	12	\$ 2.772,00
			TOTAL	\$ 105.982,72

Tabla 45. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 8.263,10	12	\$ 99.157,24
Sum. Oficina	\$ 380,50	12	\$ 4.566,00
Diesel	\$ 35,00	12	\$ 420,00
Monitoreo Alarma	\$ 30,90	12	\$ 370,80
		Total	\$ 104.514,04

Tabla 46. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 827,89	12	\$ 9.934,68
		total	\$ 9.934,68

Tabla 47. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	9250,00	1	\$ 9.250,00
		Total	\$ 9.250,00

Tabla 48. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 6

Costos Producción	\$ 105.982,72
Costos Administrativos	\$ 104.514,04
Costos Ventas	\$ 9.934,68
Costos Financieros	\$ 9.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 229.681,43

Tabla 49. Costos Año 6

Fuente: Propia

Costos Año 7:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	630	\$ 13,84	12	\$ 104.629,72
Transfer	330	\$ 0,73	12	\$ 2.898,00
TOTAL				\$ 107.527,72

Tabla 50. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 8.832,21	12	\$ 105.986,52
Sum. Oficina	\$ 396,50	12	\$ 4.758,00
Diesel	\$ 40,00	12	\$ 480,00
Monitoreo Alarma	\$ 31,51	12	\$ 378,12
Total			\$ 111.602,64

Tabla 51. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 890,39	12	\$10.684,68
		total	\$10.684,68

Tabla 52. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 7.250,00	1	\$ 7.250,00
		Total	\$ 7.250,00

Tabla 53. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 7

Costos Producción	\$ 107.527,72
Costos Administrativos	\$ 111.602,64
Costos Ventas	\$ 10.684,68
Costos Financieros	\$ 7.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 237.065,04

Tabla 54. Costos Año 7

Fuente: Propia

Costos Año 8:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	660	\$ 13,47	12	\$ 106.708,08
Transfer	360	\$ 0,67	12	\$ 2.898,00
			TOTAL	\$ 109.606,08

Tabla 55. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 9.431,27	12	\$ 113.175,24
Sum. Oficina	\$ 403,50	12	\$ 4.842,00
Diesel	\$ 40,00	12	\$ 480,00
Monitoreo Alarma	\$ 32,14	12	\$ 385,68
		Total	\$ 118.882,92

Tabla 56. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 952,89	12	\$11.434,68
		total	\$11.434,68

Tabla 57. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 5.250,00	1	\$ 5.250,00
		Total	\$ 5.250,00

Tabla 58. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 8

Costos Producción	\$ 109.606,08
Costos Administrativos	\$ 118.882,92
Costos Ventas	\$ 11.434,68
Costos Financieros	\$ 5.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 245.173,68

Tabla 59. Costos Año 8

Fuente: Propia

Costos Año 9:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	690	\$ 13,08	12	\$ 108.334,08
Transfer	390	\$ 1,24	12	\$ 5.796,00
TOTAL				\$ 114.130,08

Tabla 60. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 10.060,28	12	\$ 120.723,40
Sum. Oficina	\$ 419,50	12	\$ 5.034,00
Diesel	\$ 45,00	12	\$ 540,00
Monitoreo Alarma	\$ 32,78	12	\$ 393,36
Total			\$ 126.690,76

Tabla 61. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 1.015,39	12	\$12.184,68
		total	\$12.184,68

Tabla 62. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 3.250,00	1	\$ 3.250,00
		Total	\$ 3.250,00

Tabla 63. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 9

Costos Producción	\$ 114.130,08
Costos Administrativos	\$ 126.690,76
Costos Ventas	\$ 12.184,68
Costos Financieros	\$ 3.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 256.255,51

Tabla 64. Costos Año 9

Fuente: Propia

Costos Año 10:

COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	720	\$ 12,69	12	\$ 109.660,08
Transfer	420	\$ 1,15	12	\$ 5.796,00
			TOTAL	\$ 115.456,08

Tabla 65. Costos de Producción

Fuente: Propia

COSTOS ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Sueldos	\$ 10.719,25	12	\$ 128.630,99
Sum. Oficina	\$ 426,50	12	\$ 5.118,00
Diesel	\$ 45,00	12	\$ 540,00
Monitoreo Alarma	\$ 33,43	12	\$ 401,16
		Total	\$ 134.690,15

Tabla 66. Costos de Administración

Fuente: Propia

GASTOS VENTAS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	MESES	TOTAL
Publicidad	\$ 1.077,89	12	\$12.934,68
		total	\$12.934,68

Tabla 67. Gastos Ventas

Fuente: Propia

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	PRECIO	AÑO	TOTAL
Intereses	\$ 1.250,00	1	\$ 1.250,00
		Total	\$ 1.250,00

Tabla 68. Gastos Financieros

Fuente: Propia

COSTOS AÑO 10

Costos Producción	\$ 115.456,08
Costos Administrativos	\$ 134.690,15
Costos Ventas	\$ 12.934,68
Costos Financieros	\$ 1.250,00
COSTOS TOTALES	\$ 264.330,91

Tabla 69. Costos Año 10

Fuente: Propia

ANEXO NO.11

INGRESOS AÑO 1

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	417	\$ 25,00	12	\$ 125.195,00
Transfer	150	\$ 10,00	12	\$ 18.000,00
Total				\$ 143.195,00

Tabla 70. Ingresos Año 1

Fuente: Propio

INGRESOS AÑO 2

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	450	\$ 30,00	12	\$ 162.000,00
Transfer	180	\$ 10,00	12	\$ 21.600,00
Total				\$ 183.600,00

Tabla 71. Ingresos Año 2

Fuente: Propio

INGRESOS AÑO 3

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	480	\$ 35,00	12	\$ 201.600,00
Transfer	210	\$ 10,00	12	\$ 25.200,00
Total				\$ 226.800,00

Tabla 72. Ingresos Año 3

Fuente: Propio

INGRESOS AÑO 4

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	510	\$ 40,00	12	\$ 244.800,00
Transfer	240	\$ 10,00	12	\$ 28.800,00
Total				\$ 273.600,00

Tabla 73. Ingresos Año 4

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 5

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	540	\$ 45,00	12	\$ 291.600,00
Transfer	270	\$ 10,00	12	\$ 32.400,00
Total				\$ 324.000,00

Tabla 74. Ingresos Año 5

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 6

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	600	\$ 50,00	12	\$360.000,00
Transfer	300	\$ 10,00	12	\$ 36.000,00
Total				\$396.000,00

Tabla 75. Ingresos Año 6

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 7

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	630	\$ 60,00	12	\$453.600,00
Transfer	330	\$ 10,00	12	\$ 39.600,00
Total				\$493.200,00

Tabla 76. Ingresos Año 7

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 8

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	660	\$ 65,00	12	\$ 514.800,00
Transfer	360	\$ 10,00	12	\$ 43.200,00
Total				\$ 558.000,00

Tabla 77. Ingresos Año 8

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 9

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	690	\$ 70,00	12	\$ 579.600,00
Transfer	390	\$ 10,00	12	\$ 46.800,00
Total				\$ 626.400,00

Tabla 78. Ingresos Año 9

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 10

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	720	\$ 75,00	12	\$ 648.000,00
Transfer	420	\$ 10,00	12	\$ 50.400,00
Total				\$ 698.400,00

Tabla 79. Ingresos Año 10

Fuente: Propia

ANEXONO. 12

PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos variables		
	C.V.T	C.V.U
Desayuno	\$ 606,88	\$ 1,45
Gastos de movilización	\$ 100,94	\$ 0,67
Artículos de limpieza y amenities	\$ 2.128,00	\$ 5,10
Diesel Administración	\$ 20,00	\$ 2,50
Costos Totales	\$ 2.855,82	\$ 9,73

Tabla 80. Costos Variables

Fuente: Propia

Costos fijos	
	C.F. Mes
Servicios Generales	\$ 1.029,97
Sueldos	\$ 5.685,11
Impuestos turísticos	\$ 79,33
Suministros de oficina	\$ 391,45
Publicidad	\$ 477,92
Intereses	\$ 6.416,67
DirecTV	\$ 278,82
Monitoreo de Alarma	\$ 28,00
Total	\$ 14.387,27

Tabla 81. Costos Fijos

Fuente: Propia

Ventas Alojamiento= \$ 10.432,92

Ventas Transfer= \$ 1.500

Ventas Totales = \$ 11.932,92

ANEXO NO. 13 BENEFICIO COSTO

AÑO	COSTOS	INGRESOS	NETO	ACTUALIZACIÓN 5%		
				CTOS ACT.	INGRESOS ACT.	NETO ACT.
0	-844526,89	0	844526,89	-844526,89	0	844526,89
1	149167,39	143195	-5972,39	142064,19	136376,19	-5687,99
2	168454,42	183600	15145,58	152793,12	166530,61	13737,49
3	184133,88	226800	42666,12	159061,77	195918,37	36856,60
4	216603,53	273600	56996,47	178200,26	225091,40	46891,13
5	223442,03	324000	100557,97	175072,67	253862,48	78789,80
6	230681,43	396000	165318,57	172138,04	295501,30	123363,26
7	238065,04	493200	255134,96	169188,38	350508,03	181319,65
8	246173,68	558000	311826,32	166620,03	377676,36	211056,33
9	257255,51	626400	369144,49	165829,20	403783,03	237953,83
10	265330,91	698400	433069,09	162890,16	428757,02	265866,86
TOTAL				799330,9312	2834004,78	2034673,848

B/C	3,55
------------	-------------

Tabla 82. Beneficio/Costo 5%

Fuente: Propia

AÑO	COSTOS	INGRESOS	NETO	ACTUALIZACIÓN 12%		
				CTOS ACT.	INGRESOS ACT.	NETO ACT.
0	-844526,89	0	844526,89	-844526,89	0	844526,89
1	149167,39	143195	-5972,39	133185,17	127852,68	-5332,50
2	168454,42	183600	15145,58	134290,83	146364,80	12073,96
3	184133,88	226800	42666,12	131062,86	161431,76	30368,90
4	216603,53	273600	56996,47	137655,46	173877,75	36222,28
5	223442,03	324000	100557,97	126787,01	183846,30	57059,30
6	230681,43	396000	165318,57	116870,39	200625,92	83755,53
7	238065,04	493200	255134,96	107688,53	223098,63	115410,10
8	246173,68	558000	311826,32	99425,42	225366,84	125941,42
9	257255,51	626400	369144,49	92768,92	225886,12	133117,20
10	265330,91	698400	433069,09	85429,45	224866,11	139436,66
TOTAL				320637,15	1893216,91	1572579,75

B/C	5,90
------------	-------------

Tabla 83. Beneficio/Costo 12%

Fuente: Propia

				ACTUALIZACIÓN 20%		
AÑO	COSTOS	INGRESOS	NETO	CTOS ACT.	INGRESOS ACT.	NETO ACT.
0	-844526,89	0	844526,89	-844526,89	0,00	844526,89
1	149167,39	143195	-5972,39	124306,16	119329,17	-4977,00
2	168454,42	183600	15145,58	116982,24	127500,00	10517,76
3	184133,88	226800	42666,12	106558,96	131250,00	24691,04
4	216603,53	273600	56996,47	104457,72	131944,44	27486,72
5	223442,03	324000	100557,97	89796,34	130208,33	40411,99
6	230681,43	396000	165318,57	77254,75	132619,60	55364,85
7	238065,04	493200	255134,96	66439,58	137643,07	71203,49
8	246173,68	558000	311826,32	57252,13	129772,97	72520,84
9	257255,51	626400	369144,49	49857,84	121400,52	71542,67
10	265330,91	698400	433069,09	42852,42	112795,50	69943,08
TOTAL				-8768,75	1274463,59	1283232,34

B/C	-145,34
------------	----------------

Tabla 84. Beneficio/Costo 20%

Fuente: Propia

ANEXO NO. 14
ESCENARIO OPTIMISTA

INGRESOS

INGRESOS AÑO 1

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	502	\$ 25,00	12	\$ 150.745,00
Transfer	210	\$ 10,00	12	\$ 25.200,00
Total				\$ 175.945,00

Tabla 85. Ingresos Año 1

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 2

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	540	\$ 30,00	12	\$ 194.400,00
Transfer	240	\$ 10,00	12	\$ 28.800,00
Total				\$ 223.200,00

Tabla 86. Ingresos Año 2

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 3

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	570	\$ 35,00	12	\$ 239.400,00
Transfer	270	\$ 10,00	12	\$ 32.400,00
Total				\$ 271.800,00

Tabla 87. Ingresos Año 3

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 4

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	600	\$ 40,00	12	\$ 288.000,00
Transfer	300	\$ 10,00	12	\$ 36.000,00
Total				\$ 324.000,00

Tabla 88. Ingresos Año 4

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 5

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	630	\$ 45,00	12	\$ 340.200,00
Transfer	330	\$ 10,00	12	\$ 39.600,00
Total				\$ 379.800,00

Tabla 89. Ingresos Año 5

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 6

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	660	\$ 50,00	12	\$ 396.000,00
Transfer	360	\$ 10,00	12	\$ 43.200,00
Total				\$ 439.200,00

Tabla 90. Ingresos Año 6

Fuente: Propio

INGRESOS AÑO 7

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	720	\$ 60,00	12	\$ 518.400,00
Transfer	390	\$ 10,00	12	\$ 46.800,00
Total				\$ 565.200,00

Tabla 91. Ingresos Año 8

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 8

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	750	\$ 65,00	12	\$ 585.000,00
Transfer	420	\$ 10,00	12	\$ 50.400,00
Total				\$ 635.400,00

Tabla 92. Ingresos Año 8

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 9

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	780	\$ 70,00	12	\$ 655.200,00
Transfer	450	\$ 10,00	12	\$ 54.000,00
Total				\$ 709.200,00

Tabla 93. Ingresos Año 9

Fuente: Propia

INGRESOS AÑO 10

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	MESES	TOTAL
Alojamiento	810	\$ 75,00	12	\$ 729.000,00
Transfer	480	\$ 10,00	12	\$ 57.600,00
Total				\$ 786.600,00

Tabla 94. Ingresos Año 10

Fuente: Propia

ANEXO 11. PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos variables		
	C.V.T	C.V.U
Desayuno	\$ 606,88	\$ 1,21
Gastos de movilización	\$ 100,94	\$ 0,48
Artículos de limpieza y amenities	\$ 2.128,00	\$ 4,23
Diesel Administración	\$ 20,00	\$ 2,50
Costos Totales	\$ 2.855,82	\$ 8,42

Tabla 95. Costos Variables

Fuente: Propia

Costos fijos	
	C.F.Mes
Servicios Generales	\$ 1.029,97
Sueldos	\$ 5.685,11
Impuestos turísticos	\$ 79,33
Suministros de oficina	\$ 391,45
Publicidad	\$ 477,92
Intereses	\$ 6.416,67
DirecTV	\$ 278,82
Monitoreo de Alarma	\$ 28,00
Total	\$ 14.387,27

Tabla 96. Costos Fijos

Fuente: Propia

		Valor	
Alojamiento	502	\$ 25,00	\$12.562,08
Transfer	210	\$ 10,00	\$ 2.100,00
Ventas totales			\$14.662,08

Tabla 97. Ventas al público

Fuente: Propia

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{\text{C.F.}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{14.387,27}{1 - \frac{2.855,82}{14.662,08}}$$

$$\text{P.E. Ventas} = \$ 14.387,07$$

BENEFICIO COSTO

AÑO	COSTOS	INGRESOS	NETO	ACTUALIZACIÓN 5%		
				CTOS ACT.	INGRESOS ACT.	NETO ACT.
0	-844526,89	0	844526,89	-844526,89	0	844526,89
1	149167,39	175945	26777,61	142064,19	167566,67	25502,48
2	168454,42	223200	54745,58	152793,12	202448,98	49655,86
3	184133,88	271800	87666,12	159061,77	234791,06	75729,29
4	216603,53	324000	107396,47	178200,26	266555,60	88355,34
5	223442,03	379800	156357,97	175072,67	297583,24	122510,56
6	230681,43	439200	208518,57	172138,04	327737,80	155599,76
7	238065,04	565200	327134,96	169188,38	401677,09	232488,71
8	246173,68	635400	389226,32	166620,03	430063,73	263443,70
9	257255,51	709200	451944,49	165829,20	457156,64	291327,45
10	265330,91	786600	521269,09	162890,16	482904,17	320014,01
TOTAL				799330,9312	3268484,975	2469154,043

B/C	4,09
------------	-------------

Tabla 98. Beneficio/Costo 5%

Fuente: Propia

AÑO	COSTOS	INGRESOS	NETO	ACTUALIZACIÓN 12%		
				CTOS ACT.	INGRESOS ACT.	NETO ACT.
0	-844526,89	0	844526,89	-844526,89	0	844526,89
1	149167,39	175945	26777,61	133185,17	157093,75	23908,58
2	168454,42	223200	54745,58	134290,83	177933,67	43642,84
3	184133,88	271800	87666,12	131062,86	193461,87	62399,01
4	216603,53	324000	107396,47	137655,46	205907,86	68252,40
5	223442,03	379800	156357,97	126787,01	215508,72	88721,71
6	230681,43	439200	208518,57	116870,39	222512,39	105641,99
7	238065,04	565200	327134,96	107688,53	255667,78	147979,24
8	246173,68	635400	389226,32	99425,42	256627,40	157201,98
9	257255,51	709200	451944,49	92768,92	255744,63	162975,71
10	265330,91	786600	521269,09	85429,45	253264,15	167834,70
TOTAL				320637,15	2193722,22	1873085,06

B/C	6,84
------------	-------------

Tabla 99. Beneficio/Costo 12%

Fuente: Propia

AÑO	COSTOS	INGRESOS	NETO	ACTUALIZACIÓN 20%		
				CTOS ACT.	INGRESOS ACT.	NETO ACT.
0	-844526,89	0	844526,89	-844526,89	0,00	844526,89
1	149167,39	175945	26777,61	124306,16	146620,83	22314,67
2	168454,42	223200	54745,58	116982,24	155000,00	38017,76
3	184133,88	271800	87666,12	106558,96	157291,67	50732,71
4	216603,53	324000	107396,47	104457,72	156250,00	51792,28
5	223442,03	379800	156357,97	89796,34	152633,10	62836,76
6	230681,43	439200	208518,57	77254,75	147087,19	69832,45
7	238065,04	565200	327134,96	66439,58	157736,95	91297,36
8	246173,68	635400	389226,32	57252,13	147773,73	90521,60
9	257255,51	709200	451944,49	49857,84	137447,71	87589,87
10	265330,91	786600	521269,09	42852,42	127040,29	84187,87
TOTAL				-8768,75	1484881,48	1493650,23

B/C	-169,34
------------	----------------

Tabla 100. Beneficio/Costo 20%

Fuente: Propia

ESCENARIO: PERSONA NATURAL, OPTIMISTA CON UN 59% DE OCUPACIÓN

INVERSIONES

Inversión Fija	Total	\$830.326,76
Edificio	\$ 196.500,00	
Terreno	\$ 557.500,00	
Muebles y Enseres	\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20
Gastos de Constitución	\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$844.526,89

Tabla 101. Inversiones Persona Natural

Fuente: Propia

El Hostal Ecológico “Museo de los Metales”, contará con una inversión total de \$830.326,89 la misma que está dividida de la siguiente manera:

- **Inversión Fija:** Representan los rubros de implementación del proyecto, dentro de estos se incluyen los rubros de: edificio, terreno, muebles y enseres, maquinaria y equipo, elementos informáticos y vehículos, con un total de \$ 830.326,76 representando el 98,12% de la inversión total.
- **Inversión Diferida:** Los rubros considerados como inversión para la constitución de la empresa, ascienden a \$ 343,20 representando el 0,28% de la Inversión Total.

- **Capital de Trabajo:** \$ 13.856,93 representando el 1,60% de la inversión total.

Tal como se puede apreciar la inversión en activos fijos es el rubro de mayor representación en la inversión total de la empresa.

Financiamiento

El financiamiento para el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se detalla a continuación, tanto en aporte propio, es decir la realizada por los socios, así como en aporte externo, la que será financiada a través de un préstamo a una institución financiera.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Inversión Fija	Total	\$830.326,76	Aporte Propio	Aporte Externo
Edificio	\$196.500,00			\$ 196.500,00
Terreno	\$557.500,00		\$557.500,00	
Muebles y Enceres	\$ 14.151,74		\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90		\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12		\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00		\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20		
Gastos de Constitución	\$ 343,20		\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93		
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93		\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$844.526,89	\$648.026,89	\$ 196.500,00
% DE FINANCIAMIENTO		100%	76,73%	23,27%

Tabla 102. Fuentes de Financiamiento
Fuente: Propia

La inversión total es de \$844.526,89, el 76,73% de este monto será cubierto por aporte propio, mientras que el 23,27% va a ser financiado externamente mediante un préstamo de \$200.000 al Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 10% y a un plazo de 10 años.

Costos

Consiste en todos los costos y gastos económicos que representan la prestación de un servicio con la finalidad de asegurar el funcionamiento del hostel a lo largo del planeamiento económico planteado.

Costos de Producción: Los siguientes costos de producción o también llamados costos de operación, del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, son todos los rubros que intervienen en el proceso de servicio de alojamiento (desayuno, artículos de limpieza y amenities, DirectTv, servicios básicos) y de transfer (gastos de movilización) que brindará el establecimiento, y que son necesarios para mantener el proyecto.

Costos de Administración: Son todos los costos que no están directamente relacionados con los servicios que brindara el hostel, como son: los salarios del personal, los suministros de oficina y el monitoreo de alarma.

Costos de Ventas: Estos costos incurrirán en gastos de publicidad, para promocionar al hostel y posibilitar el proceso de venta y comercialización de sus servicios mediante cuñas radiales, internet y material impreso, como se menciona en el capítulo tres de esta monografía.

Costos Financieros: Corresponden al valor por pago de intereses por concepto de préstamo, el mismo que se lo realizará al Banco Nacional del Fomento, por un monto de \$ 200.000 financiados a 10 años y con una tasa de interés del 10%.

Otros Costos: Aquí se encuentran los costos que se pagaran por concepto de contribución uno por mil, impuesto turístico, registro de actividad turística. Durante el primer año se cancelara un total de \$ 952,32, para los demás años se va a dar un monto de \$1000, para cubrir con este costo.

La tabla a continuación representa el valor de los costos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen costos de producción, costos administrativos costos de ventas, costos financieros y otros costos,

Proyección de Costos Totales

Proyección	Costos Totales
Año 1	\$ 149.167,39
Año 2	\$ 168.454,42
Año 3	\$ 184.133,88
Año 4	\$ 216.603,53
Año 5	\$ 223.442,03
Año 6	\$ 230.681,43
Año 7	\$ 238.065,04
Año 8	\$ 246.173,68
Año 9	\$ 257.255,51
Año 10	\$ 265.330,91

Tabla 103. Proyección de Costos Totales

Fuente: Propia

Ingresos

Los ingresos, provienen de las ventas de los servicios que brindará el hostel (alojamiento y transfer), durante el periodo de diez años acorde a un porcentaje de ocupación anual del 49%, porcentaje de ocupación de los establecimientos hoteleros de la ciudad de Cuenca, con un incremento del 4% anual. Como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	% ocupación	Huéspedes			Transfers		
		Diarios	Al mes	Anual	Diarios	Al mes	Anual
1	59%	17	502	6030	7	210	2520
2	63%	18	540	6480	8	240	2880
3	67%	19	570	6840	9	270	3240
4	71%	20	600	7200	10	300	3600
5	75%	21	630	7560	11	330	3960
6	79%	22	660	7920	12	360	4320
7	83%	23	720	8640	13	390	4680
8	87%	24	750	9000	14	420	5040
9	91%	25	780	9360	15	450	5400
10	95%	26	810	9720	16	480	5760

Tabla 104. Ingresos

Fuente: Propia

El 4% de incremento anual en el porcentaje de ocupación que se puede apreciar en la tabla anterior, es de acuerdo a información proporcionada por gente del sector hotelero de la ciudad de Cuenca.

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Proyección	Ingresos Totales
Año 1	\$ 175.945,00
Año 2	\$ 223.200,00
Año 3	\$ 271.800,00
Año 4	\$ 324.000,00
Año 5	\$ 379.800,00
Año 6	\$ 439.200,00
Año 7	\$ 565.200,00
Año 8	\$ 635.400,00
Año 9	\$ 709.200,00
Año 10	\$ 786.600,00

Tabla 105. Proyección de Ingresos

Fuente: Propia

La tabla de proyección de ingresos permite representar el valor de los ingresos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen los servicios a prestar por el hostel, alojamiento y transfer y proyecta de la siguiente manera:

Basándose en la tabla no. 104, el total de ocupación y de servicio de transfer anual se los multiplica por su valor de venta al público y estos resultados se suman para obtener el valor total de servicios de cada año:

	Huéspedes por año	Valor	Total	Transfer por año	Valor	Total	Total de servicios
Año 1	6030	\$ 25,00	\$150.745,00	2520	\$ 10,00	\$25.200,00	\$175.945,00
Año 2	6480	\$ 30,00	\$194.400,00	2880	\$ 10,00	28.800,00	\$223.200,00
Año 3	6840	\$ 35,00	\$239.400,00	3240	\$ 10,00	\$32.400,00	\$271.800,00
Año 4	7200	\$ 40,00	\$288.000,00	3600	\$ 10,00	\$36.000,00	\$324.000,00
Año 5	7560	\$ 45,00	\$340.200,00	3960	\$ 10,00	\$39.600,00	\$379.800,00
Año 6	7920	\$ 50,00	\$396.000,00	4320	\$ 10,00	\$43.200,00	\$439.200,00
Año 7	8640	\$ 60,00	\$518.400,00	4680	\$ 10,00	\$46.800,00	\$565.200,00
Año 8	9000	\$ 65,00	\$585.000,00	5040	\$ 10,00	\$50.400,00	\$635.400,00
Año 9	9360	\$ 70,00	\$655.200,00	5400	\$ 10,00	\$54.000,00	\$709.200,00
Año10	9720	\$ 75,00	\$729.000,00	5760	\$ 10,00	\$57.600,00	\$786.600,00

Tabla 106. Total de servicios anualmente

Fuente: Propia

En esta tabla se aprecian el número de huéspedes y transfers del hostel por año con sus respectivos valores.

En cuanto al valor del servicio de alojamiento el precio se va incrementar \$5 cada año, valor basado en información proporcionada por gente del ámbito hotelero de la ciudad.

El valor del servicio de transfer no cambia en ninguno de los años ya que es un valor estándar en la mayoría de establecimientos que brindan este servicio en la ciudad de Cuenca desde hace muchos años.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas que el hostel debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. A continuación se puede apreciar el punto de equilibrio del presente proyecto, en el que los ingresos son iguales a los egresos y por ende la utilidad operacional es cero.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en ventas es igual a:

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{\text{C.F}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

Dónde:

C.F= Costos Fijos

CVT= Costos Variables Totales

VT= Ventas Totales

$$\text{P.E. Ventas} = \$ 14.387,07$$

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” pueda alcanzar a cubrir los gastos y costos, en términos monetarios, debería vender \$ 14.387,07 al mes, sin obtener utilidad.

Flujo de Caja

El flujo de caja permitirá analizar las entradas y salidas de dinero que se producirán en el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, teniendo en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen. Estas van a ser las dos variables principales que van a determinar si la inversión será viable o no.

Tomando en cuenta que el hostel tendrá el 59% de ocupación, y suponiendo el 4% de incremento anual, se obtienen los siguientes flujos de caja, los mismos que serán la base de cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR), además de otros indicadores como el Payback y la relación Beneficio/Costo, que ayudarán a ver la viabilidad del proyecto en el periodo de tiempo de 10 años.

FLUJO DE FONDOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		\$175.945,00	\$ 223.200,00	\$271.800,00	\$ 324.000,00	\$ 379.800,00	\$439.200,00	\$565.200,00	\$ 635.400,00	\$ 709.200,00	\$ 786.600,00
Costos de Producción		\$ 49.735,28	\$ 63.316,56	\$74.592,64	\$102.257,36	\$104.045,36	\$105.982,72	\$107.527,72	\$ 109.606,08	\$114.130,08	\$ 115.456,08
Utilidad Bruta		\$126.209,72	\$ 159.883,44	\$197.207,36	\$ 221.742,64	\$275.754,64	\$333.217,28	\$457.672,28	\$ 525.793,92	\$ 595.069,92	\$ 671.143,92
Gastos Administrativos		\$ 73.494,76	\$ 79.953,18	\$85.606,56	\$ 91.661,50	\$ 97.961,99	\$104.514,04	\$111.602,64	\$ 118.882,92	\$126.690,76	\$134.690,15
Gastos de Ventas		\$ 5.735,04	\$ 6.934,68	\$7.684,68	\$8.434,68	\$ 9.184,68	\$9.934,68	\$10.684,68	\$ 11.434,68	\$12.184,68	\$12.934,68
Gasto Financiero		\$19.250,00	\$17.250,00	\$15.250,00	\$13.250,00	\$11.250,00	\$ 9.250,00	\$ 7.250,00	\$ 5.250,00	\$3.250,00	\$1.250,00
Otros gastos		\$ 952,32	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$1.000,00	\$ 1.000,00
Utilidad Operativa		\$26.777,61	\$ 54.745,58	\$ 87.666,12	\$107.396,47	\$156.357,97	\$208.518,57	\$327.134,96	\$389.226,32	\$ 451.944,49	\$521.269,09
Impuesto a la Renta		\$ 8.033,28	\$ 16.423,67	\$ 26.299,84	\$32.218,94	\$ 46.907,39	\$56.966,00	\$98.481,74	\$120.213,71	\$142.165,07	\$166.428,68
Utilidad Neta		\$18.744,32	\$38.321,91	\$ 61.366,29	\$ 75.177,53	\$109.450,58	\$151.552,57	\$228.653,23	\$269.012,61	\$ 309.779,42	\$ 354.840,41
Inversión Total	\$ 844.526,89										
Inversiones Fijas	\$ 830.326,76										
Inversiones Diferidas	\$ 343,20										
Capital de Trabajo	\$13.856,93										
Valor del salvamento (residual)											\$ 27.282,68
Recuperación del Capital de Trabajo											\$13.856,93
FLUJO NETO	\$(844.526,89)	\$18.744,32	\$38.321,91	\$ 61.366,29	\$ 75.177,53	\$109.450,58	\$151.552,57	\$228.653,23	\$269.012,61	\$309.779,42	\$ 382.123,09
Tasa de descuento	5%	12%	20%								
VAN	\$ 300.646,34	(\$120.074,70)	(\$387.657,32)								
TIR	9,56%	9,56%	9,56%								

Tabla 107. Flujo de Caja

Fuente: Propia

Indicadores Financieros

Como se puede observar en la tabla no.107, se ha obtenido el VAN y el TIR, a continuación se realizará un análisis de los mismos que indicarán en que óptimas condiciones se encuentra o no el proyecto.

Análisis considerando el valor del dinero en el tiempo

VAN: Calcula el valor neto presente en la inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros.

- Con un 59% de ocupación el VAN es igual a \$300.646,34 con una tasa de descuento del 5%, lo que quiere decir que el proyecto puede generar durante su vida útil los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos incluida la inversión, al tiempo de haber satisfecho la tasa de oportunidad o rendimiento mínimo esperado.
- Con tasas de descuento del 12% y del 20% el VAN es negativo, lo que significa que el proyecto no puede generar los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos y mucho menos la inversión. Se puede también deducir que el proyecto no reporta el rendimiento esperado, manifestado en la tasa de oportunidad del capital, inversión.

TIR: Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de rentabilidad promedio de la inversión considerando el valor del dinero en el tiempo.

- Por lo tanto si la tasa interna de retorno (9.56%) es mayor que la tasa de descuento (5%), el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la tasa interna de retorno (9.56%) es menor que la tasa de descuento (12% y 20%), el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

Payback: Es un indicador estadístico de valoración de inversiones que va a permitir saber el tiempo que se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja.

- En el caso de este proyecto, el plazo de recuperación será de 7 años 7 meses y 5 días.

Beneficio/Costo: Es un indicador que va a determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto. (Anexo 12).

Según el análisis costo-beneficio, el proyecto será rentable cuando la relación beneficio-costo es mayor que la unidad.

- Con una tasa de descuento del 5% el B/C será:

B/C	\$4,09
------------	---------------

Lo que significa que por cada dólar invertido, la empresa obtendrá 3 dólares con 9 centavos, haciendo que el proyecto sea rentable en los próximos 10 años.

- Con una tasa de descuento del 12% el B/C será:

B/C	\$6,84
------------	---------------

Por cada dólar invertido, la empresa, obtendrá 5 dólares con 84 centavos.

- Con una tasa de descuento del 20% el B/C será:

B/C	-\$169,34
------------	------------------

Esto indica que el B/C es menor que la unidad, dando número negativo, por lo tanto el proyecto no es viable con esta tasa.

**ESCENARIO 2. PERSONA NATURAL PESIMISTA CON EL 39% DE
OCUPACIÓN**

INVERSIONES

Inversión Fija	Total	\$830.326,76
Edificio	\$ 196.500,00	
Terreno	\$ 557.500,00	
Muebles y Enseres	\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20
Gastos de Constitución	\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$844.526,89

Tabla 108. Inversiones

Fuente: Propia

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, contará con una inversión total de \$830.326,89 la misma que está dividida de la siguiente manera:

- **Inversión Fija:** Representan los rubros de: edificio, terreno, muebles y enseres, maquinaria y equipo, elementos informáticos y vehículos, con un total de \$ 830.326,76 representando el 98,12% de la inversión total.
- **Inversión Diferida:** Los rubros considerados como inversión para la constitución de la empresa, ascienden a \$ 343,20 representando el 0,28% de la inversión total.
- **Capital de Trabajo:** \$ 13.856,93 representando el 1,60% de la inversión total.

Tal como se puede apreciar la inversión en activos fijos es el rubro de mayor representación en la inversión total de la empresa.

Financiamiento

El financiamiento para el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se detalla a continuación, tanto en aporte propio, es decir la realizada por los socios, así como en aporte externo, la que será financiada a través de un préstamo a una institución financiera.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Inversión Fija	Total	\$830.326,76	Aporte Propio	Aporte Externo
Edificio	\$196.500,00			\$ 196.500,00
Terreno	\$557.500,00		\$557.500,00	
Muebles y Enceres	\$ 14.151,74		\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90		\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12		\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00		\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20		
Gastos de Constitución	\$ 343,20		\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93		
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93		\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$844.526,89	\$648.026,89	\$ 196.500,00
% DE FINANCIAMIENTO		100%	76,73%	23,27%

Tabla 109. Fuentes de Financiamiento

Fuente: Propia

La inversión total es de \$844.526,89, el 76,73% de este monto será cubierto por aporte propio, mientras que el 23,27% va a ser financiado externamente mediante un préstamo de \$200.000 al Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 10% y a un plazo de 10 años.

Costos

Consiste en todos los costos y gastos económicos que representan la prestación de un servicio con la finalidad de asegurar el funcionamiento del hostel a lo largo del planeamiento económico planteado.

Costos de Producción: Los siguientes costos de producción o también llamados costos de operación, del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, son todos los rubros que intervienen en el proceso de servicio de alojamiento (desayuno, artículos de limpieza y amenities, DirectTv, servicios básicos) y de transfer (gastos de movilización) que brindará el establecimiento, y que son necesarios para mantener el proyecto.

Costos de Administración: Son todos los costos que no están directamente relacionados con los servicios que brindara el hostel, como son: los salarios del personal, los suministros de oficina y el monitoreo de alarma.

Costos de Ventas: Estos costos incurrirán en gastos de publicidad, para promocionar al hostel y posibilitar el proceso de venta y comercialización de sus servicios mediante cuñas radiales, internet y material impreso, como se menciona en el capítulo tres de esta monografía.

Costos Financieros: Corresponden al valor por pago de intereses por concepto de préstamo, el mismo que se lo realizará al Banco Nacional del Fomento, por un monto de \$ 200.000 financiados a 10 años y con una tasa de interés del 10%. (Anexo 3)

Otros Costos: Aquí se encuentran los costos que se pagaran por concepto de contribución uno por mil, impuesto turístico, registro de actividad turística. Durante el primer año se cancelara un total de \$ 952,32, para los demás años se va a dar un monto de \$1000, para cubrir con este costo.

La tabla a continuación representa el valor de los costos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen costos de producción, costos administrativos costos de ventas, costos financieros y otros costos,

Proyección de Costos Totales

Proyección	Costos Totales
Año 1	\$ 149.167,39
Año 2	\$ 168.454,42
Año 3	\$ 184.133,88
Año 4	\$ 216.603,53
Año 5	\$ 223.442,03
Año 6	\$ 230.681,43
Año 7	\$ 238.065,04
Año 8	\$ 246.173,68
Año 9	\$ 257.255,51
Año 10	\$ 265.330,91

Tabla 110. Proyección de Costos Totales

Fuente: Propia

Ingresos

Los ingresos, provienen de las ventas de los servicios que brindará el hostel (alojamiento y transfer), durante el periodo de diez años acorde a un porcentaje de ocupación anual del 39%, porcentaje de ocupación de los establecimientos hoteleros de la ciudad de Cuenca, con un incremento del 4% anual. Como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	% ocupación	Huéspedes			Transfer		
		Diarios	Al mes	Anual	Diarios	Al mes	Anual
1	39%	11	332	3986	3	90	1080
2	43%	12	360	4320	4	120	1440
3	47%	13	390	4680	5	150	1800
4	51%	14	420	5040	6	180	2160
5	55%	16	480	5760	7	210	2520
6	59%	17	510	6120	8	240	2880
7	63%	18	540	6480	9	270	3240
8	67%	19	570	6840	10	300	3600
9	71%	20	600	7200	11	330	3960
10	75%	21	630	7560	12	360	4320

Tabla 111. Ingresos

Fuente: Propia

El 4% de incremento anual en el porcentaje de ocupación que se puede apreciar en la tabla anterior, es de acuerdo a información proporcionada por gente del sector hotelero de la ciudad de Cuenca.

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Proyección	Ingresos Totales
Año 1	\$ 110.445,00
Año 2	\$ 144.000,00
Año 3	\$ 181.800,00
Año 4	\$ 223.200,00
Año 5	\$ 284.400,00
Año 6	\$ 334.800,00
Año 7	\$ 421.200,00
Año 8	\$ 480.600,00
Año 9	\$ 543.600,00
Año 10	\$ 610.200,00

Tabla 112. Proyección de Ingresos

Fuente: Propia

La tabla de proyección de ingresos permite representar el valor de los ingresos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen los servicios a prestar por el hostel, alojamiento y transfer y proyecta de la siguiente manera:

Basándose en la tabla anterior, el total de ocupación y de servicio de transfer anual se los multiplica por su valor de venta al público y estos resultados se suman para obtener el valor total de servicios de cada año:

	Huéspedes por año	Valor	Total	Transfer por año	Valor	Total	Total de servicios
Año 1	3986	\$ 25,00	\$ 99.645,00	1080	\$ 10,00	\$10.800,00	\$110.445,00
Año 2	4320	\$ 30,00	\$129.600,00	1440	\$ 10,00	\$14.400,00	\$144.000,00
Año 3	4680	\$ 35,00	\$163.800,00	1800	\$ 10,00	\$18.000,00	\$181.800,00
Año 4	5040	\$ 40,00	\$201.600,00	2160	\$ 10,00	\$21.600,00	\$223.200,00
Año 5	5760	\$ 45,00	\$259.200,00	2520	\$ 10,00	\$25.200,00	\$284.400,00
Año 6	6120	\$ 50,00	\$306.000,00	2880	\$ 10,00	\$28.800,00	\$334.800,00
Año 7	6480	\$ 60,00	\$388.800,00	3240	\$ 10,00	\$32.400,00	\$421.200,00
Año 8	6840	\$ 65,00	\$444.600,00	3600	\$ 10,00	\$36.000,00	\$480.600,00
Año 9	7200	\$ 70,00	\$504.000,00	3960	\$ 10,00	\$39.600,00	\$543.600,00
Año10	7560	\$ 75,00	\$567.000,00	4320	\$ 10,00	\$43.200,00	\$610.200,00

Tabla 113. Total de servicios anualmente

Fuente: Propia

En esta tabla se aprecian el número de huéspedes y transfer del hostel por año con sus respectivos valores.

En cuanto al valor del servicio de alojamiento el precio se va incrementar \$5 cada año, valor basado en información proporcionada por gente del ámbito hotelero de la ciudad.

El valor del servicio de transfer no cambia en ninguno de los años ya que es un valor estándar en la mayoría de establecimientos que brindan este servicio en la ciudad de Cuenca desde hace muchos años.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas que el hostel debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. A continuación se puede apreciar el punto de equilibrio del presente proyecto, en el que los ingresos son iguales a los egresos y por ende la utilidad operacional es cero.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en ventas es igual a:

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{\text{C.F}}{\frac{1 - \text{CVT}}{\text{VT}}}$$

Dónde:

C.F= Costos Fijos

CVT= Costos Variables Totales

VT= Ventas Totales

$$\text{P.E. Ventas} = \$ 14.386,96$$

El "Hostal Ecológico Museo de los Metales" pueda alcanzar a cubrir los gastos y costos, en términos monetarios, debería vender \$ 14.386,96 al mes, sin obtener utilidad.

Flujo de Caja

El flujo de caja permitirá analizar las entradas y salidas de dinero que se producirán en el "Hostal Ecológico Museo de los Metales", teniendo en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen. Estas van a ser las dos variables principales que van a determinar si la inversión será viable o no.

Tomando en cuenta que el hostel tendrá el 39% de ocupación, y suponiendo el 4% de incremento anual, se obtienen los siguientes flujos de caja, los mismos que serán la base de cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR), además de otros indicadores como el Payback y la relación Beneficio/Costo, que ayudarán a ver la viabilidad del proyecto en el periodo de tiempo de 10 años.

FLUJO DE FONDOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	
Ingresos		\$110.445,00	\$144.000,00	\$ 181.800,00	\$ 223.200,00	\$ 284.400,00	\$ 334.800,00	\$ 421.200,00	\$ 480.600,00	\$ 543.600,00	\$ 610.200,00
Costos de Producción		\$49.735,28	\$ 63.316,56	\$ 74.592,64	\$102.257,36	\$104.045,36	\$105.982,72	\$107.527,72	\$ 109.606,08	\$ 114.130,08	\$ 115.456,08
Utilidad Bruta		\$ 60.709,72	\$ 80.683,44	\$ 107.207,36	\$120.942,64	\$180.354,64	\$ 228.817,28	\$ 313.672,28	\$ 370.993,92	\$ 429.469,92	\$ 494.743,92
Gastos Administrativos		\$ 73.494,76	\$ 79.953,18	\$ 85.606,56	\$91.661,50	\$ 97.961,99	\$104.514,04	\$111.602,64	\$ 118.882,92	\$126.690,76	\$134.690,15
Gastos de Ventas		\$ 5.735,04	\$ 6.934,68	\$ 7.684,68	\$ 8.434,68	\$ 9.184,68	\$ 9.934,68	\$10.684,68	\$ 11.434,68	\$12.184,68	\$12.934,68
Gasto Financiero		\$ 19.250,00	\$17.250,00	\$15.250,00	\$13.250,00	\$11.250,00	\$ 9.250,00	\$ 7.250,00	\$ 5.250,00	\$ 3.250,00	\$1.250,00
Otros gastos		\$ 952,32	\$1.000,00	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00
Utilidad Operativa		\$(38.722,39)	\$ (24.454,42)	\$(2.333,88)	\$ 6.596,47	\$ 60.957,97	\$104.118,57	\$183.134,96	\$ 234.426,32	\$286.344,49	\$ 344.869,09
Impuesto a la Renta		\$(11.616,72)	\$(7.336,33)	\$ (700,16)	\$ 1.978,94	\$18.287,39	\$ 20.426,00	\$ 48.081,74	\$ 66.033,71	\$ 84.205,07	\$ 104.688,68
Utilidad Neta		\$(27.105,68)	\$(17.118,09)	\$(1.633,71)	\$ 4.617,53	\$ 42.670,58	\$ 83.692,57	\$135.053,23	\$168.392,61	\$ 202.139,42	\$ 240.180,41
Inversión Total	\$ 844.526,89										
Inversiones Fijas	\$ 830.326,76										
Inversiones Diferidas	\$ 343,20										
Capital de Trabajo	\$13.856,93										
Valor del salvamento (residual)											\$27.282,68
Recuperación del Capital de Trabajo											\$13.856,93
FLUJO NETO	\$(844.526,89)	\$(27.105,68)	\$ (17.118,09)	\$(1.633,71)	\$ 4.617,53	\$ 42.670,58	\$ 83.692,57	\$135.053,23	\$168.392,61	\$202.139,42	\$ 267.463,09
Tasa de descuento	5%	12%	20%								
VAN	(\$283.140,09)	(\$525.877,83)	(\$673.317,95)								
TIR	0,18%	0,18%	0,18%								

Tabla 114. Flujo de Caja

Fuente: Propia

Indicadores Financieros

Como se puede observar en la tabla no.114, se ha obtenido el VAN y el TIR, a continuación se realizará un análisis de los mismos que indicarán en que óptimas condiciones se encuentra o no el proyecto.

Análisis considerando el valor del dinero en el tiempo

VAN: Calcula el valor neto presente en la inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros.

- Con un 39% de ocupación el VAN es igual a \$\$283.140,09 con una tasa de descuento del 5%, lo que quiere decir que el proyecto puede generar durante su vida útil los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos incluida la inversión, al tiempo de haber satisfecho la tasa de oportunidad o rendimiento mínimo esperado.
- Con tasas de descuento del 12% y del 20% el VAN es negativo, lo que significa que el proyecto no puede generar los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos y mucho menos la inversión. Se puede también deducir que el proyecto no reporta el rendimiento esperado, manifestado en la tasa de oportunidad del capital, inversión.

TIR: Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de rentabilidad promedio de la inversión considerando el valor del dinero en el tiempo.

- Por lo tanto si la tasa interna de retorno (0.18%) es mayor que la tasa de descuento (5%), el proyecto se debe ser rechazado pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido. Lo mismo pasa, si la tasa interna de retorno (0.18%) es menor que la tasa de descuento (12% y 20%), el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

Payback: Es un indicador estadístico de valoración de inversiones que va a permitir saber el tiempo que se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja.

- En el caso de este proyecto, el plazo de recuperación será de 9 años 11 meses y 11 días.

Beneficio/Costo: Es un indicador que va a determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto.

Según el análisis costo-beneficio, el proyecto será rentable cuando la relación beneficio-costo es mayor que la unidad.

- Con una tasa de descuento del 5% el B/C será:

B/C	\$3,00
-----	--------

Lo que significa que por cada dólar invertido, la empresa obtendrá 2 dólares, haciendo que el proyecto sea rentable en los próximos 10 años.

- Con una tasa de descuento del 12% el B/C será:

B/C	\$4,97
-----	--------

Por cada dólar invertido, la empresa, obtendrá 3 dólares con 97 centavos.

- Con una tasa de descuento del 20% el B/C será:

B/C	-\$121,40
-----	-----------

Esto indica que el B/C es menor que la unidad, dando número negativo, por lo tanto el proyecto no es viable con esta tasa.

ESCENARIO PERSONA NATURAL CON EL 49% DE OCUPACIÓN

INVERSIONES

Inversión Fija	Total	\$830.326,76
Edificio	\$ 196.500,00	
Terreno	\$ 557.500,00	
Muebles y Enseres	\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20
Gastos de Constitución	\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$844.526,89

Tabla 115. Inversiones

Fuente: Propia.

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, contará con una inversión total de \$830.326,89 la misma que está dividida de la siguiente manera:

- **Inversión Fija:** Representan los rubros de implementación del proyecto, dentro de estos se incluyen los rubros de: edificio, terreno, muebles y enseres, maquinaria y equipo, elementos informáticos y vehículos, con un total de \$ 830.326,76 representando el 98,12% de la inversión total.
- **Inversión Diferida:** Los rubros considerados como inversión para la constitución de la empresa, ascienden a \$ 343,20 representando el 0,28% de la inversión total.
- **Capital de Trabajo:** \$ 13.856,93 representando el 1,60% de la inversión total.

Tal como se puede apreciar la inversión en activos fijos es el rubro de mayor representación en la inversión total de la empresa.

Financiamiento

El financiamiento para el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se detalla a continuación, tanto en aporte propio, es decir la realizada por los socios, así como en aporte externo, la que será financiada a través de un préstamo a una institución financiera.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Inversión Fija	Total	\$830.326,76	Aporte Propio	Aporte Externo
Edificio	\$196.500,00			\$ 196.500,00
Terreno	\$557.500,00		\$557.500,00	
Muebles y Enceres	\$ 14.151,74		\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90		\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12		\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00		\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20		
Gastos de Constitución	\$ 343,20		\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93		
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93		\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$844.526,89	\$648.026,89	\$ 196.500,00
% DE FINANCIAMIENTO		100%	76,73%	23,27%

Tabla 116. Fuentes de Financiamiento

Fuente: Propia

La inversión total es de \$844.526,89, el 76,73% de este monto será cubierto por aporte propio, mientras que el 23,27% va a ser financiado externamente mediante un préstamo de \$200.000 al Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 10% y a un plazo de 10 años.

Costos

Consiste en todos los costos y gastos económicos que representan la prestación de un servicio con la finalidad de asegurar el funcionamiento del hostel a lo largo del planeamiento económico planteado.

Costos de Producción: Los siguientes costos de producción o también llamados costos de operación, del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, son todos los rubros que intervienen en el proceso de servicio de alojamiento (desayuno, artículos de limpieza y amenities, DirectTv, servicios básicos) y de transfer (gastos de movilización) que brindará el establecimiento, y que son necesarios para mantener el proyecto.

Costos de Administración: Son todos los costos que no están directamente relacionados con los servicios que brindara el hostel, como son: los salarios del personal, los suministros de oficina y el monitoreo de alarma.

Costos de Ventas: Estos costos incurrirán en gastos de publicidad, para promocionar al hostel y posibilitar el proceso de venta y comercialización de sus servicios mediante cuñas radiales, internet y material impreso, como se menciona en el capítulo tres de esta monografía.

Costos Financieros: Corresponden al valor por pago de intereses por concepto de préstamo, el mismo que se lo realizará al Banco Nacional del Fomento, por un monto de \$ 200.000 financiados a 10 años y con una tasa de interés del 10%.

Otros Costos: Aquí se encuentran los costos que se pagaran por concepto de contribución uno por mil, impuesto turístico, registro de actividad turística. Durante el primer año se cancelara un total de \$ 952,32, para los demás años se va a dar un monto de \$1000, para cubrir con este costo.

La tabla a continuación representa el valor de los costos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen costos de producción, costos administrativos costos de ventas, costos financieros y otros costos.

Proyección de Costos Totales

Proyección	Costos Totales
Año 1	\$ 149.167,39
Año 2	\$ 168.454,42
Año 3	\$ 184.133,88
Año 4	\$ 216.603,53
Año 5	\$ 223.442,03
Año 6	\$ 230.681,43
Año 7	\$ 238.065,04
Año 8	\$ 246.173,68
Año 9	\$ 257.255,51
Año 10	\$ 265.330,91

Tabla 117. Proyección de Costos Totales

Fuente: Propia

Ingresos

Los ingresos, provienen de las ventas de los servicios que brindará el hostal (alojamiento y transfer), durante el periodo de diez años acorde a un porcentaje de ocupación anual del 49%, porcentaje de ocupación de los establecimientos hoteleros de la ciudad de Cuenca, con un incremento del 4% anual. Como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	% ocupación	Huéspedes		Transfer	
		Diarios	Al mes	Diarios	Al mes
1	49%	14	417	5	150
2	53%	15	450	6	180
3	57%	16	480	7	210
4	61%	17	510	8	240
5	65%	18	540	9	270
6	69%	20	600	10	300
7	73%	21	630	11	330
8	77%	22	660	12	360
9	81%	23	690	13	390
10	85%	24	720	14	420

Tabla 118. Ingresos

Fuente: Propio

El 4% de incremento anual en el porcentaje de ocupación que se puede apreciar en la tabla anterior, es de acuerdo a información proporcionada por gente del sector hotelero de la ciudad de Cuenca.

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Proyección	Ingresos Totales
Año 1	\$ 143.195,00
Año 2	\$ 183.600,00
Año 3	\$ 226.800,00
Año 4	\$ 273.600,00
Año 5	\$ 324.000,00
Año 6	\$ 396.000,00
Año 7	\$ 493.200,00
Año 8	\$ 558.000,00
Año 9	\$ 626.400,00
Año 10	\$ 698.400,00

Tabla 119. Proyección de Ingresos

Fuente: Propia

La tabla de proyección de ingresos permite representar el valor de los ingresos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen los servicios a prestar por el hostel, alojamiento y transfer y proyecta de la siguiente manera:

Basándose en la tabla no. 118, el total de ocupación y de servicio de transfer anual se los multiplica por su valor de venta al público y estos resultados se suman para obtener el valor total de servicios de cada año:

	Huéspedes por año	Valor	Total	Transfer por año	Valor	Total	Total de servicios
Año 1	5008	\$25,00	\$125.195,00	1800	\$ 10,00	\$18.000,00	\$143.195,00
Año 2	5400	\$30,00	\$162.000,00	2160	\$ 10,00	\$21.600,00	\$183.600,00
Año 3	5760	\$35,00	\$201.600,00	2520	\$ 10,00	\$25.200,00	\$226.800,00
Año 4	6120	\$40,00	\$244.800,00	2880	\$ 10,00	\$28.800,00	\$273.600,00
Año 5	6480	\$45,00	\$291.600,00	3240	\$ 10,00	\$32.400,00	\$324.000,00
Año 6	7200	\$50,00	\$360.000,00	3600	\$ 10,00	\$36.000,00	\$396.000,00
Año 7	7560	\$60,00	\$453.600,00	3960	\$ 10,00	\$39.600,00	\$493.200,00
Año 8	7920	\$65,00	\$514.800,00	4320	\$ 10,00	\$43.200,00	\$558.000,00
Año 9	8280	\$70,00	\$579.600,00	4680	\$ 10,00	\$46.800,00	\$626.400,00
Año 10	8640	\$75,00	\$648.000,00	5040	\$ 10,00	\$50.400,00	\$698.400,00

Tabla 120. Total de servicios anualmente

Fuente: Propia

En esta tabla se aprecian el número de huéspedes y transfers del hostel por año con sus respectivos valores.

En cuanto al valor del servicio de alojamiento el precio se va incrementar \$5 cada año, valor basado en información proporcionada por gente del ámbito hotelero de la ciudad.

El valor del servicio de transfer no cambia en ninguno de los años ya que es un valor estándar en la mayoría de establecimientos que brindan este servicio en la ciudad de Cuenca desde hace muchos años.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas que el hostel debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. A continuación se puede apreciar el punto de equilibrio del presente proyecto, en el que los ingresos son iguales a los egresos y por ende la utilidad operacional es cero.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en ventas es igual a:

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{\text{C.F}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

Dónde:

C.F= Costos Fijos

CVT= Costos Variables Totales

VT= Ventas Totales

$$\text{P.E. Ventas} = \$ 14.387,03$$

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” pueda alcanzar a cubrir los gastos y costos, en términos monetarios, debería vender \$ 14.387,03 al mes, sin obtener utilidad.

Flujo de Caja

El flujo de caja permitirá analizar las entradas y salidas de dinero que se producirán en el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, teniendo en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen.

Estas van a ser las dos variables principales que van a determinar si la inversión será viable o no.

Tomando en cuenta que el hostel tendrá el 49% de ocupación, y suponiendo el 4% de incremento anual, se obtienen los siguientes flujos de caja, los mismos que serán la base de cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR), además de otros indicadores como el Payback y la relación Beneficio/Costo, que ayudarán a ver la viabilidad del proyecto en el periodo de tiempo de 10 años.

FLUJO DE CAJA											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		\$ 143.195,00	\$183.600,00	\$ 226.800,00	\$ 273.600,00	\$ 324.000,00	\$ 396.000,00	\$ 493.200,00	\$558.000,00	\$626.400,00	\$ 698.400,00
Costos de Producción		\$ 49.735,28	\$ 63.316,56	\$ 74.592,64	\$ 102.257,36	\$ 104.045,36	\$ 105.982,72	\$ 107.527,72	\$ 109.606,08	\$114.130,08	\$ 115.456,08
Utilidad Bruta		\$ 93.459,72	\$120.283,44	\$ 152.207,36	\$ 171.342,64	\$ 219.954,64	\$ 290.017,28	\$ 385.672,28	\$ 448.393,92	\$ 512.269,92	\$ 582.943,92
Gastos Administrativos		\$ 73.494,76	\$ 79.953,18	\$ 85.606,56	\$ 91.661,50	\$ 97.961,99	\$ 104.514,04	\$ 111.602,64	\$ 118.882,92	\$126.690,76	\$ 134.690,15
Gastos de Ventas		\$ 5.735,04	\$ 6.934,68	\$ 7.684,68	\$ 8.434,68	\$ 9.184,68	\$ 9.934,68	\$ 10.684,68	\$ 11.434,68	\$ 12.184,68	\$ 12.934,68
Gasto Financiero		\$ 19.250,00	\$ 17.250,00	\$ 15.250,00	\$ 13.250,00	\$ 11.250,00	\$ 9.250,00	\$ 7.250,00	\$ 5.250,00	\$ 3.250,00	\$ 1.250,00
Otros gastos		\$ 952,28	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Utilidad Operativa		\$ (5.972,35)	\$ 15.145,58	\$ 42.666,12	\$ 56.996,47	\$ 100.557,97	\$ 165.318,57	\$ 255.134,96	\$311.826,32	\$369.144,49	\$ 433.069,09
Impuesto a la Renta		\$ (1.791,71)	\$ 4.543,67	\$ 12.799,84	\$ 17.098,94	\$ 30.167,39	\$ 41.846,00	\$ 73.281,74	\$ 93.123,71	\$113.185,07	\$ 135.558,68
Utilidad Neta		\$ (4.180,65)	\$ 10.601,91	\$ 29.866,29	\$ 39.897,53	\$ 70.390,58	\$ 123.472,57	\$ 181.853,23	\$ 218.702,61	\$ 255.959,42	\$ 297.510,41
Inversión Total	\$ 844.526,89										
Inversiones Fijas	\$ 830.326,76										
Inversiones Diferidas	\$ 343,20										
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93										
Valor del salvamento (residual)											\$ 27.282,68
Recuperación del Capital de Trabajo											\$ 13.856,93
FLUJO NETO	\$ (844.526,89)	\$ (4.180,65)	\$ 10.601,91	\$ 29.866,29	\$ 39.897,53	\$ 70.390,58	\$ 123.472,57	\$181.853,23	\$218.702,61	\$255.959,42	\$ 324.793,09
Tasa de descuento	5%	12%	20%								
VAN	\$ 8.675,92	(\$323.229,76)	(\$ 530.807,10)								
TIR	5,14%	5,14%	5,14%								

Tabla 121. Flujo de Caja
Fuente: Propia

Indicadores Financieros

Como se puede observar en la tabla anterior, se ha obtenido el VAN y el TIR, a continuación se realizará un análisis de los mismos que indicarán en que óptimas condiciones se encuentra o no el proyecto.

Análisis considerando el valor del dinero en el tiempo

VAN: Calcula el valor neto presente en la inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros.

- Con un 49% de ocupación el VAN es igual a \$\$8.675,92 con una tasa de descuento del 5%, lo que quiere decir que el proyecto puede generar durante su vida útil los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos incluida la inversión, al tiempo de haber satisfecho la tasa de oportunidad o rendimiento mínimo esperado.
- Con tasas de descuento del 12% y del 20% el VAN es negativo, lo que significa que el proyecto no puede generar los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos y mucho menos la inversión. Se puede también deducir que el proyecto no reporta el rendimiento esperado, manifestado en la tasa de oportunidad del capital, inversión.

TIR: Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de rentabilidad promedio de la inversión considerando el valor del dinero en el tiempo.

- Por lo tanto si la tasa interna de retorno (5.14%) es mayor que la tasa de descuento (5%), el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la tasa interna de retorno (5.14%) es menor que la tasa de descuento (12% y 20%), el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

Payback: Es un indicador estadístico de valoración de inversiones que va a permitir saber el tiempo que se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja.

- En el caso de este proyecto, el plazo de recuperación será de 8 años 8 meses y 4 días.

Beneficio/Costo: Es un indicador que va a determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto. (Anexo 12).

Según el análisis costo-beneficio, el proyecto será rentable cuando la relación beneficio-costo es mayor que la unidad.

- Con una tasa de descuento del 5% el B/C será:

B/C	\$3,55
-----	--------

Lo que significa que por cada dólar invertido, la empresa obtendrá 2 dólares con 55 centavos, haciendo que el proyecto sea rentable en los próximos 10 años.

- Con una tasa de descuento del 12% el B/C será:

B/C	\$5,90
-----	--------

Por cada dólar invertido, la empresa, obtendrá 4 dólares con 90 centavos.

- Con una tasa de descuento del 20% el B/C será:

B/C	-\$145,34
-----	-----------

Esto indica que el B/C es menor que la unidad, dando número negativo, por lo tanto el proyecto no es viable con esta tasa.

**ESCENARIO PERSONA NATURAL CON EL 49% DE OCUPACIÓN, SIN
TERRENO**

INVERSIONES

Inversión Fija	Total	\$ 272.826,76
Edificio	\$ 196.500,00	
Terreno	0	
Muebles y Enseres	\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20
Gastos de Constitución	\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$ 287.026,89

Tabla 122. Inversiones

Fuente: Propia

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, contará con una inversión total de \$287.026,89 la misma que está dividida de la siguiente manera:

- **Inversiones Fijas:** \$ 272.826,76 representando el 95,05% de la Inversión Total.
- **Activos Diferidos:** \$ 343,20 representando el 0,12% de la Inversión Total.
- **Capital de Trabajo:** \$ 13.856,93 representando el 4,83% de la Inversión Total.

Tal como se puede apreciar la inversión en activos fijos es el rubro de mayor representación en la Inversión total de la empresa.

Financiamiento

El financiamiento para el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se detalla a continuación, tanto en aporte propio, es decir la realizada por los socios, así como en aporte externo, la que será financiada a través de un préstamo a una institución financiera.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Inversión Fija	Total	\$272.826,76	Aporte Propio	Aporte Externo
Edificio	\$196.500,00			\$ 196.500,00
Terreno	\$ 0,00		\$ 0,00	
Muebles y Enceres	\$ 14.151,74		\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90		\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12		\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00		\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 343,20		
Gastos de Constitución	\$ 343,20		\$ 343,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93		
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93		\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$287.026,89	\$ 90.526,89	\$ 196.500,00
% DE FINANCIAMIENTO		100%	31,54%	68,46%

Tabla 123. Fuentes de Financiamiento

Fuente: Propia

La inversión total es de \$844.526,89, el 76,73% de este monto será cubierto por aporte propio, mientras que el 23,27% va a ser financiado mediante un préstamo de \$200.000 al Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 10% y a un plazo de 10 años.

Costos

Consiste en todos los costos y gastos económicos que representan la prestación de un servicio con la finalidad de asegurar el funcionamiento del hostel a lo largo del planeamiento económico planteado.

Costos de Producción: Los siguientes costos de producción o también llamados costos de operación, del Hostel Ecológico “Museo de los Metales”, son todos los rubros que intervienen en el proceso de servicio de alojamiento (desayuno, artículos de limpieza y amenities, DirectTv, servicios básicos) y de transfer (gastos de movilización) que brindará el establecimiento, y que son necesarios para mantener el proyecto.

Costos de Administración: Son todos los costos que no están directamente relacionados con los servicios que brindara el hostel, como son: los salarios del personal, los suministros de oficina y el monitoreo de alarma.

Costos de Ventas: Estos costos incurrirán en gastos de publicidad, para promocionar al hostel y posibilitar el proceso de venta y comercialización de sus servicios mediante cuñas radiales, internet y material impreso, como se menciona en el capítulo tres de esta monografía.

Costos Financieros: Corresponden al valor por pago de intereses por concepto de préstamo, el mismo que se lo realizará al Banco Nacional del Fomento, por un monto de \$ 200.000 financiados a 10 años y con una tasa de interés del 10%.

Otros Costos: Aquí se encuentran los costos que se pagaran por concepto de contribución uno por mil, impuesto turístico, registro de actividad turística. Durante el primer año se cancelara un total de \$ 952,32, para los demás años se va a dar un monto de \$1000, para cubrir con este costo.

La tabla a continuación representa el valor de los costos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen costos de producción, costos administrativos, costos de ventas, costos financieros y otros costos,

Proyección de Costos Totales

Proyección	Costos Totales
Año 1	\$ 149.167,39
Año 2	\$ 168.454,42
Año 3	\$ 184.133,88
Año 4	\$ 216.603,53
Año 5	\$ 223.442,03
Año 6	\$ 230.681,43
Año 7	\$ 238.065,04
Año 8	\$ 246.173,68
Año 9	\$ 257.255,51
Año 10	\$ 265.330,91

Tabla 124. Proyección de Costos Totales

Fuente: Propia

Ingresos

Los ingresos, provienen de las ventas de los servicios que brindará el hostel (alojamiento y transfer), durante el periodo de diez años acorde a un porcentaje de ocupación anual del 49%, porcentaje de ocupación de los establecimientos hoteleros de la ciudad de Cuenca, con un incremento del 4% anual. Como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	% ocupación	Huéspedes		Transfer	
		Diarios	Al mes	Diarios	Al mes
1	49%	14	417	5	150
2	53%	15	450	6	180
3	57%	16	480	7	210
4	61%	17	510	8	240
5	65%	18	540	9	270
6	69%	20	600	10	300
7	73%	21	630	11	330
8	77%	22	660	12	360
9	81%	23	690	13	390
10	85%	24	720	14	420

Tabla 125. Ingresos

Fuente: Propia

El 4% de incremento anual en el porcentaje de ocupación que se puede apreciar en el anterior cuadro, es de acuerdo a información proporcionada por gente del sector hotelero de la ciudad de Cuenca.

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Proyección	Ingresos Totales
Año 1	\$ 143.195,00
Año 2	\$ 183.600,00
Año 3	\$ 226.800,00
Año 4	\$ 273.600,00
Año 5	\$ 324.000,00
Año 6	\$ 396.000,00
Año 7	\$ 493.200,00
Año 8	\$ 558.000,00
Año 9	\$ 626.400,00
Año 10	\$ 698.400,00

Tabla 126. Proyección de Ingresos

Fuente: Propia

La tabla de proyección de ingresos permite representar el valor de los ingresos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen los servicios a prestar por el hostel, alojamiento y transfer y proyecta de la siguiente manera:

Basándose en la tabla no. 125, el total de ocupación y de servicio de transfer anual se los multiplica por su valor de venta al público y estos resultados se suman para obtener el valor total de servicios de cada año:

	Huéspedes por año	Valor	Total	Transfer por año	Valor	Total	Total de servicios
Año 1	5008	\$25,00	\$125.195,00	1800	\$ 10,00	\$18.000,00	\$143.195,00
Año 2	5400	\$30,00	\$162.000,00	2160	\$ 10,00	\$21.600,00	\$183.600,00
Año 3	5760	\$35,00	\$201.600,00	2520	\$ 10,00	\$25.200,00	\$226.800,00
Año 4	6120	\$40,00	\$244.800,00	2880	\$ 10,00	\$28.800,00	\$273.600,00
Año 5	6480	\$45,00	\$291.600,00	3240	\$ 10,00	\$32.400,00	\$324.000,00

Año 6	7200	\$50,00	\$360.000,00	3600	\$ 10,00	\$36.000,00	\$396.000,00
Año 7	7560	\$60,00	\$453.600,00	3960	\$ 10,00	\$39.600,00	\$493.200,00
Año 8	7920	\$65,00	\$514.800,00	4320	\$ 10,00	\$43.200,00	\$558.000,00
Año 9	8280	\$70,00	\$579.600,00	4680	\$ 10,00	\$46.800,00	\$626.400,00
Año 10	8640	\$75,00	\$648.000,00	5040	\$ 10,00	\$50.400,00	\$698.400,00

Tabla 127. Total de servicios anualmente

Fuente: Propia

En esta tabla se aprecian el número de huéspedes y transfer del hostel por año con sus respectivos valores.

En cuanto al valor del servicio de alojamiento el precio se va incrementar \$5 cada año, valor basado en información proporcionada por gente del ámbito hotelero de la ciudad.

El valor del servicio de transfer no cambia en ninguno de los años ya que es un valor estándar en la mayoría de establecimientos que brindan este servicio en la ciudad de Cuenca desde hace muchos años.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas que el hostel debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. A continuación se puede apreciar el punto de equilibrio del presente proyecto, en el que los ingresos son iguales a los egresos y por ende la utilidad operacional es cero.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en ventas es igual a:

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{\text{C.F}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

Dónde:

C.F= Costos Fijos

CVT= Costos Variables Totales

VT= Ventas Totales

P.E. Ventas = \$ 14.387,03

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” pueda alcanzar a cubrir los gastos y costos, en términos monetarios, debería vender \$ 14.387,07 al mes, sin obtener utilidad.

Flujo de Caja

El flujo de caja permitirá analizar las entradas y salidas de dinero que se producirán en el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, teniendo en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen. Estas van a ser las dos variables principales que van a determinar si la inversión será viable o no.

Tomando en cuenta que el hostal tendrá el 49% de ocupación, y suponiendo el 4% de incremento anual, se obtienen los siguientes flujos de caja, los mismos que serán la base de cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR), además de otros indicadores como el Payback y la relación Beneficio/Costo, que ayudarán a ver la viabilidad del proyecto en el periodo de tiempo de 10 años.

FLUJO DE CAJA											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		\$ 143.195,00	\$ 183.600,00	\$ 226.800,00	\$ 273.600,00	\$ 324.000,00	\$ 396.000,00	\$ 493.200,00	\$ 558.000,00	\$ 626.400,00	\$ 698.400,00
Costos de Producción		\$ 49.735,28	\$ 63.316,56	\$ 74.592,64	\$ 102.257,36	\$ 104.045,36	\$ 105.982,72	\$ 107.527,72	\$ 109.606,08	\$ 114.130,08	\$ 115.456,08
Utilidad Bruta		\$ 93.459,72	\$ 120.283,44	\$ 152.207,36	\$ 171.342,64	\$ 219.954,64	\$ 290.017,28	\$ 385.672,28	\$ 448.393,92	\$ 512.269,92	\$ 582.943,92
Gastos Administrativos		\$ 73.494,76	\$ 79.953,18	\$ 85.606,56	\$ 91.661,50	\$ 97.961,99	\$ 104.514,04	\$ 111.602,64	\$ 118.882,92	\$ 126.690,76	\$ 134.690,15
Gastos de Ventas		\$ 5.735,04	\$ 6.934,68	\$ 7.684,68	\$ 8.434,68	\$ 9.184,68	\$ 9.934,68	\$ 10.684,68	\$ 11.434,68	\$ 12.184,68	\$ 12.934,68
Gasto Financiero		\$ 19.250,00	\$ 17.250,00	\$ 15.250,00	\$ 13.250,00	\$ 11.250,00	\$ 9.250,00	\$ 7.250,00	\$ 5.250,00	\$ 3.250,00	\$ 1.250,00
otros gastos		\$ 952,32	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Utilidad Operativa		\$ (5.972,39)	\$ 15.145,58	\$ 42.666,12	\$ 56.996,47	\$ 100.557,97	\$ 165.318,57	\$ 255.134,96	\$ 311.826,32	\$ 369.144,49	\$ 433.069,09
Impuesto a la Renta		\$ (1.791,72)	\$ 4.543,67	\$ 12.799,84	\$ 17.098,94	\$ 30.167,39	\$ 41.846,00	\$ 73.281,74	\$ 93.123,71	\$ 113.185,07	\$ 135.558,68
Utilidad Neta		\$ (4.180,68)	\$ 10.601,91	\$ 29.866,29	\$ 39.897,53	\$ 70.390,58	\$ 123.472,57	\$ 181.853,23	\$ 218.702,61	\$ 255.959,42	\$ 297.510,41
Inversión Total	\$ 287.026,89										
Inversiones Fijas	\$ 272.826,76										
Inversiones Diferidas	\$ 343,20										
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93										
Valor del salvamento (residual)											\$ 27.282,68
Recuperación del Capital de Trabajo											\$ 13.856,93
FLUJO NETO	\$(287.026,89)	\$ (4.180,68)	\$ 10.601,91	\$ 29.866,29	\$ 39.897,53	\$ 70.390,58	\$ 123.472,57	\$ 181.853,23	\$ 218.702,61	\$ 255.959,42	\$ 338.650,02
Tasa de descuento	5%	12%	20%								
VAN	\$ 574.682,85	\$ 238.731,78	\$ 28.930,85								
TIR	21,61%	21,61%	21,61%								

Tabla 128. Flujo de Caja
Fuente: Propia

Indicadores Financieros

Como se puede observar en la tabla no.128, se ha obtenido el VAN y el TIR, a continuación se realizará un análisis de los mismos que indicarán en que óptimas condiciones se encuentra o no el proyecto.

Análisis considerando el valor del dinero en el tiempo

VAN: Calcula el valor neto presente en la inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros.

- Con un 59% de ocupación el VAN es igual a \$574.682,85 con una tasa de descuento del 5%, lo que quiere decir que el proyecto puede generar durante su vida útil los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos incluida la inversión, al tiempo de haber satisfecho la tasa de oportunidad o rendimiento mínimo esperado.
- Con tasas de descuento del 12% y del 20% el VAN es negativo, lo que significa que el proyecto no puede generar los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos y mucho menos la inversión. Se puede también deducir que el proyecto no reporta el rendimiento esperado, manifestado en la tasa de oportunidad del capital, inversión.

TIR: Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de rentabilidad promedio de la inversión considerando el valor del dinero en el tiempo.

- Por lo tanto si la tasa interna de retorno (21.61%) es mayor que la tasas de descuento del (5%), (12%) y (20%), el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo.

Payback: Es un indicador estadístico de valoración de inversiones que va a permitir saber el tiempo que se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja.

- En el caso de este proyecto, el plazo de recuperación será de 6 años 1 meses y 3 días.

Beneficio/Costo: Es un indicador que va a determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto. (Anexo 12).

Según el análisis costo-beneficio, el proyecto será rentable cuando la relación beneficio-costo es mayor que la unidad.

- Con una tasa de descuento del 5% el B/C será:

B/C	\$3,55
-----	--------

Lo que significa que por cada dólar invertido, la empresa obtendrá 2 dólares con 55 centavos, haciendo que el proyecto sea rentable en los próximos 10 años.

- Con una tasa de descuento del 12% el B/C será:

B/C	\$5,90
-----	--------

Por cada dólar invertido, la empresa, obtendrá 4 dólares con 90 centavos.

- Con una tasa de descuento del 20% el B/C será:

B/C	-\$145,34
-----	-----------

Esto indica que el B/C es menor que la unidad, dando número negativo, por lo tanto el proyecto no es viable con esta tasa.

ESCENARIOSOCIEDAD CON EL 49% DE OCUPACIÓN, SIN TERRENO

INVERSIONES

Inversión Fija	Total	\$ 272.826,76
Edificio	\$ 196.500,00	
Terreno	0	
Muebles y Enseres	\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 2.015,20
Gastos de Constitución	\$ 2.015,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$ 288.698,89

Tabla 129. Inversiones

Fuente: Propia

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, contará con una inversión total de \$288.698,89 la misma que está dividida de la siguiente manera:

- **Inversiones Fijas:** \$ 272.826,76 representando el 94,5% de la Inversión Total.
- **Activos Diferidos:** \$ 2.015,20 representando el 0,70% de la Inversión Total.
- **Capital de Trabajo:** \$ 13.856,93 representando el 4,80% de la Inversión Total.

Tal como se puede apreciar la Inversión en activos fijos es el rubro de mayor representación en la Inversión total de la empresa.

Financiamiento

El financiamiento para el “Hostal Ecológico Museo de los Metales” se detalla a continuación, tanto en aporte propio, es decir la realizada por los socios, así como en aporte externo, la que será financiada a través de un préstamo a una institución financiera.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Inversión Fija	Total	\$ 272.826,76	Aporte Propio	Aporte Externo
Edificio	\$ 196.500,00			\$ 196.500,00
Terreno	\$ 0,00		\$ 0,00	
Muebles y Enceres	\$ 14.151,74		\$ 14.151,74	
Maquinaria y Equipo	\$ 12.781,90		\$ 12.781,90	
Elementos Informáticos	\$ 4.503,12		\$ 4.503,12	
Vehículos	\$ 44.890,00		\$ 44.890,00	
Inversión Diferida	Total	\$ 2.415,20		
Gastos de Constitución	\$ 2.415,20		\$ 2.415,20	
Capital de Trabajo	Total	\$ 13.856,93		
Capital de Trabajo	\$ 13.856,93		\$ 13.856,93	
INVERSIÓN TOTAL		\$ 289.098,89	\$ 92.598,89	\$ 196.500,00
% DE FINANCIAMIENTO		100%	32,03%	67,97%

Tabla 130. Fuentes de Financiamiento

Fuente: Propia

La inversión total es de \$289.098,89, el 32,03% de este monto será cubierto por aporte propio, mientras que el 67,97% va a ser financiado externamente un préstamo de \$200.000 al Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 10% y a un plazo de 10 años.

Costos

Consiste en todos los costos y gastos económicos que representan la prestación de un servicio con la finalidad de asegurar el funcionamiento del hostel a lo largo del planeamiento económico planteado.

Costos de Producción: Los siguientes costos de producción o también llamados costos de operación, del “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, son todos los rubros que intervienen en el proceso de servicio de alojamiento (desayuno, artículos de limpieza y amenities, DirectTv, servicios básicos) y de transfer (gastos de movilización) que brindará el establecimiento, y que son necesarios para mantener el proyecto.

Costos de Administración: Son todos los costos que no están directamente relacionados con los servicios que brindara el hostel, como son: los salarios del personal, los suministros de oficina y el monitoreo de alarma.

Costos de Ventas: Estos costos incurrirán en gastos de publicidad, para promocionar al hostel y posibilitar el proceso de venta y comercialización de sus servicios mediante cuñas radiales, internet y material impreso, como se menciona en el capítulo tres de esta monografía.

Costos Financieros: Corresponden al valor por pago de intereses por concepto de préstamo, el mismo que se lo realizará al Banco Nacional del Fomento, por un monto de \$ 200.000 financiados a 10 años y con una tasa de interés del 10%.

Otros Costos: Aquí se encuentran los costos que se pagaran por concepto de contribución uno por mil, impuesto turístico, registro de actividad turística. Durante el primer año se cancelara un total de \$ 952,32, para los demás años se va a dar un monto de \$1000, para cubrir con este costo.

La tabla a continuación representa el valor de los costos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen costos de producción, costos administrativos costos de ventas, costos financieros y otros costos,

Proyección de Costos Totales

Proyección	Costos Totales
Año 1	\$ 149.167,39
Año 2	\$ 168.454,42
Año 3	\$ 184.133,88
Año 4	\$ 216.603,53
Año 5	\$ 223.442,03
Año 6	\$ 230.681,43
Año 7	\$ 238.065,04
Año 8	\$ 246.173,68
Año 9	\$ 257.255,51
Año 10	\$ 265.330,91

Tabla 131. Proyección de Costos Totales

Fuente: Propia

Ingresos

Los ingresos, provienen de las ventas de los servicios que brindará el hostel (alojamiento y transfer), durante el periodo de diez años acorde a un porcentaje de ocupación anual del 49%, porcentaje de ocupación de los establecimientos hoteleros de la ciudad de Cuenca, con un incremento del 4% anual. Como se puede apreciar en la siguiente tabla:

Año	% ocupación	Huéspedes			Transfer		
		Diarios	Al mes	Anual	Diarios	Al mes	Anual
1	49%	14	417	5008	5	150	1800
2	53%	15	450	5400	6	180	2160
3	57%	16	480	5760	7	210	2520
4	61%	17	510	6120	8	240	2880
5	65%	18	540	6480	9	270	3240
6	69%	20	600	7200	10	300	3600
7	73%	21	630	7560	11	330	3960
8	77%	22	660	7920	12	360	4320
9	81%	23	690	8280	13	390	4680
10	85%	24	720	8640	14	420	5040

Tabla 132. Inversiones

Fuente: Propia

El 4% de incremento anual en el porcentaje de ocupación que se puede apreciar en el anterior cuadro, es de acuerdo a información proporcionada por gente del sector hotelero de la ciudad de Cuenca.

PROYECCIÓN DE INGRESOS

Proyección	Ingresos Totales
Año 1	\$ 143.195,00
Año 2	\$ 183.600,00
Año 3	\$ 226.800,00
Año 4	\$ 273.600,00
Año 5	\$ 324.000,00
Año 6	\$ 396.000,00
Año 7	\$ 493.200,00
Año 8	\$ 558.000,00
Año 9	\$ 626.400,00
Año 10	\$ 698.400,00

Tabla 133. Proyección de Ingresos

Fuente: Propia

El cuadro de proyección de ingresos permite representar el valor de los ingresos proyectados hasta el décimo año, los cuales incluyen los servicios a prestar por el hostel, alojamiento y transfer y proyecta de la siguiente manera:

Basándose en la tabla no. 132 el total de ocupación y de servicio de transfer anual se los multiplica por su valor de venta al público y estos resultados se suman para obtener el valor total de servicios de cada año:

Año	Huéspedes por año	Valor	Total	Transfer por año	Valor	Total	Total de servicios por año
1	5008	\$ 25,00	\$125.195,00	1800	\$ 10,00	\$18.000,00	\$ 143.195,00
2	5400	\$ 30,00	\$162.000,00	2160	\$ 10,00	\$21.600,00	\$ 183.600,00
3	5760	\$ 35,00	\$201.600,00	2520	\$ 10,00	\$25.200,00	\$ 226.800,00
4	6120	\$ 40,00	\$244.800,00	2880	\$ 10,00	\$28.800,00	\$ 273.600,00
5	6480	\$ 45,00	\$291.600,00	3240	\$ 10,00	\$32.400,00	\$ 324.000,00
6	7200	\$ 50,00	\$360.000,00	3600	\$ 10,00	\$36.000,00	\$ 396.000,00
7	7560	\$ 60,00	\$453.600,00	3960	\$ 10,00	\$39.600,00	\$ 493.200,00
8	7920	\$ 65,00	\$514.800,00	4320	\$ 10,00	\$43.200,00	\$ 558.000,00
9	8280	\$ 70,00	\$579.600,00	4680	\$ 10,00	\$46.800,00	\$ 626.400,00
10	8640	\$ 75,00	\$648.000,00	5040	\$ 10,00	\$50.400,00	\$ 698.400,00

Tabla 134. Total de servicios anualmente

Fuente: Propia

En esta tabla se aprecian el número de huéspedes y transfer del hostel por año con sus respectivos valores.

En cuanto al valor del servicio de alojamiento el precio se va incrementar \$5 cada año, valor basado en información proporcionada por gente del ámbito hotelero de la ciudad.

El valor del servicio de transfer no cambia en ninguno de los años ya que es un valor estándar en la mayoría de establecimientos que brindan este servicio en la ciudad de Cuenca desde hace muchos años.

Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción y ventas que el hostel debe alcanzar para lograr cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos. A continuación se puede apreciar el Punto de Equilibrio del presente proyecto, en el que los ingresos son iguales a los egresos y por ende la utilidad operacional es cero.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio en ventas es igual a:

$$\text{P.E. Ventas} = \frac{\text{C.F}}{1 - \frac{\text{CVT}}{\text{VT}}}$$

Dónde:

C.F= Costos Fijos

CVT= Costos Variables Totales

VT= Ventas Totales

$$\text{P.E. Ventas} = \$ 14.387,03$$

El “Hostal Ecológico Museo de los Metales” pueda alcanzar a cubrir los gastos y costos, en términos monetarios, debería vender \$ 14.387,03 al mes, sin obtener utilidad.

Flujo de Caja

El flujo de caja permitirá analizar las entradas y salidas de dinero que se producirán en el “Hostal Ecológico Museo de los Metales”, teniendo en cuenta el importe de esos movimientos, y también el momento en el que se producen. Estas van a ser las dos variables principales que van a determinar si la inversión será viable o no.

Tomando en cuenta que el hostal tendrá el 49% de ocupación, y suponiendo el 4% de incremento anual, se obtienen los siguientes flujos de caja, los mismos que serán la base de cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Retorno (TIR), además de otros indicadores como el Payback y la relación Beneficio/Costo, que ayudarán a ver la viabilidad del proyecto en el periodo de tiempo de 10 años.

FLUJO DE CAJA SOCIEDAD SIN TERRENO											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		\$143.195,00	\$183.600,00	\$ 226.800,00	\$ 273.600,00	\$ 324.000,00	\$ 396.000,00	\$ 493.200,00	\$ 558.000,00	\$ 626.400,00	\$ 698.400,00
Costos de Producción		\$ 49.735,28	\$ 63.316,56	\$ 74.592,64	\$102.257,36	\$ 104.045,36	\$ 105.982,72	\$ 107.527,72	\$ 109.606,08	\$ 114.130,08	\$ 115.456,08
Utilidad Bruta		\$ 93.459,72	\$120.283,44	\$152.207,36	\$171.342,64	\$ 219.954,64	\$ 290.017,28	\$ 385.672,28	\$ 448.393,92	\$ 512.269,92	\$ 582.943,92
Gastos Administrativos		\$ 73.494,76	\$ 79.953,18	\$ 85.606,56	\$ 91.661,50	\$ 97.961,99	\$ 104.514,04	\$ 111.602,64	\$ 118.882,92	\$ 126.690,76	\$ 134.690,15
Gastos de Ventas		\$ 5.735,04	\$ 6.934,68	\$ 7.684,68	\$ 8.434,68	\$ 9.184,68	\$ 9.934,68	\$ 10.684,68	\$ 11.434,68	\$ 12.184,68	\$ 12.934,68
Gasto Financiero		\$19.250,00	\$ 17.250,00	\$ 15.250,00	\$13.250,00	\$ 9.250,00	\$ 9.250,00	\$ 7.250,00	\$ 5.250,00	\$ 3.250,00	\$ 1.250,00
otros gastos		\$ 952,32	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$1.000,00	\$1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Depreciación		\$ 20.291,11	\$20.291,11	\$ 20.291,11	\$18.940,18	\$ 18.940,18	\$11.757,78	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78	\$11.757,78	\$ 11.757,78
Amortización		\$403,04	\$ 403,04	\$403,04	\$ 403,04	\$ 403,04					
Utilidad Operativa		\$(26.666,55)	\$ (5.548,57)	\$ 21.971,97	\$ 37.653,25	\$ 83.214,76	\$153.560,79	\$ 243.377,19	\$ 300.068,55	\$ 357.386,71	\$ 421.311,32
15% Participación de empleados		\$ (3.999,98)	\$ (832,29)	\$ 3.295,80	\$ 5.647,99	\$12.482,21	\$ 23.034,12	\$ 36.506,58	\$ 45.010,28	\$ 53.608,01	\$ 63.196,70
Utilidad Antes de Impuestos		\$(22.666,57)	\$ (4.716,29)	\$ 18.676,17	\$ 32.005,26	\$ 70.732,54	\$ 130.526,67	\$ 206.870,61	\$ 255.058,26	\$ 303.778,70	\$ 358.114,62
Impuesto a la Renta (22%)		\$ (4.986,64)	\$ (1.037,58)	\$ 4.108,76	\$ 7.041,16	\$ 15.561,16	\$ 28.715,87	\$ 45.511,53	\$ 56.112,82	\$ 66.831,31	\$ 78.785,22
Utilidad Neta		\$(17.679,92)	\$ (3.678,70)	\$ 14.567,42	\$ 24.964,10	\$ 55.171,38	\$101.810,80	\$ 161.359,07	\$ 198.945,45	\$ 236.947,39	\$ 279.329,40
Inversión Total	\$ 288.698,89										
Inversiones Fijas	\$272.826,76										
Inversiones Diferidas	\$ 2.015,20										
Capital de Trabajo	\$13.856,93										
Valor del salvamento (residual)											\$ 27.282,68
Recuperación del Capital de Trabajo											\$13.856,93
Depreciación		\$ 20.291,11	\$ 20.291,11	\$20.291,11	\$18.940,18	\$ 18.940,18	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78	\$ 11.757,78	\$11.757,78	\$11.757,78
Amortización		\$ 403,04	\$403,04	\$ 403,04	\$ 403,04	\$ 403,04					
FLUJO NETO	\$(288.698,89)	\$ 3.014,23	\$17.015,45	\$ 35.261,57	\$ 44.307,32	\$ 74.514,60	\$ 113.568,58	\$ 173.116,85	\$ 210.703,22	\$ 248.705,17	\$ 332.226,79
Tasa de descuento	5%	12%	20%								
VAN	\$ 569.567,24	\$240.695,03	\$ 34.556,01								
TIR	21,98%	21,98%	21,98%								

Tabla 135. Flujo de Caja

Fuente: Propia

Indicadores Financieros

Como se puede observar en la tabla anterior, se ha obtenido el VAN y el TIR, a continuación se realizará un análisis de los mismos que indicarán en que óptimas condiciones se encuentra o no el proyecto.

Análisis considerando el valor del dinero en el tiempo

VAN: Calcula el valor neto presente en la inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros.

- Con un 49% de ocupación el VAN es igual a \$10.745,00 con una tasa de descuento del 5%, lo que quiere decir que el proyecto puede generar durante su vida útil los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos incluida la inversión, al tiempo de haber satisfecho la tasa de oportunidad o rendimiento mínimo esperado.
- Con tasas de descuento del 12% y del 20% el VAN es negativo, lo que significa que el proyecto no puede generar los suficientes recursos para cubrir todos los costos y gastos y mucho menos la inversión. Se puede también deducir que el proyecto no reporta el rendimiento esperado, manifestado en la tasa de oportunidad del capital, inversión.

TIR: Tasa Interna de Retorno (TIR), es la tasa de rentabilidad promedio de la inversión considerando el valor del dinero en el tiempo.

- Por lo tanto si la tasa interna de retorno (5.17%) es mayor que la tasa de descuento (5%), el proyecto se debe aceptar pues estima un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo. Por el contrario, si la tasa interna de retorno (5.17%) es menor que la tasa de descuento (12% y 20%), el proyecto se debe rechazar pues estima un rendimiento menor al mínimo requerido.

Payback: Es un indicador estadístico de valoración de inversiones que va a permitir saber el tiempo que se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja.

Beneficio/Costo: Es un indicador que va a determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se invierta en el proyecto. (Anexo 9).

Según el análisis costo-beneficio, el proyecto será rentable cuando la relación beneficio-costo es mayor que la unidad.

- Con una tasa de descuento del 5% el B/C será:

B/C	\$3,55
------------	---------------

Lo que significa que por cada dólar invertido, la empresa obtendrá 2 dólares con 55 centavos, haciendo que el proyecto sea rentable en los próximos 10 años.

- Con una tasa de descuento del 12% el B/C será:

B/C	\$5,90
------------	---------------

Por cada dólar invertido, la empresa, obtendrá 4 dólares con 90 centavos.

- Con una tasa de descuento del 20% el B/C será:

B/C	-\$145,34
------------	------------------

Esto indica que el B/C es menor que la unidad, dando número negativo, por lo tanto el proyecto no es viable con esta tasa.