



**UNIVERSIDAD DEL PACIFICO**

**CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL  
CON ESPECIALIZACION: “GERENCIA DE EMPRESAS TURISTICAS”**

**TEMA: “PROPUESTA DE TURISMO SOSTENIBLE Y COMUNITARIO  
IMPLEMENTADA POR LA HOSTERIA RURAL EL BEJUCO”**

**AUTOR:  
STEPHANIE MARTILLO**

**TUTOR:  
LCDA. MIRIAM ATIENCIA**

**FECHA: DICIEMBRE/2010**

## DECLARACION DE AUTORIA

Yo, Stephanie Martillo Guerrero declaro ser la autora exclusiva del presente Trabajo de Conclusión de Carrera.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad.

Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad del Pacífico –Escuela de Negocios – para que pueda hacer uso del texto completo del Trabajo de Conclusión de Carrera “**Propuesta de Turismo Sostenible y Comunitario implementada por la Hostería Rural el Bejuco**” con fines académicos y/o de investigación.

(Guayaquil Diciembre 29 del 2010)

*Stephanie Martillo Guerrero*

Stephanie Martillo Guerrero

## CERTIFICACION

Yo, Miriam Atiencia Hoyos, profesora de la Facultad de Turismo de la Universidad Del Pacífico, como Directora del presente Trabajo de Conclusión de Carrera, certifico que la señorita Stephanie María Martillo Guerrero, egresada de esta Institución, es autora exclusiva del presente trabajo, el mismo que es autentico, original e inédito.

Guayaquil Diciembre 29 del 2010

.....  
Lcda.Miriam Atiencia Hoyos

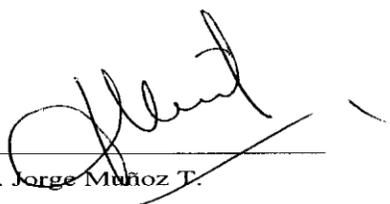
## DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

La Universidad Del Pacífico, se compromete a no difundir públicamente la información establecida en la presente Trabajo de Conclusión de Carrera de Grado ,de autoría de : **“Propuesta de Turismo Sostenible y Comunitario implementada por la Hostería Rural el Bejuco”**, en razón que ésta ha sido elaborada con información confidencial.

Cinco copias digitales, de esta Tesis de Grado quedan en custodia de la Universidad Del Pacífico, las mismas que podrán ser utilizadas para fines académicos y de investigación.

Para constancia de este compromiso, suscribe

Guayaquil Diciembre 29 del 2010



\_\_\_\_\_  
Econ. Jorge Muñoz T.  
Rector  
Universidad Del Pacifico

## AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios ya que gracias a Él a tengo un papa (Pedro) y una mama (Cynthia) que son maravillosos y me han dado la dicha de tener a los mejores hermanos; que siempre me han acompañado y me han hecho sentir que puedo contar con ellos. Gracias (Meli , Piru , Pedri).

Les agradezco a mis padres por todo el esfuerzo que han dado por mí, por todo lo que me enseñaron, por creer en mi, y por ser los mejores padres del mundo. Sin duda cada uno de mis logros se los debo a ellos que me han sabido guiar , apoyar y dar sabios consejos a lo largo de la vida.

Agradezco por todo el amor que me han dado mis padres y hermanos sin ellos nada hubiera sido posible.

A la familia que tengo (abuelitos, tíos, primos) que me han brindado su apoyo en todos los momentos y han sido grandes pilares en mi vida .

Agradezco a una persona muy especial (Iván) que llevo a mi vida en el momento preciso y que con su amor ha sabido entenderme, darme fuerzas y motivarme para lograr cumplir esta meta. Gracias por estar conmigo en este momento tan importante.

Todos han sido parte fundamental en mi vida y le agradezco infinitamente a Dios por lo que he logrado alcanzar y por las mejores bendiciones que ha puesto en mi vida (Ustedes).

## DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios que es autor principal de cada logro de mi vida , me ha dado la oportunidad de vivir y de tener una familia maravillosa.

Lo dedico a mis padres quienes con su esfuerzo y entrega me han permitido llegar a este momento, y por ello esta meta por alcanzar les pertenece a ellos mas que a mi.

Considero es hora de empezar a retribuir aunque sea un poco de todo lo que ellos han dado por mi.

## TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCION .....	12
CAPITULO I .....	13
“PRESENTACION DEL PROBLEMA” .....	13
1.1 Problemática del sector .....	13
1.2 Justificación del proyecto.....	14
1.3 Objetivos .....	15
1.3.1 Objetivo General del Proyecto.....	15
1.3.2Objetivos Específico .....	15
1.4. Metodología .....	16
CAPÍTULO II.....	17
“ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA” .....	17
2.1 Definición de la Industria.....	17
2.2 Tamaño y Potencial crecimiento de la empresa .....	17
2.3 Nuestra Ventaja Competitiva .....	18
2.4 Análisis de las 5 fuerzas de Porter .....	18
2.4.1 Amenaza de nuevos ingresos.....	18
2.4.2 Grado de rivalidad de nuestros competidores.....	20
2.4.3 Amenaza de productos sustitutos.....	20
2.4.4 Poder de negociación de los proveedores.....	20
2.4.5 Poder de negociación del comprador .....	21
CAPITULO III.....	22
“DESCRIPCION DEL NEGOCIO” .....	22
3.1. Antecedentes del Negocio.....	22

3.2. Marco legal.....	23
3.2.1. Leyes y Reglamentos .....	23
3.2.2. Características de la Sociedad.....	26
3.2.3 Propiedad accionaria .....	27
3.3. Misión, Visión y Objetivos .....	27
3.3.1 Misión .....	27
3.3.2 Visión.....	27
3.3.4 Objetivos Específicos.....	28
3.4. Estructura Organizacional .....	28
3.5. Descripción de Servicios.....	30
3.5.1 Servicios de Infraestructura Hotelera.....	30
3.5.2 Paquetes Hoteleros.....	32
3.5.3 Actividades Programadas .....	33
3.6 Análisis FODA .....	34
CAPITULO IV.....	36
“EVALUACION DE LA PROPUESTA” .....	36
4.1. Descripción de los Principales Problemas.....	36
4.1.3 Problemas de Carácter Sociocultural .....	36
4.2. Causas y Efectos de los Problemas.....	37
4.3. Planteamiento de la Propuesta.....	38
4.3.1. Principios de la Sostenibilidad.....	39
4.3.2. Beneficios de la Propuesta.....	39
CAPITULO V.....	41
“ESTUDIO DEL MERCADO” .....	41
5.1 Objetivos de la investigación .....	41

5.2 Definición de mercado Objetivo.....	41
5.3 Plan de Muestreo .....	42
5.3.1 Selección de la muestra .....	43
5.4 Análisis de la competencia .....	53
6.1 Estrategias de Producto.....	55
6.2 Estrategias de Precios .....	55
6.3 Estrategias de Estacionalidad .....	56
6.4 Estrategias de Distribución y Comercialización.....	56
6.5 Estrategias de Promoción y Publicidad.....	57
CAPITULO VII .....	58
“ESTUDIO TECNICO” .....	58
7.1 Objetivos .....	58
7.2. Localización .....	58
7.2.1. Parroquia Alejo Lascano .....	59
7.2.2 Parámetros de Elección de Lote.....	60
7.3. Infraestructura e Instalaciones .....	61
7.3.1. Capacidad Instalada .....	61
7.3.2. Equipamiento Necesario.....	62
7.3.3. Área de Trabajo.....	64
7.3.4 Diseño de la Hostería .....	65
7.3.5 Personal Necesario .....	66
7.4 Procesos de Funcionamiento .....	68
CAPITULO VIII .....	69
“OPERACIONES” .....	69
8.1 Riesgos Internos .....	69

8.2 Riesgos Externos .....	70
8.3 Planes de contingencia .....	70
CAPITULO IX.....	72
“ESTUDIO FINANCIERO” .....	72
9.1 Presupuestos e Inversiones.....	72
9.2. Financiamiento .....	73
9.3. Proyecciones de Costos y Gastos .....	73
9.3.1 Depreciaciones y Amortizaciones.....	73
9.3.2. Sueldos del Personal.....	74
9.3.2 Costos Alimentos y Bebidas .....	75
9.3.3. Costos de Infraestructura Hotelera.....	76
9.4. Listado de Costos y Precios.....	76
9.5 Pronósticos de Ingresos.....	79
9.6 Estados Financieros .....	81
CAPÍTULO X.....	85
“ECOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE” .....	85
10.1. Descripción de impactos potenciales y medidas de mitigación.....	85
10.2. “Etapa: Construcción de la hostería” .....	86
10.3. “Etapa: Funcionamiento de la hostería”.....	87
10.4. Etapa: Funcionamiento del restaurante .....	88
10.5. Estrategias Ecológicas.....	89
CONCLUSIONES .....	93
RECOMENDACIONES.....	95
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS .....	96
ANEXOS .....	98

## INDICE DE GRAFICOS

Figura 1: Edad.....	44
Figura 2: Sexo.....	44
Figura 3: Ud. viaja fuera de la ciudad?.....	45
Figura 4: Frecuencia de Viaje.....	45
Figura 5: Regiones Preferidas para Viajar.....	46
Figura 6: Tipo de Turismo Realizado.....	46
Figura 7: Disposición de Realizar Turismo Rural Sostenible.....	47
Figura 8: Disposición de Alojamiento en Hostería Rural.....	47
Figura 9: Preferencia por realizar actividades relacionadas al turismo rural.....	48
Figura 10: Duración de la Estadía.....	48
Figura 11: Acostumbra viajar con...?.....	49
Figura 12: Preferencia de Contratar paquetes hoteleros completos.....	49
Figura 13: Disposición de Pago por Paquetes Hoteleros.....	50
Figura 14: Disposición de Pago por Paquetes Completos.....	50
Figura 15: Disposición de Pago por Paquetes Completos.....	51
Figura 16: Servicios Adicionales de Preferencia.....	51
Figura 17: Nivel de Agrado de la Hostería.....	52

## INTRODUCCION

“Alejo Lascano”, es el nombre de una parroquia del Cantón Pajan ubicado en la Prov. de Manabí (Ecuador), el cual es considerado como un sector privilegiado al poseer una amplia variedad de recursos naturales muy ricos en flora y fauna; recursos que hacen que los visitantes puedan disfrutar de las maravillas naturales que ofrece el sector.

Sin embargo, es conveniente mencionar que, a pesar de estos aspectos positivos, existen un sin número de necesidades por las que atraviesan los moradores del sector, y que impiden el óptimo desarrollo económico del mismo, tales como la falta de oportunidades laborales, carencia de servicios básicos y vías de comunicación inexistentes o en pésimo estado; situación que agrava la calidad de vida de sus habitantes; razón por la cual la Hostería Rural “El Bejuco” plantea la idea de impulsar en el sector una nueva alternativa de turismo a través de un enfoque sostenible.

En el presente trabajo se trata de dar a conocer la importancia económica que tiene la actividad turística para la comunidad objeto de estudio, a fin de conocer los beneficios que la sociedad puede recibir con la implementación de esta propuesta; de tal forma que no solo se impulse el turismo del sector a través de la Hostería Rural “El Bejuco”; sino que a su vez permita el desarrollo del Turismo Rural Sostenible, buscando principalmente la integración de la comunidad local y la sociedad, el rescate de la identidad del sector, la distribución equitativa de los ingresos y el emprendimiento de nuevas alternativas de negocio que hoy en día le hacen tanta falta a dicha comunidad para alcanzar el desarrollo económico tan anhelado por sus habitantes.

Esta propuesta se fundamenta básicamente en el análisis minucioso de cada uno de los problemas por los que atraviesa el sector, teniendo en cuenta que para lograr este objetivo, el proyecto pretende identificar el origen de los principales problemas, determinar las causas y posibles efectos; de manera que el resultado de este análisis sea la mejora de la calidad de vida de la localidad y el mantenimiento de los recursos naturales del sector por medio del Turismo Rural Sostenible.

## CAPITULO I

### “PRESENTACION DEL PROBLEMA”

#### 1.1 Problemática del sector

El turismo es uno de los factores económicos que está moviendo grandes cantidades de personas cada año, específicamente 600 millones de llegadas se registran en el mundo entero<sup>1</sup> según datos de la Organización Mundial de Turismo, pero también vale recalcar que el turismo ha sido objeto de factores negativos que no han permitido que se desarrolle normalmente sus actividades, como la crisis económica internacional originada en el 2008; el calentamiento global que provoca cambios climáticos desencadenando una serie de fenómenos, como lo fue el tsunami en el Sureste de Asia y Tailandia, la nube volcánica en Islandia, los terremotos en Haití y Chile; y las enfermedades como la gripe AH1N1 que provoco que México perdiera millones de ingresos por turismo en el 2009.

La problemática del sector turístico en Ecuador tiene varios factores. Uno es la insuficiente promoción en el extranjero de los atractivos que ofrece el Ecuador, es tan poca la inversión destinada para aquello. Otro factor es la imagen que el Ecuador proyecta en el exterior, pues es un país conocido por la inestabilidad económica y política lo que ahuyenta la inversión extranjera, sumado a los altos índices de inseguridad que actualmente nuestro país vive.

Finalmente el factor que consideramos de mayor importancia por el que el turismo en el Ecuador no se ha desarrollado, es la falta de infraestructura turística. Son pocos los destinos del Ecuador que cuentan con establecimientos turísticos de todo tipo, sumado a los servicios básicos necesarios, vías de acceso, señalización y policía turística.

---

<sup>1</sup> Estadísticas de la Organización Mundial de Turismo, 2010; <http://www.grupovisiting.com/estadisticas-de-turismo-a-nivel-mundial-organizacion-mundial-del-turismo/>

Los esfuerzos del país para desarrollar un ‘turismo sostenible’ son grandes, por lo que muchas empresas privadas y comunitarias han sido merecedoras de la certificación de “Smart Voyager”, por las ‘buenas prácticas’ en el desarrollo turístico.<sup>2</sup>

Medido por kilómetro cuadrado, Ecuador se ubica entre los <sup>3</sup> países megadiversos en el mundo. Sus hábitats son tantos, desde la geografía andina montañosa, hasta la tropical húmeda y peninsular. Toda esta variedad, en el centro del Mundo.

Entonces, no es de extrañarse que la oferta de actividades turísticas relacionadas con la naturaleza y el hospedaje sea tan amplia y el producto turístico más exitoso y reconocido a nivel mundial. Las actividades turísticas en el país han experimentado un crecimiento extraordinario en los últimos 10 años, razón por la cual el Ecuador está en los primeros lugares de promoción y desarrollo del ecoturismo y el turismo comunitario en América Latina, de tal forma que el nuevo Plan del Ministerio de Turismo (Plandetur 2020) prioriza esta experiencia, con énfasis en el ‘turismo sostenible’, en todas sus múltiples formas.<sup>4</sup>

Actualmente existe mayor conciencia que la industria turística manejada con responsabilidad trae beneficios no solo para determinado empresario sino para la comunidad además de permitir la conservación de recursos a largo plazo, es aquí donde radica la importancia de la implementación de esta propuesta por parte de la Hostería “El Bejuco”

## 1.2 Justificación del proyecto

El concepto turismo sostenible supone una gran oportunidad en algunas zonas en las que no existen otras alternativas de actividad económica. A su vez, como parte del sector servicios, ofrece más oportunidades para el surgimiento de empresas locales.

---

<sup>2</sup> Publicación “Turismo Interno en el Ecuador se fortalece”, Actualizado (Jueves, 05 de Agosto de 2010) en la web de Información y Gestión Turística del Austro), basado en el Estudio realizado por el Ministerio de Turismo en coordinación con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Datos obtenidos en la página web del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en Julio de 2010

<sup>3</sup> [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org) «*Member Countries*» (en inglés). Publicado por "Like Minded Megadiverse Countries" (LMMC). Consultado el 24 de octubre de 2009

<sup>4</sup> Turismo Sustentable en Ecuador y la Zona de Quito, Crecimiento a Pasos Agigantados, Asociación Ecuatoriana de Ecoturismo, 2008 <http://www.quito.com.ec/>

El propósito es ofrecer a los turistas nacionales y extranjeros, un alojamiento diferenciado, proporcionándole paquetes que incluyen una serie de servicios adicionales y actividades que armonicen su estadía.

El turismo sostenible es una estrategia que permite conservar el producto para el futuro; así también admite que los beneficios que genera puedan ser repartidos entre toda la sociedad brindando la oportunidad de interrelacionar culturas diferentes

A pesar de ser un sector que requiere de fuertes inversiones en infraestructura y equipamientos, también utiliza mano de obra de forma intensiva por lo que ofrece numerosas oportunidades de trabajo y negocio para los habitantes del sector. De tal forma que la propuesta de la Hostería “El Bejuco” es desarrollar este tipo de turismo en la Parroquia Lascano, del cantón Pajan, para así promover el desarrollo económico y ecológico del sector.

### **1.3 Objetivos**

#### **1.3.1 Objetivo General del Proyecto**

Desarrollar el turismo rural sostenible en la Parroquia Alejo Lascano de tal forma que los beneficios obtenidos contribuyan a mejorar la situación económica, social y ambiental del sector; convirtiéndolo en un punto estratégico para el impulso del turismo y nuevas alternativas de desarrollo.

#### **1.3.2 Objetivos Específico**

- Demostrar la existente demanda de personas que asistan a la Hostería para disfrutar del turismo rural sostenible.
- Evaluar el perfil del consumidor para determinar los factores decisivos al momento de realizar un viaje y así brindar un servicio según sus necesidades
- Mantener y mejorar la Calidad Ambiental, utilizando adecuadamente los recursos naturales y culturales del Sector.
- Contribuir al desarrollo económico del sector promoviendo actividades que fomenten el conocimiento de la cultura local a los visitantes.

- Evaluar los indicadores financieros que permitan determinar la viabilidad del proyecto.

#### 1.4. Metodología

La metodología utilizada para recopilar la información pertinente que permita el desarrollo de este proyecto fue la siguiente:

- **Investigación de Campo:** Fue necesario asistir directamente al lugar de los hechos (Parroquia Lascano) a fin de constatar la realidad del sector e identificar los problemas latentes por los que atraviesa la población, de modo que sean considerados en la propuesta y así formular los correctivos respectivos.
- **Creación de un inventario de atractivos naturales:** Esto se llevó a cabo con el propósito de obtener la ubicación adecuada de la Hostería Rural el Bejuco.
- **Entrevistas Directas:** Con el propósito de tener mayor conocimiento sobre la realización de paquetes hoteleros, se conversó con ciertos expertos en el tema, de tal forma que los ingresos de la Hostería estén direccionados en la venta de dichos paquetes.
- **Encuestas:** Se desarrolló un cuestionario de preguntas cerradas a un grupo determinado de personas interesadas en la propuesta de turismo rural sostenible, con la finalidad de obtener respuestas sobre cuáles son las preferencias y precios que estaría dispuesto a pagar el mercado objetivo; esto también sirvió como pauta para conocer el grado de aceptación que tendría la implementación de este proyecto en la Parroquia Lascano.

## **CAPÍTULO II**

### **“ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA”**

#### **2.1 Definición de la Industria**

Industria dedicada a la venta del servicio de alojamiento y programación de actividades recreativas dentro de las instalaciones de la Hostería en la Parroquia Alejo Lascano, del Cantón Pajan Provincia de Manabí.

#### **2.2 Tamaño y Potencial crecimiento de la empresa**

La hostería rural “El Bejuco” tendrá como actividad principal, brindar un servicio de hospedaje que cumpla con altos estándares de calidad (certificaciones ISO, certificaciones Verdes, optimas condiciones de las infraestructura, alimentos higiénicamente preparados, entre otros) y responsabilidad social.

La empresa en sus inicios estará conformada por un equipo humano de diecinueve personas que serán responsables de entregar a los huéspedes un servicio de calidad; razón por la cual la empresa exigirá a su personal la práctica de una cultura empresarial fundamentada en la creación de valores morales y éticos que conduzcan al optimo desempeño de su trabajo.

El crecimiento del negocio dependerá del alcance que este tenga en el mercado del turismo receptivo y nacional, para ello se realizaran proyecciones a cinco años que permitan visualizar si el desenvolvimiento del negocio está dando resultados, y se está cumpliendo con las metas y el plan estratégico fijado en sus inicios.

Conforme a los ingresos que perciba la hostería y a su aceptación en el mercado, se podrá ampliar el personal administrativo-operativo de forma que el servicio sea más eficiente y los problemas que puedan surgir en los departamentos puedan resolverse en el menor tiempo posible además de poder ampliar las instalaciones de la misma luego del tiempo planteado de cinco años.

## 2.3 Nuestra Ventaja Competitiva

Las ventajas competitivas son:

1. La zona donde se ubicará la hostería, ya que cuenta con una variedad muy extensa de recursos agrícolas y atractivos naturales (cascadas, bosques, ríos).
2. La ausencia de negocios similares en los alrededores del sector, permitiendo tener la característica de ser únicos en la zona y así aprovechar sus recursos naturales, de tal forma que se lleven a cabo actividades involucradas con el turismo rural sostenible.
3. El enfoque de sostenibilidad que propone la Hostería Rural “El Bejuco”, ofreciendo a los visitantes nuevas y mejores alternativas para recrearse, además de ser parte involucrada directamente en el desarrollo de la zona contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad local.

## 2.4 Análisis de las 5 fuerzas de Porter<sup>5</sup>

### 2.4.1 Amenaza de nuevos ingresos

La influencia que tienen las barreras de entrada para integrar la industria de Turismo sr podría considerar relativamente baja pese a que el sector turístico no se le ha prestado la atención merecida actualmente hay mayor apertura por parte de las autoridades de turismo y en la actualidad el número de nuevas hosterías ha aumentado ratificando así que la barreras de entrada al mercado son manejables.

### Capital

El capital requerido para emprender este tipo de proyectos de Turismo Rural podría ser considerado como una barrera de entrada, por la alta inversión inicial debido al equipamiento, los altos costos de adecuación del sitio, publicidad (ocasionados por la falta de reconocimiento del lugar), la inversión en capacitación a la comunidad para impartir el conocimiento necesario

---

<sup>5</sup>Porter Michael, 2003, pág. 147 a 151

que permita brindar servicios de calidad. También es un problema el financiamiento mediante instituciones financieras por los requisitos, y las altas tasas de interés.

### **Políticas Gubernamentales**

En el Ecuador pese a las normas de control del medio ambiente o los requisitos de calidad que existen para asegurar la calidad del producto turístico que se ofrece. La falta de organismos, personal calificado que regulen el cumplimiento de las políticas gubernamentales y la falta de conocimiento acerca de este nuevo tipo de turismo rural sostenible produce desorden en la industria permitiendo el ingreso de empresas que no estén debidamente calificadas para ejercer en dicha actividad.

### **Curva del aprendizaje**

Considerando que las exigencias que demanda el Turismo rural y comunitario dependen en gran parte del conocimiento que se posee acerca del sitio que se desea ofrecer así como de la experiencia de trabajar con las personas de la comunidad. Se podría presentar aquí la amenaza para el ingreso de los nuevos competidores y una ventaja adicional para la Hostería el Bejuco.

Por ser un lugar aún inexplorado resultaría complicado para las nuevas empresas encontrar la ubicación específica para el éxito del proyecto, así como poder ofrecer todos los atractivos del lugar o formar alianzas con las personas de la comunidad que permitan la excelencia en la producción del servicio sin aumentar costos.

No obstante, en la actualidad el éxito del desarrollo de un proyecto, es influenciado por la preparación constante, los cambios adecuados para mejorar el servicio y el buen uso de recursos. Por consiguiente no se puede desestimar la experiencia que podrían tener dentro del campo turístico los principales directivos de la competencia sabiendo que esto ayudará a que la competencia integre la industria en un tiempo menor.

#### **2.4.2 Grado de rivalidad de nuestros competidores**

En la Parroquia Alejo Lascano ubicada en el cantón Paján, se podría considerar que la competencia es mínima debido a la inexistencia de lugares que brinden servicios de hospedaje y actividades de recreación, que la Hostería Rural el Bejuco ofrecerá.

No obstante, a nivel nacional el servicio de hospedaje tiene un grado de rivalidad alto, debido a que la industria hotelera orientada al turismo rural sostenible está fuertemente consolidada principalmente en la Sierra, Oriente, y en ciertos sectores de la Costa tales como la provincia del Guayas (Bucay) y El Oro: que deben ser considerados como competidores, debido a que es el cliente quien decidirá la mejor opción tomando en cuenta precios, distancia, calidad, ofertas, y a qué sector dirigirse.

Sin embargo, considerando que este tipo de turismo está en pleno desarrollo en la Región Costa, la Hostería Rural “El Bejuco” tendría la oportunidad de innovar y mejorar dichos servicios, de tal forma que se puedan manejar adecuadamente las acciones tomadas por los posibles competidores.

#### **2.4.3 Amenaza de productos sustitutos**

La amenaza de productos sustitutos se puede considerar media debido a que en otros cantones existen lugares que aunque no ofrezcan el servicio, la comodidad, y las alternativas de la Hostería el Bejuco podrían cubrir la necesidad del cliente al de encontrar un lugar donde pasar la noche. Además, en este tipo de industria se observa la poca o nula lealtad a la marca por el cambio de preferencias turísticas de los consumidores. Sin embargo se considera como una barrera posible de superar debido a que se desea brindar a los visitantes una alternativa novedosa, muy diferente al turismo tradicional.

#### **2.4.4 Poder de negociación de los proveedores**

Los proveedores por la ubicación podrían tomar posición de poner algunas condiciones ya que debido a la distancia supone un costo de transportación.

Un factor que favorece, es la gran cantidad de proveedores que existen para el tipo de productos que se necesitan; cerca de 1457 empresas dedicadas al comercio de alimentos y bebidas según datos de la Superintendencia de Compañías<sup>6</sup> (en la Prov. de Manabí); muchos de estos son almacenables y en gran cantidad perecederos.

El cambio de proveedor toma un coste reducido ya que hoy en día en el país hay una gran cantidad de compañías que distribuyen este tipo de materiales de excelente calidad necesarios el buen funcionamiento de una hostería.

En el área de alimentos se han realizado alianzas con agricultores y ganaderos locales que proveerán: carnes rojas, blancas, hortalizas, frutas y demás productos de la zona que permitan brindarle al cliente el deleite de la gastronomía local.

Las compras de los suministros de limpieza se realizarán al granel, y los productos almacenables y perecederos se efectuarán tanto como en el Cantón Pedro Carbo así como en la ciudad de Manta. En este tipo de negocios no existe riesgo de integración hacia adelante, puesto que las actividades a las que se dedican los proveedores son diferentes.

#### **2.4.5 Poder de negociación del comprador**

A nivel nacional el poder de negociación del comprador es mayor, ya que existe un número amplio de competidores que ofrecen diferentes alternativas de hospedaje y recreación así como también la facilidad que posee actualmente el consumidor para mantenerse informado de los sitios turísticos de mayor afluencia.

Aun así se considera que el poder de negociación de los compradores en el sector es bajo ya que hay muchos compradores y la oferta no es amplia, no todas las empresas ofrecen los mismos servicios, las empresas en el sector turístico están bien diferenciadas y en la parroquia actualmente no hay otra hostería por ello es la única opción con este tipo de servicios no solo en la Parroquia sino también en el cantón Paján.

---

<sup>6</sup> Superintendencia de Compañías (Provincia Manabí)

## CAPITULO III

### “DESCRIPCION DEL NEGOCIO”

#### **3.1. Antecedentes del Negocio**

El sector turístico está conformado por empresas que prestan servicios de transportación, alimentos y bebidas, alojamiento e intermediación.

Pese a que el Ecuador no ha sido un país que destaque por su actividad turística, éste cuenta con una cantidad considerable de establecimientos turísticos en el mercado. Estos establecimientos se constituyeron en su mayoría improvisadamente y por personas ajenas al sector turístico, por lo que se considera que el servicio que prestan actualmente es deficiente, consecuencia de la poca planificación, entender realmente cuales eran las necesidades de los turistas y por qué se las considera un negocio familiar más que un negocio serio.

En el 2008 existían aproximadamente 15.700 establecimientos turísticos registrados en el Ministerio de Turismo, de los cuáles 3.399 pertenecían al sector de alojamiento hotelero y extra hotelero. Las categorías en que se clasifican estos establecimientos son: de lujo, primera, segunda y tercera clase. Para este mismo año se registro alrededor de 1.415 establecimientos con 36.580 habitaciones entre lujo, de primera, segunda y tercera categoría en la región litoral. Dentro de la región litoral la provincia que registra mayor número de establecimientos es la provincia del Guayas con 410 establecimientos, con una capacidad para 33.350 plazas. En la provincia de Manabí existen alrededor de 35 hosterías, con 537 habitaciones y 1.696 plazas<sup>7</sup>, se ubican en su mayoría al sur de Manta a lo largo de la ruta del Spondylus.

Finalmente los establecimientos hoteleros no son un negocio nuevo en el mercado ecuatoriano, pero se presenta la oportunidad de abrir un negocio de este tipo identificando las zonas donde se carece de infraestructura turística, haciendo una buena planificación del establecimiento y dar un concepto innovador para que pueda diferenciarse de los ya existentes.

---

<sup>7</sup>Catastros de Establecimientos Turísticos 2009 - Dirección de Regulación y Control - Subsecretaría de Gestión Turística - Ministerio de Turismo

Puesto que la competencia es dura ya que se le suma la llegada de grandes cadenas hoteleras al país, representando una amenaza para los pequeños empresarios, debido a la gran ventaja de poder captar mayor número de turistas..

## 3.2. Marco legal

### 3.2.1. Leyes y Reglamentos

El Hostería Rural “El Bejuco”, está enmarcada bajo la Ley de Turismo del Gobierno de la República del Ecuador, y deberá iniciar y realizar su actividad u operación bajo las leyes y reglamentos de la ley antes mencionada, y del Reglamento General de Actividades Turísticas, las cuales definen al alojamiento como:

- **La Ley de Turismo nos señala en el capítulo II**

**“De las actividades turísticas y de quienes las ejercen”<sup>8</sup>**

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

*a. Alojamiento;*

*b. Servicio de alimentos y bebidas;*

*c. Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito;*

*D. Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento;*

*e. La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones; y,*

*f. Casinos, salas de juego (bingo-mecánicos) hipódromos y parques de atracciones estables.*

---

<sup>8</sup>Registro Oficial No. 726 del 17 de diciembre de 2002, Ley de Turismo

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

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

- **Reglamento General de Actividades Turísticas**

**En el Título I**

**De las actividades turísticas;**

**Capítulo I**

**De los alojamientos;**

**Sección I**

**Disposiciones generales; señala<sup>9</sup>**

*Art. 1.- Alojamientos.- Son alojamientos los establecimientos dedicados de modo habitual, mediante precio, a proporcionar a las personas alojamiento con o sin otros servicios complementarios. El Ministerio de Turismo autorizará la apertura, funcionamiento y clausura de los alojamientos.*

*Art. 2.- Categorías.- La categoría de los establecimientos hoteleros será fijada por el Ministerio de Turismo por medio del distintivo de la estrella, en cinco, cuatro, tres, dos y una estrella, correspondientes a lujo, primera, segunda, tercera y cuarta categorías. Para el efecto, se atenderá a las disposiciones de este reglamento, a las características y calidad de las instalaciones y a los servicios que presten.*

---

<sup>9</sup>Decreto 3400, Registro Oficial 726, del 17 –Dic-2002

*En la entrada de los alojamientos, en la propaganda impresa y en los comprobantes de pago, se consignará en forma expresa la categoría de los mismos.*

**Art. 3.- Clasificación.-** *Los alojamientos se clasifican en los siguientes grupos:*

**Grupo 1.- Alojamientos Hoteleros.**

*Subgrupo 1.1. Hoteles.*

*1.1.1. Hotel (de 5 a 1 estrellas doradas).*

*1.1.2. Hotel Residencia (de 4 a 1 estrellas doradas).*

*1.1.3. Hotel Apartamento (de 4 a 1 estrellas doradas).*

*Subgrupo 1.2. Hostales y Pensiones.*

*1.2.1. Hostales (de 3 a 1 estrellas plateadas).*

*1.2.2. Hostales Residencias (de 3 a 1 estrellas plateadas).*

*1.2.3. Pensiones (de 3 a 1 estrellas plateadas).*

*Subgrupo 1.3. Hosterías, Moteles, Refugios y Cabañas.*

*1.3.1. Hosterías (de 3 a 1 estrellas plateadas).*

*1.3.2. Moteles (de 3 a 1 estrellas plateadas).*

*1.3.3. Refugios (de 3 a 1 estrellas plateadas).*

*1.3.4. Cabañas (de 3 a 1 estrellas plateadas).*

**Art. 5.- Placas distintivas.-** *Todos los alojamientos deberán exhibir junto a la entrada principal la placa distintiva que consistirá en un cuadrado de metal en el que sobre fondo azul turquesa figurarán, en blanco, la letra o letras correspondientes a la actividad que desarrolle el establecimiento, así como las estrellas que indiquen su categoría.*

*El Ministerio de Turismo diseñará y elaborará dichas placas y las pondrá a disposición de los usuarios, previo al pago de su valor.*

**Art. 6.- Uso de denominaciones.-** *Ningún establecimiento de alojamiento podrá usar denominación o indicativos distintos de los que le correspondan por su grupo y subgrupo, ni otra categoría que aquella que les fuera asignada.*

**Art. 7.- Modificaciones en los establecimientos.-** Toda modificación en la estructura, características o sistema de administración de los establecimientos, que pueda afectar a su clasificación, deberá ser notificada previamente para su aprobación al Ministerio de Turismo.

### **Sección 6**

**Art. 23.- Hostería.-** Es hostería todo establecimiento hotelero, situado fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en las proximidades de las carreteras, que esté dotado de jardines, zonas de recreación y deportes y en el que, mediante precio, se preste servicios de alojamiento y alimentación al público en general, con una capacidad no menor de seis habitaciones.

**Art. 27.- Hostería, refugios, moteles y cabañas de tres estrellas.-** Las hosterías, refugios, moteles y cabañas de tres estrellas, deberán contar con los siguientes servicios:

- a) De recepción las veinticuatro horas del día, atendido por personal capacitado que conocerá, además del español, el idioma inglés. Existirá un mozo de equipaje o mensajero que dependerá de la recepción;
- b) Central telefónica para llamadas locales e interprovinciales, en los lugares donde hubiere este servicio, y para comunicación con las habitaciones. Este servicio podrá estar atendido por el mismo personal de la recepción;
- c) En los refugios y moteles, servicio de cafetería las veinticuatro horas del día; y,
- d) Botiquín de primeros auxilios.

### **3.2.2. Características de la Sociedad**

La Hostería Rural “El Bejuco”, se constituirá como Compañía de Responsabilidad Limitada, la misma que tendrá un mínimo de dos accionistas<sup>10</sup> y un máximo de quince. Sus participaciones son iguales, acumulativas y de carácter no negociable. El capital mínimo para constituirse es de cuatrocientos dólares, el mismo que deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada aportación. En este caso el capital mínimo será pagado en su totalidad y en numerario al constituirse la compañía.

---

<sup>10</sup> artículo 92, Ley de Compañías, Superintendencia de Compañías

### 3.2.3 Propiedad accionaria

El paquete accionario de la Hostería Rural “El Bejuco”, estará repartido de la siguiente forma: el 51% de las acciones divididas en partes iguales para los accionistas mayoritarios de la empresa, que en este caso son tres y el 49% de las acciones restantes serán repartidas en partes iguales entre los otros 5 miembros de la Junta Directiva de Socios. A continuación se presenta el siguiente detalle de las Aportaciones de capital:

#### JUNTA DIRECTIVA DE SOCIOS

<b>NOMBRE</b>	<b>APORTACION</b>	<b>% APORTACION</b>
Socio Mayoritario 1	\$ 38,101.80	17.00%
Socio Mayoritario 2	\$ 38,101.80	17.00%
Socio Mayoritario 3	\$ 38,101.80	17.00%
Socio 4	\$ 15,688.98	7.00%
Socio 5	\$ 15,688.98	7.00%
Socio 6	\$ 15,688.98	7.00%
Socio 7	\$ 15,688.98	7.00%
Socio 8	\$ 15,688.98	7.00%
Socio 9	\$ 15,688.98	7.00%
Socio 10	\$ 15,688.98	7.00%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 224,128.25</b>	

### 3.3. Misión, Visión y Objetivos

#### 3.3.1 Misión

Ofrecer al turista nacional y extranjero un servicio hotelero de calidad, proporcionando instalaciones seguras, atractivas y cómodas, dentro de una infraestructura que sea amigable con el medio ambiente y promueva la actividad de turismo rural de la parroquia Lascano

#### 3.3.2 Visión

Convertirnos a largo plazo en un polo de desarrollo turístico y económico que promueva el mejoramiento de calidad de vida y sea protectora del ambiente de la población involucrada.

### **3.3.3 Objetivo General de la Hostería**

Cumplir con parámetros de sostenibilidad, implementando alternativas amigables con el medio ambiente a fin de obtener una certificación verde y que promueva el desarrollo turístico rural.

### **3.3.4 Objetivos Específicos**

- Captar al menos el 40% del mercado de visitantes de la Región Costa, en el plazo de cinco años.
- Dar a conocer a la hostería por lo menos al 10% de la población ecuatoriana, en el plazo de cinco años.
- Posicionar el negocio en la región Costa y una vez logrado, empezar a captar turistas de la región sierra en su mayoría de Quito, Ambato, Cuenca, y Riobamba.
- Contribuir al desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida del sector en al menos un 30%, empezando por crear una infraestructura hostelera amigable con el ambiente, respetuosa de la cultura local y sensibilizando turísticamente a la comunidad local.
- Incrementar las ventas en un 5% anual y formar alianzas con al menos el 15% de las agencias u operadoras turísticas del Ecuador, para que las mismas oferten nuestros servicios a sus clientes.

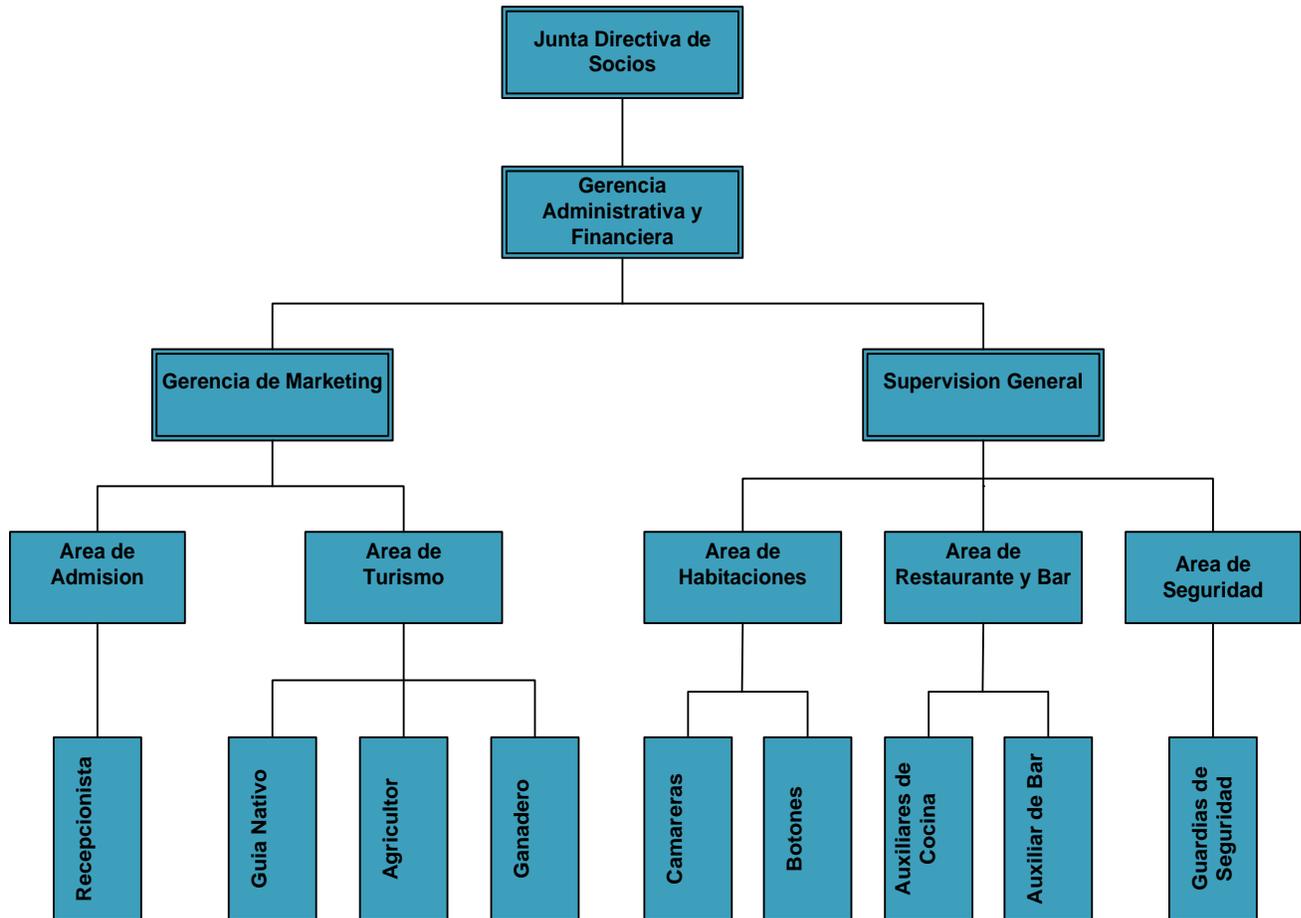
### **3.4. Estructura Organizacional**

La Hostería Rural “El Bejuco”, fundamenta su administración y organización en la Junta Directiva de Socios, que guiado por el Presidente Ejecutivo y el Gerente Administrativo se encarga de regular las políticas de funcionamiento de la infraestructura hotelera.

El Gerente Administrativo y Financiero tiene bajo su mando al Gerente de Marketing encargado de la coordinación de las actividades implícitas en el Área de Admisión y el Área de Turismo; y también al Supervisor General quien es responsable de dirigir el correcto desempeño de las áreas de Habitaciones, Restaurante y Bar y Seguridad.

A continuación se presenta el Organigrama de la Hostería “El Bejuco”

**Figura 1: Organigrama Hostería "El Bejuco"**



### 3.5. Descripción de Servicios



La Hostería Rural “EL Bejuco”, cuenta con una gran variedad de servicios hoteleros que pone a disposición de sus clientes alternativas que le permitan disfrutar de su estadia y no solo eso, sino entrar en un ambiente de tranquilidad, paz, en armonía con la naturaleza y conociendo un poco de la cultura y artesanía local, razones por la cual la infraestructura de la hosteria tiene un aspecto rustico, que permite complementarse al sector; de esta forma los servicios a ofrecer son los siguientes:

#### 3.5.1 Servicios de Infraestructura Hotelera

##### Habitaciones

Dentro de la Hosteria existen 3 tipos de habitaciones:

- ✓ **Habitación “Las Riberas”:** Localizada en la casa principal de la hosteria y distribuidas en la parte superior del establecimiento, siendo un total de 5 habitaciones.
- ✓ **Habitación “Las Cascadas”:** Localizada en la parte inferior de las cabañas ubicadas en el exterior de la casa principal, siendo un total de 10 habitaciones.
- ✓ **Habitación “El Mantantial”:** Localizada en la parte superior de las cabanas ubicadas en el exterior de la casa principal, siendo un total de 5 habitaciones.

Cada habitación está equipada con una y dos cama queen, TV de 26”, minibar, caja fuerte, cajoneras, veladores, closets, A/C o ventilador (según la habitación), baño privado, una pequeña cocina y sala de estar (en habitación “El Manantial”).

### **Áreas Verdes y de Recreación**

Además, es importante recalcar que, la Hostería Rural “El Bejuco” cuenta con áreas verdes y de recreación donde el cliente puede disfrutar de:

- ✓ Piscinas (para adultos y niños)
- ✓ Juegos Infantiles
- ✓ Canchas de Futbol y Vóley
- ✓ Extensas Áreas Verdes (jardines, árboles, cultivos, etc.)
- ✓ Cabalgatas a Caballo

### **Sendero “La Tonga”**

Con el fin de fomentar el desarrollo económico de la población local, la hostería implementará una sendero denominado: “La Tonga”, donde se pretende dar a conocer a los visitantes, la cultura, productos y artesanías locales.

### **Área de Parqueos**

Para mayor comodidad de los clientes, la hostería cuenta con un área de parqueos cuya capacidad máxima de 50 vehículos.

### **Restaurantes, Bar y BBQ**

Dentro de la infraestructura, se encuentra ubicado también un restaurante el cual ofrecerá a los clientes exquisitos platos típicos y ciertos platos extranjeros; entre los cuales podemos destacar la atención en los 3 tipos de comidas: desayunos, almuerzos y cenas Buffet.

En el bar, los clientes podrán disfrutar de deliciosas bebidas no alcohólicas: gaseas, jugos naturales, agua; bebidas alcohólicas: cocteles, licores locales, etc.; y a pocos minutos se encuentra el BBQ donde familia y amigos pueden deleitarse de exquisitos platos de comida

tradicional, criolla e internacional acompañados de la abundante flora y fauna del sector, a orillas del río Lascano Porvenir.

### **Centro de Negocios**

Para comodidad de los huéspedes, la hostería cuenta con un centro de Negocios donde pueden hacer uso del Internet o tener una reunión privada, la misma que cuenta con una sala de juegos para adultos con mesa de póker, billar, ping-pong etc.

### **3.5.2 Paquetes Hoteleros**

La Hostería Rural “EL Bejuco” también ofrecerá sus servicios hoteleros, bajo dos modalidades: una es el paquete todo incluido, y la otra como servicios que se vende individualmente.

Dentro de los paquetes hoteleros, se pueden clasificar en 2 grupos:

- Paquetes Completos
- Paquetes Básicos

### **Paquetes Completos**

Estos paquetes se denominan completos, por incluir los siguientes servicios:

- ✓ Servicio de Habitación
- ✓ Alimentación Completa (desayuno, almuerzo y cena buffet)
- ✓ Uso total de las Instalaciones (Piscinas, Canchas, Centro de Negocios y Juegos Infantiles)
- ✓ Cabalgatas hacia el río “Lascano Porvenir” y Cascadas aledañas al sector.
- ✓ Recorrido y visita por el sendero “La Tonga” (observación de la agricultura del sector)
- ✓ Actividades Programadas de acuerdo a horarios y recorridos. (Turismo Ecológico y Rural)
- ✓ Impuestos hoteleros Incluidos

Los precios de los paquetes hoteleros en la Hostería el Bejuco variarán de acuerdo al paquete hotelero que tome el cliente, éstos se explicaran ampliamente en la sección de “costos de infraestructura hotelera”.

## **Paquetes Básicos**

Este paquete es ideal para personas que solo quieren alojarse un momento en la hostería y desean pagar un precio módico, teniendo así los siguientes servicios:

- ✓ Servicio de Habitaciones
- ✓ Alimentación Completa (desayuno, almuerzo y cena Buffet)
- ✓ Uso total de las Instalaciones (Piscinas, Canchas, Centro de Negocios y Juegos Infantiles)

Los precios de los paquetes hoteleros en la Hostería el Bejuco variarán de acuerdo al paquete hotelero que tome el cliente, éstos se explicaran ampliamente en la sección de “costos de infraestructura hotelera”.

### **3.5.3 Actividades Programadas**

Las actividades programadas contarán con un guía nativo y ya están incluidas en los paquetes completos, a continuación se hace un detalle de las actividades que estarían a disposición de los clientes:

1. “Recorrido por la estación de cultivos”: es la zona de cultivos de la hostería en la que se podrá observar el proceso de cultivo y cosecha de los siguientes productos agrícolas: achiote, maíz, y maní, destacando además de sus propiedades, platos típicos que se elaboran con ellos y artesanías que se pueden realizar a partir de sus desechos.
2. “Recorrido por la estación vacuna”: recorrido en el cual se mostrará el ganado vacuno y observar y participar del proceso de ordeñamiento.
3. “Recorrido por la estación porcina”: recorrido en el que se enseña las diferentes razas que existen en cuanto a cerdos se refiere, observar y participar de la alimentación de los mismos.

4. Fogata programada y noche de amorfinos con un grupo de comuneros invitados, a fin de dar a conocer a los visitantes un poco más de la cultura local y sus costumbres.
5. Visita al museo de lácteos, para observar el proceso de elaboración de queso y mantequilla blanca, productos de tipo artesanal, sin químicos ni colorantes.
6. Visita a las Cascadas a través de una cabalgata o caminata, para disfrutar de un armonioso ambiente natural.
7. Recorrido y visita por el sendero “La Tonga” (observación de la agricultura del sector)

### **3.6 Análisis FODA**

#### **Fortalezas**

- La Hostería el Bejuco sería pionera en el desarrollo de esta propuesta en la Parroquia Alejo Lascano, puesto que actualmente no existe en el sector ni a los alrededores, empresa hotelera o turística que realice una actividad similar a la que propone este proyecto debido a que este tipo de turismo es más conocido y desarrollado en la Sierra.
- La hostería al estar ubicada en un lugar privilegiado de la naturaleza y poseer flora y fauna propias del lugar, cuevas y caídas de agua impresionantes, no tiene competencia.
- A pesar de influencias externas: sociales y económicas, la identidad cultural se ha conservado dentro de la parroquia Alejo Lascano, pudiéndose mencionar, entre muchas otras, noches de amorfinos, bailes típicos y la costumbre tradicional de enamorar a las mujeres.
- Amabilidad, buena actitud y predisposición de la población al querer mejor su calidad de vida y apoyar el desarrollo turístico sostenible en la zona.
- La gastronomía variada y exquisita del lugar, como por ejemplo los secos de gallina, chiricanos, la tonga, empanadas de yuca entre otros.
- Manejo de los desechos orgánico, y recolección adecuada de los desperdicios inorgánicos. Cumpliendo con el desarrollo sostenible que la empresa propone.

## **Oportunidades**

- Los productos de la empresa serán vendidos a diferentes segmentos de mercado, no solo a turistas, sino estudiantes, empresas, etc.
- Los Precios competitivos en relación a la competencia directa e indirecta
- Capacitación para la comunidad por medio de diferentes organismos de desarrollo gubernamentales y no gubernamentales.
- Distancias cortas cercanas a capitales importantes como son: Guayaquil y Portoviejo ya que la Hostería, está ubicada a tan solo dos horas de dichas ciudades.

## **Debilidades**

- Falta de recurso humano capacitado en servicio al cliente para reclutar en la zona.
- Inexistencia del servicio básico de alcantarillado en la zona.
- Zona rural de Manabí poco conocida y con escasa actividad turística.
- Falta de infraestructura turística en la zona.

## **Amenazas**

- Aunque existe acceso durante el verano y el invierno, las vías no se encuentran en condiciones óptimas, dificultando la llegada sobre todo en Febrero y Marzo donde los fenómenos climáticos afectan las vías hacia la hostería y los atractivos naturales con los que trabajamos. Existe un camino de segundo orden de que toma alrededor de media hora hasta llegar a la hostería.
- La estacionalidad que van entre los meses de junio a septiembre
- Inestabilidad política-económica del país.
- Calentamiento global que provoca cambios climáticos, en consecuencia desastres naturales.

## CAPITULO IV

### “EVALUACION DE LA PROPUESTA”

#### 4.1. Descripción de los Principales Problemas

La forma tradicional de turismo, ha generado en la sociedad y el medio ambiente un sin número de problemas que son palpables a simple vista; cada vez se construyen más edificaciones (sin conciencia ecológica), se va degradando nuestra atmosfera, y motivo que da la pauta para promover un tipo de turismo responsable, equitativo y perdurable para generaciones futuras. Es por eso que dentro de los principales problemas que conllevan a la realización de este proyecto, podemos distinguir los siguientes:

##### 4.1.2 Problemas de Carácter Ambiental

Aunque el Turismo trae beneficios beneficia para los países , puede también ocasionar impactos negativos en el lugar; La llegada de turistas tiende a cambiar el uso de los recursos naturales. Y esto ocasiona que incluso sean sobreexplotados, de tal forma que entre los principales problemas se pueden destacar:

- ✓ La urbanización de zonas naturales.
- ✓ Uso inadecuado y contaminación del agua.
- ✓ Problemas relacionados con el tratamiento de las basuras
- ✓ Cambios en el paisaje (destrucción de recursos naturales) para realizar actividades de comercio.

##### 4.1.3 Problemas de Carácter Sociocultural

El turismo puede obtener beneficios al interrelacionar culturas diferentes. Sin embargo, los impactos socioculturales algunas veces suelen ser negativos para la comunidad.

La tendencia a acelerar cambios culturales es un factor negativo que se observar ya que esto ocasiona la pérdida de identidad local desvalorizando las costumbres , tradiciones y cultura de la comunidad .

## **4.2. Causas y Efectos de los Problemas**

A continuación se detallan algunas de las principales causas y efectos que han llevado a la aparición de estos problemas:

### **Causas de Problemas Ambientales:**

- ✓ Crecimiento Acelerado de la Población.
- ✓ Falta de Consciencia Ecológica por parte de la población.
- ✓ Falta de Leyes que regulen y protejan el uso de los recursos naturales en algunos países, especialmente Ecuador.
- ✓ Desperdicio y Contaminación del Agua.
- ✓ Aumento de Industrias.

### **Causas de Problemas Socioculturales:**

- ✓ Influencia cultural de países desarrollados Falta de sentido de pertenencia de países locales
- ✓ Desarrollo de la Tecnología.
- ✓ Mala Administración de ciertos Gobernantes.
- ✓ Racismo y Clasismo.

Estas causas en conjunto conllevan a los siguientes efectos:

### **Efectos de Problemas Ambientales:**

La falta de consciencia de ciudadanos e industrias respecto al cuidado de estos recursos podría generar la destrucción total de ciertos ecosistemas, teniendo como consecuencia grave el

agotamiento de los recursos naturales básicos, tales como alimentos y agua, que son necesarios para la vida humana; es decir la destrucción misma del ser humano.

### **Efectos de Problemas Socioculturales:**

La falta de sentido de pertenencia local y la influencia de países desarrollados, generaría en la sociedad un cambio total de la cultura, donde ya no existiría rastro de los orígenes de una población o comunidad específica, la historia como tal y las tradiciones se perderían, generando una sociedad más moderna y poco amigable con la naturaleza, añadiendo no solo un peldaño más a los problemas ambientales, sino también problemas de racismo o clasismo, teniendo a su vez repercusiones como manifestaciones, huelgas, trifulcas, etc.

### **4.3. Planteamiento de la Propuesta**

A fin de evitar el incremento de estos problemas en la comunidad de Lascano, la Hostería Rural “El Bejuco” plantea la propuesta de “Desarrollo Turístico Sostenible” que proteja estos sectores hoy en día poco atendidos. Esta propuesta se acoge al siguiente modelo:

- ✓ Desarrollar modelos de planes de turismo basados en las variables sociales, económicas y medioambientales de la comunidad;
- ✓ Realizar posibles soluciones para evitar los impactos negativos que podría causar la aparición del Turismo en la Parroquia ;
- ✓ Respetar y valorar la cultura de los anfitriones a la hora de desarrollar modelos turísticos sostenibles.

El turismo responsable, el problema no consiste, solamente, en considerar que el turismo pueda ser un motor de desarrollo al que hay que ponerle algunos mecanismos correctores ante los riesgos que entraña.

Se trata de una cuestión de perspectiva previa: el turismo, como cualquier otro nuevo recurso que genera beneficios, se convierte en un espacio de confrontación social. Un recurso en el que los

distintos sectores sociales implicados no necesariamente tienen los mismos intereses, sino que muchas veces, al contrario, tienen posiciones claramente opuestas.

A pesar de que, el turismo internacional en los países del Sur generalmente supone un aumento de los problemas para la mayor parte de la población, también puede implicar un potencial de desarrollo de sectores marginados de esas mismas zonas.<sup>11</sup>

#### **4.3.1. Principios de la Sostenibilidad**

Toda actividad turística que realmente pretenda definirse como sostenible debe considerar los siguientes aspectos:

- ✓ *Uso adecuado de los recursos naturales*
- ✓ *Respeto por la diversidad Socio-Cultural*
- ✓ *Asegurar prácticas empresariales adecuadas*
- ✓ *La planificación debe implicar a la población local, al gobierno, a las agencias de turismo, etc., para conseguir mayores beneficios.*
- ✓ *Éstos, deben seguir principios éticos que respeten la cultura y el medio ambiente, la economía, los estilos de vida, etc.*
- ✓ *El turismo debe planearse de manera sostenible.*
- ✓ *El turismo debe distribuir los beneficios de manera equitativa entre los promotores y la población local.*
- ✓ *Se requiere buena información, investigación y comunicación del turismo.*
- ✓ *La población debe implicarse en el proyecto igual que los demás.*<sup>12</sup>

#### **4.3.2. Beneficios de la Propuesta**

- ✓ Mayor involucramiento de la Administración Local.
- ✓ Mejoramiento de la infraestructura local y creación de un sentido de pertenencia y rescate de identidad por parte de la comunidad de la Parroquia Alejo Lascano.

---

<sup>11</sup> Turismo Sostenible y Turismo Responsable" por Ernest Cañada y Jordi Gascón

<sup>12</sup> Boletín Universo Turístico N° 2 [www.turismoypromocionesvq.com](http://www.turismoypromocionesvq.com) "Cursos de Hotelería y Turismo"

- ✓ Generación de ingresos y creación de empleos directos e indirectos en el sector.
- ✓ Un paisaje conservado adecuadamente influye positivamente en la satisfacción de los visitantes y la comunidad local.
- ✓ Exigencia de alta calidad de los servicios ofrecidos por el sector; especialmente enfocados a la protección del medio ambiente y mejoramiento del estatus de vida local.
- ✓ Conducta responsable de los visitantes.

## **CAPITULO V**

### **“ESTUDIO DEL MERCADO”**

#### **5.1 Objetivos de la investigación**

- Conocer la probabilidad de que las personas visiten nuestra hostería.
- Conocer con qué frecuencia las personas salen de vacaciones
- Identificar el destino turístico preferido
- Reconocer el grado de interés que tienen las personas por el tipo de servicios que nosotros ofrecemos.
- Conocer nivel de agrado de este nuevo concepto
- Identificar el tiempo y el tipo de estadía que prefiere el cliente
- Conocer el promedio de personas que posiblemente visiten nuestra hostería.
- Determinar tipo de precios y servicios adecuados para nuestros clientes
- Identificar el nivel de aceptación de nuestra servicio
- Evaluar posible competencia no identificada

#### **5.2 Definición de mercado Objetivo**

Para el inicio del proyecto el mercado objetivo va orientado a personas que les guste disfrutar de la naturaleza en zonas rurales o visiten a la región costa debido a la ubicación geográfica y porque no existen muchas alternativas de lugares de este de turismo rural en esta región.

La región de la Sierra tiene más opciones de este tipo de turismo y la distancia es mayor por lo que para el inicio del proyecto no ha sido considerado como mercado objetivo. Sin que esto signifique que en otras fases no sea considerado.

### **Variables geográficas**

- Región: costa
- Clima: Tropical
- Habitantes de la región costa: 6,345.569
- Densidad :Urbana<sup>13</sup>

### **Variables demográficas**

- Sexo
- Nivel socio económico
- Edad

### **Variables Psicográficas**

Personas que tienen hábitos de tomar vacaciones fuera de la ciudad por lo menos una vez al año

## **5.3 Plan de Muestreo**

Para la creación es necesario realizar un estudio de mercado que permita conocer la situación actual del mercado, para lo que se ha creído conveniente realizar una pequeña investigación exploratoria en la que se podrá recopilar información secundaria relacionada con nuestro tema de interés, que servirá por ejemplo para escoger mercado objetivo, recabar ideas y así mismo conocer variables para evaluar el mercado de manera más profunda.

Se realizaran entrevistas con expertos, gerentes de hoteles. Se utilizaran datos estadísticos ya existentes en el mercado que son proporcionados por el Ministerio de Turismo, Comunidad Andina de Naciones, Instituto Nacional de Estadísticas del Ecuador.

---

<sup>13</sup><http://www.consuladoecuador.tie.cl/provincias/regione.htm>

En segunda instancia se utilizará un estudio descriptivo mediante la metodología de encuesta. Se diseñó un cuestionario que permita identificar rasgos generales del cliente e información cuantitativa del mercado.

Toda la información recabada permitirá conocer la factibilidad del proyecto así poder elaborar estrategias de mercado adecuadas para satisfacer las necesidades del mercado.

### 5.3.1 Selección de la muestra

Hombres y mujeres mayores de 18 años habitantes de la ciudad de Guayaquil, Manta y Portoviejo y extranjeros que ingresen a estas ciudades de niveles socio económicos medios típicos y medio altos que acostumbren a salir de vacaciones fuera de la ciudad por lo menos una vez al año se han realizado 600 entrevistas cuyos resultados se muestran a continuación:

La fórmula que empleamos para hacer el cálculo de la muestra es:

$$n = \frac{z^2 p * q *}{e^2}$$

Donde n = es el tamaño de la muestra

Z= valor estandarizado

P= Frecuencia esperada del valor a estudiar

q= 1-p

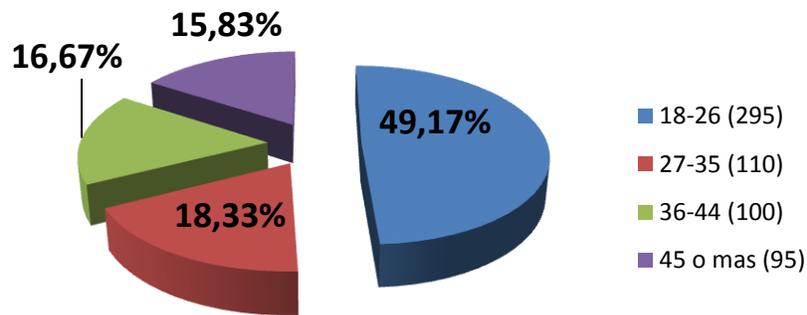
e= precisión o error admitido

- Debido a los costos y tiempo necesario se ha decidido trabajar con un nivel de confianza del 95%
  - De igual manera se trabaja con un nivel de error admitido del 4%
- Z/2= 1,96; P= 0,5; Q= (1-0,5); E= 4%
- n= 600 entrevistas

## Análisis de los datos investigados

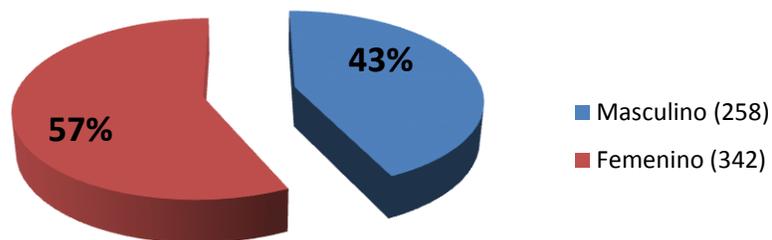
Luego de realizada la encuesta y ejecución de las mismas, se procedió a la validación y tabulación de los datos obtenidos.

Figura 1: Edad



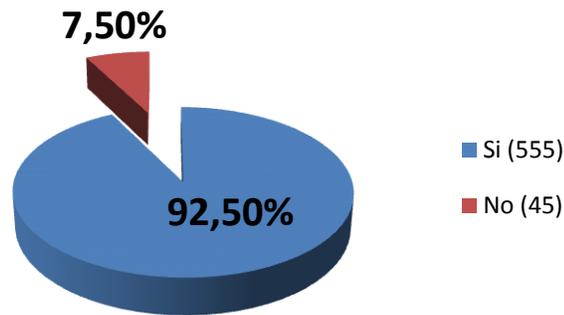
El mayor porcentaje de los encuestados, es decir el 49,17% tienen edades entre 18 a 26 años, y el 18,33% tienen edades entre 27 y 35 años, lo que nos permite identificar que nuestros posibles clientes pertenecen a un rango de edades relativamente jóvenes.

Figura 2: Sexo



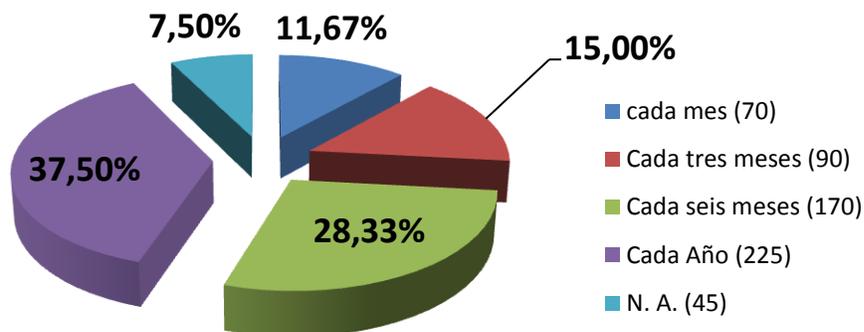
El 57 % de nuestros encuestados pertenecían al sexo femenino.

**Figura 3: Ud. viaja fuera de la ciudad?**



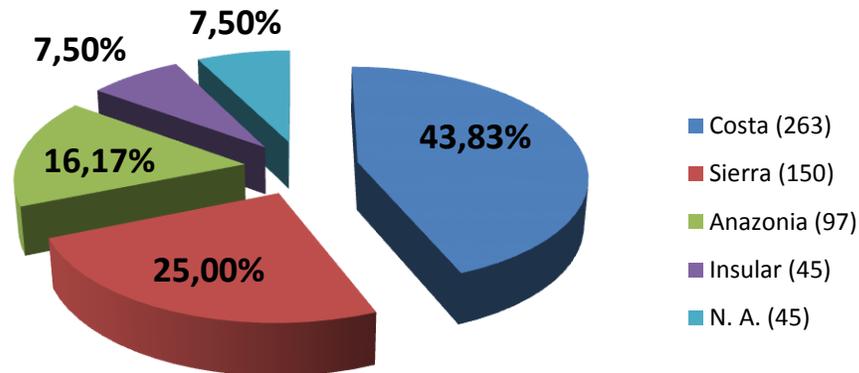
Este gráfico indica que de los entrevistados, el mayor porcentaje (92,50%) tuvieron una respuesta positiva a nuestra pregunta de interés. Por lo tanto brinda más oportunidades de expansión ya que más del 90% van de vacaciones fuera de la ciudad lo que nos da mayor probabilidad para que nos visiten.

**Figura 4: Frecuencia de Viaje**



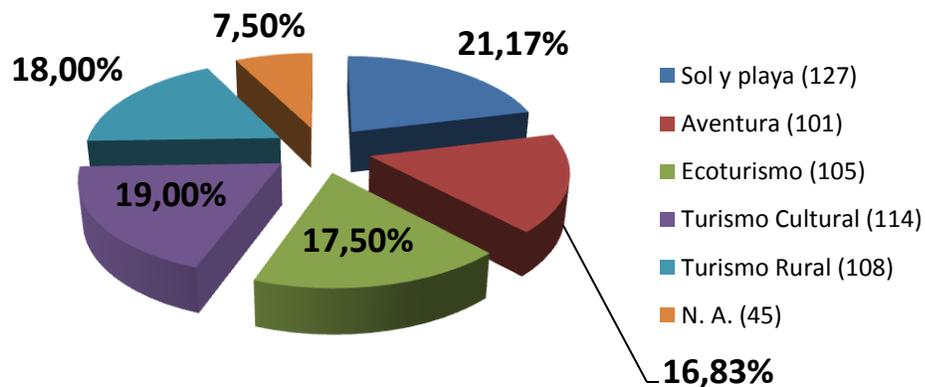
Este grafico nos indica que de los entrevistados, el mayor porcentaje (37,50%) viajan cada año, esto nos ayuda a programar que tipo de ingresos podría tener de acuerdo al número de visitas que pueda tener la hostería y la frecuencia de visita.

Figura 5: Regiones Preferidas para Viajar



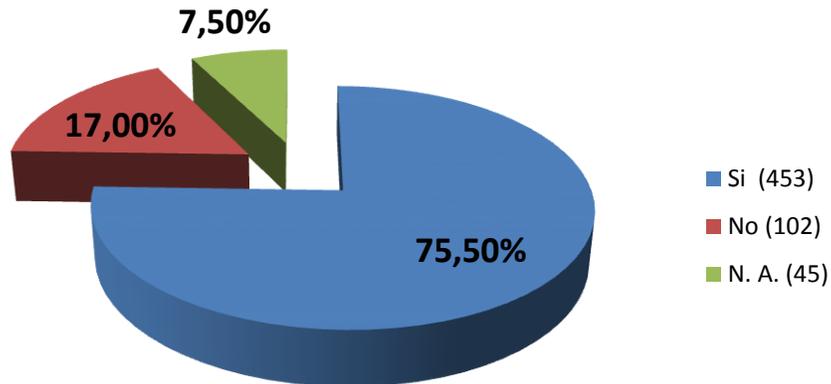
De los entrevistados, el mayor porcentaje (43,83%) prefieren como destino turístico lo que es la región costa por lo tanto nos convendría enfocarnos en esta región para asentar nuestro proyecto. Además se convierte en una ventaja para la hostería por la ubicación debido a que normalmente, el turismo ecológico es más desarrollado en la Sierra.

Figura 6: Tipo de Turismo Realizado



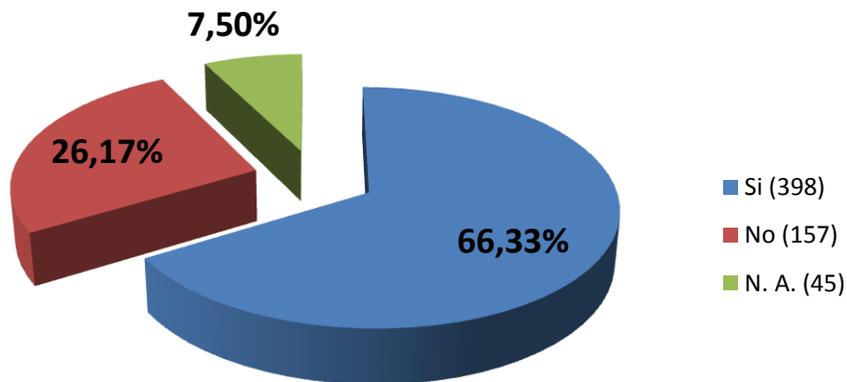
Podemos observar, el mayor porcentaje (21,17%) está concentrado en el turismo tradicional de sol y la playa se debe tomar en cuenta que el turismo rural por ser una nueva alternativa está en pleno proceso de desarrollo lo que nos facilita el ingreso al mercado con servicios innovadores de alta calidad.

**Figura 7: Disposición de Realizar Turismo Rural Sostenible**



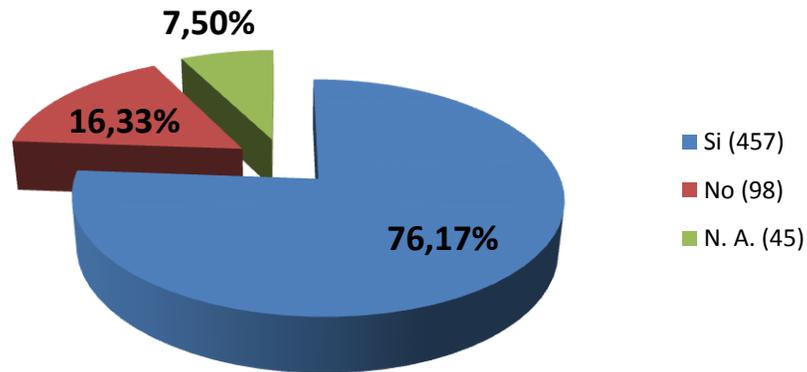
El mayor porcentaje (75,50%) indica que estaría dispuesto a realizar turismo rural lo que nos garantiza la acogida de nuestro proyecto.

**Figura 8: Disposición de Alojamiento en Hostería Rural**



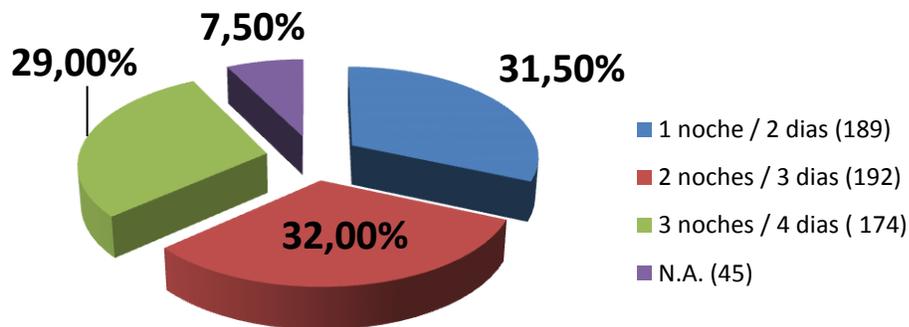
EL 66% de los entrevistados confirma que asistiría a este tipo de hostería, lo que deja una idea clara del nivel de aceptación del proyecto, sin embargo el porcentaje negativo se considera un valor alto, factor que alerta a la implementación de nuevas estrategias en caso de poca ocupación de las instalaciones.

**Figura 9: Preferencia por realizar actividades relacionadas al turismo rural**



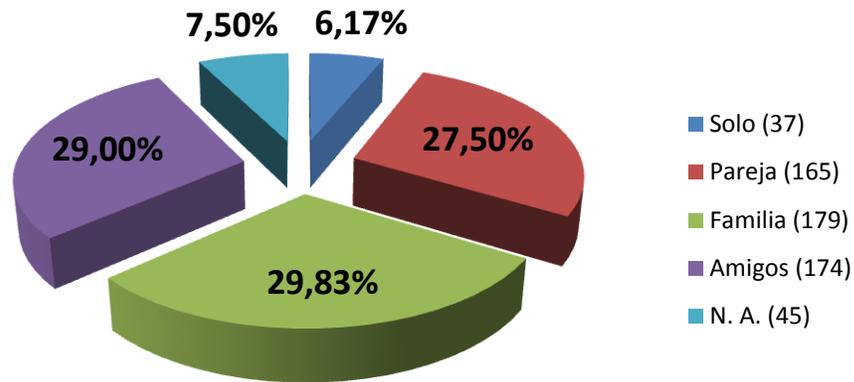
Este gráfico indica que de los entrevistados, el mayor porcentaje (76,17%) dan una respuesta positiva a un servicio que podría implementar nuestro proyecto por lo tanto nos ayuda a saber qué tipo de servicio vamos a brindar a nuestros clientes

**Figura 10: Duración de la Estadía**



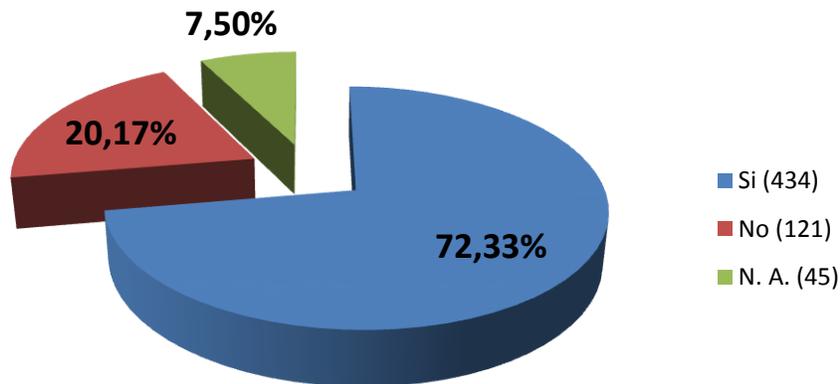
Este gráfico indica que de los entrevistados, el mayor porcentaje (32%) se hospeda por lo general entre 2 y 3 días lo que ayuda a poder ofrecer paquetes de servicio de acuerdo a las necesidades de los futuros clientes.

**Figura 11: Acostumbra viajar con...?**



Este grafico indica que de los entrevistados, el mayor porcentaje (29,83%) viajan en familia, aquí nos podemos dar cuenta el promedio de personas que tendríamos por cada visita.

**Figura 12: Preferencia de Contratar paquetes hoteleros completos**

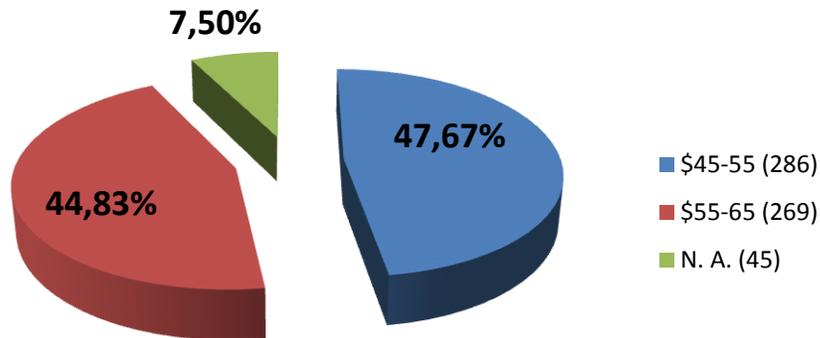


El 72 % de los entrevistados muestran gran aceptación por contratar el servicio todo incluido lo que nos permite con seguridad implementar el mismo a los productos que ofrece nuestra hostería.

**¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar éste tipo de paquetes :**

- 1 noches de alojamiento con todo incluido en una Hostería ubicada en un destino Rural

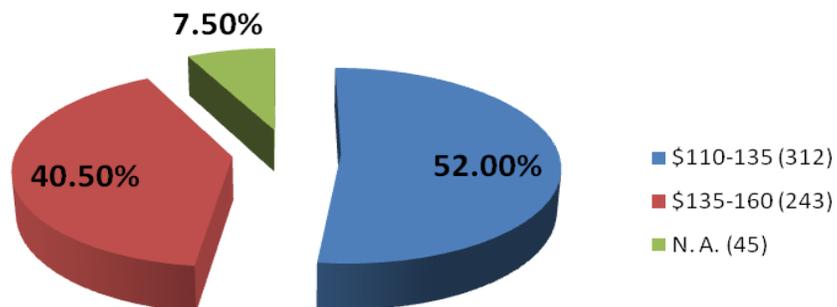
**Figura 13: Disposición de Pago por Paquetes Hoteleros**



El mayor porcentaje (47,67%) prefiere algo más económico, esto da la pauta para saber qué valores cobrar por cada tipo de servicio y la acogida que tendrán nuestros precios así como conocer cuánto estaría dispuesto a pagar el cliente.

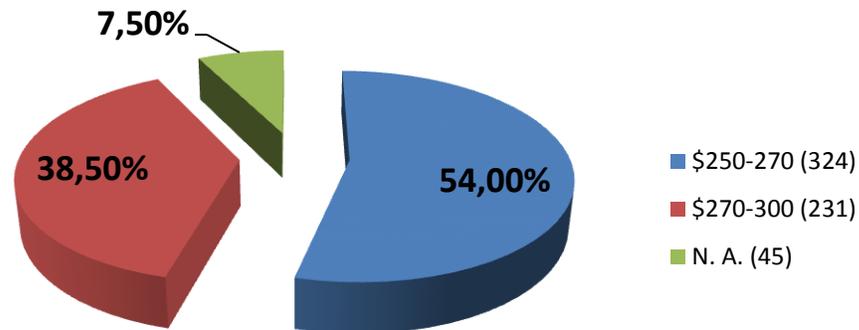
- 2 noches de alojamiento con todo incluido en una Hostería ubicada en un destino Rural

**Figura 14: Disposición de Pago por Paquetes Completos**



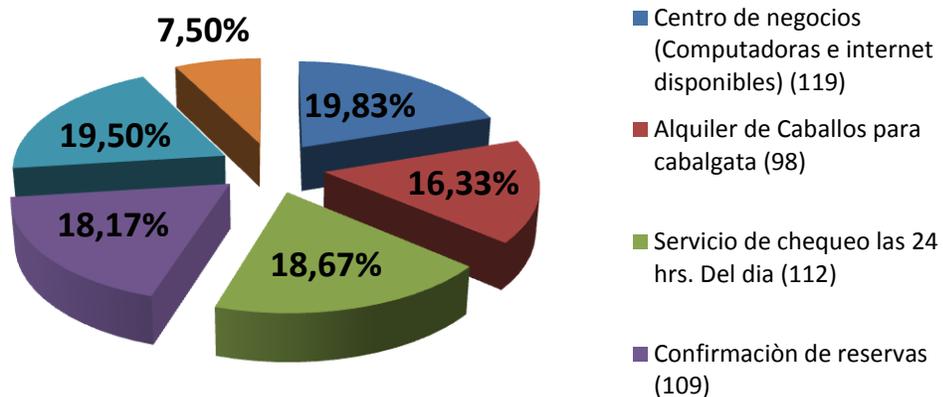
- 3 noches de alojamiento con todo incluido en una Hostería ubicada en un destino Rural

**Figura 15: Disposición de Pago por Paquetes Completos**



Este gráfico indica la aceptación que tiene la tarifa que pensamos aplicar para nuestros clientes, lo que nos garantiza la buena fijación de precios y la introducción al mercado

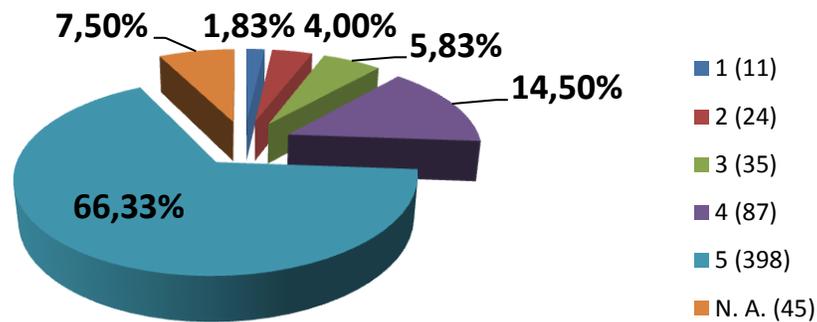
**Figura 16: Servicios Adicionales de Preferencia**



La mayoría de los encuestados prefiere, como servicios adicionales, que se incluya un centro de negocios. Sin embargo, el gráfico indica que no hay mucha diferencia entre 4 opciones (Confirmación de Reservas, Servicio de Chequeo, Programa de Incentivos y Centro de

Negocios), lo cual obliga prácticamente a brindar todos estos servicios para mantener a la mayoría de clientes satisfechos.

Figura 17: Nivel de Agrado de la Hostería



De los 600 encuestados, 398 personas escogieron el nivel 5, es decir, el de mayor agrado, lo que demuestra que el concepto de la hostería es muy bueno, y da la pauta para concretar el proyecto bajo este mismo.

### Conclusión de la investigación de Mercado

Según la información recolectada en las encuestas realizadas a 600 personas, se observa un alto porcentaje de aceptación (71.71%) lo que motiva a seguir adelante con este proyecto.

Esta encuesta revela que las personas comprendidas entre 18 y 26 años de edad viajan más que las personas de mayor edad, y que sus vacaciones las realizan fuera de la ciudad por lo tanto la publicidad iría enfocada principalmente a personas jóvenes que tenga las posibilidades de poder disfrutar del servicio; sin embargo por el tipo de actividades que se ofrece no existe limitantes de edades.

Además un gran porcentaje viajan anualmente mientras que un pequeño porcentaje lo hace cada mes, lo que se podría considerar una desventaja; por otra parte, se debe tomar en cuenta de que el servicio que se está brindando dentro de este proyecto no es un servicio temporal, es un

servicio del cual se puede disfrutar en todo el año al contrario de lo que sería un viaje a la playa ya que generalmente esto se da en temporada playera.

El porcentaje más alto (32.25%) indica que las personas realizan sus viajes en familia y por lo general prefieren pasar más de un día en estas actividades, y por lo cual estarían dispuestos a pagar valores comprendidos entre \$110 y 310 dólares dependiendo del tipo de servicio que se les ofrezca.

#### **5.4 Análisis de la competencia**

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA						
	DOLCE FAR NIENTE	FINCA LA GLORIA	PARQUE EL SEÑOR DE LOS CABALLOS	ALANDA LUZ	MUNDO SAN RAFAEL	HOSTERIA EL BEJUCO
<b>Precios</b>						
Altos	*	*	*	*	*	
Medios						*
Bajos						
<b>Distancia desde Guayaquil</b>						
Larga (Mas de 2 horas)				*		
Media (hasta 2 horas)		*	*		*	*
Corta (hasta 1 hora )	*					
<b>Comida</b>						
Muy Buena			*	*	*	*
Regular	*	*				
Mala						
<b>Juegos Infantiles</b>						
Muy Bueno			*			*
Bueno		*				
Falta de mantenimiento	*					
No hay				*		
<b>Hospedaje</b>						
Muy Bueno			*	*	*	*
Bueno						
Mal Estado	*	*				
<b>Alternativas</b>						
Muchas				*	*	*
Pocas			*			
Nulas	*	*				
<b>Calidad de servicio</b>						
Bueno			*	*	*	*
Regular		*				
Malo	*					

## **CAPÍTULO VI**

### **“ESTRATEGIAS DE MERCADO”**

#### **6.1 Estrategias de Producto**

El producto es una Hostería rural que ofrece el servicio de alojamiento, incluyendo el de restaurante y alternativas de recreación turística que permitirán a nuestros huéspedes conocer estilos de vida diferentes a las de las grandes ciudades, ya que en esta población las costumbres se mantienen y se pueden observar cultivos artesanales en el que las manos del hombre aun son un principal instrumento.

Tomando en cuenta los perfiles de los turistas internacionales que llegan a Ecuador y de los turistas nacionales hemos diseñado con como principal producto el de alojamiento, dos tipos de servicio: completo y básico. El primero es adquirir un paquete hotelero de 2 noches ó 1 noche con el servicio todo incluido, facilitando la estadía a huéspedes, quitándoles la preocupación de tener que conseguir cada uno de estos servicios en la zona. El segundo paquete hotelero incluirá alimentación, hospedaje y uso de instalaciones. Otra opción es adquirir cada uno de los servicios que la Hostería ofrece individualmente. De ésta manera se puede atraer a distintos segmentos de mercado y no limitarlos a no probar nuestro producto debido a que su poder adquisitivo puede ser medio, o alto. Se complementan los paquetes y servicios individuales con actividades programadas guiadas donde se realizara agroturismo y caminatas hacia atractivos turísticos cercanos.

#### **6.2 Estrategias de Precios**

Por ser una empresa que se está iniciando en el mercado de empresas turísticas, se ha escogido la estrategia de benchmarking para fijar nuestros precios, los mismos que serán medios. Tomaremos como referencia los precios de establecimientos hoteleros que ofrecen los servicios y actividades similares a las de la Hostería, uno de ellos es “Parque el Señor de los Caballos” y Alandaluz. De esta forma nos convertimos en un competidor para los establecimientos que operan en la región litoral de la Costa Ecuatoriana.

### **6.3 Estrategias de Estacionalidad**

La Hostería rural “El Bejuco”, considera como meses de estacionalidad: Abril, Mayo, y Septiembre (meses en que la región Costa y Sierra comienzan su periodo escolar). Por lo que ha considerado durante esos meses apoyarse en alianzas con operadoras turísticas que son las que manejan el turismo interno y agencias de viajes; recibiendo la respectiva comisión del 8% por cliente enviado.

Otro tipo de estrategia es dedicarnos en esos meses a vender paquetes a los diferentes grupos, estos pueden ser estudiantes de colegios, de empresas, o religiosos, haciéndoles sus respectivas promociones.

Por otro lado también existen las diferentes actividades culturales que se llevan a cabo en la parroquia Alejo Lascano, de las cuales aprovecharemos, para promocionar con anticipación nuestros servicios a los grupos de personas que acostumbran asistir a estos actos cada año y no tienen donde pernoctar. Entre las actividades esta la Feria Agro-Ganadera, el Rodeo Montubio y la lidia de gallos. Las personas provienen en su mayoría desde Guayaquil, Quito, Portoviejo, Santo Domingo, Cuenca, Ambato y Riobamba.

### **6.4 Estrategias de Distribución y Comercialización**

La distribución y comercialización de los servicios serán de dos formas: Directa e indirecta

La forma directa hace referencia a la venta de los servicios de la Hostería a través de medios de comunicación masivos como la telefonía convencional o el internet, utilizando en redes sociales de gran afluencia como Facebook, Twitter, entre otros donde se pueden publicar las diversas promociones y servicios que se pretenden brindar.

La forma indirecta, se emplea utilizando a un intermediador que en este caso son las agencias de viajes y operadoras de turismo aliadas, de tal forma que los clientes se tendrán que acercar a las instalaciones de estas para adquirir nuestro servicio.

## 6.5 Estrategias de Promoción y Publicidad

A fin de promocionar los servicios de la Hostería, se plantean las siguientes ideas:

- Omitir el pago de los servicios para niños menores a dos años.
- Ofrecer 5% de descuento a clientes que cancelen con una de las tarjetas afiliadas a la red de la Hostería.
- Publicar anualmente un reportaje de la hostería en el suplemento “La Revista” del diario El Universo, que circula los días Domingos, a fin de dar mayor conocimiento al público en general, acerca de las instalaciones y servicios que ofrece la Hostería.
- Repartir publicidad impresa en el peaje de vía Guayas- Manabí, en la Terminal de Jipijapa y en La Cadena que es un tramo de la misma carretera con alta afluencia de turistas.
- Crear una página web para informar a los visitantes interesados, sobre los descuentos que se harían dependiendo de la temporada; así como también de los servicios e instalaciones de la Hostería mediante una galería de imágenes.

## CAPITULO VII

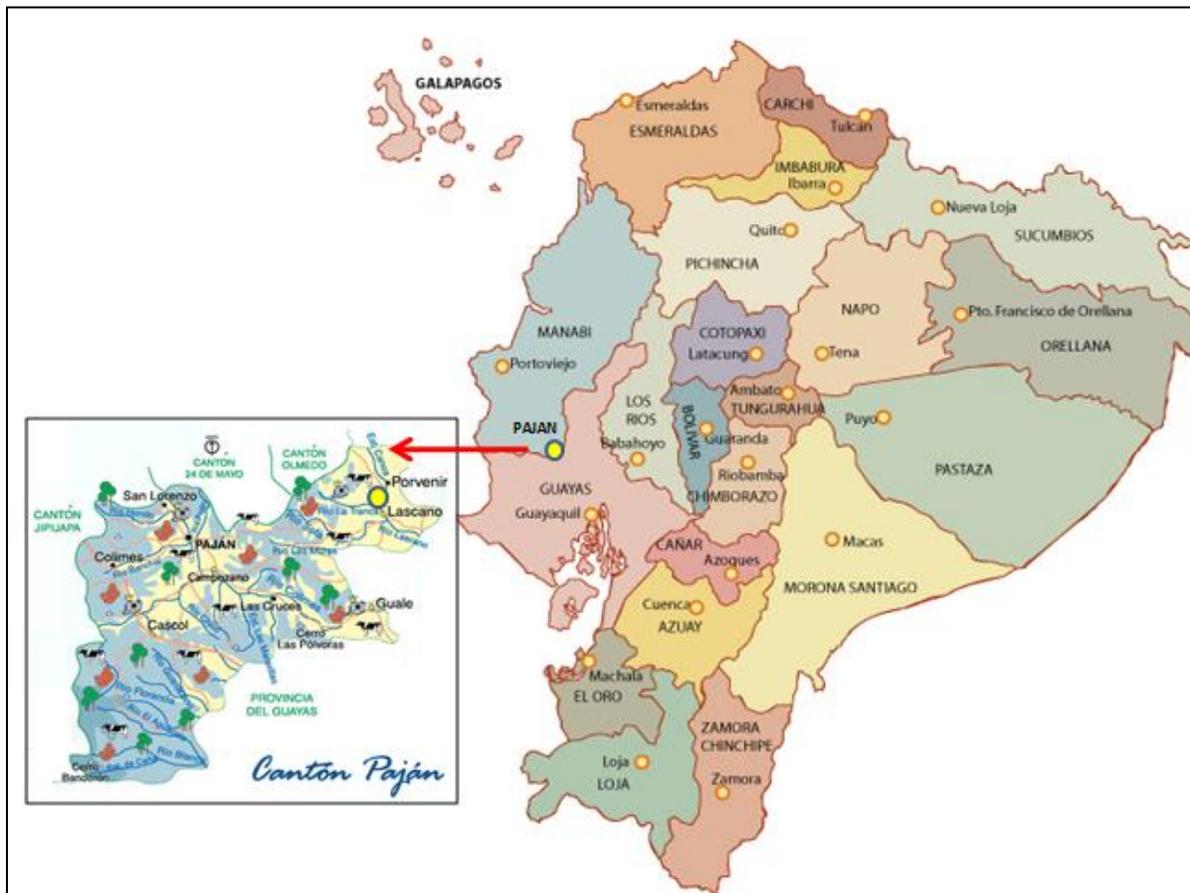
### “ESTUDIO TECNICO”

#### 7.1 Objetivos

- ✓ Verificar la posibilidad técnica de la implementación de la hostería en la zona.
- ✓ Analizar el tamaño y localización optima de la infraestructura.
- ✓ Considerar los equipos e instalaciones necesarias y suficientes.
- ✓ Determinar el personal necesario para ofrecer un servicio de calidad.

#### 7.2. Localización

La Hostería Rural “El Bejuco”, estará ubicada a dos horas de la ciudad de Guayaquil en la parroquia Alejo Lascano, cantón Paján, provincia de Manabí.



### **7.2.1. Parroquia Alejo Lascano**

#### **Ubicación**

Lascano se encuentra ubicado en la parte sur-este de la provincia de Manabí, y en la parte nor-oeste con respecto a Paján. Sus límites son AL NORTE: cantón Olmedo, SUR Y AL ESTE: con la provincia del Guayas a través de la parroquia San Jacinto (cantón Colimes), AL SUR - OESTE: con la parroquia Campozano y en pequeña franja con la parroquia Guale, AL OESTE: con la parroquia Sixto Durán Ballén (cantón 24 de Mayo).

#### **Habitantes**

La cifra actual de habitantes de Lascano no es exacta, ya que para Noviembre de este año (2010), el gobierno nacional realizará un nuevo censo para actualizar las estadísticas del último censo realizado en el año 2003. Este censo fue parte del Plan de desarrollo parroquial por PROLOCAL, el cuál arrojó que la población de Lascano estaba conformada por 5.407 habitantes, de los cuales 2.610 eran mujeres y 2.797 eran hombres y que la alrededor del 60% de la misma son menores de 30 años, por lo que se podría decir que su población es joven.<sup>14</sup>

#### **Clima**

El clima de la parroquia Alejo Lascano es cálido y húmedo, con una temperatura promedio de 26 grados C. La estación lluviosa se extiende de Diciembre hasta Mayo, y la estación seca comienza de Junio hasta Noviembre. La precipitación máxima que se registra en la zona es en el mes de Febrero, en el que alcanza los 391,3 mm de lluvia y la precipitación mínima es de 0,0 mm de lluvia en el mes de Agosto.

#### **Producción**

Las principales actividades productivas son las agrícolas y ganaderas. Entre los cultivos principales se encuentra: el maní, maíz, achote, gandul, balsa, boya, además de otros cultivos que se producen en menor cantidad como el café, palma, tagua, yuca, etc.

---

<sup>14</sup> Junta Parroquial Alejo Lascano

### 7.2.2 Parámetros de Elección de Lote

Para poder establecer la localización, se decidió analizar 3 terrenos en la cual se realizo un estudio de los siguientes rubros: materia prima, mano de obra, servicios básicos, radio de ubicación del cliente. Los parámetros se los determinara evaluado en una escala del 1 al 10, siendo el 1 el más bajo y el 10 el más alto, tomando en cuenta la distancia y la facilidad de instalaciones para su funcionamiento.

	A	B	C
<b>MATERIA PRIMA</b>	8	6	5
<b>MANO DE OBRA</b>	9	8	8
<b>UBICACIÓN CLIENTE</b>	8	7	6
<b>SERVICIOS BASICOS</b>	7	6	6
<b>TOTAL</b>	<b>34</b>	<b>28</b>	<b>26</b>

Elaboración: Autor

Luego de asignarle parámetros a cada terreno, se tomo el de mayor puntaje, como se observa en la tabla el terreno A tiene un total de 34 siendo superior al terreno B y C, el cual tiene una gran ventaja, ya que cerca de este sector se encontraría un mercado donde se puede abastecer a la hostería con los alimentos y suministros necesarios, permitiendo a su vez un ahorro de combustible.

En cuanto a mano de obra se constato que el 80% de los trabajadores viven en la zona de Lascano, esto sería una ventaja ya que estarían ubicados cerca de la zona de trabajo. De la misma manera resulta más fácil realizar las instalaciones necesarias para el correcto funcionamiento de servicios básicos

### 7.3. Infraestructura e Instalaciones

En la siguiente tabla se presenta el contenido de la infraestructura a fin de poder implementar la hostería y brindar comodidad a los clientes:

EDIFICACIONES Y OTRAS CONSTRUCCIONES			
CANT.	DESCRIPCION	C.UNITARIO	C.TOTAL
1	Casa Principal	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
5	Cabañas Construcción Mixta 2 Plantas	\$ 5,000.00	\$ 25,000.00
5	Cabañas de Exposición	\$ 500.00	\$ 2,500.00
1	Piscina Adulta (incluyen camineras y cuarto bomba)	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00
1	Piscina Niños (incluyen camineras y cuarto bomba)	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00
2	Establos	\$ 1,650.00	\$ 3,300.00
1	Área de Vestidores de Piscina	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
1	Área de Recreación Infantil	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00

Elaboración: Autor

#### 7.3.1. Capacidad Instalada

Habitaciones		Capacidad Máxima	
Tipo	Cantidad	x Persona	Total
Las Riberas	5	2	10
Las Cascadas	10	4	40
El Manantial	5	8	40
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>90</b>

Elaboración: Autor

Como se observa en esta tabla, de acuerdo a los 3 tipos de habitaciones localizados dentro de la infraestructura hotelera, podemos determinar que la hostería contaría con un total de 20 habitaciones con capacidad para albergar a 90 personas máximo por noche.

### 7.3.2. Equipamiento Necesario

En esta sección se detalla el total de activos que serían necesarios para brindar un servicio de calidad a los futuros clientes, teniendo así los siguientes:

EQUIPOS DE OPERACION HOTELERA			
CANT.	DESCRIPCION	C.UNITARIO	C.TOTAL
1	Generador Energía Eléctrica y Calentador Agua	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
7	Aires Acondicionados	\$ 365.62	\$ 2,559.34
5	Aires Acondicionados (Mayor Potencia)	\$ 600.00	\$ 3,000.00
14	Ventiladores de Aspas	\$ 75.00	\$ 1,050.00
1	Caja Registradora	\$ 780.00	\$ 780.00
1	Teléfonos Fax	\$ 70.00	\$ 70.00
23	Teléfonos	\$ 25.00	\$ 575.00
3	Dispensador de Agua Eléctrico	\$ 57.32	\$ 171.96
1	Equipos de Cocina (Refrigerador, Cocina, etc.)	\$ 14,333.00	\$ 14,333.00
21	TV LCD 26" RIVIERA	\$ 500.00	\$ 10,500.00
1	Retroproyector Infocus (800x600 mpx)	\$ 400.00	\$ 400.00
2	Lavadoras Mabe 32 Lb 14 ciclos lavado	\$ 400.00	\$ 800.00
1	Secadora Whirlpool a gas 30 Lb	\$ 550.00	\$ 550.00

Elaboración: Autor

OTROS EQUIPOS DE OPERACION HOTELERA			
CANT.	DESCRIPCION	C.UNITARIO	C.TOTAL
1	Equipos de Primeros Auxilios	\$ 460.00	\$ 460.00
1	Sistema de Monitoreo por Cámaras de Seguridad	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
10	Extractores de Aire	\$ 38.00	\$ 380.00
1	Set de Utensilios de Cocina	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
1	Accesorios de Decoración de Ambientes	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00

Elaboración: Autor

<b>MOBILIARIO DE HOSTERIA</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C.TOTAL</b>
5	Juego de Comedor (Suite)	\$ 139.00	\$ 695.00
10	Juego de Comedor 4 sillas (Restaurante)	\$ 192.00	\$ 1,920.00
4	Sillones de Espera	\$ 150.00	\$ 600.00
25	Muebles para Baño	\$ 44.00	\$ 1,100.00
40	Veladores	\$ 50.00	\$ 2,000.00
25	Camas de 2 plazas	\$ 100.00	\$ 2,500.00
10	Literas	\$ 235.00	\$ 2,350.00
10	Camas de 1.5 plazas	\$ 80.00	\$ 800.00
35	Colchones de 2 plazas	\$ 120.00	\$ 4,200.00
20	Colchones de 1.5 plazas	\$ 90.00	\$ 1,800.00
25	Armarios	\$ 180.00	\$ 4,500.00
21	Soportes de TV	\$ 26.00	\$ 546.00
1	Escritorio de Recepción	\$ 180.00	\$ 180.00
2	Escritorios de Computo	\$ 35.00	\$ 70.00
4	Sillas de Oficina	\$ 25.00	\$ 100.00
1	Archivador de Recepción	\$ 120.00	\$ 120.00
8	Juego de Parasoles, Mesas y Sillas (Piscinas)	\$ 126.00	\$ 1,008.00
4	Sillas Perezosas Rimax	\$ 60.00	\$ 240.00
20	Cajoneras	\$ 150.00	\$ 3,000.00

Elaboración: Autor

Estos serían los principales activos que servirían netamente para la actividad hotelera, los cuales fueron seleccionados con el objetivo de adecuar de la forma cada una de las habitaciones en la que se alojarían los futuros clientes y de esta manera se brinde un servicio de calidad, dentro de una infraestructura de primer nivel, que además de eso es amigable con la naturaleza y fomente el desarrollo económico de la comunidad de la Parroquia “Alejo Lascano”.

Vale recalcar que además de estos activos, la Hostería también contaría con una Furgoneta sencilla, la que servirá principalmente para el abastecimiento de los alimentos y suministros necesarios.

### 7.3.3. Área de Trabajo

En la siguiente tabla se presenta el cálculo del área total requerida por los diferentes equipos, mobiliarios y espacios de los cuales estará formada la Hostería. Las dimensiones de estas áreas fueron proporcionadas por un arquitecto, el cual indico el tamaño óptimo según los activos fijos y espacios verdes requeridos para la prestación de los servicios.

<b>INFRAESTRUCTURA</b>	
<b>Área Total en m<sup>2</sup></b>	16888.30
<b>Área de Construcción m<sup>2</sup></b>	8444.15

Elaboración: Autor

<b>DISTRIBUCION INFRAESTRUCTURA</b>	
<b>Área de Habitaciones</b>	2533.25
<b>Área de Piscinas</b>	1435.51
<b>Área de Recreación</b>	2111.04
<b>Área de BBQ</b>	337.77
<b>Área de Establos</b>	591.09
<b>Área de Parqueos</b>	1266.62
<b>Área de Exposiciones</b>	168.88
<b>TOTAL</b>	<b>8444.15</b>

Elaboración: Autor

De esta forma podemos observar que el área neta de construcción correspondería a 8444.15 metros cuadrados, en un área total de 16888.30 metros cuadrados, es decir se construiría el 50% aproximadamente, la diferencia corresponden a las áreas verdes y a ciertos espacios en los cuales en un futuro podrían aumentarse otro tipo de infraestructura, como por ejemplo, la creación de mas cabañas de habitaciones, mas áreas de recreación, una capilla, etc. (VER ANEXOS)

### 7.3.4 Diseño de la Hostería

A continuación se muestran algunas imágenes de cómo serían las instalaciones de la Hostería; vale recalcar que estas imágenes no pertenecen a la hostería real, sino que sirven de ayuda al lector para ilustrar la idea de lo que se piensa hacer por medio del proyecto.

**Casa Principal**



**Restaurante**



**Habitación “Las Cascadas”**



**Orillas del Rio Lascano Porvenir**



**Área de Piscinas**



### 7.3.5 Personal Necesario

En esta sección se analiza el número de personas necesarias tanto para la parte operativa como la parte administrativa y los requisitos mínimos que deben cumplir para formar parte de la Hostería “El Bejuco”

<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>Jefe de Cocina</b>	1
<b>Ayudante de cocina</b>	2
<b>Supervisora General</b>	1
<b>Camareras</b>	2
<b>Botones</b>	1
<b>Barman</b>	1
<b>Recepcionista</b>	2
<b>Meseros</b>	2
<b>Guía Nativo</b>	1
<b>Agricultor</b>	1
<b>Ganadero</b>	1
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>

Elaboración: Autor

<b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>Gerente Administrativo y Financiero</b>	1
<b>Gerente Comercial y Marketing</b>	1
<b>Guardias de Seguridad</b>	2
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>

Elaboración: Autor

#### **Experiencia previa de los miembros del equipo gerencial y cultura empresarial.**

El equipo humano que conforma nuestra hostería rural “El Bejuco”, será reclutado y seleccionado en su mayoría en la parroquia Alejo Lascano, con excepción de los miembros que conforma el equipo gerencial. El personal designado para el área operativa de la hostería deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Tener mayoría de edad.
- Estudios secundarios
- Responsable
- Honestidad
- Manejo del idioma Inglés
- Conocimientos en computación
- Experiencia previa en un establecimiento hotelero
- Manejo óptimo del tiempo
- Amable

Si el personal carece de conocimientos sobre el idioma inglés, y no tiene experiencia previa en un establecimiento hotelero, no quiere decir que esa persona será descartada de la contratación, puesto que nos hemos contactado con el Ministerio de Turismo y el Movimiento “Juventud Ecuador” quienes nos ayudaran gratuitamente con capacitaciones en temas relacionados al manejo de empresas turísticas, idioma inglés, computación y cultura de servicio por medio de su Plan de Desarrollo Autosustentable.

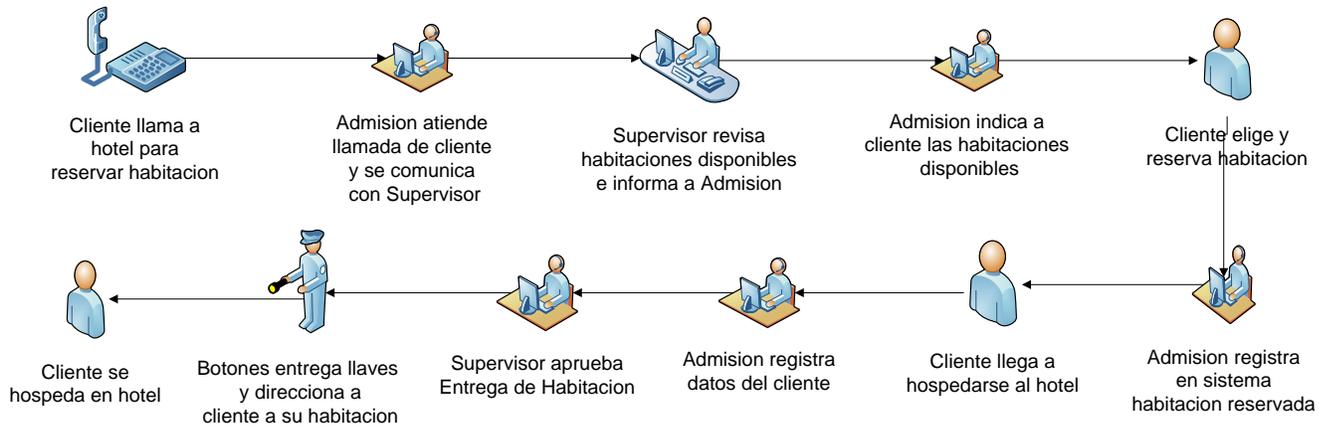
En cuanto al equipo Gerencial, deberán cumplir con requisitos tales como:

- Edad 25 años en adelante
- Estudios Superiores
- Mínimo 2 años experiencia previa en la administración de un establecimiento hotelero.
- Capacidad de liderazgo
- Proactivo, polivalente.
- Manejo del idioma inglés
- Conocimientos administrativos
- Conocimientos de RR.HH.
- Conocimientos contables y financieros
- Capacidad para tomar decisiones
- Responsable
- Confiable

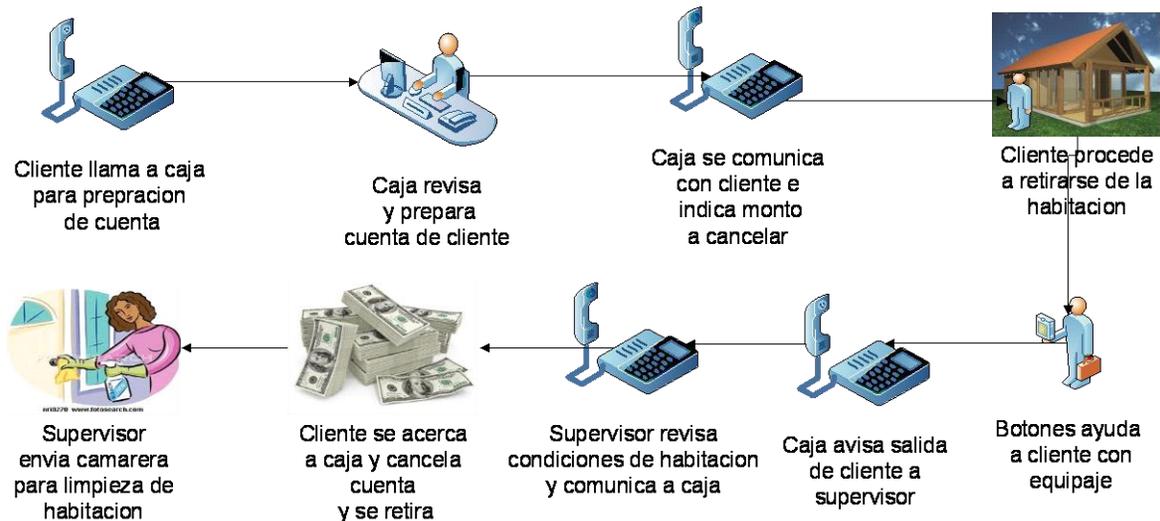
## 7.4 Procesos de Funcionamiento

Una vez implementada la propuesta, a continuación se hace un detalle de los principales procesos de funcionamiento para determinar las actividades que se realizarían en el hotel a fin de brindar comodidad a los futuros clientes.

### Proceso de Reservación y Hospedaje



### Proceso de Cobro y Salida de Huéspedes



## **CAPITULO VIII**

### **“OPERACIONES”**

#### **8.1 Riesgos Internos**

La Hostería Rural “El Bejuco” considera como riesgos internos, el no poder conseguir el personal lo suficientemente capacitado para conformar el equipo humano que laborara en la empresa, aún así las capacitaciones conseguidas gratuitamente, sirvan para enriquecer su conocimiento, éstos deberán contar con requisitos básicos, como el haber terminado los estudios secundarios. Para lo cual hemos previsto reclutar personal en las parroquias adyacentes.

Otro riesgo interno se considera el que la hostería tenga que responder altas cantidades de dinero por posibles pérdidas de objetos pertenecientes de los huéspedes dentro de la misma. Así mismo por posibles accidentes que estos puedan sufrir dentro de nuestras instalaciones y haya que cubrir la atención médica. Para lo cual la hostería especificara dentro de sus contratos que no se responsabiliza por los accidentes que sufran sus huéspedes dentro de la misma, ni por la pérdida de objetos dentro de las instalaciones, a menos que se encuentre culpable a algún empleado del personal, caso en que se cubrirá solo el 15% del costo del objeto extraviado.

El tener reservaciones canceladas con anticipación en un 50% y que no se lleven a cabo, reportando así pérdidas para la hostería, ya que pudo haber vendido esas plazas de hotel a otras personas, las cuáles cancelarían en su totalidad los valores. Para lo que la hostería especificara en sus políticas de pago, que si el huésped ha cancelado el 50% y decide no alojarse por algún imprevisto y no ha notificado con al menos 48 horas a la hostería, esta no le devolverá al cliente el dinero ya cancelado.

Por último el riesgo de tener que improvisar con actividades distintas a las ofrecidas en los programas por circunstancias fuera de nuestro alcance, lo cual creará un descontento o insatisfacción de nuestros huéspedes, y pueda que pidan la devolución del dinero ya cancelado.

## **8.2 Riesgos Externos**

Los riesgos externos que son necesarios evaluar y controlar constantemente para el adecuado desarrollo del proyecto son los comportamientos de los proveedores, la competencia, las preferencias del turista. El incremento de las tasas del mercado, la situación del turismo, políticas de gobiernos locales, regionales, las noticias del mundo, la tasa de desempleo, inflación. La situación económica y política de nuestro país y a nivel mundial, la seguridad que ofrece nuestro País así como las diferentes eventualidades que nos puede presentar la naturaleza, la falta de garantías para el turista estos factores son de vital importancia para la planificación y ejecución del proyecto.

## **8.3 Planes de contingencia**

Con la finalidad de no permitir afectaciones en la afluencia de turistas así como saber qué hacer en caso de eventualidades es necesario crear un plan de contingencia que nos permita estar siempre preparados, que validen y aseguren cada paso de la organización

Para ello se debe contar con proveedores que garanticen la calidad que se desea brindar ,así como un listado de proveedores sustitutos que puedan servir como reemplazo en caso de que alguno no pudiera cumplir, contar con personal adecuado para la realización perfecta de diferentes planes de tal manera que los turistas no se vean afectados.

Se realizara un plan de seguridad adecuado que garantice el bienestar del turista.

Es importante ofrecer más de una alternativa diferente para el consumidor, todas las alternativas y rutas que se ofrecen debe ser antes estudiadas detenidamente para evitar cualquier tipo de sorpresa o imprevisto en el camino.

Se debe informar al turista cada detalle de lo que se le ofrece.

Se tendrá como apoyo para la afluencia de turistas alianzas con agencias de viaje nacionales e internacionales que colaboren con el ingreso de clientes a la hostería.

Es conveniente señalar que en caso de que las estrategias antes mencionadas no hayan logrado la afluencia esperada, sería recomendable alquilar las instalaciones para la organización de eventos que generen un ingreso adicional para la Hostería.

Otra estrategia que se podría considerar es realizar alianzas con las instituciones emisoras de tarjetas de crédito para promocionar la hostería mediante los estados cuentas que envían a sus clientes.

Realizar alianzas con programas de televisión de mayor rating para que transmitan sus programas desde la hostería, logrando así publicidad gratuita para la Hostería Rural “El Bejuco”

## CAPITULO IX

### “ESTUDIO FINANCIERO”

#### 9.1 Presupuestos e Inversiones

La información revisada en el capítulo de “Estudio Técnico”, nos dio la pauta para determinar el tamaño óptimo que tendría la infraestructura hotelera y los activos necesarios para la respectiva adecuación de habitaciones y diversas áreas verdes y recreativas. A continuación se hace un detalle de la inversión necesaria para la implementación del proyecto:

PLAN DE INVERSION		
<b><u>Inversión Fija</u></b>		
	\$	%
Mobiliario de Oficina	340.00	0.09%
Mobiliario de Hostería	27,729.00	7.42%
Equipos de Operación Hotelera	44,789.30	11.99%
Equipos de Oficina	435.62	0.12%
Equipos de Computación	2,405.80	0.64%
Otros Equipos de Operación	19,390.00	5.19%
Vehículo	11,000.00	2.94%
Edificaciones y Otras Construcciones	115,300.00	30.85%
Terreno	51,000.00	13.65%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 272,389.72</b>	
<b><u>Inversión Diferida</u></b>		
Gastos de Constitución	\$ 1,200.00	0.32%
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 40,085.00	10.73%
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 1,725.60	0.46%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 43,010.60</b>	
<b><u>Inversión Corriente</u></b>		
Costos de Operación	\$ 35,552.16	9.51%
Costo de Administración	\$ 3,918.03	1.05%
Costos de Ventas	\$ 1,034.90	0.28%
Imprevistos y Varios	\$ 17,795.27	4.76%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 58,300.36</b>	
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 373,700.68</b>	<b>100.00%</b>

Elaboración: Autor

Como se observa en esta tabla, podemos determinar que el total de la inversión corresponde a \$ 373.700.68; de los cuales \$ 272.389.72 (73%) serán destinados para la inversión fija.

## 9.2. Financiamiento

Debido al alto monto de la inversión, la Junta Directiva de Socios de la Hostería Rural “El Bejuco”, considera conveniente utilizar sus fondos propios para cubrir el 60% de la inversión, para no endeudarse mucho y pagar altos intereses, de modo que el saldo (40%), sería financiado a través de un prestado otorgado por la Corporación Financiera Nacional (CFN).

Es decir que el monto a financiar sería \$ 149,480.27, este valor se ajustaría a las siguientes condiciones de negociación: un plazo máximo de 5 años, con una tasa de interés anual del 10.5% y pagos mensuales en 60 periodos. Vale recalcar que las condiciones de financiamiento fueron establecidas según los requisitos que exige la CFN y de acuerdo a la asesoría de un representante se establecieron los valores antes mencionados. De esta manera, la tabla de amortización anual, sería la siguiente:

**Tabla de Amortización Anual**

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO
1	\$ 23.992,38	\$ 14.562,59	\$ 38.554,97
2	\$ 26.636,43	\$ 11.918,54	\$ 38.554,97
3	\$ 29.571,85	\$ 8.983,12	\$ 38.554,97
4	\$ 32.830,77	\$ 5.724,20	\$ 38.554,97
5	\$ 36.448,84	\$ 2.106,13	\$ 38.554,97
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 149.480,27</b>	<b>\$ 43.294,57</b>	<b>\$ 192.774,85</b>

Elaboración: Autor

## 9.3. Proyecciones de Costos y Gastos

### 9.3.1 Depreciaciones y Amortizaciones

Las depreciaciones y amortizaciones corresponden a la pérdida de valor de los activos tangibles e intangibles de la empresa, teniendo el concepto de depreciaciones para los primeros (tangibles) y amortización para los demás (intangibles). En esta sección se pretende considerar el valor que representaría la depreciación y amortización de los activos pronosticada a cinco años.

## Depreciación de Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS	2011	2012	2013	2014	2015
Mobiliario de Oficina	\$ 28,90	\$ 28,90	\$ 28,90	\$ 28,90	\$ 28,90
Mobiliario de Hostería	\$ 2.356,97	\$ 2.356,97	\$ 2.356,97	\$ 2.356,97	\$ 2.356,97
Equipos de Operación Hotelera	\$ 3.807,09	\$ 3.807,09	\$ 3.807,09	\$ 3.807,09	\$ 3.807,09
Equipos de Oficina	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 37,03	\$ 37,03
Equipos de Computación	\$ 681,64	\$ 681,64	\$ 681,64	\$ -	\$ -
Otros Equipos de Operación	\$ 1.648,15	\$ 1.648,15	\$ 1.648,15	\$ 1.648,15	\$ 1.648,15
Vehículo	\$ 1.870,00	\$ 1.870,00	\$ 1.870,00	\$ 1.870,00	\$ 1.870,00
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 4.900,25	\$ 4.900,25	\$ 4.900,25	\$ 4.900,25	\$ 4.900,25
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>	<b>\$ 15.330,03</b>	<b>\$ 15.330,03</b>	<b>\$ 15.330,03</b>	<b>\$ 14.648,38</b>	<b>\$ 14.648,38</b>
<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>\$ 15.330,03</b>	<b>\$ 30.660,05</b>	<b>\$ 45.990,08</b>	<b>\$ 60.638,46</b>	<b>\$ 75.286,85</b>

Elaboración: Autor

## Depreciación de Activos Fijos

ACTIVOS DIFERIDOS	2011	2012	2013	2014	2015
Gastos de Constitución	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 8.017,00	\$ 8.017,00	\$ 8.017,00	\$ 8.017,00	\$ 8.017,00
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 345,12	\$ 345,12	\$ 345,12	\$ 345,12	\$ 345,12
<b>TOTAL AMORTIZACIONES</b>	<b>\$ 8.602,12</b>	<b>\$ 8.602,12</b>	<b>\$ 8.602,12</b>	<b>\$ 8.602,12</b>	<b>\$ 8.602,12</b>
<b>AMORTIZACIONES ACUMULADA</b>	<b>\$ 8.602,12</b>	<b>\$ 17.204,24</b>	<b>\$ 25.806,36</b>	<b>\$ 34.408,48</b>	<b>\$ 43.010,60</b>

Elaboración: Autor

### 9.3.2. Sueldos del Personal

A continuación se presenta un detalle de los sueldos que se pagarían al personal operativo y administrativo de la hostería:

MANO DE OBRA DIRECTA	SUELDO MENSUAL POR PERSONA
Jefe de Cocina	\$ 280.00
Ayudante de Cocina	\$ 240.00
Supervisora General	\$ 350.00
Camareras	\$ 240.00
Botones	\$ 240.00
Barman	\$ 240.00
Recepcionista	\$ 240.00
Meseros	\$ 240.00
Guía Nativo	\$ 240.00
Agricultor	\$ 240.00
Ganadero	\$ 240.00

Elaboración: Autor

SUELDOS ADMINISTRATIVOS	
Gerente Administrativo y Financiero	\$ 600.00
Gerente Comercial y Marketing	\$ 500.00
Guardias de Seguridad	\$ 240.00

Elaboración: Autor

A continuación se hacen una proyección de los principales costos y gastos operativos tanto en infraestructura hotelera como en alimentación y bebidas, considerando un incremento de 5.11% en cada año correspondiente al índice de inflación promedio en los dos últimos años:

### 9.3.2 Costos Alimentos y Bebidas

A continuación se detallan los principales costos que estarían implícitos en la preparación de los alimentos y bebidas que la hostería ofrecería por medio del Restaurante, recordando que estará destinado para brindar:

- Desayunos Buffet
- Almuerzos Buffet
- Cenas Buffet

(Ver Anexos Financieros)

	2011	2012	2013	2014	2015
<b><u>MATERIA PRIMA</u></b>					
Alimentación y Bebidas	\$ 339.768,00	\$ 357.130,14	\$ 375.379,50	\$ 394.561,39	\$ 414.723,47
<b>Total Materia Prima</b>	<b>\$ 339.768,00</b>	<b>\$ 357.130,14</b>	<b>\$ 375.379,50</b>	<b>\$ 394.561,39</b>	<b>\$ 414.723,47</b>
<b><u>MANO DE OBRA</u></b>					
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 22.105,09	\$ 23.234,66	\$ 24.421,95	\$ 25.669,92	\$ 26.981,65
<b>Total Mano de Obra</b>	<b>\$ 22.105,09</b>	<b>\$ 23.234,66</b>	<b>\$ 24.421,95</b>	<b>\$ 25.669,92</b>	<b>\$ 26.981,65</b>
<b><u>COSTOS INDIRECTOS</u></b>					
Suministros de Cocina	\$ 900,00	\$ 945,99	\$ 994,33	\$ 1.045,14	\$ 1.098,55
<b>Total Costos Indirectos</b>	<b>\$ 900,00</b>	<b>\$ 945,99</b>	<b>\$ 994,33</b>	<b>\$ 1.045,14</b>	<b>\$ 1.098,55</b>
<b>TOTAL COSTO OPERACION REST.</b>	<b>\$ 362.773,09</b>	<b>\$ 381.310,80</b>	<b>\$ 400.795,78</b>	<b>\$ 421.276,44</b>	<b>\$ 442.803,67</b>

Elaboración: Autor

### 9.3.3. Costos de Infraestructura Hotelera

A fin de determinar el costo de las habitaciones se han considerado los siguientes costos operativos, de administración y ventas:

	2011	2012	2013	2014	2015
<b><u>Mano de Obra Directa</u></b>					
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 38,383.75	\$ 40,345.16	\$ 42,406.80	\$ 44,573.79	\$ 46,851.51
<b>Total Mano de Obra Directa</b>	<b>\$ 38,383.75</b>	<b>\$ 40,345.16</b>	<b>\$ 42,406.80</b>	<b>\$ 44,573.79</b>	<b>\$ 46,851.51</b>
<b><u>Costos Indirectos</u></b>					
Servicios Básicos	\$ 10,284.00	\$ 10,809.51	\$ 11,361.88	\$ 11,942.47	\$ 12,552.73
Mantenimientos	\$ 1,980.00	\$ 2,081.18	\$ 2,187.53	\$ 2,299.31	\$ 2,416.80
Uniformes	\$ 3,600.00	\$ 3,783.96	\$ 3,977.32	\$ 4,180.56	\$ 4,394.19
Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 14,880.00	\$ 15,640.37	\$ 16,439.59	\$ 17,279.65	\$ 18,162.64
<b>Total Costos Indirectos</b>	<b>\$ 30,744.00</b>	<b>\$ 32,315.02</b>	<b>\$ 33,966.32</b>	<b>\$ 35,701.99</b>	<b>\$ 37,526.37</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACION</b>	<b>\$ 69,127.75</b>	<b>\$ 72,660.18</b>	<b>\$ 76,373.12</b>	<b>\$ 80,275.78</b>	<b>\$ 84,377.87</b>
<b><u>Gastos Administrativos</u></b>					
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 17,954.21	\$ 18,871.67	\$ 19,836.01	\$ 20,849.63	\$ 21,915.05
Capacitaciones	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18
Seguros	\$ 850.00	\$ 893.44	\$ 939.09	\$ 987.08	\$ 1,037.52
Combustibles	\$ 960.00	\$ 1,009.06	\$ 1,060.62	\$ 1,114.82	\$ 1,171.78
Suministros de Oficina	\$ 540.00	\$ 567.59	\$ 596.60	\$ 627.08	\$ 659.13
Varios	\$ 2,480.00	\$ 2,561.53	\$ 2,656.27	\$ 2,763.07	\$ 2,881.13
Depreciaciones	\$ 15,330.03	\$ 15,330.03	\$ 15,330.03	\$ 14,648.38	\$ 14,648.38
Amortizaciones	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 47,016.35</b>	<b>\$ 48,150.76</b>	<b>\$ 49,352.17</b>	<b>\$ 49,940.57</b>	<b>\$ 51,281.29</b>
<b><u>Gastos de Ventas</u></b>					
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 8,218.80	\$ 8,638.78	\$ 9,080.22	\$ 9,544.22	\$ 10,031.93
Publicidad	\$ 4,200.00	\$ 4,414.62	\$ 4,640.21	\$ 4,877.32	\$ 5,126.55
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 12,418.80</b>	<b>\$ 13,053.40</b>	<b>\$ 13,720.43</b>	<b>\$ 14,421.54</b>	<b>\$ 15,158.48</b>

Elaboración: Autor

### 9.4. Listado de Costos y Precios

Con la información previamente establecida, se procedió a la determinación de los diversos costos y precios unitarios a fin de que los ingresos de la hostería sean suficientes para cubrir los costos y gastos de operación y obviamente genere réditos a los inversionistas, teniendo de esta manera el siguiente listado de Costos y Precios por cada servicio que se brindara:

## HABITACIONES

<b>HAB. LAS RIBERAS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 15.04	\$ 15.48	\$ 15.94	\$ 16.37	\$ 16.87
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 21.06</b>	<b>\$ 21.67</b>	<b>\$ 22.31</b>	<b>\$ 22.91</b>	<b>\$ 23.62</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 25.70	\$ 26.44	\$ 27.22	\$ 27.95	\$ 28.82

<b>HAB. LAS CASCADAS</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 20.06	\$ 20.64	\$ 21.25	\$ 21.82	\$ 22.50
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 30.09</b>	<b>\$ 30.96</b>	<b>\$ 31.88</b>	<b>\$ 32.73</b>	<b>\$ 33.75</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 36.71	\$ 37.77	\$ 38.89	\$ 39.93	\$ 41.17

<b>HAB. EL MANANTIAL</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 45.13	\$ 46.44	\$ 47.82	\$ 49.10	\$ 50.62
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 63.19</b>	<b>\$ 65.02</b>	<b>\$ 66.94</b>	<b>\$ 68.74</b>	<b>\$ 70.87</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 77.09	\$ 79.32	\$ 81.67	\$ 83.86	\$ 86.46

Elaboración: Autor

## ALIMENTACION

<b>Desayunos</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 2.78	\$ 2.93	\$ 3.08	\$ 3.23	\$ 3.40
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 3.90</b>	<b>\$ 4.10</b>	<b>\$ 4.31</b>	<b>\$ 4.53</b>	<b>\$ 4.76</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 4.75	\$ 5.00	\$ 5.25	\$ 5.52	\$ 5.80

<b>Almuerzo</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 3.34	\$ 3.51	\$ 3.69	\$ 3.88	\$ 4.08
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 4.68</b>	<b>\$ 4.91</b>	<b>\$ 5.17</b>	<b>\$ 5.43</b>	<b>\$ 5.71</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 5.70	\$ 6.00	\$ 6.30	\$ 6.62	\$ 6.96

<b>Cena</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 3.90	\$ 4.10	\$ 4.31	\$ 4.53	\$ 4.76
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 5.46</b>	<b>\$ 5.73</b>	<b>\$ 6.03</b>	<b>\$ 6.34</b>	<b>\$ 6.66</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 6.66	\$ 7.00	\$ 7.35	\$ 7.73	\$ 8.12

<b>Bar</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 1.11	\$ 1.17	\$ 1.23	\$ 1.29	\$ 1.36
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 1.56</b>	<b>\$ 1.64</b>	<b>\$ 1.72</b>	<b>\$ 1.81</b>	<b>\$ 1.90</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 1.90	\$ 2.00	\$ 2.10	\$ 2.21	\$ 2.32

Elaboración: Autor

## PAQUETES COMPLETOS

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Matrimonial A	\$ 35.61	\$ 49.85	\$ 60.82
Matrimonial B	\$ 62.38	\$ 87.33	\$ 106.54

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Familiar A	\$ 33.10	\$ 46.34	\$ 56.54
Familiar B	\$ 57.36	\$ 80.31	\$ 97.98

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Familia y Amigos A	\$ 33.73	\$ 47.22	\$ 57.61
Familia y Amigos B	\$ 58.62	\$ 82.06	\$ 100.12

Elaboración: Autor

## PAQUETES BASICOS

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Básico 1-A	\$ 23.11	\$ 32.35	\$ 39.47
Básico 1-B	\$ 42.88	\$ 60.03	\$ 73.23

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Básico 2-A	\$ 20.60	\$ 28.84	\$ 35.19
Básico 2-B	\$ 37.86	\$ 53.01	\$ 64.67

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Básico 3-A	\$ 21.23	\$ 29.72	\$ 36.26
Básico 3-B	\$ 39.12	\$ 54.76	\$ 66.81

Elaboración: Autor

## 9.5 Pronósticos de Ingresos

Con el propósito de establecer cuales serian los ingresos que la Hostería tendría en los próximos 5 años, se realizo un pronóstico considerando la tasa de ocupación en la zona, y se determino que en el primer año podría ser un 20% de la capacidad máxima, con incrementos sostenidos de 5% entre un año y otro, teniendo en el quinto año una meta alcanzada de 40% en relación a la capacidad máxima, considerando que poco a poco la hostería se haría conocida entre los turistas. Es así como los ingresos esperados serian los siguientes:

### PRONOSTICO DE INGRESOS POR HABITACIONES

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	360	450	540	630	720
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 26.75	\$ 27.52	\$ 28.34	\$ 29.09	\$ 30.00
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 9,628.45</b>	<b>\$ 12,384.15</b>	<b>\$ 15,301.37</b>	<b>\$ 18,329.57</b>	<b>\$ 21,598.22</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	360	450	540	630	720
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 38.11	\$ 39.22	\$ 40.38	\$ 41.46	\$ 42.75
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 13,720.54</b>	<b>\$ 17,647.41</b>	<b>\$ 21,804.46</b>	<b>\$ 26,119.63</b>	<b>\$ 30,777.46</b>

### PRONOSTICO DE INGRESOS POR ALIMENTOS Y BEBIDAS

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1,620.00	2,025.00	2,430.00	2,835.00	3,240.00
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 2.78	\$ 2.93	\$ 3.08	\$ 3.23	\$ 3.40
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 4,508.94</b>	<b>\$ 5,924.19</b>	<b>\$ 7,472.29</b>	<b>\$ 9,163.15</b>	<b>\$ 11,007.30</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1,620.00	2,025.00	2,430.00	2,835.00	3,240.00
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 3.90	\$ 4.10	\$ 4.31	\$ 4.53	\$ 4.76
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 6,312.52</b>	<b>\$ 8,293.86</b>	<b>\$ 10,461.21</b>	<b>\$ 12,828.41</b>	<b>\$ 15,410.22</b>

## PRONOSTICO DE INGRESOS POR PAQ. COMPLETO

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	2916	3645	4374	5103	5832
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 46.80	\$ 49.19	\$ 51.70	\$ 54.35	\$ 57.12
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 136,466.10</b>	<b>\$ 179,299.40</b>	<b>\$ 226,153.92</b>	<b>\$ 277,328.78</b>	<b>\$ 333,143.18</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	2916	3645	4374	5103	5832
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 65.52	\$ 68.87	\$ 72.39	\$ 76.08	\$ 79.97
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 191,052.54</b>	<b>\$ 251,019.16</b>	<b>\$ 316,615.49</b>	<b>\$ 388,260.30</b>	<b>\$ 466,400.46</b>

Elaboración: Autor

## PRONOSTICO DE INGRESOS POR PAQ. BASICO

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1944	2430	2916	3402	3888
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 30.80	\$ 32.37	\$ 34.03	\$ 35.77	\$ 37.59
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 59,873.40</b>	<b>\$ 78,666.17</b>	<b>\$ 99,223.21</b>	<b>\$ 121,675.77</b>	<b>\$ 146,163.88</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1944	2430	2916	3402	3888
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 43.12	\$ 65.15	\$ 98.45	\$ 148.75	\$ 224.76
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 83,822.76</b>	<b>\$ 158,320.24</b>	<b>\$ 287,066.27</b>	<b>\$ 506,049.98</b>	<b>\$ 873,876.03</b>

Elaboración: Autor

## 9.6 Estados Financieros

### Hostería "El Bejuco" Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado Periodos 2011-2015

	2011	2012	2013	2014	2015
<b><u>Ventas</u></b>					
Servicio de Habitaciones	\$ 13,720.54	\$ 17,647.41	\$ 21,804.46	\$ 26,119.63	\$ 30,777.46
Alimentos y Bebidas	\$ 6,312.52	\$ 8,293.86	\$ 10,461.21	\$ 12,828.41	\$ 15,410.22
Paquetes Completos	\$ 191,052.54	\$ 251,019.16	\$ 316,615.49	\$ 388,260.30	\$ 466,400.46
Paquetes Básicos	\$ 83,822.76	\$ 158,320.24	\$ 287,066.27	\$ 506,049.98	\$ 873,876.03
<b>Ventas Totales</b>	<b>\$ 294,908.37</b>	<b>\$ 435,280.68</b>	<b>\$ 635,947.42</b>	<b>\$ 933,258.32</b>	<b>\$ 1,386,464.17</b>
Costo de Venta	\$ 210,476.90	\$ 276,273.90	\$ 348,150.80	\$ 426,497.27	\$ 511,912.59
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 84,431.47</b>	<b>\$ 159,006.78</b>	<b>\$ 287,796.63</b>	<b>\$ 506,761.05</b>	<b>\$ 874,551.58</b>
<b><u>Gastos de Operación</u></b>					
Gastos Administrativos	\$ 47,016.35	\$ 48,150.76	\$ 49,352.17	\$ 49,940.57	\$ 51,281.29
Gastos de Ventas	\$ 12,418.80	\$ 13,053.40	\$ 13,720.43	\$ 14,421.54	\$ 15,158.48
<b>Total Gastos de Operación</b>	<b>\$ 59,435.15</b>	<b>\$ 61,204.16</b>	<b>\$ 63,072.60</b>	<b>\$ 64,362.11</b>	<b>\$ 66,439.77</b>
<b>Utilidad/Perdida Operacional</b>	<b>\$ 24,996.32</b>	<b>\$ 97,802.62</b>	<b>\$ 224,724.03</b>	<b>\$ 442,398.95</b>	<b>\$ 808,111.81</b>
<b><u>Gastos Financieros</u></b>					
Intereses Pagados	\$ 14,590.64	\$ 11,941.50	\$ 9,000.42	\$ 5,735.22	\$ 2,110.19
<b>Utilidad Antes de Participación</b>	<b>\$ 10,405.68</b>	<b>\$ 85,861.11</b>	<b>\$ 215,723.60</b>	<b>\$ 436,663.72</b>	<b>\$ 806,001.62</b>
Participación Utilidades	15% \$ 1,560.85	\$ 12,879.17	\$ 32,358.54	\$ 65,499.56	\$ 120,900.24
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 8,844.83</b>	<b>\$ 72,981.95</b>	<b>\$ 183,365.06</b>	<b>\$ 371,164.16</b>	<b>\$ 685,101.38</b>
Impuesto a la Renta	25% \$ 2,211.21	\$ 18,245.49	\$ 45,841.27	\$ 92,791.04	\$ 171,275.34
<b>Utilidad/Pérdida Neta</b>	<b>\$ 6,633.62</b>	<b>\$ 54,736.46</b>	<b>\$ 137,523.80</b>	<b>\$ 278,373.12</b>	<b>\$ 513,826.03</b>
<b>Utilidad/Pérdida Acumulada</b>	<b>\$ 6,633.62</b>	<b>\$ 61,370.08</b>	<b>\$ 198,893.88</b>	<b>\$ 477,267.00</b>	<b>\$ 991,093.03</b>

El Estado de Pérdidas y Ganancias nos muestra que la hostería tendría una resultados positivos en los próximos cinco periodos, considerando el incremento de 5% de ingresos entre un periodo y otro, y el índice de inflación en los gastos de un 5.11%; los ingresos serian suficientes para cubrir los costos y gastos de operación; teniendo así en el quinto año una utilidad acumulada de \$ 991.093.03

**Hostería Rural "El Bejuco"**  
**Flujo de Caja Proyectado**  
**Periodos 2011-2015**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Ventas		\$ 294,908.37	\$ 435,280.68	\$ 635,947.42	\$ 933,258.32	\$ 1,386,464.17
Total Ingresos Operacionales	\$ -	\$ 294,908.37	\$ 435,280.68	\$ 635,947.42	\$ 933,258.32	\$ 1,386,464.17
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Costos de Venta		\$ 210,476.90	\$ 276,273.90	\$ 348,150.80	\$ 426,497.27	\$ 511,912.59
Gastos Administrativos		\$ 47,016.35	\$ 48,150.76	\$ 49,352.17	\$ 49,940.57	\$ 51,281.29
Gastos de Venta		\$ 12,418.80	\$ 13,053.40	\$ 13,720.43	\$ 14,421.54	\$ 15,158.48
Total Egresos Operacionales	\$ -	\$ 269,912.05	\$ 337,478.06	\$ 411,223.40	\$ 490,859.38	\$ 578,352.36
(+) Depreciaciones	\$ -	\$ 15,330.03	\$ 15,330.03	\$ 15,330.03	\$ 14,648.38	\$ 14,648.38
(+) Amortizaciones	\$ -	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>	\$ -	\$ 48,928.46	\$ 121,734.76	\$ 248,656.17	\$ 465,649.45	\$ 831,362.31
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Préstamo Bancario	\$ 149,768.22	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Fondos Propios	\$ 224,652.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Ingresos no operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos No Operacionales	\$ 374,420.55	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Inversión Fija	\$ 272,389.72					
Inversión Diferida	\$ 43,010.60					
Inversión Corriente	\$ 59,020.23					
Pago de Capital de Préstamo		\$ 24,038.60	\$ 26,687.74	\$ 29,628.82	\$ 32,894.02	\$ 36,519.05
Pago de Intereses de Préstamo		\$ 14,590.64	\$ 11,941.50	\$ 9,000.42	\$ 5,735.22	\$ 2,110.19
Participaciones de Utilidades		\$ -	\$ 1,560.85	\$ 12,879.17	\$ 32,358.54	\$ 65,499.56
Impuesto a la Renta			\$ 2,211.21	\$ 18,245.49	\$ 45,841.27	\$ 92,791.04
Total Egresos No Operacionales	\$ 374,420.55	\$ 38,629.24	\$ 42,401.30	\$ 69,753.89	\$ 116,829.04	\$ 196,919.84
<b>FLUJO NO OPERACIONAL</b>	\$ -	\$ (38,629.24)	\$ (42,401.30)	\$ (69,753.89)	\$ (116,829.04)	\$ (196,919.84)
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	\$ -	\$ 10,299.22	\$ 79,333.47	\$ 178,902.28	\$ 348,820.40	\$ 634,442.47
<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>	\$ -	\$ 10,299.22	\$ 89,632.69	\$ 268,534.97	\$ 617,355.37	\$ 1,251,797.85

<b>TMAR</b>	26.68%
<b>TIR</b>	34.62%
<b>VAN</b>	\$101,063.85

El flujo de caja proyectado, nos confirma una vez mas lo antes expuesto en el PyG, de tal forma que los flujos versus la inversión dejan un retorno (TIR) de 34.62% en los próximos 5 años, considerando una TMAR (rendimiento mínimo) de 26.88% y un VAN positivo, lo que indica que el proyecto sería rentable.

**Hostería Rural "El Bejuco"**  
**Balance General Final Proyectado**  
**Periodos 2011-2015**

<b>ACTIVOS</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Caja/Bancos	\$ 59,020.23	\$ 10,299.22	\$ 89,632.69	\$ 268,534.97	\$ 617,355.37	\$ 1,251,797.85
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 59,020.23</b>	<b>\$ 10,299.22</b>	<b>\$ 89,632.69</b>	<b>\$ 268,534.97</b>	<b>\$ 617,355.37</b>	<b>\$ 1,251,797.85</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Mobiliario de Oficina	\$ 340.00	\$ 340.00	\$ 340.00	\$ 340.00	\$ 340.00	\$ 340.00
Mobiliario de Hostería	\$ 27,729.00	\$ 27,729.00	\$ 27,729.00	\$ 27,729.00	\$ 27,729.00	\$ 27,729.00
Equipos de Operación Hotelera	\$ 44,789.30	\$ 44,789.30	\$ 44,789.30	\$ 44,789.30	\$ 44,789.30	\$ 44,789.30
Equipos de Oficina	\$ 435.62	\$ 435.62	\$ 435.62	\$ 435.62	\$ 435.62	\$ 435.62
Equipos de Computación	\$ 2,405.80	\$ 2,405.80	\$ 2,405.80	\$ 2,405.80	\$ 2,405.80	\$ 2,405.80
Otros Equipos de Operación	\$ 19,390.00	\$ 19,390.00	\$ 19,390.00	\$ 19,390.00	\$ 19,390.00	\$ 19,390.00
Vehículo	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 115,300.00	\$ 115,300.00	\$ 115,300.00	\$ 115,300.00	\$ 115,300.00	\$ 115,300.00
Terreno	\$ 51,000.00	\$ 51,000.00	\$ 51,000.00	\$ 51,000.00	\$ 51,000.00	\$ 51,000.00
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Depreciación Acumulada	0	(15,330.03)	(30,660.05)	(45,990.08)	(60,638.46)	(75,286.85)
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 272,389.72</b>	<b>\$ 257,059.69</b>	<b>\$ 241,729.67</b>	<b>\$ 226,399.64</b>	<b>\$ 211,751.26</b>	<b>\$ 197,102.87</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>						
Gastos de Constitución	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 40,085.00	\$ 40,085.00	\$ 40,085.00	\$ 40,085.00	\$ 40,085.00	\$ 40,085.00
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 1,725.60	\$ 1,725.60	\$ 1,725.60	\$ 1,725.60	\$ 1,725.60	\$ 1,725.60
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(-) Amortización Acumulada	0	(8,602.12)	(17,204.24)	(25,806.36)	(34,408.48)	(43,010.60)
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 43,010.60</b>	<b>\$ 34,408.48</b>	<b>\$ 25,806.36</b>	<b>\$ 17,204.24</b>	<b>\$ 8,602.12</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 374,420.55</b>	<b>\$ 301,767.40</b>	<b>\$ 357,168.72</b>	<b>\$ 512,138.85</b>	<b>\$ 837,708.75</b>	<b>\$ 1,448,900.72</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVOS CORTO PLAZO</b>						
Deudas a Corto Plazo	\$ -	\$ 24,038.60	\$ 26,687.74	\$ 29,628.82	\$ 32,894.02	\$ 36,519.05
<b>TOTAL PASIVOS CP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 24,038.60</b>	<b>\$ 26,687.74</b>	<b>\$ 29,628.82</b>	<b>\$ 32,894.02</b>	<b>\$ 36,519.05</b>
<b>PASIVOS A LARGO PLAZO</b>						
Préstamo Bancario	\$ 149,768.22	\$ 125,729.62	\$ 99,041.88	\$ 69,413.07	\$ 36,519.05	\$ -
<b>TOTAL PASIVOS LP</b>	<b>\$ 149,768.22</b>	<b>\$ 125,729.62</b>	<b>\$ 99,041.88</b>	<b>\$ 69,413.07</b>	<b>\$ 36,519.05</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS</b>	<b>\$ 149,768.22</b>	<b>\$ 149,768.22</b>	<b>\$ 125,729.62</b>	<b>\$ 99,041.88</b>	<b>\$ 69,413.07</b>	<b>\$ 36,519.05</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital Social	\$ 224,652.33	\$ 145,365.56	\$ 170,069.02	\$ 214,203.09	\$ 291,028.68	\$ 421,288.64
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 6,633.62	\$ 61,370.08	\$ 198,893.88	\$ 477,267.00	\$ 991,093.03
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 224,652.33</b>	<b>\$ 151,999.18</b>	<b>\$ 231,439.10</b>	<b>\$ 413,096.97</b>	<b>\$ 768,295.69</b>	<b>\$ 1,412,381.67</b>
<b>TOTAL PASIVO+PATRIMONIO</b>	<b>\$ 374,420.55</b>	<b>\$ 301,767.40</b>	<b>\$ 357,168.72</b>	<b>\$ 512,138.85</b>	<b>\$ 837,708.75</b>	<b>\$ 1,448,900.72</b>

El balance general proyectado, nos muestra la situación de los bienes y obligaciones de la empresa, de la cual podemos determinar que en el quinto año la empresa tendría un patrimonio neto de \$ 1, 412,381.67; incrementado principalmente por las utilidades netas recibidas en los cinco periodos, los activos fijos y el bajo nivel de endeudamiento debido al pago del préstamo.

Las razones financieras nos muestran lo siguiente:

		2011	2012	2013	2014	2015	PROMEDIO (2011-2015)
<b>Índice de Liquidez</b>							
Liquidez Corriente	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	0.43	3.36	9.06	18.77	34.28	<b>13.18</b>
<b>Índice de Gestión</b>							
Impacto Gastos	$\frac{\text{Gastos Operación}}{\text{Ventas Netas}}$	20.15%	14.06%	9.92%	6.90%	4.79%	<b>11.16%</b>
Carga Financiera	$\frac{\text{Gastos Financieros}}{\text{Ventas Netas}}$	4.95%	2.74%	1.42%	0.61%	0.15%	<b>1.97%</b>
<b>Índice de Endeudamiento</b>							
Endeudamiento Activo	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	49.6%	35.2%	19.3%	8.3%	2.5%	<b>23.00%</b>
<b>Índice de Rentabilidad</b>							
Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$	28.63%	36.53%	45.25%	54.30%	63.08%	<b>45.56%</b>
Margen Neto	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$	2.25%	12.57%	21.63%	29.83%	37.06%	<b>20.67%</b>

El nivel de liquidez se mantiene en positivo durante todos los periodos, siendo el más fuerte el quinto año y manteniéndose en un promedio de 13.18 entre esos periodos. La forma de gestionar los gastos de operación y carga financiera, se consideraría eficiente porque en los próximos cinco periodos se observa un decrecimiento, teniendo un promedio de 11.16% y 1.97% respectivamente, de igual forma el nivel de endeudamiento de la empresa se va reduciendo a medida que se paga el préstamo, teniendo así en el quinto año un índice de 2.5% de deuda en relación a los bienes de la empresa (activos). Finalmente los índices de rentabilidad nos muestran que el margen bruto se mantendría en un 45% en promedio y margen neto en 20.55%, aumentando entre c/periodo.

## CAPÍTULO X

### “ECOLOGÍA Y MEDIO AMBIENTE”

#### **10.1. Descripción de impactos potenciales y medidas de mitigación.**

El proyecto para la construcción de la Hostería rural “El Bejuco”, cumple con muchos aspectos medioambientales y sociales. La hostería se constituirá bajo un enfoque sustentable, trabaja con los recursos que la naturaleza le brinda pero así mismo la retribuye preservándola. Como ofrecemos actividades que involucren al turista con la misma, implementaremos medios que informen que prevengan que el turista arroje desperdicios durante sus recorridos, o que tomen algún tipo de planta como recuerdo de su viaje, ya que contribuye a la desaparición de estas especies.

Además la hostería llevará a cabo una campaña constante de reciclaje y de reducción de consumo de energía y agua, por lo que ha ubicado en cada una de sus áreas operativas y habitaciones 3 tipos de tachos, que clasifican los desechos. Los desechos que se obtengan van a ser reutilizados, por ejemplo, los orgánicos en las áreas verdes de la hostería y las botellas, papeles, plásticos, serán recolectadas y vendidas a una recicladora. En cuanto al consumo de energía, la hostería ubicará distintos letreros en las habitaciones indicando por ejemplo “Apagar las luces al salir de la habitación”, también utilizará focos ahorradores y ofrecerá al turista productos amigables con el medio ambiente, por ejemplo sábanas hechas de fibras naturales.

La hostería será construida con algunos materiales de la zona lo que disminuye en gran cantidad la contaminación que genera la transportación de éstos. También será decorada con pintura que contenga menos cantidad de plomo y decorará sus áreas con muebles elaborados en fibras naturales los mismos que serán comprados a talleres de artesanos asentados en la vía Guayas-Manabí.

En el aspecto social la hostería contribuye al desarrollo de la comunidad de la parroquia Alejo Lascano ya que más del 50% del equipo humano será reclutado en la zona, permitiéndole a estas

personas percibir un sueldo digno. Hemos tenido conversaciones con una entidad pública y una no pública, y llegado al acuerdo en que ambas nos colaborarán gratuitamente con capacitaciones a la población para que esté preparada para recibir al turista. Además contribuimos al rescate de la cultura montubia de estos pueblos programando actividades en las que puedan demostrar algunas de sus costumbres a los turistas, por ejemplo la noche de amorfinos.

Por último hemos realizado un estudio de impacto ambiental, en el que se describe cada etapa y proceso de la hostería y que medidas toma para disminuir el impacto de cada una de estas actividades.

A continuación de detalla este estudio:

## 10.2. “Etapa: Construcción de la hostería”

“Transporte de relleno, y compactación del terreno”

- ✓ **Tipo de medida:** Mitigación
- ✓ **Descripción de la medida:** Todos los vehículos de transporte de materiales que utilicen combustible, deberán recibir mantenimiento de sus motores para mantener la emisión contaminante dentro de los niveles permisibles
- ✓ **Impactos enfrentados:** Contaminación del aire por gases contaminantes.
- ✓ **Responsables de la ejecución de la medida:** Constructor y subcontratistas.
- ✓ **Costo:** Incluido en los costos del constructor y subcontratistas.

### 10.3. “Etapa: Funcionamiento de la hostería”

#### “Riesgos de incendio”

- ✓ **Tipo de medida:** Prevención.
- ✓ **Descripción de la medida:** Se colocarán extintores en cada una de las habitaciones y áreas operativas de la hostería
- ✓ **Impactos enfrentados:** Generación de gases contaminantes, pérdidas humanas y materiales.
- ✓ **Responsables de la ejecución de la medida:** Promotor del proyecto.
- ✓ **Costo:** Corren por cuenta del promotor del proyecto.

#### “Generación de desechos y contaminación del agua por funcionamiento de los baños”

- ✓ **Tipo de medida:** Mitigación.
- ✓ **Descripción de la medida:** Se colocarán 3 cestos de basura en cada habitación que clasifiquen los desechos, estos serán enviados a los rellenos sanitarios respectivos y otros vendidos a recicladoras; manejo de aguas negras y residuales a cargo del Gobierno Municipal del cantón Paján.
- ✓ **Impactos enfrentados:** Contaminación del agua por el funcionamiento de los retretes y desechos líquidos producidos por el agua contaminada del lavabo y duchas, contaminación del suelo por desechos sólidos generados por el huésped de la habitación (basura).

✓ **Responsables de la ejecución de la medida:** Promotor del proyecto.

✓ **Costo:** Corren por cuenta del promotor del proyecto.

#### 10.4. Etapa: Funcionamiento del restaurante

“Riesgo de incendio”

✓ **Tipo de medida:** Prevención

✓ **Descripción de la medida:** Se colocará extintores en distintas áreas de la cocina. Además se diseñará un plan para emergencias que incluya salidas emergentes y alarmas que se activen con la presencia de calor.

✓ **Impactos enfrentados:** Contaminación del aire por gases contaminantes como los olores y humo de la cocina.

✓ **Responsables de la ejecución de la medida:** Promotor del proyecto

✓ **Costo:** Corren por cuenta del promotor del proyecto.

“Generación de olores, humo y vapores”

✓ **Tipo de medida:** Mitigación

✓ **Descripción de la medida:** Todos los humos y vapores generados en el restaurante serán conducidos al exterior por medio de extractores.

✓ **Impactos enfrentados:** Contaminación del aire por gases contaminantes generados de la plancha de la cocina, contaminación de tierra por arrojar los desechos sólidos.

✓ **Responsables de la ejecución de la medida:** Promotor del proyecto

✓ **Costo:** Corren por cuenta del promotor del proyecto

“Aguas residuales”

✓ **Tipo de medida:** Mitigación

✓ **Descripción de la medida:** Todas las aguas residuales, y aguas contaminadas con detergentes serán controladas por una trampa de grasa

✓ **Impactos enfrentados:** Contaminación por aguas grises y líquidos contaminados con jabones, y grasas generados por el lavaplatos y lavabos de la cocina.

✓ **Responsables de la ejecución de la medida:** Promotor del proyecto

✓ **Costo:** Corren por cuenta del promotor del proyecto

## 10.5. Estrategias Ecológicas

### BAÑOS

#### **Entrada:**

- ✓ Agua
- ✓ Energía
- ✓ Productos de limpieza (desinfectantes)
- ✓ Productos de higiene (papel higiénico, toallas, pasta de dientes, jabón)

**Salida:**

- ✓ Aguas grises (jabonosas)
- ✓ Aguas negras (orina y heces fecales)
- ✓ Luz/calor
- ✓ Desechos sólidos
- ✓ Envases de plástico y cartón

**Soluciones:**

- ✓ Se utilizarán focos ahorradores de energía.
- ✓ Se implementarán grifos o llaves automáticas para reducir el desecho de agua.
- ✓ Se utilizarán toallas desechables y únicamente de tela para la ducha para reducir el uso de detergentes y agua en lavandería.
- ✓ Se comprarán los productos de limpieza y algunos de higiene en envases al granel.
- ✓ Se colocarán dos cestos uno para desechar los plásticos y otro para los papeles.
- ✓ Tratamiento de las aguas grises para que sean reutilizadas en las áreas verdes del hotel.

## HABITACIONES

**Entrada:**

- ✓ Energía
- ✓ Productos de limpieza
- ✓ Cestos de basura

**Salida:**

- ✓ Luz/calor
- ✓ Desechos sólidos
- ✓ Fundas de basura

**Soluciones:**

- ✓ Utilizar focos ahorradores
- ✓ Poner avisos que indiquen apagar la luz al salir de la habitación para reducir su consumo
- ✓ Colocar cestos para clasificar la basura
- ✓ Reducir el uso de ventiladores y aires acondicionados comunicando mediante avisos el uso de estos a determinadas horas y solo cuando sea necesario

**PISCINA Y BAR****Entrada:**

- ✓ Agua
- ✓ Energía
- ✓ Productos de limpieza
- ✓ Bebidas con sus respectivos envases
- ✓ Vasos y platos

**Salida:**

- ✓ Aguas grises
- ✓ Luz/calor
- ✓ Desechos sólidos

**Soluciones:**

- ✓ Tratamiento de las aguas grises para que sea reutilizada en las áreas verdes del hotel
- ✓ Reducir el uso de la bomba de la piscina y prenderla en determinados horarios
- ✓ Todos los vasos que se utilicen no serán de plástico, ni papel sino de vidrio
- ✓ Reutilizar los envases de las bebidas.
- ✓ No se utilizara licuadora sino batidor de mano para reducir el consumo de energía

## RESTAURANTE

### **Entrada:**

- ✓ Agua
- ✓ Energía
- ✓ Productos de limpieza
- ✓ Productos comestibles
- ✓ Vajilla
- ✓ Electrodomésticos

### **Salida:**

- ✓ Aguas grises (jabonosas)
- ✓ Luz/calor
- ✓ Desechos sólidos
- ✓ Envases de alimentos: bebidas y condimentos

### **Soluciones:**

- ✓ Todos los desechos sólidos que sean orgánicos como el de los alimentos serán utilizados como abono para las áreas verdes
- ✓ Reutilizar los envases de condimentos y bebidas
- ✓ Implementación de una rampa de grasa
- ✓ Los aceites no serán arrojados en el fregadero sino en envases y en el cesto de basura
- ✓ Utilizar focos ahorradores
- ✓ Se espera que se acumulen platos para lavarlos al mismo tiempo y reducir el consumo de agua.

## CONCLUSIONES

A lo largo del estudio se pudo determinar cuán importante y conveniente resultaría el planteamiento del Turismo Rural Sostenible en el sector, considerándose como una oportunidad de desarrollo para la comunidad local debido a los beneficios que propone el concepto de sostenibilidad; tomando en cuenta que el turismo es un hecho social irreversible que genera una serie de intercambios que tienen consecuencias de muchos tipos, pero fundamentalmente económicas y ahora también ecológicas.

Por esta razón, la Hostería Rural “El Bejuco” busca implementar esta propuesta de turismo bajo los lineamientos de la sostenibilidad basado en el concepto establecido por la Unión Mundial para la Naturaleza que acota lo siguiente: *“El desarrollo sostenible es un proceso que permite que se produzca el desarrollo sin deteriorar y agotar los recursos que lo hacen posible. Este objetivo se logra, generalmente, gestionando los recursos de forma que se puedan ir renovando al mismo ritmo que van siendo empleados, o pasando de un recurso que se regenera lentamente a otro que tenga un ritmo más rápido de regeneración. De esta forma, los recursos podrán seguir manteniendo a las generaciones presentes y futuras”*.<sup>15</sup>

Así se busca que este turismo no solo satisfaga las necesidades de los visitantes sino que al mismo tiempo proteja y mejore las condiciones naturales del sector y fomente el desarrollo económico de la comunidad, rescatando su identidad y fomentando la incursión de nuevas oportunidades de desarrollo.

Por otra parte, la propuesta no solo resultaría beneficiosa para la comunidad local, sino también para la Hostería Rural “El Bejuco” puesto que cuenta con grandes ventajas para iniciar esta actividad y convertirse en la primera empresa en promover el turismo rural sostenible en esta localidad, siendo la ubicación su principal ventaja, debido a la gran variedad de recursos naturales y atractivos turísticos propios del sector.

---

<sup>15</sup> Unión Mundial para la Naturaleza, UICN (OMT, 1993)

El diseño de la infraestructura hotelera se conjuga con la naturaleza, mediante un ambiente rústico, a fin de brindar a los visitantes un servicio de calidad dentro de instalaciones de primer nivel y amigables con el medio ambiente; además de proporcionar actividades previamente programadas en donde el visitante tiene la opción de conocer más sobre la cultura local y aportar para el desarrollo de la misma.

Además es necesario mencionar ciertos aspectos relevantes que dan las pautas para la implementación de esta propuesta, tales como el alto grado de aceptación que tendría el turismo rural sostenible que según los resultados de la investigación de mercado el 75% de los entrevistados optó por un sí rotundo ante esta nueva forma de turismo.

Por otra parte los posibles competidores en el sector (Alejo Lascano) son escasos, o más bien nulos debido a la falta de confianza de los inversionistas que han preferido ubicar sus instalaciones en otras provincias, principalmente en la Sierra y fomentando otro tipo de turismo; esto permite a la Hostería Rural “El Bejuco” convertirse en pionera en el desarrollo de esta propuesta en la parroquia.

Finalmente el proyecto sería viable financieramente debido a que los ingresos generados por el negocio, permitirían que los socios recuperen su inversión en un plazo no mayor cinco años, y además arrojando una tasa interna de retorno de 34% (aproximadamente) que supera el rendimiento mínimo requerido que es 26%. Como se observa, se podría concluir diciendo que esta propuesta más que rentable resulta beneficiosa para todos los agentes económicos (empresa, clientes, comunidad y naturaleza) debido al impacto que hoy en día tiene la protección de estos recursos tan importantes.

## RECOMENDACIONES

Vale recalcar que para que el proyecto tenga la acogida esperada, es importante la colaboración de la comunidad local, de modo que ellos estén conscientes de los beneficios que el Turismo Rural Sostenible representa y así convertirse en el pilar fundamental de esta propuesta; por eso sería recomendable que la Hostería Rural “El Bejuco” impulse brigadas de comunicación en el sector, para así dar a conocer las ventajas de este proyecto y hacer de la comunidad su principal aliado para el desarrollo económico y ecológico del sector.

Además, sería conveniente que los socios de la Hostería realicen es ciertos estudios para mejorar la atención a los clientes y así obtener alguna certificación de calidad, como las normas ISO, certificados Verdes, etc.

El trabajo en conjunto con el Gobierno Local, sería una gran estrategia para fomentar el desarrollo de la comunidad de manera que sea palpable el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la parroquia Lascano y se creen fuentes de trabajo, se construyan vías de fácil acceso y permita desarrollar este turismo en otros sectores aledaños.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Documentos consultados

Barómetro OMT del Turismo Mundial

Plandetur 2020

*Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2009-2010*

*publicado Julio 2010 (CEPAL)*

Viajes y Turismo Informe de Competitividad 2009

*Publicado 04 de marzo 2009 (Foro Económico Mundial)*

Catastros de Establecimientos Turísticos 2009- Dirección de Regulación y control –  
subsecretaría de Gestión Turística- Ministerio de Turismo

Superintendencia de Compañías (Manabí)

### Páginas Web

Comunidad Andina de Naciones

[www.comunidadandina.org](http://www.comunidadandina.org)

Ministerio de Turismo del Ecuador

[www.turismo.gob.ec](http://www.turismo.gob.ec)

Banco Central del Ecuador

[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Ecuador

[www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

Organización Mundial de Turismo

**[www.unwto.org](http://www.unwto.org)**

Asociación Nacional de Operadores de Turismo receptivo del Ecuador

**[www.optur.org](http://www.optur.org)**

Oficina Regional para América Latina y el Caribe

**[white.oit.org.pe](http://white.oit.org.pe)**

Comisión Económica para América Latina y Caribe

**[www.eclac.org](http://www.eclac.org)**

## ANEXOS

## Cuestionario

1. Edad

18-26 años  27-35 años  36-44 años  45 o más

2. Sexo

M  F

3. Acostumbra ud a salir de vacaciones fuera de la ciudad :

Si  No

4 Si la respuesta es si : Con que frecuencia lo realiza :

5 Cada mes  Cada tres meses  Cada seis meses  Cada año

3. En cuál región del Ecuador preferiría realizar sus viajes:

Costa  Sierra  Amazonia  Insular

4. Qué tipo de turismo está acostumbrado a realizar

Sol y Playa  Aventura  Ecoturismo  Turismo Cultural  Turismo Rural

5. ¿Está usted dispuesto a realizar Turismo Rural

Si  No

6. ¿Estaría dispuesto a alojarse en una hostería con un concepto rural?

Si  No

7. Le gustaría a usted que exista en el mercado una Hostería que además del alojamiento, ofrezca actividades relacionadas al turismo rural, por ejemplo participar en la cosecha de algún cultivo u ordeñar una vaca.

Si  No

8. ¿Cuántos días quisiera usted que dure su estadía?

1 noche/2 días

2noches/3días

3noches/4días

¿ Acostumbra a viajar con ?

Solo  Pareja  Familia  Amigos

9. Preferiría usted que al contratar el servicio de alojamiento, éste incluya todos los servicios (acomodación, alimentación completa, actividades, etc.)

Si

No

10. ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar éste tipo de paquetes :

- 1 noche de alojamiento con todos los servicios incluidos, más la en una Hostería ubicada en un destino Rural

\$ 45-55

\$55-65

- 2 noches de alojamiento con todo incluido en una Hostería ubicada en un destino Rural

\$ 110-135

\$135-160

- 3 noches de alojamiento con todo incluido en una Hostería ubicada en un destino Rural

\$250-270

\$270-300

11. ¿ Qué servicios adicionales cree usted que una hostería debería incluir dentro de sus paquetes ? (escoja máximo 3)

• Centro de Negocios (computadoras e internet disponible)

• Alquiler de Caballos para cabalgata

• Servicio de Chequeo las 24hrs del día

- Confirmación de reservas
- Programa de incentivos y beneficios con tarjetas

Nivel de agrado del concepto de la Hostería :

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

**PRESUPUESTOS E INVERSIONES****INVERSION FIJA**

<b>EDIFICACIONES Y OTRAS CONSTRUCCIONES</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Casa Principal	\$ 40,000.00	\$ 40,000.00
5	Cabanas Construccion Mixta 2 Plantas	\$ 5,000.00	\$ 25,000.00
5	Cabanas de Exposicion	\$ 500.00	\$ 2,500.00
1	Piscina Adulta (incluyen caminerias y cuarto bomba)	\$ 22,000.00	\$ 22,000.00
1	Piscina Ninos(incluyen caminerias y cuarto bomba)	\$ 12,500.00	\$ 12,500.00
2	Establos	\$ 1,650.00	\$ 3,300.00
1	Area de Vestidores de Piscina	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
1	Area de Recreacion Infantil	\$ 5,000.00	\$ 5,000.00
<b>TOTAL EDIFICACIONES Y OTRAS CONSTRUCCIONES</b>			<b>\$ 115,300.00</b>

<b>VEHICULO</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Furgoneta Dongfeng	\$ 11,000.00	\$ 11,000.00
<b>TOTAL TERRENOS</b>			<b>\$ 11,000.00</b>

<b>TERRENO</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Terreno 17000 m2	\$ 51,000.00	\$ 51,000.00
<b>TOTAL TERRENOS</b>			<b>\$ 51,000.00</b>

<b>EQUIPOS DE OPERACION HOTELERA</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Generador Energia Electrica y Calentador Agua	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
7	Aires Acondicionados	\$ 365.62	\$ 2,559.34
5	Aires Acondicionados (Mayor Potencia)	\$ 600.00	\$ 3,000.00
14	Ventiladores de Aspas	\$ 75.00	\$ 1,050.00
1	Caja Registradora	\$ 780.00	\$ 780.00
1	Telefonos Fax	\$ 70.00	\$ 70.00
23	Telefonos	\$ 25.00	\$ 575.00
3	Dispensador de Agua Electrico	\$ 57.32	\$ 171.96
1	Equipos de Cocina (Refrigerador, Cocina, etc.)	\$ 14,333.00	\$ 14,333.00
21	TV LCD 26" RIVIERA	\$ 500.00	\$ 10,500.00
1	Retroproyector Infocus (800x600 mpx)	\$ 400.00	\$ 400.00
2	Lavadoras Mabe 32 Lb 14 ciclos lavado	\$ 400.00	\$ 800.00
1	Secadora Whirlpool a gas 30 Lb	\$ 550.00	\$ 550.00
<b>TOTAL EQUIPOS OPERACION HOTELERA</b>			<b>\$ 44,789.30</b>

EQUIPOS DE COMPUTACION			
CANT.	DESCRIPCION	C.UNITARIO	C.TOTAL
4	Computadores Hp-Compaq	\$ 556.45	\$ 2,225.80
2	Impresora Multifuncion	\$ 90.00	\$ 180.00
			\$ -
<b>TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION</b>			<b>\$ 2,405.80</b>

EQUIPOS DE OFICINA			
CANT.	DESCRIPCION	C.UNITARIO	C.TOTAL
1	Aire Acondicionado	\$ 365.62	\$ 365.62
1	Telefono Fax	\$ 70.00	\$ 70.00
			\$ -
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 435.62</b>

MOBILIARIO DE OFICINA			
CANT.	DESCRIPCION	C.UNITARIO	C.TOTAL
1	Escritorio	\$ 120.00	\$ 120.00
1	Sofa Gerencial	\$ 50.00	\$ 50.00
2	Silla de Oficina	\$ 25.00	\$ 50.00
1	Archivador	\$ 120.00	\$ 120.00
<b>TOTAL MOBILIARIO DE OFICINA</b>			<b>\$ 340.00</b>

MOBILIARIO DE HOSTERIA			
CANT.	DESCRIPCION	C.UNITARIO	C.TOTAL
5	Juego de Comedor (Suite)	\$ 139.00	\$ 695.00
10	Juego de Comedor 4 sillas (Restaurante)	\$ 192.00	\$ 1,920.00
4	Sillones de Espera	\$ 150.00	\$ 600.00
25	Muebles para Bano	\$ 44.00	\$ 1,100.00
40	Veladores	\$ 50.00	\$ 2,000.00
25	Camas de 2 plazas	\$ 100.00	\$ 2,500.00
10	Literas	\$ 235.00	\$ 2,350.00
10	Camas de 1.5 plazas	\$ 80.00	\$ 800.00
35	Colchones de 2 plazas	\$ 120.00	\$ 4,200.00
20	Colchones de 1.5 plazas	\$ 90.00	\$ 1,800.00
25	Armarios	\$ 180.00	\$ 4,500.00
21	Soportes de TV	\$ 26.00	\$ 546.00
1	Escritorio de Recepcion	\$ 180.00	\$ 180.00
2	Escritorios de Computo	\$ 35.00	\$ 70.00
4	Sillas de Oficina	\$ 25.00	\$ 100.00
1	Archivador de Recepcion	\$ 120.00	\$ 120.00
8	Juego de Parasoles, Mesas y Sillas (Piscinas)	\$ 126.00	\$ 1,008.00
4	Sillas Perezosas Rimax	\$ 60.00	\$ 240.00
20	Cajoneras	\$ 150.00	\$ 3,000.00
<b>TOTAL MOBILIARIO DE HOSTERIA</b>			<b>\$ 27,729.00</b>

<b>OTROS EQUIPOS DE OPERACION HOTELERA</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Equipos de Primeros Auxilios	\$ 460.00	\$ 460.00
1	Sistema de Monitoreo por Camaras de Seguridad	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
10	Extractores de Aire	\$ 38.00	\$ 380.00
1	Set de Utensilios de Cocina	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
1	Accesorios de Decoracion de Ambientes	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OPERACION HOTELERA</b>			<b>\$ 19,390.00</b>

## INVERSION DIFERIDA

<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C.TOTAL</b>
1	Acta de Constitución	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
1	Emisión del RUC	\$ -	\$ -
<b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION</b>			<b>\$ 1,200.00</b>

<b>PERMISOS, CONCESIONES Y DERECHOS</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
1	Registro de Turismo y Licencia Unica Anual de Funcimiento	\$ 142.00	\$ 142.00
1	Pago de la Patente Municipal	\$ 500.00	\$ 500.00
1	Pago de Permisos a los Bomberos	\$ 80.00	\$ 80.00
1	Pago de Permiso de Uso de Suelo	\$ 120.00	\$ 120.00
1	Pago del 1x1000 al Fondo Mixto de Promoción	\$ 400.00	\$ 400.00
1	Permiso Sanitario de Funcionamiento	\$ 200.00	\$ 200.00
1	Certificado de Medio Ambiente	\$ 43.60	\$ 43.60
1	Afiliación a la Cámara de Turismo de Manabí	\$ 240.00	\$ 240.00
<b>TOTAL PERMISOS, CONCESIONES Y DERECHOS</b>			<b>\$ 1,725.60</b>

<b>GASTOS DE INSTALACIONES Y ADECUACIONES</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
1	Plaza de Acceso	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
1	Arborizacion	\$ 900.00	\$ 900.00
1	Adecuacion de Bar	\$ 810.00	\$ 810.00
1	Adecuacion de Camineria para Hosteria	\$ 10,000.00	\$ 10,000.00
1	Adecuacion de BBQ	\$ 3,175.00	\$ 3,175.00
1	Instalacion de Cisterna	\$ 7,000.00	\$ 7,000.00
1	Adecuacion de Hosteria	\$ 12,000.00	\$ 12,000.00
1	Adecuacion Sistema de Riego	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00
1	Adecuacion Area de Exposicion	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
			\$ -
<b>TOTAL GASTOS DE INSTALACIONES Y ADECUACIONES</b>			<b>\$ 40,085.00</b>

### **INVERSION CORRIENTE**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>C.UNITARIO</b>	<b>C. TOTAL</b>
1	Costo de Operacion	\$ 5,760.65	\$ 5,760.65
1	Costo Dpto. Administrativo	\$ 3,918.03	\$ 3,918.03
1	Costo Dpto. Ventas	\$ 1,034.90	\$ 1,034.90
1	Imprevistos y Varios	\$ 17,829.55	\$ 17,829.55
			\$ -
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			<b>\$ 28,543.13</b>

## PLAN DE INVERSION

<b><u>Inversion Fija</u></b>		<b>%</b>
Mobiliario de Oficina	\$ 340.00	0.09%
Mobiliario de Hosteria	\$ 27,729.00	7.41%
Equipos de Operacion Hotelera	\$ 44,789.30	11.96%
Equipos de Oficina	\$ 435.62	0.12%
Equipos de Computacion	\$ 2,405.80	0.64%
Otros Equipos de Operacion	\$ 19,390.00	5.18%
Vehiculo	\$ 11,000.00	2.94%
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 115,300.00	30.79%
Terreno	\$ 51,000.00	13.62%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 272,389.72</b>	

<b><u>Inversion Diferida</u></b>		
Gastos de Constitucion	\$ 1,200.00	0.32%
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 40,085.00	10.71%
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 1,725.60	0.46%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 43,010.60</b>	

<b><u>Inversion Corriente</u></b>		
Costos de Operacion	\$ 36,237.75	9.68%
Costo de Administracion	\$ 3,918.03	1.05%
Costos de Ventas	\$ 1,034.90	0.28%
Imprevistos y Varios	\$ 17,829.55	4.76%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 59,020.23</b>	

**TOTAL INVERSION** **\$ 374,420.55** 100.00%

TOTAL DE INVERSION	\$ 374,420.55		
60% APORTE DE ACCIONISTAS	\$ 224,652.33	\$ 114,572.69	\$ 110,079.64
40% PRESTAMO	\$ 149,768.22		

## JUNTA DE SOCIOS

NOMBRE	APORTACION	% APORTACION
Socio Mayoritario 1	\$ 38,190.90	17.00%
Socio Mayoritario 2	\$ 38,190.90	17.00%
Socio Mayoritario 3	\$ 38,190.90	17.00%
Socio 4	\$ 15,725.66	7.00%
Socio 5	\$ 15,725.66	7.00%
Socio 6	\$ 15,725.66	7.00%
Socio 7	\$ 15,725.66	7.00%
Socio 8	\$ 15,725.66	7.00%
Socio 9	\$ 15,725.66	7.00%
Socio 10	\$ 15,725.66	7.00%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 224,652.33</b>	

## CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

**MONTO** \$ 149,768.22  
**TASA** 10.50% 0.88%  
**PLAZO** 5 años  
**PERIODOS** 60 meses

### TABLA DE AMORTIZACION ANUAL

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO
1	\$ 24,038.60	\$ 14,590.64	\$ 38,629.24
2	\$ 26,687.74	\$ 11,941.50	\$ 38,629.24
3	\$ 29,628.82	\$ 9,000.42	\$ 38,629.24
4	\$ 32,894.02	\$ 5,735.22	\$ 38,629.24
5	\$ 36,519.05	\$ 2,110.19	\$ 38,629.24
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 149,768.22</b>	<b>\$ 43,377.97</b>	<b>\$ 193,146.19</b>

## TABLA DE AMORTIZACION

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	AMORTIZACION
0				\$ 149,768.22
1	\$1,908.63	\$ 1,310.47	\$3,219.10	\$ 147,859.59
2	\$1,925.33	\$ 1,293.77	\$3,219.10	\$ 145,934.26
3	\$1,942.18	\$ 1,276.92	\$3,219.10	\$ 143,992.08
4	\$1,959.17	\$ 1,259.93	\$3,219.10	\$ 142,032.91
5	\$1,976.32	\$ 1,242.79	\$3,219.10	\$ 140,056.59
6	\$1,993.61	\$ 1,225.50	\$3,219.10	\$ 138,062.98
7	\$2,011.05	\$ 1,208.05	\$3,219.10	\$ 136,051.93
8	\$2,028.65	\$ 1,190.45	\$3,219.10	\$ 134,023.28
9	\$2,046.40	\$ 1,172.70	\$3,219.10	\$ 131,976.88
10	\$2,064.31	\$ 1,154.80	\$3,219.10	\$ 129,912.58
11	\$2,082.37	\$ 1,136.74	\$3,219.10	\$ 127,830.21
12	\$2,100.59	\$ 1,118.51	\$3,219.10	\$ 125,729.62
13	\$2,118.97	\$ 1,100.13	\$3,219.10	\$ 123,610.65
14	\$2,137.51	\$ 1,081.59	\$3,219.10	\$ 121,473.14
15	\$2,156.21	\$ 1,062.89	\$3,219.10	\$ 119,316.93
16	\$2,175.08	\$ 1,044.02	\$3,219.10	\$ 117,141.85
17	\$2,194.11	\$ 1,024.99	\$3,219.10	\$ 114,947.74
18	\$2,213.31	\$ 1,005.79	\$3,219.10	\$ 112,734.42
19	\$2,232.68	\$ 986.43	\$3,219.10	\$ 110,501.75
20	\$2,252.21	\$ 966.89	\$3,219.10	\$ 108,249.53
21	\$2,271.92	\$ 947.18	\$3,219.10	\$ 105,977.62
22	\$2,291.80	\$ 927.30	\$3,219.10	\$ 103,685.82
23	\$2,311.85	\$ 907.25	\$3,219.10	\$ 101,373.96
24	\$2,332.08	\$ 887.02	\$3,219.10	\$ 99,041.88
25	\$2,352.49	\$ 866.62	\$3,219.10	\$ 96,689.40
26	\$2,373.07	\$ 846.03	\$3,219.10	\$ 94,316.32
27	\$2,393.84	\$ 825.27	\$3,219.10	\$ 91,922.49
28	\$2,414.78	\$ 804.32	\$3,219.10	\$ 89,507.71
29	\$2,435.91	\$ 783.19	\$3,219.10	\$ 87,071.80
30	\$2,457.22	\$ 761.88	\$3,219.10	\$ 84,614.57
31	\$2,478.73	\$ 740.38	\$3,219.10	\$ 82,135.85
32	\$2,500.41	\$ 718.69	\$3,219.10	\$ 79,635.43
33	\$2,522.29	\$ 696.81	\$3,219.10	\$ 77,113.14
34	\$2,544.36	\$ 674.74	\$3,219.10	\$ 74,568.78
35	\$2,566.63	\$ 652.48	\$3,219.10	\$ 72,002.15
36	\$2,589.08	\$ 630.02	\$3,219.10	\$ 69,413.07
37	\$2,611.74	\$ 607.36	\$3,219.10	\$ 66,801.33
38	\$2,634.59	\$ 584.51	\$3,219.10	\$ 64,166.73
39	\$2,657.64	\$ 561.46	\$3,219.10	\$ 61,509.09
40	\$2,680.90	\$ 538.20	\$3,219.10	\$ 58,828.19
41	\$2,704.36	\$ 514.75	\$3,219.10	\$ 56,123.84
42	\$2,728.02	\$ 491.08	\$3,219.10	\$ 53,395.82
43	\$2,751.89	\$ 467.21	\$3,219.10	\$ 50,643.93
44	\$2,775.97	\$ 443.13	\$3,219.10	\$ 47,867.96
45	\$2,800.26	\$ 418.84	\$3,219.10	\$ 45,067.70
46	\$2,824.76	\$ 394.34	\$3,219.10	\$ 42,242.94
47	\$2,849.48	\$ 369.63	\$3,219.10	\$ 39,393.46
48	\$2,874.41	\$ 344.69	\$3,219.10	\$ 36,519.05
49	\$2,899.56	\$ 319.54	\$3,219.10	\$ 33,619.49
50	\$2,924.93	\$ 294.17	\$3,219.10	\$ 30,694.56
51	\$2,950.53	\$ 268.58	\$3,219.10	\$ 27,744.03
52	\$2,976.34	\$ 242.76	\$3,219.10	\$ 24,767.69
53	\$3,002.39	\$ 216.72	\$3,219.10	\$ 21,765.30
54	\$3,028.66	\$ 190.45	\$3,219.10	\$ 18,736.64
55	\$3,055.16	\$ 163.95	\$3,219.10	\$ 15,681.49
56	\$3,081.89	\$ 137.21	\$3,219.10	\$ 12,599.60
57	\$3,108.86	\$ 110.25	\$3,219.10	\$ 9,490.74
58	\$3,136.06	\$ 83.04	\$3,219.10	\$ 6,354.68
59	\$3,163.50	\$ 55.60	\$3,219.10	\$ 3,191.18

## DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

<u>Inversion Fija</u>		Vida Util	V. Residual 15%	Dpr/Amrtz Anual
Mobiliario de Oficina	\$ 340.00	10	\$ 51.00	\$ 28.90
Mobiliario de Hosteria	\$ 27,729.00	10	\$ 4,159.35	\$ 2,356.97
Equipos de Operacion Hotelera	\$ 44,789.30	10	\$ 6,718.40	\$ 3,807.09
Equipos de Oficina	\$ 435.62	10	\$ 65.34	\$ 37.03
Equipos de Computacion	\$ 2,405.80	3	\$ 360.87	\$ 681.64
Otros Equipos de Operacion	\$ 19,390.00	10	\$ 2,908.50	\$ 1,648.15
Vehiculo	\$ 11,000.00	5	\$ 1,650.00	\$ 1,870.00
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 115,300.00	20	\$ 17,295.00	\$ 4,900.25
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 221,389.72</b>			
<b><u>Inversion Diferida</u></b>				
Gastos de Constitucion	\$ 1,200.00	5	\$ -	\$ 240.00
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 40,085.00	5	\$ -	\$ 8,017.00
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 1,725.60	5	\$ -	\$ 345.12
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 43,010.60</b>			

## PROYECCION DE DEPRECIACIONES

ACTIVOS FIJOS	2011	2012	2013	2014	2015
Mobiliario de Oficina	\$ 28.90	\$ 28.90	\$ 28.90	\$ 28.90	\$ 28.90
Mobiliario de Hosteria	\$ 2,356.97	\$ 2,356.97	\$ 2,356.97	\$ 2,356.97	\$ 2,356.97
Equipos de Operacion Hotelera	\$ 3,807.09	\$ 3,807.09	\$ 3,807.09	\$ 3,807.09	\$ 3,807.09
Equipos de Oficina	\$ 37.03	\$ 37.03	\$ 37.03	\$ 37.03	\$ 37.03
Equipos de Computacion	\$ 681.64	\$ 681.64	\$ 681.64	\$ -	\$ -
Otros Equipos de Operacion	\$ 1,648.15	\$ 1,648.15	\$ 1,648.15	\$ 1,648.15	\$ 1,648.15
Vehiculo	\$ 1,870.00	\$ 1,870.00	\$ 1,870.00	\$ 1,870.00	\$ 1,870.00
Edificaciones y Otras Construcciones	\$ 4,900.25	\$ 4,900.25	\$ 4,900.25	\$ 4,900.25	\$ 4,900.25
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>	<b>\$ 15,330.03</b>	<b>\$ 15,330.03</b>	<b>\$ 15,330.03</b>	<b>\$ 14,648.38</b>	<b>\$ 14,648.38</b>
<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>	<b>\$ 15,330.03</b>	<b>\$ 30,660.05</b>	<b>\$ 45,990.08</b>	<b>\$ 60,638.46</b>	<b>\$ 75,286.85</b>

## PROYECCION DE AMORTIZACIONES

ACTIVOS DIFERIDOS	2011	2012	2013	2014	2015
Gastos de Constitucion	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00	\$ 240.00
Gastos de Instalaciones y Adecuaciones	\$ 8,017.00	\$ 8,017.00	\$ 8,017.00	\$ 8,017.00	\$ 8,017.00
Permisos, Concesiones y Derechos	\$ 345.12	\$ 345.12	\$ 345.12	\$ 345.12	\$ 345.12
<b>TOTAL AMORTIZACIONES</b>	<b>\$ 8,602.12</b>	<b>\$ 8,602.12</b>	<b>\$ 8,602.12</b>	<b>\$ 8,602.12</b>	<b>\$ 8,602.12</b>
<b>AMORTIZACIONES ACUMULADA</b>	<b>\$ 8,602.12</b>	<b>\$ 17,204.24</b>	<b>\$ 25,806.36</b>	<b>\$ 34,408.48</b>	<b>\$ 43,010.60</b>

## GASTOS DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES

MANO DE OBRA DIRECTA	SUELDO MENSUAL POR PERSONA	APORTE PATRONAL	FONDO DE RESERVA	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	SUELDO MENSUAL TOTAL	ANUAL
Jefe de Cocina	\$ 280.00	\$ 34.02	\$ 23.32	\$ 23.33	\$ 20.00	\$ 11.67	\$ 392.34	\$ 4,708.13
Ayudante de cocina /vajillero	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 678.30	\$ 8,139.65
Supervisora General	\$ 350.00	\$ 42.53	\$ 29.16	\$ 29.17	\$ 20.00	\$ 14.58	\$ 485.43	\$ 5,825.16
Camareras	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 678.30	\$ 8,139.65
Botones	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 339.15	\$ 4,069.82
Barman	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 339.15	\$ 4,069.82
Recepcionista	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 678.30	\$ 8,139.65
Saloneros	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 678.30	\$ 8,139.65
Guía Nativo	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 339.15	\$ 4,069.82
Agricultor	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 339.15	\$ 4,069.82
Ganadero	\$ 240.00	\$ 29.16	\$ 19.99	\$ 20.00	\$ 20.00	\$ 10.00	\$ 339.15	\$ 4,069.82
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,790.00</b>	<b>\$ 338.99</b>	<b>\$ 232.41</b>	<b>\$ 232.50</b>	<b>\$ 220.00</b>	<b>\$ 116.25</b>	<b>\$ 5,286.75</b>	<b>\$ 63,441.00</b>
<b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>								
Gerente Administrativo y Financiero	600	72.90	49.98	50.00	20.00	\$ 25.00	817.88	9,814.56
Gerente Comercial y Marketing	500	60.75	41.65	41.67	20.00	\$ 20.83	684.90	8,218.80
Guardias de Seguridad	240	29.16	19.99	20.00	20.00	\$ 10.00	678.30	8,139.65
<b>TOTAL</b>	<b>1,340.00</b>	<b>162.81</b>	<b>111.62</b>	<b>111.67</b>	<b>60.00</b>	<b>\$ 55.83</b>	<b>2,181.08</b>	<b>26,173.01</b>

## PROYECCION DE SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES

	5.11% 2012	5.11% 2013	5.11% 2014	5.11% 2015
Gerente Administrativo y Financiero	\$ 10,316.08	\$ 10,843.24	\$ 11,397.33	\$ 11,979.73
Gerente de Comercial y Marketing	\$ 8,638.78	\$ 9,080.22	\$ 9,544.22	\$ 10,031.93
Guardia de Seguridad	\$ 8,555.58	\$ 8,992.77	\$ 9,452.31	\$ 9,935.32
<b>TOTAL ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 27,510.45</b>	<b>\$ 28,916.23</b>	<b>\$ 30,393.85</b>	<b>\$ 31,946.98</b>
Jefe de Cocina	\$ 4,948.71	\$ 5,201.59	\$ 5,467.39	\$ 5,746.78
Ayudante de cocina /vajillero	\$ 8,555.58	\$ 8,992.77	\$ 9,452.31	\$ 9,935.32
Supervisora General	\$ 6,122.83	\$ 6,435.70	\$ 6,764.57	\$ 7,110.24
Camareras	\$ 8,555.58	\$ 8,992.77	\$ 9,452.31	\$ 9,935.32
Botones	\$ 4,277.79	\$ 4,496.39	\$ 4,726.15	\$ 4,967.66
Barman	\$ 4,277.79	\$ 4,496.39	\$ 4,726.15	\$ 4,967.66
Recepcionista	\$ 8,555.58	\$ 8,992.77	\$ 9,452.31	\$ 9,935.32
Saloneros	\$ 8,555.58	\$ 8,992.77	\$ 9,452.31	\$ 9,935.32
Guía Nativo	\$ 4,277.79	\$ 4,496.39	\$ 4,726.15	\$ 4,967.66
Agricultor	\$ 4,277.79	\$ 4,496.39	\$ 4,726.15	\$ 4,967.66
Ganadero	\$ 4,277.79	\$ 4,496.39	\$ 4,726.15	\$ 4,967.66
<b>TOTAL MANO DE OBRA</b>	<b>\$ 66,682.84</b>	<b>\$ 70,090.33</b>	<b>\$ 73,671.94</b>	<b>\$ 77,436.58</b>
<b>TOTAL SUELDOS Y BENEFICIOS</b>	<b>\$ 94,193.28</b>	<b>\$ 99,006.56</b>	<b>\$ 104,065.80</b>	<b>\$ 109,383.56</b>

## PRESUPUESTO DE GASTOS DETALLADO (ESTIMADO)

SERVICIOS BASICOS	MES	5.11%		5.11%		5.11%		5.11%	
		2011	2012	2013	2014	2015			
Agua	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,261.32	\$ 1,325.77	\$ 1,393.52	\$ 1,464.73			
Luz	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,783.96	\$ 3,977.32	\$ 4,180.56	\$ 4,394.19			
Telefono	\$ 200.00	\$ 2,400.00	\$ 2,522.64	\$ 2,651.55	\$ 2,787.04	\$ 2,929.46			
Internet	\$ 55.00	\$ 660.00	\$ 693.73	\$ 729.18	\$ 766.44	\$ 805.60			
TV Cable	\$ 202.00	\$ 2,424.00	\$ 2,547.87	\$ 2,678.06	\$ 2,814.91	\$ 2,958.75			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 857.00</b>	<b>\$ 10,284.00</b>	<b>\$ 10,809.51</b>	<b>\$ 11,361.88</b>	<b>\$ 11,942.47</b>	<b>\$ 12,552.73</b>			
<b>MANTENIMIENTOS</b>									
Piscina	\$ 80.00	\$ 960.00	\$ 1,009.06	\$ 1,060.62	\$ 1,114.82	\$ 1,171.78			
Vehiculo	\$ 30.00	\$ 360.00	\$ 378.40	\$ 397.73	\$ 418.06	\$ 439.42			
Computadoras	\$ 5.00	\$ 60.00	\$ 63.07	\$ 66.29	\$ 69.68	\$ 73.24			
Instalaciones	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 630.66	\$ 662.89	\$ 696.76	\$ 732.36			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 165.00</b>	<b>\$ 1,980.00</b>	<b>\$ 2,081.18</b>	<b>\$ 2,187.53</b>	<b>\$ 2,299.31</b>	<b>\$ 2,416.80</b>			
<b>CAPACITACIONES</b>									
Capacitacion del Personal	\$ 25.00	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 25.00</b>	<b>\$ 300.00</b>	<b>\$ 315.33</b>	<b>\$ 331.44</b>	<b>\$ 348.38</b>	<b>\$ 366.18</b>			
<b>UNIFORME</b>									
Compra de Uniformes	\$ 300.00	\$ 3,600.00	\$ 3,783.96	\$ 3,977.32	\$ 4,180.56	\$ 4,394.19			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 300.00</b>	<b>\$ 3,600.00</b>	<b>\$ 3,783.96</b>	<b>\$ 3,977.32</b>	<b>\$ 4,180.56</b>	<b>\$ 4,394.19</b>			
<b>ASEO Y LIMPIEZA</b>									
Suministros de Tocador	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 630.66	\$ 662.89	\$ 696.76	\$ 732.36			
Suministros de Lavanderia	\$ 80.00	\$ 960.00	\$ 1,009.06	\$ 1,060.62	\$ 1,114.82	\$ 1,171.78			
Suministros de Limpieza Pisos	\$ 40.00	\$ 480.00	\$ 504.53	\$ 530.31	\$ 557.41	\$ 585.89			
Suministros de Cocina	\$ 40.00	\$ 480.00	\$ 504.53	\$ 530.31	\$ 557.41	\$ 585.89			
Suministros Restaurante y Bar	\$ 40.00	\$ 480.00	\$ 504.53	\$ 530.31	\$ 557.41	\$ 585.89			
Suministros Habitaciones	\$ 990.00	\$ 11,880.00	\$ 12,487.07	\$ 13,125.16	\$ 13,795.85	\$ 14,500.82			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,240.00</b>	<b>\$ 14,880.00</b>	<b>\$ 15,640.37</b>	<b>\$ 16,439.59</b>	<b>\$ 17,279.65</b>	<b>\$ 18,162.64</b>			
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>									
		<b>MENSUAL</b>							
Carnes	\$ 0.25	\$ 2,475.00	\$ 29,700.00	\$ 31,217.67	\$ 32,812.89	\$ 34,489.63	\$ 36,252.05		
Mariscos	\$ 0.50	\$ 4,950.00	\$ 59,400.00	\$ 62,435.34	\$ 65,625.79	\$ 68,979.26	\$ 72,504.10		
Vegetales y Legumbres	\$ 0.10	\$ 990.00	\$ 11,880.00	\$ 12,487.07	\$ 13,125.16	\$ 13,795.85	\$ 14,500.82		
Frutas	\$ 0.10	\$ 990.00	\$ 11,880.00	\$ 12,487.07	\$ 13,125.16	\$ 13,795.85	\$ 14,500.82		
Enlatados	\$ 0.25	\$ 2,475.00	\$ 29,700.00	\$ 31,217.67	\$ 32,812.89	\$ 34,489.63	\$ 36,252.05		
Lacteos	\$ 0.25	\$ 2,475.00	\$ 29,700.00	\$ 31,217.67	\$ 32,812.89	\$ 34,489.63	\$ 36,252.05		
Embutidos	\$ 0.15	\$ 1,485.00	\$ 17,820.00	\$ 18,730.60	\$ 19,687.74	\$ 20,693.78	\$ 21,751.23		
Panaderia	\$ 0.10	\$ 990.00	\$ 11,880.00	\$ 12,487.07	\$ 13,125.16	\$ 13,795.85	\$ 14,500.82		
Cafeteria	\$ 0.05	\$ 495.00	\$ 5,940.00	\$ 6,243.53	\$ 6,562.58	\$ 6,897.93	\$ 7,250.41		
Botellones de Agua	\$ 0.01	\$ 99.00	\$ 1,188.00	\$ 1,248.71	\$ 1,312.52	\$ 1,379.59	\$ 1,450.08		
Refrescos y Colas	\$ 0.10	\$ 990.00	\$ 11,880.00	\$ 12,487.07	\$ 13,125.16	\$ 13,795.85	\$ 14,500.82		
Bebidas Alcoholicas	\$ 1.00	\$ 9,900.00	\$ 118,800.00	\$ 124,870.68	\$ 131,251.57	\$ 137,958.53	\$ 145,008.21		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.86</b>	<b>\$ 28,314.00</b>	<b>\$ 339,768.00</b>	<b>\$ 357,130.14</b>	<b>\$ 375,379.50</b>	<b>\$ 394,561.39</b>	<b>\$ 414,723.47</b>		
<b>SUMINISTROS DE COCINA</b>									
Aceites	\$ 25.00	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18			
Adobos	\$ 25.00	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18			
Gas	\$ 25.00	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 75.00</b>	<b>\$ 900.00</b>	<b>\$ 945.99</b>	<b>\$ 994.33</b>	<b>\$ 1,045.14</b>	<b>\$ 1,098.55</b>			
<b>SEGUROS</b>									
Vehiculo	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 367.89	\$ 386.68	\$ 406.44	\$ 427.21			
Siniestros e Incendios	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 525.55	\$ 552.41	\$ 580.63	\$ 610.30			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 850.00</b>	<b>\$ 850.00</b>	<b>\$ 893.44</b>	<b>\$ 939.09</b>	<b>\$ 987.08</b>	<b>\$ 1,037.52</b>			
<b>PUBLICIDAD</b>									
Revistas	\$ 200.00	\$ 2,400.00	\$ 2,522.64	\$ 2,651.55	\$ 2,787.04	\$ 2,929.46			
Folletos y Tripticos	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 1,261.32	\$ 1,325.77	\$ 1,393.52	\$ 1,464.73			
Pagina Web	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 630.66	\$ 662.89	\$ 696.76	\$ 732.36			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 350.00</b>	<b>\$ 4,200.00</b>	<b>\$ 4,414.62</b>	<b>\$ 4,640.21</b>	<b>\$ 4,877.32</b>	<b>\$ 5,126.55</b>			
<b>COMBUSTIBLES</b>									
Diesel del Vehiculo	\$ 80.00	\$ 960.00	\$ 1,009.06	\$ 1,060.62	\$ 1,114.82	\$ 1,171.78			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 80.00</b>	<b>\$ 960.00</b>	<b>\$ 1,009.06</b>	<b>\$ 1,060.62</b>	<b>\$ 1,114.82</b>	<b>\$ 1,171.78</b>			
<b>VARIOS</b>									
Matriculacion de Vehiculo	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 144.00	\$ 115.20	\$ 92.16	\$ 73.73			
Renovacion de Permisos	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 157.67	\$ 165.72	\$ 174.19	\$ 183.09			
Impuestos Prediales	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 367.89	\$ 386.68	\$ 406.44	\$ 427.21			
Focos	\$ 150.00	\$ 600.00	\$ 630.66	\$ 662.89	\$ 696.76	\$ 732.36			
Suministros de Riego y Cultivo	\$ 75.00	\$ 900.00	\$ 945.99	\$ 994.33	\$ 1,045.14	\$ 1,098.55			
Basureros	\$ 150.00	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18			
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,005.00</b>	<b>\$ 2,480.00</b>	<b>\$ 2,564.52</b>	<b>\$ 2,656.27</b>	<b>\$ 2,762.07</b>	<b>\$ 2,884.42</b>			

**COMBUSTIBLES**

Diesel del Vehiculo	\$ 80.00	\$ 960.00	\$ 1,009.06	\$ 1,060.62	\$ 1,114.82	\$ 1,171.78
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 80.00</b>	<b>\$ 960.00</b>	<b>\$ 1,009.06</b>	<b>\$ 1,060.62</b>	<b>\$ 1,114.82</b>	<b>\$ 1,171.78</b>

**VIARIOS**

Matriculacion de Vehiculo	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 144.00	\$ 115.20	\$ 92.16	\$ 73.73
Renovacion de Permisos	\$ 150.00	\$ 150.00	\$ 157.67	\$ 165.72	\$ 174.19	\$ 183.09
Impuestos Prediales	\$ 350.00	\$ 350.00	\$ 367.89	\$ 386.68	\$ 406.44	\$ 427.21
Focos	\$ 150.00	\$ 600.00	\$ 630.66	\$ 662.89	\$ 696.76	\$ 732.36
Suministros de Riego y Cultivo	\$ 75.00	\$ 900.00	\$ 945.99	\$ 994.33	\$ 1,045.14	\$ 1,098.55
Basureros	\$ 150.00	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,055.00</b>	<b>\$ 2,480.00</b>	<b>\$ 2,561.53</b>	<b>\$ 2,656.27</b>	<b>\$ 2,763.07</b>	<b>\$ 2,881.13</b>

**SUMINISTROS DE OFICINA**

Papeleria en General	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 189.20	\$ 198.87	\$ 209.03	\$ 219.71
Documentos de Facturacion	\$ 30.00	\$ 360.00	\$ 378.40	\$ 397.73	\$ 418.06	\$ 439.42
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 45.00</b>	<b>\$ 540.00</b>	<b>\$ 567.59</b>	<b>\$ 596.60</b>	<b>\$ 627.08</b>	<b>\$ 659.13</b>

<b>TOTAL GASTOS ANUALES</b>		<b>\$ 380,742.00</b>	<b>\$ 400,152.72</b>	<b>\$ 420,564.36</b>	<b>\$ 442,026.28</b>	<b>\$ 464,590.68</b>
-----------------------------	--	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

**Presupuesto de Costos y Gastos****Instalaciones Hoteleras**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Mano de Obra Directa</b>					
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 38,383.75	\$ 40,345.16	\$ 42,406.80	\$ 44,573.79	\$ 46,851.51
<b>Total Mano de Obra Directa</b>	<b>\$ 38,383.75</b>	<b>\$ 40,345.16</b>	<b>\$ 42,406.80</b>	<b>\$ 44,573.79</b>	<b>\$ 46,851.51</b>
<b>Costos Indirectos</b>					
Servicios Basicos	\$ 10,284.00	\$ 10,809.51	\$ 11,361.88	\$ 11,942.47	\$ 12,552.73
Mantenimientos	\$ 1,980.00	\$ 2,081.18	\$ 2,187.53	\$ 2,299.31	\$ 2,416.80
Uniformes	\$ 3,600.00	\$ 3,783.96	\$ 3,977.32	\$ 4,180.56	\$ 4,394.19
Suministros de Aseo y Limpieza	\$ 14,880.00	\$ 15,640.37	\$ 16,439.59	\$ 17,279.65	\$ 18,162.64
<b>Total Costos Indirectos</b>	<b>\$ 30,744.00</b>	<b>\$ 32,315.02</b>	<b>\$ 33,966.32</b>	<b>\$ 35,701.99</b>	<b>\$ 37,526.37</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACION</b>	<b>\$ 69,127.75</b>	<b>\$ 72,660.18</b>	<b>\$ 76,373.12</b>	<b>\$ 80,275.78</b>	<b>\$ 84,377.87</b>

**Gastos Administrativos**

Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 17,954.21	\$ 18,871.67	\$ 19,836.01	\$ 20,849.63	\$ 21,915.05
Capacitaciones	\$ 300.00	\$ 315.33	\$ 331.44	\$ 348.38	\$ 366.18
Seguros	\$ 850.00	\$ 893.44	\$ 939.09	\$ 987.08	\$ 1,037.52
Combustibles	\$ 960.00	\$ 1,009.06	\$ 1,060.62	\$ 1,114.82	\$ 1,171.78
Suministros de Oficina	\$ 540.00	\$ 567.59	\$ 596.60	\$ 627.08	\$ 659.13
Varios	\$ 2,480.00	\$ 2,561.53	\$ 2,656.27	\$ 2,763.07	\$ 2,881.13
Depreciaciones	\$ 15,330.03	\$ 15,330.03	\$ 15,330.03	\$ 14,648.38	\$ 14,648.38
Amortizaciones	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12	\$ 8,602.12
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$ 47,016.35</b>	<b>\$ 48,150.76</b>	<b>\$ 49,352.17</b>	<b>\$ 49,940.57</b>	<b>\$ 51,281.29</b>

**Gastos de Ventas**

Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 8,218.80	\$ 8,638.78	\$ 9,080.22	\$ 9,544.22	\$ 10,031.93
Publicidad	\$ 4,200.00	\$ 4,414.62	\$ 4,640.21	\$ 4,877.32	\$ 5,126.55
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 12,418.80</b>	<b>\$ 13,053.40</b>	<b>\$ 13,720.43</b>	<b>\$ 14,421.54</b>	<b>\$ 15,158.48</b>

**Restaurante y Bar**

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>MATERIA PRIMA</b>					
Alimentacion y Bebidas	\$ 339,768.00	\$ 357,130.14	\$ 375,379.50	\$ 394,561.39	\$ 414,723.47
<b>Total Materia Prima</b>	<b>\$ 339,768.00</b>	<b>\$ 357,130.14</b>	<b>\$ 375,379.50</b>	<b>\$ 394,561.39</b>	<b>\$ 414,723.47</b>
<b>MANO DE OBRA</b>					
Sueldos y Beneficios Sociales	\$ 25,057.25	\$ 26,337.67	\$ 27,683.53	\$ 29,098.16	\$ 30,585.07
<b>Total Mano de Obra</b>	<b>\$ 25,057.25</b>	<b>\$ 26,337.67</b>	<b>\$ 27,683.53</b>	<b>\$ 29,098.16</b>	<b>\$ 30,585.07</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>					
Suministros de Cocina	\$ 900.00	\$ 945.99	\$ 994.33	\$ 1,045.14	\$ 1,098.55
<b>Total Costos Indirectos</b>	<b>\$ 900.00</b>	<b>\$ 945.99</b>	<b>\$ 994.33</b>	<b>\$ 1,045.14</b>	<b>\$ 1,098.55</b>
<b>TOTAL COSTO OPERACION REST.</b>	<b>\$ 365,725.25</b>	<b>\$ 384,413.81</b>	<b>\$ 404,057.35</b>	<b>\$ 424,704.68</b>	<b>\$ 446,407.09</b>

**Capacidad Instalada****Infraestructura Hotelera**

Habitaciones		Capacidad Maxima	
Tipo	Cantidad	x Persona	Total
Las Riberas	5	2	10
Las Cascadas	10	4	40
El Manantial	5	8	40
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>90</b>

**Proyeccion Capacidad Maxima (Personas)**

Diaria	Semanas	Mensual	Anual
90	630	2700	32400

## Determinacion del Costo de Habitaciones

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Costos de Operacion</b>	\$ 69,127.75	\$ 72,660.18	\$ 76,373.12	\$ 80,275.78	\$ 84,377.87
<b>Gastos Administrativos</b>	\$ 47,016.35	\$ 48,150.76	\$ 49,352.17	\$ 49,940.57	\$ 51,281.29
<b>Gastos de Venta</b>	\$ 12,418.80	\$ 13,053.40	\$ 13,720.43	\$ 14,421.54	\$ 15,158.48
<b>Infraestructura Hotelera</b>	\$ 54,477.94	\$ 54,477.94	\$ 54,477.94	\$ 54,477.94	\$ 54,477.94
<b>Total Costo del Servicio</b>	<b>\$183,040.85</b>	<b>\$188,342.28</b>	<b>\$193,923.66</b>	<b>\$199,115.83</b>	<b>\$205,295.59</b>

<u>Infraestructura</u>	2011	2012	2013	2014	2015
Area Total en m <sup>2</sup>	16888.30	16888.30	16888.30	16888.30	16888.30
Area de Construccion m <sup>2</sup>	8444.15	8444.15	8444.15	8444.15	8444.15
<b>Costo por m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 21.68</b>	<b>\$ 22.30</b>	<b>\$ 22.97</b>	<b>\$ 23.58</b>	<b>\$ 24.31</b>

<u>Distribucion Infraestructura</u>	2011	2012	2013	2014	2015	
Area de Habitaciones	2533.25	2533.25	2533.25	2533.25	2533.25	30.00%
Area de Piscinas	1435.51	1435.51	1435.51	1435.51	1435.51	17.00%
Area de Recreacion	2111.04	2111.04	2111.04	2111.04	2111.04	25.00%
Area de BBQ	337.77	337.77	337.77	337.77	337.77	4.00%
Area de Establos	591.09	591.09	591.09	591.09	591.09	7.00%
Area de Parqueos	1266.62	1266.62	1266.62	1266.62	1266.62	15.00%
Area de Exposiciones	168.88	168.88	168.88	168.88	168.88	2.00%
<b>TOTAL</b>	<b>8444.15</b>	<b>8444.15</b>	<b>8444.15</b>	<b>8444.15</b>	<b>8444.15</b>	<b>100.00%</b>

### HABITACION "LAS RIBERAS"

m <sup>2</sup>	2011	2012	2013	2014	2015
Area de Hab. Sencilla	379.99	379.99	379.99	379.99	379.99
Area de Piscinas	215.33	215.33	215.33	215.33	215.33
Area de Recreacion	316.66	316.66	316.66	316.66	316.66
Area de BBQ	50.66	50.66	50.66	50.66	50.66
Area de Establos	88.66	88.66	88.66	88.66	88.66
Area de Parqueos	189.99	189.99	189.99	189.99	189.99
Area de Exposiciones	25.33	25.33	25.33	25.33	25.33
<b>Area m<sup>2</sup> Total</b>	<b>1266.62</b>	<b>1266.62</b>	<b>1266.62</b>	<b>1266.62</b>	<b>1266.62</b>
<b>Costo por m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 21.68</b>	<b>\$ 22.30</b>	<b>\$ 22.97</b>	<b>\$ 23.58</b>	<b>\$ 24.31</b>
<b>Costo Total Habitacion</b>	<b>\$ 27,456.13</b>	<b>\$ 28,251.34</b>	<b>\$ 29,088.55</b>	<b>\$ 29,867.38</b>	<b>\$ 30,794.34</b>
<b>Costo Diario</b>	<b>\$ 75.22</b>	<b>\$ 77.40</b>	<b>\$ 79.69</b>	<b>\$ 81.83</b>	<b>\$ 84.37</b>
<b>Costo Diario c/Habitacion</b>	<b>\$ 15.04</b>	<b>\$ 15.48</b>	<b>\$ 15.94</b>	<b>\$ 16.37</b>	<b>\$ 16.87</b>

### HABITACION "LAS CASCADAS"

m <sup>2</sup>	2011	2012	2013	2014	2015
Area de Hab. Sencilla	1013.30	1013.30	1013.30	1013.30	1013.30
Area de Piscinas	574.20	574.20	574.20	574.20	574.20
Area de Recreacion	844.42	844.42	844.42	844.42	844.42
Area de BBQ	135.11	135.11	135.11	135.11	135.11
Area de Establos	236.44	236.44	236.44	236.44	236.44
Area de Parqueos	506.65	506.65	506.65	506.65	506.65
Area de Exposiciones	67.55	67.55	67.55	67.55	67.55
<b>Area m<sup>2</sup> Total</b>	<b>3377.66</b>	<b>3377.66</b>	<b>3377.66</b>	<b>3377.66</b>	<b>3377.66</b>
<b>Costo por m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 21.68</b>	<b>\$ 22.30</b>	<b>\$ 22.97</b>	<b>\$ 23.58</b>	<b>\$ 24.31</b>
<b>Costo Total Habitacion</b>	<b>\$ 73,216.34</b>	<b>\$ 75,336.91</b>	<b>\$ 77,569.46</b>	<b>\$ 79,646.33</b>	<b>\$ 82,118.24</b>
<b>Costo Diario</b>	<b>\$ 200.59</b>	<b>\$ 206.40</b>	<b>\$ 212.52</b>	<b>\$ 218.21</b>	<b>\$ 224.98</b>
<b>Costo Diario c/Habitacion</b>	<b>\$ 20.06</b>	<b>\$ 20.64</b>	<b>\$ 21.25</b>	<b>\$ 21.82</b>	<b>\$ 22.50</b>

### HABITACION "EL MANANTIAL"

m <sup>2</sup>	2011	2012	2013	2014	2015
Area de Hab. Sencilla	1139.96	1139.96	1139.96	1139.96	1139.96
Area de Piscinas	645.98	645.98	645.98	645.98	645.98
Area de Recreacion	949.97	949.97	949.97	949.97	949.97
Area de BBQ	151.99	151.99	151.99	151.99	151.99
Area de Establos	265.99	265.99	265.99	265.99	265.99
Area de Parqueos	569.98	569.98	569.98	569.98	569.98
Area de Exposiciones	76.00	76.00	76.00	76.00	76.00
<b>Area m<sup>2</sup> Total</b>	<b>3799.87</b>	<b>3799.87</b>	<b>3799.87</b>	<b>3799.87</b>	<b>3799.87</b>
<b>Costo por m<sup>2</sup></b>	<b>\$ 21.68</b>	<b>\$ 22.30</b>	<b>\$ 22.97</b>	<b>\$ 23.58</b>	<b>\$ 24.31</b>
<b>Costo Total Habitacion</b>	<b>\$ 82,368.38</b>	<b>\$ 84,754.03</b>	<b>\$ 87,265.65</b>	<b>\$ 89,602.13</b>	<b>\$ 92,383.01</b>
<b>Costo Diario</b>	<b>\$ 225.67</b>	<b>\$ 232.20</b>	<b>\$ 239.08</b>	<b>\$ 245.49</b>	<b>\$ 253.10</b>
<b>Costo Diario c/Habitacion</b>	<b>\$ 45.13</b>	<b>\$ 46.44</b>	<b>\$ 47.82</b>	<b>\$ 49.10</b>	<b>\$ 50.62</b>

### DETERMINACION DEL COSTO DE RESTAURANTE

#### Restaurante

	2011	2012	2013	2014	2015
Materia Prima	\$ 339,768.00	\$ 357,130.14	\$ 375,379.50	\$ 394,561.39	\$ 414,723.47
Mano de Obra	\$ 25,057.25	\$ 26,337.67	\$ 27,683.53	\$ 29,098.16	\$ 30,585.07
Costos Indirectos	\$ 900.00	\$ 945.99	\$ 994.33	\$ 1,045.14	\$ 1,098.55
<b>Costo Operacion Restaurante</b>	<b>\$ 365,725.25</b>	<b>\$ 384,413.81</b>	<b>\$ 404,057.35</b>	<b>\$ 424,704.68</b>	<b>\$ 446,407.09</b>

**Distribucion de Costo por Concepto**

	2011	2012	2013	2014	2015
25% Desayunos	\$ 91,431.31	\$ 96,103.45	\$ 101,014.34	\$ 106,176.17	\$ 111,601.77
30% Almuerzos	\$ 109,717.57	\$ 115,324.14	\$ 121,217.21	\$ 127,411.41	\$ 133,922.13
35% Cena	\$ 128,003.84	\$ 134,544.83	\$ 141,420.07	\$ 148,646.64	\$ 156,242.48
10% Bar	\$ 36,572.52	\$ 38,441.38	\$ 40,405.74	\$ 42,470.47	\$ 44,640.71
100% <b>TOTAL</b>	<b>\$ 365,725.25</b>	<b>\$ 384,413.81</b>	<b>\$ 404,057.35</b>	<b>\$ 424,704.68</b>	<b>\$ 446,407.09</b>

**Costo Desayuno**

Desayunos Anual	\$ 91,431.31	\$ 96,103.45	\$ 101,014.34	\$ 106,176.17	\$ 111,601.77
Costo Diario	\$ 250.50	\$ 263.30	\$ 276.75	\$ 290.89	\$ 305.76
# Desayunos (estimados)	90	90	90	90	90
<b>Costo Diario por Desayuno</b>	<b>\$ 2.78</b>	<b>\$ 2.93</b>	<b>\$ 3.08</b>	<b>\$ 3.23</b>	<b>\$ 3.40</b>

**Costo Almuerzos**

Almuerzos Anual	\$ 109,717.57	\$ 115,324.14	\$ 121,217.21	\$ 127,411.41	\$ 133,922.13
Costo Diario	\$ 300.60	\$ 315.96	\$ 332.10	\$ 349.07	\$ 366.91
# Desayunos (estimados)	90	90	90	90	90
<b>Costo Diario por Almuerzo</b>	<b>\$ 3.34</b>	<b>\$ 3.51</b>	<b>\$ 3.69</b>	<b>\$ 3.88</b>	<b>\$ 4.08</b>

**Costo Cena**

Cena Anual	\$ 128,003.84	\$ 134,544.83	\$ 141,420.07	\$ 148,646.64	\$ 156,242.48
Costo Diario	\$ 350.70	\$ 368.62	\$ 387.45	\$ 407.25	\$ 428.06
# Desayunos (estimados)	90	90	90	90	90
<b>Costo Diario por Cena</b>	<b>\$ 3.90</b>	<b>\$ 4.10</b>	<b>\$ 4.31</b>	<b>\$ 4.53</b>	<b>\$ 4.76</b>

**Costo Bebidas**

Bar Anual	\$ 36,572.52	\$ 38,441.38	\$ 40,405.74	\$ 42,470.47	\$ 44,640.71
Costo Diario	\$ 100.20	\$ 105.32	\$ 110.70	\$ 116.36	\$ 122.30
# Desayunos (estimados)	90	90	90	90	90
<b>Costo Diario por Bar</b>	<b>\$ 1.11</b>	<b>\$ 1.17</b>	<b>\$ 1.23</b>	<b>\$ 1.29</b>	<b>\$ 1.36</b>

## DETERMINACION DEL COSTO DE LOS PAQUETES

### PAQUETE MATRIMONIAL: HABITACION "LAS RIBERAS"

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

#### 2 DIAS Y 1 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 7.52	1	\$ 7.52	\$ 10.53	\$ 11.79
Desayuno	\$ 2.78	1	\$ 2.78	\$ 3.90	\$ 4.36
Almuerzo	\$ 3.34	2	\$ 6.68	\$ 9.35	\$ 10.47
Cena	\$ 3.90	1	\$ 3.90	\$ 5.46	\$ 6.11
Bar	\$ 1.11	2	\$ 2.23	\$ 3.12	\$ 3.49
Visita Cultivos	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
Visita "Lascano Produce"	\$ 2.50	1	\$ 2.50	\$ 3.50	\$ 3.92
Cabalgatas Internas	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 31.16</b>		<b>\$ 35.61</b>	<b>\$ 49.85</b>	<b>\$ 55.83</b>

#### 3 DIAS Y 2 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 7.52	2	\$ 15.04	\$ 21.06	\$ 23.59
Desayuno	\$ 2.78	2	\$ 5.57	\$ 7.79	\$ 8.73
Almuerzo	\$ 3.34	3	\$ 10.02	\$ 14.03	\$ 15.71
Cena	\$ 3.90	2	\$ 7.79	\$ 10.91	\$ 12.22
Bar	\$ 1.11	4	\$ 4.45	\$ 6.23	\$ 6.98
Visita Cultivos	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
Visita "Lascano Produce"	\$ 2.50	1	\$ 2.50	\$ 3.50	\$ 3.92
Cabalgatas y Visita Cascadas	\$ 12.00	1	\$ 12.00	\$ 16.80	\$ 18.82
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 38.16</b>		<b>\$ 62.38</b>	<b>\$ 87.33</b>	<b>\$ 97.81</b>

### PAQUETE FAMILIAR: HABITACION "LAS CASCADAS"

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

#### 2 DIAS Y 1 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.01	1	\$ 5.01	\$ 7.02	\$ 7.86
Desayuno	\$ 2.78	1	\$ 2.78	\$ 3.90	\$ 4.36
Almuerzo	\$ 3.34	2	\$ 6.68	\$ 9.35	\$ 10.47
Cena	\$ 3.90	1	\$ 3.90	\$ 5.46	\$ 6.11
Bar	\$ 1.11	2	\$ 2.23	\$ 3.12	\$ 3.49
Visita Cultivos	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
Visita "Lascano Produce"	\$ 2.50	1	\$ 2.50	\$ 3.50	\$ 3.92
Cabalgatas Internas	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 28.65</b>		<b>\$ 33.10</b>	<b>\$ 46.34</b>	<b>\$ 51.90</b>

#### 3 DIAS Y 2 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.01	2	\$ 10.03	\$ 14.04	\$ 15.73
Desayuno	\$ 2.78	2	\$ 5.57	\$ 7.79	\$ 8.73
Almuerzo	\$ 3.34	3	\$ 10.02	\$ 14.03	\$ 15.71
Cena	\$ 3.90	2	\$ 7.79	\$ 10.91	\$ 12.22
Bar	\$ 1.11	4	\$ 4.45	\$ 6.23	\$ 6.98
Visita Cultivos	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
Visita "Lascano Produce"	\$ 2.50	1	\$ 2.50	\$ 3.50	\$ 3.92
Cabalgatas y Visita Cascadas	\$ 12.00	1	\$ 12.00	\$ 16.80	\$ 18.82
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 35.65</b>		<b>\$ 57.36</b>	<b>\$ 80.31</b>	<b>\$ 89.94</b>

## PAQUETE FAMILIA Y AMIGOS: HABITACION "EL MANANTIAL"

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

### 2 DIAS Y 1 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.64	1	\$ 5.64	\$ 7.90	\$ 8.85
Desayuno	\$ 2.78	1	\$ 2.78	\$ 3.90	\$ 4.36
Almuerzo	\$ 3.34	2	\$ 6.68	\$ 9.35	\$ 10.47
Cena	\$ 3.90	1	\$ 3.90	\$ 5.46	\$ 6.11
Bar	\$ 1.11	2	\$ 2.23	\$ 3.12	\$ 3.49
Visita Cultivos	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
Visita "Lascano Produce"	\$ 2.50	1	\$ 2.50	\$ 3.50	\$ 3.92
Cabalgatas Internas	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 29.27</b>		<b>\$ 33.73</b>	<b>\$ 47.22</b>	<b>\$ 52.89</b>

### 3 DIAS Y 2 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.64	2	\$ 11.28	\$ 15.80	\$ 17.69
Desayuno	\$ 2.78	2	\$ 5.57	\$ 7.79	\$ 8.73
Almuerzo	\$ 3.34	3	\$ 10.02	\$ 14.03	\$ 15.71
Cena	\$ 3.90	2	\$ 7.79	\$ 10.91	\$ 12.22
Bar	\$ 1.11	4	\$ 4.45	\$ 6.23	\$ 6.98
Visita Cultivos	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 7.00	\$ 7.84
Visita "Lascano Produce"	\$ 2.50	1	\$ 2.50	\$ 3.50	\$ 3.92
Cabalgatas y Visita Cascadas	\$ 12.00	1	\$ 12.00	\$ 16.80	\$ 18.82
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 36.27</b>		<b>\$ 58.62</b>	<b>\$ 82.06</b>	<b>\$ 91.91</b>

## PAQUETE BASICO 1: "LAS RIBERAS"

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

### 2 DIAS Y 1 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 7.52	1	\$ 7.52	\$ 10.53	\$ 11.79
Desayuno	\$ 2.78	1	\$ 2.78	\$ 3.90	\$ 4.36
Almuerzo	\$ 3.34	2	\$ 6.68	\$ 9.35	\$ 10.47
Cena	\$ 3.90	1	\$ 3.90	\$ 5.46	\$ 6.11
Bar	\$ 1.11	2	\$ 2.23	\$ 3.12	\$ 3.49
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18.66</b>		<b>\$ 23.11</b>	<b>\$ 32.35</b>	<b>\$ 36.23</b>

### 3 DIAS Y 2 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 7.52	2	\$ 15.04	\$ 21.06	\$ 23.59
Desayuno	\$ 2.78	2	\$ 5.57	\$ 7.79	\$ 8.73
Almuerzo	\$ 3.34	3	\$ 10.02	\$ 14.03	\$ 15.71
Cena	\$ 3.90	2	\$ 7.79	\$ 10.91	\$ 12.22
Bar	\$ 1.11	4	\$ 4.45	\$ 6.23	\$ 6.98
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 18.66</b>		<b>\$ 42.88</b>	<b>\$ 60.03</b>	<b>\$ 67.23</b>

## PAQUETE BASICO 2: "LAS CASCADAS"

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

### 2 DIAS Y 1 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.01	1	\$ 5.01	\$ 7.02	\$ 7.86
Desayuno	\$ 2.78	1	\$ 2.78	\$ 3.90	\$ 4.36
Almuerzo	\$ 3.34	2	\$ 6.68	\$ 9.35	\$ 10.47
Cena	\$ 3.90	1	\$ 3.90	\$ 5.46	\$ 6.11
Bar	\$ 1.11	2	\$ 2.23	\$ 3.12	\$ 3.49
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16.15</b>		<b>\$ 20.60</b>	<b>\$ 28.84</b>	<b>\$ 32.30</b>

### 3 DIAS Y 2 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.01	2	\$ 10.03	\$ 14.04	\$ 15.73
Desayuno	\$ 2.78	2	\$ 5.57	\$ 7.79	\$ 8.73
Almuerzo	\$ 3.34	3	\$ 10.02	\$ 14.03	\$ 15.71
Cena	\$ 3.90	2	\$ 7.79	\$ 10.91	\$ 12.22
Bar	\$ 1.11	4	\$ 4.45	\$ 6.23	\$ 6.98
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 16.15</b>		<b>\$ 37.86</b>	<b>\$ 53.01</b>	<b>\$ 59.37</b>

### PAQUETE BASICO 3: "EL MANANTIAL"

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

HORA DE INGRESO: 12:00PM  
HORA DE SALIDA: 14:00PM

#### 2 DIAS Y 1 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.64	1	\$ 5.64	\$ 7.90	\$ 8.85
Desayuno	\$ 2.78	1	\$ 2.78	\$ 3.90	\$ 4.36
Almuerzo	\$ 3.34	2	\$ 6.68	\$ 9.35	\$ 10.47
Cena	\$ 3.90	1	\$ 3.90	\$ 5.46	\$ 6.11
Bar	\$ 1.11	2	\$ 2.23	\$ 3.12	\$ 3.49
<b>TOTAL</b>	<b>\$16.77</b>		<b>\$21.23</b>	<b>\$29.72</b>	<b>\$ 33.29</b>

#### 3 DIAS Y 2 NOCHE

	COSTO	CANT	TOTAL	P.V.P	P.V.P + IVA
Habitacion	\$ 5.64	2	\$11.28	\$15.80	\$ 17.69
Desayuno	\$ 2.78	2	\$ 5.57	\$ 7.79	\$ 8.73
Almuerzo	\$ 3.34	3	\$10.02	\$14.03	\$ 15.71
Cena	\$ 3.90	2	\$ 7.79	\$10.91	\$ 12.22
Bar	\$ 1.11	4	\$ 4.45	\$ 6.23	\$ 6.98
<b>TOTAL</b>	<b>\$16.77</b>		<b>\$39.12</b>	<b>\$54.76</b>	<b>\$ 61.33</b>

## TABLA DE COSTOS Y PRECIOS

### HABITACIONES

HAB. LAS RIBERAS	2011	2012	2013	2014	2015
Costo	\$ 15.04	\$ 15.48	\$ 15.94	\$ 16.37	\$ 16.87
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 21.06</b>	<b>\$ 21.67</b>	<b>\$ 22.31</b>	<b>\$ 22.91</b>	<b>\$ 23.62</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 25.70	\$ 26.44	\$ 27.22	\$ 27.95	\$ 28.82

HAB. LAS CASCADAS	2011	2012	2013	2014	2015
Costo	\$ 20.06	\$ 20.64	\$ 21.25	\$ 21.82	\$ 22.50
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 30.09</b>	<b>\$ 30.96</b>	<b>\$ 31.88</b>	<b>\$ 32.73</b>	<b>\$ 33.75</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 36.71	\$ 37.77	\$ 38.89	\$ 39.93	\$ 41.17

HAB. EL MANANTIAL	2011	2012	2013	2014	2015
Costo	\$ 45.13	\$ 46.44	\$ 47.82	\$ 49.10	\$ 50.62
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 63.19</b>	<b>\$ 65.02</b>	<b>\$ 66.94</b>	<b>\$ 68.74</b>	<b>\$ 70.87</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 77.09	\$ 79.32	\$ 81.67	\$ 83.86	\$ 86.46

P.V.P. PROMEDIO	\$ 38.11	\$ 39.22	\$ 40.38	\$ 41.46	\$ 42.75
COSTO PROMEDIO	\$ 26.75	\$ 27.52	\$ 28.34	\$ 29.09	\$ 30.00

## ALIMENTOS Y BEBIDAS

<b>Desayunos</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 2.78	\$ 2.93	\$ 3.08	\$ 3.23	\$ 3.40
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 3.90</b>	<b>\$ 4.10</b>	<b>\$ 4.31</b>	<b>\$ 4.53</b>	<b>\$ 4.76</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 4.75	\$ 5.00	\$ 5.25	\$ 5.52	\$ 5.80

<b>Almuerzo</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 3.34	\$ 3.51	\$ 3.69	\$ 3.88	\$ 4.08
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 4.68</b>	<b>\$ 4.91</b>	<b>\$ 5.17</b>	<b>\$ 5.43</b>	<b>\$ 5.71</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 5.70	\$ 6.00	\$ 6.30	\$ 6.62	\$ 6.96

<b>Cena</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 3.90	\$ 4.10	\$ 4.31	\$ 4.53	\$ 4.76
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 5.46</b>	<b>\$ 5.73</b>	<b>\$ 6.03</b>	<b>\$ 6.34</b>	<b>\$ 6.66</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 6.66	\$ 7.00	\$ 7.35	\$ 7.73	\$ 8.12

<b>Bar</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Costo	\$ 1.11	\$ 1.17	\$ 1.23	\$ 1.29	\$ 1.36
<b>P.V.P.</b>	<b>\$ 1.56</b>	<b>\$ 1.64</b>	<b>\$ 1.72</b>	<b>\$ 1.81</b>	<b>\$ 1.90</b>
PVP + Impuestos 22%	\$ 1.90	\$ 2.00	\$ 2.10	\$ 2.21	\$ 2.32

P.V.P. PROMEDIO      \$ 3.90   \$ 4.10   \$ 4.31   \$ 4.53   \$ 4.76  
 COSTO PROMEDIO    \$ 2.78   \$ 2.93   \$ 3.08   \$ 3.23   \$ 3.40

## PAQUETES COMPLETOS

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Matrimonial A	\$ 35.61	\$ 49.85	\$ 60.82
Matrimonial B	\$ 62.38	\$ 87.33	\$ 106.54

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Familiar A	\$ 33.10	\$ 46.34	\$ 56.54
Familiar B	\$ 57.36	\$ 80.31	\$ 97.98

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Familia y Amigos A	\$ 33.73	\$ 47.22	\$ 57.61
Familia y Amigos B	\$ 58.62	\$ 82.06	\$ 100.12

COSTO PROMEDIO \$ 46.80  
P.V.P. PROMEDIO \$ 65.52

## PAQUETES BASICOS

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Basico 1-A	\$ 23.11	\$ 32.35	\$ 39.47
Basico 1-B	\$ 42.88	\$ 60.03	\$ 73.23

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Basico 2-A	\$ 20.60	\$ 28.84	\$ 35.19
Basico 2-B	\$ 37.86	\$ 53.01	\$ 64.67

PAQUETE	COSTO	P.V.P	PVP + Impuestos 22%
Basico 3-A	\$ 21.23	\$ 29.72	\$ 36.26
Basico 3-B	\$ 39.12	\$ 54.76	\$ 66.81

COSTO PROMEDIO \$ 30.80  
P.V.P. PROMEDIO \$ 43.12

## PRONOSTICO DE INGRESOS

### OCUPACION

Ocup. Max. Diaria 20

Ocup. Max. Mes 600

<b>Ocup. Max. Anual</b>	<b>7200</b>
-------------------------	-------------

OCUPACION INDIVIDUAL 1800

OCUPACION POR PAQUETE 5400

<b>TOTAL</b>	<b>7200</b>
--------------	-------------

PAQUETE COMPLETO 3240

PAQUETE BASICO 2160

<b>TOTAL</b>	<b>5400</b>
--------------	-------------

## Proyeccion Capacidad Maxima (Personas)

Diaria	Semanas	Mensual	Anual
90	630	2700	32400

INDIVIDUAL	8100
PAQUETE	24300
<b>TOTAL</b>	<b>32400</b>

PAQ. COMPLETO	14580
PAQ. BASICO	9720
<b>TOTAL</b>	<b>24300</b>

### PRONOSTICO DE INGRESOS POR HABITACIONES

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	360	450	540	630	720
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 26.75	\$ 27.52	\$ 28.34	\$ 29.09	\$ 30.00
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 9,628.45</b>	<b>\$ 12,384.15</b>	<b>\$ 15,301.37</b>	<b>\$ 18,329.57</b>	<b>\$ 21,598.22</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	360	450	540	630	720
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 38.11	\$ 39.22	\$ 40.38	\$ 41.46	\$ 42.75
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 13,720.54</b>	<b>\$ 17,647.41</b>	<b>\$ 21,804.46</b>	<b>\$ 26,119.63</b>	<b>\$ 30,777.46</b>

### PRONOSTICO DE INGRESOS POR ALIMENTOS Y BEBIDAS

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1,620.00	2,025.00	2,430.00	2,835.00	3,240.00
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 2.78	\$ 2.93	\$ 3.08	\$ 3.23	\$ 3.40
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 4,508.94</b>	<b>\$ 5,924.19</b>	<b>\$ 7,472.29</b>	<b>\$ 9,163.15</b>	<b>\$ 11,007.30</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1,620.00	2,025.00	2,430.00	2,835.00	3,240.00
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 3.90	\$ 4.10	\$ 4.31	\$ 4.53	\$ 4.76
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 6,312.52</b>	<b>\$ 8,293.86</b>	<b>\$ 10,461.21</b>	<b>\$ 12,828.41</b>	<b>\$ 15,410.22</b>

## PRONOSTICO DE INGRESOS POR PAQ. COMPLETO

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	2916	3645	4374	5103	5832
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 46.80	\$ 49.19	\$ 51.70	\$ 54.35	\$ 57.12
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 136,466.10</b>	<b>\$ 179,299.40</b>	<b>\$ 226,153.92</b>	<b>\$ 277,328.78</b>	<b>\$ 333,143.18</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	2916	3645	4374	5103	5832
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 65.52	\$ 68.87	\$ 72.39	\$ 76.08	\$ 79.97
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 191,052.54</b>	<b>\$ 251,019.16</b>	<b>\$ 316,615.49</b>	<b>\$ 388,260.30</b>	<b>\$ 466,400.46</b>

## PRONOSTICO DE INGRESOS POR PAQ. BASICO

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1944	2430	2916	3402	3888
<b>COSTO (promedio)</b>	\$ 30.80	\$ 32.37	\$ 34.03	\$ 35.77	\$ 37.59
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 59,873.40</b>	<b>\$ 78,666.17</b>	<b>\$ 99,223.21</b>	<b>\$ 121,675.77</b>	<b>\$ 146,163.88</b>

	20%	25%	30%	35%	40%
	2011	2012	2013	2014	2015
<b>OCUPACION</b>	1944	2430	2916	3402	3888
<b>P.V.P (promedio)</b>	\$ 43.12	\$ 65.15	\$ 98.45	\$ 148.75	\$ 224.76
<b>INGRESO TOTAL</b>	<b>\$ 83,822.76</b>	<b>\$ 158,320.24</b>	<b>\$ 287,066.27</b>	<b>\$ 506,049.98</b>	<b>\$ 873,876.03</b>