



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**TESIS PRESENTADA COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL
TITULO DE INGENIERO COMERCIAL**

TEMA:

**”PROPUESTA DE CREACION DE UNA HOSTERIA EN PUERTO
ENGABAO 2015”.**

AUTORAS

JOMAYRA CAROLINA RAMIREZ ESPINOZA

WENDY CAROLINA REYES SUQUITANA

TUTOR:

JAVIER MAURICIO BURGOS YAMBAY

GUAYAQUIL, 2 de Septiembre del 2016



REPOSITORIO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FECHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO: "PROPUESTA DE CREACION DE UNA HOSTERIA EN PUERTO ENGABAO 2015"		
AUTOR (ES): JOMAYRA CAROLINA RAMIREZ ESPINOZA WENDY CAROLINA REYES SUQUITANA		REVISORES: Logan Berni Edison Espinoza
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL		FACULTAD: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA: INGENIERÍA COMERCIAL		
FECHA DE PUBLICACION: 2 de Septiembre del 2016		No. DE PAGS: 144
ÁREADETEMÁTICA: PLAN DE NEGOCIOS		
PALABRAS CLAVES: Turismo, Hostería, Puerto Engabao, Servicios, Calidad, Emprendimiento.		
<p>Recientemente, el gobierno nacional ha realizado cambios en la matriz productiva nacional a través de lo establecido en el Plan Nacional del Buen Vivir vigente para el período 2013-2017; en el cual, se han establecido mejoras para distintos sectores de la economía nacional, entre ellos el sector turismo. Se han hecho inversiones para diferentes componentes de la plataforma hotelera, entre ellos: vías de acceso, lugares de aseo y alimentación, atractivos turísticos y, por supuesto, la plataforma hotelera en todos sus niveles. Dado este escenario se diseña el presente plan de negocio para proponer la creación de una hostería en el sector de Puerto Engabao El objetivo del plan de negocios es identificar los diferentes parámetros que permitirían establecer la viabilidad de colocar una hostería en la zona de Puerto Engabao. Se ha usado una metodología exploratoria-descriptiva-documental para analizar el contexto de la zona de Puerto Engabao, identificar las fortalezas y debilidades de los potenciales competidores y el mercado sobre el cual operaría la hostería. El resultado obtenido del estudio fue que la zona de Puerto Engabao es un nicho abierto a posibilidades de emprendimiento turístico y que cuenta con algunos atributos turísticos aprovechables para generar ingresos. Existe un amplio nicho de mercado insatisfecho debido a la falta de plataforma hospitalaria u hotelera que les permita pernoctar y tener una mejor experiencia turística. Además, se estableció el impacto positivo que este tipo de iniciativa tendría para el desarrollo económico general de la zona.</p>		
No. DE REGISTRO (EN BASE DEDATOS)		No. DE CLASIFICACIÓN
DIRECCIÓN URL(TESIS EN LAWEB)		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR/ES: Jomayra Carolina Ramírez Espinoza Wendy Carolina Reyes Suquitana	TELÉFONO 0997679466 0991258603	E-MAIL: jomyra7@hotmail.com ewp_181012@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN: SECRETARIA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS.	NOMBRE: Abg. Mariana Zuñiga	TELÉFONO: 042282187 – 042394259

REPORTE DE PLAGIO

28/4/2016

originality report.28.4.2016 10-49-56 - final tesis 8.docx.html

Plagiarism Detector - Originality Report:

Analyzed document:

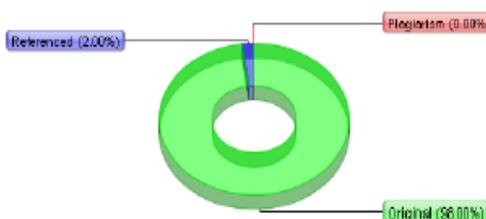
"final tesis 8.docx"

Relation chart:

Warning: Demo Version - reports are incomplete!



To get full version, please order the software:



Core version: 920
 Size: 12942
 Registered to: unregi
 Generated: 28/04/
 License type: Plagiar

Distribution graph:

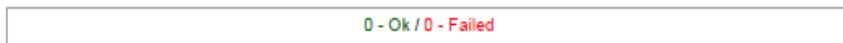


Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Spanish

Top sources of plagiarism:



Processed resources details:



Important notes:

Wikipedia:	Google Books:	Ghostwriting services:	Anti-cheating:
 [not detected]	 [not detected]	 [not detected]	 [not detected]

De acuerdo al programa “Plagiarism Detector” reporta que el presente trabajo de titulación presenta el 2% de referencias externas hacia otros documentos, por lo que, se encuentra apto para la entrega y evaluación del mismo.

ÍNDICE GENERAL

TEMA:.....	I
REPOSITORIO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA	I
REPORTE DE PLAGIO	II
ÍNDICE GENERAL	III
ÍNDICE DE TABLAS	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	X
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	XII
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR.....	XIII
DEDICATORIA	XIV
AGRADECIMIENTO	XVI
RESUMEN	XVIII
ABSTRACT.....	XX
ANTECEDENTES	1
<i>Objetivo General</i>	6
<i>Objetivos Específicos</i>	6
<i>Visión</i>	6
<i>Misión</i>	6
SITUACIÓN ACTUAL	7
<i>Análisis del sector y de la empresa</i>	7
<i>Diagnóstico de la estructura actual</i>	7

<i>Perspectiva del sector</i>	14
<i>Posibilidades de crecimiento</i>	17
<i>Tendencias económicas, sociales o culturales del país.</i>	17
<i>Las 5 fuerzas de Porter:</i>	22
<i>Análisis del mercado</i>	27
<i>Segmentos del mercado.</i>	27
<i>Características básicas de los clientes.</i>	29
<i>Localización geográfica de los clientes.</i>	30
<i>Base de decisión</i>	30
<i>Elaboración y aplicación de encuestas</i>	32
<i>Evaluación y análisis de datos obtenidos hasta la fecha</i>	45
<i>Competencia</i>	45
<i>Desempeño del servicio, garantías</i>	50
<i>Limitaciones en la satisfacción de los clientes</i>	50
<i>Posibilidad de solución a las dificultades</i>	51
<i>Mercados que manejan</i>	51
<i>Esquema de ventas, distribución</i>	51
<i>Capacidad instalada</i>	52
<i>Capacidad financiera</i>	52
<i>Marca líder en la zona</i>	53
<i>Estado actual de las empresas en el sector</i>	54
<i>Imagen de la competencia ante los clientes</i>	54
<i>Razones de consumo</i>	55
<i>Segmentos al que están dirigidos</i>	55
<i>Dificultades en la competencia</i>	56
<i>Indicadores de predicción de alcance de fracción de mercado</i>	56
<i>Tamaño del mercado global</i>	57
<i>Factores que afecta el consumo.</i>	57

<i>Definición de la participación del mercado.</i>	57
CAPÍTULO I	58
1. Plan de mercado	58
1.1. Estrategia de precios	58
1.1.1. Precio previsto	58
1.1.2. Margen de utilidad unitario mínimo para cubrir la inversión y rendimiento mínimo	60
1.2. Estrategia de ventas	61
1.3. Clientes especiales	64
1.4. Estrategia promocional	65
1.5. Políticas de servicios	70
1.5.1. Términos de garantías	70
1.5.2. Tipo de servicios a clientes	71
1.5.3. Mecanismo de atención a clientes	72
1.5.4. Políticas de cobros de servicios	73
1.5.5. Comparación de la política de servicio con la competencia	73
1.5.6. II evaluación y análisis de los datos obtenidos hasta la fecha	73
1.6. Tácticas de ventas	74
1.7. Planes de contingencia	74
CAPÍTULO II	75
2. Estudio técnico	75
2.1. Análisis del servicio	75
2.1.1. Cronograma del desarrollo	75
2.1.2. Especificación del servicio.	76
2.1.3. Desperdicios	81

2.2.	<i>Aspectos físicos del negocio</i>	81
2.2.1.	<i>Ubicación geográfica de la hostería</i>	81
2.2.2.	<i>Facilidades de servicios básicos</i>	82
2.2.3.	<i>Posición relativa a proveedores y clientes</i>	82
2.2.4.	<i>Facilidades de transporte</i>	83
2.2.5.	<i>Legislación local (regulaciones)</i>	83
2.2.6.	<i>Situación laboral de la localidad</i>	84
2.2.7.	<i>Vías de acceso</i>	84
2.3.	<i>Recursos</i>	85
2.3.1.	<i>Personal necesario</i>	85
2.4.	<i>Ingeniería del proyecto</i>	97
2.4.1.	<i>Distribución de la hostería</i>	97
2.4.2.	<i>Especificación del proceso de reservación</i>	101
2.5.	<i>Sistema de control</i>	103
2.5.1.	<i>Propiedades básicas del servicio:</i>	103
2.6.	<i>Aspectos legales</i>	104
2.6.1.	<i>Tipo de sociedad</i>	104
2.7.	<i>Aspectos de legislación urbana</i>	108
2.7.1.	<i>Trámites y permisos ante los organismos de gobierno.</i>	108
2.8.	<i>Análisis social</i>	114
2.8.1.	<i>Servicios adicionales que la empresa trae a la comunidad</i>	114
2.8.2.	<i>Servicios adicionales que la empresa demanda de la comunidad</i>	114
CAPÍTULO III		115
3.	<i>Estudio económico</i>	115
3.1.	<i>Inversiones</i>	115
3.2.	<i>Financiamientos</i>	119

3.3.	<i>Costos</i>	122
3.4.	<i>Ventas</i>	123
3.5.	<i>Proyecciones financieras</i>	125
3.5.1.	<i>Punto de equilibrio</i>	128
3.5.2.	<i>Evaluación</i>	130
3.5.3.	<i>Índices de rentabilidad:</i>	130
3.5.4.	<i>Análisis de sensibilidad</i>	132
4.	<i>Conclusión</i>	133
	Bibliografía	134
	Anexos	138

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Principales destinos turísticos y su producto en las regiones del Ecuador	9
Tabla 2: Hospederías comunitarias de Puerto Engabao	46
Tabla 3: Hosterías de Playas Villamil considerado competencia indirecta	47
Tabla 4: Precios previstos	59
Tabla 5: Cálculo del margen de utilidad unitario mínimo	60
Tabla 6: Tipo de publicidad aplicada	70
Tabla 7: Cronograma de desarrollo de proyectos	76
Tabla 8: Permisos que deben cumplir los establecimientos de alojamiento	105
Tabla 9: Obligaciones tributarias que debe mantener una empresa dedicada a ofrecer servicios de alojamiento.	106
Tabla 10: Obligaciones patronales que se deben de cumplir	106
Tabla 11: Otras contribuciones y obligaciones que se debe cumplir	107
Tabla 12: Cuadro de inversión inicial	116
Tabla 13: Financiamiento de la inversión	119
Tabla 14: Tabla de amortización del préstamo	120
Tabla 15: Costos y gastos	122
Tabla 16: Detalles de precios de habitaciones	123
Tabla 17: Estimación de ocupación de instalaciones	123
Tabla 18: Presupuesto de ventas	124
Tabla 19: Proyección de ventas anuales	124
Tabla 20: Estado de resultados proyectado	125
Tabla 21: flujo de caja	126
Tabla 22: estado de situación financiera	127
Tabla 23: Punto de equilibrio	128

Tabla 24: <i>evaluación de proyecto</i>	130
Tabla 25: <i>Análisis de sensibilidad</i>	132

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1: Llegada De Turista Por Tipo De Transporte</i>	11
<i>Figura 2: Posición del turismo en la economía del país</i>	13
<i>Figura 3: Principales mercados turísticos de Ecuador</i>	15
<i>Figura 4: Las Fuerzas Competitivas de Porter</i>	26
<i>Figura 5: Localización de clientes potenciales</i>	30
<i>Figura 6: Edad de los turistas que visitan Puerto Engabao</i>	35
<i>Figura 7: Genero de turistas que visitan Puerto Engabao</i>	36
<i>Figura 8: Origen de turistas que visitan Puerto Engabao</i>	36
<i>Figura 9: Lugar de residencia de turistas nacionales</i>	37
<i>Figura 10: Lugar de residencia de turistas extranjeros</i>	37
<i>Figura 11: ¿Cuándo son vacaciones donde frecuente ir?</i>	38
<i>Figura 12: ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por el servicio de hospedaje en sus vacaciones?</i>	38
<i>Figura 13: Cuando Ud. Sale de vacaciones, ¿En qué sitio se hospeda?</i>	39
<i>Figura 14: Cuando realiza viajes, lo hace</i>	39
<i>Figura 15: ¿Con que frecuencia viene a este balneario?</i>	40
<i>Figura 16: ¿Qué le gusta de Puerto Engabao?</i>	40
<i>Figura 17: ¿Cómo describe el hospedaje existente en Puerto Engabao?</i>	41
<i>Figura 18: ¿De existir una hostería que brinde servicios adicionales al alojamiento cerca del mar, lo consideraría para disfrutar de sus vacaciones?</i>	41
<i>Figura 19: Usted cree que con la hostería se resaltará el turismo en Puerto Engabao?</i>	42
<i>Figura 20: ¿Qué servicios adicionales le gustaría tener en una hostería?</i>	42

Figura 21: Imagen publicitaria del MINTUR	52
Figura 22: Fachada de casa comunitaria	53
Figura 23: Construcción de casa de alojamiento	54
Figura 24: Turistas extranjeros que visitan Puerto Engabao.....	55
Figura 25: Portal Web de la Hostería	66
Figura 26: Tarjeta de presentación de la hostería de JoDy.....	67
Figura 27: Díptico hostería D´ JoDy.....	68
Figura 28: Díptico lado interior	68
Figura 29: Tríptico exterior	69
Figura 30: Tríptico lado interior	69
Figura 31: Clasificación de los residuos	81
Figura 32: Localización Puerto Engabao.....	82
Figura 33: Cooperativa de transporte Narcisca de Jesús.	83
Figura 34: Organigrama Estructural Propuesto	86
Figura 35: Plano de distribución total de la Hostería	97
Figura 36: Área administrativa.....	98
Figura 37: Restaurant de la hostería.....	98
Figura 38: Área de recreación de la hostería D´ JoDy.....	99
Figura 39: Habitaciones familiares	99
Figura 40: Habitación cuádruple.....	100
Figura 41: Habitación sencilla triple	100
Figura 42: Habitación sencilla doble	101
Figura 43: Diagrama de flujo del proceso de reservación.	102
Figura 44: Logotipo de la Hostería	104

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

HABIENDO SIDO NOMBRADO ING. JAVIER BURGOS YAMBAY, COMO TUTOR DE TESIS DE GRADO COMO REQUISITO PARA OPTAR POR EL TITULO DE INGENIERA COMERCIAL PRESENTADO POR LAS EGRESADAS:

JOMAYRA CAROLINA RAMIRES ESPINOZA CON C.I. # 0931004592

WENDY CAROLINA REYES SUQUITANA CON C.I. # 0924844012

TEMA:” PROPUESTA DE CREACION DE UNA HOSTERIA EN PUERTO ENGABAO 2015”.

CERTIFICO QUE HE REVISADO Y APROBADO EN TODAS SUS PARTES, ENCONTRÁNDOSE APTAS PARA SU SUSTENTACIÓN.

ING. JAVIER BURGOS YAMBAY

TUTOR DE TESIS

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTOR

POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICAMOS QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN ESTA TESIS SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DE, **JOMAYRA CAROLINA RAMIREZ ESPINOZA** CON C.I. # **0931004592**, Y **WENDY CAROLINA REYES SUQUITANA** CON C.I. # **0924844012**; CUYO TEMA ES:

” PROPUESTA DE CREACION DE UNA HOSTERIA EN PUERTO ENGABAO 2015”

DERECHOS QUE RENUNCIAMOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO A COMO BIEN TENGA.

C.I. 0931004592

C.I. 0924844012

DEDICATORIA

Dedico este proyecto con mucho amor para mi papá y hermanos, que con su esfuerzo constante, logre concluir mi etapa universitaria obteniendo mi mayor herencia y por los cuales he dado lo mejor de mí cada uno de estos años para sacar adelante a mi familia y a mí misma en el proceso.

A mis sobrinos para que este logro sea de ejemplo para sus vidas, y se esfuercen por alcanzar sus metas y sueños.

A todas aquellas personas que han contribuido a mi formación personal, a mostrarme que soy una mujer fuerte y capaz de alcanzar lo que me propongo. Este trabajo es para ustedes.

Jomayra Carolina Ramírez Espinoza

Dedico este trabajo en primer lugar a Dios por darme la bendición de poder estar cumpliendo con esta etapa importante de mi vida, por darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban.

A mis hijos Piero y Marcela porque son mi razón de esforzarme para alcanzar lo que he soñado, quiero ser un buen ejemplo para ellos como lo son mis padres .a quienes también les dedico este trabajo por ser la guía que siempre me empujó a seguir, por su apoyo, consejos, comprensión, amor y ayuda en los momentos difíciles

En general a mi familia por su amor y gran apoyo durante este camino, apoyo que a diario me mantuvo animada a culminar mi carrera profesional

Wendy Carolina Reyes Suquitana

AGRADECIMIENTO

Estoy infinitamente agradecida con Dios por ser el proveedor principal en mi vida, por permitirme tener la oportunidad de culminar esta meta.

A mi familia por estar en cada uno de mis pasos, por ser mi apoyo incondicional por motivarme a seguir adelante.

Al Ing. Burgos Yambay por ser mi mentor en este proyecto de tesis, quien si su ayuda en conocimiento y experiencia no hubiese logrado culminarlo.

A todas aquellas personas que me fueron de ayuda a lo largo de carrera universitaria; compañeros, amigos, profesores mis más sinceros agradecimientos.

Jomayra Carolina Ramírez Espinoza

Agradezco profundamente a Dios, por guiarme en el sendero correcto de la vida

A mis padres, Luis Reyes y Zoila Suquitana por ser mi ejemplo a seguir e inculcarme valores que de una u otra forma me han servido en la vida.

A los docentes de la carrera de ingeniería comercial por brindarme sus conocimientos. A mis compañeros por el valioso tiempo que pudimos compartir en las aulas y a todas las personas que me incentivaron y me motivaron para seguir adelante con éste propósito.

Wendy Carolina Reyes Suquitana

RESUMEN

Recientemente, el gobierno nacional ha realizado cambios en la matriz productiva nacional a través de lo establecido en el Plan Nacional del Buen Vivir vigente para el período 2013-2017; en el cual, se han establecido mejoras para distintos sectores de la economía nacional, entre ellos el sector turismo. Se han hecho inversiones para diferentes componentes de la plataforma hotelera, entre ellos: vías de acceso, lugares de aseo y alimentación, atractivos turísticos y, por supuesto, la plataforma hotelera en todos sus niveles. Dado este escenario y teniendo en cuenta que la zona que mayor ingreso turístico para el país es la costa, se diseña el presente plan de negocio para proponer la creación de una hostería en el sector de Puerto Engabao con miras a activar diferentes aspectos económicos de la zona y potencializar el turismo, así como satisfacer una necesidad de alojamiento de calidad dentro de la zona.

El objetivo del plan de negocios es identificar los diferentes parámetros que permitirían establecer la viabilidad de colocar una hostería en la zona de Puerto Engabao. Se ha usado una metodología exploratoria-descriptiva-documental para analizar el contexto de la zona de Puerto Engabao, identificar las fortalezas y debilidades de los potenciales competidores y el mercado sobre el cual operaría la hostería y, finalmente, comprender la realidad del turismo y sus implicaciones a través de una búsqueda de literatura técnica en relación al sector de estudio.

El resultado obtenido del estudio fue que la zona de Puerto Engabao es un nicho abierto a posibilidades de emprendimiento turístico y que cuenta con algunos atributos turísticos

aprovechables para generar ingresos. Existe un amplio nicho de mercado insatisfecho debido a la falta de plataforma hospitalaria u hotelera que les permita pernoctar y tener una mejor experiencia turística. Además, se estableció el impacto positivo que este tipo de iniciativa tendría para el desarrollo económico general de la zona.

Palabras clave

Turismo, Hostería, Puerto Engabao, Servicios, Calidad, Emprendimiento.

ABSTRACT

In recent years, the national government has focused on making a change in the national productive matrix through the provisions of the National Plan for Good Living in force for the period 2013-2017, one of the sectors that are part of the change is tourism sector.

Ecuador has decided to invest extensively in each of the aspects that make the hotel platform, including: access roads, amenities and food places, tourist attractions and, of course, the hotel platform at all levels. Given this scenario and considering that the area more tourist income for the country is the coast, this business plan is designed to propose the creation of a hostelry in the area of Puerto Engabao in order to activate various economic aspects of potentiate zone and tourism as well as satisfy a need for quality accommodation in the area.

The aim of the business plan is to identify the different parameters that allow establish the feasibility of placing a hostelry in the area of Puerto Engabao. Has used one-descriptive-exploratory documentary methodology to analyze the context of the Puerto Engabao, identify the strengths and weaknesses of potential competitors and the market on which operate the inn and finally understand the reality of tourism and its implications through a search of technical literature regarding the study sector. It was found that the Puerto Engabao is open to possibilities niche tourism project and has some profitable tourism attributes to generate income.

There is a large unsatisfied market niche due to lack of hospital or hotel platform that allows them to spend the night and have a better tourist experience. In addition, the positive impact was established that this type of initiative would have on the overall economic development of the área.

Keywords

Turism, Hotel, Puerto Engabao, Services, Quality, Entrepreneurship.

ANTECEDENTES

La Organización Mundial del Turismo (OMT), tiene como objetivo promover el turismo a nivel mundial, define esta actividad como las “actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocios y otros motivos” (Brohman, 1996).

El turismo en Ecuador es un sector importante para la economía del país en la balanza de pagos este rubro representa económicamente \$ 1.086,5 millones de dólares por concepto de divisas en el año 2014. Esto ha sido un resultado de las ofertas que Ecuador ofrece a nivel mundial; nuestros paisajes, montañas, playas y otros atractivos naturales captando la atención de miles de turistas (Ministerio de Turismo, 2015).

General Villamil, conocida como Playas, es un Cantón de la provincia del Guayas en la República del Ecuador. Está localizada al sur oeste del país, a orillas del océano Pacífico, a unos 96 kilómetros de la ciudad de Guayaquil. Su población es de 41.935 habitantes hasta el año (según el censo realizado por el INEC en el 2010), aunque esta cifra aumenta en verano por la presencia de turistas, que frecuentan este balneario reconocido por obtener el segundo mejor clima del mundo (INEC, 2010).

En sus inicios, Playas fue un importante puerto pesquero, aun muchos de sus pobladores se dedican a esta actividad. Para 1910, Playas se constituyó como parroquia

rural y finalmente en 1989 alcanzó su cantonización, dejando de ser parroquia del Cantón Guayaquil. En el 2007 después que Santa Elena se constituyera como Provincia, el Cantón Playas y sus alrededores como el Morro, El Arenal, Data De Villamil, Posorja y Engabao quedo como balnearios pertenecientes de la ruta del pescador de la Provincia del Guayas, lo cual generó mejor inversión sobre este Cantón en su infraestructura turística (Perero, 2014).

General Villamil Playas, el Morro, el Arenal, Data De Villamil, Posorja y Engabao son balnearios que con frecuencia reciben turistas en mayor parte guayaquileños por la corta distancias de esta ciudad; sin embargo en las temporadas altas carecen de suficientes casas de alojamiento para los miles de turistas que visitan estas playas y no cubren toda la demanda existente en el mercado; lo que impide a muchos turistas pernoctar por más tiempo (Perero, 2014; Asamblea Nacional, 2008).

Puerto Engabao pertenece al Cantón Playas y está ubicado al noreste, a 110 Km de la Ciudad de Guayaquil en la provincia del Guayas, con un promedio de 300 habitantes repartidos en 70 familias y en proceso actual de convertirse en recinto independiente para así gozar de los beneficios del poder de sus tierras y el apoyo socio-económico de los gobiernos seccionales. La mayor parte de población se encuentra en la cabecera comunal con 4.000 habitantes (INEC, 2010).

En sus inicios, Engabao era un recinto constituido por trece barrios, estos son: Corazón de Jesús, Cuatro Esquinas, Simón Bolívar, 2 de noviembre, Urdesa, Paraíso, Briza del Mar,

Barrio Garaicoa, Las Peñas, 6 de mayo, España, Puerto Engabao, Barrio Central. Puerto Engabao que se encuentre a diez minutos de distancia de la sede. A esta comuna se desplazaron mayor parte de su gente para dedicarse a sus faenas (Remache, 2009).

Con el tiempo construyeron viviendas improvisadas a orillas del mar para facilitar la actividad pesquera y, de esta forma, unas cuantas familias se acomodaron en este sector para finalmente integrarse como una sola esencia muy independiente de la inicial sede comunal.

A partir del año 2008 surge la discrepancia entre estos asentamientos vecinos e integrados, debido a la ayuda económica ofrecida por la empresa privada Fundación NOBIS representada por la Sra. Isabel Noboa. Este apoyo llegó primero a la sede comunal pero la población no aceptó las condiciones recordando los tristes episodios pasados en los que el político Álvaro Noboa, hermano de la Presidenta de Fundación NOBIS, quiso tomar por fuerza estas tierras provocando enfrentamientos armados y muerte entre los implicados (Perero, 2014).

La población engabadeña intuyó que esta “ayuda” podía tratarse nuevamente de una usurpación de tierras y se negaron, sin embargo, las familias del Puerto si aceptaron la colaboración y los cambios fueron rápidamente notorios en las fachadas de sus viviendas, además se inició por primera vez una gestión de turismo comunitario y promoción del destino a nivel local y nacional. (Perero, 2014)

Y así como inicialmente la población nació y creció producto de su necesidad de pernoctar para cumplir con sus faenas de pesca, los practicantes de surf debían en principio acampar en la playa por la falta de un lugar propio de descanso.

Debido al apoyo de fundación NOBIS quien otorgo a 40 propietarios de viviendas materiales de construcción para que remodelaran las fachadas de sus casas; 16 de estas abrieron sus puertas adecuando una habitación para ofrecerlas al turista como hospedaje comunitario con precios muy accesibles, es decir los huéspedes tienen la posibilidad de convivir dentro de un hogar, pero con facilidades y servicios básicos de calidad baja y media. A estas hospederías comunitarias se las conocen también como “Casa Surf” (Villena, 2008).

El Presidente del comité pro-mejoras, Julio Villón indica que gracias a la alianza estratégica entre la fundación NOBIS, el Ministerio del Ambiente, el Consejo Provincial del Guayas y el Municipio de Playas, en los últimos años se han realizado obras que están impulsando el desarrollo productivo del Puerto y permitirán a la población incursionar en otras actividades, convirtiéndose Puerto Engabao en un destino turístico de playa, aventura y surf.

Puerto Engabao es un lugar atractivo aventajada por su ubicación geográfica; es concurrida por sus cálidas aguas y sus inmensas olas con un clima agradable siendo un potencial turístico venidero ya que en ella se desarrollan campeonatos internacionales de surf como lo es el Reef Clasic; es por eso que se ha incrementado en los últimos años el

turismo, sin embargo Puerto Engabao carece de casas de alojamientos para los cientos de turistas que visitan cada año; viendo esta situación como necesidad existente se decidió emprender este proyecto de tesis que se encamina a plantear una propuesta de creación de una Hostería dentro de Puerto Engabao para cubrir una menester insatisfecha.

La Hostería será la primera hostería de tres estrellas ofreciendo servicios de primera calidad y únicos dentro de puerto Engabao.

Objetivo General

Determinar los parámetros principales para la creación de una hostería en Puerto Engabao.

Objetivos Específicos

- Realizar el análisis del sector turístico de Puerto Engabao.
- Identificar los elementos necesarios para poner en marcha el proyecto.
- Definir el plan estratégico de marketing de la hostería D' JoDy.
- Elaborar el presupuesto financiero.

Visión

Para el 2021, hostería D' JoDy será el mejor establecimiento de alojamiento en Puerto Engabao, impulsando el turismo local con mayor afluencia de turistas nacionales y extranjeros incrementando nuestros servicios, acorde a sus necesidades.

Misión

Brindar alojamiento, en un ambiente cálido, seguro y con servicios de buena calidad; ofreciendo, entretenimiento y recreación a nuestros huéspedes, en un área natural donde podrán disfrutar de los atractivos que ofrece Puerto Engabao.

SITUACIÓN ACTUAL

Análisis del sector y de la empresa

Diagnóstico de la estructura actual

Turismo.

Según Kraft Y Walter Huzinker, citados en Osorio-García (2004) mencionan que el turismo: “es el conjunto de relaciones y fenómenos producidos por el desplazamiento y la permanencia de personas fuera de su lugar de domicilio, en tanta dicha permanencia y desplazamiento no estén motivados por una actividad lucrativa”

El Ecuador como destino turístico

Ecuador es uno de los 17 países megadiversos del mundo, es decir, es uno de los países que posee una gran diversidad de animales y plantas por región. Según el Ministerio del Ambiente, con menos de 0,2% de la superficie global, el Ecuador alberga 18% de las aves a nivel mundial, 18% de las orquídeas, 10% de los anfibios y 8% de los mamíferos (Ministerio de Turismo, 2014; Ministerio de Turismo, 2015).

Las Islas Galápagos es el destino ecuatoriano que más se promociona y se conoce a nivel mundial, el Ecuador ofrece varios destinos y productos turísticos en los Andes, la Costa y la Amazonía. La mayoría de sus productos se relaciona con la naturaleza (Ministerio de Turismo del Ecuador, 2015).

Ecuador está localizado en un lugar privilegiado del planeta, en el nor-occidente de Sudamérica y la línea equinoccial, limitando al norte con Colombia, al sur y al este con Perú, y al oeste con el Océano Pacífico; Ecuador está dividido en 4 regiones:

- Archipiélago de Galápagos
- Litoral o Costa
- Interandina o Sierra
- Amazonía

A continuación, se detalla los principales destinos turísticos y su producto acorde las cuatro regiones del Ecuador.

Tabla 1: Principales destinos turísticos y su producto en las regiones del Ecuador

Regiones	Destinos Regionales	Destinos Específicos	Línea de Productos
Galápagos	Galápagos	Islas Galápagos	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza Deportes y Aventuras
Costa	Costa Norte	Reserva Ecológica Cotacachi- Cayapas	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
	Costa Centro	Parque Nacional Machalilla	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		Isla de la Plata	Deportes y Aventuras
		Puerto Lopez	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
	Costa Sur	Monteristi	Turismo cultural
		Manta	Cruceros
	Frontera Sur	Paseo de banano, cacao, café	Agroturismo
Guayaquil	Montañita	Deportes y Aventuras	
Amazonía	Amazonía Norte	Paseo de banano, cacao, café	Agroturismo
		Guayaquil	MICE*
		Parque Nacional Yasuní	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		Reserva PROD. Faunística de Cuyabeno	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		Napo Wildlife Center	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		Reserva Ecológica de Limoncocha	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
	Amazonía Centro	Reserva Ecológica Cayambe-Coca	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		Puyo	Turismo de salud
		Parque Nacional Llanganates	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		La ruta de Orellana	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
Ándes	Sierra Norte	Ruta de Manatí	Cruceros
		Parque Nacional Sangay	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		Otavalo	Turismo cultural
	Sierra Centro	Reserva Ecológica el Ángel	Ecoturismo y Turismo de Naturaleza
		Cotacachi	Turismo cultural
		Quito	Turismo cultural MICE*
	Austro	Parque Nacional Cotopaxi	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		La avenida de los volcanes	Deportes y aventuras
		Bosque Nublado de Mindo	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Laguna de Quilotoa	Deportes y aventuras
		Riobamba	Turismo cultural
		Baños	Deportes y aventuras Turismo de salud
		Reserva Prod. Faunística Chimborazo	Ecoturismo y turismo de naturaleza
Frontera Sur	La Avenica de las Cascadas	Deportes y aventuras	
	Cuenca	Turismo cultural MICE*	
	Ingapirca	Turismo cultural	
	Parque Nacional Cajas	Ecoturismo y turismo de naturaleza	
Frontera Sur	Parque Nacional Podocarpus	Ecoturismo y turismo de naturaleza	
	Vilcabamba	Turismo cultural	

MICE* SIGLAS EN INGLES DE REUNIONES, INCENTIVOS, CONFERENCIAS Y EXPOSICIONES

Nota: Plan Integral de Marketing Turístico del Ecuador 2014, Ministerio de Turismo.

En las 24 provincias de nuestro país se pueden encontrar 1.800 especies de orquídeas, 1.640 especies de aves, 4.500 de mariposas, 345 de reptiles, 358 anfibios y 258 de mamíferos, entre lo más sobresaliente (Coordinación de Estadística e Investigación, 2015).

Para proteger las riquezas naturales del país, Ecuador cuenta con un patrimonio de 49 Áreas Protegidas por el Estado. La UNESCO ha reconocido la riqueza natural del país, declarando como “Patrimonio Natural de la Humanidad” a la Reserva Marina y Parque Nacional.

El portal internacional Switchback Travel ubica al Ecuador en quinto lugar como destino de turismo de aventura a nivel mundial. Gracias a su privilegiada ubicación geográfica, la presencia de la cordillera de los Andes, las corrientes marinas que vienen del norte y del sur, hacen de este país un destino incomparable para actividades de aventura y de turismo especializado de toda índole. Ecuador cuenta con:

- 49 áreas protegidas
- 11 Islas e islotes
- 14 bosques
- 30 volcanes
- 14 cerros
- 5 cañones
- 17 cavernas y cuevas
- 158 cascadas
- 68 ríos
- 96 playas
- 44 lagunas y lagos.

El turismo contribuye con 1.487,2 millones de dólares al año a la economía del país, ubicándose como la tercera fuente de ingreso no petroleros en el año 2014, representando un incremento del 18,9% vs el 2013 (Ministerio de Turismo, 2014). Ecuador registra por 21vo trimestre consecutivo un crecimiento sostenido en la llegada de visitantes extranjeros al país (Dirección de investigación, 2013).

Con estas cifras de llegadas, Ecuador espera obtener cerca de USD 388 millones de ingresos por concepto de Turismo durante el I Trimestre del año 2015, es decir 24 millones más de lo que se recibió durante el mismo período de 2014. (Coordinación General de Estadística e Investigación, 2015)

A continuación en el siguiente gráfico se puede apreciar la llegada de turistas por tipo de transporte en donde el 61% equivale a 252.993 visitantes que llegan a nuestro país por vía aérea, el 34% representa 142.334 visitantes los hacen por vía terrestre; y el 5% de visitantes entran a Ecuador por vía marítima.

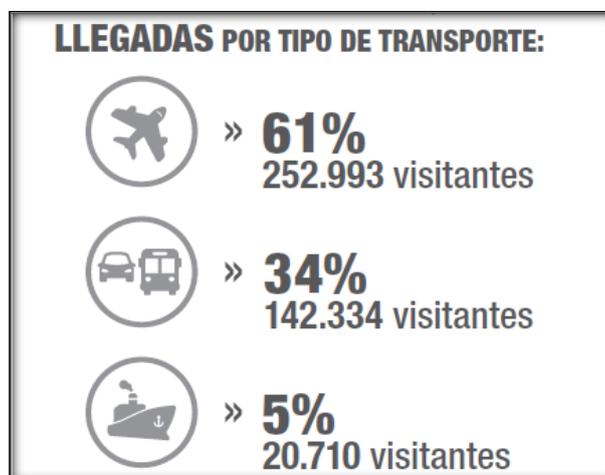


Figura 1: Llegada De Turista Por Tipo De Transporte
Nota: Boletín Trimestral Ministerio de Turismo.

Este último (marítimo) mostró el mayor dinamismo durante el I trimestre del año, al incrementarse el número de llegadas en un 24,1% respecto al I Trimestre del año anterior (Pro Ecuador, 2012).

El sector turístico genera plazas de trabajo, incentiva la inversión extranjera y también la local, propicia las mejoras en las infraestructuras hoteleras, puertos y vías, influye directamente en el mejoramiento del estilo o forma de vida no solo de los turistas sino de las personas que brindan el servicio y sobretodo genera la entrada de divisas al país. Esto se da ya que se maneja de mejor manera los atractivos naturales y la conservación del medio ambiente.

Durante los últimos 4 años en el Ecuador el turismo ha tenido gran acogida; siendo así que en el 2014 los ingresos por turismo ascendieron a USD 1.065,5 millones, y generó 344.800 empleos. Por esta razón el turismo se posicionó como la tercera fuente de ingresos no petroleros en el país, después de los tradicionales productos de exportación (banano-plátano y camarón) (Peña & Pinta, 2012).



Figura 2: Posición del turismo en la economía del país
Nota: Coordinación General de Estadística e Investigación

El Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 dentro de sus objetivos de cambio de la matriz productiva, indica que a través de los sectores priorizados, en este caso el turismo, se debe buscar alternativas que contribuyan a la transformación de la matriz productiva, favoreciendo al desarrollo sostenible, respetando las características naturales y culturales de cada región, beneficiando a los encadenamientos productivos, el turismo comunitario e incorporando a la cadena de valor el patrimonio cultural existente en el país, es decir impulsando un turismo consciente, ético, responsable e incluyente (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013).

El turismo en el Ecuador muestra gran dinamismo en la última década, entre el año 2002 y 2013, las visitas internacionales pasaron de 682.962 a 1.366.269 (tasa de crecimiento anual del 6.51%) lo que financieramente significa un incremento de los ingresos de US\$ 449 a US\$ 1.251,3 millones en el rubro de turismo, según cifras publicadas por el Banco Central del Ecuador. En lo que respecta al PIB turístico, éste se

estima en 1,8% al año 2002 y para el año 2007 (último disponible) se estima 5,2% la participación del valor (Bernecker, Carone, & Pulido-San Román, 2002).

Perspectiva del sector

El Ministerio de Turismo a partir del año 2010, a través del proyecto: “Plan De Marketing Turístico Del Ecuador (PIMTE)” aportó al Plan Nacional del Buen Vivir adiestrando las labores para orientar al Ecuador como un destino turístico de referencia a nivel mundial, teniendo como objetivo, intensificar los arribos internacionales respetando la mega-diversidad de una manera sostenible y sustentable; así como también mejorar el nivel de gasto turístico receptor e interno (Perero, 2014).

El mencionado proyecto (PIMTE) ejecutó acciones direccionadas a la promoción del turismo interno, fomentando el buen vivir en los cuatro mundos (Costa, Andes, Amazonía y Galápagos) a fin de generar una serie de efectos positivos en la economía como la consolidación de los negocios actuales, la generación de nuevos empleos, la orientación a la calidad en el servicio al turista, entre otros.

Países como Colombia, Estados Unidos, Perú, Venezuela, y España son los principales emisores de viajes hacia el país, siendo Colombia el país que más emisión de turistas genera hacia Ecuador, con 23.382 personas, seguido por Estados Unidos con 18.898, Perú con 14.633 y España con 5.574, según el boletín de los principales indicadores de turismo del mes de Febrero del 2015 tal como se muestra a continuación en el siguiente gráfico:

RK	PAÍS	2014	2015	% Part.	% Var. "14-"15
		FEBRERO	FEBRERO		
1	Colombia	26.770	23.382	19,54	-12,66
2	Estados Unidos	19.982	18.898	15,79	-5,42
3	Perú	19.154	14.633	12,23	-23,60
4	Venezuela	7.033	5.574	4,66	-20,75
5	España	5.158	5.151	4,30	-0,14
6	Argentina	6.365	5.881	4,91	-7,60
7	Chile	7.076	7.603	6,35	-7,45
8	Cuba	1.536	4.243	3,55	176,24
9	Alemania	3.457	3.086	2,58	-10,73
10	Canadá	3.219	3.566	2,98	10,78
•	Otros países	24.834	27.648	23,10	11,33
	Total	124.584	119.665	100,00	-3,95

Figura 3: Principales mercados turísticos de Ecuador
Nota: Dirección Nacional De Migración

Actualmente, Ecuador se visiona entre los mejores destinos turísticos internacionales debido a la utilización de estrategias de promoción que le permitieron obtener varios premios y reconocimientos mundiales en los últimos cuatro años, entre éstos, el más destacado es el “World’s Leading Green Destination 2013” otorgado por World Travel Awards en la Worldwide Edition en Doha, Qatar (Ministerio coordinador de política económica, 2008).

Ecuador está etiquetado como destino turístico de interés por destacados medios de comunicación como CNN y The New York Times. El primero, incluyó a Ecuador como “Uno de los Diez Mejores Destinos para Visitar en 2014”; el segundo, declaró que Ecuador es “Séptimo Destino en el Mundo y Primero en América para ser descubierto en el 2014”. Una de las grandes campañas ejecutadas a través del mencionado proyecto es “All you need is Ecuador”, que representa un hito sin precedentes para promocionar el potencial turístico del país a gran escala, con miras a posicionar al Ecuador como un destino turístico de clase mundial en torno al concepto de que todo está cerca como en ningún otro lugar del

mundo, destacando la cultura, patrimonio, naturaleza, aventura, gastronomía, paisajes, entre otros (Pro Ecuador, 2012).

El proyecto finalizó en el año 2014, dejando las bases para la ejecución de nuevos programas, proyectos y actividades que permitirán posicionar los productos y atractivos turísticos a gran escala, pero de acuerdo a un estudio realizado por CEPAL (La Comisión Económica para América Latina y el Caribe es el organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas responsable de promover el desarrollo económico y social de la región (Ministerio coordinador de política económica, 2008). Sus labores se concentran en el campo de la investigación económica.) Se indica que con estas campañas se ha generado una potente iniciativa de marca país, no obstante, no están especificados los atributos genéricos ni la personalidad. Tampoco, se observa una arquitectura de marca ni un sistema de comunicación que esté presente en todas las piezas gráficas y audiovisuales; en otras palabras, en Ecuador no se conoce la esencia de marca, únicamente se conoce los slogans “Ama la Vida” y el mensaje de la campaña, “All You Need is Ecuador” (Castellanos, 2015).

Nuestro país gestiona tácticas promocionales para impulsar la visita de varios sectores turísticos que están siendo explotados por su biodiversidad, por lo que nuestro proyecto potenciará el desarrollo del turismo cultural dentro de Puerto Engabao, sabiendo que se contará con el apoyo que el gobierno y la prefectura del guayas brinda a los establecimientos que impulsan el turismo de un sector (Calizzo Soneiro, 1991).

Posibilidades de crecimiento

El turismo se encuentra en constante evolución, crecimiento y diversificación, del mismo modo existe la creciente demanda que exige experiencias personalizadas y de calidad. Nuestra hostería puede lograr ese aporte económico a Puerto Engabao, donde el turismo puede transformarse en un motor de progreso socioeconómico para esta zona, a través de la creación de plazas de trabajo, creación de nuevas empresas, emprendimientos de nuevos servicios, innovación en infraestructura (Chávez & Rosero, 2015).

Se estima que la hostería puede tener oportunidades de crecimiento en una zona con falta de innovación.

Tendencias económicas, sociales o culturales del país.

Aspecto Social

El Ecuador se distingue por ser uno de los países más intervencionistas y donde la generación de riqueza es una de las más complicadas de Latinoamérica (Castellanos, 2015). Existen diferencias importantes del ingreso donde el 20% de la población más rica posee el 54.3% de la riqueza y el 91% de las tierras productivas. Por otro lado, el 20% de la población más pobre apenas tiene acceso al 4.2% de la riqueza y tiene en propiedad sólo el 0.1% de la tierra. Existe cierta estabilidad económica, pero con bases débiles y de forma forzosa. (Esto de manera general para Latinoamérica, pero es una tendencia para todos los países latino americanos entonces se lo puede aplicar también para el nuestro) En el informe “Panorama Laboral (2008)”, la OIT (Organización Internacional del Trabajo)

estimó que con un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 1.9% en el 2009, la tasa de desempleo urbano aumentaría a entre 7.9 y 8.3% como promedio anual. La organización señaló además que el desempleo urbano bajó en el 2008 a un 7.4%, desde un 8.1% del año previo, en un contexto de crecimiento del 4.6% en la tasa del PIB regional. Según la OIT, hasta 2.4 millones de trabajadores podrían perder sus empleos en América Latina en el 2009, elevando la tasa de desempleo de la región por primera vez en seis años. La competitividad no mejorará en el país porque la tendencia desde los años 2001, 2002 y 2003 en la relación del tipo de cambio real con países como Colombia es cada vez más negativa para el Ecuador. Precisamente con Colombia se ha perdido la capacidad competitiva en el orden del 26% (Dirección de investigación, 2013). Los actuales indicadores del Ecuador muestran que la economía nacional esté creciendo, la tendencia más bien es a la contracción y la recesión. Y esto se debe a que desde 1981 se han aplicado un total de 14 programas macroeconómicos y se han firmado 10 Cartas de intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI), generando en el país, no desarrollo, sino atraso y dependencia (Santomás & Costa, 2012).

Aspecto Político

La economía del Ecuador es la octava más grande de América Latina después de Brasil, México, Argentina, Colombia, Venezuela, Perú y Chile. Ecuador realizó negociaciones para la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, con una fuerte oposición de los movimientos sociales ecuatorianos (Castellanos, 2015). Con la elección del Presidente Correa, estas negociaciones fueron suspendidas. Se ha logrado la extensión de las Preferencias Arancelarias Andinas (ATPDEA) hasta febrero del 2008. Ecuador ha negociado tratados bilaterales con otros países, además de pertenecer a la Comunidad

Andina de Naciones, y ser miembro asociado de Mercosur. También es miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), además del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional (FMI), Corporación Andina de Fomento (CAF), y otros organismos multilaterales. En noviembre de 2007, Ecuador se convirtió nuevamente en miembro pleno de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), de la cual se había ausentado por 14 años. Ese mismo año se creó la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR), con sede en Quito, y cuyo primer Secretario General es el expresidente ecuatoriano Rodrigo Borja Cevallos. También se ha estado negociando la creación del Banco del Sur, con seis otras naciones sudamericanas (Pro Ecuador, 2012).

Aspecto Económico

El aspecto económico es una de las metas de toda sociedad y el mismo implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Existen muchas maneras o puntos de vista desde los cuales se mide el crecimiento de una sociedad, se podría tomar como ejes de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; todas estas variables son herramientas que se utilizan para medir este crecimiento (Gunn & Var, 2002). Y este crecimiento requiere de una medición para establecer que tan lejos o que tan cerca estamos del desarrollo. El primer valor que se debe tener en consideración es frente a quién nos comparamos, o a que sociedad se tomará como punto de referencia de un modelo ideal de crecimiento y desarrollo. Para esto se debe considerar que el crecimiento no necesariamente está ligado al desarrollo, ya que el desarrollo incluye aspectos inmateriales como son la libertad de pensamiento, de religión, intelectual,

cultural, acceso a la información y opinión pública (Chávez & Rosero, 2015). Para tener una idea más clara por ejemplo China tiene altos índices de ahorro, ingreso per cápita y de consumo, un excelente acceso a la educación en todos los niveles, pero su propia constitución de 1975 la describe como “Estado socialista de dictadura del proletariado”, por lo que muchas de las libertades normales en cualquier país occidental son limitadas o prohibidas para cualquier ciudadano chino. También para calificar de desarrollada a una nación debemos incluir aspectos materiales de acceso a niveles mínimos de bienes y servicios de calidad; una medida homogénea que captura el bienestar de una nación al menos en lo relacionado a los aspectos materiales es el Producto Interno Bruto, que mide el valor de los bienes y servicios finales producidos al interior de una economía en un año determinado. En términos per cápita, el PIB es considerado como la medida de desarrollo económico, y, por tanto, su nivel y tasa de crecimientos son metas por sí mismas. Si bien el PIB per cápita es una medida del desarrollo, hay que tener cuidado en no interpretarlo como el desarrollo. El desarrollo requiere que el progreso económico no alcance sólo una minoría. La pobreza, desnutrición, salud, esperanza de vida, analfabetismo, corrupción deben ser eliminadas para un adecuado desarrollo. No obstante, estas características se obtienen generalmente de forma natural cuando la renta per cápita aumenta (Osorio-García, 2004).

También es necesario tener claro el concepto que el PIB per cápita es un coeficiente del PIB versus el número de habitantes de un país, lo que claramente no implica que si el PIB per cápita de un país es de USD 5,000 todos los habitantes de ese país reciben esa cantidad de riqueza. Con respecto al nivel, un bajo nivel per cápita es un indicador de subdesarrollo, y para facilitar la comparación entre países a menudo se los convierte a una unidad común.

Países con un bajo nivel per cápita en general tienen una gran población, pero para establecer los aspectos del desarrollo de un país hay que considerar algunos aspectos relacionados a la medición misma del ingreso, el cual en países subdesarrollados tiende a ser su reportado con el objetivo de evitar cargas tributarias, o tiende a contener una gran proporción de consumo propio el cual es más difícil de medir. Al utilizar una unidad común como método de comparación entre países trae consigo un problema de estimación de precios de bienes y servicios no comerciados internacionalmente, en forma general los precios de los bienes y servicios no transables son más bajos en los países subdesarrollados. Para explicarlo mejor damos el siguiente ejemplo: En el Ecuador para pagar un corte de cabello y una hamburguesa se necesitan USD 4.00; y en Europa se requieren alrededor de USD 13.00 para satisfacer las mismas necesidades (Díaz & Holguín, 2015).

Aspecto Cultural

El Ecuador se presenta como una comunidad histórica dueña de una gran riqueza cultural. La circunstancia de que nuestros pueblos hayan convivido y desarrollado en un medio ambiente diverso, como la Costa, la Sierra andina, la Amazonía y Región Insular, permitió que sus contribuciones sociales, tecnológicas, económicas y culturales sean variadas y en sus encuentros y desencuentros fortalezcan sus experiencias como pueblos (Coordinación de Estadística e Investigación, 2015). En la Costa se registran culturas de trascendencia como la Valdivia, que evidencia conocimientos amplios en la agricultura, la cerámica, la pesca y la comunicación comercial. En Bahía, Jama, y otros centros existió una organización urbana importante. En la Tolita crecieron culturas a base del conocimiento de técnicas de la metalurgia en platino, cobre y oro. La presencia de otros

pueblos costeños como los Mantas, Huancavilcas, Chonos y Puná es completa la visión de culturas regionales con un carácter propio. En la Sierra encontramos pueblos con una compleja organización social como los de Narrío, Tuncahuan, Quillasinga y posteriormente la presencia de otros como los pastos, Caranquis, Cayambis, Otavalos, Quitus, Panzaleos, Puruhaes, Cañaris, etc. Estos pueblos se distinguen por un dominio tecnológico de los distintos pisos ecológicos y el oportuno aprovechamiento de la riqueza que les brinda su entorno, así como un buen conocimiento de la astronomía, que les permitió diseñar un calendario agrícola. En la región amazónica es notable la vida de otros pueblos como la de los Napos, Secoyas, Quijos, Shuar y otros, en los que se aprecia un alto grado de dominio del medio, un aprovechamiento de la diversidad ecológica, el conocimiento curativo de las plantas, las técnicas de la cerámica, etc. (Calizzo Soneiro, 1991).

Las 5 fuerzas de Porter:

El análisis Porter o también llamado las cinco fuerzas de Porter indican lo siguiente:

“Toda organización, sea pequeña, mediana o grande siempre se ve afectada por el macro-entorno, y esto es lo que muchas veces determina su éxito o fracaso. Por esto es que es de suma importancia conocer y entender las acciones de la competencia, o reglas de la competencia” (Kotler, Bloom, & Hayes, 2003).

Las reglas de un mercado competitivo se engloban en las cinco fuerzas de Porter las cuales son: la entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustitutos, el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los compradores y la rivalidad

entre los competidores existentes. El poder colectivo de estas cinco fuerzas competitivas determina la capacidad de un sector industrial a ganar.” (Porter E, Michael, 2000, pág. 22).

El análisis de Porter es una herramienta que muestra el entorno en el cual nuestra hostería se desarrollará, permitiendo conocer de forma efectiva nuestra competencia; efectuar este el modelo de Porter es primordial para el éxito de las estrategias que se decidan emplear.

A continuación, las 5 fuerzas de Porter:

Entradas de nuevos competidores

Cuando un mercado es potencial resulta atractivo para cualquier otro competidor, atrayendo nuevos emprendedores que deseen invertir.

En Puerto Engabao existen 16 hospederías comunitarias y un área de camping mas no la de hosterías u hoteles con infraestructuras y servicios de excelente calidad, tal como la ley lo establece; la falta de presupuesto por parte de los comuneros limita su inversión para crear nuevas casas de alojamientos, siendo así que la sede comunitaria de Puerto Engabao mantiene paralizada la obra de crear una hospedería comunitaria con mejor infraestructura a beneficio de la zona. En Puerto Engabao como sector turístico falta mucho por hacer y por otro lado, a los inversionistas no residentes; el precio de las tierras es más elevado por lo que limita el interés de invertir en este Puerto así que se puede deducir que la entrada de nuevos competidores es baja.

Amenazas de servicios sustitutos

La amenaza de servicios sustitutos se da cuando se cuenta con competencia que no tiene el mismo producto, pero tienden a cubrir las mismas necesidades existentes.

Puerto Engabao es una de las playas pertenecientes a la Provincia del Guayas ubicados en el segundo mejor clima del mundo, aquí se puede encontrar servicios sustitutos (como hospederías comunitarias, camping) de calidad media-baja, aun así resulta una opción de pernoctación de los turistas dentro de la zona.

Para captar mayor número de turistas que se alojen en nuestras instalaciones se implementara un plan de marketing, adaptando nuestro servicio acorde las necesidades de los diferentes segmentos del mercado. Además, esta herramienta permitirá conocer y satisfacer expectativas poco cubiertas por nuestra competencia directa. La amenaza de servicios sustitutos dentro de Puerto Engabao es media.

Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

Hostería de JoDy se caracterizará por ser una hostería de calidad alta ofreciendo servicios de primera, se negociara con los pescadores de Puerto Engabao para que sean los principales proveedores de mariscos frescos para el restaurante, al crear un convenio con pescadores artesanales de la comuna, se genera plazas de trabajo seguros para los habitantes siendo una ventaja mutua.

La hostería brindará servicios de alojamiento, alimentación y recreación. Por lo que es de suma importancia enlazarnos con proveedores que nos ofrezcan calidad y

términos de garantías. Se puede decir que el poder de negociación de los proveedores será alto.

Rivalidad entre competidores existentes

De acuerdo a las fuerzas de Porter, esta es una de las estrategias más poderosas ya que si una empresa consigue sacar una ventaja competitiva sobre sus competidores, esta logrará perdurar en el mercado. La ventaja que el proyecto tiene sobre los competidores es el servicio que este brinda. En vista de que una hostería con servicios de calidad alta no existe en la zona, no cuenta con rivalidad directa sin embargo, a 30 minutos; en la vía Data Posorja a lo largo del carretero se apreciar hosterías con similares servicios, lo cual nos exige brindar mayor calidad a un grado alto y exigente, con lo cual se lograra captar al cliente, superar sus expectativas y lograr su fidelidad hacia la hostería De JoDy.

Por lo tanto, la rivalidad entre competidores directos dentro de Puerto Engabao es baja.

Poder de negociación de los Compradores o Clientes

Hostería de JoDy ofrece cuatro niveles de habitaciones simples, dobles, triples y familiares; donde las simples y dobles podrán satisfacer a un visitante a corto plazo y las triples y familiares a las de largo plazo, según sea las necesidades de los clientes estamos enfocados a satisfacer y cumplir con sus expectativas, el poder de negociación

de los compradores es alta según sea su necesidad hostería de JoDy estará listo según sea el caso.

Conclusión del análisis PORTER

Al realizar el análisis Porter deja ver un escenario atractivo para el proyecto donde los parámetros en el que se desenvuelve son prósperos. El análisis Porter nos indica que a pesar de la amenaza de productos sustitutos y la rivalidad de competidores indirectos existentes es media y competidores directos es baja; nuestro proyecto resulta favorable en un mercado poco explotado. Podemos concluir que según el análisis Porter este proyecto cuenta con buena capacidad para conseguir el éxito.



Figura 4: Las Fuerzas Competitivas de Porter
Nota: Adaptado de Porter, 2009

Análisis del mercado

El estudio de mercado “consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización” (Kotler, Bloom, & Hayes, 2003).

Para poner en vigencia un proyecto como este se debe analizar primero el mercado en el cual se va a emprender, teniendo en cuenta los factores que son relativos al mismo; como los consumidores, proveedores, competencia, canales utilizados para comercializar, etc. Para así tomar decisiones.

Analizar esta información permite tener un panorama claro del mercado en el que la Hostería operará, considerando las hospederías comunitarias en funcionamiento, los servicios que ofrecen, la capacidad de sus instalaciones y conocer cuántos visitantes de distintas regiones o territorios del país frecuentan Puerto Engabao, conocer sus necesidades y requerimientos.

Segmentos del mercado.

Primero se identificara los segmentos del mercado al que estará dirigido la Hostería, para así determinar quiénes serán los usuarios potenciales de los servicios, su ubicación, sus características y otros parámetros que se incluirá a medida que se desarrollará el

proyecto; el objetivo es identificar las necesidades particulares de cada grupo de la siguiente manera:

- **Geográfico:** División del mercado por la ubicación geográfica de los clientes: por calles, barrios, zonas, municipios, poblaciones, islas, regiones, países, continentes, etc.

La hostería se enfocará en atraer en mayor cantidad a clientes de las ciudades principales del país como Guayaquil, Quito, Cuenca, Ambato y Loja. Y todo aquel que quiera tener unas vacaciones inolvidables en un ambiente natural disfrutando de las cálidas brisas del mar.

- **Demográficos:** División del mercado por las características demográficas de los clientes: edad, sexo, estado civil, número de hijos, etc.

- Edad: desde niños a adultos mayores.
- Sexo: femenino y masculino.
- Estado civil: Todos.
- Números de hijos: todos.

- **Socioeconómico:** División del mercado por las características socioeconómicas de los clientes: clase social, nivel de estudios, poder adquisitivo, etc.

- Clase social: media, y alta.

- Nivel de estudio: Todos.
- Poder Adquisitivo: \$450 mensuales

- **Psico-gráficas:** División del mercado por las características psicográficas de los clientes, sus comportamientos, hábitos, estilos de vida, etc.
 - Comportamientos: deportista, divertido, curioso, sociable, amiguo.
 - Hábitos: aventurero, viajero
 - Estilo de vida: integrador, contacto con la naturaleza

En base a estas especificaciones se puede decir que los usuarios potenciales de los servicios que la hostería atenderá serán de las principales ciudades del país y sus rincones; de todas las edades con condiciones económicas baja, media y alta con un espíritu aventurero, divertido, deportista y que disfrute del mar.

Características básicas de los clientes.

Los servicios de la hostería van dirigidos a bañistas que disfrutan de las costas playeras, aventureros que gozan de realizar deportes extremos en el mar o simplemente aquel que desea unas relajadas vacaciones con una fresca brisa a la orilla del mar.

Localización geográfica de los clientes.

Los habitantes de las 24 provincias de nuestro país pueden convertirse en clientes potenciales de nuestras instalaciones influyéndolos a visitar Puerto Engabao y que disfruten de la estadía en esta zona turística en un área de confort como lo ofrecerá hostería D'JoDy.

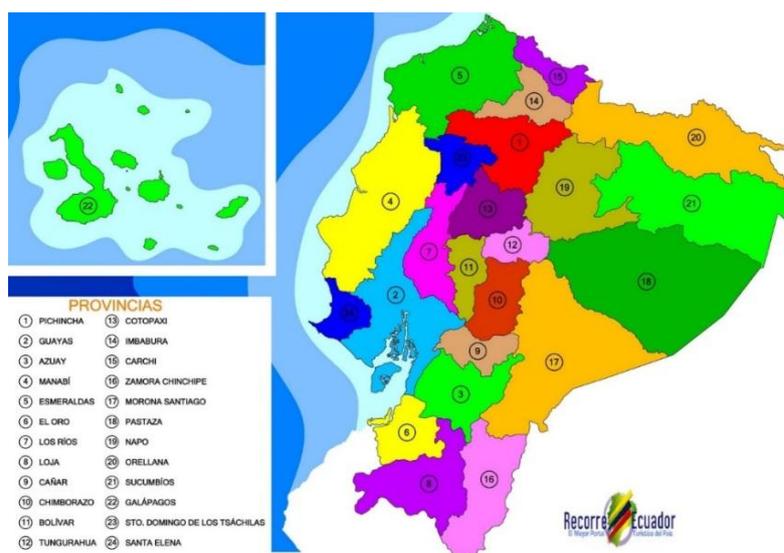


Figura 5: Localización de clientes potenciales
Nota: Recorre Ecuador

Base de decisión

Se debe comprender cuáles son las motivaciones de los diferentes perfiles de clientes que se alojarán en las instalaciones y que ellos disfruten de los servicios a ofrecer. Es decir, las razones de sus reservaciones, el cómo y cuándo toman sus decisiones de alojarse en nuestra hostería, y dónde y con qué frecuencia lo hacen. En base a estas interrogantes decimos que algunas motivaciones son; el precio, servicios adicionales, la gastronomía, la comodidad, la seguridad, el servicio al cliente, el atractivo de las instalaciones, etc.

Precio

El precio en relación al servicio o producto que se ofrezca tienen gran importancia porque es el mayor influente al tomar una decisión por parte del consumidor, comprador o usuario. El precio por alojamiento en una hostería varía de acuerdo a los servicios adicionales y recreacionales que las instalaciones ofrecen al huésped; ofreciendo a los clientes mayor comodidad. Nuestras instalaciones ofrecerán servicios adicionales al alojamiento y actividades recreacionales desde los más pequeños a adultos el precio fijado está acorde al bolsillo de los ofertantes.

Calidad

Hostería D` JoDy ofrece descanso y confort en habitaciones simples, dobles, triples y familiares; en un ambiente íntimo, familiar y agradable, donde se podrá disfrutar del holocausto, el sonido del mar y su fresca brisa. Los servicios complementarios como la gastronomía estarán a la mano de un chef profesional para satisfacer los paladares más exquisitos; adicional se realizará el respectivo mantenimiento a las otras áreas de recreación tales como piscina, jardinería, cancha deportiva, mini parque infantil.

Servicio

Los servicios que ofrecerá hostería D` JoDy, son nuevos dentro de esta zona, donde se tratará de atraer más turistas para alojarse en nuestra hostería y disfrutar del ambiente natural de la playa de Puerto Engabao y, ofreciéndoles adicional del hospedaje áreas de recreación, práctica de deportes, y gastronomía con altos

estándares de calidad. Esto repercutirá probablemente en la toma de decisión de los turistas.

Amistad

Pueden existir otras personas que recomienden o influyan en la toma de decisiones del cliente.

Forma de pago

Cuando se realicen reservaciones por llamada, portal de nuestra página web o correo electrónico el cliente deberá efectuar el pago en la cuenta bancaria de la hostería. Se debe cancelar el 100% de la tarifa del servicio ya sea el pago realizado en efectivo o por tarjetas de crédito.

Elaboración y aplicación de encuestas

Tipo de investigación

Hernández, Fernández Y Baptista (2006) mencionan cuatro clases de investigación: correlacional, descriptiva, exploratoria y explicativa.

- **Investigación correlacional.** Hernández, et al., (2003), afirman que en esta modalidad investigativa se “tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más variables o conceptos”, (p.122)

- **Investigación descriptiva.** Hernández, et al., (2003), la define como el tipo de investigación que “busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice”, (p.119)
- **Investigación exploratoria.** “Se realiza cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado”, Hernández, et al., (2003, p.117)
- **Investigación explicativa.** “Pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian”, Hernández, et al., (2003, p.124).

El tipo de investigación a utilizar en este proyecto será de tipo exploratoria y descriptiva, pues a partir de un estudio exploratorio (encuesta piloto) se generará una investigación descriptiva ya que con los datos recolectados se obtendrá información relevante de las características de las hospederías existentes en el sector para luego en base a la información obtenida cubrir las necesidades inmediatas de la investigación.

Muestra.

Una muestra representa una parte proporcional de un grupo de individuos o cosas que permite conocer la calidad del mismo.

“Utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación ya que confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población.” (Briones, 1996).

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 Npq}{e^2(N-1) + Z^2 pq}$$

Datos:

n= tamaño de la muestra

N= Población total o universo

Z= porcentaje de fiabilidad

p= probabilidad de ocurrencia

q= probabilidad de no
ocurrencia

e= error de Muestreo

El 2 y 3 de Noviembre del 2015 en el feriado decretado por el Gobierno Nacional 11.500 turistas ingresaron a Playas de Villamil, donde 750 turistas visitaron netamente las playas de Puerto Engabao.

Z= 95% (1,96)

p= 50% = 0.50

q= 50% = 0.50

e= 5% = 0.05

N= 750

$$n = \frac{(1,96)^2 * 750 * 0,50 * 0,50}{(0,05)^2 (750 - 1) + (1,96)^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{720,3}{2,85}$$

n = 253 muestra

Herramientas para la recolección de información

Se recolectará información primaria por medio de la encuesta aplicada a 250 turistas que visitan Puerto Engabao; realizadas por los investigadores de este proyecto.

La encuesta consta de 10 preguntas diseñadas para todo tipo de persona, que nos dará a conocer cuáles son sus necesidades y que otros servicios requieren al momento de hospedarse.

Edad de los turistas encuestados

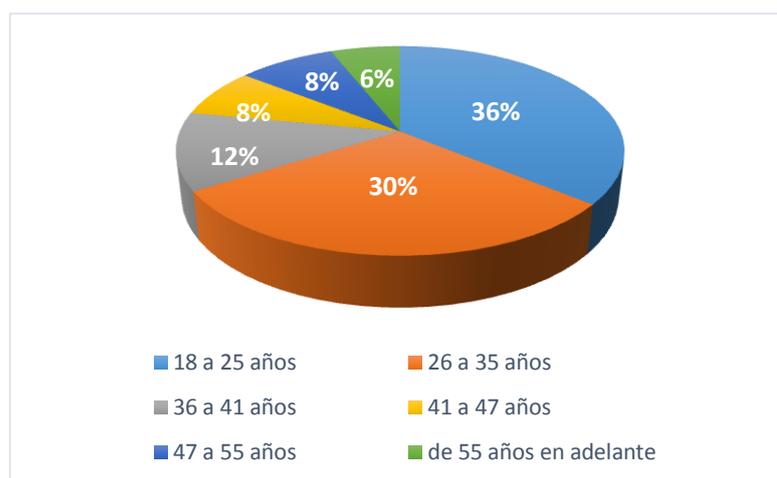


Figura 6: Edad de los turistas que visitan Puerto Engabao

El 36 % de los turistas encuestados son adultos de 18 a 25 años que visitan las playas de Puerto Engabao. El 30% corresponde a las edades de 26 a 35 años, el 12% están en la edad de 36 a 41 años, el 8% están en la edad de 41 a 47 años, el 8% está comprendido en la edad de 44 a 55 años; y el 6% representa a las personas de 55 años en adelante.

Género

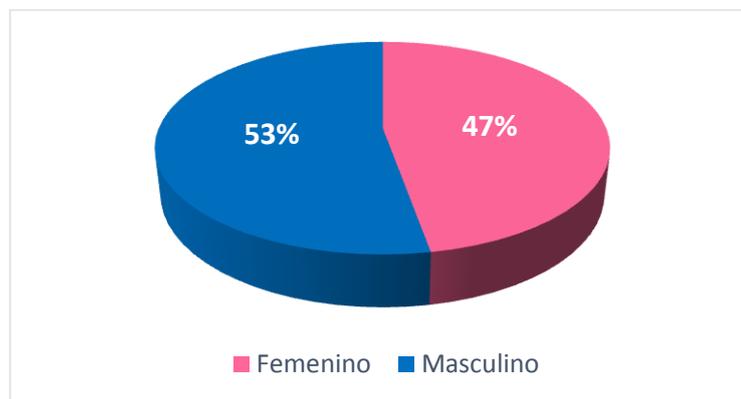


Figura 7: Genero de turistas que visitan Puerto Engabao

El 53% de los visitantes de Puerto Engabao corresponde a turistas del sexo masculino, mientras que el 47% representa el sexo femenino.

Origen



Figura 8: Origen de turistas que visitan Puerto Engabao

El 68% de turistas que visitan Puerto Engabao son nacionales, el 32% representa a turistas extranjeros.

Residencia

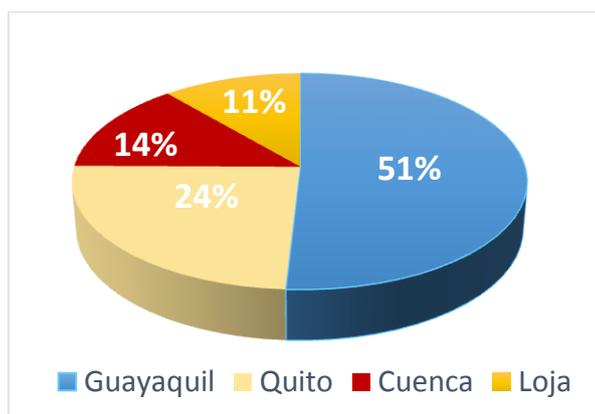


Figura 9: Lugar de residencia de turistas nacionales

Se puede decir que el 51% de turistas nacionales que visitan Puerto Engabao vienen de la Provincia del Guayas ciudad de Guayaquil, el 24% son turistas la ciudad capital como lo es Quito, el 14% son turistas de Cuenca y el 11% son turistas de la ciudad de Loja



Figura 10: Lugar de residencia de turistas extranjeros

El 37% de turistas extranjeros provienen de España, el 28% son argentinos, el 20% son turistas estadounidenses, al igual que el 15% que son turistas chilenos.

Análisis de las preguntas que conforman las variables de la investigación

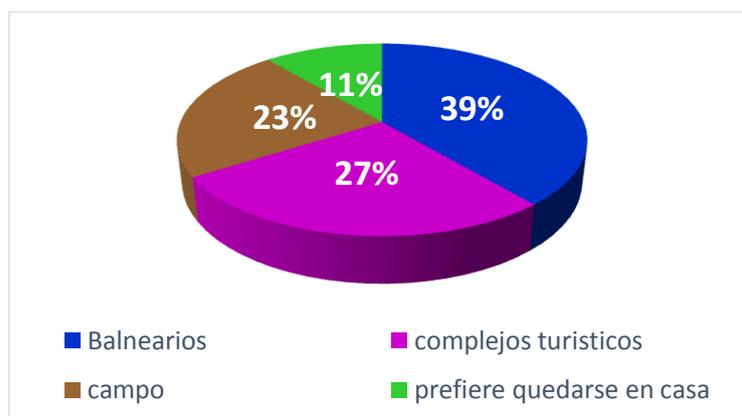


Figura 11: ¿Cuándo son vacaciones donde frecuenta ir?

El 39% de turistas encuestados respondieron que prefieren acudir a los balnearios en sus vacaciones, el 27% frecuentan complejos turísticos, el 23% visitan el campo y el 11% prefiere quedarse en casa.

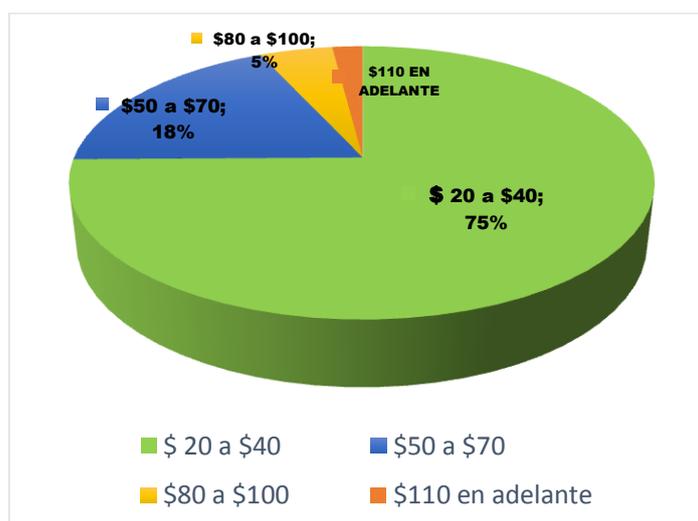


Figura 12: ¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por el servicio de hospedaje en sus vacaciones?

En cuanto a la tarifa de alojamiento obtuvimos como respuesta que: el 75% de los encuestados están dispuesto a pagar de \$20 a \$40 por el servicio de hospedaje, el 18% contestaron que está a su alcance pagar \$50 a \$70 por el alojamiento, el 5% respondieron

que están dispuesto a pagar de \$80 a \$100 y tan solo el 2% contestaron que están dispuestos a pagar de \$110 en adelante siempre y cuando los servicios complementarios sean de buena calidad.



Figura 13: Cuando Ud. Sale de vacaciones, ¿En qué sitio se hospeda?

El gráfico nos muestra que el 35% de los turistas encuestados prefieren hospedarse en hoteles al momento de salir de vacaciones, el 31% se alojan en hosterías, el 18% se quedan alojados en hostales, el 10% pasan la noche en algún familiar y el 6% prefieren retornar el mismo día sin hospedarse.

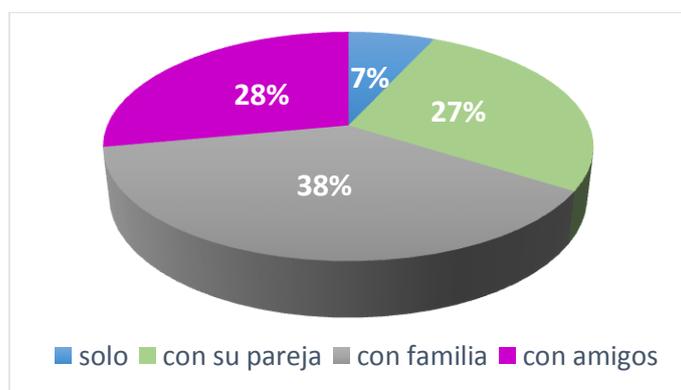


Figura 14: Cuando realiza viajes, lo hace

El 38% de los 250 encuestados nos dicen que prefieren ir de vacaciones con su familia, el 28% de los encuestados respondieron que prefieren salir con sus grupos de amigos, el 27% respondieron que prefieren pasar con sus parejas, y tan solo el 7% disfrutan de sus vacaciones solo.

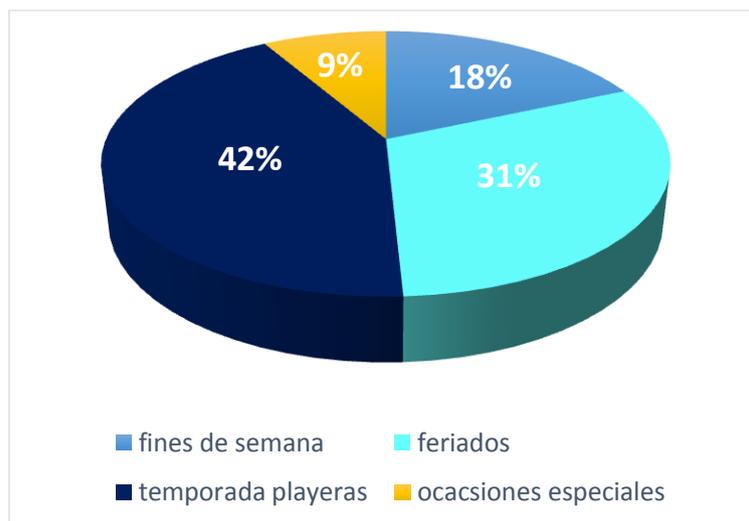


Figura 15: ¿Con que frecuencia viene a este balneario?

Podemos conocer que el 42% de los encuestados prefieren visitar las playas de Puerto Engabao en la temporada playera, el 31% recurren en los feriados, el 18% los fines de semana y tan solo el 9% visitan en ocasiones especiales.

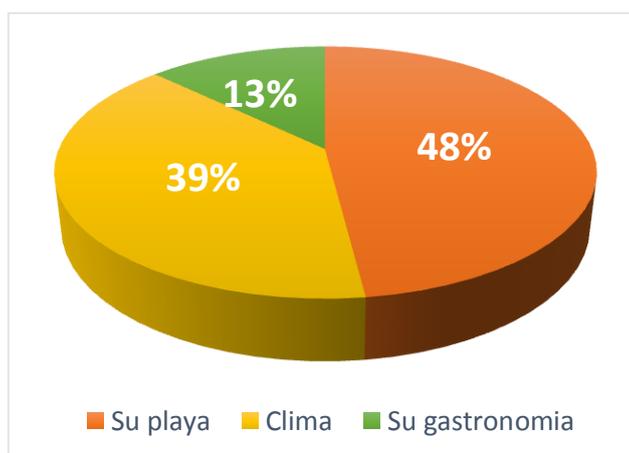


Figura 16: ¿Qué le gusta de Puerto Engabao?

El 48% de los encuestados dicen que les gusta este punto turístico como lo es Puerto Engabao por su extensa playa, el 39 % lo prefiere por su clima y el 13% nos dice que les gusta su gastronomía engabadeña.

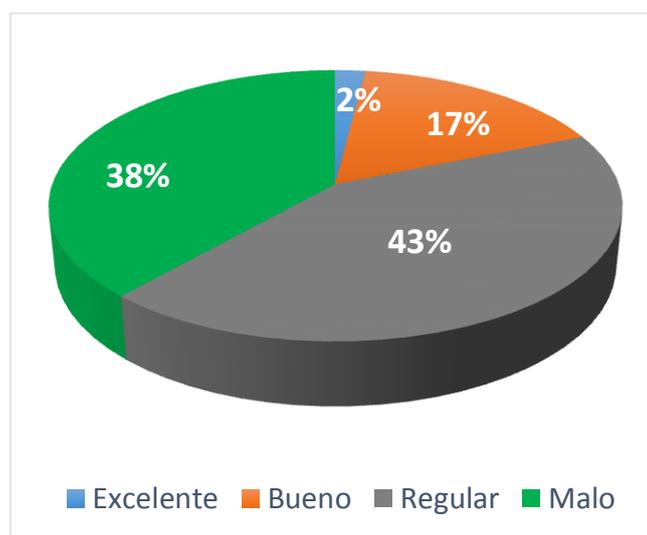


Figura 17: ¿Cómo describe el hospedaje existente en Puerto Engabao?

El 43% de los turistas entrevistados consideran el servicio de hospedería existente en Puerto Engabao como regular, el 38% lo consideran malo, el 17% bueno; y solo el 2% lo consideran excelente.



Figura 18: ¿De existir una hostería que brinde servicios adicionales al alojamiento cerca del mar, lo consideraría para disfrutar de sus vacaciones?

El 70% de los encuestados contestaron que de haber una hostería con servicios complementarios al alojamiento y que sea de excelente calidad están dispuestos a alojarse en ella y pagar un precio justo, mientras que el 30% contestaron que no se alojarían porque retornarían el mismo día.



Figura 19: Usted cree que con la hostería se resaltaría el turismo en Puerto Engabao?

El 56% de los turistas encuestados opinan que con la existencia de una hostería de buena calidad con servicios complementarios puede resaltar el turismo de este balneario, el 44% nos dice que no resaltaría el turismo de esta zona por falta de mejoras en la vía.

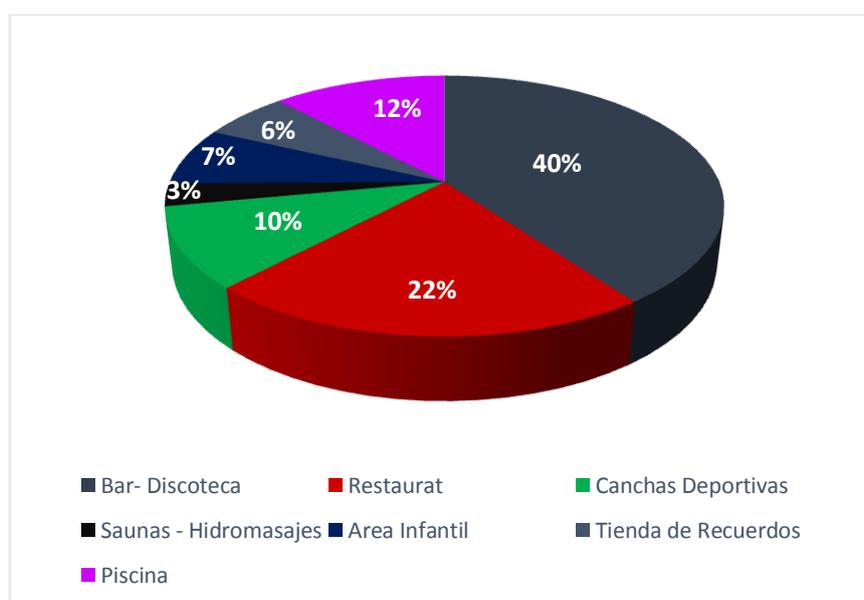


Figura 20: ¿Qué servicios adicionales le gustaría tener en una hostería?

Con esta pregunta podemos conocer las preferencias de los turistas en donde el 40% de los encuestados dicen que prefieren un bar discoteca, el 22% nos dice que prefieren un restaurante el 12% les gustaría más la existencia de una piscina, el 10% optan por una cancha deportiva, el 7% un área infantil, el 6% una tienda de recuerdos y el 3% un sauna – hidromasajes.

Resultados de las encuestas:

- Mediante la encuesta aplicada a los 250 turistas que visitaron Puerto Engabao se puede concluir que en su mayoría son adultos de 18 a 25 años representado con el 36 %. El 53% de los visitantes de Puerto Engabao corresponde a turistas del sexo masculino, mientras que el 47% representa el sexo femenino.
- El 68% de los 250 turistas que visitan Puerto Engabao son nacionales, y el 32% representa a turistas extranjeros. En donde con el 51% de turistas vienen de la Provincia del Guayas ciudad de Guayaquil.
- En referencia a la preferencia de los turistas el 39% de turistas encuestados respondieron que prefieren acudir a los balnearios. El 75% de los 250 encuestados están dispuestos a pagar de \$20 a \$40 por la tarifa de hospedaje.

- El 38% de los 250 encuestados nos dicen que prefieren ir de vacaciones con su familia, el 28% de los encuestados respondieron que prefieren salir con sus grupos de amigos, el 27% respondieron que prefieren pasar con sus parejas, y tan solo el 7% disfrutan de sus vacaciones solo.

- Por medio de la encuesta se obtuvo que el 42% de los encuestados prefieren visitar las playas de Puerto Engabao en la temporada, el 31% recurren a las playas los feriados, el 18% retornan los fines de semana y tan solo el 9% visitan en ocasiones especiales.

- En base a como el turista ve Puerto Engabao como punto turístico nos dicen que: el 48% de los encuestados les gusta su extensa playa, el 39 % lo prefiere por su clima tropical y el 13% nos dice que les gusta su gastronomía engabadeña.

- Con la pregunta N° 10 se pudo conocer las preferencias de los turistas en donde el 40% de los encuestados dicen que prefieren un bar discoteca, el 22% nos dice que prefieren un restaurant, el 12% les gustaría más la existencia de una piscina, el 10% optan por una cancha deportiva, el 7% un área infantil, el 6% una tienda de recuerdos y el 3% un sauna – hidromasajes.

- Con el formato de la encuesta se pudo deducir que se tiene un mercado amplio al que podemos ofrecer nuestros servicios, la mayoría de los turistas son nacionales en su mayoría guayaquileños por la cercanía a esta balneario.

Descubrimos los gustos de cada uno de los turistas y que actividades o servicios adicionales les gustaría como complemento al alojamiento; y los precios que estarían dispuesto a pagar por ellos.

Evaluación y análisis de datos obtenidos hasta la fecha

Los resultados obtenidos hasta este punto del proyecto son alentadores para continuar con el desarrollo del mismo, ya hay la existencia de un mercado potencial insatisfecho que se puede captar con la implementación de nuestros servicios.

Competencia

Siendo el deporte acuático como el surf, prácticas en crecimiento, y la comprobada demanda de turistas nacionales y extranjeros por nuestras playas, surge el turismo comunitario en Puerto Engabao, como una alternativa de desarrollo para esta comuna cuyo efecto económico multiplicador y dinámico, se convierte en la segunda alternativa de riqueza después de la pesca artesanal para las pequeñas economías de los habitantes.

Puerto Engabao en la actualidad se maneja con 16 hospederías comunitarias y 5 restaurant. Entendiéndose por hospederías comunitarias:

Hospederías: Casa o habitación destinada al alojamiento de personas con oferta de servicios básicos incluidos o complementarios.

El inicio de funcionamiento de estas hospederías se dio en el año 2008 por el apoyo económico de la fundación NOBIS, consiguiendo arreglar 40 casas donando a los dueños de estas viviendas materiales de construcción para que las mejoraran, 16 de estas adecuaron una habitación, para así ofrecerlas como hospedaje al turista a precios económicos, sin embargo, los huéspedes tienen que convivir durante su estadía con los propietarios de las viviendas con servicios básicos y de calidad baja y media; las instalaciones de estas viviendas dedicadas a la hospedería son con fachadas rústicas, y la habitación está acondicionado con una cama litera un ventilador, velador y baño; aunque algunas viviendas están empezando a mejorar su infraestructura ampliando el número de habitaciones y sus servicios a ofrecer.

Tabla 2: Hospederías comunitarias de Puerto Engabao

	Hospederías	Servicios Adicionales	N° Habitaciones	Capacidad
1	Sol y Mar	Alimentación y tv	6	12
2	Don Berna		4	8
3	Hrnos. Ramirez		3	6
4	Visita al mar	Tv	5	10
5	El Delfín	Alimentación y tv	3	5
6	La ola grande	Alimentación y tv	3	4
7	Puerto Engabao	Bar	4	5
8	Casa Blanca	Alimentación y tv	6	10
9	La QK	Alimentación, Tv y Bar	4	6
10	El chino	Tv	2	4
11	Surf casa grande	Alimentación, Tv y Bar	5	8
12	Virgen del Cisne	Alimentación	2	4
13	Oceanic	Tv	2	4
14	Caballito de mar	Alimentación	3	6
15	Costa mar		2	4
16	Nazareth	Alimentación y tv	2	4
			56	100

Nota: Investigación de campo

El Precio

La sede comunitaria de Puerto Engabao establecen las tarifas de alojamiento para cada una de las hospederías. En sus inicios (2008) la tarifa de hospedaje era de \$5 adultos y \$3 niños; esta se mantuvo vigente hasta el 27 de agosto del 2015, que después de reunirse con todos los socios se estableció el nuevo precio de \$10 adulto y \$5 niños. Cabe recalcar que estas instalaciones dedicadas a brindar alojamiento son en las mismas viviendas de los comuneros con servicios básicos muy limitados. Según el sitio web de la asociación de hoteleros del cantón Playas (ASHOTPLAYAS) existen cerca de 54 alojamientos los cuales consideramos como competencia indirecta por encontrarse en sectores aledaños como en el Cantón principal Villamil Playas y Data de Villamil y prestan servicios de alta calidad. En el siguiente cuadro detallamos algunas hosterías para tomar en consideración sus precios y servicios:

Tabla 3: *Hosterías de Playas Villamil considerado competencia indirecta*

Hosterías	Descripción
<p data-bbox="320 1312 608 1346">Hostería Bellavista</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con 36 Habitaciones • Precios: Sencilla \$ 56.12 – Doble \$ 96.38 • Ubicación: Gral. Villamil-Playas - frente al mar • Dirección: Km 2 Vía a Data
<p data-bbox="248 1693 644 1727">Hostería Simfonía del Mar</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con 30 Habitaciones • Precios: Sencilla \$ 67 - Doble \$ 85 • Ubicación: Gral. Villamil Playas- frente al mar • Dirección: Km 6 vía Playas – Data

Hostería Ksa D^o Pia



- Cuenta con 6 Habitaciones
- Dirección: Playas de Villamil km 5 ½ via a Data el Arenal, Playa
- Precios: Triples \$ 84, Simple \$ 61.6, Doble \$ 67.2

Hostería Mediterra



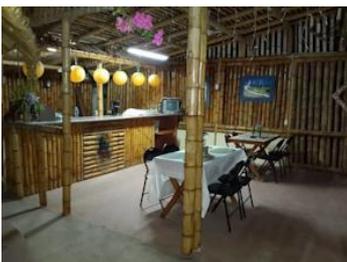
- Cuenta con 13 Habitaciones con vista a la playa
- Capacidad: 80 personas
- Aire acondicionado. TV Cable. Baño propio con agua caliente
- Bar con juegos de salón, música y pantalla para karaoke
- Parqueo privado. Seguridad las 24 horas
- Servicio de lavandería
- Precios: Doble \$50, Triple \$60, Cuádruple \$70, Familiares \$80

Hostería Palmetto



- Cuenta con 20 habitaciones
- Situada frente a la playa El Morro, cuenta con piscina al aire libre, spa, pista de tenis y restaurante
- Capacidad: 65 personas
- Precios: Habitación Doble \$97.60, Habitación Cuádruple \$140.00.

Hostería Puerto Faro



- La Hostería Puerto Faro, situada en Hacienda Guayas, a 2 minutos a pie de la playa, ofrece una piscina al aire libre y un restaurante con servicio de habitaciones.
- Precios: Habitación Doble \$ 45.00, Habitación Cuádruple \$ 65.00. Habitación Familiar (5 adultos) USD 85.00

<p>Hostería Playa Paraíso</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • El Playa Paraíso se encuentra en Playas y ofrece un alojamiento, conexión WiFi gratuita, un centro de spa y una piscina al aire libre • Habitaciones: 44 • Dirección: Km 5.5 Vía Data, Playas • Precios:
<p>Hostería Los Patios</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Zona de fumadores, Aire acondicionado, Piscina y bienestar, Piscina exterior, Karaoke, Instalaciones de negocios, Salas reunión / salones banquetes • Dirección: General Villamil Playas Km 1, Vía Posorja • Precios: Habitación Doble \$ 35.00 • Habitación Triple \$ 65.00
<p>Hostería Marea Alta</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrece alojamiento, conexión WiFi gratuita, un restaurante y una piscina al aire libre en Playas. Además, alberga un bar. Tiene aparcamiento privado gratuito • Dirección: Avenida Jaime Roldos, Km 0,5 Via Data • Precio: Habitación Doble \$ 45.00
<p>Hostería Las Veraneras</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Situado a sólo 100 metros de la playa. Ofrece habitaciones confortables, un desayuno diario, gimnasio y aparcamiento privado gratuito • Dirección: Vía Data Km 3 ½ General Villamil • Precios: Habitación Doble \$ 41.33 • Habitación Cuádruple \$63.00 • Habitación Familiar (6 adultos) \$78.00 • Habitación Familiar (8 adultos) \$120.00

<p style="text-align: center;">Hostería el Jardín</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Ambiente ecológico con juegos infantiles y la piscina de tres niveles para bebés, niños y adultos. • tenemos a su disposición 7 casas, 2 suites, 4 habitaciones con balcón y 1 chalet totalmente amobladas • Precios: chalet \$180 -6 personas; casas \$ 220- 6 personas; suites \$90 – 2 personas; habitaciones \$100 – 3 personas • Dirección: Km 12 ½ Vía A Data
--	--

Nota: Adaptado de Asociación Hotelera General Villamil Playas (ASHOTPLAYAS)

www.ashotplayas.com

Desempeño del servicio, garantías

En la actualidad gracias al impulso por parte del gobierno al sector turístico está siendo una fuente de trabajo para los habitantes de Puerto Engabao, quienes tratan de mejorar sus infraestructuras para brindar más calidad en sus servicios de alojamiento y gastronomía; aunque aún queda mucho por hacer.

Sin embargo, las hosterías que realizan actividad de alojamiento en la vía Data de Villamil cumplen con todos los estándares de calidad que la asociación de hoteleros y afines requiere. Siendo sus servicios totalmente garantizados.

Limitaciones en la satisfacción de los clientes

La falta de solvencia económica de los engabadeños es una de sus limitaciones más grandes, ya que el hecho de ser comuna sus recursos son regulados por el presidente de la sede comunitaria; toda decisión que se toma se la hace en conjunto y afecta o beneficia a

los 16 dueños de las hospederías. La carencia de obras públicas o regeneración a Puerto Engabao se limita a brindar mayor comodidad a la permanencia de los turistas. El hecho de ser comuna y no pagar impuestos crea la falta de preocupación por parte del Municipio de Villamil Playas.

Posibilidad de solución a las dificultades

Tomar la iniciativa en conjunto con la sede comunitaria y organizar eventos turísticos para impulsar más el sector y por ende se generará más ingresos para Puerto Engabao y para los socios. Realizar gestiones de ordenanza municipal o con la prefectura del Guayas para crear vías de acceso en buen estado para los turistas.

Mercados que manejan

Las hospederías comunitarias de Puerto Engabao abren sus puertas a toda clase de turista que desea alojarse en sus habitaciones acondicionadas para el que decida alojarse.

Esquema de ventas, distribución

Los comuneros no manejan esquemas de ventas ni de distribución, no realizan publicidad para captar clientes; la prefectura del Guayas lo incorporo como la ruta del pescador y el gobierno lo incluye en su campaña publicitaria “Puerto Engabao ama la vida”



Figura 21: Imagen publicitaria del MINTUR
Nota: Ministerio Del Turismo

Capacidad instalada

Aún no hay registro de cuántos se han hospedado ni qué cantidad ha llegado a alojarse en sus hospederías. Pero Puerto Engabao se mantiene con 16 casas comunitarias con capacidad máxima para 100 personas, y mantienen la construcción de una hospedería frente al mar.

Capacidad financiera

El Comité de Desarrollo y Gestión para el Turismo Comunitario participó en el concurso de proyectos Productivos del Sistema de Fondos Competitivos del Programa de manejo de Recursos Costeros (PMRC), donde consiguió la asignación de fondos (\$ 50.000) para el desarrollo turístico. (Mendoza, 2010). Los recursos se destinaron para mejorar la infraestructura de las hospederías, colocando piso de cerámica, tumbado, ventanales, hamacas, aire acondicionado, a más de la siembra de 2.000 árboles al ingreso

de la población. También en la capacitación en medio ambiente, preparación en cómo atender al turismo, administración empresarial, aprendizaje del inglés, manipulación de alimentos, entre otros temas.

Marca líder en la zona

No hay existencia de marcas líderes en Puerto Engabao ya que todas las hospederías existentes manejan los mismos servicios, el de alojamiento sin ofrecer actividades o servicios complementarios.

Estas casas comunitarias u hospederías son reconocidas por llevar en su exterior un rotulo que dice “casa surf”.



Figura 22: Fachada de casa comunitaria

Nota: trabajo en campo

Estado actual de las empresas en el sector

En Puerto Engabao se puede visualizar la construcción de nuevas casas de alojamientos con mejor infraestructura; siendo estos los propietarios inversionistas ajenos a este balneario.



Figura 23: Construcción de casa de alojamiento
Nota: Trabajo en campo

Imagen de la competencia ante los clientes

En relación a las hospederías que funciona en Puerto Engabao los turistas encuestados (250 personas) nos dijeron que las instalaciones son básicas con falta de innovación en sus infraestructuras y la calidad de sus servicios es regular.

Mientras que la competencia indirecta (Hosterías de vía a Data) son frecuentadas por su excelente calidez, acondicionamiento, y altos estándares de calidad.

Razones de consumo

La estadía de los turistas que se hospedan en las casas comunitarias (hospederías) es muy corta; sin embargo, al ser un precio muy económico y al no haber otras instalaciones pertenecientes al sector hotelero dentro de la zona se hospedan en las mismas. Las hosterías que se encuentran en zonas aledañas a Puerto Engabao son reservadas con anticipación por grupos familiares y empresariales, realizan estas reservaciones por las actividades complementarias que ellas ofrecen y lo armónico de su infraestructura.

Segmentos al que están dirigidos

No llevan una estrategia de segmentación de turistas, sin embargo por lo que se pudo visualizar en el trabajo de campo las hospederías son recurridas por turistas extranjeros de en su mayoría hombres solteros.

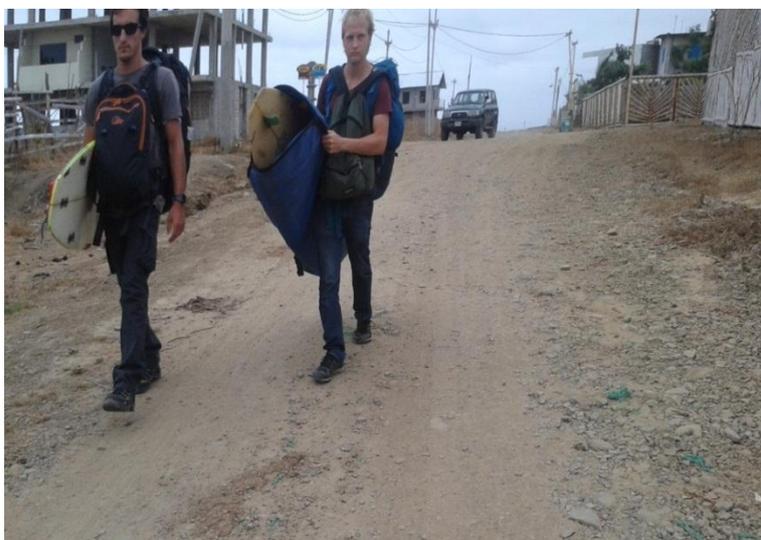


Figura 24: Turistas extranjeros que visitan Puerto Engabao
Nota: Trabajo en campo

Dificultades en la competencia

La competitividad con las casas comunitarias de Puerto Engabao por conseguir huéspedes resultara fácil por ofrecer servicios de excelente calidad bajo el régimen de la asociación de hoteleros de playas (ASHOTPLAYAS) y las condiciones de calidad que exige el ministerio de turismo para ser categorizado como hostería de tres estrellas.

El mayor impulso está en atraer turistas y bañistas que visitan las playas de Villamil, ofreciendo mejores tarifas, servicios en óptimas condiciones y actividades novedosas de recreación.

Indicadores de predicción de alcance de fracción de mercado

Cada año las playas de la ruta del pescador como lo son Villamil Playas, el Varadero, Arenal y Puerto Engabao esperan las visitas de miles de turistas en temporadas altas sin embargo en Puerto Engabao las 16 hospederías comunitarias existentes con capacidad total para 100 personas no cubre la demanda de hospedaje existiendo una carencia de suficientes casas de alojamiento; por la encuesta aplicada se puede decir que existe un mercado potencial insatisfecho. Considerando también que durante todo el año estaremos bombardeando publicidad por medio de las páginas de redes sociales para persuadir a las personas q visiten nuestras instalaciones.

Tamaño del mercado global

Factores que afecta el consumo.

- Falta de promoción turística de Puerto Engabao.
- Inflación
- Desempleo
- Competencia
- Crisis económica

Definición de la participación del mercado.

Las hospederías de Puerto Engabao tienen como mercado a turistas nómadas que van en busca de olas grandes para practicar el surf como deporte o hobby, sin embargo el desarrollo de este proyecto va mucho más allá de tener un solo segmento; enfocando nuestros servicios en un mercado de consumidores y mercado organizacionales, el primero está dirigido a personas que hacen uso como consumidor o usuario de los servicios para su uso personal o familiar, el segundo mercado va hacia aquellas organizaciones que requieran de nuestros servicios para emplearlos como forma de integración o de carácter laboral.

CAPÍTULO I

1. Plan de mercado

1.1. Estrategia de precios

1.1.1. Precio previsto

Para establecer los precios de producto o servicios al introducirlos al mercado se debe considerar los factores en el que se desarrollaran, los cuales detallamos a continuación:

- **Costos:** Los precios deben cubrir los costos y permitir un margen de utilidad aceptable. Esto es aplicable tanto a empresas de servicios o que comercializan productos fabricados por terceros. Se deben tomar en cuenta la suma de los costos fijos y variables más un margen de ganancia.

- **Precios de los competidores:** El precio en relación a la competencia puede ser más alto o más bajo aun cuando se venda el mismo producto debido a una serie de factores. Puede ser que los costos sean mayores o menores que la competencia, porque los beneficios que se ofrecen al cliente (servicio, garantía, etc.) son distintos; los clientes pueden ser diferentes y estar dispuestos a pagar un mayor o menor precio según su poder adquisitivo.

- **Percepción de los clientes:** Existen productos que a mayor precio generan altas ventas, ya que muchos clientes piensan que la calidad y los precios influyen mucho al hacer la compra o uso del servicio. Muchas veces ocurre que para algunos productos o servicios el precio alto está asociado con la calidad y se

pueden aumentar los precios, mejorando la rentabilidad del negocio, pero sin defraudar al cliente.

Se fijará el precio en base a la competencia tanto directa(hospederías) como indirecta (hosterías); en donde se aplica un punto medio entre ambas con precios accesibles para los turistas locales, nacionales, y extranjeros, desarrollando esta actividad en un ambiente de confort, brindando áreas de recreación para sus huéspedes y visitantes de Puerto Engabao.

El precio fijado es diferente al de las Hospederías comunitarias que en Puerto Engabao existen, por ser dos clases de servicios diferentes al que nuestra Hostería brindará, pero si basando en la competencia indirecta que está localizada en la cabecera cantonal de Villamil Playas y sus alrededores quienes ofrecen similitudes a nuestros servicios.; además por la encuesta realizada a los turista que visitan Puerto Engabao se puede determinar que están dispuestos a pagar un poco más por servicios de alta calidad que brinde comodidad y seguridad a sus familias.

Tabla 4: Precios previstos

Tipo/ Habitación	N° Habitaciones	Capacidad	Precios
Sencillas	3	2 personas	\$ 34,00
Triples	3	3 personas	\$ 51,00
Cuádruples	3	4 Personas	\$ 68,00
Familiares	3	6 personas	\$ 102,00

Nota: Cada persona adicional pagara el valor de \$15

Ventajas comparativas.

Como Hostería D'JoDy será la primera en Puerto Engabao se tiene una ventaja con los servicios complementarios al de alojamiento, que es recompensado en su precio. Sin embargo, el precio fijado es más económico aun en relación a las hosterías que funcionan en los alrededores de esta zona como lo es en Data de Villamil.

1.1.2. Margen de utilidad unitario mínimo para cubrir la inversión y rendimiento mínimo

Los cálculos de margen de utilidad son operaciones relativamente simples que muestran la proporción de varios números de ganancias sobre ventas.

En la siguiente tabla se puede visualizar que se obtiene una margen de contribución de 4% entre costos vs ventas.

Tabla 5: Cálculo del margen de utilidad unitario mínimo

PUNTO DE EQUILIBRIO	1	2	3	4	5
VOLUMEN	0,46	55%	76%	80%	80%
VENTAS	145.167,19	172.631,25	238.545,00	251.100,00	251.100,00
COSTOS	25.166,85	26.283,13	28.962,20	29.472,50	29.472,50
GASTOS	49.406,51	46.145,83	42.489,78	38.390,39	33.793,91
COSTOS/VENTAS	0,173	0,152	0,121	0,117	0,117

1.2. Estrategia de ventas

Cientes Iniciales

La Hostería D' JoDy atraerá como clientes iniciales a los residentes de la provincia del Guayas ciudad de Guayaquil por tener más facilidad de llegar a Puerto Engabao ya que las vías de acceso de Guayaquil hasta el Cantón Villamil Playas se encuentran en buen estado, y está ubicado a tan 110 km ó 45 minutos de distancia en vehículo particular. Llegando al Cantón Playas a 20, minutos en se encuentra Puerto Engabao o también llamado Playa Escondida. Todo guayaquileño puede formar parte de los clientes iniciales desde niños a adultos mayores. Los servicios que se brinda van dirigido a toda persona que esté dispuesto a disfrutar de unas merecidas vacaciones alojándose en la hostería; con vista al mar, actividades acuáticas y en el segundo mejor clima del mundo. Todos son considerados como clientes potenciales por lo tanto siempre se mantendrá la fuerza de ventas activa para captar clientes amantes de deportes extremos como el surf. Se ofrecerá paquetes (se los explicará en estrategias promocional) de vacaciones familiares, para empresarios, jefes de compañías, estudiantes universitarios, estudiantes colegiales, jubilados, ministerios cristianos, asociaciones del país entre otras.

Clientes Que Recibirán Mayor Esfuerzo De Ventas

Todos forman parte de clientes importantes para la hostería, donde a cada segmento geográfico se le dará impulso de venta para darnos a conocer en todo el país y tras pasar barreras donde podamos captar la atención de surfistas extranjeros que quieran conocer las playas de Puerto Engabao.

Mecanismos De Identificación De Los Clientes Potenciales

Se puede decir que los clientes potenciales que podemos persuadir con mayor facilidad son los bañistas, surfistas, aventureros y todo aquel que busca distraerse de su entorno.

Características Del Servicio.

La hostería tiene como finalidad brindar alojamiento, alimentación, recreación y crear fuentes de trabajo mientras promueve los atractivos de Puerto Engabao y sus alrededores. Sus instalaciones contarán con 12 habitaciones confortables y adecuadas según sea la necesidad del cliente. Tendrá espacios de recreación, diversión y descanso. La decoración de la hostería se basa en su temática playera inspirada en la belleza acuática, se tratará en su mayor parte posible utilizar materiales reciclados y utilizar técnicas que colaboren con el cuidado del medio ambiente. En cuanto al hospedaje el cliente podrá alojarse desde las 7:00 am hasta las 14:00 pm del día siguiente, por el uso del tiempo adicional se le cobrará recargos; puede hacer uso de todas las instalaciones de la hostería como la piscina, cancha deportiva, parque infantil, los servicios

complementarios como restaurant, bar-karaoke y uso de tabla de surf tiene costo adicional.

Conceptos especiales que se utilizarán para motivar las ventas

Para promover la estrategia de ventas y el desarrollo de la Hostería D' JoDy se usarán dos conceptos sobre los cuales girará la actividad económica: Ambiente familiar y ambiente natural experiencial

- **Ambiente familiar:** este concepto hará referencia a la oportunidad de pasar un tiempo de calidad de familia, en un lugar diferente, rodeado de un ambiente cómodo, seguro y con todo lo necesario para que el huésped y su familia puedan disfrutar de sus vacaciones construyendo gratos momentos con nuestros servicios y staff especializado.
- **Ambiente natural experiencial:** se resaltara a la hostería D' JoDy como un lugar en el cual se pueden hacer actividades al aire libre como surf, caminatas, juegos acuáticos, visita de lugares naturales a puntos cercanos tales como avivamiento de aves, escalar montañas, visita de santuarios entre otros para que, el usuario de la hostería perciba el acompañamiento y preocupación del personal en ofrecerle una experiencia total en todo sentido.

Cubrimiento geográfico inicial

De forma inicial, se espera cubrir la demanda de los cientos de turistas provenientes de la provincia del Guayas, específicamente de la ciudad de Guayaquil quienes son los

que mayor movilización presentan hacia las zonas costeras y ofrecerle al turista visitante de Puerto Engabao una alternativa de descanso, recreación en las instalaciones de la hostería.

Plan de ampliación geográfica

El plan de ampliación geográfica se presenta en el cronograma de desarrollo en secciones posteriores; no obstante, es importante mencionar que el crecimiento de cobertura geográfica se espera que llegue a toda la zona litoral y que se llegue a ser una marca reconocida por el mercado turístico y también a nivel internacional.

1.3. Clientes especiales

Se considerarán clientes especiales a aquellos que:

- Hagan reservaciones de forma individual por un período mayor a una semana y se harán acreedores a un descuento especial en la tarifa.
- A familias de más de 15 miembros que ocupen más de dos habitaciones.
- A clientes corporativos que hagan reservaciones en la hostería para un evento empresarial sea este de negocios o integrativo.
- A los clientes individuales que tengan algún grado de discapacidad o que, por alguna condición física o mental requieran un tipo diferente de ayuda.

1.4. Estrategia promocional

La estrategia promocional es un sin número de acciones que tienen como objetivo prioritario informar y persuadir a los usuarios potenciales sobre nuestros servicios, con la intención de influir en la opinión de los turistas al momento de tomar en consideración Puerto Engabao, sus playas y los servicios de la hostería para disfrutar de sus vacaciones. Actualmente se tiene al alcance un sin número de opciones para promocionar un producto o servicio desde relaciones interpersonales hasta cuñas publicitarias, se optará por publicitar la hostería varias estrategias tales como:

Publicidad: se persuadirá a las personas para que se conviertan en usuarios potenciales de la hostería, por medios masivos de comunicación. A continuación, detallamos algunas

- **Radial:** contratar el servicio de cuñas publicitarias en la radio “onda positiva 94.1” Fm que tiene cobertura a nivel nacional e internacional (por medio de su radio en línea)
- **Revistas:** se comprará un espacio en “La Revista” del Universo para publicar información de la Hostería y sus servicios.

Internet: En la actualidad gracias a los avances tecnológicos que nos permite comunicar mucho más fácil con las personas alrededor del mundo, esta se convertirá en una herramienta esencial para dar a conocer todos los servicios de Hostería D´JoDy, utilizando la ayuda de correo electrónico, páginas web, redes sociales, etc. informando sobre promociones, paquetes vacacionales, descuentos y demás novedades.

Se creará un portal web de la hostería con toda la información que los posibles clientes necesiten saber, se mantendrá actualizada con imágenes, videos, precios, clima de Puerto Engabao, habitaciones disponibles, servicios adicionales, gastronomía, ubicación geográfica y tendrá adicional la opción para que realice su reservación vía on-line.

La creación del portal tendrá un costo de \$200.

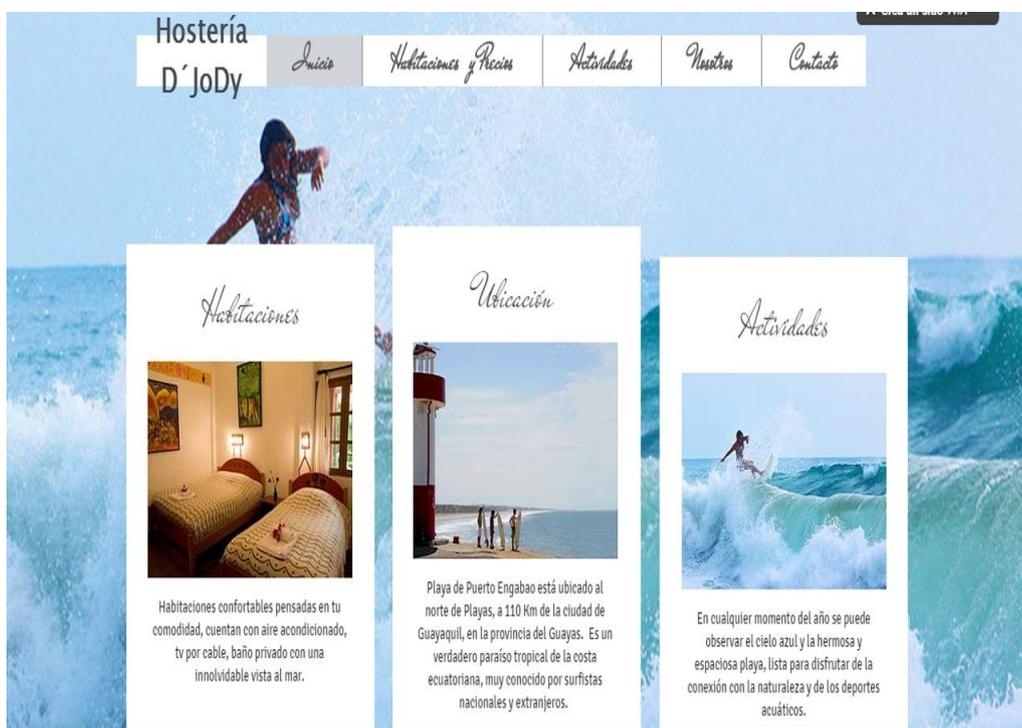


Figura 25: Portal Web de la Hostería

Las relaciones interpersonales también son una forma de publicitarse, aunque estas se desarrollan de forma consciente o inconsciente con todos los contactos que la organización mantiene sean estos clientes o proveedores.

El desafío es captar más personas interesadas en nuestros servicios.



Figura 26: Tarjeta de presentación de la hostería de JoDy

Se entregará trípticos en puntos de mayor afluencia de personas dentro de la ciudad de Guayaquil como terminal terrestre, aeropuerto, centros comerciales, estación de peaje, y en el Cantón Villamil Playas en sus cooperativas de transporte y paseo shopping.

A continuación se presenta los dipticos que se usaran para dar a conocer los servicios que Hosteria D´ JoDy ofrece.





Todo lo que necesitas en un solo lugar
Hostería D' JoDy
 Puerto Engabao
 Cuzco - Ecuador

PREGUNTA POR NUESTROS SERVICIOS

H RESERVAS Y CONSULTAS:
 0997679466 - 2761771
 hosteriaD'JoDy@hotmail.com

El mejor descanso que puedes tener !!

Figura 27: Díptico hostería D' JoDy



Habitaciones confortables,
 con aire acondicionado,
 tv por cable, baño privado.

**MEJOR
 HOSTERÍA
 DE PUERTO
 ENGABAO**

Servicios:
 Bar- Restaurant
 Piscina
 Alquiler tablas de surf
 Cancha deportiva
 Parque infantil
 Wifi

- ✓ Habitaciones Simples
- ✓ Habitaciones Dobles
- ✓ Habitaciones Triples
- ✓ Habitaciones Familiares




**PRECIOS
 ESPECIALES**

Ven y disfruta de las
 mejores vacaciones,
 que Hostería D' JoDy
 te ofrece, en un ambiente
 natural con vista al mar.

0997679466-2761771 

Figura 28: Díptico lado interior

engabao
mejor de vida

Ven y disfruta de tus vacaciones en el segundo mejor clima del mundo, Puerto Engabao y sus playas te ofrece la diversión que t*u* y tu familia necesitas.
VISITANOS!

H Hostería D' JoDy
Puerto Engabao
Guayas - Ecuador

0997679466 - 2761771
HosteríaD'JoDy@hotmail.com

Figura 29: Tríptico exterior

Hostería D' JoDy Bar - Restaurant

Hostería D' JoDy ofrece a sus visitantes un ambiente acogedor y familiar, cuenta con habitaciones dobles, triples y familiares, deconadas con buen gusto y con los accesorios necesarios para asegurar su descanso. Las habitaciones tienen vistas al mar.

Disfruta de nuestra deliciosa gastronomía

Tus vacaciones como nunca lo imaginaste !!
Playa Puerto Engabao
Hostería D' JoDy

Figura 30: Tríptico lado interior

Tabla 6: Tipo de publicidad aplicada

Tipo de Publicidad	Frecuencias
Radial	Trimestral
Revistas	Trimestral
Portal web	Una vez
Tarjetas de presentación (1000 unidades)	Trimestral
Dípticos (1000 unidades)	Trimestral
Trípticos (1000 unidades)	Trimestral

Las negociaciones las realizará el administrador de la Hostería con los medios antes descritos; las tarjetas de presentación, serán de uso para todo el personal de la Hostería, los dípticos y trípticos 200 unidades en total serán destinada al Municipio de Villamil Playas departamento de Turismo quien tiene una oficina en el malecón de Playas con información turística, para que el turista que solicite información pueda también obtener la de nuestros servicios. En temporadas altas se contratará a dos impulsadoras para que volanteen los dípticos y tríptico en el terminal terrestre de Guayaquil con la paga de \$20 el día se los contratará para que laboren los fines de semana

1.5. Políticas de servicios

1.5.1. Términos de garantías

Hostería D'JoDy como empresa hotelera cumplirá todos los requisitos acordados con los clientes en cuanto al servicio de hospedaje.

- a) Brindar trato justo y esmerado a todos los clientes en sus llamadas, en sus solicitudes y reclamos considerando que el fin de la empresa es el servicio a la comunidad.

- b) Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.
- c) Todos los productos y servicios dentro de la hostería cumplen los estándares de calidad.
- d) Los empleados deberán asistir a un curso de capacitación al momento de su contratación.
- e) Las reservaciones se harán cuando se haga el pago total de la tarifa de la habitación con el depósito a la cuenta bancaria de la hostería para así evitar inconvenientes.

1.5.2. Tipo de servicios a clientes

Se espera ofrecer a los clientes los siguientes servicios:

- Hospedaje
- Alimentación
- Recreativos
- Garaje
- Alberca
- Telefonía fija
- Habitaciones climatizadas
- Protección de objetos importantes.
- Seguridad controlada
- Recreación infantil
- Actividades recreativas nocturnas

- Turismo zonal y comunitario

1.5.3. Mecanismo de atención a clientes

Habrán cuatro canales de atención al cliente:

- **Presencial:** El cliente o usuario puede acercarse a la hostería D´JoDy donde recibirá toda la información requerida por el mismo por parte del personal capacitado previamente para esta labor, así como una carpeta publicitaria con los servicios que ofrece la hostería.
- **Telefónica:** El cliente o usuario podrá realizar una llamada a recepción de la hostería en la cual, se dará orientación al cliente sobre los servicios, tarifas, o cualquier inquietud requerida.
- **Sitio web:** El cliente o usuario podrá ingresar a una página web donde encontrará la información de los principales servicios de la hostería y paquetes/promociones ofertados por temporadas.
- **Redes sociales:** El cliente o usuario podrá ingresar a las principales redes sociales donde también podrá consultar información relativa a servicios y tarifas, así como entrar en contacto con el personal de la hostería a fin de proporcionarle una atención personalizada.

1.5.4. Políticas de cobros de servicios

Dependiendo la modalidad de uso de servicios, la política de cobro será la siguiente:

- Si el cliente decide asistir de forma presencial a alojarse o a hacer uso de algún servicio de la hostería, el pago será hecho en efectivo, cheque o tarjeta de crédito previo al uso de las instalaciones.
- Si el cliente desea hacer una reservación deberá cancelar el total del valor de la habitación a la cuenta bancaria del hotel.
- Para eventos corporativos se seguirá el mismo protocolo explicado anteriormente.

1.5.5. Comparación de la política de servicio con la competencia

La competencia directa no maneja políticas de los servicios que ofrece; mientras que la competencia indirecta tiene políticas que varían según su criterio.

1.5.6. II evaluación y análisis de los datos obtenidos hasta la fecha

Los resultados que se muestran en el proyecto son con el objetivo de dar a conocer los servicios que se emplearán en el negocio con el fin de proveer la facilidad al cliente y una mejor acogida para su comodidad.

1.6. Tácticas de ventas

Hostería D' JoDy se manejará con su propia fuerza de venta, donde el área administrativa se encargara de ejecutar los medios publicitarios antes mencionados; se seleccionará personal netamente de Puerto Engabao ya que conocerán más sobre este punto turístico y se los capacitará acorde los servicios a ofrecer dentro de la hostería.

Los trípticos y dípticos serán realizados netamente por el Administrador de la hostería y se recurrirá a una imprenta para la impresión.

El administrador de la hostería realizará las negociaciones con los medios publicitarios como lo son radial y por revista.

1.7. Planes de contingencia.

Si los estrategias antes mencionadas no tienen los resultados esperados se realizarán alianzas con operadores turísticos para que promocionen los servicios de la Hostería D'JoDy dejando en sus manos la publicidad pero siendo controlada por el administrador.

CAPÍTULO II

2. Estudio técnico

Según BACA (2010) el estudio técnico comprende la determinación del tamaño óptimo de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal.

Este capítulo se describirá en forma específica los requerimientos para el funcionamiento de la hostería, se determinará el análisis del servicio, el aspecto físico del negocio (infraestructura), los equipos y maquinarias a utilizar, distribución de espacios, y procesos legales ambientales necesarios para su ejecución.

2.1. Análisis del servicio

2.1.1. Cronograma del desarrollo

A continuación se presenta el cronograma de desarrollo propuesto para la puesta en marcha de este proyecto de inversión.

Tabla 7: Cronograma de desarrollo de proyectos

Cronograma de Desarrollo		2016						
Proyectos	Actividades	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Levantamiento de la obra	Obtener permisos legales	X						
	Contratación Ingeniero Civil	X						
	Comprar materias de construcción	X						
Acabados	Implementación de baterías sanitarias							X
	Instalaciones eléctricas							X
	Contratar diseñador de interiores							X
Contratación del personal idóneo	Reclutar personal					X		
	Seleccionar personal					X		
	entrevista					X		
	Capacitación						X	
	Introducción							X
Promoción turística de la Hostería	Realizar publicidad en medios de comunicación						X	
	Crear página web de la Hostería						X	

Nota: en el cuadro adjunto visualizamos cual es el plan para la puesta en marcha y desarrollar el proyecto.

2.1.2. Especificación del servicio.

La hostería contará con 12 habitaciones privadas la cual detallamos a continuación:

Primer tipo:

- **3 Habitaciones sencilla (capacidad para dos personas):**

1 cama de 2 plaza, 1 velador, 1 aire acondicionado, 1 televisor de 24", 1 baño.

- **3 habitaciones triples (capacidad para tres personas):**

1 cama de 2 plazas, 1 cama de 1 plaza, 1 velador, 1 aire acondicionado, 1 televisor de 24", 1 baño.

Segundo tipo:

- **3 habitaciones cuádruples (capacidad para cuatro personas):**

1 cama de 2 plazas, 1 litera de 1 plaza, 1 velador, 1 aire acondicionado, 1 televisor de 32", 1 baño, 1 cocineta, 1 mini-nevera, 1 juego de comedor.

- **3 habitaciones familiares (capacidad para seis personas):**

1 cama de 2 plazas, 2 litera de 1 plaza, 2 veladores, 1 aire acondicionado, 1 televisor de 32", 1 baño, 1 cocineta, 1 mini-nevera, 1 juego de comedor.

Alimentación:

El bar restaurant tiene una acogida para 36 personas

- 8 juegos de comedor (4 sillas)
- 4 sillas alrededor del bar.

Se ofrecerá desayuno, platos a la carta, y el servicio de bar.

En el desayuno se servirá en el horario de 6:30 am a 10:30 am; entre los cuales tenemos los siguientes:

Desayuno típico

- Tigrillo + jugo de naranja/ café / te
- Tortillas de verde + jugo de naranja/ café/ te
- Bollos + jugo de naranja
- Humitas + café

Desayuno americano

- Huevo a la copa + rebanada de pan+ jugo/ café/ te
- Huevos revueltos+ rebanada de pan+ jugo/ café/ te
- Sándwiches de jamón+ jugo/ café/ te

Los platos a la carta se servirán desde las 12:00 pm a 8:00 pm del día; entre los cuales tenemos los siguientes:

- Corvina frita +ensalada+ patacones y/o arroz
- Filete de pesado + ensalada+ patacones y/o arroz
- Arroz engabadeño
- Ceviche de camarón + patacones y/o arroz
- Camarones apanados + ensalada + patacones y/o arroz
- Risoto de mariscos
- Ensalada cesar

En el bar se servirán las siguientes bebidas y piqueo

- Pilsener light

- Club verde
- Cocteles
- Colas medianas
- Tequilas
- Jugos
- Aguas
- Nachos con salsa de queso
- Hot-dogs
- Ensaladas de frutas

Áreas de recreación:

- Piscina
- Mesas y parasoles
- Perezosas
- Hamacas
- Mini parque infantil
- Cancha deportiva

- Bar – discoteca
- Jardín

Servicios adicionales.

- Se contará con 15 tablas de surf para alquiler.
- Servicios de internet WIFI.
- Parqueadero

Piscina

La hostería contará con una piscina como segunda opción; y a sus alrededores habrá sillas y mesas, perezosas y hamacas para que disfruten en un ambiente cálido.

Cancha deportiva

Uno de los complementos con el que contará la hostería es una cancha deportiva adecuada, para indor, básquet y vóley.

Área de recreación para niños

Para los visitantes más pequeños de la hostería se adecuará con un mini parque infantil para su recreación.

2.1.3. Desperdicios.

Para no afectar el medio ambiente natural de Puerto Engabao se adecuará depósitos de basura, en donde pueda ser clasificada para luego ser reciclada. Se clasificarán los residuos en desechos comunes, orgánicos, plásticos, vidrios, papel/cartón. Los cuales se identificarán de la siguiente manera

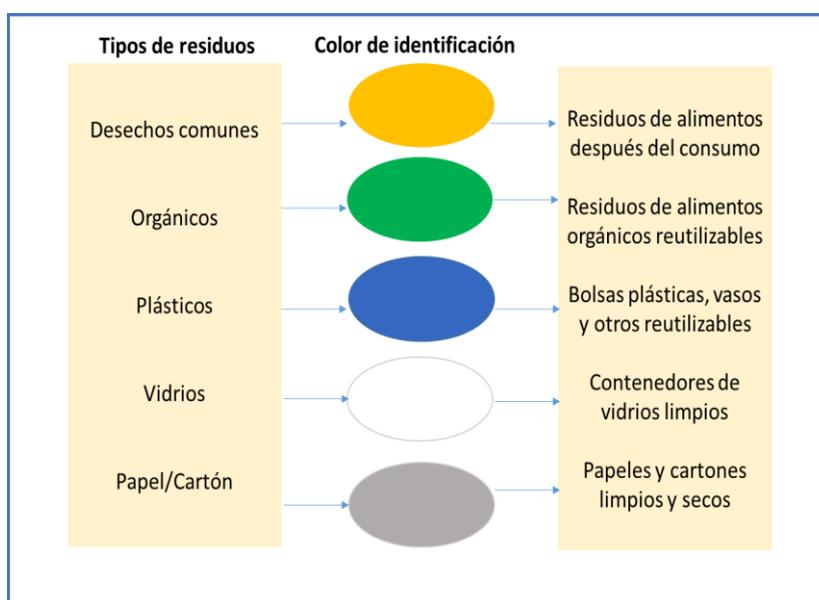


Figura 31: Clasificación de los residuos

2.2. Aspectos físicos del negocio

2.2.1. Ubicación geográfica de la hostería

Hostería de JoDy tendrá sus instalaciones en la playa de Puerto Engabao ubicado al norte de General Villamil Playas, a 110 Km de la ciudad de Guayaquil, en la provincia del Guayas.



Figura 32: Localización Puerto Engabao
Nota: Google Maps

2.2.2. Facilidades de servicios básicos

Puerto Engabao es una playa con un alto atractivo natural, en los últimos años existe una evidente mejoría en cuanto a vías de acceso de Villamil Playas a la cabecera comunal, también existe la obra notable como lo es el alcantarillado y agua potable para estos comuneros, sin embargo, aún falta mucho por hacer en este balneario como los es calles de asfalto para la comuna y puerto Engabao ya que las que existen son de lastre.

2.2.3. Posición relativa a proveedores y clientes

Para la preparación de los alimentos a servir en el restaurant se tendrá como proveedor directo de los mariscos a la asociación de pescadores de Puerto Engabao obteniendo el producto 100% fresco.

2.2.4. Facilidades de transporte

La comuna de Engabao posee su propia cooperativa de transporte, quien ofrece el servicio de transporte público bajo el nombre de “Narcisa de Jesús”; la cual hace el siguiente recorrido:

Puerto Engabao – Engabao – Villamil Playas y viceversa; tiene la tarifa de \$0,75. Además existen camionetas quienes también ofrecen el servicio de transportación



Figura 33: Cooperativa de transporte Narcisa de Jesús.
Nota: Trabajo de campo

2.2.5. Legislación local (regulaciones)

Para adquirir un terreno en Puerto Engabao se tiene que acercarse a la comuna principal y exponer para que se desea la adquisición del terreno, luego el cabildo comunal analizará la propuesta y luego lo aprobará o rechazará. Para generar la

compra se debe llevar como documentos principales cedula y papeleta de votación y obtener una solicitud de compra que la venden en la comuna de Engabao.

2.2.6. Situación laboral de la localidad

Los comuneros de Puerto Engabao actualmente se están proyectando hacia el turismo comunitario en los últimos años; sin embargo no se han apartado mucho de sus orígenes ya que aún sigue siendo la pesca, la principal actividad económica de este Puerto.

2.2.7. Vías de acceso

Existe una carretera de 16,5 kms entre General Villamil Playas y Puerto Engabao, sin embargo, la vía de acceso que va desde la Comuna Engabao a Puerto Engabao con una distancia de 3,1 kms, se encuentra en mal estado (llena de baches) lo que ocasiona que el tiempo de recorrido de los buses públicos a 20 minutos aproximadamente y los otros medios de transporte como: taxis, camionetas y carros particulares se demoran 15 minutos aproximadamente (Perero, 2014).

Al mismo tiempo, se establece que la señalética vial y turística a lo largo de la carretera se encuentra en un deplorable estado que muchas veces se convierte en algo poco visible. También se destaca que en Puerto Engabao no existe terminal de transporte público y que el único medio de transporte terrestre son los buses de la Cooperativa Narcisca de Jesús, que prestan el servicio local a la comunidad y su

estación se encuentra ubicada en el centro de Playas y hace el recorrido Playas-Engabao-Puerto Engabao y viceversa, dicha cooperativa tiene una frecuencia de servicio de 25 minutos.

2.3. Recursos

2.3.1. Personal necesario

Para el funcionamiento y mantenimiento de Hostería de JoDy se necesitará contar con el siguiente personal:

- 1 administrador
- 1 secretaria/ recepcionista
- 1 chef
- 1 ayudante de cocina
- 1 guardia
- Servicios generales



Figura 34: Organigrama Estructural Propuesto

a) **Administrador**

Descripción del puesto de trabajo

El administrador es la persona principal encargada del correcto funcionamiento de la hostería, deberá realizar las funciones de planear, organizar, coordinar, supervisar y evaluar el desarrollo de los objetivos propios de la hostería.

Funciones del administrador

- Controlar las tareas del personal de la hostería D´ JoDy principalmente de quienes laboran en el área operativa.
- Representar a la hostería frente a cualquier situación o circunstancia que se presente de forma legal.

- Coordinar los horarios de trabajo del personal.
- Idear, crear, diseñar y ejecutar métodos de marketing constantemente.
- Elaborar mensualmente estadísticas de ocupación y ganancias.
- Verificar diariamente el porcentaje de ocupación. .
- Seleccionar el talento humano más idóneo que trabajará para la empresa.
- Buscar clientes corporativos.
- Realizar negociaciones.
- Elaborar los estados financieros de la empresa.
- Elaborar presupuestos.
- Realiza las declaraciones y el registro de los impuestos que genera la Hostería.
- Realizar el pago a proveedores.
- Realizar los respectivos pagos de trabajadores al Instituto Ecuatoriano De Seguridad Social (IESS).

Perfil deseado:

- Tener título de tercer nivel en Administración de Empresas.
- Hablar y escribir inglés al 100%.

- Manejar las tecnologías.
- Contar con la capacitación en manejo de Talento Humano.
- Contar con la capacitación en servicio al cliente.
- Tener buenos valores y principios.
- Trabajar bajo presión.
- Saber manejar grupos.
- Respetar las normas y obligaciones establecidas.
- Ser líder.
- Ser competitivo.
- Fomentar el trabajo en equipo.
- Ser creativo y original.
- Tener iniciativa.

b) Secretaria/recepcionista

Descripción del puesto de trabajo

Llevar a cabo las tareas administrativas designadas por el administrador, se encarga de registrar, asignar la habitación. Además, se encarga de los cobros adicionales dentro de la hostería tales como restaurant, alquiler de tablas de surf.

Funciones de secretaria/ Contadora

- Realizar la facturación de los consumos de los clientes; sean estos de hospedaje, alimentación, o alquiler de tablas de surf.

- Llevar un control de las actividades a realizar dentro de la hostería

- Realiza las declaraciones y el registro de los impuestos que genera la Hostería.

- Realizar el pago a proveedores.

- Realizar los respectivos pagos de trabajadores.

- Manejar el portal de la Hostería.

- Confirmar reservaciones a los clientes.

- Saludar amablemente a los huéspedes y comensales del restaurant - bar.

- Llenar la ficha de registro de entrada y salida del huésped.

- Mantener el área de trabajo limpio y ordenado.

- Realizar informes diarios sobre la ocupación de las habitaciones y alimentación.

- Hacer reportes de novedades del hotel.

- Mantener una buena comunicación con personal operativo.

- Mantener actualizada la página web de la Hostería.

- Confirmar reservaciones vía email.

- Llamar a clientes frecuentes para recordar nuestro servicio.

- Pasar informes al administrador.
- Hacer cuadros de caja.

Perfil deseado:

- Tener título de tercer nivel en Administración de Empresas o afines.
- Hablar y escribir inglés en un 60% mínimo.
- Manejar tecnologías de la información (computadoras, impresoras, teléfonos, etc.).
- Trabajo bajo presión.
- Ser puntal y responsable.
- Ser honrada.
- Contar con experiencia mínima de 1 año.
- Tener buenos valores y principios.
- Ser proactiva.
- Tener buena presencia.
- Tener iniciativa
- Residente de Puerto Engabao

c) Chef**Descripción del puesto de trabajo**

Es la persona que preparará los alimentos que los comensales ordenen, debe mantener limpia y ordenada su área de trabajo.

Funciones del Chef.

- Planear el menú del día.
- Comprar los ingredientes que valla a utilizar.
- Mantener los alimentos frescos y calientes hasta el momento de servir.
- Elaborar los inventarios sobre la comida existente.
- Preparar los alimentos bajo normas de calidad.
- Mantener el área de trabajo limpio.
- Realizar informes diarios sobre alimentos dados de baja.
- Hacer la limpieza de su área de trabajo.
- Mantener una buena comunicación con los demás departamentos.
- Coordinar con sus compañeros de área las actividades del día.
- Llevar control sobre los desperdicios
- Elaborar un inventario de los platos servidos en el día.

Perfil deseado:

- Tener estudios en gastronomía o afines.

- Contar con una experiencia mínima 2 años.
- Saber el manejo de kardex.
- Tener buenos valores y principios.
- Trabajar bajo presión.
- Ser puntual y responsable.
- Honrado.
- Predisposición para aprender más.
- Conocimiento sobre normas de calidad.

d) Ayudante de Cocina.

Descripción del puesto de trabajo

Será la persona que brindara soporte al chef, trabajaran en conjunto para servir las ordenes que los comensales pidieren.

Funciones del ayudante de cocina:

- Asistir al chef principal en el desarrollo de sus tareas.
- Elaborar los platillos que pida los comensales según las recetas del chef.
- Mantener limpia el área de cocina, incluyendo vajilla, cristalería, cubertería, bodega y cuarto frío.
- Se encarga de hacer el conteo físico y verifica el peso de los productos para que cumplan con las verificaciones estándar.

- Almacenar en refrigeración, congelación o temperatura ambiente, según sea la necesidad de los alimentos.

Perfil deseado:

- Tener arte culinaria.
- Experiencia mínima de un año.
- Ser honrada.
- Ser puntual y responsable.
- Ser ordenada.
- Ser eficiente
- Trabajar bajo presión

e) Servicios varios**Descripción del puesto de trabajo**

Es la persona que realiza las funciones internas de la hostería

Funciones de servicios varios

- Realizara la limpieza general de la hostería
- Servirá los platos a los comensales
- Realizara la factura correspondiente de la orden efectuada.
- Mantener limpias las mesas.

- Atenderá el bar.
- Entregar las facturas en recepción para que sea cobrada.
- Realiza el montaje del área de servicio (mantelería, plato base, cubertería, cristalería, menaje, servilletas); y se encarga de su mantenimiento.
- Mantener una buena comunicación con los demás departamentos.
- Hacer la reposición de los amenities y menajes de las habitaciones.
- Vestir las camas y dejarlas lista para un nuevo uso.
- Trabajar en conjunto con recepción, puesto que informa las novedades de la habitación.
- Realizar la limpieza profunda de las habitaciones.
- Cuidar los jardines y áreas verdes.
- Realizar el mantenimiento del área de juegos y áreas sociales.
- Efectuar el mantenimiento de las instalaciones operacionales.
- Realizar un informe por día sobre novedades.
- Ser amable con los huéspedes.

Perfil de servicios varios:

- Proactivo.
- Responsable.
- Ser ágil.
- Ser Bachiller
- Contar con experiencia mínima 1 año.
- Tener buen estado físico.

- Trabajar bajo presión.
- Ser puntual y responsable.
- Ser honrado.
- Ser proactivo.
- Tener de 30 a 40 años de edad.
- Conocer sobre el cuidado de áreas verdes.
- Ser respetuoso.
- Ser residente de Puerto Engabao.

f) Guardia

Brindará seguridad en las instalaciones de la hostería y sus huéspedes.

Funciones del puesto:

- Será el primero en recibir a los huéspedes.
- Ser amable con los huéspedes.
- Vigilar por la seguridad de los huéspedes.
- Llevar una bitácora de las actividades diarias.
- Brindar custodia en las instalaciones de la hostería

Perfil deseado:

- Tener como mínimo estudios secundarios.

- Contar con experiencia mínima 2 años.
- Tener buen estado físico.
- Trabajar bajo presión.
- Ser puntual y responsable.
- Ser honrado.
- Ser ágil.
- Ser proactivo.
- Tener de 27 a 40 años de edad.
- Realizar los cuidados de áreas verdes.
- Ser respetuoso.
- Ser residente de Puerto Engabao.

2.4. Ingeniería del proyecto

2.4.1. Distribución de la hostería

A continuación mostraremos la distribución de la hostería por departamentos, áreas o zonas básicas.



Figura 35: Plano de distribución total de la Hostería

Descripción: Distribución de la hostería: en la parte frontal estará el parqueadero, local comercial, recepción, área administrativa; seguidos del restaurant y cocina; a los laterales se encontraran las habitaciones y en el centro el área de recreación compuesta por piscina, cancha uso múltiple, mini parque infantil, y el jardín con altillo. Esta infraestructura se levantara en 650mt².



Figura 36: Área administrativa

Descripción: representación gráfica del área administrativa, en donde se puede apreciar la recepción con la sala de estar, el departamento del administrador o gerente, una pequeña sala de reuniones.



Figura 37: Restaurant de la hostería.

Descripción: El área está compuesta por la cocina, restaurant con capacidad para 32 personas y un espacio con zona de bar donde podrán presentarse artistas e invitados en ocasiones especiales.

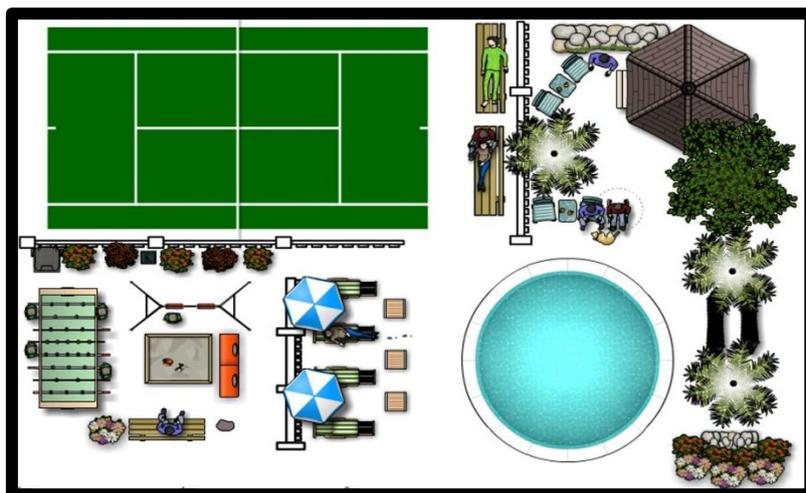


Figura 38: Área de recreación de la hostería D' JoDy

Descripción: en el área de recreación se podrá encontrar la cancha de uso múltiple, zona de juegos para niños, piscina y en sus alrededores habrá perezosas, mesas y parasoles; también estará la zona de jardín donde encontraremos palmeras, hamacas y un pequeño atillo. El huésped podrá disfrutar de todas las instalaciones.

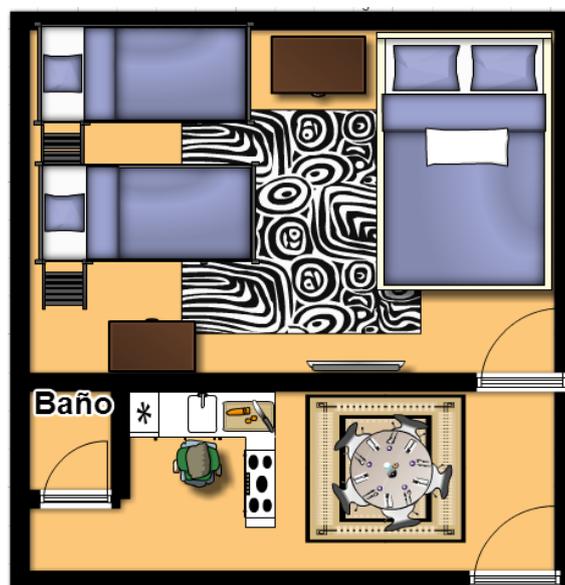


Figura 39: Habitaciones familiares

Descripción: Habitación familiar capacidad para seis personas constara de una cama de dos plazas, dos literas de una plaza, una pequeña cocina, un comedor y una baño privado.



Figura 40: Habitación cuádruple

Descripción: Habitación cuádruple con capacidad para cuatro persona contara con una cama de dos plazas y una litera de una plaza; tendrá también una cocina un comedor y un baño privado.



Figura 41: Habitación sencilla triple

Descripción: Habitación sencilla triple con capacidad para tres personas contara con una cama de dos plazas y una cama de una plaza, tendrá baño privado



Figura 42: Habitación sencilla doble

Descripción: Habitación simple con capacidad para dos personas contara con una cama de dos plazas. Acondicionada con baño privado.

2.4.2. Especificación del proceso de reservación

Cliente: realiza reservación en la página web, llamada telefónica, ó personalmente

Recepción: Confirma la habitación disponible

Cliente: realiza depósito bancario a la cuenta de la hostería y confirma la reservación al cliente.

Cliente: satisfecho

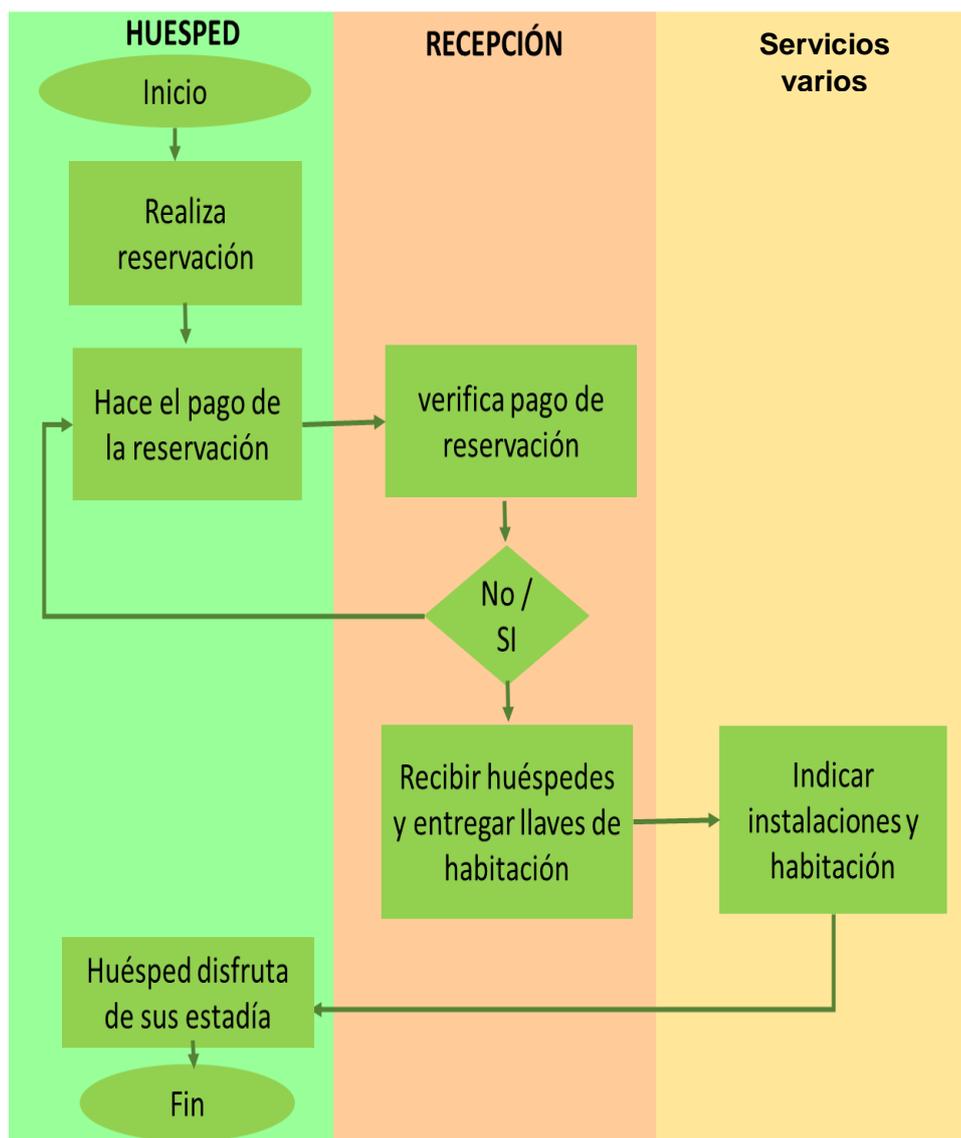


Figura 43: Diagrama de flujo del proceso de reservación.

En el diagrama se puede apreciar el proceso de reservación en el que el cliente realiza la reservación sea esta vía on - line, telefónica o personalmente, hace la respectivo pago de la tarifa por el servicios de hospedaje; la recepcionista confirma el pago de reservación, luego entrega las llaves de la habitación solicitada y el personal de servicios varios les indica la ubicación de las instalaciones y los lleva hasta su habitación. Al final el huésped disfruta de sus vacaciones.

2.5. Sistema de control

2.5.1. Propiedades básicas del servicio:

Cada departamento tendrá que llevar un registro para llevar un control interno de las actividades que se realizan diariamente las cuales detallamos a continuación:

Secretaria/Recepción: tendrá que llevar el registro de los clientes al momento de su entrada y salida, la misma que será de carácter confidencial. Se ejerce como control el registro de huéspedes y control de ocupación, cuantos días se hospedara en nuestras instalaciones.

Guardia: Llevar registro de cualquier novedad que ocurra dentro de las instalaciones, tanto de las personas que entran y salen de ella para tener un mejor control en seguridad.

Chef y ayudante de cocina: llevara un registro de control de compra de los alimentos y los desperdicios.

Servicios varios: seguir las ordenes programadas por el administrador de cada una de las actividades a realizar, debe tener un orden y limpieza total de las instalaciones de la hostería.

Cada registro será presentado a gerencia o administrador de la hostería cada fin de mes.

2.6. Aspectos legales

2.6.1. Tipo de sociedad.

Hostería D'JoDy estará legalmente constituida bajo el tipo de responsabilidad limitada; es decir con una parte de capital aportado por sus accionistas y la otra por medio de un préstamo bancario.

Responsabilidad limitada: *“se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por la obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales.”* (Superintendencia de Compañía, 1999)

Funcionará bajo el nombre comercial Hostería D' JoDy, con su slogan “Calidad de paraíso para ti”.



Figura 44: Logotipo de la Hostería

Las empresas dedicadas a ofrecer servicios de alojamiento deben cumplir los siguientes permisos:

Tabla 8: Permisos que deben cumplir los establecimientos de alojamiento

PERMISOS	A QUIEN SE DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR OBLIGACIÓN	FRECUENCIA DE PAGO Y/O CUMPLIMIENTO	QUIEN DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR
Registro Actividad Turística	Ministerio de Turismo	Sólo 1 vez	P. Naturales y Jurídicas
Licencia Funcionamiento Turismo	Ministerio Turismo / Municipios	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Permiso Sanitario	Ministerio Salud	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Certificados de Salud Empleados	Ministerio Salud	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Patente	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Rótulos y Publicidad Exterior	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Bomberos	Cuerpo de Bomberos	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Registro Único del Contribuyente	Servicio de Rentas Internas	Sólo 1 vez	P. Naturales y Jurídicas
Licencia Ambiental	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas

Nota: Federación Hotelera Del Ecuador –AHOTEC.

Tabla 9: Obligaciones tributarias que debe mantener una empresa dedicada a ofrecer servicios de alojamiento.

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	A QUIEN SE DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR	FRECUENCIA DE PAGO Y/O CUMPLIMIENTO	QUIEN DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR
Declaración Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Anexo Imp. Renta (Rel. Dependencia)	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Jurídicas
Anticipo Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Jul / Sep	P. Naturales y Jurídicas
Retenciones en la Fuente - Renta	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto al Valor Agregado - IVA	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Anexos Transaccionales (IVA /IR)	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas

Nota: Federación Hotelera Del Ecuador –AHOTEC.

Tabla 10: Obligaciones patronales que se deben de cumplir

OBLIGACIONES PATRONALES	A QUIEN SE DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR OBLIGACIÓN	FRECUENCIA DE PAGO Y/O CUMPLIMIENTO	QUIEN DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR
Décimo Cuarto Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 14to. Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Décimo Tercero Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 13er. Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Fondos de Reserva	IESS	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Pagar 15% utilidades a empleados	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla pago 15% utilidades	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Uniformes para el Personal	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Remuneraciones a empleados	Empleados	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Aportes Seguro Social Empleados	IESS	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Aplicar % de Discapacitados en nómina	Ministerio de Trabajo	Permanente	P. Naturales y Jurídicas

Nota: Federación Hotelera Del Ecuador –AHOTEC.

Tabla 11: Otras contribuciones y obligaciones que se debe cumplir

OTRAS CONTRIBUCIONES Y OBLIGACIONES	A QUIEN SE DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR OBLIGACIÓN	FRECUENCIA DE PAGO Y/O CUMPLIMIENTO	QUIEN DEBE PAGAR Y/O CUMPLIR
Contribución 1 x mil Activos Fijos	Ministerio de Turismo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Contribución 1 / mil Activos Reales	Superintendencia Compañías	Anual	P. Jurídicas
Presentar Balances	Superintendencia Compañías	Anual	P. Jurídicas
Impuesto Activos Totales (1.5 / mil)	Municipios	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto Predial	Municipios	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Matriculación de Vehículos	Jefaturas de Tránsito	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Teléfono	Empresa Telefónica	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Agua Potable	Empresa Agua Potable	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Energía Eléctrica	Empresa Eléctrica	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Reportes Estadísticos	Ministerio Turismo	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Reportes de Huéspedes	Varias Instituciones	Diario	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto a Espectáculos Públicos	Municipios	Ocasional	P. Naturales y Jurídicas

Nota: Federación Hotelera Del Ecuador –AHOTEC.

2.7. Aspectos de legislación urbana

2.7.1. Trámites y permisos ante los organismos de gobierno.

Permisos legales

Para el correcto funcionamiento de la hostería es necesario cumplir con todos los permisos y registro legales listados a continuación:

- Constitución de la empresa en la Superintendencia de Compañías.
- Obtención del RUC, asignado por el SRI
- Licencia de funcionamiento Anual otorgado por el Municipio de Villamil Playas.
- Registro de actividad turística en el ministerio de turismo de acuerdo a su reglamento.
- Patente Municipal
- Afiliación a la Cámara de Turismo
- Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud
- Permiso del Cuerpo de los Bomberos
- Pago del Impuesto Predial
- Permiso de Uso del Suelo
- Permiso de tratamiento de aguas residuales e impacto ambiental.

- Reporte de Ocupación diaria
- Licencia Ambiental

Registro de Alojamiento, Alimentos y Bebidas

Para: CIUDADANOS Y EMPRESAS

Descripción: 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: Alojamiento; Servicio de alimentos y bebidas; Transportación, cuando se dedica principalmente al turismo; inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito; Operación, cuando las agencias de viajes provean su propio transporte, esa actividad se considerará parte del agenciamiento; La de intermediación, agencia de servicios turísticos y organizadoras de eventos congresos y convenciones; y, Hipódromos y parques de atracciones estables.

Requisitos: Personas Naturales

- Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
- Copia de la cédula de identidad
- Copia de la última papeleta de votación

- Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario (con la autorización de utilizar el nombre comercial).
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento en las ciudades de: Quito: Av. República 396 y Diego de Almagro Edif. Forum Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de abril Edif. Acrópolis
- Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
- Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
- Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa. (Formulario del Ministerio de Turismo)
- Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados.
- Permiso de uso del suelo (para bares y discotecas)

Requisitos: Personas Jurídicas

- Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.

- Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del registro Mercantil,
- Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
- Copia de la cédula de identidad
- Copia de la última papeleta de votación
- Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario (con la autorización de utilizar el nombre comercial).
- Certificado del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), de no encontrarse registrada la razón social o denominación social o nombre comercial del establecimiento en las ciudades de: Quito: Av. República 396 y Diego de Almagro Edif. Forum Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de abril Edif. Acrópolis
- Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
- Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
- Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa. (Formulario del Ministerio de Turismo)
- Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados

- Permiso de uso del suelo (para bares y discotecas)

Procedimiento:

Recepción de requisitos y formalidades para el registro: El propietario o representante del establecimiento turístico que vaya a gestionar el Registro ante el Ministerio de Turismo, se entrevistará con el funcionario encargado de este proceso, con quién verificarán uno a uno el cumplimiento de TODOS los requisitos y formalidades correspondientes, mismas que se encuentran detallados en la Solicitud de Registro.

Al haber conformidad con los documentos presentados, el funcionario, aprobando el expediente y coordinará la fecha y hora para realizar la evaluación del establecimiento. Una vez ingresado el expediente pasará a conocimiento del Director de Desarrollo o quien realiza esta función en las Coordinaciones Zonales del Ministerio de Turismo. El Jefe inmediato o responsable, si no tiene observaciones al respecto, autorizará el proceso y su ejecución del mismo

Evaluación

Una vez receptada la documentación correspondiente, se procede a la evaluación global de la infraestructura y servicios ofertados por el establecimiento, misma que se realiza en el domicilio señalado, en lo posible, con la presencia del propietario, el representante legal o el administrador, gestión en la que se determinará:

- Actividad Turística

- Tipo Capacidad
- Categoría
- Dirección
- Nombre del propietario

Luego de la Evaluación, se otorga la Clasificación y la categoría, la misma que debe estar de acuerdo a la normativa vigente. En estas normativas se establecen todos los requerimientos.

Realizada la evaluación se informará al propietario, representante legal o administrador, sobre la Actividad Turística, Tipo y Categoría en la que se registra el establecimiento y se le entregarán los números de cuentas bancarias:

Si el establecimiento se encuentra funcionando en un Municipio descentralizado, se informa que el Registro se realice mediante el depósito en una cuenta del Fondo Mixto de Promoción Turística Para la obtención de la Licencia Única Anual de Funcionamiento (en el caso de un establecimiento que pertenezca a un Municipio no descentralizado) deberá realizar el depósito en la Tesorería de la Institución (Asamblea Nacional, 2015; Asamblea Nacional, 2008).

2.8. Análisis social

2.8.1. Servicios adicionales que la empresa trae a la comunidad

- La hostería dará plazas de trabajo a los residentes de Puerto Engabao tanto a los que laboraran directamente dentro sus instalaciones y a los que proporcionarán los insumos.
- Contribuir en el mejoramiento de la zona; mejorando las infraestructuras turísticas de Puerto Engabao, (como su iglesia, colocar contenedores de desperdicios, implementar recicladora para la comuna) y resaltarlo como balneario turístico.
- Promover la participación de los comuneros para conservar sus recursos naturales.
- Realizar autogestiones (eventos bailables, campeonatos de surf, campeonatos de indor) para potencializar las actividades turísticas.

2.8.2. Servicios adicionales que la empresa demanda de la comunidad

- Mejorar las condiciones ambientales de Puerto Engabao, como realizar mingas en conjunto para mantener las playas limpias.
- Organizar eventos para captar turistas.
- Reforestar la zona.
- Apoyar al desarrollo turístico de Puerto Engabao.

CAPÍTULO III

3. Estudio económico

Para el arranque de cualquier negocio o proyecto se requiere de un estudio económico para analizar las variables macroeconómicas y microeconómicas; realizando las respectivas proyecciones financieras para determinar una rentabilidad positiva confirmando su viabilidad.

3.1. Inversiones

Para la puesta en marcha de este plan de negocio se necesita como inversión inicial \$ 180.269,92; en los cuales están destinados para mobiliarios del área administrativa y operativa, enseres del servicio, equipos de cómputo, terreno, edificaciones y servicios básicos.

Tabla 12: Cuadro de inversión inicial

Cant idad	Unidad de medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
		MOBILIARIOS		
		Area administrativa		
1	unid	Juego de mueble	\$ 350,00	\$ 350,00
1	unid	Archivos de madera	\$ 150,00	\$ 150,00
1	unid	Escritorio ejecutivo	\$ 250,00	\$ 250,00
1	unid	cubiculo de recepción	\$ 107,14	\$ 107,14
4	unid	Sillas para oficina	\$ 79,46	\$ 317,84
		Area Operativa		
8	unid	juegos de comedor	\$ 120,00	\$ 960,00
4	unid	bancos de bar	\$ 42,00	\$ 168,00
5	unid	perezosas	\$ 40,00	\$ 200,00
5	unid	Sillas plásticas	\$ 10,71	\$ 53,55
2	unid	Anaqueles para cocina	\$ 100,00	\$ 200,00
10	unid	tablas de surf	\$ 400,00	\$ 4.000,00
5	unid	mesas plasticas	\$ 60,00	\$ 300,00
5	unid	parasoles	\$ 35,00	\$ 175,00
5	unid	hamacas	\$ 35,00	\$ 175,00
		Total		\$ 7.406,53

		ENSERES DE SERVICIO		
12	unid	Juego de sábanas 2 pl	\$ 15,00	\$ 180,00
21	unid	juego de sábanas 1 pl	\$ 15,00	\$ 315,00
24	unid	Toallas tocador	\$ 2,59	\$ 62,16
33	unid	Almohadas	\$ 2,00	\$ 66,00
12	unid	veladores	\$ 40,00	\$ 480,00
12	unid	aires acondicionados	\$ 1.163,75	\$ 13.965,00
6	unid	televisor 24"	\$ 350,00	\$ 2.100,00
6	unid	televisor 32"	\$ 1.033,00	\$ 6.198,00
6	unid	cocineta induccion	\$ 279,00	\$ 1.674,00
6	unid	mini neveras	\$ 500,00	\$ 3.000,00
6	unid	juegos de comedor	\$ 120,00	\$ 720,00
12	unid	camas de 2 pl	\$ 120,00	\$ 1.440,00
9	unid	literas de 1 pl	\$ 110,00	\$ 990,00
3	unid	camas de 1 pl	\$ 90,00	\$ 270,00
12	unid	colchones 2 pl	\$ 96,00	\$ 1.152,00
21	unid	colchones 1 pl	\$ 63,00	\$ 1.323,00
		UTENCILIOS DE COCINA		
2	unid	Juego de cucharones	\$ 6,61	\$ 13,22
2	unid	Tabla de picar	\$ 9,11	\$ 18,22
8	unid	Jarras	\$ 1,86	\$ 14,88
10	unid	Juego de vasos de vidrio	\$ 6,00	\$ 60,00
10	unid	Juego de cubiertos	\$ 14,00	\$ 140,00
3	unid	Rallador	\$ 2,41	\$ 7,23
3	unid	Juego de ollas	\$ 19,24	\$ 57,72
3	unid	Sartenes	\$ 14,20	\$ 42,60
3		Juego de cuchillos	\$ 2,14	\$ 6,42
32	unid	Vajillas completas	\$ 16,43	\$ 525,76
2	unid	Escoba	\$ 2,00	\$ 4,00
2	unid	Trapeador	\$ 2,68	\$ 5,36
2	unid	Recogedor de basura	\$ 1,96	\$ 3,92
12	unid	Tachos de basura para baños	\$ 2,59	\$ 31,08
2	unid	Tachos de basura para cocina	\$ 9,82	\$ 19,64
3	unid	Cepillo inodoro	\$ 2,41	\$ 7,23
		EQUIPOS DE SERVICIO		
1	unid	Cocina de 6 quemadores induccion	\$ 662,00	\$ 662,00
2	unid	Licuada	\$ 65,00	\$ 130,00
2	unid	Tostadora	\$ 45,00	\$ 90,00
1	unid	Exprimidor de jugos	\$ 24,11	\$ 24,11
2	unid	Refrigeradora	\$ 842,00	\$ 1.684,00
		TOTAL		\$ 37.482,55

		EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		
1	unid	Computadora de escritorio incluye impresora	\$ 1.167,52	\$ 1.167,52
1	unid	Lapto HP	\$ 686,00	\$ 686,00
		Total		\$ 1.853,52
		TERRENOS		
650	mts 2	Terreno	\$ 62,00	\$ 40.300,00
		Total		\$ 40.300,00
		EDIFICACIONES		
48	mts 2	Cancha de uso múltiple	\$ 16,67	\$ 800,16
40	mts 2	Piscina	\$ 200,00	\$ 8.000,00
36	mts 2	Area de recepción	\$ 25,00	\$ 900,00
276	mts 2	Dormitorios	\$ 175,00	\$ 48.300,00
80	mts 2	Cocina y comedor	\$ 90,78	\$ 7.262,40
36	mts 2	Área Administrativa	\$ 90,78	\$ 3.268,08
40	mts 2	jardin	\$ 10,00	\$ 400,00
72	mts 2	parqueadero	\$ 19,14	\$ 1.378,08
16	mts 2	juegos infantiles	\$ 10,00	\$ 160,00
650	mts 2	Cerramiento	\$ 25,00	\$ 16.250,00
6	mts 2	local comercial	\$ 100,00	\$ 600,00
		Total		\$ 87.318,72

El total de la inversión para este proyecto es de \$180.269,92 en donde se tiene como activos fijo \$174.361,32; gastos pre-operativos \$1.000,00 que son todos aquellos permisos para la puesta en marcha del proyecto y \$4.908,60 que es el efectivo necesario para pagar sueldos.

Activos Fijos	\$ 174.361,32
Gastos pre-operativos	\$ 1.000,00
Capital de Trabajo	\$ 4.908,60
total de inversión	\$ 180.269,92

3.2. Financiamientos

Una vez delimitado la inversión inicial, este será financiado con el 5% con capital de sus dos accionistas que equivale a \$ 9.013,50; y el 95% de la inversión será mediante un préstamo a la Corporación Financiera Nacional por el total de \$171.256,42 con una tasa de interés del 11,50% el mismo que será pagado en 5 años.

Tabla 13: *Financiamiento de la inversión*

	INVERSIÓN	%
Inversión Total	\$ 180.269,92	100
Capital Propio	\$ 9.013,50	5,00
Préstamo Bancario	\$ 171.256,42	95,00

Capital	\$ 171.256,42
Tasa	11,50%
Plazo	5
Pagos	60
Dividendo	\$ 3.766,38

A continuación se muestra la tabla de amortización del préstamo, teniendo un dividendo de \$ 3.766,38 mensuales.

Tabla 14: *Tabla de amortización del préstamo*

Peri odo	Dividendo	Interés	Amortización de Capital	Capital Reducido
0				\$ 171.256,42
1	\$ 3.766,38	\$ 1.641,21	\$ 2.125,17	\$ 169.131,26
2	\$ 3.766,38	\$ 1.620,84	\$ 2.145,53	\$ 166.985,72
3	\$ 3.766,38	\$ 1.600,28	\$ 2.166,10	\$ 164.819,63
4	\$ 3.766,38	\$ 1.579,52	\$ 2.186,85	\$ 162.632,77
5	\$ 3.766,38	\$ 1.558,56	\$ 2.207,81	\$ 160.424,96
6	\$ 3.766,38	\$ 1.537,41	\$ 2.228,97	\$ 158.195,99
7	\$ 3.766,38	\$ 1.516,04	\$ 2.250,33	\$ 155.945,66
8	\$ 3.766,38	\$ 1.494,48	\$ 2.271,90	\$ 153.673,77
9	\$ 3.766,38	\$ 1.472,71	\$ 2.293,67	\$ 151.380,10
10	\$ 3.766,38	\$ 1.450,73	\$ 2.315,65	\$ 149.064,45
11	\$ 3.766,38	\$ 1.428,53	\$ 2.337,84	\$ 146.726,61
12	\$ 3.766,38	\$ 1.406,13	\$ 2.360,25	\$ 144.366,36
13	\$ 3.766,38	\$ 1.383,51	\$ 2.382,86	\$ 141.983,50
14	\$ 3.766,38	\$ 1.360,68	\$ 2.405,70	\$ 139.577,80
15	\$ 3.766,38	\$ 1.337,62	\$ 2.428,75	\$ 137.149,04
16	\$ 3.766,38	\$ 1.314,34	\$ 2.452,03	\$ 134.697,01
17	\$ 3.766,38	\$ 1.290,85	\$ 2.475,53	\$ 132.221,48
18	\$ 3.766,38	\$ 1.267,12	\$ 2.499,25	\$ 129.722,23
19	\$ 3.766,38	\$ 1.243,17	\$ 2.523,20	\$ 127.199,03
20	\$ 3.766,38	\$ 1.218,99	\$ 2.547,38	\$ 124.651,64
21	\$ 3.766,38	\$ 1.194,58	\$ 2.571,80	\$ 122.079,85
22	\$ 3.766,38	\$ 1.169,93	\$ 2.596,44	\$ 119.483,40
23	\$ 3.766,38	\$ 1.145,05	\$ 2.621,33	\$ 116.862,08
24	\$ 3.766,38	\$ 1.119,93	\$ 2.646,45	\$ 114.215,63
25	\$ 3.766,38	\$ 1.094,57	\$ 2.671,81	\$ 111.543,82
26	\$ 3.766,38	\$ 1.068,96	\$ 2.697,41	\$ 108.846,41
27	\$ 3.766,38	\$ 1.043,11	\$ 2.723,26	\$ 106.123,14
28	\$ 3.766,38	\$ 1.017,01	\$ 2.749,36	\$ 103.373,78
29	\$ 3.766,38	\$ 990,67	\$ 2.775,71	\$ 100.598,07
30	\$ 3.766,38	\$ 964,06	\$ 2.802,31	\$ 97.795,76
31	\$ 3.766,38	\$ 937,21	\$ 2.829,17	\$ 94.966,59
32	\$ 3.766,38	\$ 910,10	\$ 2.856,28	\$ 92.110,32
33	\$ 3.766,38	\$ 882,72	\$ 2.883,65	\$ 89.226,66
34	\$ 3.766,38	\$ 855,09	\$ 2.911,29	\$ 86.315,38
35	\$ 3.766,38	\$ 827,19	\$ 2.939,19	\$ 83.376,19
36	\$ 3.766,38	\$ 799,02	\$ 2.967,35	\$ 80.408,84

Peri odo	Dividendo	Interés	Amortización de Capital	Capital Reducido
37	\$ 3.766,38	\$ 770,58	\$ 2.995,79	\$ 77.413,05
38	\$ 3.766,38	\$ 741,88	\$ 3.024,50	\$ 74.388,55
39	\$ 3.766,38	\$ 712,89	\$ 3.053,49	\$ 71.335,06
40	\$ 3.766,38	\$ 683,63	\$ 3.082,75	\$ 68.252,31
41	\$ 3.766,38	\$ 654,08	\$ 3.112,29	\$ 65.140,02
42	\$ 3.766,38	\$ 624,26	\$ 3.142,12	\$ 61.997,91
43	\$ 3.766,38	\$ 594,15	\$ 3.172,23	\$ 58.825,68
44	\$ 3.766,38	\$ 563,75	\$ 3.202,63	\$ 55.623,05
45	\$ 3.766,38	\$ 533,05	\$ 3.233,32	\$ 52.389,73
46	\$ 3.766,38	\$ 502,07	\$ 3.264,31	\$ 49.125,42
47	\$ 3.766,38	\$ 470,79	\$ 3.295,59	\$ 45.829,83
48	\$ 3.766,38	\$ 439,20	\$ 3.327,17	\$ 42.502,66
49	\$ 3.766,38	\$ 407,32	\$ 3.359,06	\$ 39.143,60
50	\$ 3.766,38	\$ 375,13	\$ 3.391,25	\$ 35.752,35
51	\$ 3.766,38	\$ 342,63	\$ 3.423,75	\$ 32.328,60
52	\$ 3.766,38	\$ 309,82	\$ 3.456,56	\$ 28.872,04
53	\$ 3.766,38	\$ 276,69	\$ 3.489,68	\$ 25.382,36
54	\$ 3.766,38	\$ 243,25	\$ 3.523,13	\$ 21.859,23
55	\$ 3.766,38	\$ 209,48	\$ 3.556,89	\$ 18.302,34
56	\$ 3.766,38	\$ 175,40	\$ 3.590,98	\$ 14.711,36
57	\$ 3.766,38	\$ 140,98	\$ 3.625,39	\$ 11.085,97
58	\$ 3.766,38	\$ 106,24	\$ 3.660,13	\$ 7.425,83
59	\$ 3.766,38	\$ 71,16	\$ 3.695,21	\$ 3.730,62
60	\$ 3.766,38	\$ 35,75	\$ 3.730,62	\$ -0,00

En el año uno se cancela \$ 18.306,44, en el año dos se cancela \$ 15.045,77, en los años tres se cancela \$ 11.389,71, en el año cuatro se cancela \$ 7.290,32 y por último en el año cinco se cubre a cancelar el total del préstamo con un interés de \$ 2.693,85

3.3. Costos

Los costos son el valor de adquisición o de producción correspondiente a una cosa o servicio. En el siguiente cuadro se detalla los costos necesarios para la puesta en marcha del proyecto; teniendo entre ellos sueldos y salarios, el costo de alimentación y costos operativos (servicios básicos, suministros de oficina y publicidad), siendo estos costos variables ya que dependen de la ocupación de la hostería. Por otro lado se tiene sueldos y salarios; y gastos operativos (internet y creación portal web) donde estos rubros corresponden a gastos fijos.

Tabla 15: Costos y gastos

Costo	Mensual	Anual
Alimentación	\$ 451,83	\$ 5.421,94
Personal		
Chef	\$ 671,25	\$ 8.055,05
Ayudante de cocina	\$ 500,26	\$ 6.003,13
Operativo		
Energía Eléctrica	\$ 80,00	\$ 960,00
Agua Potable	\$ 60,00	\$ 720,00
Teléfono	\$ 30,00	\$ 360,00
Suministros de oficina	\$ 102,08	\$ 408,32
Imprevistos	\$ 150,00	\$ 600,00
gastos de publicidad	\$ 540,00	\$ 2.160,00
total costos variables	\$ 2.585,42	\$ 24.688,44
Gasto		
Personal		
Administrador	\$ 918,56	\$ 11.022,70
Secretaria/Recepcionista	\$ 635,93	\$ 7.631,10
Guardia	\$ 500,26	\$ 6.003,13
Servicios varios	\$ 500,26	\$ 6.003,13
Operativo		
internet	\$ 20,00	\$ 240,00
Creacion portal web	\$ 200,00	\$ 200,00
total gastos fijos	\$ 2.775,01	\$ 31.100,06
Total costos y gastos	\$ 5.360,43	\$ 55.788,50

3.4. Ventas

Las ventas representa un pilar fundamental para el funcionamiento de cualquier empresa o negocio; las ventas de hostería D´ JoDy están constituidas por la ocupación de habitaciones, venta de alimentos - bebidas y alquiler de tablas de surf.

Tabla 16: Detalles de precios de habitaciones

	habitaciones	Capacidad	precios	diario	mensual
dobles (1 - 2 pers)	3	6	\$ 34,00	\$ 102,00	\$ 3.060,00
triples (3 pers)	3	9	\$ 51,00	\$ 153,00	\$ 4.590,00
cuadruples (4 pers)	3	12	\$ 68,00	\$ 204,00	\$ 6.120,00
familiares (6pers)	3	18	\$ 102,00	\$ 306,00	\$ 9.180,00
Totales	12	45	\$ 255,00	\$ 765,00	\$ 22.950,00

El siguiente cuadro representa un estimado en ocupación de las instalaciones De Hostería D´ JoDy, los porcentajes reflejados son en base a la afluencia de turistas que frecuentan la playa de Puerto Engabao, tenemos como promedio de utilización anual un 46%.

Tabla 17: Estimación de ocupación de instalaciones

temporadas	% de ocupación
1er trimestre de enero a marzo	55%
2do trimestre de abril a junio	20%
3er trimestre de julio a sept	35%
4to trimestre de oct a Dic	75%
promedio de utilización anual	46%

Se toma en consideración los ingresos que tendrá la hostería los cuales son la ocupación de habitaciones, alimentación y alquileres de tablas de surf.

A continuación detallamos las ventas durante 5 años.

Tabla 18: Presupuesto de ventas

Servicio	AÑOS	% Utilización del Edificio	Habitaciones Mensuales	Habitaciones - anual	Desayunos	Platos a la carta	Bebidas	Tablas de surf
huéspedes	2016	46%	\$ 10.614	\$ 127.373	\$ 2.185,31	\$ 4.370,63	\$ 1.873,13	\$ 9.365,63
huéspedes	2017	55%	\$ 12.623	\$ 151.470	\$ 2.598,75	\$ 5.197,50	\$ 2.227,50	\$ 11.137,50
huéspedes	2018	76%	\$ 17.442	\$ 209.304	\$ 3.591,00	\$ 7.182,00	\$ 3.078,00	\$ 15.390,00
huéspedes	2019	80%	\$ 18.360	\$ 220.320	\$ 3.780,00	\$ 7.560,00	\$ 3.240,00	\$ 16.200,00
huéspedes	2020	80%	\$ 18.360	\$ 220.320	\$ 3.780,00	\$ 7.560,00	\$ 3.240,00	\$ 16.200,00
totales				\$ 928.787	\$ 15.935	\$ 31.870	\$ 13.659	\$ 68.293

La tabla de presupuesto de venta muestra de forma desglosada los servicios a ofrecerse dentro de la hostería como habitación, desayunos, platos a la carta, bebidas y alquiler de tabla de surf.

Tabla 19: Proyección de ventas anuales

	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
Huésped	\$ 127.372,50	\$ 151.470	\$ 209.304	\$ 220.320	\$ 220.320	\$ 928.786,50
Alimentación	\$ 8.429,06	\$ 10.023,75	\$ 13.851,00	\$ 14.580,00	\$ 14.580,00	\$ 61.463,81
Alquiler tablas de surf	\$ 9.365,63	\$ 11.138	\$ 15.390	\$ 16.200	\$ 16.200	\$ 68.293,13
	\$ 145.167,19	\$ 172.631,25	\$ 238.545,00	\$ 251.100,00	\$ 251.100,00	\$ 1.058.543,44

Si se obtiene el 46% de ocupación de toda la instalación hotelera se obtendrá como ingresos \$127.372,50 en servicio de habitación, \$8.429,06 por concepto de alimentación y \$9.365,63 con respecto al alquiler de tablas de surf; siendo un total de \$145.167,19 de ventas en el año 2016.

3.5. Proyecciones financieras

Por medio del estado de resultado se puede visualizar los ingresos, costos y gastos en donde al primer año se obtiene \$ 35.426,37 de utilidad líquida la misma que se incrementa en los años venideros, siendo rentable este proyecto.

Tabla 20: Estado de resultados proyectado

	0	1	2	3	4	5	Total
INVERSION INICIAL	\$ 180.269,92						
INGRESOS							
Ventas		\$ 145.167,19	\$ 172.631,25	\$ 238.545,00	\$ 251.100,00	\$ 251.100,00	\$ 1.058.543,44
Total de Ingresos	\$	145.167,19	\$ 172.631,25	\$ 238.545,00	\$ 251.100,00	\$ 251.100,00	\$ 1.058.543,44
(-)Costos							
	\$	25.166,85	\$ 26.283,13	\$ 28.962,20	\$ 29.472,50	\$ 29.472,50	\$ 139.357,18
Alimentación		\$ 5.900,34	\$ 7.016,63	\$ 9.695,70	\$ 10.206,00	\$ 10.206,00	\$ 43.024,67
Sueldos y salarios		\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 70.290,91
Energía Eléctrica		\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 4.800,00
Agua Potable		\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 3.600,00
Teléfono		\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 1.800,00
Suministros de oficina		\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 2.041,60
Imprevistos		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 3.000,00
Publicidad		\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 10.800,00
(=)MARGEN BRUTO	\$	120.000,34	\$ 146.348,12	\$ 209.582,80	\$ 221.627,50	\$ 221.627,50	\$ 919.186,26
(-)Gastos							
	\$	42.323,41	\$ 42.323,41	\$ 42.323,41	\$ 41.911,50	\$ 41.911,50	\$ 210.793,24
Sueldos y Salarios		\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 153.300,32
Internet		\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 1.200,00
Creación portal web		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00
Depreciación		\$ 11.223,35	\$ 11.223,35	\$ 11.223,35	\$ 10.811,43	\$ 10.811,43	\$ 55.292,92
Utilidad Operacional	\$	77.676,93	\$ 104.024,71	\$ 167.259,39	\$ 179.716,00	\$ 179.716,00	\$ 708.393,02
GASTOS FINANCIEROS							
Intereses		\$ 18.306,44	\$ 15.045,77	\$ 11.389,71	\$ 7.290,32	\$ 2.693,85	\$ 54.726,09
Utilidad Operacional							
Utilidad antes de Impuestos	\$	59.370,49	\$ 88.978,94	\$ 155.869,67	\$ 172.425,68	\$ 177.022,15	\$ 653.666,93
Participación de Trabajadores 15%		\$ 8.905,57	\$ 13.346,84	\$ 23.380,45	\$ 25.863,85	\$ 26.553,32	\$ 98.050,04
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	\$	50.464,91	\$ 75.632,10	\$ 132.489,22	\$ 146.561,82	\$ 150.468,83	\$ 555.616,89
Impuesto a la Renta 22%		\$ 11.102,28	\$ 16.639,06	\$ 29.147,63	\$ 32.243,60	\$ 33.103,14	\$ 122.235,72
Utilidad Neta	\$	39.362,63	\$ 58.993,04	\$ 103.341,59	\$ 114.318,22	\$ 117.365,69	\$ 433.381,17
Reserva Legal 10%		\$ 3.936,26	\$ 5.899,30	\$ 10.334,16	\$ 11.431,82	\$ 11.736,57	\$ 43.338,12
UTIL. LIQUIDA	\$	35.426,37	\$ 53.093,73	\$ 93.007,43	\$ 102.886,40	\$ 105.629,12	\$ 390.043,06

Tabla 21: *flujo de caja*

	0	1	2	3	4	5	Total
INVERSIÓN INICIAL	\$ 180.269,92						
INGRESOS							
Alquiler de habitaciones		\$ 127.372,5	\$ 151.470,0	\$ 209.304,0	\$ 220.320,0	\$ 220.320,0	\$ 928.786,5
Alimentación		\$ 8.429,1	\$ 10.023,8	\$ 13.851,0	\$ 14.580,0	\$ 14.580,0	\$ 61.463,8
Alquiler tablas de surf		\$ 9.365,6	\$ 11.137,5	\$ 15.390,0	\$ 16.200,0	\$ 16.200,0	\$ 68.293,1
Total de Ingresos		\$ 145.167,19	\$ 172.631,25	\$ 238.545,00	\$ 251.100,00	\$ 251.100,00	\$ 1.058.543,44
(-)Costos de Producción							
Alimentación		\$ 5.900,34	\$ 7.016,63	\$ 9.695,70	\$ 10.206,00	\$ 10.206,00	\$ 43.024,67
Sueldos y salarios		\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 14.058,18	\$ 70.290,91
Energía Eléctrica		\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 4.800,00
Agua Potable		\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 3.600,00
Teléfono		\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 1.800,00
Suministros de oficina		\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 408,32	\$ 2.041,60
Imprevistos		\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 3.000,00
Publicidad		\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 2.160,00	\$ 10.800,00
(=)MARGEN BRUTO		\$ 120.000,34	\$ 146.348,12	\$ 209.582,80	\$ 221.627,50	\$ 221.627,50	\$ 919.186,26
GASTOS							
Sueldos y Salarios		\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 30.660,06	\$ 153.300,32
Internet		\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 1.200,00
Creación portal web		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00
Intereses		\$ 18.306,44	\$ 15.045,77	\$ 11.389,71	\$ 7.290,32	\$ 2.693,85	\$ 54.726,09
UTIL. ANTES DE PART. TRAB. E IMPTO.RENTA		\$ 70.593,84	\$ 100.202,29	\$ 167.093,02	\$ 183.237,11	\$ 187.833,59	\$ 708.959,84
Participación de Trabajadores 15%		\$ 8.905,57	\$ 13.346,84	\$ 23.380,45	\$ 25.863,85	\$ 26.553,32	\$ 98.050,04
Utilidad antes de Impuesto a la Renta		\$ 61.688,26	\$ 86.855,45	\$ 143.712,57	\$ 157.373,26	\$ 161.280,27	\$ 610.909,81
Impuesto a la Renta 22%		\$ 11.102,28	\$ 16.639,06	\$ 29.147,63	\$ 32.243,60	\$ 33.103,14	\$ 122.235,72
Utilidad Neta		\$ 50.585,98	\$ 70.216,39	\$ 114.564,94	\$ 125.129,66	\$ 128.177,12	\$ 488.674,09
Reserva Legal 10%							
UTIL. LIQUIDA		\$ 50.585,98	\$ 70.216,39	\$ 114.564,94	\$ 125.129,66	\$ 128.177,12	\$ 488.674,09
Efectivo Inicial		\$ 4.908,60	\$ 28.604,52	\$ 40.065,65	\$ 80.758,15	\$ 87.223,48	\$ 241.560,40
Pago del Prestamo		\$ 26.890,06	\$ 30.150,73	\$ 33.806,79	\$ 37.906,18	\$ 42.502,66	\$ 171.256,42
Superavit o Déficit	\$ (180.269,92)	\$ 28.604,52	\$ 40.065,65	\$ 80.758,15	\$ 87.223,48	\$ 85.674,46	\$ 322.326,27
VALOR ACUMULADO DEL FLUJO EFECT.							
	\$ (180.269,92)	\$ (151.665,40)	\$ (111.599,75)	\$ (30.841,60)	\$ 56.381,88	\$ 142.056,35	

Tabla 22: estado de situación financiera

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo	\$ 4.908,60	\$ 28.604,52	\$ 68.670,17	\$ 149.428,32	\$ 236.651,80	\$ 322.326,27
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 4.908,60	\$ 28.604,52	\$ 68.670,17	\$ 149.428,32	\$ 236.651,80	\$ 322.326,27
ACTIVO NO CORRIENTE						
Muebles y Enseres	\$ 44.889,08	\$ 44.889,08	\$ 44.889,08	\$ 44.889,08	\$ 44.889,08	\$ 44.889,08
Equipos de Computación	\$ 1.853,52	\$ 1.853,52	\$ 1.853,52	\$ 1.853,52	\$ 1.853,52	\$ 1.853,52
Edificios	\$ 127.618,72	\$ 127.618,72	\$ 127.618,72	\$ 127.618,72	\$ 127.618,72	\$ 127.618,72
Depreciación Acumulada		\$ 11.223,35	\$ 22.446,70	\$ 33.670,05	\$ 44.481,48	\$ 55.292,92
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 174.361,32	\$ 163.137,97	\$ 151.914,62	\$ 140.691,27	\$ 129.879,84	\$ 119.068,40
ACTIVO DIFERIDO (INTANGIBLES)						
Constitución de la Sociedad	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 1.000,00					
TOTAL ACTIVO	\$ 180.269,92	\$ 192.742,49	\$ 221.584,80	\$ 291.119,60	\$ 367.531,64	\$ 442.394,67
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Utilidades por Pagar	\$	\$	\$	\$	\$	\$
TOTAL PASIVO CORRIENTE						
PASIVO NO CORRIENTE						
Prestamo por Pagar	\$ 171.256,42	\$ 144.366,36	\$ 114.215,63	\$ 80.408,84	\$ 42.502,66	\$ -
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 171.256,42	\$ 144.366,36	\$ 114.215,63	\$ 80.408,84	\$ 42.502,66	\$ -
TOTAL PASIVO	\$ 171.256,42	\$ 144.366,36	\$ 114.215,63	\$ 80.408,84	\$ 42.502,66	\$ -
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 9.013,50	\$ 9.013,50	\$ 9.013,50	\$ 9.013,50	\$ 9.013,50	\$ 9.013,50
Reserva Legal		\$ 3.936,26	\$ 9.835,57	\$ 20.169,73	\$ 31.601,55	\$ 43.338,12
Utilidades/Perdidas		\$ 35.426,37	\$ 53.093,73	\$ 93.007,43	\$ 102.886,40	\$ 105.629,12
Utilidades/Perdidas Acumuladas			\$ 35.426,37	\$ 88.520,10	\$ 181.527,54	\$ 284.413,94
TOTAL PATRIMONIO	\$ 9.013,50	\$ 48.376,13	\$ 107.369,17	\$ 210.710,76	\$ 325.028,98	\$ 442.394,67
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	\$ 180.269,92	\$ 192.742,49	\$ 221.584,80	\$ 291.119,60	\$ 367.531,64	\$ 442.394,67
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

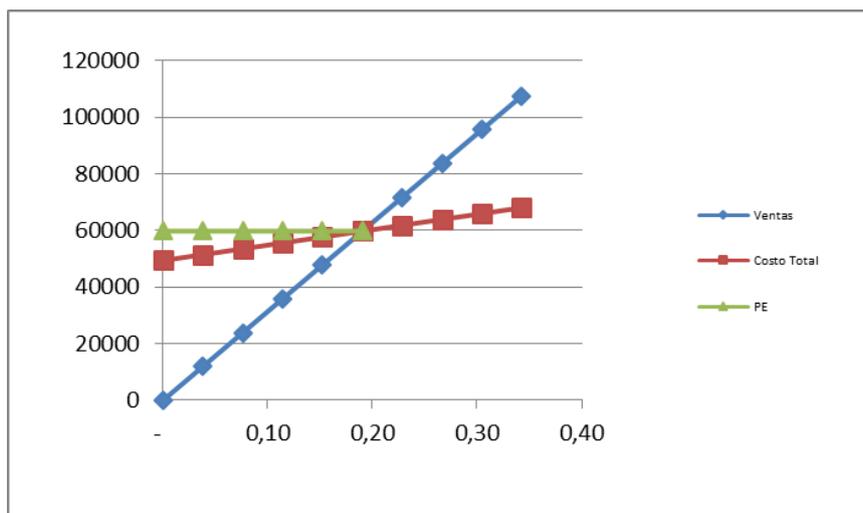
3.5.1. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio nos muestra que con el 19% de ocupación de la hostería, se está en un punto medio en donde no perdemos ni ganamos

Tabla 23: Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	1	2	3	4	5
VOLUMEN	0,46	55%	76%	80%	80%
VENTAS	145.167,19	172.631,25	238.545,00	251.100,00	251.100,00
COSTOS	25.166,85	26.283,13	28.962,20	29.472,50	29.472,50
GASTOS	49.406,51	46.145,83	42.489,78	38.390,39	33.793,91
COSTOS/VENTAS	0,173	0,152	0,121	0,117	0,117
Formula del Pto de Equilibrio	a/(1-b)	a/(1-b)	a/(1-b)	a/(1-b)	a/(1-b)
Pto. De Equilibrio en \$	59.768,19	54.433,31	48.361,43	43.495,62	38.287,90
Pto. De Equilibrio en Volumen	0,19	0,17	0,15	0,14	0,12
Precio de Venta Unitario	313.875,00	313.875,00	313.875,00	313.875,00	313.875,00
Costo Variable Unitario	54.414,80	47.787,50	38.108,16	36.840,63	36.840,63

Volumen	Ventas	Gastos	Costo Total	PE
-	0	49406,51	49406,51	59768,19
0,04	11953,64	49406,51	51478,84	59768,19
0,08	23907,28	49406,51	53551,18	59768,19
0,11	35860,91	49406,51	55623,52	59768,19
0,15	47814,55	49406,51	57695,85	59768,19
0,19	59768,19	49406,51	59768,19	59768,19
0,19	59768,19	49406,51	59768,19	59768,19
0,23	71721,83	49406,51	61840,53	
0,27	83675,47	49406,51	63912,87	
0,30	95629,11	49406,51	65985,20	
0,34	107582,74	49406,51	68057,54	



En la gráfica se aprecia que el punto de equilibrio se encuentra con un porcentaje de ocupación del 19% en donde los costos y las ventas son iguales en \$ 5.9768,19.

3.5.2. Evaluación

El TIR representa la rentabilidad obtenida, el siguiente proyecto presenta una TIR de 19% en donde se puede concluir que el proyecto es rentable.

Tabla 24: evaluación de proyecto

Inversion Inicial	\$	180.269,92
Valor Actual de flujos de efectivo VAFE	\$	195.136,18
VAN	\$	14.866,26
Tasa Interna de Retorno TIR		19%
Payback (años)		3,35

En donde se obtiene un VAN de \$14.866,26 y un TIR del 19% que nos dice que este proyecto es rentable; con un periodo de recuperación de tres años.

3.5.3. Índices de rentabilidad:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = 0,24$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}} = 0,20$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Total}} = 3,93$$

$$\text{ROI} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}} = 3,93$$

En donde:

ROS: Rentabilidad de ventas.

ROE: Rendimiento que obtienen los inversionistas.

ROA: Retorno sobre los activos.

ROI: Comparación entre inversión y la utilidad obtenida.

3.5.4. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad esta realizado en 3 escenarios diferente de inflación monetaria, en donde en el primer escenario se tiene una inflación de 6 %, 10%, 15, respectivamente en base a esto calculamos para conocer cuánto sería nuestra VAN y TIR. Con la inflación descrita se encarecen nuestros costos.

Tabla 25: Análisis de sensibilidad

supuesta inflación	6	6	6	6	6
	\$ 1.510,01	\$ 1.576,99	\$ 1.737,73	\$ 1.768,35	\$ 1.768,35
(180.269,92)	27.095	38.489	79.020	85.455	83.906
supuesta inflación	10	10	10	10	10
	\$ 2.516,68	\$ 2.628,31	\$ 2.896,22	\$ 2.947,25	\$ 2.947,25
(180.269,92)	26.088	37.437	77.862	84.276	82.727
supuesta inflación	15	15	15	15	15
	3.775	3.942	4.344	4.421	4.421
(180.269,92)	24.829	36.123	76.414	82.803	81.254

En donde se puede concluir que en los tres escenarios de inflación aún se obtiene una TIR positiva, que está por encima de nuestra tasa requerida.

	Actual	Escenarios		
		6%	10%	15%
TIR	19%	17,83%	17,14%	16,26%
VAN	195.136,18	\$ 189.730,62	\$ 186.126,91	\$ 181.622,28

4. Conclusión

Habiendo realizado el análisis en el sector de Puerto Engabao, se pudo constatar la falta alojamiento, recreación, gastronomía e infraestructura de buena calidad dirigida al turista, aun siendo Puerto Engabao un lugar con potencia turística en crecimiento visitada en su mayoría por extranjeros que practican el surf como deporte; dando así puertas abiertas para emprender este proyecto; donde al mismo tiempo se puede apreciar que se tiene alcance a los recursos necesarios para levantar la infraestructura y arranque del mismo como lo es la creación de una hostería que brindará alojamiento, en un ambiente cálido, seguro y con servicios de buena calidad; ofreciendo adicionalmente entretenimiento y recreación a nuestros huéspedes y turistas que visiten la zona.

El presupuesto financiero muestra que si es posible la viabilidad del proyecto donde se tiene una VAN positiva de \$ 14.866,26 con una tasa requerida del 16%; obteniendo un periodo de recuperación de 3 años.

Bibliografía

- Asamblea Nacional. (2002). *Ley de Turismo*. Quito: Registro Oficial.
- Asamblea Nacional. (2008). *Reglamento general de actividades turísticas*. Quito: Registro Oficial.
- Asamblea Nacional. (2015). *Reglamento de Alojamiento Turístico*. Quito: Registro Oficial.
- Banco Central del Ecuador. (2015). *Cifras económicas del Ecuador: Agosto 2015*. Quito: BCE.
- Bastidas, D. (2011). *Estudio de factibilidad par la implementación de una hostería en el cantón Salcedo, provincia de Cotopaxi*. Riobamba: Editorial Espoch.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades, ciencias sociales*. Bogotá: Pearson.
- Bernecker, J., Carone, D., & Pulido-San Román, F. (2002). *Nuevas concepciones sobre la gestión turística*. New York: Brown List.
- Brohman, G. (1996). Principal effects of the touristic activity in the local economics. *touristic resources*, 134-150.
- Calizzo Soneiro, P. (1991). Componentes esenciales del sistema turístico. *Aplicaciones del turismo*, 112-124.
- Castellanos, M. (2015). El turismo en un Ecuador megadiverso. *Gestión*, 46-50.
- Chávez, C., & Rosero, S. (1 de Febrero de 2015). *Principales indicadores del turismo*. Obtenido de Ministerio de Turismo: www.turismo.gob.ec
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento Organizacional. La dinámica del éxito en las organizaciones*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la Teoría general de la administración*. México D.F: Mc Graw Hill.
- Congreso Nacional. (2002). *Reglamento General de Actividades Turísticas*. Quito: Registro Oficial.

- Coordinación de Estadística e Investigación. (2015). *Boletín trimestral: información relevante del Turismo en el Ecuador*. Quito: Mintur.
- Coordinación de Estadística e Investigación. (2015). *Principales indicadores de turismo Febrero 2015*. Quito: CoorEsIn.
- Coordinación General de Estadística e Investigación. (1 de 4 de 2015). *Boletín Trimestral 1 trimestre del año 2015*. Obtenido de Ministerio de Turismo: www.turismo.gob.ec
- Coronel, L. (2012). Situación de la pesca artesanal en Guayas. *Economía sostenible*, 30-45.
- Correa, L. (2015). *Diseño de un plan de negocios para la apertura de un hotel en la parroquia de Tababela cerca al Nuevo Aeropuerto*. Quito: UIDE.
- Díaz, I., & Holguín, J. (2015). *Propuesta de un plan de mejora para la comuna de Puerto Engabao, provincia del Guayas para fomentar el desarrollo turístico*. Guayaquil: UCSG.
- Dirección de investigación. (2013). *Perspectivas del turismo ecuatoriano*. Quito: MinTTur.
- Gil-Moreno, A., & Quintana-Aguiar, M. (2006). Estudio comparativo de las preferencias vacacionales de cargos altos y medios. *Destinos turísticos*, 3(5), 89-102.
- Gunn, A., & Var, L. (2002). Convergencias entre el turismo y los indicadores de oferta y demanda. *Punto financiero*, 8(3), 33-48.
- INEC. (20 de septiembre de 2010). *Manual Lateral*. Obtenido de EcuadorEnCifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- INEC. (2010). *Resultados del censo 2010 de población y vivienda en el Ecuador: provincia del Guayaas*. Guayaquil: INEC.
- Kotler, Bloom, & Hayes. (2003). *Principios de Marketing*. New York: Thomson Editores.
- León, R. (2014). *Propuesta para la creación de una hostería en el sector de Barbasquillo en la ciudad de Manta, para fomentar el agroturismo*. Guayaquil: UCSG.
- Manzur, A. (2012). *Promoción del turismo de la provincia del Guayas a través de la implementación de una tour-operadora especializada en la ruta del pescador*. Guayaquil: UCSG.

- Medina, M. (2012). *Elaboración de un plan estratégico de marketing para la hostería LAS Baganvillas del cantón Catamyo*. Loja: UNALO.
- Mendoza, N. (19 de septiembre de 2010). El turismo repunta a Puerto Engabao con las hospederías. *El Universo*.
- Ministerio coordinador de política económica. (2008). *El desarrollo económico del Ecuador*. Quito: Editogran.
- Ministerio de Turismo. (2014). *Proyecto Ecuador Potencia Turística*. Quito: MinTur.
- Ministerio de Turismo. (2015). *Principales indicadores de Turismo*. Quito: MinTur.
- Ministerio de Turismo. (2015). *Rendición de cuentas 2014*. Quito: Mintur.
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (1 de febrero de 2015). Obtenido de Coordinación General de Estadística e Investigación: www.turismo.gob.ec
- Osorio-García, D. (2004). Complejidad de los sistemas turísticos. *Aplicaciones del turismo*, 68-82.
- Peña, A., & Pinta, F. (27 de Septiembre de 2012). *Dirección de Estadísticas Económicas INEC*. Obtenido de Infoeconomía: www.inec.gob.ec
- Perero, Y. (2014). *Plan estratégico para el comité de desarrollo y gestión del turismo comunitario, puerto Engabao del cantón Playas, provincia del Guayas*. Santa Elena: UPSE.
- Pro Ecuador. (2012). *Análisis Sectorial de Turismo*. Quito: Dirincoinv.
- Proaño, C., & Guamaní, V. (2011). *Estudio de factibilidad para la creación de una hostería ubicada en la parroquia La Carolina, cantón Ibarra, provincia de Imbabura*. Ibarra: PUCE-SI.
- Remache, T. (2009). *Estudio para la creación de una hostería en el cantón Riobamba, provincia del Chimborazo*. Riobamba: ESPE.
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill.

- Sánchez, M. (15 de abril de 2011). *Comunidad*. Obtenido de Cempecuador: <http://cempecuador.com/elcostanero/comunidad-comunidad-faltadecomunicacioncausaproblema.html>
- Santomás, R., & Costa, G. (2012). Calidad de servicio en la industria hotelera: revisión de la literatura. *Turismo sostenible*, 1-21.
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017*. Quito: Senplades.
- Tinard, G. (2008). *The four parameters of the touristic stancy*. New York: New Sun.
- Villena, E. (2008). *Técnicas de hotelería y turismo*. México D.F: Tecnologías hoteleras.
- Vogeler, C., & Alfredo, H. (2000). *Productos turísticos desde una perspectiva de servicios*. México D.F: McGrawHill.

Anexos

TELF: 0238860
 PEREZ CABRERA LUIS NECTARIO
Distribuidora de Colchones "PEREZ"
 R.U.C. 0901962233001
 MATRIZ: Alborada Segunda Etapa Mz. AN
 Solar 2 * Telf.: 2645915 - 2641610
 Guayaquil - Ecuador
 "OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD"
 DOCUMENTO CATEGORIZADO: NO
 AUT. S.R.I. 11180160311 Fecha de Autorización: 09/DICIEMBRE/2015

FACTURA
 SERIE 002-001
00023336

LUGAR	DIA	MES	AÑO
	27	01	16

Sr.(es): JONAYRA MORALES
 R.U.C./C.I.: _____ Teléfono: 0997677446
 Dirección: PROFORMA (PLDAYS)

CANT.	DESCRIPCION	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
12	Colchones RST CHDIDE #76		
9	Colchones RST CHDIDE #463		
42	PLDAYS	% # 2 ^o	
	GARDINIA 2 FICURP.		//
Son: _____		SUB - TOTAL	
_____ Dólares.		I.V.A. 0 %	
_____		I.V.A. 12 %	
_____		TOTAL \$ <u>1563</u>	

ORIGINAL - ADQUIRENTE COPIA 1 - EMISOR

RECIBI CONFORME [Firma] FIRMA AUTORIZADA José Pérez
 MARTIN DELGADO CARLOS FRANCISCO • R.U.C. 0902107689001 AUT. S.R.I. 1833
 FECHA DE CADUCIDAD: 09/DICIEMBRE/2016

COTIZACION

Nombre:

Fecha:

Teléfono:

Cédula:

PRECIOS INCLUYEN IVA

Código	Descripción	P.V.P.
	SPLIT 12000 BTU	\$ 1162,75
	TV 32" / G SLIM	1033,00
	ENCIMERA INDUCCION INDURAMA	279,00
	REFRIGERADORAS 405 INDURAMA	1226,42
	FRIGOBAR MINI NEVERA	
1 TOTAL		\$ 531,80

Observaciones:

Crédito Directo

Tarjeta de Crédito

Vendedor: JPO FONSECA Celular: 099 1144735

2 \$
3 \$
4 \$

Cuota Inicial

Saldo a financiar
(1+2)

% Interés

NOTA: PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

Cuotas Semanales	\$	c/u	Cuotas Mensuales	\$	c/u
				\$	Total a pagar <small>(2+3+4)</small>

COMPUTRON
 C.C. LA PIAZZA
 Guayaquil-Ecuador
 Telf: 3-812112

Nombre:
 Atención:
 Telefono:

Fecha **03/11/2015**
 Vendedor: **MARIEL PACHECO**
 Telefono: 3812112 - 0997779117

Cant	Descripción	P/Unit	P.Total.
1	CPU XTRATECH K32A7D06-10 Procesador Dual core 3,2 GHz Memoria 4GB/ Disco Duro 1 TB DVD WRITER/ Lector de memoria/USB INCLUYE: MOUSE, TECLADO Y PARLANTES Licencia de Windows 10	\$ 612,50	\$ 612,50
1	MONITOR 19 pulg 2 AÑOS DE GARANTIA		
1	REGULADOR DE VOLTAJE		
		Subtotal	\$ 612,50
		IVA 12%	\$ 73,50
		TOTAL	\$ 686,00

Comentarios

TODOS LOS PRECIOS INCLUYEN IVA
 ESOS SON LOS PRECIOS CON LOS REPECTIVOS
 DESCUENTOS

CHEQUE A NOMBRE DE
 CARTIMEX S.A.
 Ruc:0991400427001
 CONTRIBUYENTES
 ESPECIALES

Clasificación de los Alojamientos Hoteleros en el Ecuador

El Reglamento Hotelero Ecuatoriano (Asamblea Nacional, 2008) señala:

Según lo establecido por el Art. 5 de la Ley de Turismo se consideran actividades turísticas las siguientes:

- 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.

Art. 43.- Definición de las actividades de turismo.- Para efectos de la aplicación de las disposiciones de la Ley de Turismo, las siguientes son las definiciones de las actividades turísticas previstas en la Ley:

Art. 1.- Alojamiento. - Son alojamientos los establecimientos dedicados de modo habitual, mediante precio, a proporcionar a las personas alojamiento con o sin otros servicios complementarios.

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

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).

Grupo 2.- Alojamiento Extrahoteleros

- Subgrupo 2.1. Complejos vacacionales (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- Subgrupo 2.2. Campamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas).
- Subgrupo 2.3. Apartamentos (de 3 a 1 estrellas plateadas).

En la publicidad, correspondencia, facturas y demás documentación de los establecimientos, deberá indicarse en forma que no induzca a confusión el grupo, subgrupo y categoría en que están clasificados.

Sección 6

Hostería, refugios, moteles y cabañas

Art. 23.- Hostería. - Es hostería todo establecimiento hotelero, situado fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en las proximidades de las carreteras, que este 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.

Ley de Gestión Ambiental

Título I: Ámbito y Principios de la Ley.

Art. 1.- La presente Ley establece los principios y directrices de política ambiental; determina las obligaciones, responsabilidades, niveles de participación de los sectores público y privado en la gestión ambiental y señala los límites permisibles, controles y sanciones en esta materia.

Art. 2.- La gestión ambiental se sujeta a los principios de solidaridad, corresponsabilidad, cooperación, coordinación, reciclaje y reutilización de desechos, utilización de tecnologías alternativas ambientalmente sustentables y respecto a las culturas y prácticas tradicionales.

Capítulo II: De la Evaluación de Impacto Ambiental y del Control Ambiental.

Art. 20.- Para el inicio de toda actividad que suponga riesgo ambiental se deberá contar con la licencia respectiva, otorgada por el Ministerio del ramo.

Asociación Hotelera Nacional del Ecuador

La Asociación Hotelera Nacional del Ecuador AHOTEC, es una institución de personería jurídica de derecho privado, que representa a los hoteleros del Ecuador frente a organismos, instituciones y autoridades del sector público y a las diferentes entidades del sector privado, con el fin de evitar las diferentes y cambiantes problemáticas que se le presentan a la actividad hotelera y turística en general.