



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION DE  
EMPRESAS TURISTICAS Y HOTELERAS**

**TÍTULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO HOLÍSTICO  
HOTELERO, EN LA PARROQUIA DE DATA DE POSORJA,  
CANTÓN GUAYAQUIL”**

**AUTORES:**

**ARMAS LÓPEZ, CARLOS GABRIEL  
MONTES HUAMÁN, GABRIELA ALEJANDRA**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de:  
INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
TURÍSTICAS Y HOTELERAS**

**TUTOR:**

**Ing. Said Vicente Diez Farhat, Mgs.**

**Guayaquil, Ecuador  
2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
TURISTICAS Y HOTELERAS**

## **CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por **Carlos Gabriel Armas López y Gabriela Alejandra Montes Huamán** como requerimiento parcial para la obtención del Título de **Ingenieros en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras**

**TUTOR (A)**

---

**Ing. Said Vicente Diez Farhat, Mgs.**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

---

**Ing. G.E.I María Belén Salazar Raymond, Mgs.**

**Guayaquil, a los 13 días del mes de Marzo del año 2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
TURISTICAS Y HOTELERAS**

## **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Carlos Gabriel Armas López**

### **DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO HOLÍSTICO HOTELERO, EN LA PARROQUIA DE DATA DE POSORJA, CANTÓN GUAYAQUIL”** previa a la obtención del Título de **INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de Marzo del año 2015**

**EL AUTOR**

---

**CARLOS GABRIEL ARMAS LÓPEZ**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
TURISTICAS Y HOTELERAS**

### **DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**Yo, Gabriela Alejandra Montes Huamán**

#### **DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO HOLÍSTICO HOTELERO, EN LA PARROQUIA DE DATA DE POSORJA, CANTÓN GUAYAQUIL”** previa a la obtención del Título **de INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS TURÍSTICAS Y HOTELERAS**, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de Marzo del año 2015**

**LA AUTORA**

---

**GABRIELA ALEJANDRA MONTES HUAMÁN**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
TURISTICAS Y HOTELERAS**

## **AUTORIZACIÓN**

**Yo, Carlos Gabriel Armas López**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO HOLÍSTICO HOTELERO, EN LA PARROQUIA DE DATA DE POSORJA, CANTÓN GUAYAQUIL”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de Marzo del año 2015**

**EL AUTOR**

---

**CARLOS GABRIEL ARMAS LÓPEZ**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
TURISTICAS Y HOTELERAS**

## **AUTORIZACIÓN**

Yo, **Gabriela Alejandra Montes Huamán**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN CENTRO HOLÍSTICO HOTELERO, EN LA PARROQUIA DE DATA DE POSORJA, CANTÓN GUAYAQUIL”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de Marzo del año 2015**

**LA AUTORA**

---

**GABRIELA ALEJANDRA MONTES HUAMÁN**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por guiar cada paso que daba en toda mi carrera universitaria.

A mis padres por el apoyo incondicional que me dan en cada etapa de mi vida.

A mi compañero de aula, mi amigo, mi novio y ahora mi esposo por aguantarme siempre y estar conmigo en todo momento.

A mi tutor, Ing. Said Diez, Mgs; por toda su paciencia y ayuda en este trabajo de titulación.

A todos ellos Muchas Gracias!

**GABRIELA ALEJANDRA MONTES HUAMÁN**

## **AGRADECIMIENTO**

A mi familia por ser el motor principal para alcanzar mis éxitos académicos durante toda la trayectoria de mi vida hasta la fecha.

A mi esposa, mi siempre amiga y compañera en clases, que desde el primer día que tuve el honor de conocerla, he recibido su total apoyo, su implacable presencia, su ayuda y paciencia que me han mantenido siempre fuerte en cada una de las situaciones vividas en esta carrera, y en especial por el inmenso apoyo que fue para mí en el desarrollo de esta tesis.

A la universidad y a mis profesores que siempre estuvieron presentes en clases, y a aquellos profesores que con sus errores me hicieron ver que con la verdad y con compañerismo se pueden lograr cambios en la institución.

A mi tutor Said Diez, por su inmensa paciencia para con nosotros, por soportar nuestros retrasos y corregir aquellos errores que se hicieron presentes en el desarrollo de la tesis.

**Carlos Gabriel Armas López**



## **DEDICATORIA**

Sabemos que ahora no puedes leer estas palabras, pero a ti hermosa hija, Alejandra Armas Montes, te dedicamos este trabajo, porque desde que naciste has llenado nuestros días de inmensa felicidad, con tus risas, llantos y cada ocurrencia que tienes.

Es por ti todo este esfuerzo, eres nuestro motor de vida, nuestra motivación en cada paso que damos, para poder llegar a ser el mejor ejemplo de Padres.

Te Amamos!

**CARLOS Y GABRIELA**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
TURISTICAS Y HOTELERAS**

**CALIFICACIÓN**

<b>APELLIDOS Y NOMBRES</b>	<b>CALIFICACION</b>
<b>ARMAS LOPEZ CARLOS GABRIEL</b>	
<b>MONTES HUAMAN GABRIELA ALEJANDRA</b>	

---

**Ing. Said Vicente Diez Farhat, Mgs.**

# ÍNDICE GENERAL

## Contenido

Agradecimiento	VII
Dedicatoria	IX
Abstract	XVI
Introducción	17
Antecedentes	19
Planteamiento del Problema	21
Formulación del problema	23
Justificación	25
Objetivos del Proyecto	29
Objetivo General	
Objetivos Específicos	
1. CAPITULO 1	
1.1 Marco Teórico	30
1.2 Marco Conceptual	33
1.3 Marco Legal	34
1.3.1 Ley de Turismo	32
1.3.2 Reglamento General	33
1.3.3 Registro de Alojamiento	35
1.3.4 Renovación de Licencia Anual de funcionamiento	41
1.4 Metodología de Investigación	42
1.4.1 Método	43
1.4.2 Técnicas de Investigación	44

1.4.3	Tipos de Estudio	45
1.5	Universo- Población	46
1.6	Muestra	46
1.7	Técnicas de Recolección de Datos	48
1.8	Modelo de la Encuesta	49
1.9	Interpretación de resultados	51
1.10	Entrevistas	61
1.11	Presentación de Entrevistas	62
2.	CAPITULO 2	64
2.1	Fuerzas de Porter	64
2.2	Análisis P.E.T.S.A	66
2.3	F.O.D.A	70
3.	CAPITULO 3	71
3.1	Razón Social	71
3.2	Objeto Social	71
3.3	Logo	72
3.4	Slogan	72
3.5	Misión	72
3.6	Visión	73
3.7	Valores	73
3.8	Organigrama	74
3.9	Permisos Ambientales	75
3.10	Permisos Municipales	80
3.11	Permisos Ministerio de Salud	82
3.12	Permisos de Cuerpo de Bomberos	83

4. CAPITULO 4	84
4.1 Localización	84
4.1.1 Macro localización	85
4.1.2 Micro localización	85
4.2 Distribución Física del Espacio	86
4.3 Horario de Funcionamiento	87
4.4 Productos a ofrecer	88
4.5 Segmentación de Mercado	90
4.6 Estrategias de Posicionamiento	90
4.7 Estrategias de marketing	91
4.7.1 Marketing Mix	91
4.7.1.1 Producto	91
4.7.1.2 Precio	91
4.7.1.3 Plaza	92
4.7.1.4 Promoción	92
4.8 Presupuesto de marketing	93
5. CAPITULO 5	94
5.1 Detalle de la Inversión	94
5.2 Balance Inicial	98
5.3 Detalle del Financiamiento	100
5.4 Tabla de Amortización	102
5.5 Rol de Pago	106
5.6 Detalle de Ingresos	109
5.7 Detalle de Gastos	111
5.8 Estado de Resultados	118

5.9 Flujo de Caja	120
5.10 Balance General	122
5.11 Evaluación Financiera	125
5.12 Razones Financieras	126
5.13 Análisis de sensibilidad	127
Conclusiones	129
Recomendaciones	130
Bibliografía	131
Anexos	136

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Edades de Personas	51
Tabla 2: Conoce la Medicina Holística	52
Tabla 3: Viajes que realiza en el año	53
Tabla 4: Destinos preferidos de viaje	54
Tabla 5: Realiza los viajes con	55
Tabla 6: Viaja frecuentemente por	56
Tabla 7: Hospedaje	57
Tabla 8: Pago de servicios	58
Tabla 9: Noches a hospedarse en Data de Posorja	59
Tabla 10: Actividad adicional a realizar	60
Tabla 11: Productos	89
Tabla 12: Presupuesto MKT	93
Tabla 13: Inversión Inicial	94
Tabla 14: Balance Inicial	98
Tabla 15: Depreciaciones	100
Tabla 16: Amortización Anual	102
Tabla 17: Amortización Mensual	103
Tabla 18: Año 1 Rol de pago	106
Tabla 19: Año 2 Rol de Pago	107
Tabla 20: Rol de Pago- Proyección 5 Años	108

Tabla 21: Ingresos Mensuales y Anuales	109
Tabla 22: Detalle de Gastos	111
Tabla 23: Incremento de Gastos .Proyección 5 Años	114
Tabla 24: Costos Operacionales - proyección 5 años	115
Tabla 25: Estado de pérdida y ganancia	118
Tabla 26: Flujo de Caja	120
Tabla 27: Balance General	122
Tabla 28: Evaluación del Proyecto	125
Tabla 29: Ratios	126
Tabla 30: Escenarios	127



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Edades Personas Encuestadas	51
Gráfico 2: Conocimiento de la Medicina Holística	52
Gráfico 3: Viajes frecuentes que realiza	53
Gráfico 4: Destino que prefiere	54
Gráfico 5: Los viajes los realiza:	55
Gráfico 6: Viaja Frecuentemente por:	56
Gráfico 7: Hospedaje	57
Gráfico 8: Dispuesto a pagar por servicios	58
Gráfico 9: Noches a hospedarse en Data de Posorja	59
Gráfico 10: Actividad adicional a realizar	60
Gráfico 11: Variación del PIB	66
Gráfico 12: Tasa de Desempleo	67
Gráfico 13: Número de Visitantes Ecuador	67
Gráfico 14: Llegada a provincias	68
Gráfico 15: Porcentaje de personas que utilizan Celular con internet	68
Gráfico 16: Logo	72
Gráfico 17: Organigrama	74
Gráfico 18: Área Panorámica	84
Gráfico 19: Plano	85
Gráfico 20: Área Principal	86
Gráfico 21: Cabañas Dobles	87
Gráfico 22: Cabañas simples	88

## **ABSTRACT**

The proposal then aims the feasibility of implementing a "Holistic Center", offering quality services for our future tourists. This is accompanied by the design of a logo and slogan according to the theme of the hotel center to thereby capture the tourist attention and you establish our market, while bringing tourism to the area.

With the research tools we implement, and complete financial analysis, we hope to have a favorable order to develop this project and thus provide a new tourism product in the province of Guayas response.

Likewise a market survey in order to have information necessary to establish a proper marketing plan to promote our project was made.

Therefore the overall analysis does not give the results necessary to establish in what way to implement the project in compliance with the legal requirements all times, and have real values for a good financing, and thus to develop our project.

**Key words: tourists, holistic, tourism, quality**

## **INTRODUCCIÓN**

Actualmente en el Ecuador las actividades turísticas se encuentran en constante crecimiento y desarrollo. El país apunta a que el turismo sea uno de los principales ingresos económicos por las riquezas naturales que tienen sus cuatro zonas, las cuales son: Costa, Sierra, Amazonia e Insular.

En Ecuador se está desarrollando, por medio del gobierno nacional, una gran cantidad de campanas para promover el turismo nacional. Campanas internacionales, utilizando como plataforma publicitaria importantes eventos que captan la atención de millones de personas a nivel mundial.

Esto definitivamente aumentara la cantidad de visitas al país, y con esto nuevas ideas innovadoras deben empezar a trabajar para aumentar productos al mercado turístico. Estos productos tienen que basarse en nuestra riqueza geográfica para que el visitante viva de manera única que Ecuador AMA LA VIDA.

Por este motivo muchas ciudades se encuentran desarrollando proyectos turísticos innovadores para ampliar cuya oferta productiva en el país, y que en algunos casos se está mejorando, con el fin de alcanzar los estándares de calidad para brindar un excelente servicio, y que este sea atractivo para el turista local y extranjero.

En la provincia del guayas, de mano de la prefectura, se han realizado una gran cantidad de trabajos para el desarrollo turístico provincial. Promocionando diferentes Rutas; como la Ruta del Pescador, Ruta de la Arroz, Ruta del Arroz, y Ruta del Café, entre otras.

Esto obliga a estos destinos turísticos a evolucionar sus productos o servicios que se encuentren brindado, para que sean realmente atractivos y cree una buena referencia para el visitante y este puede promocionar por su propia experiencia el lugar que haya visitado.

Ante este previo análisis, el proyecto es la creación de un Centro Holístico Hotelero en la parroquia de Data Posorja, cantón Playas se debe a la necesidad de crear un nuevo producto turístico donde se impulse las actividades holísticas.

Lo holístico es el nuevo mercado del turismo a nivel mundial y el Ecuador debe aprovechar sus bondades naturales para desarrollar este producto que le permitirá tener una buena economía, es por eso que se debe explotar los recursos que posee.

En la parroquia de Data de Posorja es muy notable la falta de calidad en los múltiples servicios que brinda, y adicionalmente la falta de infraestructura hotelera y nuevos productos innovadores que impulse el aumento de visitas a este balneario.

## **ANTECEDENTES**

En el Ecuador existe una variedad de lugares turísticos que no han sido del todo explotados; por lo que en la actualidad los turistas buscan una experiencia diferente a la que normalmente se practica en el país, es por eso que buscan la interacción y convivencia con las diferentes comunidades que tiene el país.

Otros turistas buscan opciones saludables y anti stress, que los aleje durante su visita, de lo que normalmente es su rutina cotidiana. Hay otros que buscan lugares que los alejen completamente de la tecnología, sin tv, sin celular, sin internet, y de esta manera se siente realmente relajados.

Hay un sin número de actividades que le gusta realizar al turista, depende de gustos, por esto la oferta turística debe de ser muy variada para que el turista, de tal manera que tenga que pensar 3 veces o más antes de decidirse de que lugar visitar en el interior del Ecuador.

En la Provincia del Guayas, una provincia costera que cuenta con importantes ciudades del país como lo es la ciudad de Guayaquil, denominada la capital económica del país, pero así mismo esta provincia cuenta con su propio balneario, uno de los más importantes de la región costera del Ecuador

Al suroeste de la provincia del Guayas se encuentra Data de Posorja, uno de los lugares que no ha sido explotado a pesar de las riquezas que posee, sus playas extensas son muy concurridas en época invernal y diferentes feriados, no posee una infraestructura hotelera por lo que su límite está en General Villamil Playas.

La infraestructura hotelera no es adecuada, existe mucho desorden y poco trabajo para controlar la calidad de los servicios. Muchos de los sitios de hospedaje están deteriorados y se encuentran en muy mal estado, lo que evita que el turismo local se desarrolle.

De la misma manera encontramos muchos lugares de alimentos y bebidas no cuentan con una infraestructura adecuada y el nivel de la alimentación varía mucho

dependiendo del lugar, y dejando como resultado general una calidad muy baja de este servicio.

Con el propósito de dar a conocer más este lugar y ayudar a sus habitantes a que progresen económicamente con el turismo, ya que en la actualidad un gran porcentaje de los habitantes se dedican a la cría de ganados, chivos, gallinas y pavos aunque no se dé mucha rentabilidad para ellos.

Aunque sus vías de acceso no están del todo asfaltadas no es problema para visitar Data de Posorja desde Guayaquil ya que se encuentra a tan solo a una hora y media de distancia, y sus atractivos hacen que este lugar sea mayormente concurrido.

Es por esto que la elaboración de esta tesis se basa en implementar un Centro Holístico Hotelero en donde los visitantes se sientan atraídos por los diferentes servicios que se va a ofrecer y por permitir la interacción con la comunidad y sus diferentes atractivos, esto permitirá que el turista se sienta como en casa.

Uno de sus atractivos es la iglesia de la Parroquia que posee una forma octogonal y está diseñada con una cubierta de forma estrellada, también puede visitar al Morro y la playa Varadero, ésta en la actualidad se está dando a conocer más por lo que pertenece a la Ruta del Pescador.

El propósito de este Centro Holístico Hotelero es explotar de una manera distinta este atractivo turístico, en donde los turistas y sus habitantes se sientan confortables y satisfechos.

## **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En Ecuador el turismo se ha convertido en una de las principales actividades, pero en la actualidad aún se encuentra en desarrollo, es por eso que este proyecto desea implementar algo más que hospedaje, en donde se ofrezca terapias alternativas como una forma de alcanzar el bienestar en la salud y la optimización de los recursos naturales en donde intervenga el cuerpo, mente y alma.

Esto creara una propuesta nueva en la provincia que sin duda aumentara la cantidad de visitas del sector y ayudara a mejorar los comentarios acerca de la calidad de los productos turísticos que ofrece el Cantón Villamil Playas y sus alrededores.

Ecuador está invirtiendo en la explotación de sus recursos pero no se ha desarrollado ni se ha creado la tendencia del turismo de salud como se lo realiza en países vecinos que son Colombia y Brasil sin dejar de lado al pionero que es Costa Rica los cuales han presentado excelentes resultados.

Utilizando como referencia estos países, nos podemos dar cuenta que este producto es realmente atractivo para los visitantes extranjeros y nacionales, y deja un sin número de ingresos de acuerdo a la calidad que se le dé a este servicio. Comúnmente los lugares que ofrecen este servicio quedan muy satisfechos.

Esto podemos evidenciarlo en la información que brinda estos países, así como la regularización de esos sitios y estableciendo ciertas normas de calidad para que el producto se realmente atractivo. Hay que tener en cuenta que el turista extranjero proveniente de Europa y Norte América son muy exigentes en la calidad de servicios.

El Turismo de Salud no presenta dificultad alguna, día a día vemos nuevas ideas que permiten que el Ecuador sea un país con gran número de visitas, pero solo se han enfocado en deportes extremos, resorts, etc. Contamos con una variedad de información que permitirá hacer un buen estudio del tema y llevar a cabo con dicha implementación de este proyecto en la provincia del Guayas.

El proyecto se basa en la medicina holística que es un servicio de salud no convencional que trata la sanación natural del organismo. Esta provincia es un destino ideal que no cuenta con turismo de salud, por lo que es de gran oportunidad el desarrollo de este Centro Holístico Hotelero.

Este tipo de medicina ayuda al usuario a mejorar su estilo de vida y su forma de cuidarse.



## **FORMULACIÓN DEL PROBLEMA:**

¿Es factible el desarrollo de un Centro Holístico en el cantón Playas en la Provincia de Guayas?

## **JUSTIFICACIÓN DEL TEMA**

En la actualidad el turismo Holístico se ha abierto espacio entre los productos turísticos que ofrecen cada país o región. En este tipo de actividades el turista busca alternativas para mejorar su salud, relajarse y reducir sus niveles de estrés causados por el estilo de vida atareado que genera grandes ciudades.

El termino holístico se refiere, de manera general, que un sistema y sus propiedades se analizan como un todo, de una manera global e integrada, ya que desde este punto de vista su funcionamiento sólo se puede comprender de esta manera y no sólo como la simple suma de sus partes.

Con esto podemos decir que medicina holística es una terapia alternativa que se caracteriza en tratamientos terapéuticos donde se tienen en cuenta el entorno y los diferentes aspectos que componen a la persona como la “energía vital” y el “equilibrio”.

De esta manera se tratan problemas de salud que pueden ser físicos como por ejemplo dolores musculares, o psicológicos como la angustia, depresión y estrés. En esta práctica se utilizan medios tradicionales, naturales y también modernos.

Se busca crear un centro donde el turista busque una solución a su estado de salud utilizando métodos que se ocupen del cuerpo, mente y alma. Este proyecto busca atraer al turista a vivir una experiencia única y a compartir una vibración armonizadora para todos los aspectos del ser humano, y tener la posibilidad de encontrarse con su auténtica esencia energética.

Por su especial ubicación geofísica, su microclima, su historia ancestral, sus atractivos turísticos naturales, sumado a la arquitectura orgánica y autosustentable del espacio donde se desarrollará el proyecto, brindara un entorno único para la ejecución de las actividades que se realizaran.

El proyecto se concentra en la atención personalizada del cliente, conociendo su estado salud y tratar de mejorarlo con actividades que se presentaran en paquetes turísticos donde se podrá escoger entre las diferentes alternativas que planteemos.

Actividades como Masajes holísticos, baños de cajón o baño turco, meditación, caminatas, yoga, aroma terapia, terapias para parejas, terapias individuales, terapias respiratorias, bailoterapias, entre otras, complementándolas con excursiones turísticas donde se aproveche los espacios naturales del sector.

Teniendo al Morro y la Isla Puna, donde se ofrecerán caminatas de avistamiento de aves, flora y fauna, paseos en bote para el avistamiento de los delfines pico de botella y recorridos en bicicleta, haciendo paradas en los centros interpretativos de la zona para conocer su historia.

Esta fusión de actividades sumado al enfoque orgánico y autosustentable que tendrán nuestras instalaciones, donde se podrá ofrecer atención a todo tipo de visitantes, tanto a los más exigentes con nuestras habitaciones acogedoras o cabañas familiares, y sin dejar de lado a los que busquen una estadía donde puedan encontrar una conexión total con la naturaleza y deseen realizar noches de camping e interactuar con los demás visitantes.

Adicional a todo lo antes mencionado, en las instalaciones, se establecerá un espacio que será destinado para la elaboración de charlas, seminarios, actividades empresariales, ferias demostrativas/ informativas, etc., el mismo que podrá tener la capacidad para 50 – 80 personas.

La alimentación será otro punto importante de nuestro proyecto, ya que la misma se basará en una alimentación sana ,100% orgánica, la cual puede ser vegetariana para complementar el ambiente natural, o para los amantes de los mariscos, se ofrecerá los diferentes platos típicos de la costa.

El proyecto busca desarrollar un ambiente único de la zona donde se pueda establecer un medio de paz y armonía, y brinde una tranquilidad única a los visitantes alejados de la rutina diaria que nos ofrece la ciudad. Y que se sientan parte de la familia que ejecutara este proyecto para así poder tener una conexión completa con el visitante y servir todas y cada una de sus necesidades en pro de su bienestar.

Este proyecto impulsara el desarrollo turístico de la zona y la creación de nuevas plazas de trabajo para habitantes del sector, para de esta manera impulsar el desarrollo socioeconómico de las familias.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Desarrollar un estudio de factibilidad para la implementación de un centro holístico hotelero en la Provincia del Guayas

### **Objetivos Específicos**

1. Analizar los sectores que se utilizaran como atractivos y establecer los correctivos necesarios para los tipos de servicios que se ofrecerán para el bienestar de los turistas
2. Elaborar técnicas de promoción turística, los estudios financieros y presupuesto del proyecto.
3. Desarrollar la herramienta de estudio de mercado para conocer los gustos, preferencias e intereses de los turistas para alcanzar la viabilidad del proyecto, evaluando la factibilidad económica.

## **CAPÍTULO 1: MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL**

### **1.1 MARCO TEÓRICO**

Fernández Fuster (1985:11), representa que el fenómeno del turismo es un modelo extremadamente simple, que se basa en la interrelación entre origen y destino.

Walter Hunziker - Kurt Krapf, (1942) dicen que "El Turismo es el conjunto de relaciones y fenómenos producidos por el desplazamiento y permanencia de personas fuera de su domicilio, en tanto que dichos desplazamientos y permanencia no están motivados por una actividad lucrativa".

La Unión Mundial para la Naturaleza (UICN), definió que el desarrollo sostenible en una forma más explícita; es el proceso que permite que se produzca el desarrollo sin deteriorar o agotar los recursos que lo hacen posible.

Ayala y Cols. (2003:2) afirman que el turismo vacacional es la primacía absoluta que tiene el turismo de sol y playa, el que para algunos representa el 80% del turismo vacacional mundial.

Douglas Pearce (1991). Afirma: El desarrollo turístico puede definirse específicamente como la provisión y el mejoramiento de las instalaciones y servicios idóneos para satisfacer las necesidades del turista, y definiendo de una manera más general, puede también incluir los efectos asociados, tales como la creación de empleos o la generación de ingresos

Antonio García S. & Francisco Albuquerque G (2003). Afirman: La demanda del mercado turístico desde hace unos años, manifiesta una tendencia creciente de búsqueda de nuevas satisfacciones en respuesta a expectativas de ocio y esparcimiento: una combinación de vacaciones, turismo y enriquecimiento cultural, en una actitud mucho más activa y participativa. (P 11: 97-105).

Según Ernesto Conde P & Carlos Amaya M. (2007), Indica que: El concepto de producto turístico se utiliza para estructurar una experiencia integral que se

origina en torno a una motivación base y esta se presenta en el mercado bajo las formas de ecoturismo, turismo cultural, sol y playa, etc., así puede considerarse que la manera en que se combinan los servicios y prestaciones para satisfacer esa motivación conforman un producto

Según Kazarian (2007:21) la planeación de un establecimiento de servicios puede ser simple o compleja, dependiendo si se trata de un cambio en la distribución del mobiliario y de los equipos, o la creación de un nuevo establecimiento que incluye la localización, diseño de construcción, financiamiento, políticas en la administración o procedimientos operacionales. Además recalca que para obtener resultados favorables la planeación debe estar guiada por conceptos básicos, objetivos del diseño y layout.

Daniel Meyer Krumholz (2004) en su obra " Economía Turística en América Latina y el Caribe " lo define como: " Una forma de mercado en el que las personas y organizaciones realizan transacciones económicas por medio de la compra y venta de bienes y servicios turísticos, que son aquellos consumidos por los turistas y que son producidos por diferentes actividades económicas y ramas productivas, lo que genera la demanda y la oferta turística.

Según Ivanovic (2008), los turistas se sienten atraídos a aquellos elementos auténticos y exóticos de la cultura de un grupo, siendo los elementos de una cultura aquellas manifestaciones visibles de los procesos culturales intangibles. Sin embargo en turismo, no todos los elementos culturales son de carácter atractivo para los turistas.

Zuker, (2011) afirma que el turismo Accesible, promueve acciones orientadas a la inclusión de personas con capacidades diferentes, y está enfocado en la eliminación de barreras en la infraestructura y comunicación

Castro, (2000). Indica que el crecimiento de un turismo natural, es el que practican la mayoría de las personas y consiste en los viajes que ellas realizan a un lugar con especiales atributos naturales y escénicos, con el fin de disfrutar esos recursos, pero sin realizar estudios o investigaciones. El turista naturalista suave, tiene especial predilección por las áreas silvestres o por los sitios naturales poco degradados o intervenidos por el hombre

(Sanoja y Vargas, 1993:156). Aseguran que es así como el producto de la actividad cotidiana de sucesivas generaciones refleja también las diferentes formas de intervenir al medio natural para apropiarse de los recursos necesarios y garantizar la reproducción y la existencia de la comunidad social.



## 1.2 MARCO CONCEPTUAL

Turista.- Un visitante (interno, receptor o emisor) se clasifica como turista (o visitante que pernocta), si su viaje incluye una pernoctación. (OMT)

Salud.- Es el estado completo de **bienestar físico y social** que tiene una persona (OMS).

Medicina Tradicional: Es el conjunto de conocimientos, aptitudes y prácticas basados en teorías, creencias y experiencias indígenas de las diferentes culturas, sean o no explicables, usados para el mantenimiento de la salud, así como para la prevención, el diagnóstico, la mejora o el tratamiento de enfermedades físicas o mentales. (OMS)

Turismo.- El turismo es un fenómeno social, cultural y económico relacionado con el movimiento de las personas a lugares que se encuentran fuera de su lugar de residencia habitual por motivos personales o de negocios/profesionales. Estas personas se denominan visitantes (que pueden ser turistas o excursionistas; residentes o no residentes) y el turismo tiene que ver con sus actividades, de las cuales algunas implican un gasto turístico. (OMT)

Demanda turística. -Está formada por el conjunto de consumidores o posibles consumidores de bienes y servicios turísticos. (OMT, 1991).

Destino turístico.- Es el destino principal de un viaje turístico; lugar que es fundamental para la decisión de realizar el viaje. (OMT)

Gasto turístico.-Es la suma pagada por la adquisición de bienes y servicios de consumo, y de objetos valiosos, para uso propio o para regalar, durante los viajes turísticos y para los mismos. (OMT)

## **1.3 MARCO LEGAL**

### **1.3.1 Ley De Turismo**

#### **CAPÍTULO I. DE LAS ACTIVIDADES TURÍSTICAS Y SU CATEGORIZACIÓN**

Art. 41.- Alcance de las definiciones contenida en este Reglamento.- Para efectos de la gestión pública y privada y la aplicación de las normas del régimen jurídico y demás instrumentos normativos, de planificación, operación, control y sanción del sector turístico ecuatoriano, se entenderán como definiciones legales, y por lo tanto son de obligatorio cumplimiento y herramientas de interpretación en caso de duda, según lo dispuesto en el Art. 18 del Código Civil ecuatoriano, las que constan en este capítulo.

Art. 42. –Actividades Turísticas.-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. 45.- Quien puede ejercer actividades turísticas.- El ejercicio de actividades turísticas podrá ser realizada por cualquier persona natural o jurídica, sean comercial o comunitaria que, cumplidos los requisitos establecidos en la Ley y demás normas aplicables y que no se encuentren en las prohibiciones expresas señaladas en la Ley y este Reglamento, se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual de las actividades turísticas establecidas en el Art. 5 de la Ley de Turismo.

Art. 46.- Quien no puede ejercer actividades turísticas.- Por disposición expresa de la Ley de Turismo, según los Arts. 7 y 60, no podrán ejercer actividades turísticas y por lo tanto no accederán a calificación y registro alguno de los previstos en la Ley y este Reglamento:

- a. Las sociedades civiles sin fines de lucro definidas como tales por el Título XXIX del Código Civil Ecuatoriano; y,
- b. Las Instituciones del Estado definidas como tales por el Título V de la Constitución Política de la República del Ecuador.

### **1.3.2 Reglamento General de la Ley de Turismo**

#### **CAPÍTULO II. DEL REGISTRO ÚNICO DE TURISMO**

Art. 47.- Obligación del Registro Único de Turismo.- Toda persona natural, jurídica, empresa o sociedad, previo el inicio de cualquiera de las actividades turísticas descritas en el artículo 5 de la Ley de Turismo, obtendrán el Registro de Turismo, que consiste en la inscripción del prestador de servicios turísticos en el Catastro o Registro Público de empresarios y establecimientos turísticos, en el Ministerio de Turismo.

El Registro de Turismo se efectuará por una sola vez; y, cualquier cambio que se produzca en la declaración inicial deberá notificarse al Ministerio en el plazo máximo de 30 días de ocurrido el hecho, tales como transferencia a cualquier título, arrendamiento, cambio de nombre o razón social, asociación, cambio de local, apertura de sucursal, cierre de establecimiento y, otros.

De no cumplirse con este requisito se impondrá una multa de cien dólares (US \$ 100,00) al infractor, y, se procederá a la clausura del establecimiento hasta que se obtenga el registro y licencia única anual de funcionamiento. La reincidencia producirá la clausura definitiva, el pago del doble de la multa; y, la inscripción del empresario en la Lista de Incumplidos y no podrá concedérsele un registro.

El Registro le corresponde mantener al Ministerio de Turismo, aún cuando el trámite puede ser desconcentrado, la información será mantenida a nivel nacional. El Ministerio de Turismo podrá tercerizar los servicios para el análisis de la información mantenida en el Registro referido, con la iniciativa privada particularmente con centros especializados en tales servicios, con el objeto de planificar, ejecutar o controlar las actividades que son propias del Ministerio.

#### CAPÍTULO IV. DE LA LICENCIA ÚNICA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO

Art. 55.- Requisito previo para la operación.- Para el inicio y ejercicio de las actividades turísticas se requiere además del Registro de Turismo, la Licencia Única Anual de Funcionamiento, la misma que constituye la autorización legal a los establecimientos dedicados a la prestación de los servicios turísticos, sin la cual no podrán operar, y tendrá vigencia durante el año en que se la otorgue y los sesenta días calendario del año siguiente.

Art. 56.- Derechos por la obtención de la Licencia Única Anual de Funcionamiento.- A la persona natural o jurídica en cuyo beneficio se ha expedido la Licencia Única Anual de Funcionamiento, le acceden todos los derechos establecidos en el Artículo 10 de la Ley de Turismo.

Fuente: Ministerio de Turismo

### **1.3.3 Registro De Alojamiento, Alimentos y Bebidas**

#### **Personas Naturales**

1. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
2. Copia de la cédula de identidad
3. Copia de la última papeleta de votación
4. Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario **CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.**
5. 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. Fórum  
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral  
Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acropolis
6. Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
7. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
8. 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)
9. Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados.
10. Permiso de uso del suelo (para bares y discotecas)

#### **Personas Jurídicas**

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del registro Mercantil,
3. Copia del registro único de contribuyentes (R.U.C.)
4. Copia de la cédula de identidad
5. Copia de la última papeleta de votación

6. Copia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario **CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR EL NOMBRE COMERCIAL.**
7. 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. Fórum  
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana y Justino Cornejo Edif. Gobierno del Litoral  
Cuenca: Av. José Peralta y Av. 12 de Abril Edif. Acropolis
8. Fotocopia de escrituras de propiedad, pago predial o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
9. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)
10. Declaración de activos fijos para cancelación del 1 por mil, debidamente suscrita por el Representante Legal o apoderado de la empresa.  
(Formulario del Ministerio de Turismo)
11. Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados
12. Permiso de uso del suelo (para bares y discotecas)

**FORMATO:**

[SOLICITUD DE REGISTRO ALOJAMIENTO, ALIMENTOS Y BEBIDAS  
personas naturales](#)

[SOLICITUD DE REGISTRO ALOJAMIENTO, ALIMENTOS Y BEBIDAS  
personas jurídicas](#)

**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, sumillará 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.

COSTO:

[Tabla de Cobro Acuerdo Ministerial 20130002](#)

[Tabla de Cobro modificada Acuerdo 20130002.xls](#)

Tiempo Estimado de Entrega:

(15) Quince días laborables

Fuente: Ministerio de Turismo

#### **1.3.4 Renovación de la Licencia Única Anual de Funcionamiento**

Todos los establecimientos que se encuentran registrados en el Ministerio de Turismo tiene la obligación de renovar la Licencia Anual de Funcionamiento hasta los sesenta primeros días del año de acuerdo al Art. 55 del Reglamento General a la Ley de Turismo que dice: Requisito previo para la operación.- Para el inicio y ejercicio de las actividades turísticas se requiere además del registro de turismo, la licencia única anual de funcionamiento, la misma que constituye la autorización legal a los establecimientos dedicados a la prestación de los servicios turísticos, sin la cual no podrán operar, y tendrá vigencia durante el año en que se la otorgue y los sesenta días calendario del año siguiente.

Según los convenios de descentralización y competencia de transferencia, los encargados de realizar este trámite serán los Gobiernos Autónomos Descentralizados.

#### **Requisitos:**

1. Copia y Original del pago del Impuesto Predial.
2. Lista de Precios de los servicios ofertados, (original y copia)



3. 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)
4. Inventario valorado de la empresa firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores declarados.
5. Pagos por concepto de renovación de Licencia Anual de Funcionamiento.

Procedimiento:

- Cliente ciudadano presenta en las oficinas del Ministerio de Turismo los requisitos descritos mencionados anteriormente.
- El funcionario del Ministerio de Turismo recepta y revisa la información, de estar completa se procede a la elaboración de la Licencia Anual de Funcionamiento, caso contrario se solicita al cliente ciudadano completar la información.
- La Licencia Anual de Funcionamiento es firmada por el Coordinador o Director Técnico Provincial del Ministerio de Turismo y es entregada al cliente ciudadano.
- La copia es archivada en el expediente del establecimiento.

NOTA: En Municipios Descentralizados el procedimiento de renovación lo realizan en cada jurisdicción (Municipios).

**Tiempo Estimado de Entrega:**

(2) Dos días laborables

Fuente: Ministerio de Turismo

## **1.4 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

La creación de un centro Holístico Hotelero permitirá al turista conocer desde otro punto de vista este destino turístico, teniendo como resultado un buen desarrollo socioeconómico y permitiendo al país que se explore el turismo Holístico, que en la actualidad no se ha dado a conocer lo suficiente.

La metodología que se utilizara en este proyecto será cuantitativo- deductivo; con el enfoque cuantitativo se obtendrá los datos específicos de Data de Posorja y el enfoque deductivo que parte de lo general permitirá recolectar la información necesaria a través de instrumentos para conocer la factibilidad y los factores de riesgo.

Para obtener mejores resultados se considerara lo siguiente:

Fuentes de investigación primaria basada en observaciones originales de campo, identificando cada una de las alternativas que posee dicho destino turístico permitiendo la evaluación de toda la comunidad.

Fuentes de investigación secundaria se da en proporcionar una síntesis de información existente en los documentos; en donde se da a conocer datos estadísticos de la población, geografía, gastronomía, educación y la cultura que tiene la comunidad de Data de Posorja.

## **1.4.1 METODO**

### **Método CUANTITATIVO-DEDUCTIVO**

Según CAMPBELL y STANLEY (1966) y RIECKEN y otros (1974) defensores de los métodos exponen que “los métodos cuantitativos se refieren a las técnicas experimentales aleatorias, cuasi experimentales, test "objetivos" de lápiz y papel, análisis estadísticos multivariados, estudios de muestras, etc.

(Chung, 2008: p54) Método deductivo: Es aquel que parte de los datos generales aceptados como valederos, para deducir por medio del razonamiento lógico, estadístico varias suposiciones, es decir; parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez en base a datos numéricos precisos.

El método Cuantitativo- Deductivo es adecuado para este tipo de proyecto de emprendimiento porque a través de encuestas y evaluaciones se podrá llevar a cabo un buen estudio de mercado.

Para un buen estudio de encuestas se utilizara las siguientes técnicas de recolección de datos;

- Cuestionarios, basados en obtener la información acerca del mercado objetivo, como sus preferencias y si están dispuestos a visitar dicho proyecto
- Entrevista estructurada, es más objetiva, permite que el entrevistado tenga respuestas concretas, siendo de fácil evaluación y administración de la información obtenida.

## **1.4.2 TECNICAS DE INVESTIGACION**

Se implementará para este proyecto dos técnicas la de campo y la documental

### **Técnica de Campo**

Permitirá conocer con observación directa el destino turístico que vamos a explotar, es la práctica a las teorías que hemos obtenido, para obtener así un mejor resultado.

### **Técnica Documental**

Permitirá la recopilación de la información que se utilizara que permitirá el estudio de los fenómenos, incluyendo el tipo de documental al que se haga referencia

### **1.4.3 TIPOS DE ESTUDIO**

Para el proyecto a realizar se utiliza el estudio exploratorio y descriptivo, son estrategias que permitirá que la investigación sea la adecuada para obtener un buen resultado de análisis.

#### **Estudio Exploratorio**

Permite conocer la opinión de cada uno de los habitantes, tener claridad acerca de la información que se recopilara a través de las experiencias de cada uno de ellos.

#### **Estudio Descriptivo**

Basado en la descripción de las situaciones para saber cómo se manifiestan las personas, tener el conocimiento desde el mismo punto de vista de ellos para conocer el problema de la investigación como:

- Conocer las variables geográficas
- Comportamiento de los habitantes
- Características demográficas

## 1.5 UNIVERSO – POBLACIÓN

Se define al universo o población a la totalidad de un territorio que se lo ha determinado a través de la contabilización de un censo.

El universo de nuestro proyecto serán las personas que visitan General Villamil Playas, que está situada en la provincia del Guayas; pero no hay datos oficiales que determinen el número de visitantes; más bien hay datos extraoficiales que indican que los visitantes anuales son de 100000 anuales, lo cual el 75% se da en temporada alta.

## 1.6 MUESTRA

Para obtener mejores resultados de nuestro proyecto es necesario realizar el proceso para calcular el número de la muestra.

Por lo que se utilizara la siguiente fórmula:

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

Donde:

n = el tamaño de la muestra.

$Z^2$  = Niveles de confianza. Es un valor constante que se lo toma en relación al 95% de confianza y equivale a 1,96 (más usual)

$e^2$  = Límite aceptable de error de la muestra, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 5% (0,05).

P = probabilidad de éxito 0.50

Q = probabilidad de fracaso 0.50

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2}$$

$$n = \frac{3,8416 * 0,25}{0,0025}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,0025}$$

$$n = 384.16$$

El tamaño de la muestra es de 384; por lo tanto ese es el número de personas a encuestar como mínimo.

## 1.7 TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

A través de este proceso se va obtener resultados concretos para nuestro proyecto del Centro Holístico Hotelero en Data de Posorja.; utilizaremos las siguientes técnicas que son:

**Encuesta:** Permitirá obtener los datos estadísticos a través de preguntas claras que se realizara al número de muestra del proyecto lo que ayudara a conocer que tan factible será el proyecto.

**Entrevista:** Se obtiene información concreta del tema a través del dialogo que realiza el entrevistador con el entrevistado utilizando preguntas abiertas o cerradas.

**Observación directa:** Esta técnica ayudara a saber cómo el personal realiza su trabajo, si es satisfactorio y si el trabajo en equipo alcanza los resultados deseados.



## 1.8 MODELO DE LA ENCUESTA

### Encuesta

Edad:

Sexo: F  M

1.- ¿Conoce usted acerca de la medicina holística?

- a) Si
- b) No

En caso de que usted no conozca; la medicina holística es una terapia alternativa que se basa en la sanación o relajación del cuerpo en donde interviene el medio ambiente, implementando baños de cajón, aromaterapia, acupunturas, fisioterapias, etc.

2.- ¿Con que frecuencia viaja usted en el año?

- a) 1- 2 veces
- b) 2- 4 veces
- c) 4 o mas

3.- Normalmente el destino que prefiere es:

- a) Playas
- b) Montañas
- c) Selvas amazónicas

4. –Sus viajes los realiza:

- a) En familia
- b) Con amigos
- c) Solo
- d) En pareja

5. –Viaja frecuentemente por:

- a) Trabajo
- b) Salud
- c) Turismo

6.- ¿Le gustaría hospedarse en un lugar que cuente con los servicios de hospedaje, alimentos y bebidas, y la medicina HOLISTICA?

- a) Si
- b) No

Si su respuesta fue NO indique el porqué:

-----

7. ¿Cuál de estos costos está dispuesto a pagar por todos estos servicios?

- a) \$30 – \$ 60
- b) \$61 – \$120
- c) \$121 – \$150

8.- ¿Cuántas noches le gustaría hospedarse en el Centro Holístico?

- a) 1 a 2
- b) 2 a 3
- c) 3 o más

8.- ¿Qué actividad adicional le gustaría realizar?

- a) Deportes extremos
- b) Cabalgatas
- c) Otros

.....

## 1.9 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

### Tabla de Edades

Tabla 1: Edades de Personas

<b>EDADES</b>	<b>20-30</b>	<b>31-40</b>	<b>41-50</b>	<b>51-60</b>	<b>TOTAL</b>
<b>PERSONAS</b>	29	145	130	80	384
<b>PORCENTAJE</b>	8%	38%	34%	21%	100%

Elaborado por: Los Autores

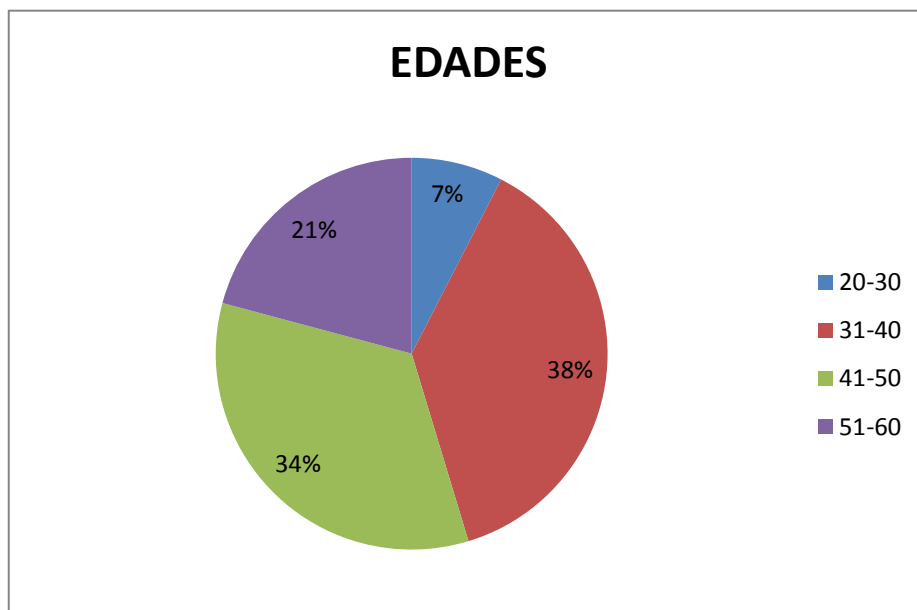


Gráfico 1: Edades Personas Encuestadas

Elaborado por: Los Autores

Se realizó una encuesta a 384 personas, teniendo como resultado que las personas de 31-40 años fue nuestro grupo principal teniendo un 38% en total.

### 1.- ¿Conoce usted acerca de la medicina holística?

Tabla 2: Conoce la Medicina Holística

<b>OPCIONES</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	94	290	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>24%</b>	<b>76%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

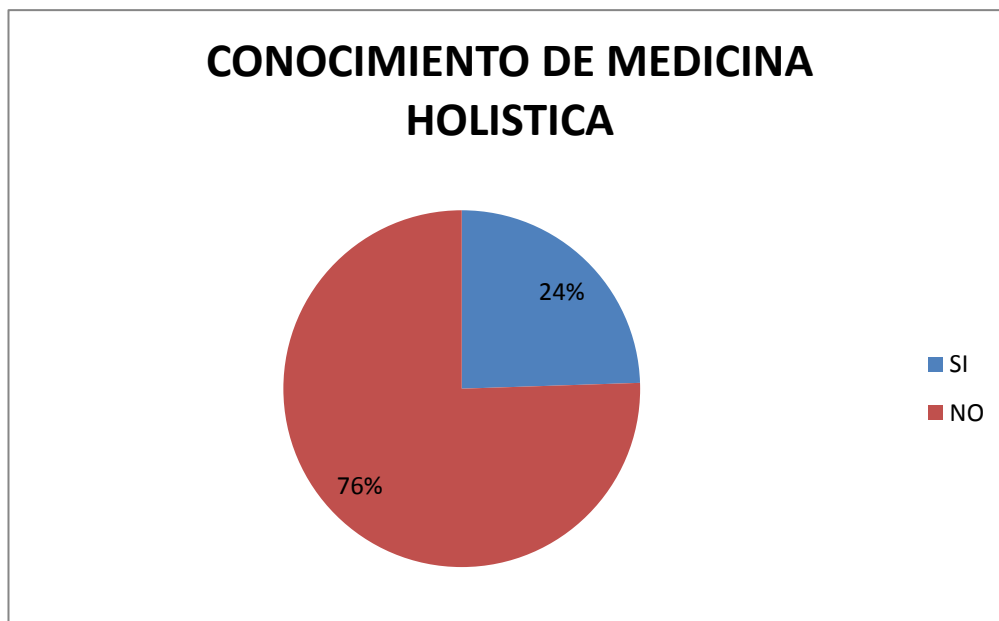


Gráfico 2: Conocimiento de la Medicina Holística

Elaborado por: Los Autores

En el grafico observamos una gran diferencia teniendo un 76% que no conoce acerca de la medicina holística y solo un 24% tiene cierto conocimiento de lo que es.

## 2.- ¿Con que frecuencia viaja usted en el año?

Tabla 3: Viajes que realiza en el año

<b>OPCIONES</b>	<b>1-2 VECES</b>	<b>2-4 VECES</b>	<b>4 O MAS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	76	291	17	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>20%</b>	<b>76%</b>	<b>4%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

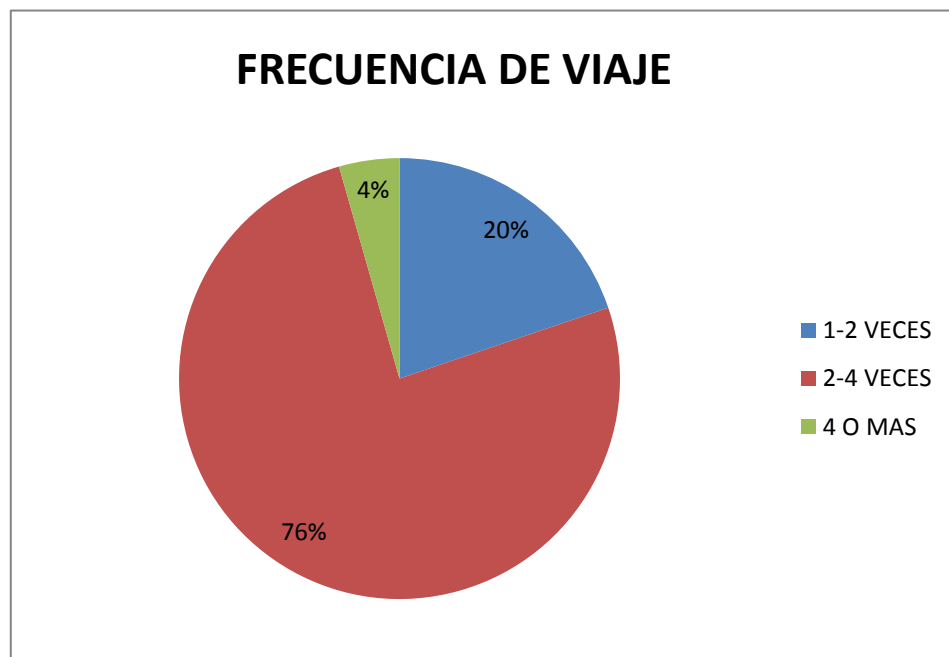


Gráfico 3: Viajes frecuentes que realiza

Elaborado por: Los Autores

Un 76% de nuestros encuestados optan por viajar de 2 a 4 veces al año, un 20% lo realiza de 1 a 2 veces, y solo un 4% lo hace 4 veces o más.

### 3.- Normalmente el destino que prefiere es:

Tabla 4: Destinos preferidos de viaje

<b>OPCIONES</b>	<b>Playas</b>	<b>Montañas</b>	<b>Selvas Amazónicas</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	198	106	80	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>52%</b>	<b>28%</b>	<b>21%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

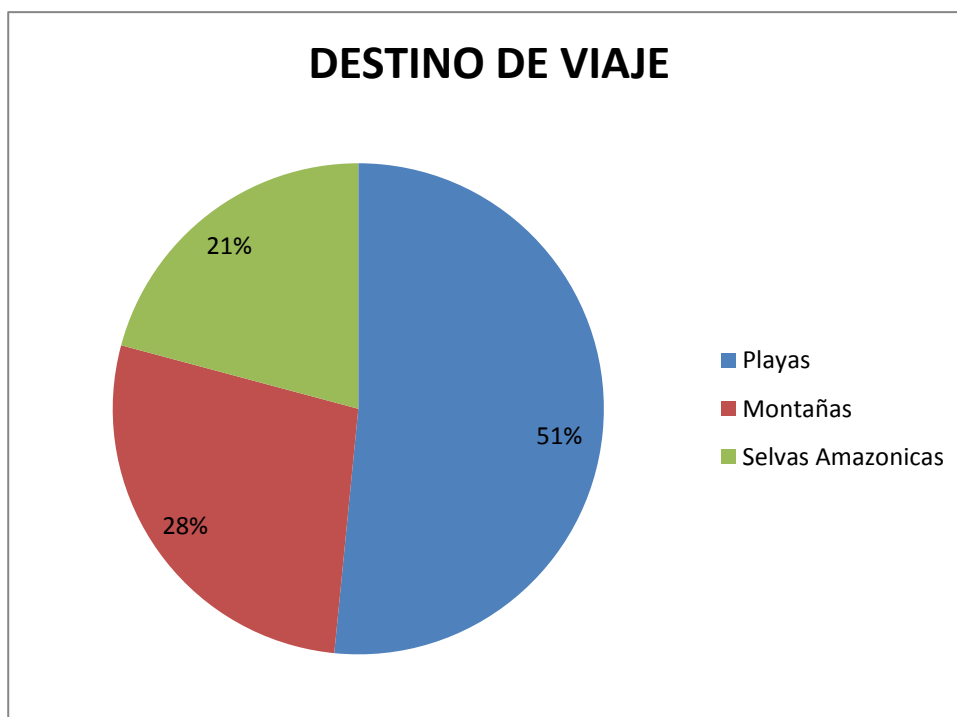


Gráfico 4: Destino que prefiere

Elaborado por: Los Autores

El resultado de esta pregunta demuestra que un 51% prefiere viajar a la playa, lo que es una oportunidad para nosotros porque nuestro proyecto se realizara en la playa.

#### 4.- Sus viajes los realiza:

Tabla 5: Realiza los viajes con:

<b>OPCIONES</b>	<b>En familia</b>	<b>Con amigos</b>	<b>Solo</b>	<b>En pareja</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	123	205	0	56	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>32%</b>	<b>53%</b>	<b>0%</b>	<b>15%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

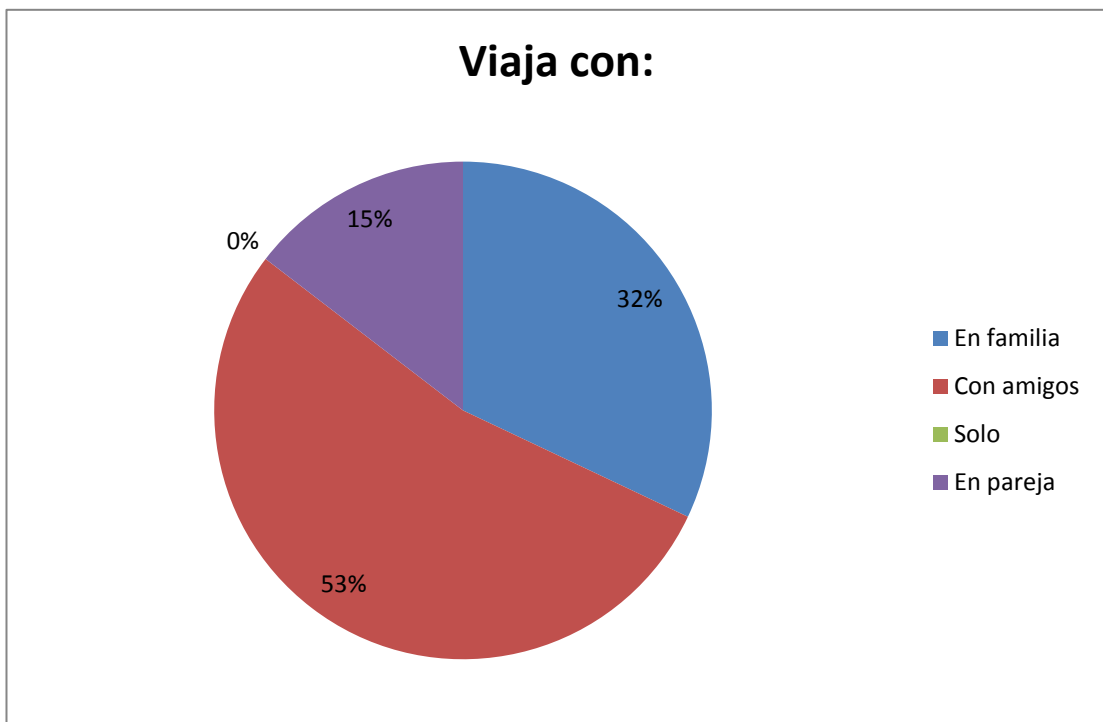


Gráfico 5: Los viajes los realiza:

Elaborado por: Los Autores

Las personas que viajan en un 53% lo realiza con amigos, un 32% lo realiza en familia, el 15% lo hace con su pareja, y nadie de los encuestados viaja solo.

## 5.- Viaja frecuentemente por:

Tabla 6: Viaja frecuentemente por

<b>OPCIONES</b>	<b>Trabajo</b>	<b>Salud</b>	<b>Turismo</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	75	20	289	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>20%</b>	<b>5%</b>	<b>75%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

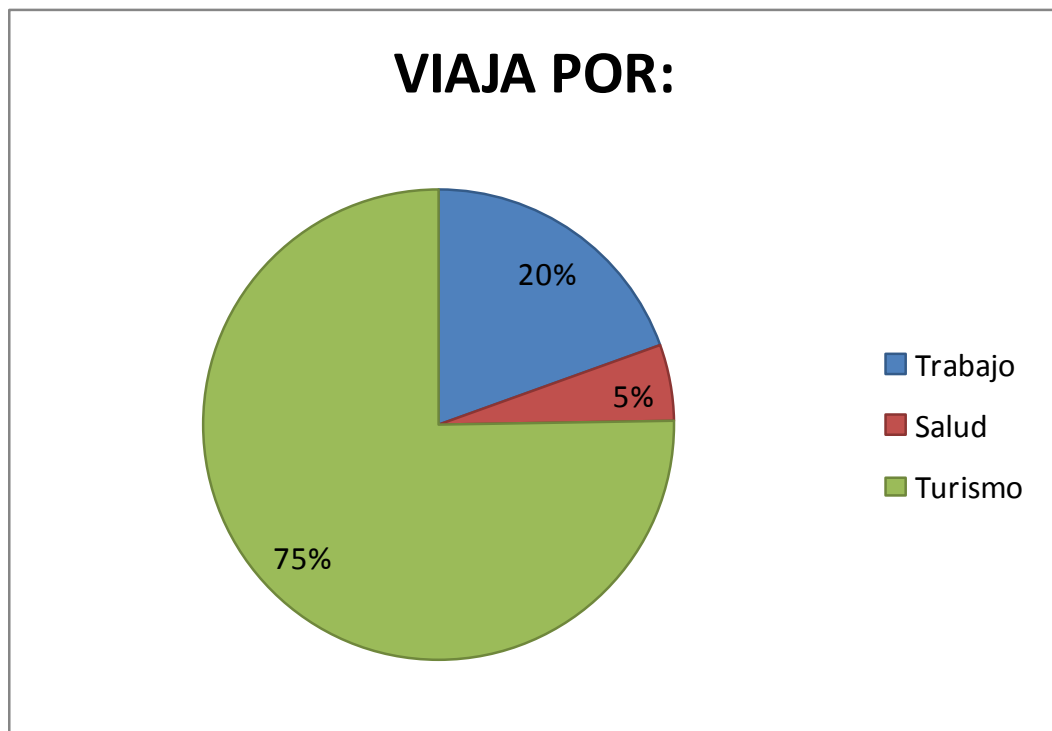


Gráfico 6: Viaja Frecuentemente por:

Elaborado por: Los Autores

En un 75% las personas viajan por turismo, lo que nos permitirá enfocarnos más en las diversas actividades que vamos a ofrecer, un 20% lo hace por trabajo lo que nos da apertura a hospedarlos sin en algún caso no desea utilizarlos demás servicios.



**6.- ¿Le gustaría hospedarse en un Hotel que cuente con los servicios de hospedaje, alimentos y bebidas, y la medicina holística?**

Tabla7: Hospedaje

<b>OPCIONES</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	371	13	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>97%</b>	<b>3%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

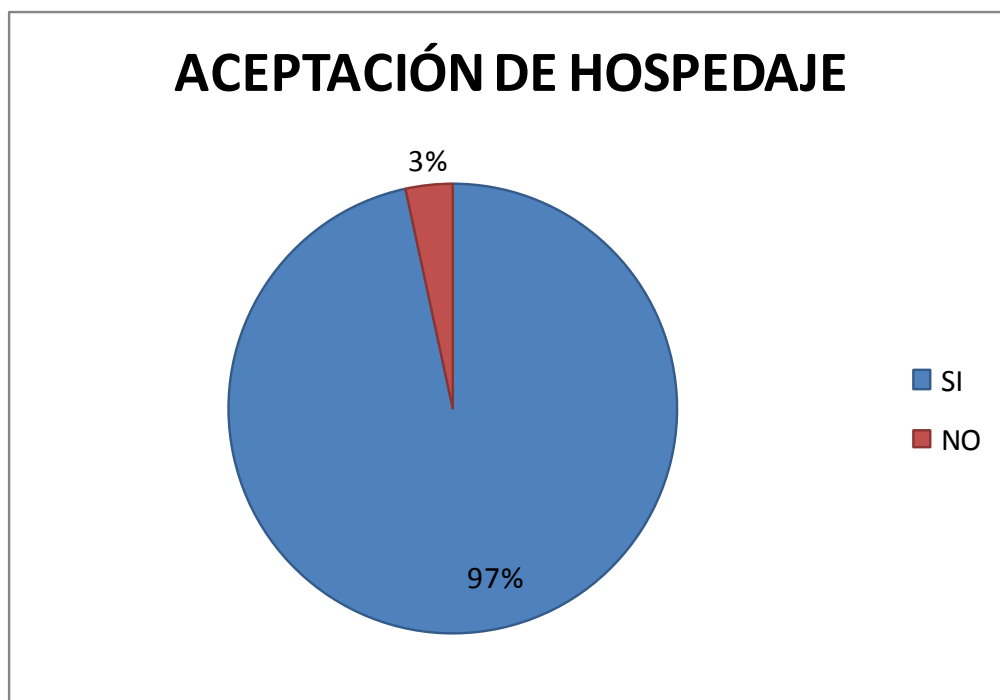


Gráfico 7: Hospedaje

Elaborado por: Los Autores

Con la explicación que se realizó al comienzo de la encuesta, tenemos como resultado que un 97% si visitaría nuestro Centro Holístico Hotelero y solo un 3% no lo visitaría, por diversas razones como: porque ir tan lejos para obtener un baño de cajón, spa etc., o porque tengo cierta edad como para estar relajándome pudiendo ir a disfrutar de una fiesta en la playa.

**7.- ¿Cuál de estos costos está dispuesto a pagar por todos estos servicios?**

Tabla 8: Pago de servicios

<b>OPCIONES</b>	<b>\$30-\$60</b>	<b>\$61-\$120</b>	<b>\$121-\$150</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	312	64	8	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>81%</b>	<b>17%</b>	<b>2%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

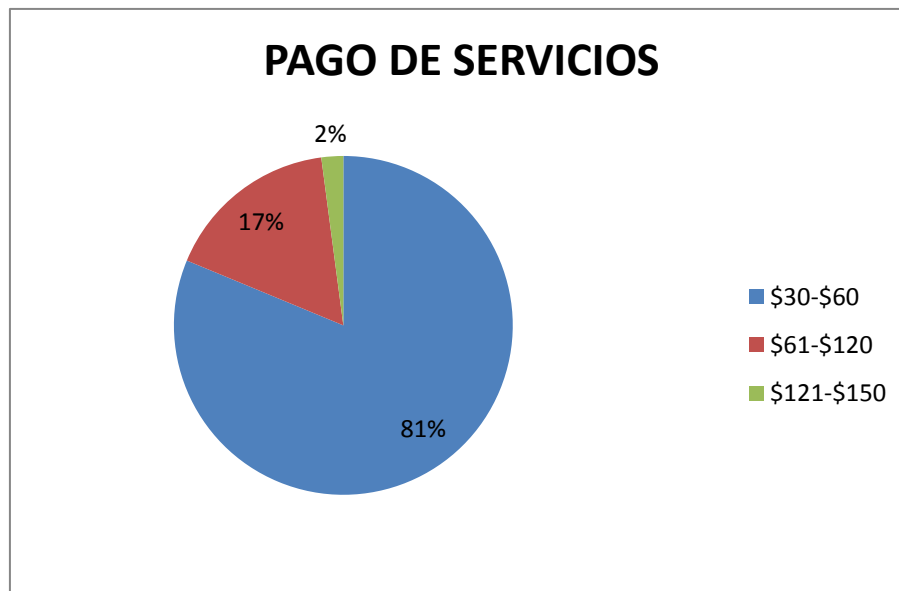


Gráfico 8: Dispuesto a pagar por servicios

Elaborado por: Los Autores

El 81% de nuestros encuestados indicaron que pagarían de \$30 a \$60 por hospedarse el Centro Holístico Hotelero, esta pregunta se formula con la intención de saber cuánto están dispuestos a pagar y tomarlo como referencia para el presupuesto; un 17% indico que pagaría desde \$61 a %120 y solo un 2% indico que pagaría más de \$121.

## 8.- ¿Cuántas noches le gustaría hospedarse en el Centro Holístico?

Tabla 9: Noches a hospedarse en Data de Posorja

<b>OPCIONES</b>	<b>1 A 2</b>	<b>2 A 3</b>	<b>3 O MAS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	33	320	31	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>9%</b>	<b>83%</b>	<b>8%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

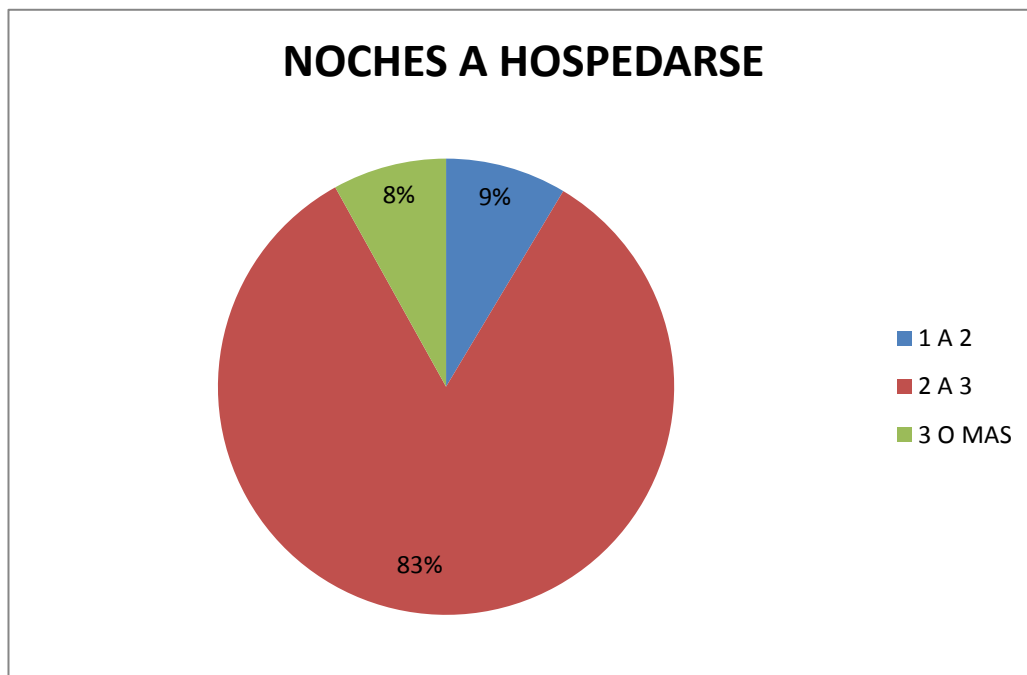


Gráfico 9: Noches a hospedarse en Data de Posorja

Elaborado por: Los Autores

El mayor porcentaje fue de 83%; personas que indicaron que les gustaría hospedarse de 2 a 3 noches, teniendo una pequeña diferencia entre los encuestados que pasarían de 1 a 2 noches con un 9% y de 3 o más con un 9%

## 9.- ¿Qué actividad adicional le gustaría realizar?

Tabla 10: Actividad adicional a realizar

<b>OPCIONES</b>	<b>Deportes Extremos</b>	<b>Cabalgatas</b>	<b>Otros</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL PERSONAS</b>	66	281	37	384
<b>PORCENTAJE</b>	<b>17%</b>	<b>73%</b>	<b>10%</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Los Autores

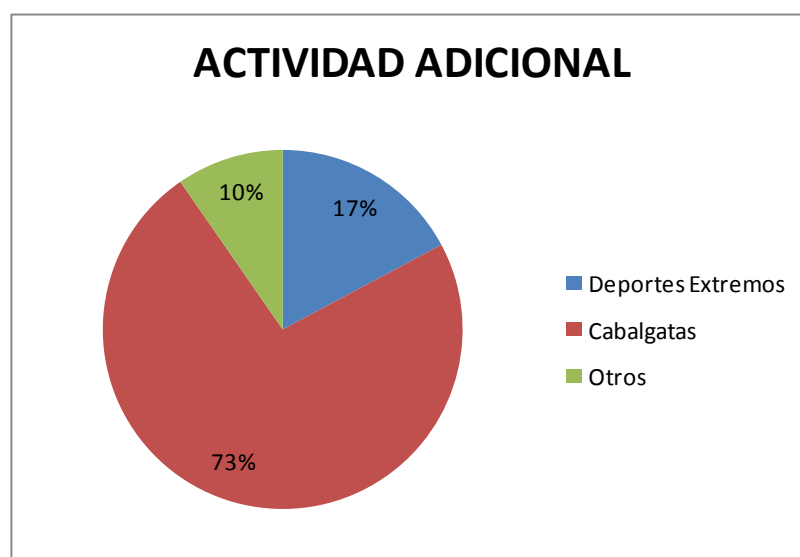


Gráfico 10: Actividad adicional a realizar

Elaborado por: Los Autores

Esta pregunta se realizó para saber qué actividad adicional a las que ofrece el Centro Holístico Hotelero están dispuestos a realizar y se obtuvo un 73% que realizarían cabalgatas, lo que es una oportunidad para el Centro y la comunidad porque ellos realizan comúnmente esa actividad en la playa.

## 1.10 ENTREVISTAS

La entrevista se realizó al Departamento de Playa Sustentable que está ubicado en Av. 15 de agosto junto a la plaza cívica. Se realizó preguntas de acuerdo a las respuestas de los encuestados de porque no visitarían la playa; ya que muchos respondieron: porque es sucia la playa.

- ¿Cuál es la situación actual de Playas?
- ¿Cómo se dio a conocer el Proyecto de Playas Sustentable?
- ¿Realizan voluntariados para el mejoramiento de playas sucias?
- ¿Tienen algún apoyo del gobierno?
- ¿Reciben más extrajeros o nacionales?
- ¿Poseen algún acuerdo con la Comuna?

## **1.11 PRESENTACIÓN DE ENTREVISTAS REALIZADAS**

El viernes 16 de enero del presente, nos dirigimos hacia General Villamil Playas para reunirnos con los encargados de Proyecto Playas Sustentables.

La entrevista se llevó a cabo en el Departamento donde manejan dicho proyecto. Iniciaron la entrevista indicándonos que el proyecto lleva 1 año y 4 meses ya que lo dieron a conocer el 26 de septiembre del año 2013.

Nos informaron que Playas Sustentable es una solución posible a la gestión integral de Residuos sólidos, y ellos crearon un convenio el 4 de julio del 2013 con representantes de la Unión Europea y con la presencia del alcalde de Playas, Ing. Michel Achi,

Este proyecto se lleva a cabo el municipio y las autoridades ambientales nacionales sirven para generar conciencia ambiental hacia el cuidado de la playa del cantón, con el fin de dar una gran impresión a los turistas y a los Playenses.

Esto se da considerando que la actual constitución establece que el derecho de cada uno de los ciudadanos para vivir en ambientes sanos, limpios y equilibrados ecológicamente los mismos que garantice la sostenibilidad y el buen vivir. Por tal motivo es de interés público la conservación del ambiente y los ecosistemas para cuidar el patrimonio genético del país.

Una de las actividades que realiza este proyecto son los voluntariados, aceptando estudiantes de diferentes universidades nacionales y aceptando también visitantes extranjeros que quieran participar voluntariamente en el proyecto. Para poder acceder a los voluntariados del proyecto se debe de contactar por vía web al encargado de pasantías del proyecto.

Según las estadísticas que lleva el cantón acerca de los visitantes que visitan este balneario, registran que Playas Villamil recibe un 50% de visitantes nacionales

y un 50% de visitantes extranjeros. En la actualidad los meses que registran mayor movimiento turístico son los meses de Enero a Mayo.

El municipio del Cantón en conjunto con las diferentes comunas del sector, han llegado a diferentes acuerdos, en los cuales el municipio ha facilitado diferentes islas para que los artesanos puedan vender sus productos a los turistas que visitan el cantón. También se han designados diferentes sectores para que los comuneros puedan llevar a cabo sus actividades comerciales.

## CAPITULO 2: ESTUDIO DE MERCADO

### 2.1 FUERZAS DE PORTER

- **Entrada de nuevos competidores.-** La demanda de hoteles en Ecuador es grande por lo cual es de gran amenaza para el establecimiento ya que a medida que crece el turismo aparecen variedades de hoteles. Pero lo que hace diferente al establecimiento es que posee un Centro Holístico en donde permitirá que los huéspedes tengan otra opción.

Debido al gran apoyo que en la actualidad el gobierno y municipios está ofreciendo pueda que salga un competidor, ya que descubriendo que hay un potencial en el mercado quieran ingresar con alguna nueva idea

- **Amenaza.-** El mercado que se ha escogido existen productos sustitutos como son los diferentes hoteles que se encuentran en la Vía Data de Posorja. Pero la gran ventaja es que ninguno presenta la alternativa que se ofrece en el Centro Holístico Hotelero
- **El poder de negociación de los compradores:** Los compradores; serán los clientes son los que van a adquirir el producto, al ser los únicos que ofreceremos este servicio no podrán tener mayor poder y deberán aceptar nuestras condiciones, será una gran ventaja de ser únicos en un mercado pero hay que saber inteligenciarse porque aunque seamos únicos existen sustitutos que pueden ganar nuestro mercado.
- **El poder de negociación de los proveedores:** Al tratarse de una empresa nueva en el mercado, el poder de negociación con los proveedores es alto para ellos puesto que son los que deciden en mayor parte precios, movilizaciones, fechas de entrega, etc. Por eso al momento de seleccionar los posibles proveedores se debe analizar correctamente al que se acerque más a



las necesidades y exigencia del presente proyecto, y brinde mayores facilidades.

- **Rivalidad entre los competidores existentes:** La rivalidad en la zona no es muy marcada, debido a que se trabaja con un turismo comunitario donde la meta es maximizar los ingresos a la comunidad y no crear rivalidades entre ellos. Podemos seguir con ese modelo al realizar la inclusión de la comunidad en el proyecto, así el beneficio sería para ambas partes, y se puede trabajar de una manera tranquila y colaborativa.

## 2.2 ANALISIS PETA

- ✓ **Político:** En el Ecuador el turismo se ha convertido en uno de los principales presentaciones del país gracias al apoyo que brinda el Presidente de la República, Rafael Correa; y mediante su representante en el Ministerio de Turismo, han trabajado de una manera positiva para el desarrollo de la industria, y el mismo que tiene como objetivo la búsqueda y aplicación de un turismo consciente, más que un turismo sustentable en los últimos meses el ministerio del turismo lanzo la campana de "All You Need Is" Ecuador en la cual se busca dar a conocer los sitios turísticos del Ecuador en todo el mundo. Por otro lado el gobierno ayuda a la entrada de nuevos inversionistas para mejorar el sector turístico dando préstamos de capital para la realización de proyectos del sector turístico en donde intervenga la comunidad y no se pierda costumbres.
- ✓ **Económico:** La situación económica del Ecuador no representa un factor de alto riesgo para el proyecto puesto que la economía del país ha ido creciendo en estos últimos meses. El crecimiento económico para este año del país oscila entre el 4% y el 5% según el FMI.

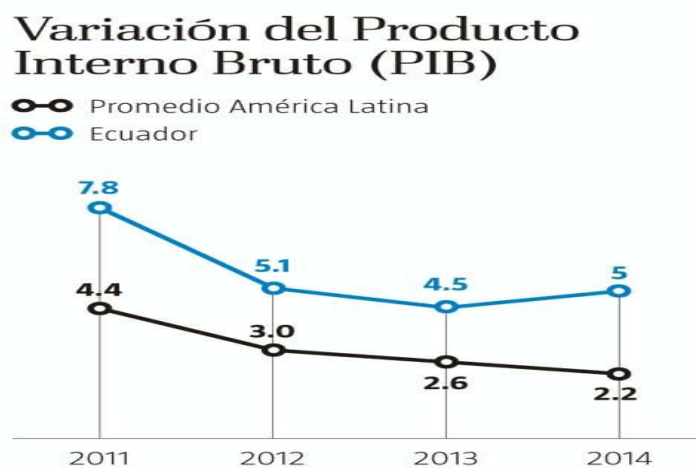
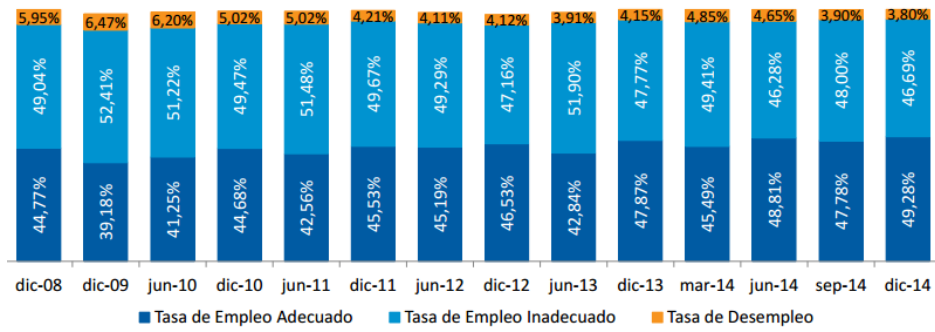


Gráfico 11: Variación del PIB

Fuente: Diario Telégrafo – Banco Central del Ecuador

Según INEC, la tasa de desempleo es de 3,8% hasta diciembre de 2014.

Durante diciembre 2014, la tasa de empleo adecuado a nivel nacional es de **49,28%** y la tasa de desempleo es de **3,8%**.



Nota: Se excluye la categoría de no clasificados, con la cual suma el 100% de la PEA.

Gráfico 12: Tasa de Desempleo

Fuente: INEC

### Indicadores de Turismo en Ecuador año 2013



Gráfico 13: Numero de Visitantes Ecuador

Fuente: Ministerio de Turismo

## Llegadas por migración

### Llegadas por jefatura de migración

Jefatura	enero		febrero		marzo		abril		mayo		enero - mayo	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Pichincha	48.060	53.670	43.484	52.796	51.318	51.781	43.051	50.495	48.524	52.611	234.437	261.353
Guayas	27.663	30.578	26.403	29.079	26.884	29.427	19.986	25.557	23.871	26.418	124.807	141.059
Carchi	31.802	39.657	13.041	16.816	19.796	14.080	11.335	23.355	13.108	13.271	89.082	107.179
El Oro	18.359	19.840	17.836	20.433	11.736	12.117	9.933	11.985	10.119	12.228	67.983	76.603
Loja	1.208	1.268	1.095	1.356	881	1.054	831	1.155	828	1.206	4.843	6.039
Otras jefaturas	3.751	7.563	1.902	4.104	2.744	5.548	2.350	6.067	1.964	5.443	12.711	28.725
<b>Total</b>	<b>130.843</b>	<b>152.576</b>	<b>103.761</b>	<b>124.584</b>	<b>113.359</b>	<b>114.007</b>	<b>87.486</b>	<b>118.614</b>	<b>98.414</b>	<b>111.177</b>	<b>533.863</b>	<b>620.958</b>

Fuente: Información provisional 2013 y 2014. Dirección Nacional de Migración.

El 42% de llegadas de extranjeros al país se registra en el Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre que corresponde a la Jefatura Provincial de Migración de Pichincha, el 23% se registra en el Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo - Jefatura Provincial de Guayas, las referidas jefaturas corresponden al segmento aéreo, en tanto que el 30% de llegadas son por vía terrestre, principalmente por las Jefaturas de Migración de las Provincias de Carchi y El Oro.

Gráfico 14: Llegada a provincias

- ✓ Tecnológico: El factor tecnológico en el país se está desarrollando rápidamente lo cual afecta de manera positiva al proyecto, el aumento del uso de herramientas tecnológicas en el país es innegable, hoy en día los hogares ecuatorianos cuentan con internet, cable, líneas telefónicas en su mayoría lo cual facilita el comercio en el país.

Porcentaje de población con celular y redes sociales

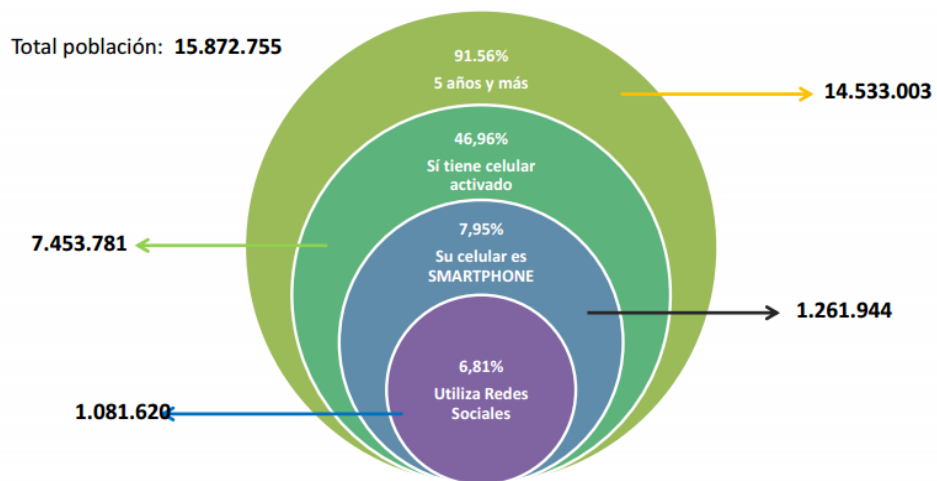


Gráfico 15: Porcentaje de personas que utilizan Celular con internet

Fuente: INEC

- ✓ Social: Ecuador posee grandes tradiciones por lo que permite explotar todo acerca del turismo. Una de las mayores fuentes de riqueza es, sin lugar a dudas, el carnaval, que se extiende por todas las zonas del país y que cuenta con múltiples particularidades. Manifestaciones tradicionales de estas fiestas por ejemplo, el festival Pawkar Raymi en Peguche, el carnaval de Guaranda, la fiesta del Coangue, el Taita Carnaval o la Fiesta de las Flores y la Fruta.

Esto hace que Ecuador crezca con su cultura y costumbres; es por eso que se estudiará todo el aspecto social del Cantón en donde se va a realizar el proyecto.

- ✓ Ambiental: La Ley de Gestión Ambiental constituye el cuerpo legal específico más importante atinente a la protección ambiental en el país. Está relacionada directamente con la prevención, control y sanción a las actividades contaminantes a los recursos naturales y establece las directrices de política ambiental, así como determina las obligaciones, niveles de participación de los sectores público y privado en la gestión ambiental y señala los límites permisibles, controles y sanciones dentro de este campo. (limpias, 2007: 16).

Impulsar la reforestación en la provincia y la creación de los huertos familiares como mecanismo directo para promover cultivos orgánicos y la seguridad alimentaria. Control de químicos en los ríos y esteros. (César Rohón, 2014: 42)

## **2.3 ANÁLISIS FODA**

### **FORTALEZAS**

- Precursores en brindar servicios hoteleros incluyendo la medicina holística
- Se ofrecerá servicio de transportación de puerta a puerta para el visitante
- Personal altamente capacitado para atender a los visitantes

### **OPORTUNIDADES**

- La cercanía del cantón Playas con la ciudad de Guayaquil hace que este balneario siempre tenga visitantes a lo largo del año
- En la actualidad el Gobierno y la prefectura del Guayas se encuentran apoyando los nuevos proyectos turísticos.
- El turismo de Playas siempre está disponible a lo largo del año
- La prefectura del Guayas se encuentra haciendo una gran promoción turística a toda la provincia.
- No existen negocios que ofrezcan este tipo de producto turístico
- El acceso vial desde el cantón Playas está en muy buenas condiciones.

### **DEBILIDADES**

- La falta de presupuesto para la implementación de proyecto
- El desconocimiento de los turistas hacia este nuevo tipo de producto

### **AMENAZAS**

- La basura generada por los grandes barcos que llegan hasta el puerto y ensucian la playa
- En Playas existe una gran variedad de hoteles
- Los riesgos de posibles desastres naturales

## **CAPITULO 3: ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

### **3.1 RAZÓN SOCIAL**

Hotel Mandala Centro Holístico S.A será la razón social de sociedad anónima la cual embarca a varios socios que su obligación es la del pago de las acciones, dicha sociedad va a requerir como mínimo a tres accionistas y el capital será dividido en acciones negociables.

### **3.2 OBJETO SOCIAL**

El proyecto tiene por objeto lo siguiente:

Planificar las mejores estrategias para una buena construcción y promoción del Centro Holístico Hotelero, adquiriendo los materiales necesarios para que pueda funcionar correctamente y pueda cumplir con cada una de los requerimientos del cliente.

### 3.3 LOGO



Gráfico16: Logo

Elaborado por: Los autores

### 3.4 SLOGAN

Vive plenamente, vívelo en Mandala

### 3.5 MISIÓN

Somos los precursores en brindar servicios hoteleros incluyendo la medicina holística que permitirá que el huésped tenga una experiencia única aportando estándares de calidez y calidad para el permanente mejoramiento del Hotel.



### **3.6 VISIÓN**

Convertirnos en el líder del mercado hotelero a nivel local y nacional potenciando servicios de la medicina holística de excelencia para cumplir con las necesidades de nuestros clientes, respetando al medio ambiente.

### **3.7 VALORES**

Los valores de nuestro hotel son:

- Respetar el medioambiente
- Compromiso con cada uno de los huéspedes
- Honestidad
- Confianza
- Solidaridad hacia la comuna

### 3.8 ORGANIGRAMA

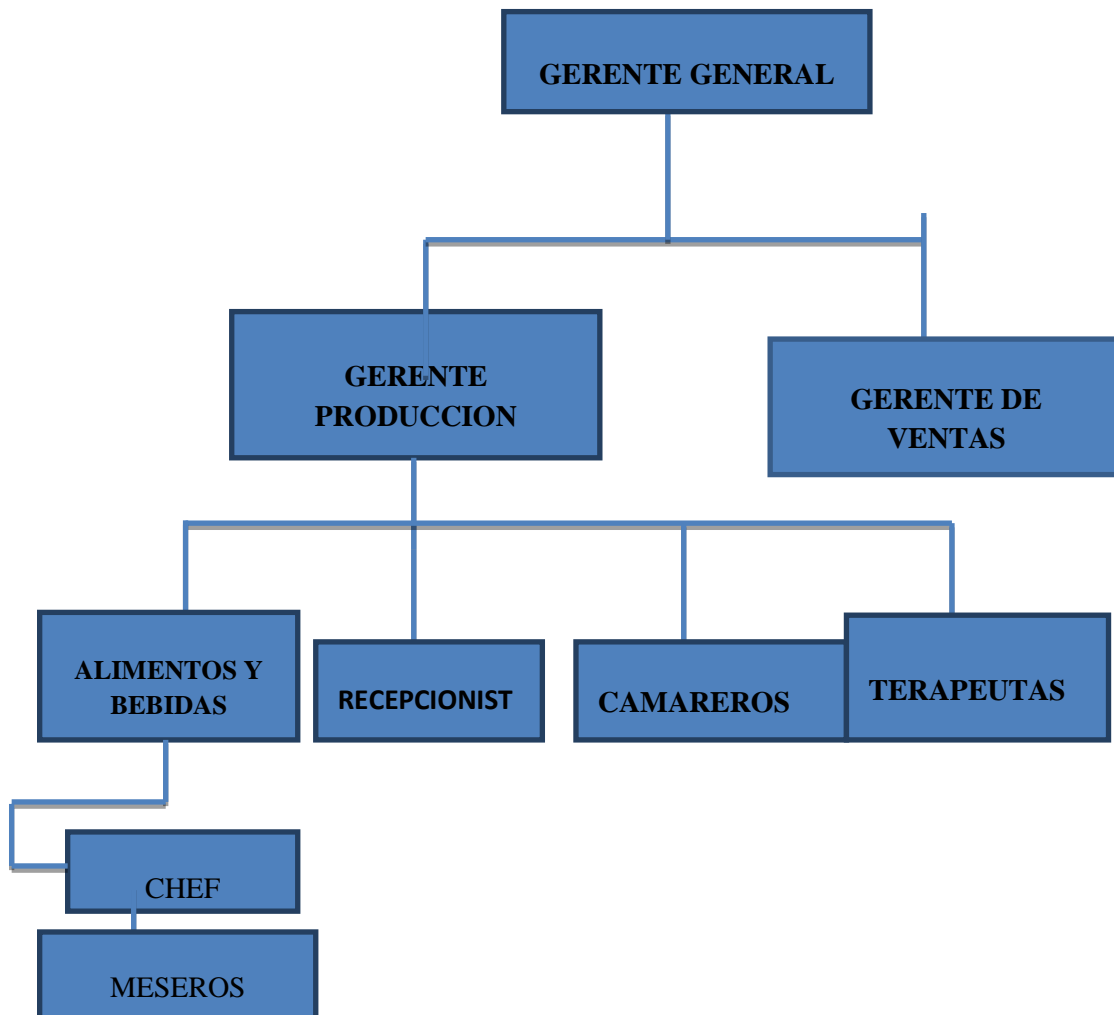


Gráfico 17: Organigrama

Elaborado por: Los Autores

### 3.9 PERMISOS AMBIENTALES

#### **Licencia Ambiental**

Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental. En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente.

#### **Procedimiento**

1. El Proponente debe solicitar al Subsecretario de Calidad Ambiental, el **Certificado de Intersección** con el Sistema de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado. Esta solicitud debe contener:
  - Fecha de la solicitud del Certificado de Intersección
  - Razón Social del Proponente
  - Apellidos y Nombres del Representante Legal
  - Dirección
    - Ciudad
    - Calle No.
    - Teléfono No.
    - E-mail
  - Nombre del Proyecto
  - Actividad y una breve descripción del proyecto
  - Ubicación del Proyecto en coordenadas UTM
  - Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de la tasa correspondiente de US/ 50.00, de conformidad con lo dispuesto en el Libro IX del Texto Unificado de la Legislación Ambiental Secundaria (TULAS).
  - Esta solicitud debe ser suscrita por el representante legal.

2. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente, emitirá el **Certificado de Intersección** del proyecto con el Sistema Nacional de Áreas Protegidas (SNAP), Bosques Protectores (BP) y Patrimonio Forestal del Estado (PFE) adjuntando el mapa correspondiente y la referencia del No. de Expediente asignado, el cual deberá ser mencionado por el Proponente en futuras comunicaciones.
  
3. El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la aprobación de los **Términos de Referencia** (TdR) para la elaboración del Estudio de Impacto Ambiental y Plan de Manejo Ambiental para proyectos nuevos, para actividades en funcionamiento deben presentar los Términos de Referencia para la **Elaboración de la Auditoría Ambiental de Situación** y el **Plan de Manejo Ambiental**.

Esta solicitud debe contener:

- Fecha de la solicitud de los Términos de Referencia
  - Razón Social del Proponente
  - Nombre del Proyecto
  - Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección
  - Términos de Referencia (TdR) (documento escrito y en medio magnético (WORD); una copia si NO INTERSECTA con el SNAP, 3 copias SI INTERSECTA con el SNAP)
  - Constancia debidamente documentada de que los TdR fueron puestos en conocimiento de la ciudadanía, según los mecanismos de Participación Ciudadana establecidos en el Libro VI del TULAS.
- 
4. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente, analizará los TdR y notificará al Proponente con su aprobación o con las observaciones si las hubiere, que deberán ser atendidas por el Proponente hasta lograr su aprobación.

5. El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la aprobación del **Estudio de Impacto Ambiental (EIA) y el Plan de Manejo Ambiental del proyecto (PMA)**, para proyectos nuevos, para el caso de actividades en funcionamiento la Auditoría Ambiental y el Plan de Manejo Ambiental.

Esta solicitud debe contener:

- Fecha de la solicitud del Estudio de Impacto Ambiental
  - Razón Social del Proponente
  - Nombre del Proyecto
  - Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección
  - EIA y PMA (documento escrito y en medio magnético (textos en WORD, mapas en formato JPG); una copia si NO INTERSECTA con el SNAP, 3 copias SI INTERSECTA con el SNAP)
  - Constancia debidamente documentada de que el EIA y PMA fueron puestos en conocimiento de la ciudadanía, según los mecanismos de Participación Ciudadana establecidos en el Libro VI del TULAS.
  - Copia de la Factura que certifique el costo del EIA y PMA
  - Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de la tasa correspondiente al 10% del costo del EIA y PMA, de conformidad con lo dispuesto en el Libro IX del Texto Unificado de la Legislación Ambiental Secundaria (TULAS).
6. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente evaluará los estudios y notificará al Proponente con la **aprobación del EIA y PMA** o con las observaciones si las hubiere, que deberán ser atendidas por el Proponente hasta lograr su aprobación.

El Proponente debe solicitar al Ministro del Ambiente, la **emisión de la Licencia Ambiental** para la realización del proyecto.

Esta solicitud debe contener:

- Fecha de la solicitud de la Licencia Ambiental
  - Razón Social del Proponente
  - Nombre del Proyecto
  - Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección.
  - Cronograma valorado de ejecución del PMA anual. (en caso de proyectos a ejecutarse en un tiempo menor a un año, cronograma por los meses de duración)
  - Certificación del costo total del Proyecto
7. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente notificará al Proponente con el valor de la tasa por emisión de la Licencia Ambiental, que corresponde al 1 por mil del costo total del proyecto y la tasa por el primer año de Seguimiento y Monitoreo al PMA según lo establecido en el Libro IX del TULAS.
8. El Proponente deberá remitir a la Subsecretaria de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente lo siguiente:
- Razón Social del Proponente
  - Nombre del Proyecto
  - Referencia No. de Expediente asignado al trámite al obtener el Certificado de Intersección.
  - Papeleta de depósito en la Cuenta Corriente del Ministerio del Ambiente No. 0010000793 en el Banco Nacional de Fomento, de las tasas correspondientes a la emisión de la Licencia Ambiental y Seguimiento y Monitoreo.
  - Garantía de Fiel Cumplimiento del Plan Anual de Manejo Ambiental, equivalente al 100% del Cronograma Anual Valorado, a nombre del Ministerio del Ambiente
  - Póliza de Seguros por daños ambientales o daños a terceros a nombre del Ministerio del Ambiente.

9. La Subsecretaría de Calidad Ambiental del Ministerio del Ambiente **inscribirá la Licencia Ambiental** en el Registro de Licencias Ambientales y notificará y entregará al Proponente el original de la Licencia Ambiental emitida por el Ministro del Ambiente, que rige desde la fecha de la Resolución Ministerial, la cual contiene todas las obligaciones y responsabilidades que el Proponente asume en materia ambiental por el tiempo de vigencia de la Licencia
  
10. El Proponente deberá tomar en consideración lo dispuesto en el Libro IX del TULAS, referente a Servicios Forestales y de Áreas Naturales Protegidas y Biodiversidad Silvestre (Licencias Forestales, Permisos de Investigación, etc.

Fuente: Ministerio de Ambiente

### **3.10 PERMISOS MUNICIPALES**

Tiene como objeto normar las actividades según una zonificación de suelo de la población.

Requisitos:

- Copia de cedula de identidad y certificado de votación del propietario. En caso de ser persona jurídica: nombramiento en caso de compañía y Copia de constitución de la misma
- Copia certificada por Notaría de escritura registrada y catastrada junto con el Certificado actualizado del Registrador de la Propiedad
- Copia de recibo de pago del impuesto predial al día, especificar detalladamente lo solicitado en el uso de suelo, foto del lugar donde solicita el uso de suelo.
- Certificado de no adeudar valores a la Municipalidad

En caso de presentar contrato de arrendamiento, este deberá ser notariado.

Trámites para el área de permiso de funcionamiento

Dentro de los requisitos debe de cumplir con lo siguiente:

- Copia del permiso del año anterior
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Copia del ruc o rise
- Copia de la declaración al impuesto a la renta (si está obligado a llevar contabilidad) Tasa del 1.5x mil (si lleva contabilidad)
- Distribución de alícuotas (si lleva contabilidad y si tiene más locales)
- Carta de autorización para realizar tramite de permisos (compañías)
- Copia del cuerpo de bomberos
- Copia del certificado de salud
- Copia del contrato de arrendamiento notariado y copia del pago predial actual. 2 fotos del local (interior y exterior)



Tasa administrativa \$2.00 (ventanilla de caja planta baja) La prórroga es de 10 días calendario

---

**Fuente:** GAD Municipio de Playas

### **3.11 PERMISO DEL MINISTERIO DE SALUD**

Requisitos para Obtener Permiso de Funcionamiento (Acuerdos Ministeriales 4712 y 4907)

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Registro único de contribuyentes (RUC).
3. Cédula de identidad, identidad y ciudadanía, carné de refugiado, o documento equivalente a éstos, del propietario o representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica del establecimiento, cuando corresponda.
5. Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda.
6. Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento; y,
7. Otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

Costos del permiso de funcionamiento: (Descritos en el Ac. Ministerial No 4907)

Fuente: Ministerio de Salud

### **3.12 PERMISO BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS**

- Copia del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- Original y Copia de la factura de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento.
- Copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano. (Dependiendo de la actividad si lo requiere)

- Autorización por escrito del contribuyente o de la compañía indicando la persona que va a realizar el trámite y copia de las cédulas de identidad de la persona que lo autoriza y del autorizado.
- Si el trámite lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cédula de identidad.

Fuente: Benemérito Cuerpo de Bomberos

## CAPÍTULO 4: ESTUDIO TECNICO

### 4.1 LOCALIZACION DEL PROYECTO

#### 4.1.1 Macro Localización

El Centro Turístico Hotelero Mandala estará ubicado en el km 10.5 Vía Data de Posorja en el Cantón Playas

Los turistas tendrán la facilidad de llegar ya que desde Guayaquil a vía data de Posorja es 1 h y 30m de viaje

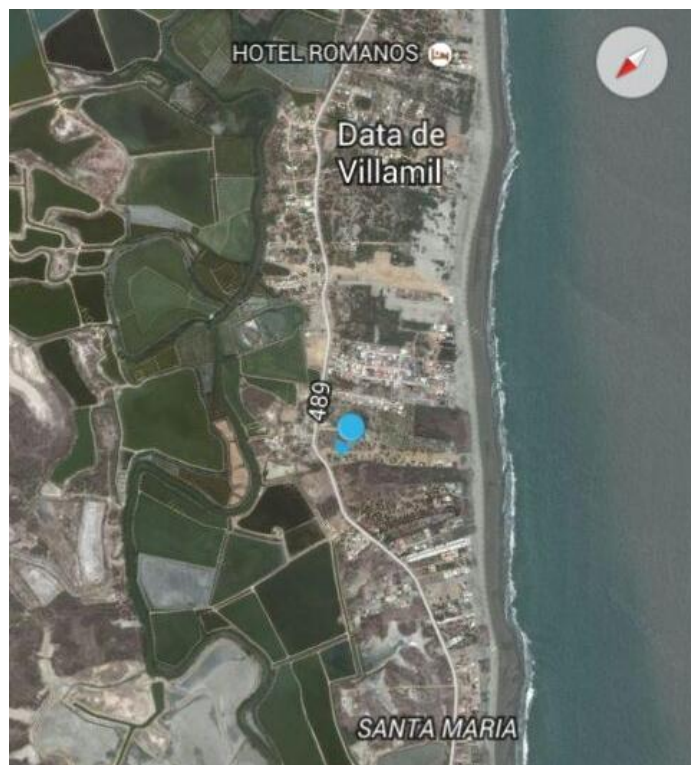


Gráfico 18: Área Panorámica

Fuente: Google Maps

#### **4.1.2MICROLOCALIZACION**

El terreno se encuentra ubicado en el km 10.5 vía Data de Posorja, en el sector 35, manzana 112, solar 57; el terreno esta cerca a la iglesia del sector y a 100 metros del mar.

Posee facilidades de transportarse ya que las carreteras se encuentran actualmente regeneradas, además hay diversas cooperativas de transporte que llegan hasta dicho lugar.

No hay ningún inconveniente con los servicios básicos como agua o luz.

#### **4.2 DISTRIBUCION DEL ESPACIO FÍSICO**

Centro Holístico Hotelero Mandara contara con 12 habitaciones cabañas. Seis simples y seis dobles.

Las simples contarán con una cama de plaza y media, balcón y una silla. Las dobles contarán con una cama de dos plazas, una silla, balcón, aire acondicionado.

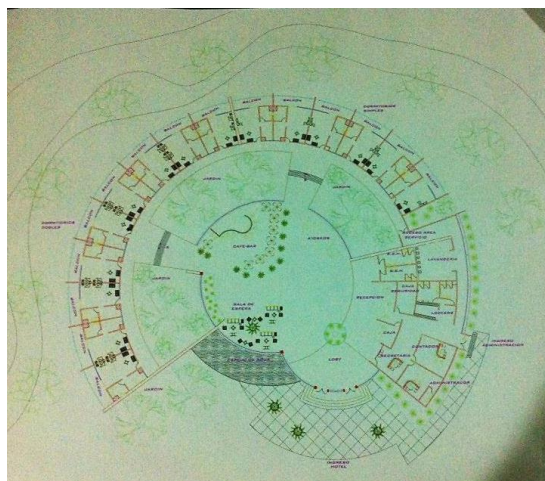


Grafico 19: Plano

Elaborado por: Los Autores

Ingresando encontrarán el Lobby y la recepción que estará junto a la administración y la lavandería.



Gráfico 20: Área Principal

Elaborado por: Los Autores

En la parte izquierda del Centro Holístico se ubicaran las cabañas dobles, con una pequeña sala de espera, el Café-Bar y áreas de jardín.

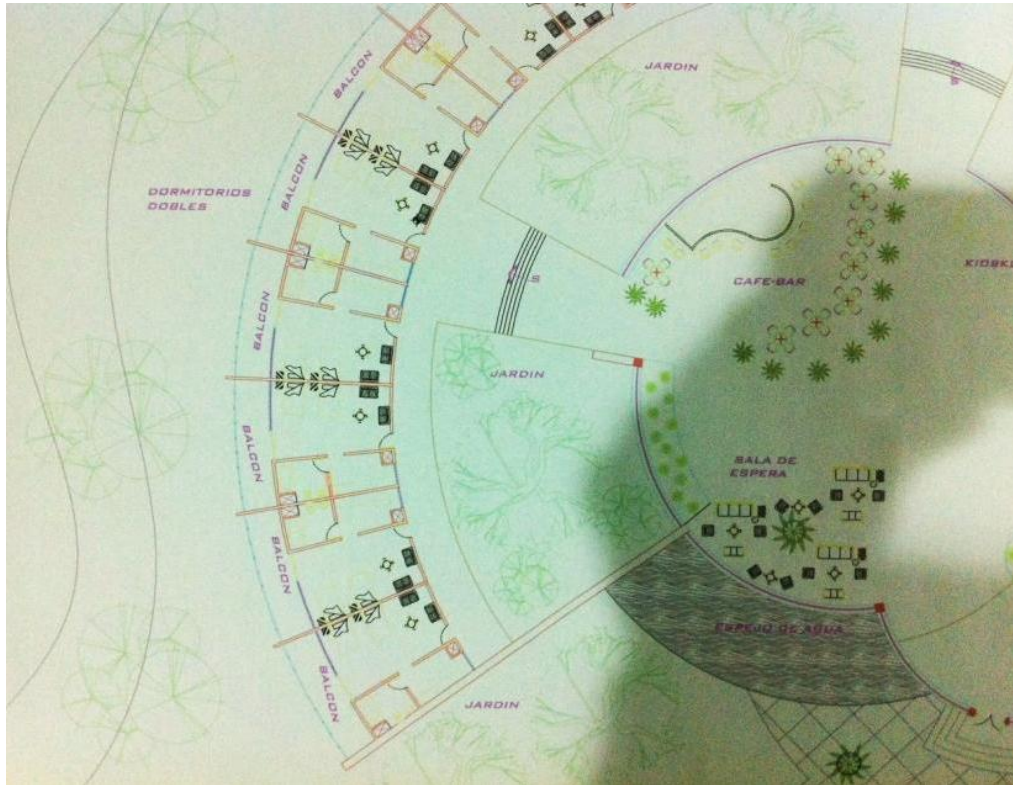


Grafico 21: Cabañas Dobles

Elaborado por: Los Autores

Junto a las cabañas dobles estarán las simples con el área de la medicina holística en donde se realizarán los diferentes tratamientos.

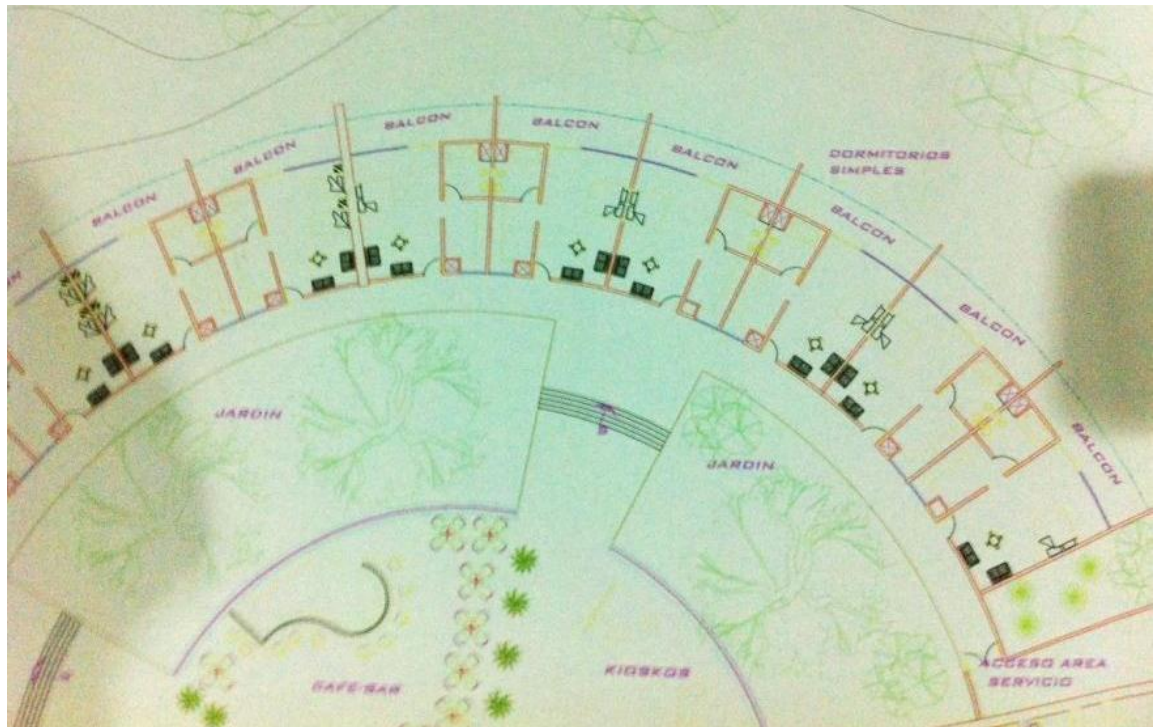


Grafico 22: Cabañas simples

Elaborado por: Los Autores



### 4.3 HORARIO DE FUNCIONAMIENTO

El centro Holístico Hotelero estará abierto las 24 horas del día.

### 4.4 PRODUCTOS A OFRECER

Tabla 11: Productos

<b>PRODUCTOS</b>	<b>HORARIOS</b>	<b>PRECIO</b>
CABAÑAS SIMPLES	24 HORAS	50
CABAÑAS DOBLES	24 HORAS	65
TRATAMIENTOS	6H00- 18H00	DEPENDE DE LOS TRATAMIENTOS
DESAYUNO	7H00- 9H00	INCLUIDO
ALMUERZO	12H00- 14H00	\$5,00
MERIENDA	18H00- 20H00	\$5,00
CABALGATAS POR HORA	8H00-18H00	\$10

Elaborado por: Los Autores

#### **4.5 SEGMENTACION DEL MERCADO**

Para el obtener buenos resultados se realizó un estudio de factibilidad; la segmentación del mercado, como son las personas de edades entre 30 a 40 años, quienes van adquirir cada uno de los servicios que el Centro Holístico Hotelero.

Es muy importante el paisaje que tiene dicho establecimiento, porque será una muy buena oportunidad para que los clientes se sientan satisfechos y deseen pasar buenos momentos con todos los servicios de calidad que vaya a ofrecer.

#### **4.6 ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO**

Esta estrategia servirá para saber las oportunidades que va a tener el Centro Holístico Hotelero las cuales son:

- No existe un Centro Holístico en Vía Data
- Costos accesibles
- Ofrece el servicio de medicina holística
- Permite realizar otras actividades

#### **ATRIBUTOS DEL SERVICIO**

Tiene un área de relajación en donde los clientes podrán experimentar la relajación a través de diferentes tratamientos como baños de cajón, chocolaterapia, masajes, acupunturas, etc.

#### **NECESIDADES QUE SATISFACE**

La satisfacción que va a sentir el cliente al obtener todos los servicios a precios cómodos, en un lugar muy lejos del centro en donde podrán relajarse, un sitio donde no habrá ruido que moleste ni incomode al huésped.

## **4.7 ESTRATEGIAS DE MARKETING**

### **4.7.1 MARKETING MIX**

#### **4.7.1.1 Producto**

La estrategia que se utilizara con los diferentes productos que vamos a ofrecer es brindar una estadía con diferentes actividades que el huésped pueda realizar, el establecimiento tendrá la misma comodidad que un hotel pueda ofrecer pero lo que hace diferente al establecimiento es que va ofrecer que los huéspedes se puedan relajar a través de diferentes tratamientos que terapeutas van a ofrecerles.

Los productos a ofrecer son:

- CABAÑAS SIMPLES
- CABAÑAS DOBLES
- TRATAMIENTOS
  - DESAYUNO
  - ALMUERZO
  - MERIENDA
- CABALGATAS POR HORA

#### **4.7.1.2 PRECIO**

El precio será de acuerdo a cada producto que se vaya a ofrecer, precios cómodos para el turista. La estrategia será satisfacer las necesidades de los huéspedes que se sientan satisfechos de los productos y el costo a cancelar.

#### **4.7.2.3 PLAZA**

La plaza está ubicado en vía Data de Posorja, en el cantón Playas en la provincia del Guayas, en el cual se edificaran 12 cabañas más el área de recepción, lobby, café-bar, y el área de terapias.

La estrategia es que será construido en la playa, lo que permitirá al turista que se sienta satisfecho con todas las comodidades que se va a ofrecer.

#### **4.7.2.4 PROMOCION**

El objetivo es darse a conocer para vender los productos que tiene cada empresa, es por esto que es muy importante la promoción en todo negocio.

Para el plan de promoción se ha decidido hacer campañas a través de redes sociales, ya que en la actualidad las personas conocen diferentes productos a través del INTERNET. En donde habrá una página web, Facebook, instgram, twitter, páginas que serán frecuentemente actualizadas; también se realizara campañas con trípticos, y la campaña más importante que es la de boca a boca; con la atención que se vaya a brindar y que los huéspedes queden satisfechos ellos serán los que realicen publicidad del Centro Holístico Hotelero.

#### 4.8 ESTRATEGIA DE MARKETING

Tabla 12: Presupuesto Marketing

DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR
PAGINA WEB	1	\$ 360,00
TRIPTICOS	1000	\$ 150,00
TARJETAS DE PRESENTACION	150	\$ 12,00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 522,00</b>

Elaborado por: Los Autores

## CAPÍTULO 5: ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1 DETALLE DE LA INVERSION

**Tabla 13: Inversión Inicial**

	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P.UNITARIO</b>	<b>P.TOTAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>EFFECTIVO -CAJA</b>	Sueldos	2	\$ 15.111,46	\$ 30.222,92	
	Imprevistos	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	
					<b>\$ 31.222,92</b>
<b>EDIFICIO - INFRAESTRUCTURA</b>	Construcción de habitaciones	12	\$ 4.000,00	\$ 48.000,00	
	Construcción de OFICINAS	3	\$ 2.500,00	\$ 7.500,00	
					<b>\$ 55.500,00</b>
<b>EQUIPO ELECTRONICO</b>	Acondicionador de aire	5	\$ 2.500,00	\$ 12.500,00	
	Televisor LCD	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00	
	Reproductor de DVD	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
	Proyector	1	\$ 600,00	\$ 600,00	
	Parlantes	10	\$ 50,00	\$ 500,00	

**\$ 15.150,00**

**EQUIPO DE OFICINA**

Escritorio	3	\$	100,00	\$	300,00
Mostrador recepción	1	\$	150,00	\$	150,00
Sillas	5	\$	50,00	\$	250,00
Archivador	3	\$	35,00	\$	105,00
Teléfonos	2	\$	90,00	\$	180,00

**\$ 985,00**

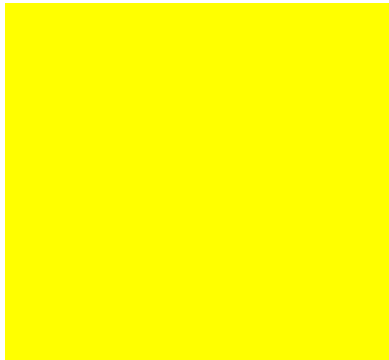
**EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

Computadoras	4	\$	600,00	\$	2.400,00
Impresora multifunción	1	\$	120,00	\$	120,00
Regulador de voltaje	3	\$	40,00	\$	120,00

**\$ 2.640,00**

**MUEBLES Y ENSERES**

Juego de Dormitorio de dos plazas	6	\$	600,00	\$	3.600,00
Juego de Dormitorio de plaza y	6	\$	500,00	\$	3.000,00



media				
Silla habitación	11	\$	15,00	\$ 165,00
Tacho de basura	20	\$	10,00	\$ 200,00
Hamacas	11	\$	25,00	\$ 275,00
Juego de muebles	1	\$	600,00	\$ 600,00
Juego de comedor	5	\$	220,00	\$ 1.100,00

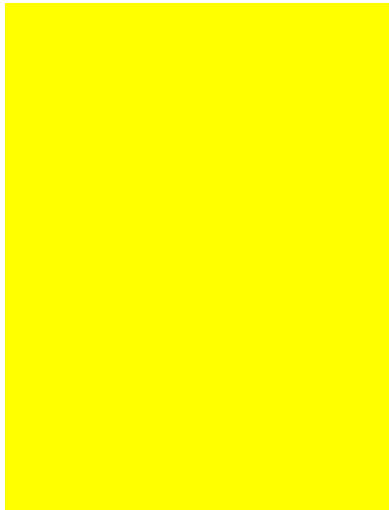
**\$ 8.940,00**



**EQUIPO DE PRODUCCIÓN**

Refrigeradora	1	\$	750,00	\$ 750,00
Nevera vitrina	1	\$	630,00	\$ 630,00
Cocina	1	\$	1.500,00	\$ 1.500,00
Cafetera	1	\$	50,00	\$ 50,00
Licuadaora	2	\$	60,00	\$ 120,00
Sanduchera	1	\$	50,00	\$ 50,00
Juego de ollas	1	\$	100,00	\$ 100,00
Juego de utensilio cocina	1	\$	110,00	\$ 110,00
Plato, taza café	24	\$	4,90	\$ 117,60





Plato para fruta	24	\$	2,40	\$	57,60
Plato grande	24	\$	3,80	\$	91,20
Cubiertos	24	\$	8,00	\$	192,00
Juego menaje comedor	2	\$	35,00	\$	70,00
Juego de copas docena	4	\$	90,00	\$	360,00
Menaje coctelería	2	\$	80,00	\$	160,00
lavadora	2	\$	650,00	\$	1.300,00
secadora	1	\$	600,00	\$	600,00
					<b>\$ 6.258,40</b>



Planos		\$		\$	100,00
Consultoría técnica		\$		\$	200,00
Tasas y permisos		\$		\$	400,00
					<b>\$ 700,00</b>

**TOTAL INVERSIÓN INICIAL**                      **\$ 121.396,32**

**Elaborado por: Los Autores**

## 5.2 BALANCE INICIAL

**Tabla 14: Balance Inicial**

### ACTIVOS

**Activo corriente** \$ 31.222,92

Caja \$ 31.222,92

**Activo fijo** \$ 89.473,40

Edificación \$ 55.500,00

Equipo electrónico \$ 15.150,00

Equipo de oficina \$ 985,00

Equipo de computación \$ 2.640,00

Muebles y enseres \$ 8.940,00

Equipo de producción \$ 6.258,40

### PASIVOS

**Pasivo largo plazo**

Documentos por pagar \$ 84.977,42

**Total PASIVOS** \$ 84.977,42

### PATRIMONIO

Capital propio \$ 36.418,90

**Total PATRIMONIO** \$ 36.418,90

<b>Activo diferido</b>		\$			
		700,00			
Gastos de constitución	\$	700,00			
<b>Total ACTIVOS</b>		\$	121.396,32	<b>Total PASIVOS y PATRIMONIO</b>	\$
					121.396,32

**Elaborado por: Los Autores**

### 5.3 DETALLE DE FINANCIAMIENTO

Tabla 15: Depreciaciones

#### DEPRECIACIÓN TANGIBLES

	Valor en libros	Año de vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Edificación	\$ 55.500,00	20	\$ 2.775,00	\$ 231,25
Equipo electrónico	\$ 15.150,00	3	\$ 5.050,00	\$ 420,83
Equipo de oficina	\$ 985,00	5	\$ 197,00	\$ 16,42
Equipo de computación	\$ 2.640,00	3	\$ 880,00	\$ 73,33
Muebles y enseres	\$ 8.940,00	10	\$ 894,00	\$ 74,50
Equipo de producción	\$ 6.258,40	10	\$ 625,84	\$ 52,15
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>			\$ 10.421,84	\$ 868,49
Depreciación año 1	\$ 10.421,84			
Depreciación año 2	\$ 10.421,84			
Depreciación año 3	\$ 10.421,84			

Depreciación año 4	\$	4.491,84
Depreciación año 5	\$	4.491,84

## DEPRECIACIÓN INTANGIBLES

	Valor en libros	Año de vida útil	Depreciación anual	Depreciación mensual
Gastos de constitución	\$ 700,00	5	\$ 140,00	\$ 11,67

**Elaborado por: Los Autores**

#### 5.4 TABLA DE AMORTIZACIÓN

<b>Monto crédito</b>	\$	84.977,42	
<b>Número de periodos</b>		48	meses
<b>Tasa de interés anual</b>		9,70%	
<b>Tasa de interés mensual</b>		0,79%	
<b>Cuota mensual</b>	\$	2.134,09	
<b>Cuota anual</b>		\$ 26.634,01	

**Tabla 16: Amortización Anual**

PERÍODO	SALDO CAPITAL	PAGO CAPITAL	INTERÉS	CUOTA ANUAL	SALDO PRINCIPAL
1	\$ 84.977,42	\$ 18.391,20	\$ 8.242,81	\$ 26.634,01	\$ 66.586,23
2	\$ 66.586,23	\$ 20.175,14	\$ 6.458,86	\$ 26.634,01	\$ 46.411,08
3	\$ 46.411,08	\$ 22.132,13	\$ 4.501,87	\$ 26.634,01	\$ 24.278,95
4	\$ 24.278,95	\$ 24.278,95	\$ 2.355,06	\$ 26.634,01	\$ -

**Tabla 17: Amortización Mensual**

PERÍODO	SALDO CAPITAL	PAGO CAPITAL	INTERÉS	CUOTA MENSUAL	SALDO PRINCIPAL
---------	---------------	--------------	---------	---------------	-----------------

1	\$	84.977,42	\$	1.462,77	\$	671,32	\$	2.134,09	\$	83.514,66
2	\$	83.514,66	\$	1.474,32	\$	659,77	\$	2.134,09	\$	82.040,33
3	\$	82.040,33	\$	1.485,97	\$	648,12	\$	2.134,09	\$	80.554,37
4	\$	80.554,37	\$	1.497,71	\$	636,38	\$	2.134,09	\$	79.056,66
5	\$	79.056,66	\$	1.509,54	\$	624,55	\$	2.134,09	\$	77.547,12
6	\$	77.547,12	\$	1.521,47	\$	612,62	\$	2.134,09	\$	76.025,65
7	\$	76.025,65	\$	1.533,49	\$	600,60	\$	2.134,09	\$	74.492,17
8	\$	74.492,17	\$	1.545,60	\$	588,49	\$	2.134,09	\$	72.946,57
9	\$	72.946,57	\$	1.557,81	\$	576,28	\$	2.134,09	\$	71.388,76
10	\$	71.388,76	\$	1.570,12	\$	563,97	\$	2.134,09	\$	69.818,64
11	\$	69.818,64	\$	1.582,52	\$	551,57	\$	2.134,09	\$	68.236,12
12	\$	68.236,12	\$	1.595,02	\$	539,07	\$	2.134,09	\$	66.641,10
13	\$	66.641,10	\$	1.607,62	\$	526,46	\$	2.134,09	\$	65.033,47
14	\$	65.033,47	\$	1.620,32	\$	513,76	\$	2.134,09	\$	63.413,15
15	\$	63.413,15	\$	1.633,12	\$	500,96	\$	2.134,09	\$	61.780,03
16	\$	61.780,03	\$	1.646,03	\$	488,06	\$	2.134,09	\$	60.134,00
17	\$	60.134,00	\$	1.659,03	\$	475,06	\$	2.134,09	\$	58.474,97

18	\$	58.474,97	\$	1.672,14	\$	461,95	\$	2.134,09	\$	56.802,83
19	\$	56.802,83	\$	1.685,35	\$	448,74	\$	2.134,09	\$	55.117,49
20	\$	55.117,49	\$	1.698,66	\$	435,43	\$	2.134,09	\$	53.418,83
21	\$	53.418,83	\$	1.712,08	\$	422,01	\$	2.134,09	\$	51.706,75
22	\$	51.706,75	\$	1.725,60	\$	408,48	\$	2.134,09	\$	49.981,15
23	\$	49.981,15	\$	1.739,24	\$	394,85	\$	2.134,09	\$	48.241,91
24	\$	48.241,91	\$	1.752,98	\$	381,11	\$	2.134,09	\$	46.488,93
25	\$	46.488,93	\$	1.766,83	\$	367,26	\$	2.134,09	\$	44.722,11
26	\$	44.722,11	\$	1.780,78	\$	353,30	\$	2.134,09	\$	42.941,32
27	\$	42.941,32	\$	1.794,85	\$	339,24	\$	2.134,09	\$	41.146,47
28	\$	41.146,47	\$	1.809,03	\$	325,06	\$	2.134,09	\$	39.337,44
29	\$	39.337,44	\$	1.823,32	\$	310,77	\$	2.134,09	\$	37.514,12
30	\$	37.514,12	\$	1.837,73	\$	296,36	\$	2.134,09	\$	35.676,39
31	\$	35.676,39	\$	1.852,24	\$	281,84	\$	2.134,09	\$	33.824,15
32	\$	33.824,15	\$	1.866,88	\$	267,21	\$	2.134,09	\$	31.957,27
33	\$	31.957,27	\$	1.881,63	\$	252,46	\$	2.134,09	\$	30.075,65
34	\$	30.075,65	\$	1.896,49	\$	237,60	\$	2.134,09	\$	28.179,16



35	\$	28.179,16	\$	1.911,47	\$	222,62	\$	2.134,09	\$	26.267,68
36	\$	26.267,68	\$	1.926,57	\$	207,51	\$	2.134,09	\$	24.341,11
37	\$	24.341,11	\$	1.941,79	\$	192,29	\$	2.134,09	\$	22.399,32
38	\$	22.399,32	\$	1.957,13	\$	176,95	\$	2.134,09	\$	20.442,18
39	\$	20.442,18	\$	1.972,59	\$	161,49	\$	2.134,09	\$	18.469,59
40	\$	18.469,59	\$	1.988,18	\$	145,91	\$	2.134,09	\$	16.481,41
41	\$	16.481,41	\$	2.003,88	\$	130,20	\$	2.134,09	\$	14.477,53
42	\$	14.477,53	\$	2.019,72	\$	114,37	\$	2.134,09	\$	12.457,81
43	\$	12.457,81	\$	2.035,67	\$	98,42	\$	2.134,09	\$	10.422,14
44	\$	10.422,14	\$	2.051,75	\$	82,33	\$	2.134,09	\$	8.370,39
45	\$	8.370,39	\$	2.067,96	\$	66,13	\$	2.134,09	\$	6.302,42
46	\$	6.302,42	\$	2.084,30	\$	49,79	\$	2.134,09	\$	4.218,13
47	\$	4.218,13	\$	2.100,76	\$	33,32	\$	2.134,09	\$	2.117,36
48	\$	2.117,36	\$	2.117,36	\$	16,73	\$	2.134,09	\$	(0,00)

**Elaborado por: Los Autores**

## 5.5 ROL DE PAGO

**Tabla 18: Año 1 Rol de pago**

<b>CARGO</b>	<b>CANT.</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>	<b>13er.</b>	<b>14to.</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>FONDO/R.</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
Administrador	1	\$ 900,00	\$ 10.800,00	\$ 900,00	\$ 340,00	\$ 450,00	\$ -	\$ 1.312,20	\$ 13.802,20	\$ 1.150,18
Guardia	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ -	\$ 2.064,53	\$ 21.520,53	\$ 1.793,38
Recepcionista	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ -	\$ 2.064,53	\$ 21.520,53	\$ 1.793,38
Camarera	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ -	\$ 2.064,53	\$ 21.520,53	\$ 1.793,38
Cocinero	2	\$ 1.200,00	\$ 28.800,00	\$ 2.400,00	\$ 340,00	\$ 1.200,00	\$ -	\$ 3.499,20	\$ 36.239,20	\$ 3.019,93
Mesero	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ -	\$ 2.064,53	\$ 21.520,53	\$ 1.793,38
Terapeutas	2	\$ 1.500,00	\$ 36.000,00	\$ 3.000,00	\$ 340,00	\$ 1.500,00	\$ -	\$ 4.374,00	\$ 45.214,00	\$ 3.767,83
<b>Total</b>		\$ 4.932,00	\$ 143.568,00	\$ 11.964,00	\$ 2.040,00	\$ 5.982,00	\$ -	\$ 17.443,51	\$ 181.337,51	\$ 15.111,46

**Elaborado por: Los Autores**

**Tabla 19: Año 2 Rol de Pago**

<b>CARGO</b>	<b>CANT.</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>	<b>DÉCIMO TERCERO</b>	<b>DÉCIMO CUARTO</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>FONDO DE RESERVA</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
Administrador	1	\$ 900,00	\$ 10.800,00	\$ 900,00	\$ 340,00	\$ 450,00	\$ 900,00	\$ 1.312,20	\$ 14.702,20
Guardia	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ 1.416,00	\$ 2.064,53	\$ 22.936,53
Recepcionista	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ 1.416,00	\$ 2.064,53	\$ 22.936,53
Camarera	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ 1.416,00	\$ 2.064,53	\$ 22.936,53
Cocinero	2	\$ 1.200,00	\$ 28.800,00	\$ 2.400,00	\$ 340,00	\$ 1.200,00	\$ 2.400,00	\$ 3.499,20	\$ 38.639,20
Mesero	2	\$ 708,00	\$ 16.992,00	\$ 1.416,00	\$ 340,00	\$ 708,00	\$ 1.416,00	\$ 2.064,53	\$ 22.936,53
Terapeutas	2	\$ 1.500,00	\$ 36.000,00	\$ 3.000,00	\$ 340,00	\$ 1.500,00	\$ 3.000,00	\$ 4.374,00	\$ 48.214,00
<b>Total</b>		\$ 6.432,00	\$ 143.568,00	\$ 11.964,00	\$ 2.040,00	\$ 5.982,00	\$ 11.964,00	\$ 17.443,51	\$ 193.301,51

**Elaborado por: Los Autores**

## INFLACIÓN

Tabla 20: Rol de Pago- Proyección 5 Años

	<b>Incremento</b>		<b>3,70%</b>		
<b>CARGO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Administrador	\$ 13.802,20	\$ 14.702,20	\$ 15.246,18	\$ 15.810,29	\$ 16.395,27
Guardia	\$ 21.520,53	\$ 22.936,53	\$ 23.785,18	\$ 24.665,23	\$ 25.577,84
Recepcionista	\$ 21.520,53	\$ 22.936,53	\$ 23.785,18	\$ 24.665,23	\$ 25.577,84
Camarera	\$ 21.520,53	\$ 22.936,53	\$ 23.785,18	\$ 24.665,23	\$ 25.577,84
Cocinero	\$ 36.239,20	\$ 38.639,20	\$ 40.068,85	\$ 41.551,40	\$ 43.088,80
Mesero	\$ 21.520,53	\$ 22.936,53	\$ 23.785,18	\$ 24.665,23	\$ 25.577,84
Terapeutas	\$ 45.214,00	\$ 48.214,00	\$ 49.997,92	\$ 51.847,84	\$ 53.766,21
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 181.337,51</b>	<b>\$ 193.301,51</b>	<b>\$ 200.453,67</b>	<b>\$ 207.870,45</b>	<b>\$ 215.561,66</b>

Elaborado por: Los Autores

## 5.6 Detalle de Ingresos

**Tabla 21: ingresos Mensuales y Anuales**

<b>PRODUCTO</b>	<b>P. Uni</b>	<b>Venta diaria</b>	<b>Venta Mensual</b>	<b>Venta Anual</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Alojamiento	\$ 65,00	8	252	\$ 3.024,00	\$ 196.560,00	\$ 203.832,72	\$ 211.374,53	\$ 219.195,39	\$ 227.305,62
Desayuno adicional	\$ 6,00	3	90	\$ 1.080,00	\$ 6.480,00	\$ 6.719,76	\$ 6.968,39	\$ 7.226,22	\$ 7.493,59
Lavandería kilo	\$ 3,00	2	60	\$ 720,00	\$ 2.160,00	\$ 2.239,92	\$ 2.322,80	\$ 2.408,74	\$ 2.497,86
Gatorade	\$ 2,00	5	150	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00	\$ 3.733,20	\$ 3.871,33	\$ 4.014,57	\$ 4.163,11
Agua litro	\$ 1,00	8	240	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 2.986,56	\$ 3.097,06	\$ 3.211,65	\$ 3.330,49
Jugos	\$ 1,50	6	180	\$ 2.160,00	\$ 3.240,00	\$ 3.359,88	\$ 3.484,20	\$ 3.613,11	\$ 3.746,80
Gaseosas Personal	\$ 1,50	5	150	\$ 1.800,00	\$ 2.700,00	\$ 2.799,90	\$ 2.903,50	\$ 3.010,93	\$ 3.122,33
Gaseosas 1 litro	\$ 2,50	6	180	\$ 2.160,00	\$ 5.400,00	\$ 5.599,80	\$ 5.806,99	\$ 6.021,85	\$ 6.244,66
Cervezas Nacionales	\$ 2,50	10	300	\$ 3.600,00	\$ 9.000,00	\$ 9.333,00	\$ 9.678,32	\$ 10.036,42	\$ 10.407,77
Cervezas	\$ 4,00	8	240	\$ 2.880,00	\$ 11.520,00	\$ 11.946,24	\$ 12.388,25	\$ 12.846,62	\$ 13.321,94

Importadas																
Cocteles	\$	6,00	5	150	\$	1.800,00	\$	10.800,00	\$	11.199,60	\$	11.613,99	\$	12.043,70	\$	12.489,32
Snack´s pequeños	\$	1,00	8	240	\$	2.880,00	\$	2.880,00	\$	2.986,56	\$	3.097,06	\$	3.211,65	\$	3.330,49
<b>TOTAL</b>							<b>\$</b>	<b>257.220,00</b>	<b>\$</b>	<b>266.737,14</b>	<b>\$</b>	<b>276.606,41</b>	<b>\$</b>	<b>286.840,85</b>	<b>\$</b>	<b>297.453,96</b>

**Elaborado por: Los Autores**

## 5.7 DETALLE DE GASTOS

**Tabla 22: Detalle de Gastos**

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5
<b><u>GASTOS</u></b>					
<b><u>ADMINISTRATIVOS</u></b>					
Sueldo Administrador	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18
Sueldo Guardia	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38
Servicios básicos	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Internet	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00
Uniformes	\$ 120,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mantenimiento	\$ -	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ -
Suministro de oficina	\$ 23,00	\$ -	\$ 23,00	\$ -	\$ 23,00
Materiales de limpieza	\$ 71,80	\$ -	\$ 71,80	\$ -	\$ 71,80
Depreciación Tangible	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49
Depreciación Intangible	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67

11,67

**Total Gastos  
Administrativos**

\$ 4.278,51    \$ 4.063,71    \$ 4.258,51    \$ 4.063,71    \$ 4.158,51

**GASTOS DE  
PUBLICIDAD**

Publicidad                    \$ 207,00    \$ -    \$ -    \$ -    \$ -

**Total Gastos de Publicidad**    \$ 207,00    \$ -    \$ -    \$ -    \$ -

**GASTOS FINANCIEROS**

Intereses de préstamo        \$ 671,32    \$ 659,77    \$ 648,12    \$ 636,38    \$ 624,55

**Total Gasto Financiero**        \$ 671,32    \$ 659,77    \$ 648,12    \$ 636,38    \$ 624,55

	<b>Mes 6</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18	\$ 1.150,18
	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38	\$ 1.793,38



\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00
\$ 120,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 100,00	\$ -	\$ -	\$ 100,00	\$ -	\$ -	\$ 100,00	\$ -
\$ -	\$ 23,00	\$ -	\$ 23,00	\$ -	\$ 23,00	\$ -	\$ -
\$ -	\$ 71,80	\$ -	\$ 71,80	\$ -	\$ 71,80	\$ -	\$ -
\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49	\$ 868,49
\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67	\$ 11,67
\$ 4.283,71	\$ 4.158,51	\$ 4.063,71	\$ 4.258,51	\$ 4.063,71	\$ 4.158,51	\$ 4.163,71	\$ -
\$ 207,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 207,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 612,62	\$ 600,60	\$ 588,49	\$ 576,28	\$ 563,97	\$ 551,57	\$ 539,07	\$ -
<b>Elaborado por: Los Autores</b>	\$ 612,62	\$ 600,60	\$ 588,49	\$ 576,28	\$ 563,97	\$ 551,57	\$ 539,07

## INFLACIÓN

**Tabla 23. Incremento de Gastos .Proyección 5 Años**

3,70%

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b><u>GASTOS</u></b>					
<b><u>ADMINISTRATIVOS</u></b>	<b>\$ 49.973,37</b>	<b>\$ 52.440,65</b>	<b>\$ 53.990,17</b>	<b>\$ 49.667,02</b>	<b>\$ 51.333,32</b>
Sueldo Administrador	\$ 13.802,20	\$ 14.702,20	\$ 15.246,18	\$ 15.810,29	\$ 16.395,27
Sueldo Guardia	\$ 21.520,53	\$ 22.936,53	\$ 23.785,18	\$ 24.665,23	\$ 25.577,84
Servicios básicos	\$ 1.800,00	\$ 1.866,60	\$ 1.935,66	\$ 2.007,28	\$ 2.081,55
Internet	\$ 1.080,00	\$ 1.119,96	\$ 1.161,40	\$ 1.204,37	\$ 1.248,93
Uniformes	\$ 240,00	\$ 248,88	\$ 258,09	\$ 267,64	\$ 277,54
Mantenimiento	\$ 400,00	\$ 414,80	\$ 430,15	\$ 446,06	\$ 462,57
Suministro de oficina	\$ 138,00	\$ 143,11	\$ 148,40	\$ 153,89	\$ 159,59
Materiales de limpieza	\$ 430,80	\$ 446,74	\$ 463,27	\$ 480,41	\$ 498,19
Depreciación Tangible	\$ 10.421,84	\$ 10.421,84	\$ 10.421,84	\$ 4.491,84	\$ 4.491,84
Depreciación Intangible	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00	\$ 140,00

<b><u>GASTOS DE PUBLICIDAD</u></b>	\$ 414,00	\$ 429,32	\$ 445,20	\$ 461,68	\$ 478,76
Publicidad	\$ 414,00	\$ 429,32	\$ 445,20	\$ 461,68	\$ 478,76
<b><u>GASTOS FINANCIEROS</u></b>	\$ 7.272,73	\$ 5.456,89	\$ 3.461,23	\$ 1.267,95	\$ -
Intereses de préstamo	\$ 7.272,73	\$ 5.456,89	\$ 3.461,23	\$ 1.267,95	\$ -
<b><u>TOTAL GASTOS</u></b>	\$ 57.660,10	\$ 58.326,86	\$ 57.896,60	\$ 51.396,64	\$ 51.812,08

Elaborado por: Los Autores

## COSTOS OPERACIONALES

Tabla 24: Costos Operacionales - proyección 5 años

3,70%

<b><u>PRODUCTO</u></b>	<b>Costo Uni</b>	<b>Cantid Mes</b>	<b>Costo Total Mensual</b>	<b>COSTO AÑO 1</b>	<b>COSTO AÑO 2</b>	<b>COSTO AÑO 3</b>	<b>COSTO AÑO 4</b>	<b>COSTO AÑO 5</b>
Desayuno	\$ 3,00	90	\$ 270,00	\$ 3.240,00	\$ 3.359,88	\$ 3.484,20	\$ 3.613,11	\$ 3.746,80
Gatorade	\$ 1,25	150	\$ 187,50	\$ 2.250,00	\$ 2.333,25	\$ 2.419,58	\$ 2.509,10	\$ 2.601,94

Agua litro	\$	0,40	240	\$	96,00	\$	1.152,00	\$	1.194,62	\$	1.238,83	\$	1.284,66	\$	1.332,19
Jugos	\$	1,00	180	\$	180,00	\$	2.160,00	\$	2.239,92	\$	2.322,80	\$	2.408,74	\$	2.497,86
Gaseosas Personal	\$	0,50	150	\$	75,00	\$	900,00	\$	933,30	\$	967,83	\$	1.003,64	\$	1.040,78
Gaseosas 1 litro	\$	0,80	180	\$	144,00	\$	1.728,00	\$	1.791,94	\$	1.858,24	\$	1.926,99	\$	1.998,29
Cervezas Nacionales	\$	1,00	300	\$	300,00	\$	3.600,00	\$	3.733,20	\$	3.871,33	\$	4.014,57	\$	4.163,11
Cervezas Importadas	\$	2,00	240	\$	480,00	\$	5.760,00	\$	5.973,12	\$	6.194,13	\$	6.423,31	\$	6.660,97
Cocteles	\$	3,00	150	\$	450,00	\$	5.400,00	\$	5.599,80	\$	5.806,99	\$	6.021,85	\$	6.244,66
Lavandería	\$	1,25	60	\$	75,00	\$	900,00	\$	933,30	\$	967,83	\$	1.003,64	\$	1.040,78
Snaks	\$	0,45	300	\$	135,00	\$	1.620,00	\$	1.679,94	\$	1.742,10	\$	1.806,56	\$	1.873,40

### **LENCERÍA**

Blancos				\$	1.674,00	\$	1.735,94	\$	1.800,17	\$	1.866,77	\$	1.935,84
---------	--	--	--	----	----------	----	----------	----	----------	----	----------	----	----------

### **MANO DE OBRA DIRECTA**

Recepcionista	\$	1.793,38	2	\$	3.586,75	\$	21.520,53	\$	22.936,53	\$	23.785,18	\$	24.665,23	\$	25.577,84
Camarera	\$	1.793,38	2	\$	3.586,75	\$	21.520,53	\$	22.936,53	\$	23.785,18	\$	24.665,23	\$	25.577,84

Cocinero	\$ 3.019,93	2	\$ 6.039,87	\$ 36.239,20	\$ 38.639,20	\$ 40.068,85	\$ 41.551,40	\$ 43.088,80
Mesero	\$ 1.793,38	2	\$ 3.586,75	\$ 21.520,53	\$ 22.936,53	\$ 23.785,18	\$ 24.665,23	\$ 25.577,84
<b><u>TOTAL</u></b>				<b>\$ 131.184,78</b>	<b>\$ 138.956,99</b>	<b>\$ 144.098,40</b>	<b>\$ 149.430,04</b>	<b>\$ 154.958,95</b>

**Elaborado por: Los Autores**

## 5.8 Estado de Resultado

### Estado de Perdida y Ganancia

**Tabla 25: Estado de pérdida y ganancia**

<b>RUBRO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos</b>					
Venta Totales	\$ 257.220,00	\$ 266.737,14	\$ 276.606,41	\$ 286.840,85	\$ 297.453,96
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>\$ 257.220,00</b>	<b>\$ 266.737,14</b>	<b>\$ 276.606,41</b>	<b>\$ 286.840,85</b>	<b>\$ 297.453,96</b>
(-) Costos de Operación	\$ 131.184,78	\$ 138.956,99	\$ 144.098,40	\$ 149.430,04	\$ 154.958,95
<b>(=) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 126.035,22</b>	<b>\$ 127.780,15</b>	<b>\$ 132.508,01</b>	<b>\$ 137.410,81</b>	<b>\$ 142.495,01</b>
(-) Gastos de Administración	\$ 49.973,37	\$ 52.440,65	\$ 53.990,17	\$ 49.667,02	\$ 51.333,32
(-) Gastos de Publicidad	\$ 414,00	\$ 429,32	\$ 445,20	\$ 461,68	\$ 478,76
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 75.647,85</b>	<b>\$ 74.910,18</b>	<b>\$ 78.072,64</b>	<b>\$ 87.282,12</b>	<b>\$ 90.682,93</b>
(-) Gastos Financieros	\$ 7.272,73	\$ 5.456,89	\$ 3.461,23	\$ 1.267,95	\$ -
<b>(=) Utilidad antes de participación a trabajadores</b>	<b>\$ 68.375,12</b>	<b>\$ 69.453,29</b>	<b>\$ 74.611,41</b>	<b>\$ 86.014,17</b>	<b>\$ 90.682,93</b>
(-) Participación a trabajadores 15%	\$ 10.256,27	\$ 10.417,99	\$ 11.191,71	\$ 12.902,13	\$ 13.602,44
<b>(=) Utilidad antes de impuestos a la renta</b>	<b>\$ 58.118,85</b>	<b>\$ 59.035,29</b>	<b>\$ 63.419,70</b>	<b>\$ 73.112,05</b>	<b>\$ 77.080,49</b>

(-) Impuesto a la renta	22%	\$ 12.786,15	\$ 12.987,76	\$ 13.952,33	\$ 16.084,65	\$ 16.957,71
<b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b>		<b>\$ 45.332,70</b>	<b>\$ 46.047,53</b>	<b>\$ 49.467,36</b>	<b>\$ 57.027,40</b>	<b>\$ 60.122,78</b>

**Elaborado por: Los Autores**

## 5.9 Flujo de Caja

Tabla 26: Flujo de Caja

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>FLUJO OPERACIONAL</b>						
Ingresos por ventas		\$ 257.220,00	\$ 266.737,14	\$ 276.606,41	\$ 286.840,85	\$ 297.453,96
(-) Egresos de efectivo		\$ 171.010,31	\$ 204.307,54	\$ 211.377,69	\$ 220.070,94	\$ 231.125,97
Gastos de operación		\$ 131.184,78	\$ 138.956,99	\$ 144.098,40	\$ 149.430,04	\$ 154.958,95
Gastos de administración		\$ 39.411,53	\$ 41.878,81	\$ 43.428,33	\$ 45.035,18	\$ 46.701,48
Gastos de publicidad		\$ 414,00	\$ 429,32	\$ 445,20	\$ 461,68	\$ 478,76
Impuesto a la renta		\$ -	\$ 12.786,15	\$ 12.987,76	\$ 13.952,33	\$ 16.084,65
Participación de trabajadores		\$ -	\$ 10.256,27	\$ 10.417,99	\$ 11.191,71	\$ 12.902,13
<b>(=) FLUJO NETO OPERACIONAL</b>		<b>\$ 86.209,69</b>	<b>\$ 62.429,60</b>	<b>\$ 65.228,72</b>	<b>\$ 66.769,91</b>	<b>\$ 66.328,00</b>
<b>FLUJO DE INVERSIÓN</b>						
<b>Ingresos de efectivo</b>						
Ventas de activos fijos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -



**(-) Egresos de efectivo**

Compras de activos fijos	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
--------------------------	----	---	----	---	----	---	----	---	----	---

**(=) FLUJO NETO DE INVERSIÓN**

	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
--	----	---	----	---	----	---	----	---	----	---

**FLUJO DE FINANCIAMIENTO****Ingresos de efectivo**

Prestamos Recibidos	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
---------------------	----	---	----	---	----	---	----	---	----	---

**(-) Egresos de efectivo**

Pagos de préstamos o principal	\$	18.336,33	\$	20.152,16	\$	22.147,82	\$	24.341,11	\$	-
--------------------------------	----	-----------	----	-----------	----	-----------	----	-----------	----	---

Pago de intereses	\$	7.272,73	\$	5.456,89	\$	3.461,23	\$	1.267,95	\$	-
-------------------	----	----------	----	----------	----	----------	----	----------	----	---

**(=) FLUJO NETO DE FINANCIAMIENTO**

	\$	(25.609,05)	\$	(25.609,05)	\$	(25.609,05)	\$	(25.609,05)	\$	-
--	----	-------------	----	-------------	----	-------------	----	-------------	----	---

**FLUJO NETO DE CAJA**

	<b>121.396,32</b>	\$	<b>60.600,63</b>	\$	<b>36.820,55</b>	\$	<b>39.619,67</b>	\$	<b>41.160,86</b>	\$	<b>66.328,00</b>
--	-------------------	----	------------------	----	------------------	----	------------------	----	------------------	----	------------------

Elaborado por: Los Autores

## 5.10 Balance General

Tabla 27: Balance General

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Activos Corriente</b>					
Caja	\$ 91.823,55	\$ 128.644,10	\$ 168.263,77	\$ 209.424,62	\$ 275.752,62
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>\$ 91.823,55</b>	<b>\$ 128.644,10</b>	<b>\$ 168.263,77</b>	<b>\$ 209.424,62</b>	<b>\$ 275.752,62</b>
<b>Activos Fijos</b>					
Edificios	\$ 55.500,00	\$ 55.500,00	\$ 55.500,00	\$ 55.500,00	\$ 55.500,00
Equipos de Oficina	\$ 985,00	\$ 985,00	\$ 985,00	\$ 985,00	\$ 985,00
Equipo Electrónico	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00
Muebles y Enseres	\$ 8.940,00	\$ 8.940,00	\$ 8.940,00	\$ 8.940,00	\$ 8.940,00
Equipos de Computación	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00	\$ 2.640,00
Equipos de Producción	\$ 6.258,40	\$ 6.258,40	\$ 6.258,40	\$ 6.258,40	\$ 6.258,40
(-) Depreciación Acumulada	\$ (10.421,84)	\$ (20.843,68)	\$ (31.265,52)	\$ (35.757,36)	\$ (40.249,20)
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>\$ 79.051,56</b>	<b>\$ 68.629,72</b>	<b>\$ 58.207,88</b>	<b>\$ 53.716,04</b>	<b>\$ 49.224,20</b>
<b>Activos Diferidos</b>					

Gastos de Constitución	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00
(-) Amortización Acumulada	\$ (140,00)	\$ (280,00)	\$ (420,00)	\$ (560,00)	\$ (700,00)
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>\$ 560,00</b>	<b>\$ 420,00</b>	<b>\$ 280,00</b>	<b>\$ 140,00</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 171.435,11</b>	<b>\$ 197.693,82</b>	<b>\$ 226.751,65</b>	<b>\$ 263.280,66</b>	<b>\$ 324.976,82</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>					
Cuentas por Pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Participación a Trabajadores por Pagar	\$ 10.256,27	\$ 10.417,99	\$ 11.191,71	\$ 12.902,13	\$ 13.602,44
Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 12.786,15	\$ 12.987,76	\$ 13.952,33	\$ 16.084,65	\$ 16.957,71
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>\$ 23.042,42</b>	<b>\$ 23.405,76</b>	<b>\$ 25.144,04</b>	<b>\$ 28.986,78</b>	<b>\$ 30.560,15</b>
<b>Pasivo de Largo Plazo</b>					
Préstamo Bancario	\$ 66.641,10	\$ 46.488,93	\$ 24.341,11	\$ (0,00)	\$ -
<b>Total Pasivos de Largo Plazo</b>	<b>\$ 66.641,10</b>	<b>\$ 46.488,93</b>	<b>\$ 24.341,11</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>

	<b>(0,00)</b>				
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 89.683,51</b>	<b>\$ 69.894,69</b>	<b>\$ 49.485,15</b>	<b>\$ 28.986,78</b>	<b>\$ 30.560,15</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Social	\$ 36.418,90	\$ 36.418,90	\$ 36.418,90	\$ 36.418,90	\$ 36.418,90
Utilidad del Ejercicio	\$ 45.332,70	\$ 46.047,53	\$ 49.467,36	\$ 57.027,40	\$ 60.122,78
Utilidades Retenidas	\$ -	\$ 45.332,70	\$ 91.380,23	\$ 140.847,60	\$ 197.874,99
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 81.751,60</b>	<b>\$ 127.799,13</b>	<b>\$ 177.266,49</b>	<b>\$ 234.293,89</b>	<b>\$ 294.416,67</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 171.435,11</b>	<b>\$ 197.693,82</b>	<b>\$ 226.751,65</b>	<b>\$ 263.280,66</b>	<b>\$ 324.976,82</b>
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

**Elaborado por: Los Autores**

## 5.11 Evaluación Financiera

**Tabla 28: Evaluación del Proyecto**

Tasa de Descuento	12%	Costo de oportunidad, de dejar de invertir en otras opciones
Inversión inicial	\$ (121.396,32)	
Flujo 1	\$ 60.600,63	
Flujo 2	\$ 36.820,55	
Flujo 3	\$ 39.619,67	
Flujo 4	\$ 41.160,86	
Flujo 5	\$ 66.328,00	
VPN	\$ 48.267,64	Debido a que el VAN es $> 0$ , se decide aprobar el proyecto por ser factible financieramente
TIR	28,83%	TIR $>$ que la Tasa de Descuento, se decide aprobar el proyecto
B/C	\$ 0,40	Por cada dólar que se invierte en el proyecto, se genera 36 centavos
PRI	2,61	El período de recuperación equivale a 2 años y 7 meses aproximadamente.

**Elaborado por: Los Autores**

## 5.12 Razones Financieras

Tabla 29: Ratios

<b>INDICADOR</b>		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>MARGEN BRUTO</b>	Utilidad Bruta/ Ventas = %	29,41%	28,08%	28,23%	30,43%	30,49%
<b>MARGEN NETO</b>	Utilidad Neta / Ventas = %	17,62%	17,26%	17,88%	19,88%	20,21%
<b>ROA (RETORNO SOBRE ACTIVOS)</b>	Utilidad Neta / Activo Total = %	26,44%	23,29%	21,82%	21,66%	18,50%
<b>ROE (RETORNO SOBRE CAPITAL)</b>	Utilidad Neta / Capital = %	124,48%	126,44%	135,83%	156,59%	165,09%

Elaborado por: Los Autores

### 5.13 Análisis de Sensibilidad

**Tabla 30: Escenarios**

	<b>ESCENARIO PESIMISTA</b>	<b>ESCENARIO NORMAL</b>	<b>ESCENARIO OPTIMISTA</b>
Tasa de Descuento	12%	12%	12%
Inversión inicial	\$ (121.396,32)	\$ (121.396,32)	\$ (121.396,32)
Flujo 1	\$ 46.740,63	\$ 60.600,63	\$ 74.820,63
Flujo 2	\$ 27.118,55	\$ 36.820,55	\$ 46.774,55
Flujo 3	\$ 29.558,69	\$ 39.619,67	\$ 49.941,97
Flujo 4	\$ 30.727,63	\$ 41.160,86	\$ 51.865,08
Flujo 5	\$ 55.508,74	\$ 66.328,00	\$ 77.428,28
VPN	\$ 12.517,44	\$ 48.267,64	\$ 84.946,42
TIR	16,48%	28,83%	41,01%
B/C	\$ 0,10	\$ 0,40	\$ 0,70
PRI	3,59	2,61	1,99

**Elaborado por: Los Autores**

Para la elaboración del escenario pesimista se consideró la ocupación que disminuyó al 65% , recuperando la inversión en un periodo de 3 años y 7 meses; teniendo la ocupación normal el 70%, con una inflación de 3.7% recuperando la inversión en 2 años y 7 meses. Para elaboración del escenario optimista se consideró una ocupación recuperando en 1 año y 11 meses la inversión.



## CONCLUSIONES

Durante el desarrollo del proyecto se pudo establecer que la idea del proyecto es una excelente propuesta para el desarrollo turístico de playas. En un resultado general podemos decir que el proyecto llamo la atención de los encuestados porque es una idea innovadora, la mayoría de personas encuestadas indicaron que les gustaría poder vivir la experiencia que brindara este centro holístico hotelero.

En las entrevistas realizadas pudimos observar la necesidad de evolucionar el servicio hotelero del sector, y servir como referencia para los negocios cercanos del sector que se dediquen a ofrecer productos hoteleros. Por lo tanto con esta encuesta pudimos determinar que es aceptable antes de los ojos del turista.

Al momento de establecer el plan de marketing, nos aseguramos que este tenga el impacto que esperamos sienta el turista, para captar la atención del mismo y posicionarnos en el negocio hotelero del sector.

El diseño y la infraestructura se realizaron de acuerdo a la temática del hotel, y utilizando recursos que resalten el ambiente tropical de las costas ecuatorianas.

Pudimos determinar el proyecto “Mandala, centro holístico hotelero”, mediante un análisis financiero, es viable y rentable ya que muestra

“Mandala, centro holístico hotelero” es una propuesta innovadora para el desarrollo turístico de la provincia y del país, con un ambiente único, donde el visitante sienta tranquilidad y comodidad durante su visita.

En nuestro país no encontramos negocios hoteleros que se dediquen específicamente a ofrecer los servicios que planteamos brindar, lo cual resulta novedoso para el turista.

Para un excelente resultados de nuestros servicios, y siempre pensando en la comodidad y buena imagen de nuestros cliente, estaremos en constate evaluación del personal y de los procesos establecidos para poder alcanzar un resultado óptimo en nuestros servicios.

## **RECOMENDACIONES**

El éxito de los resultados de esta propuesta se basa en la calidad de los servicios que brindemos, y de buen trato que reciba el visitante de parte de nuestro personal, quien todo el tiempo lo atenderá con cordialidad y demostrando la necesidad de satisfacer a nuestro huésped en todo momento.

Siempre se tendrá en cuenta las sugerencias de nuestros visitantes, para poder corregir los errores y llegar al máximo nivel de satisfacción que todo cliente busca.

Las actividades que ofrecerán complementaran la estadía, para poder establecernos en el mercado turístico como uno de los sitios recomendados para el hospedaje. Nuestro personal siempre estará brindando una imagen de limpieza y orden porque esto será parte esencial en su uniforme diaria de trabajo, cumpliendo siempre las diferentes normas que se establezcan para evitar cualquier tipo de contaminación.

## BIBLIOGRAFIA

- ABC, D. (2007). *Definiciones ABC*. Recuperado el 31 de Julio de 2014, de <http://www.definicionabc.com/economia/servicio.php>
- Ayala, V. (2012). *Las Maximas de la Hoteleria*.
- Bonilla, J. (s.f.). "El turismo como factor de integración entre los pueblos de Sara Spinelli".
- Cammarata, B. (2006). *El turismo como práctica social y su papel en la apropiación y consolidación del territorio*. Recuperado el 30 de Mayo de 2014, de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/edicion/lemos/20cammar.pdf>
- Ceballos-Lascuráin, H. (1992). Recuperado el Junio de 2014, de <http://www.planeta.com/ecotravel/weaving/hectorceballos2.html>
- Castro, R. Q. (2010). *Elementos de Turismo*. Costa Rica: EUNED.
- Dankhe, G. L. (1986). *Investigación y comunicación*. McGraw Hill.
- Escalona, F. M. (2011). *TEORÍA GENERAL DEL TURISMO. REFERENCIA LAS*. Madrid: Editorial Alianza.
- Fernández Fúster, L. (1991). *Introducción a la teoría y técnica del turismo*. Madrid : Alianza Editoria.
- FERRER, J. (2010). *Conceptos Basicos de metodologia de investigacion*.
- Florián, F., & Susana, G. (2012). *Establecimientos Hoteleros*. Recuperado el 27 de Mayo de 2014, de <http://es.slideshare.net/oscarlopezregalado/establecimientos-hoteleros>
- Gahona, G. (2014). *Estadística, población y muestra*.
- Goldman, D. (28 de Enero de 2013). Innovar, la teoria de la diversion Volkswagen.

- Grinnell, R. (1997). *Social Work research & evaluation: Quantitative and Qualitative approaches* (5 ed.). Itaca: E.E Peacock Publishers.
- Guerrero, R. (13 de Septiembre de 2009). *Blogger.com*. Recuperado el 29 de Julio de 2014, de Geografía Del Turismo: <http://rodguerrero-turismo.blogspot.com/2009/09/clase-12-de-agosto-conceptos-generales.html>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2007). *Metodología de la Investigación* (4 ed.). México: Mc Graw Hill.
- Jimenez, C. (1983). *Población y Muestra*. Madrid: UNED.
- Jiménez, P. (Diciembre de 2012). *Implementación de un ecolodge en el cantón Bucay para promocionar el turismo ecológico*. Recuperado el Junio de 2014, de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/347/1/T-UCSG-PRE-ESP-AETH-63.pdf>
- Junyent, J. B. (1994). *La investigación social, introducción a los métodos y las técnicas*. Barcelona: S.A PPU.
- Kotler, P. (2004). *Marketing Management*. Recuperado el Mayo 29 de 2014, de <http://blog.formaciongerencial.com/2013/07/11/descarga-libro-de-philip-kotler/>
- Lareu, F. (1991). *Turismo de masas y calidad en los servicios*. Palma de Mallorca: Gráficas Planisi.
- León, S. (Enero de 2014). *Universidad Tecnológica Equinoccial*. Recuperado el Junio de 2014, de [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/17058/1/55050\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/17058/1/55050_1.pdf)
- Lopez, A. (Agosto de 2011). *Universidad Nacional de La Plata*. Recuperado el Junio de 2014, de <http://blogs.unlp.edu.ar/planeamientofau/files/2013/05/Ficha-12-TURISMO-Y-CIUDAD.pdf>
- Malhotra, N. (2008). *Investigacion de Mercados*. Mexico: Pearson Prentice Hall.

- Monroy Ríos, M. E. (Enero de 2014). *Universidad de Cartagena*. Recuperado el Junio de 2014, de <http://190.25.234.130:8080/jspui/bitstream/11227/425/1/Tesis%20-%20Howard%20Mart%C3%ADnez%20%26%20Gracie%20L%C3%B3pez.pdf>
- Nieves, F. (2006). *Metodología de la Investigación en una Tesis*. México: HiTEK.
- O.M.T. (2013). *Organizacion Mundial del Turismo*. Recuperado el 29 de Julio de 2014, de <http://media.unwto.org/es/content/entender-el-turismo-glosario-basico>
- Pérez, Y., Vásquez, L., & Álvarez, V. (2006). *Procedimiento para realizar estudios de mercados emisores reales y potenciales para el producto turístico de Las Tunas*.
- Porter, M. (1998). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. With a new introduction*. New York: The Free Press.
- <http://lema.rae.es/drae/?val=Diversi3n>
- R.A.E. (2011). *Real Academia Española*. Recuperado el 31 de Julio de 2014, de
- Santana Turégano, M. Á. (Junio de 2003). Tesis Doctoral. *Formas de desarrollo turístico, redes y situación de empleo*. Bellaterra, España.
- Tellería Ortega, R. (1 de Julio de 2011). *Producto Turístico "Made in El Alto"*. Recuperado el 23 de Mayo de 2014, de [http://www.redtravelbolivia.com/rtn/archivo\\_boletines/B115\\_01-07-11/editorial.php](http://www.redtravelbolivia.com/rtn/archivo_boletines/B115_01-07-11/editorial.php)
- Van Dalen, D., & Meyer, W. (1971). *Manual de técnica de la investigación educacional*. Mexico: Centro Regional de Ayuda Tecnica.
- Zorrilla, S., & Torres, M. (1992). *Guía para elaborar la tesis*. México: Mc-Graw Hill.

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/2416/1/T-UCSG-PRE-ESP-AETH-178.pdf>

<https://www.google.com.ec/maps/search/KM+10+VIA+DATA+DE+POSORJA/@-2.1637531,-79.9623096,12z/data=!3m1!4b1?hl=es>

<http://participacioncantonal.org/listing/general-villamil-playas/>

<http://www.playassustentable.com/>

<http://www.enlinea.ec/resultados.asp?tema=ministerios&nivel=2>

<http://www.municipioplayas.gob.ec/>

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/302/1/T-UCSG-PRE-ESP-AETH-46.pdf>

<http://saber.ucv.ve/jspui/bitstream/123456789/809/1/Tesis%20en%20CD%C2%B4s.pdf>

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/1391/1/T-UCSG-PRE-ESP-AETH-146.pdf>

<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/329/1/T-UCSG-PRE-ESP-AETH-21.pdf>

[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/10913/1/25028\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/10913/1/25028_1.pdf)

<http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/index.php/servicios/permisos/309-requisitos-minimos-para-establecimientos-en-general#R3>

<http://www.bomberosguayaquil.gob.ec/>

[http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/faq.php?ins=209&\\_cat=367](http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/faq.php?ins=209&_cat=367)

<http://www.rmpplayas.gob.ec/index.php/tramites/inscripciones>

<http://www.ecuadorambiental.com/consultores-ecuador.php?p=33>

<http://participacioncantonal.org/listing/general-villamil-playas/>

<http://www.bbvacontuempresa.es/a/definir-adecuadamente-el-objeto-social-una-empresa>

## **Anexos**