



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL  
ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
MAESTRIA EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:  
MAGISTER EN GERENCIA HOSPITALARIA**

**IMPLEMENTACIÓN DE UN RESORT PARA  
ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**“AÑOS DORADOS”**

**Autores:**

**Dra. Gina Duran Brito  
Dra. Diana Navia García  
Dra. Myriam Pita León**

**Director:**

**Bessie Magallanes Fuentes  
Médico Cirujano, MSc, MBA**

**Guayaquil – Ecuador**

**Noviembre 2013**



## **AUTORIZACIÓN DE LA AUTORIA INTELECTUAL**

Nosotras, Gina María Durán Brito, Diana Marisol Navia García y Myriam Elizabeth Pita León, autoras de la tesis Implementación de un resort para adultos mayores en la ciudad de Guayaquil **ÑOS DORADOS**, por la presente autorizamos a la Escuela de Postgrado en Administración de Empresas **ESPAE**, hacer uso de todos los contenidos que nos pertenecen o de parte de los que contienen esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación.

Los derechos que como autoras nos corresponden, con excepción de la presente autorización, seguirán vigentes a nuestro favor, de conformidad con lo establecido en los artículos 5, 6, 8; 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

Guayaquil, a 15 de noviembre de 2013



## AGRADECIMIENTO

A todas las personas que hicieron posible que este sueño se convierta en realidad, con afecto y sincero agradecimiento.

Gina Durán Brito.

A Dios y mi familia por haberme permitido cumplir mi meta, en especial a mis compañeras de Tesis

Diana Navia García

A todas y cada una de las personas que de una u otra forma me ayudaron en la consecución de mis estudios.

Myriam Pita León,



## DEDICATORIA

A los ancianos de mi familia, en especial a mi abuela Antonia, quien con su ejemplo me transmitió el valor de la solidaridad hacia nuestros semejantes

Con amor, Gina

A mi madre, a mi esposo, a mis hijas,  
que con paciencia me ayudaron en este  
nuevo reto de superación.

Diana

A mi madre, con profundo amor y respeto.

Myriam

**MAESTRÍA EN GERENCIA HOSPITALARIA**

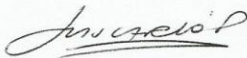
**PROMOCIÓN 5**

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO**


En la ciudad de Guayaquil, a los cinco días del mes de noviembre de 2013, en el Aula A2 de la ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE, de la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL, sustentó su tesis de grado: IMPLEMENTACIÓN DE UN RESORT PARA ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL "AÑOS DORADOS" la Srta. GINA MARÍA DURÁN BRITO, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final
DURÁN BRITO, GINA MARÍA	95	95	95

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: Luis Carló Paredes, Sonia Zurita Erazo y Bessie Magallanes Fuentes, quienes firman a continuación:

  
LUIS CARLÓ PAREDES

  
SONIA ZURITA ERAZO

  
BESSIE MAGALLANES FUENTES  
TUTORA

Secretaría Académica ESPAE-ESPOL

**MAESTRÍA EN GERENCIA HOSPITALARIA**

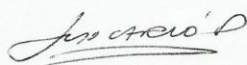
**PROMOCIÓN 5**

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO**

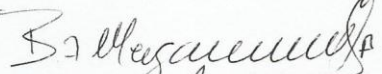
En la ciudad de Guayaquil, a los cinco días del mes de noviembre de 2013, en el Aula A2 de la ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE, de la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL, sustentó su tesis de grado: IMPLEMENTACIÓN DE UN RESORT PARA ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL "AÑOS DORADOS" la Srta. DIANA MARISOL NAVIA GARCIA, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final
NAVIA GARCIA, DIANA MARISOL	95	95	95

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: Luis Carló Paredes, Sonia Zurita Erazo y Bessie Magallanes Fuentes, quienes firman a continuación:

  
LUIS CARLÓ PAREDES

  
SONIA ZURITA ERAZO

  
BESSIE MAGALLANES FUENTES  
TUTORA

Secretaría Académica ESPAE-ESPOL

**MAESTRÍA EN GERENCIA HOSPITALARIA**

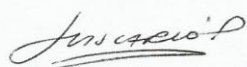
**PROMOCIÓN 5**

**ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS DE GRADO**

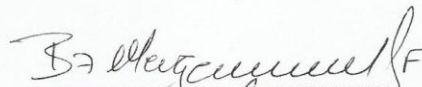
En la ciudad de Guayaquil, a los cinco días del mes de noviembre de 2013, en el Aula A2 de la ESCUELA DE POSTGRADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, ESPAE, de la ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL, ESPOL, sustentó su tesis de grado: IMPLEMENTACIÓN DE UN RESORT PARA ADULTOS MAYORES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL "AÑOS DORADOS" la Srta. MYRIAM ELIZABETH PITA LEON, obteniendo la siguiente calificación:

Nombres	Nota promedio sustentación	Nota promedio documento escrito	Calificación Final
PITA LEON, MYRIAM ELIZABETH	95	95	95

Actuaron como miembros del Tribunal los docentes: **Luis Carló Paredes**, **Sonia Zurita Erazo** y **Bessie Magallanes Fuentes**, quienes firman a continuación:

  
LUIS CARLÓ PAREDES

  
SONIA ZURITA ERAZO

  
BESSIE MAGALLANES FUENTES  
TUTORA

Secretaría Académica ESPAE-ESPOL



## ÍNDICE

AUTORIZACIÓN DE LA AUTORÍA INTELECTUAL	I
AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	II
ÍNDICE	IV

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN EJECUTIVO	3
1. PLAN EMPRESARIAL “AÑOS DORADOS RESORT”	5
1.1. Presentación de la Empresa y su servicio	5
1.2. Misión	6
1.3. Visión	6
1.4. Valores	6
2. ANÁLISIS DE MERCADO	7
2.1. Objetivos de la Investigación de Mercado	7
2.1.1. Objetivo General	7
2.1.2. Objetivos Específicos	7
2.2. Justificación del proyecto	7
2.3. Análisis del flujo turístico Mundial	8
2.4. Análisis del flujo turístico extranjero al Ecuador	8
2.5 Plandetur 2020	9
2.5.1. Proyecciones 2020	10
2.5.2. Análisis de Flujo Turístico Nacional	12
2.5.2.1. Análisis del Macro Ambiente	12
2.5.2.2. Entorno Demográfico	12
2.5.3. Flujo Turístico Nacional	13
2.5.4. Programa Viaja Fácil	15
2.6. Estudio del Mercado	16





2.6.1. Flujo Turístico de Adultos Mayores	16
2.6.2. Análisis del entorno	16
2.6.3. Segmentación Del Mercado.	17
2.6.4. Perfil del Segmento Objetivo	19
2.6.5. Estimación Demanda Potencial	19
2.6.5.1. Estacionalidad de la demanda de turismo receptor	20
2.6.6. Cálculo del tamaño de la muestra	20
2.6.7. Instrumentos de la investigación:	21
2.6.8. Encuesta	21
2.6.8.1. Presentación de resultados.	22
2.6.8.2. Composición de la muestra	22
2.6.8.3. Conclusiones	28
2.6.9. Análisis de la oferta	28
2.7. Análisis Foda	32
2.8 Plan de Mercadeo	33
2.8.1 Producto y Precio	33
2.8.2 Promoción	36
2.8.2.1 Estrategia de ventas.	36
2.8.2.2 Mercadeo directo	36
2.8.2.3. Estrategia promocional	38
2.8.2.4. Plan de medios	39
2.8.3. Plaza	40
2.9. Análisis del Servicio	41
2.9.1. Descripción del Servicio	42
2.9.2. Políticas de servicio	43
3. ANÁLISIS TÉCNICO	44
3.1. Localización del Proyecto	44
3.2. Características	44
3.2.1 Condición de la Estructura Arquitectónica.	44
3.2.2. Servicios Generales	45



3.2.3. Servicios de Atención	45
3.2.4. Servicio de Alimentos y Bebidas	46
3.3 Requisitos de Arquitectura	46
3.3.1 Distribución de áreas	47
4. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO	52
4.1. Organigrama	53
5. ANÁLISIS LEGAL	54
5.1 Requerimientos Legales	55
5.1.1 Documentación Necesaria para Puesta en Marcha	55
5.1.2 Requisitos para obtener el Registro en el Ministerio de Turismo	56
5.1.3 Requisitos para el permiso sanitario:	56
5.1.4 Requisito para obtener el número patronal del IEES:	57
5.1.5 Requisitos para obtener El Permiso de la Intendencia de Policía	57
5.1.6 Requisito para El Registro en el IEPI:	57
5.1.7 Requisito para la obtención del Formulario de declaración de Impuesto de patentes	58
5.1.8 Requisito para la obtención del Formulario de Categorización	58
5.1.9 Requisito para la obtención de autorización de los Bomberos	59
5.1.10 Requisito para la obtención del Uso de Suelo	59
5.1.11 Requisito para la obtención del permiso de funcionamiento	60
5.1.12 Requisito para la obtención del permiso del SAYCE	60
6. ANÁLISIS AMBIENTAL Y SOCIAL	61
6.1 Manejo de desperdicios	61
6.2 Medidas de prevención y mitigación	61
6.3 Impacto social del proyecto	62
6.4 Ley de Gestión Ambiental	62
7. ANÁLISIS ECONÓMICO	63
7.1 Inversión total	63
7.2 Inversión en activos fijos	63
7.3 Inversión en pagos anticipados	64



7.4 Inversión en capital de trabajo	64
7.5 Políticas financieras	64
7.6 Presupuesto de ingresos	65
7.6.1. Presupuesto de personal	65
7.6.2. Presupuesto de otros gastos de operación y administración	65
7.6.3. Punto de equilibrio	66
7.7 Balance general	68
7.8 Estado de flujo de efectivo	69
7.9 Estado de pérdidas y ganancias	70
8. EVALUACIÓN FINANCIERA	71
8.1. Criterios de evaluación	71
8.1.1. Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)	71
8.1.2. Valor Actual Neto (VAN)	71
8.1.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)	72
8.1.4 Relación Beneficio / Costo (B/C)	72
8.1.5. Periodo de Recuperación	72
9. ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES	74
9.1. Análisis de Sensibilidad	74
9.2. Análisis de riesgos e intangibles	74
10 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO	75
11 FUENTES DE INFORMACIÓN	76
12 ANEXOS	77



## **INTRODUCCIÓN**

Años Dorados Resort está localizado en la región de la costa ecuatoriana, a treinta minutos del centro de Guayaquil, por la carretera E40 que nos lleva vía a la costa a la altura del km 24 en el sector de Chongón, en este espacio turístico donde existe considerable naturaleza se levanta su edificación en un terreno de dos hectáreas y representa una gran inversión

La organización es dirigida y coordinada por DUPINA S.A, sociedad encaminada al progreso de la inversión en el estado más próspero del desarrollo humano como es el estado de adulto mayor.

El resort cuenta con la infraestructura moderna que brinda confort seguridad y recreación al adulto mayor, cuenta con espacios confortables y elegantes, que se distribuyen en módulos independientes e interconectados, por medio de camineras cubiertas por naturaleza o con elementos arquitectónicos propios de la región, las habitaciones ofrecen una vista magnífica de los jardines existentes, posee baterías sanitarias , cocina, comedor, sala de juegos, cafetería, peluquería & spa, biblioteca, salón de terapia física, sala de terapia ocupacional, servicio de lavandería, TV por cable, departamento de primeros auxilios.

El servicio administrativo consta de dirección, contabilidad, sala de estar, cajeros automáticos, área de parqueo para cincuenta vehículos, área de mantenimiento, y todo lo que corresponde para la asistencia del adulto mayor ambulatorio.

El paisaje del sector lo captura y lo invita al deleite. Es un ambiente rodeado por la naturaleza, atravesado por un hermoso estero y abundante vegetación que le da la sensación de un entorno paradisiaco. Las diversas actividades, juegos y un excelente servicio asegurarán una estadía agradable e inolvidable.

Cabe destacar que también se contemplan diferentes espacios de esparcimiento pasivos (glorietas) al aire libre con luz y sombra de elementos vegetales que permiten relajación, meditación, lectura y otros. Se realizaran actividades encaminadas fundamentalmente a promover nuevos estilos de vida para el bienestar integral del adulto mayor.



El objetivo de la empresa es brindar una opción diferente de hospedaje a los adultos mayores y fomentar a través de actividades entretenidas una cultura sostenible y habilidades para la preservación de la autoestima.

Los paquetes promocionales incluyen principalmente fines de semana, con precios competitivos, donde se brindara hospedaje cómodo, alimentación, recreación de todo tipo, asistencia permanente en el caso que lo amerite, juegos de salón, terapia ocupacional, servicio de internet, gimnasia acuática, obras de teatro, en la modalidad todo incluido.

Tendrá la capacidad para 40 huéspedes. Durante el primer año, esperamos obtener una ocupación de aproximadamente 60% y así seguir con una ocupación del 90% al llegar al 5to año.

Años Dorados Resort, es una opción ideal para personas mayores de 55 años que desean disfrutar de unas vacaciones agradables en primera clase en un entorno natural incomparable.

La compañía puede entrar en el mercado, mediante el establecimiento de instalaciones de calidad, donde se integre salud, ocio y entorno, convirtiéndose en un referente nacional sabiendo de antemano que vamos a resistir el paso del tiempo, siempre y cuando la comunidad lo acepte y apoye.



## **RESUMEN EJECUTIVO**

Años Dorados Resort, es el proyecto de inversión que da origen a la constitución de Dupina S.A. Este proyecto consiste en proporcionar una alternativa de alojamiento transitorio y recreación para adultos mayores, respetando las normativas de seguridad requeridas y está ubicado en el Km 24 de la Vía a la Costa, en el área protegida de Chongón.

Sus servicios incluirán principalmente:

- ✓ Los correspondientes a hotelería;
- ✓ Servicio de restaurante el cual incluirá servicio a la habitación – room service -;
- ✓ Servicio de bar;
- ✓ Acceso gratuito a las actividades de recreación planificadas en las instalaciones del resort;
- ✓ Acceso a tarifas preferenciales a los servicios de SPA y peluquería
- ✓ Paseos turísticos a bosques protectores y otros lugares turísticos ubicados en la vía a la Costa.

El grupo empresarial está formado por profesionales de la salud, quienes consideraron que la tendencia de la población de la tercera edad es creciente y conscientes de que el entretenimiento en los adultos mayores, disminuye el uso de otros servicios médicos, vieron la oportunidad de ofrecer un servicio que contribuya al bienestar de este segmento de la población y que además es pionero en el país.

La inversión total que requiere Dupina S.A. para el proyecto es US\$1'199.481,52 dólares, los cuales serán financiados en un 74.99% a través del sistema financiero nacional con un crédito a 36 meses plazo, 11,83% de interés anual y 6 meses de gracia para el pago de capital y el 25.01% con aportaciones de los socios

La oportunidad del proyecto se sustenta en la necesidad actual de proporcionar alternativas de entretenimiento y descanso para los adultos mayores las mismas que no han sido atendidas.

La rentabilidad del proyecto en un análisis a 5 años se prevé en aproximadamente el 48% promedio anual.

La capacidad hotelera en los 5 años ha sido de 54.000 ocupaciones. En el ejercicio global se ha producido un ingreso bruto de ocho millones cuatrocientos treinta y cinco mil ciento



veintiuno con cuarenta y uno centavos de dólares americanos (\$8'435.121,41). Se han efectuados gastos generales por un valor de cuatro millones ochocientos cuarenta y nueve mil quinientos cincuenta y ocho con ochenta y ocho centavos de dolores americanos (\$4'849.558,88), dejando una rentabilidad de tres millones quinientos ochenta y cinco mil quinientos sesenta y dos con cincuenta y tres centavos de dólares americanos (\$3'585.562,53), durante sus cinco años de funcionamiento

Los resultados obtenidos del VAN (Ver 8.1.2) demuestran que los flujos netos descontados que se esperan del proyecto son positivos, por lo cual el proyecto es viable. Adicionalmente, la Tasa Interna de Retorno (Ver 8.1.3), establece que el proyecto generará el 82.17% de rentabilidad anual, lo cual es superior al 15% del Rendimiento Mínimo Aceptado de Rentabilidad que acordaron los inversionistas del proyecto.

Con el fin de evaluar la conveniencia del proyecto realizamos el análisis de sensibilidad, para lo cual planteamos posibles escenarios clasificados como pesimistas, probable y optimista obteniendo los resultados que se presentan (Ver 9.1) y que resumimos a continuación:

Escenarios pesimistas planteados: (1) disminución de la demanda en el 15% y (2) aumento de costos 10% y disminución de la demanda 10%. En ambos escenarios el VAN fue positivo y el TIR fue 65.58% y 65.13% respectivamente.

Escenarios probables planteados: (1) Aumento de costos 15% y (2) Aumento de la demanda 10%. En ambos escenarios el VAN fue positivo y el TIR calculado en 112.92% y 205.58% respectivamente.

Escenarios optimistas planteados: (1) Disminución de costos 10% y (2) Disminución de Costos 15% y aumento de la demanda 15%. En ambos escenarios el VAN fue positivo y el TIR calculado en 140.22 % y 265.50%.

De la evaluación de estos resultados, concluimos que aún en los escenarios pesimistas planteados, el proyecto genera los flujos netos y ganancias en los niveles que lo califican como viable.



## **1. PLAN EMPRESARIAL “AÑOS DORADOS RESORT”**

### **1.1 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y SU SERVICIO**

DUPINA S.A, es una empresa de reciente creación que tiene como propósito principal ofrecer actividades recreativas y de descanso a favor de una vejez activa. Proponemos fomentar a través de las actividades divertidas una visión distinta de envejecimiento donde se procura que el anciano conserve su independencia, su libertad de acción y su iniciativa. Impulsamos un programa dirigido con propuestas en el ámbito de la actividad física y deportiva recreativa, adaptadas a todas las condiciones de su edad, como práctica y hábitos saludables desde el punto de vista psíquico y corporal, tanto como lo social, favoreciendo la integración de muchas personas, aumentando su nivel de autoestima y valoración personal. Contamos con recreación artística, cultural, deportiva, pedagógica, y otras de libre elección. Ofrecemos soluciones a la medida para cada cliente mayor: productos personalizados, precios personalizados, horarios especiales, rebajas especiales, etc.

Mirar hacia este concepto innovador en servicio de diversión y entretenimiento para adultos mayores es darles un mejor estilo de vida, mejores servicios y atenciones y la oportunidad de encontrar nuevas actividades productivas al lado de más gente de su generación.

El proyecto se desarrollara en un área de dos hectáreas, la residencia constara de 1300m<sup>2</sup> metros de construcción, los espacios se distribuyen en módulos agrupados, destacándose el área de residencia con habitaciones climatizadas individuales y compartidas, las cuales ofrecen además una vista magnífica de los jardines.

El Proyecto plantea el desarrollo de un conjunto de obras exteriores como un jardín terapéutico integrado, con especies tropicales, que crea un ambiente acorde con el clima del lugar, así como espacios ambientales planificados que proporcionen una ambientación que invite al descanso y a su disfrute. Dentro del área periférica se proponen caminerías para la circulación peatonal, una gama de arborización existente y elementos naturales de jardines con especies vegetales de la zona, dispuestos de manera racional y estética, que embellecen el entorno e identifican la función del lugar. Cabe destacar que también se contemplan diferentes espacios de esparcimiento pasivos (glorietas) al aire libre, con luz y sombra de elementos vegetales que permiten relajación, meditación, lectura y otros. La actividad física





ocupa también un lugar de gran importancia, ya que se propone una piscina temperada techada, con materiales, dimensiones y accesorios adecuados al anciano asistido y válido.

Ofrecemos a nuestros huéspedes servicios de alta calidad como el Plan todo incluido, plan dorado de vacaciones y alquiler de salones para eventos, en instalaciones arquitectónicamente hermosas, servicio de restaurant con alimentación balanceada, gastronómicamente amigables, servicios de spa de clase mundial y fantásticas experiencias con instructores de probada calidad. Un Centro en el que todo ha sido pensado para que encuentre los servicios y atenciones que cualquier persona pueda necesitar

El elemento humano altamente calificado, constituye nuestro principal pilar para el bienestar de nuestros hospedados.

Nuestra política de servicio al cliente es simple: Todos los clientes deben sentirse satisfechos de nuestros servicios y de los costos.

## **1.2 MISIÓN:**

Propone un estilo único en alojamiento para personas de la tercera edad dentro de un ambiente que ofrezca entretenimiento, comodidad, y seguridad con personal altamente capacitado, preservando el medio ambiente e interactuando con la comunidad.

## **1.3 VISIÓN**

Convertirse en un destino vacacional incomparable en su clase a nivel nacional, reconocido por la excelencia de sus servicios y referente a seguir para las prácticas de turismo para la tercera edad.

## **1.4 VALORES**

Perseverancia, Honestidad, Compromiso, Orientación al cliente y Trabajo en equipo.



## **2. ANÁLISIS DE MERCADO**

### **2.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

#### **2.1.1 OBJETIVO GENERAL**

Explorar el mercado de adulto mayor existente en grupos familiares de clase media alta asentados en el área de Guayaquil.

#### **2.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

Determinar la disposición de vacacionar del adulto mayor en la ciudad de Guayaquil.

Conocer la preferencia del adulto mayor para vacacionar.

Conocer cuánto tiempo estaría dispuesto a quedarse en el resort

Determinar cuánto están dispuestos a pagar por el servicio.

### **2.2 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

Se desconoce los requerimientos exactos de la población estudiada y de sus familiares en cuanto a la posibilidad de usar centros recreativos para adultos mayores como una alternativa para brindar mejor calidad de vida.

En este sentido, partimos de la hipótesis que una mejora en la calidad de vida de las personas mayores reduciría el uso excesivo de algunos servicios y que en esta mejora juega un papel primordial la implementación de lugares donde a través del ocio, se generen nuevas culturas de envejecimiento, y que el entretenimiento entre personas de su misma generación socializa y mejora las relaciones interpersonales.

Este proyecto no solo está centrado en una investigación de mercado para conocer la factibilidad económica, sino que también tiene una proyección social comunitaria, al incluir a los pobladores de Chongón como parte del plan turístico para retirados nacionales y extranjeros

La población de personas mayores de 55 años ha venido creciendo con el paso del tiempo; en 1950, existían en el mundo 1200 millones de personas de más de 65 años, que constituyen el 8% de la población. En el 2025 serán, 2000 millones de personas lo que constituye el 14%.



### **2.3 ANÁLISIS DEL FLUJO TURÍSTICO MUNDIAL**

Durante décadas, el turismo ha experimentado un continuo crecimiento y una profunda diversificación, hasta convertirse en uno de los sectores económicos que crecen con mayor rapidez en el mundo. El turismo mundial guarda una estrecha relación con el desarrollo y se inscriben en él un número creciente de nuevos destinos. Esta dinámica lo ha convertido en un motor clave del progreso socioeconómico.

Según el último *Barómetro OMT del Turismo Mundial*, los ingresos por turismo internacional batieron un nuevo récord en 2012, llegando a aproximadamente 1,075 billones de dólares (837.000 millones de euros) en todo el mundo, un 4% más en términos reales, partiendo de 1,042 billones de dólares (749.000 millones de euros) en 2012.

### **2.4 ANÁLISIS DEL FLUJO TURÍSTICO EXTRANJERO AL ECUADOR.**

El mercado turístico ha tenido un sostenido crecimiento a través de las décadas de cuyo efecto se ha beneficiado todo el mundo, en aspectos económicos y sociales.

Aunque en los últimos 20 años la importancia de esta actividad en el PIB total no ha pasado del 2%, el turismo es la sexta fuente de divisas del Ecuador, superada solo por las exportaciones petroleras, las de banano, camarón, derivados del petróleo, y otros elaborados productos del mar.

Según los registros de la balanza de pagos del último trimestre del 2011 entraron al país 849 millones de dólares. La reactivación de los viajes de turismo se reflejó en un crecimiento de cerca de 80% del ingreso neto de las divisas por concepto de viajes.

Según la Dirección de Migración durante el mes de marzo 2013 se registra un total de 113.361 arribos, que comparado con los arribos del mes de marzo de 2012, presenta un incremento del 16.90%, que en términos absolutos significa un aumento de 16.386.

Los arribos desde los mercados clave representan un 58% del total de arribos registrados en el mes de abril de 2013

**Cuadro #1**

País	abr-12	abr-13	Variación	Acumulado	Acumulado	Variación	
				ENE-ABR 2012	ENE-ABR 2013		
Colombia	29.036	21.035	-8.001	115.722	120.181	4.459	4%
EE.UU	15.932	15.382	-550	74.502	75.332	830	1%
Perú	9.638	9.327	-311	46.232	49.654	3.422	7%
España	4.076	4.167	91	18.992	18.976	-16	0%
Alemania	1.770	1.723	-47	9.945	9.015	-930	-9%
<b>TOTAL</b>		51.634	58%				
<b>ARRIBOS ABRIL</b>		<b>89.669</b>					

Fuente: Ministerio de Turismo

Para tener una idea de la demanda de productos turísticos ecuatorianos, en el 2009 el Ministerio de Turismo realizó encuestas a varios operadores mundiales que venden al Ecuador como destino turístico. De este ejercicio se concluyó que son los paquetes de recorridos por todo el país los que ocupan el 46%, seguido por el ecoturismo 21%; los cruceros 13%; el turismo cultural 7%; y otros productos turísticos 13%.

## 2.5 PLANDETUR 2020 (ECUADOR)

A finales del año 2007, a través de un proceso altamente participativo alrededor de 750 actores en 17 talleres en todo el país ejecutados entre el mes de abril y agosto, el equipo técnico (Tourism & Leisure – Europraxis) contratado por el Ministerio de Turismo del Ecuador (MINTUR) y financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), concluyó la construcción del Plan Estratégico de Desarrollo del Turismo Sostenible del Ecuador al 2020 y se presenta su informe final el 26 de septiembre de ese año, un proyecto que tomaría la posta al Plan de Competitividad Turística del Ecuador elaborado el año 1998. El contenido del documento presenta: una visión nacional de turismo; objetivos, las políticas y las estrategias turísticas; una propuesta programática; propuesta de esquema institucional para la gestión; estructuración del espacio turístico de Ecuador; medidas transversales expresadas en indicadores.



Se identificaron y definieron 6 Ejes (Gobernanza, Desarrollo de Destinos, Marketing, Capacitación, Fomento de inversión, y Medidas transversales) con 22 Programas 78 proyectos emblemáticos.

### 2.5.1 PROYECCIONES DEL PLANDETUR 2020

De acuerdo a los datos analizados, la demanda turística está en incremento, por lo que PLANDETUR 2020 (Plan de Desarrollo Turístico), tiene previsto aumentar la diversidad de opciones, productos y servicios turísticos para captar un mayor turismo receptor e interno que destine más consumo y por lo tanto más beneficios para el país. El Ministerio de Turismo ha decidido multiplicar casi 3 veces y media, el volumen de visitantes internacionales en el 2020, lo que significa alcanzar la cantidad de 2 millones de visitantes extranjeros. El Incremento en la generación de divisas por ingreso de visitantes extranjeros, a casi 4.444 millones de dólares anuales, y sin duda, se ha propuesto aumentar el gasto por estancia del visitante internacional de 595 dólares en el 2006 a 1.344,61 en el 2020, lo que significaría un aumento de más del 100%.

#### Cuadro # 2

##### *Proyección de llegadas, generación de divisas y gasto por visitante*

DESCRIPCIÓN	2006	2010	2016	2020
Llegada visitantes Internacionales	840.001	1.400.000	1.985.925	2.507.183
Generación de divisas (en miles)	499.40	1.740.000	2.625.392	3.444.869
Gasto por visitante internacional (por estancia)	594,52	1.243	1.322	1.374,61
<b>Turismo Interno</b>	903.695	1.355.543	1.717.021	1.897.760

Fuente: Ministerio de Turismo, Plan Estratégico de Turismo

El gasto diario de los turistas extranjeros lo destinan para actividades recreativas, eventos, paseos, visitas a museos y otras actividades dentro de sus viajes desde su país de residencia.



Dentro de este rubro entran todas las actividades relacionadas con el turismo ecológico, rural, deportivo, gastronómico, cultural, entre otros.

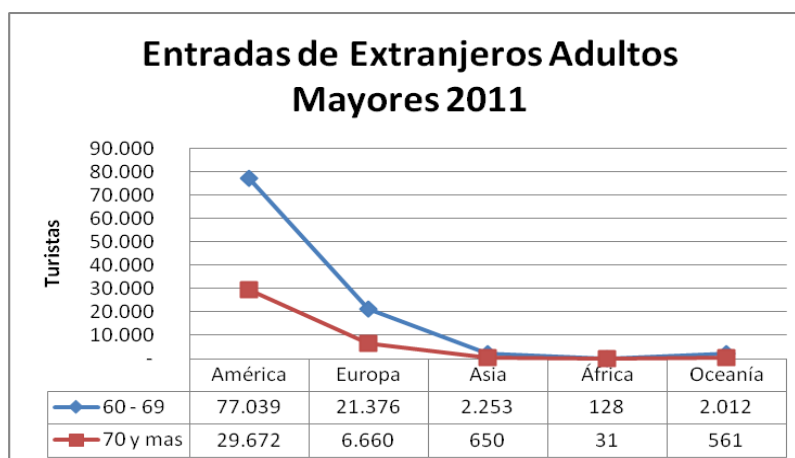
El cumplimiento de estas proyecciones en el futuro es muy factible, ya que el Ecuador tiene cuatro mundos en su interior, es uno de los 17 países mas mega diversos del planeta, es decir, es uno de los países que tiene la mayor diversidad de animales y plantas por área.

Aunque Galápagos es el destino ecuatoriano que más se promociona y se conoce a nivel mundial, el Ecuador ofrece una gama amplia de destinos y productos turísticos en los Andes, la Costa y la Amazonia. La mayoría de productos se relaciona con la naturaleza ecoturismo, turismo de aventura y agroturismo son algunos de ellos. El Plan Integral de Marketing Turístico del Ecuador, elaborado por el Ministerio de Turismo, enumera los principales destinos de los “cuatro mundos” de nuestro país (Anexo 1).

Esto a su vez va a beneficiar en gran forma el mercado turístico del Ecuador, y por ende la economía del país, causando un efecto positivo en la sociedad, ya que el turismo produce beneficio económico multiplicador en los distintos estratos sociales de nuestro país.

De acuerdo a los datos proporcionados por el Ministerio de Turismo se describe los porcentajes de los distintos grupos de edades de los turistas extranjeros que visitan el Ecuador. Se observa que los grupos que vienen al país tienen una edad de 20 a 29 años con el 19.54%, 30 a 39 años en un 20.87%, 40 al 49 años en un 18.82% y el grupo de 50 a 70 años representa el 14.84% del total de turistas extranjeros a nivel mundial que ingresan al país.

**Grafico #1**



Fuente: Migración del Guayas.



## 2.5.2 ANÁLISIS DEL FLUJO TURÍSTICO NACIONAL

### 2.5.2.1 Análisis del Macro Ambiente

Ecuador tiene 15,5 millones de habitantes en el 2012, correspondiéndoles a las mujeres 7'305.816 con 50.4%; a los hombres 7'177.683 con el 49,6% .En el 2050 llegaremos a 23'4 millones de habitantes, según las proyecciones poblacional.

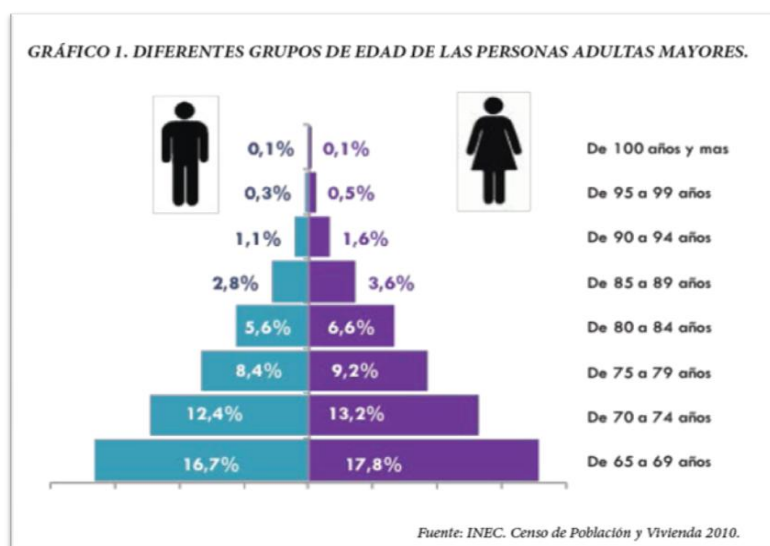
### 2.5.2.2 Entorno demográfico

El Ecuador se muestra como un país en plena fase de transición demográfica este fenómeno demuestra que los adultos/as mayores al 2010 representan el 7% de la población del Ecuador y al 2050 representarán el 18% de la población.

En Ecuador hay 1,2 millones de adultos mayores, según el último Censo realizado en el 2010, por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo INEC). Un 53,4 % de ellos son mujeres, con una esperanza de vida de 78 años frente a los 72 años de vida del hombre.

#### Gráfico # 2

#### Diferentes grupos de edad de las personas adultas mayores.



Fuente: Agenda adultos mayores Mies

El gráfico muestra la distribución por género de los diferentes grupos de edad.

De acuerdo con los últimos estudios demográficos a escala nacional, en las próximas décadas la pirámide poblacional perderá su forma triangular (con jóvenes en la base) para adquirir un perfil rectangular abultado en la cúspide, propio de sociedades envejecidas.



### 2.5.3 FLUJO TURÍSTICO NACIONAL

El INEC, en su último censo recogió información sobre las características y hábitos del turista ecuatoriano a nivel nacional urbano, como parte de las preguntas de la Encuesta de empleo y desempleo, y encontró que los ecuatorianos que más viajan son los cuencanos; por estado civil los divorciados; por ocupación, los empleados de gobierno, por educación los que tienen posgrado y por estrato económico los que pertenecen al 20% más rico de la población.

Los quiteños y los cuencanos son los que más viajan al exterior, los cuencanos también salen con más frecuencia de su cantón independientemente de la fecha. En cambio los guayaquileños prefieren quedarse en la ciudad, a menos que estén de vacaciones. En cuanto a transportación, se toma en cuenta a todo el país, 53.3% viajan en bus, el 34% en auto propio y el restante 12.8% en otros medios de transporte. Cerca del 50% de los quiteños, cuencanos y ambateños viajan en auto propio. Mientras que el 67% de los guayaquileños lo hacen en bus. Quince de cada 100 turistas prefieren las playas, seguido de los atractivos naturales.

Los ecuatorianos de zonas urbanas interesados en conocer el país, no contratan paquetes turísticos y la razón principal es de no necesitarlos 65.74% y por considerarlos caros 14.3%. El principal destino interno de los viajes es la provincia del Guayas, donde se dirigió el 27.3% de los ecuatorianos entre junio y agosto del 2011, seguida de Manabí y Pichincha. Sin embargo durante las vacaciones escolares de la sierra, la provincia de Esmeraldas se vuelve el tercer destino turístico más importante del país.

En cambio, Galápagos, Orellana y Sucumbíos son las provincias menos visitadas. Resulta paradójico que Galápagos sea el destino menos visitado por los ecuatorianos.

El turista ecuatoriano gasta en promedio 350 dólares por viaje, de los cuales cerca del 30% lo destina a hospedaje y cerca del 15% a alimentación

La mejor publicidad turística es el buen servicio, en especial para los cuencanos. Según Enemdu de septiembre 2010, el principal medio de información que influye en los cuencanos, quiteños y ambateños es la experiencia de una visita anterior.

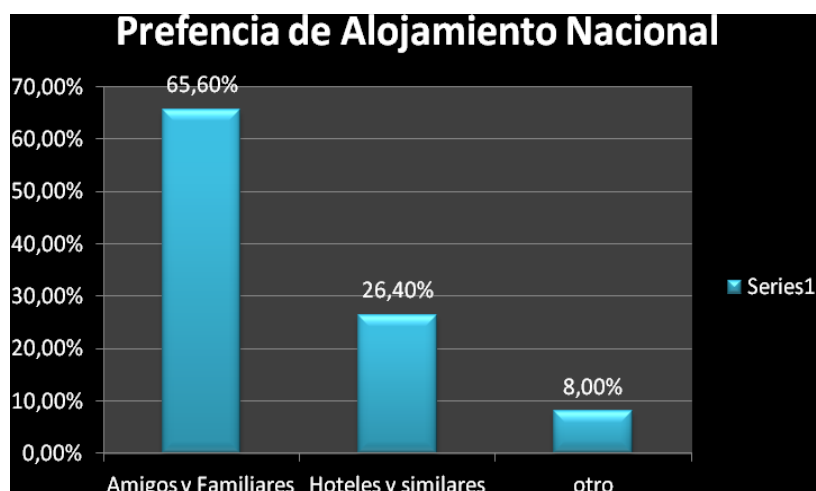
En cambio para el 52.7% de los guayaquileños, la razón que prima en la decisión de viaje es la invitación de familiares y amigos





Entre las principales ciudades, los ambateños son los que más se alojan en hoteles y hostales, mientras que los guayaquileños son los que más se alojan en casa de amigos y familiares. El consolidado nacional urbano indica que el 64.6% de los turistas se alojan en viviendas de amigos o familiares del lugar de destino y solo el 26.4% lo hacen en hoteles, hostales, hosterías y similares.

### Grafico # 3



Fuente: Enemdu de septiembre 2010

El Ministro de turismo da a conocer que el “turismo interno produce alrededor de 1.355.543 millones de dólares como aporte a la economía nacional”, de acuerdo a las cifras del año 2010 de la cuenta satélite, “lo que representa el 80% del gasto turístico y permite la redistribución de la riqueza, además de la apropiación de las maravillas culturales, históricas y naturales del país”, aseguró en diálogo periodístico.

En el 2011 las cifras evidencian un incremento en el número de ciudadanos que visitan la Costa, Sierra, Amazonía y Galápagos, se contabilizaron algo más 10 millones de viajes. Según Falconí, el aumento se debe al cambio de cultura de viaje del ecuatoriano, quien “no era un viajero sobre todo dentro del país, a lo sumo se reducía a viajes en feriados, sin embargo, ahora se reporta que en fines de semana normales hay un alto flujo de viajeros, lo que mejora la redistribución de la riqueza”, concluyó.



Otro factor importante que contribuye al turismo interno es la calidad de la oferta turística. En el 2006 existían 8 mil establecimientos registrados y algo menos de 40 mil personas trabajando en el sector turístico; mientras que para el 2012 se registran más de 20 mil establecimientos turísticos y más de 100 mil personas vinculadas directamente a la actividad turística.

Ecuador es uno de los mejores destinos turísticos para adultos mayores ya que ofrece múltiples destinos naturales y culturales. El turismo para jubilados ofrece actividades turísticas con servicios y facilidades de acuerdo a sus intereses y necesidades, sin dejar de lado la diversión y la experiencia de vida transformadora que se genera a través de esta actividad. En el 2012, el Ecuador fue elegido por la revista estadounidense Internacional Living, como el “Mejor Destino de Retiro del Mundo”. El país alcanzó una calificación de 91.1 puntos, está seguido por Panamá con 90.4; México con 89.9, Malasia con 87.7, Colombia con 83.7

<b>CUADRO DE POSICIONES Y RESULTADOS INTERNATIONAL LIVING</b>									
País	Bienes Raíces	Beneficios especiales	Costo de vida	Hospitalidad/Acogida	Oferta turística	Infraestructura sanitaria	Seguridad	Clima	Puntuación Final
Ecuador	97	98	100	95	90	85	80	83	91,1
Panamá	95	100	95	96	96	91	82	68	90,4
México	94	91	88	96	96	88	75	89	89,6
Malasia	94	79	95	95	96	87	91	66	87,8
Colombia	93	76	60	92	96	93	84	75	83,7
Nueva Zelanda	87	72	69	90	93	84	86	89	83,6
Nicaragua	92	79	94	89	85	78	63	70	82,6
España	79	68	78	90	93	76	94	81	82,1
Tailandia	90	68	71	91	97	83	76	75	81,4
Honduras	82	89	76	95	96	78	67	63	80,7

## **2.5.4 PROGRAMA VIAJA FÁCIL**

En Ecuador, el Ministerio de Turismo en alianza con empresarios turísticos (alojamiento, alimentos & bebidas, transporte, agencias operadoras y recreación); entre otros, diseñó el Programa Viaja Fácil, que proporciona a los adultos mayores de sesenta y cinco años y más, la posibilidad de acceder al disfrute de actividades turísticas fortaleciendo el turismo



del Ecuador, especialmente en las temporadas bajas, con menores niveles de ocupación de los servicios.

El programa arrancó el 4 de diciembre 2010 .Actualmente existen 200 operadores turísticos afiliados al sitio y ofrecen paquetes turísticos que tienen hasta 70% de descuento para los adultos mayores en las rutas prioritarias del Ministerio: Ruta Espóndiles, Ruta del tren de la mitad del mundo, Avenida de los Volcanes y Ruta del Agua.

## **2.6 ESTUDIO DEL MERCADO**

### **2.6.1 FLUJO TURÍSTICO DE ADULTOS MAYORES**

Basándonos en la estadísticas del INEC en cuanto a flujo migratorio de extranjeros y nacionales de 60 y más años, en el 2011, sabemos que 140.382 extranjeros, ingresaron por turismo al Ecuador, así como 71.151 ecuatorianos salieron por el mismo motivo

Según el último censo 2010 INEC la población de 65 años y más de edad en la provincia del Guayas (202.371hab), alcanza el 6,59% del total poblacional provincial.

Le corresponde a Guayaquil 136.577 adultos mayores, repartidos en 61.068 hombres y 75.509 mujeres.

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) presentó la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico, la misma que servirá para homologar las herramientas de estratificación, así como para una adecuada segmentación del mercado de consumo.

La encuesta reflejó que los hogares de Ecuador se dividen en cinco estratos, el 2% de los hogares se encuentra en estrato A; el 5% en nivel B; el 23% en nivel C+; el 26% en estrato C- y el 43% en nivel D

### **2.6.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO**

Nuestro entorno ofrece para el adulto mayor cuidados en asilos públicos y de proyección social, en asilos privado, y personas que brindan el servicio de cuidados a domicilio.

Según el Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), existen más de 300 instituciones geriátricas en Ecuador. De éstos, 144 mantienen convenios de cooperación con el MIES y dan atención directa a 10.376 personas de la tercera edad. Hasta el año en curso se han invertido en estos centros seis millones de dólares. El Gobierno Nacional, a través del



Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), ha invertido \$ 104'750.000 en la atención de los adultos mayores.

En la provincia del Guayas hay 46 hogares para ancianos, llegando a atender 3.886 adultos en la modalidad atención permanente, centro del día, espacios alternativos y cuidados en casa.

Guayaquil, cuenta con 19 centros de cuidados para el adulto mayor, entre públicos, privados y de proyección social, además de los regentados por el IESS, ISFA.

En las últimas décadas hemos asistido a un aumento considerable en el número de residencias y en su capacidad de oferta de plazas, tanto desde la vertiente pública como desde la iniciativa privada. Sin embargo y a pesar de este aumento de la oferta, aún existe un desajuste respecto a las necesidades para dar cobertura a una creciente demanda social

### **2.6.3 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.**

Para elaborar el estudio de la demanda, como primer factor fue la segmentación del mercado, determinando de esta manera el nivel de consumo, lo cual nos permitirá determinar la cantidad de paquetes turístico a ofertar.

La segmentación de mercado será un paso clave para la implementación del proyecto, para lo cual, se toma como referencia la población a nivel nacional, para posteriormente segmentarla en la provincia del Guayas y en el Cantón Guayaquil.

Para definir el mercado meta se analizó el número de adultos mayores, según el último censo del 2010 en Ecuador hay 1,2 millones de adultos mayores.

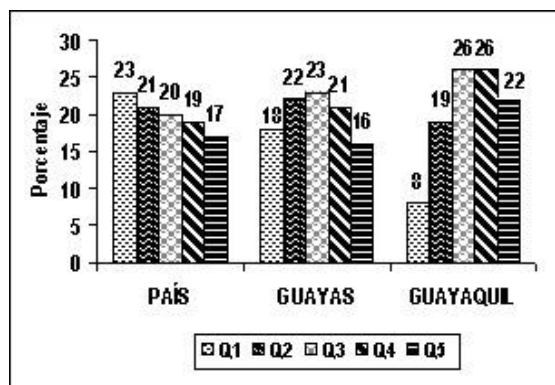
Según el último censo 2010 INEC la población de 65 años y más de edad en la provincia del Guayas (326.630 hab), alcanza el 6,59% del total poblacional provincial de los cuales el 51,52% corresponde a mujeres y el 48,48% a hombres.

La población urbana y rural de Guayaquil es de 2'350.915 habitantes, de los cuales 136.577, es decir 5,8%, son mayores de 65 años. Con alguna diferencia con respecto al nivel nacional y al de algunas otras provincias del país, en Guayas la población que se encuentra en los quintiles económicos más pobres (quintiles 1 y 2) es del 40 por ciento (43% a nivel nacional); el porcentaje es menor en Guayaquil con el 27 por ciento. En el quintil más rico



(quintil 5) se ubica en Guayas el 16 por ciento de la población y en Guayaquil el 22 por ciento (17% a nivel nacional).

**Gráfico # 4**



Fuente Inec 2010

Según las proyecciones poblacionales del INEC 2011, al terminar el primer cuarto de este siglo, habrá 59 mujeres de 60 y más años por cada 100 niñas menores de 15 años y 54 hombres de 60 y más por cada 100 menores, lo que significa que ha ocurrido un crecimiento de la población envejeciente del 9.3% para el 2025.

**Cuadro # 3**

<b>Tendencia de crecimiento del adulto mayor Ecuador</b>				
<b>Años</b>	<b>Población en miles &gt; de 65 años</b>	<b>%</b>	<b>% de crecimiento y promedio</b>	
1970	253	4,39%	4,20%	
2000	621	10,78%	5,00%	
2025	1591	27,63%	9,30%	
2050	3294	57,20%	16,30%	
<b>Total</b>	<b>5759</b>	<b>100,00%</b>	<b>8,70%</b>	

Fuente SABE 1 ECUADOR 2009-2010



Es evidente que estos cambios en el perfil etario conllevarán modificaciones importantes en el consumo económico. Es probable, por ejemplo, que en el curso de los próximos 17 años, el crecimiento promedio anual de la demanda por bienes y servicios de la población menor de 15 años se torne negativo (-0.1%), la demanda que corresponde a la población en edad de trabajar (de 15a 64 años) aumente a una velocidad de 1.5% en promedio anual y, la de los adultos mayores crezca a un ritmo, también promedio, 2.4 veces mayor que el anterior (3.8%).

#### 2.6.4 PERFIL DEL SEGMENTO OBJETIVO

La población objetivo está constituida por hombres y mujeres validos mayores de 55 años, pertenecientes a los niveles socio económicos (NSE) A, B, y C+, de las áreas urbanas de la ciudad de Guayaquil.

La demanda de los servicios turísticos está constituida por los clientes directos, serán las personas de la tercera edad, y los clientes indirectos serán los familiares del adulto mayor quienes tienen la capacidad de elección y las posibilidades económicas para pagar por el servicio.

#### 2.6.5 ESTIMACIÓN DEMANDA POTENCIAL

Para determinar la demanda potencial de los posibles turistas extranjeros para los próximos años, se realiza la extrapolación de la tendencia histórica para el 2016 y el 2020 partiendo de la información entregada por el Ministerio de Turismo en relación al número de turistas extranjeros que arribaron al Ecuador en los años 2011 y 2012 y primer semestre del 2013.

#### Cuadro # 4

	2011	2012	2013	2016	2020
Llegada de extranjeros al Ecuador	1.141.037	1.271.953	623.635	1.985.925	2.507.180
Turistas que vienen por motivos vacacionales	951.079	1.081.995	519.800	1.655.268	2.089.735
Porcentaje de turistas	83,35%	85,07%	83,35%	83,35%	83,35%
Extranjeros de 60 años y más	140.392	156.450	65.935	244.062	307.518

Plan Integral de Marketing Turístico de Ecuador. PIMTE 2014



Para definir la demanda de los *clientes directos* para el Resort Años Dorados se considerará el segmento del mercado comprendida entre 55 años y más, pertenecientes a los quintiles 3, 4 y 5, que es 40.973 personas de los cuales el 33.2% son económicamente activos. (Definición PEA). Realizamos un muestreo de los potenciales usuarios, haciendo 321 encuestas, en las que el 98% mostró interés por vacacionar y disposición de alojarse en un resort para adultos mayores el 83%, lo cual es prometedor para el proyecto.

#### **2.6.5.1. Estacionalidad de la demanda de turismo receptor**

Los meses de mayor afluencia de visitantes internacionales al Ecuador son Enero, Marzo, Junio, Julio, Agosto y Diciembre.

#### **2.6.6. CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Para estimar el tamaño de la muestra para el presente estudio, se requiere en primer lugar, el universo de la población, que para el presente caso es de 40.973 adultos mayores pertenecientes a los niveles socioeconómicos A, B y C asentados en la ciudad de Guayaquil. Una vez establecido el universo se extraerán una muestra estadística mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{(Z^2 * p * q) + (e^2 * N)}$$

$$n = \frac{40973 * 3,84 * 0,25}{(3,84 * 0,25) + (0,0025 * 40.973)}$$

$$n = \frac{39334,08}{103,3925}$$

$$n = 380.43$$



### **Descripción:**

N= tamaño de la población.

Z= nivel de confianza (95%= 1.96)

p= probabilidad de éxito o proporción esperadas 0,5%

q= probabilidad de fracaso (1-p)

e= precisión (Error máximo admisible en términos de proporción=5%)

n= tamaño muestra

Se tomo un nivel de confianza del 95% y un error estándar del 5% **ÓN**

.

### **2.6.7 INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN:**

Para llevar a cabo las actividades de investigación que permita evaluar los hábitos de vacacionar de los adultos mayores, se utilizará las encuestas, aplicada a los habitantes de 55 años o más de las parroquias Tarqui, Ximena y Pedro Carbo de la ciudad de Guayaquil.

Estas encuestas, contienen preguntas en cuanto a intenciones, actitudes y motivaciones. Las preguntas serán de *opción múltiple*, y *dicotómicas*.

### **2.6.8 ENCUESTA**

El propósito de la encuesta es encontrar o inferir los gustos, preferencias y necesidades de los adultos mayores a quienes les guste vacacionar y hacer de su estadía en nuestro resort un momento inolvidable.

Para iniciar el proceso de investigación cuantitativa nos planteamos una encuesta que consta de 12 preguntas, las mismas que nos ayudarán a conocer las necesidades y preferencias de los posibles clientes. La fuente potencial de datos, son personas de 55 y mas años, los cuales nos proporcionarán la información necesaria, para la elaboración y análisis de datos. Nuestra encuesta fue realizada de forma directa y personal, con información de carácter primario, y éstas se las realizaron en sitios de concurrencia turística como los centros comerciales, asociación de jubilados y también realizando encuestas en las calles.- El periodo en que se realizó las encuestas fue 1 -30de Junio del 2013. (Anexo 2)



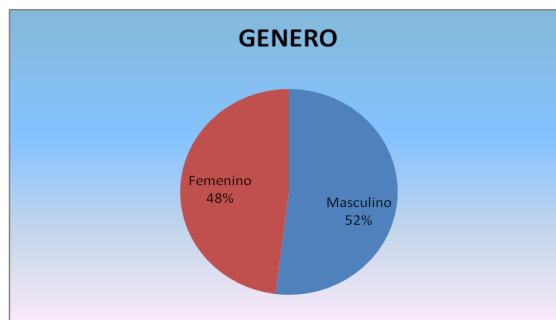


### 2.6.8.1 Presentación de resultados.

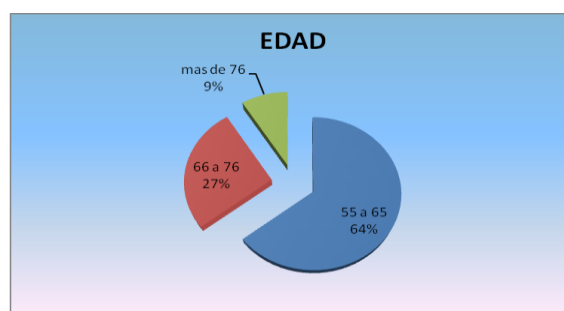
Se encuestó a 327 personas, de 55 años en adelante, de los cuales 321 concluyeron la encuesta los 6 se los considera como perdida ya que expresaron en la entrevista nunca haber vacacionado. Nuestro universo son 170 varones que representan el 52% y 157 mujeres con el 48% asentadas en la ciudad de Guayaquil el 92% de ellas y que no adolecen de enfermedades graves ni invalidez, son jubilados, y pertenecen al grupo de personas económicamente activas. Se realiza la tabulación respectiva y se obtiene los siguientes resultados.

### 2.6.8.2. Composición de la muestra

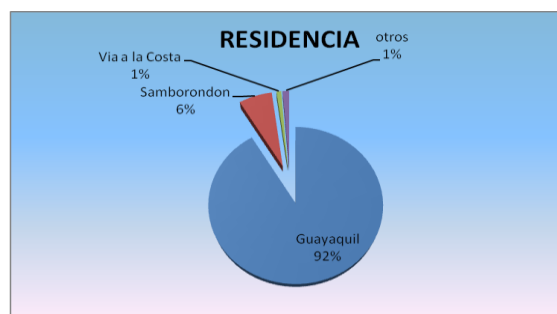
Genero	#	%
Masculino	170	52%
Femenino	157	48%
<b>Total</b>	<b>327</b>	<b>100%</b>



Edad	#	%
55 a 65	211	64%
66 a 76	87	27%
más de 76	29	9%
<b>Total</b>	<b>327</b>	<b>100%</b>



Residencia	#	%
Guayaquil	299	92%
Samborondón	21	6%
Vía a la Costa	3	1%
otros	4	1%
<b>Total</b>	<b>327</b>	<b>100%</b>





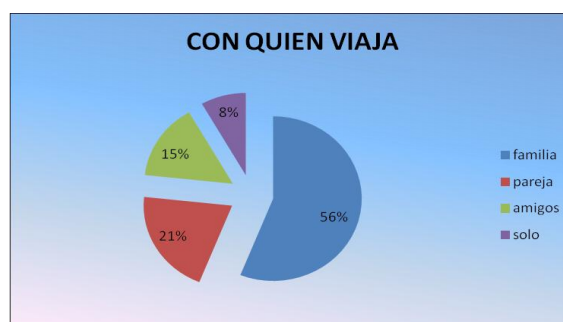
1. De los 321 encuestados al 98% le gusta vacacionar. En lo que respecta a la frecuencia de viaje dijeron que lo realizan una vez al año de forma mayoritaria 53%, otras dos veces al año con el 27%, y más de tres veces en el año el 18%. Esto nos abre una gran posibilidad de uso de nuestro resort.

Frecuencia	#	%
1 Vez	174	53%
2 Veces	89	27%
3 o mas	58	18%
Nunca	6	2,0%
<b>Total</b>	<b>327</b>	<b>100%</b>



2. Los encuestados respondieron que la compañía más común que tiene en sus viajes corresponde a la familia 56%, amigos 16% pareja 21% y solo el 8%. Estos valores permiten establecer el tipo de oferta que deberá establecerse para parejas y grupo de amigos.

	#	%
Familia	190	56%
Pareja	70	21%
Amigos	51	15%
Solo	26	8%
<b>Total</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

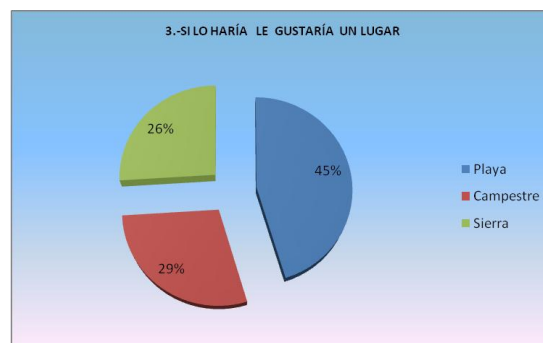


3. La playa con el 45% es el lugar de mayor preferencia para vacacionar, especialmente a lo largo de la ruta del sol siguiéndole en orden descendente, el lugar campestre cerca de Guayaquil como segunda alternativa con un 29% y no muy alejado la sierra con 26%, de esto se deduce existe poca información acerca de los atractivos turísticos cerca de Guayaquil, especialmente en lo que corresponde a la zona de Chongón. Debemos de



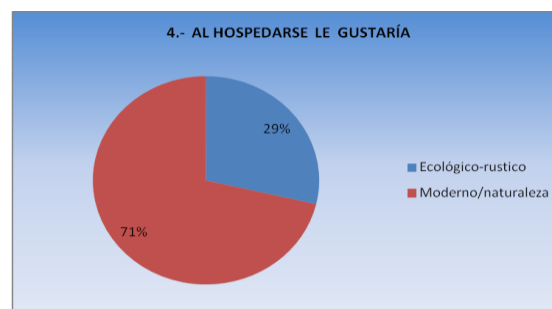
invertir en publicidad para dar a conocer los más importantes atractivos turísticos de la zona donde se construirá el resort.

Destino/Vacacional	#	%
Playa	150	45%
Campestre	95	29%
Sierra	86	26%
<b>Total</b>	<b>331</b>	<b>100%</b>



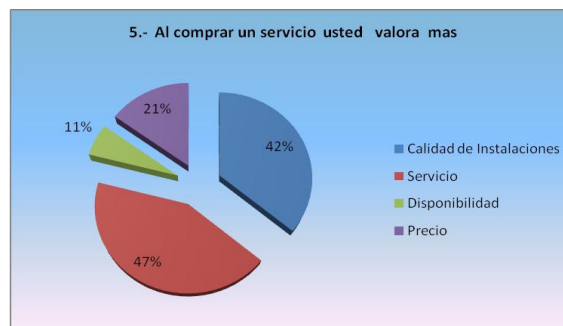
4. Al preguntarles sobre el tipo de construcción del resort el 71% prefirió la comodidad de lo moderno sin olvidar la tranquilidad de la naturaleza.

Tipo de Construcción	#	%
Ecológico-rustico	92	29%
Moderno/naturaleza	229	71%
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>



5. Las características que influyen al momento de escoger un lugar turístico como un resort para adultos mayores son las siguientes:

Valoración de la oferta	#	%
Calidad de Instalaciones	135	42%
Servicio	152	47%
Disponibilidad	35	11%
Precio	68	21%
<b>Total</b>	<b>390</b>	<b>121%</b>





**Servicio.-** En esta variable están condensadas muchas sub variables como comida, actividades recreativas, atractivos turísticos, servicio al cliente etc., de tal modo que es la variable más importante a considerar cuando de vacacionar se trata representando el 46%.

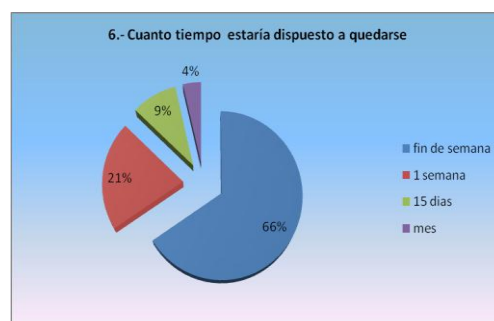
**Calidad.-** Esta variable representa una característica importante para las personas de 55 años en adelante, ya que la calidad de las instalaciones es primordial al momento de escoger un lugar para vacacionar, ya sea con su familia o sus amigos, representando el 41% de importancia.

**Precio.-** Los encuestados de 55 años en adelante, son personas que están comenzando a disfrutar de sus ahorros producto de sus ingresos obtenidos durante sus años laborales más productivos, por lo que el precio correspondiente a actividades de recreación, no es muy relevante al momento de escoger un lugar,(21%) ya que para ellos existen otras variables más importantes.

**Disponibilidad** esta variable no es representativa al momento de escoger un resort (11%).

6. El fin de semana es la opción que mas puntuación obtuvo con el 66%, seguida de una semana con el 21%, esto nos alerta en cuanto a duración de paquetes turísticos a ofertar y a buscar alternativas de ocupación para el resto de los días.

Ocupación	#	%
fin de semana	211	66%
1 semana	68	21%
15 días	30	9%
mes	12	4%
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>

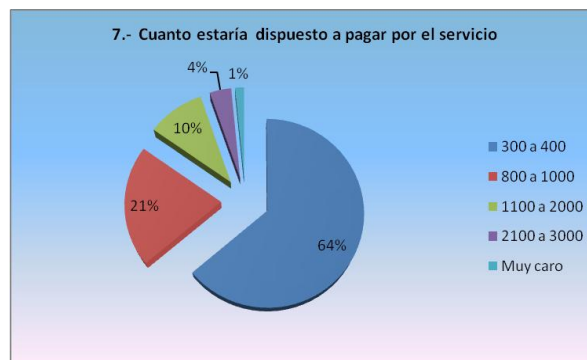


7. Esta pregunta permitió evaluar el nivel de gasto que los turistas estiman en una visita de fin de semana. La opción de 300-400USD para un fin de semana recibió el porcentaje



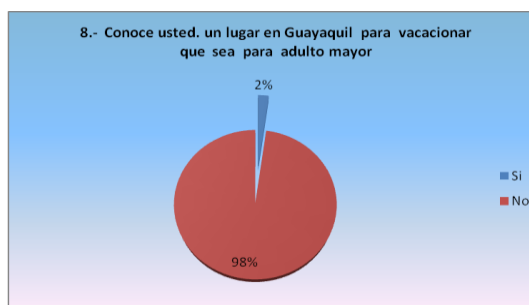
mayoritario 64%, para la opción de una semana el 21% de los encuestados está conforme con una tarifa entre 800-1000USD. Datos importantes al fijar los precios de los paquetes turísticos.

Precios/Paquetes	#	%
300 a 400	205	64,%
800 a 1000	67	21,%
1100 a 2000	32	10%
2100 a 3000	12	4,%
Muy caro	5	1,%
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>



8. En esta pregunta se evalúa el conocimiento de otro resort para adultos mayores en la ciudad de Guayaquil, el 98% de los encuestados no conoce de otro establecimiento de iguales o similares características de las ofertadas en la ciudad de Guayaquil.

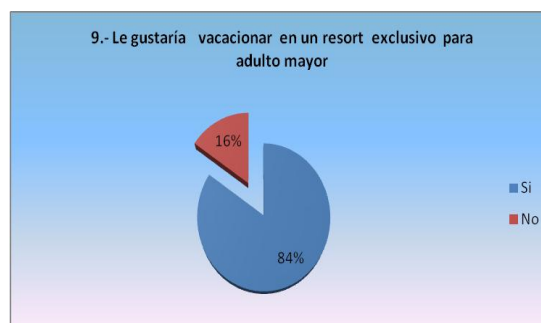
Información	#	%
Si	7	2%
No	314	98%
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>



9. La pregunta permite evaluar el potencial interés de los encuestados en relación a la propuesta de hospedarse en un lugar especialmente diseñado y construido para adultos mayores el 84% mostro aceptación por la oferta, por lo que debemos aprovechar esta oportunidad para promocionar nuestro servicio y hacerle conocer a nuestros clientes todas nuestras ventajas con respecto a otros lugares turísticos.

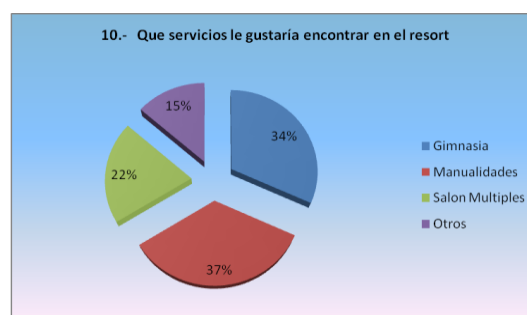


Predisposición al Servicio	#	%
Si	271	84%
No	50	16%
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>



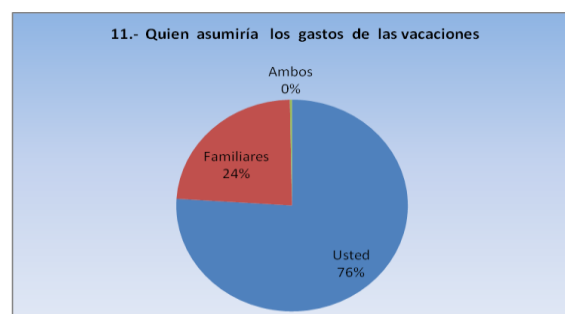
10. Estas actividades recreativas las eligieron en base a sus intereses ya que estas personas disfrutaban de dinámicas en donde puedan compartir un momento agradable y relajado con personas de su misma edad. La actividad física (34%) y las manualidades (36%) representan el 70% de las preferencias.

Actividades recreativas	#	%
Gimnasia	110	34%
Manualidades	119	37%
Salón Múltiples	70	22%
Otros	47	15%
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>108%</b>



11. La actividad laboral y/o el recibir pensión de jubilación de las personas encuestadas son altos, lo que demuestra que el 76% está en capacidad de costear sus gastos. El 24% restante recibe ayuda de sus familiares, lo cual es importante socialmente, aunque este no ha sido uno de los objetivos del estudio.

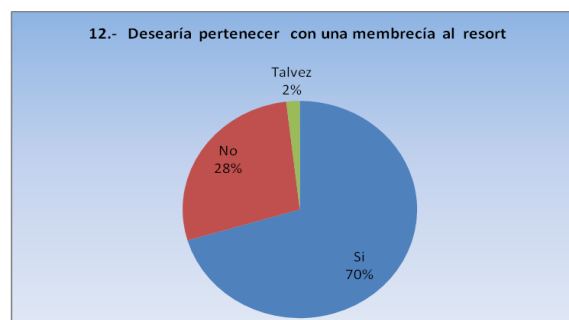
Gastos de Vacaciones	#	%
Usted	244	76%
Familiares	76	24%
Ambos	1	0%
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>





12. El sentido de pertenencia se hace evidente en el 69% de los encuestados, a los cuales les agrada la idea de poseer una membrecía, la cual les brindara ventajas por un precio módico mensual.

Membrecía	#	%
Si	226	70%
No	89	28%
Tal vez	6	2%
<b>Total</b>	<b>321</b>	<b>100%</b>



### 2.6.8.3. Conclusiones

1. Del resultado de las encuestas se desprende la necesidad sentida de los adultos mayores de tener y utilizar un resort con las características propuestas por la Empresa DUPINA S.A.
2. Que a los adultos mayores les gusta vacacionar y que estarían dispuestos a hospedarse en un lugar diseñado y construidos para ellos.
3. Que la edificación debe ser moderna, acorde con la época, pero incluyendo en su construcción el respeto por la naturaleza.
4. Que privilegian la calidad, comodidad al precio del inmueble a ocupar.
5. Que son autónomos económicamente, pero con límites en cuanto a gastos.
6. Que las actividades artísticas, deportivas, pedagógicas etc. son de gran importancia.

### 2.6.9 ANÁLISIS DE LA OFERTA

“La oferta recoge la intensión de vender de los productores (Oferta, demanda y mercado), para el presente caso la oferta la constituyen los hoteles, resort, hosterías y demás instituciones que se dedican al alojamiento de turistas, en la provincia del Guayas.

Es necesario tener en claro, que la oferta depende de varios factores, como son la localización, capacidad instalada, calidad de los servicios, sus precios, entre otros factores. En el Ecuador no hay por el momento ningún establecimiento de ofrezca hospedaje y áreas



recreativas solo para adultos mayores, razón por la cual al analizar a sustitutos lo hacemos con los hoteles y similares.

Cuadro 5

**Comportamiento histórico de la oferta.**

**ENCUESTA ANUAL DE HOTELES, RESTAURANTES Y SERVICIOS  
SERIE HISTÓRICA (1.996-2.010)**

<b>AÑOS</b>	<b>NÚMERO ESTABLEC.</b>	<b>PERSONAL OCUPADO</b>	<b>REMUNERACIONES</b>	<b>PRODUCCIÓN TOTAL</b>
1996	676	32.427	490.685.291	2.745.711.278
1997	714	39.488	704.899.743	4.587.294.700
1998	728	42.700	1.088.808.498	7.359.164.129
1999	712	40.575	1.657.953.338	13.588.214.085
2000	724	44.940	156.307.484	1.311.773.204
2001	748	48.855	240.673.627	1.760.462.057
2002	817	56.893	324.872.657	2.022.004.257
2003	911	65.614	385.450.363	2.299.064.726
2004	1.005	74.355	431.004.180	2.475.049.756
2005	1.007	79.266	500.312.590	2.860.238.502
2006	1.021	85.218	585.000.416	3.558.352.344
2007	1.000	82.834	598.736.912	3.872.211.715
2008	979	80.952	736.578.964	4.749.621.818
2009	1.033	92.710	937.582.034	5.902.155.579
2010	1.013	100.215	1.063.460.463	6.147.495.414

Fuente: INEC Min. turismo

“Ecuador experimentó un crecimiento promedio del 5 por ciento anual en la visita de turistas entre 2004 y 2008, con una cifra máxima en 2008 de 1.055.297 turistas, informó hoy el Ministerio de Turismo. Durante 2004-2008 los ingresos generados en el país por el turismo también experimentaron un crecimiento sostenido, que en 2004 se situaron en 464,3 millones de dólares, mientras que en 2008 fueron 745,2 millones. Según el Boletín de Estadísticas de Turismo, respecto a la infraestructura turística, en el periodo estudiado, el





país tuvo un aumento del 29,4 por ciento de los establecimientos registrados que, en 2008, ascendieron a 15.700 lo que generó 84.668 puestos de empleo directo (57,9% en actividad de comidas y bebidas; 28,2% en alojamiento y 13,9% en otras actividades).

### **Situación actual**

En el mundo de los negocios, la oferta hotelera es muy importante en las ciudades consideradas polos de desarrollo como son las ciudades de Guayaquil, Quito y Cuenca, conocer y considerar distintos aspectos para un análisis es sumamente relevante, más aún para efectuar inversiones.

Con respecto a la participación de los hoteles, bares y restaurantes en la actividad económica del país, ésta ocupa el tercer lugar en la producción nacional. En cuanto la actividad hotelera por sectores, Pichincha determino un mejor posicionamiento turístico frente a las demás provincias, lo que incremento la actividad económica en este sector

### **Cuadro# 6**

ESTADISTICAS HOTELERAS 2012	
VARIABLES	
TOH: Tasa de ocupación hotelera	59%
TPHO: Tarifa promedio habitación ocupada	\$ 65
	9.34
ESTANCIA: Noches de alojamiento ocupadas	noches

Fuente: CAPTUR 2012

Según la Dirección de investigación del Ministerio de Turismo (Perspectivas del turismo ecuatoriano 2012), el cambio de matriz trae un Modelo de desarrollo consciente de los recursos turísticos, utilizando de manera inteligente los espacios disponibles, generando alto valor agregado, adelantándose a la tendencia y considerando la inclusión económica y social, a través del conocimiento y del talento humano.

A continuación se presenta un análisis comparativo de la oferta por mundos (2007)

**Cuadro # 7**

<b>Comparación de oferta de servicios turísticos por mundos</b>					
	ANDES	GALAPAGOS	AMAZONIA	COSTA	TOTAL
No. de Alojamientos	1.387	62	306	1.458	3.213
No. de Camas	62.508	2.670	11.982	69.865	147.025
No. Establecimientos de comidas y bebidas	3.709	125	367	4697	8.898
No. de sillas (capacidad) en establecimientos de comidas y bebidas	187.906	4.898	12.548	175.335	380.687
No. Agencias de Viajes	780	43	47	381	1.251
No. de CIA. Transporte	170	0	1	49	220
No. Embarcaciones para transporte fluvial	0	95	3	9	107

Fuente: Mintur

El mundo Costa tiene la mayor capacidad en camas registradas por el Mintur, lo que representa el 47.52 del universo total de camas registradas en Ecuador

El mundo con más establecimientos hoteleros es Costa sobre todo representado por Guayaquil, acumulando un 45% del total, seguido por Andes con un 43%.

La oferta de alojamiento de lujo solo representa el 2% del total nacional. Sin embargo juntando la oferta de lujo y primera categoría se logra un 21%.

Los establecimientos de tercera categoría representan el 47% de la oferta de alojamiento del país.

El mundo Andes tiene la mayor capacidad en sillas en establecimientos de comida y bebidas, lo que representa el 49.36% del universo total de capacidad en sillas registrada en Ecuador.

El mundo Andes tiene la mayor capacidad de agencias de viajes registradas por el Mintur, lo que representa el 61.71% del universo total de agencias de viajes registradas en Ecuador.

El mundo Andes tiene la mayor cantidad de compañías de transporte turístico terrestre registradas por el Mintur, lo que representa el 73.91% del universo total de compañías de transporte turísticos registradas en Ecuador.



El mundo Galápagos tiene la mayor cantidad de embarcaciones para transporte fluvial y marítimo registradas por el Mintur, lo que significa el 90.65% del universo total de embarcaciones para transporte fluvial y marítimo.

Sin embargo podemos decir que la mayor parte de la oferta de servicios turísticos del Ecuador se concentra en los Mundos Costa y Andes representados sobre todo por sus dos principales ciudades Quito y Guayaquil

## 2.7 ANÁLISIS FODA

Se refiere a la forma en que se utilizarán las fortalezas de nuestra empresa para aprovechar las oportunidades atractivas que ofrezca el entorno

**Cuadro # 8**

FORTALEZA	Conocimientos especializados orientados al cliente
	Oferta Integral dirigida adultos mayores que proporciona diversión, entretenimiento y actividades durante todo el año
	Concepto novedoso, por servicios, por sus magníficas instalaciones y su perfecta ubicación.
	Precios asequibles y calidad de servicio
OPORTUNIDAD	Crecimiento de la población de adultos mayores
	Precios altos del sector hotelero
	Ausencia de lugares exclusivos para vacacionar para el adulto mayor
	Apertura de Estado para proyectos al adulto mayor
	Disposición de vacacionar dentro del país de los adultos mayores
	Aumento del turismo extranjero de adultos mayores
DEBILIDADES	Nuevos en el mercado
	Gran inversión en mercado incipiente
AMENAZAS	Ingreso de operadoras multinacionales
	Leyes poco claras de inversión y gravámenes exagerados al sector turísticos.
	Escasez de capital humano en aéreas de manualidades, entretenimiento y turismo.
	Altas tasas de interés, para deudas de largo plazo



## 2.8 PLAN DE MERCADEO

Concluimos, luego de analizar las encuestas de preferencias del adulto mayor que el paquete turístico que más prefiere es el de fin de semana.

Se determinó, basado en el estudio de costos (Anexo 5) y con la información de otros paquetes turísticos que ofrece la competencia, que el precio a ofertar de este paquete es US\$400.

Esta información nos permite crear otros escenarios posibles para proponer el servicio de manera que se logre comercializar a mayor escala, mismo que se ampliara en la sección de estrategia de venta.

Asumiendo que el panorama económico se mantendrá estable con una inflación del 4.1% 2013, se proyecta que los próximos 5 años el precio se indexara a este parámetro únicamente. Considerando que la proyección del adulto mayor ecuatoriano será del 9.30 % en el 2025, se trabajó un escenario para cubrir esta demanda.

### 2.8.1 Producto y Precio

Nuestro producto, es ofrecer actividades recreativas y de descanso a favor de una vejez activa, ofreciendo alojamiento confortable, alimentación balanceada y recreación constante.

El precio de los servicios se determinó en base a los costos fijos y variables, así como por la información de otros paquetes turísticos en hoteles similares, determinando un precio competente. Los servicios que se ofertan con sus respectivos precios son los siguientes:

#### ➤ **Paquete de tres días, por persona**

El plan de tres días, incluye hospedaje, alimentación completa tipo buffet, bebidas no alcohólicas ilimitadas, gimnasia pasiva y/o taichí, gimnasia acuática guiada, clases de baile, de manualidades, de jardinería, explicando la técnica del bonsái, clases de coctelería, de expresión corporal, cena bailable de bienvenida y show de variedades.

Precio: \$400.00

#### ➤ **Plan de vacaciones programadas de siete días**

El servicio incluye hospedaje, alimentación tipo buffet, y bebidas no alcohólicas ilimitadas, uso de las instalaciones y de sus servicios, masaje corporal con aromaterapia, métodos de



relajación y medicina tradicional china, sesión de fotografía, taller de manualidades, pintura, de memoria, bailoterapia, cena de bienvenida y show de variedades.

Se realizara meditación al aire libre, a las 6 am, charla sobre dieta ayuverdica y posteriormente degustación de un desayuno ayurvedico.

Precio: \$1000.00 por persona.

➤ **Plan Dorado de vacaciones**

Adicionalmente a lo ofertado para el paquete regular de fin de semana, se incluye un bono de peluquería y/o cosmetología facial, el cual lo podrá usar solo por única vez en cualquiera de las visitas que nos hagan.

Precio: \$1000.00

➤ **Alquiler de salones para eventos**

Además se ofrecerán servicios para fiestas de cumpleaños y /o aniversarios, los fines de semana en salones adecuados para el efecto, con servicio completo de catering, karaoke, haciendo de este evento una experiencia inolvidable.

- **Precio: varía de acuerdo al número de invitados y buffet a escoger.**

**OFRECEMOS ADICIONALMENTE:**

**Masaje corporal, costo por persona**

El servicio consiste en dar masajes corporales manuales a los huéspedes con una duración de una hora, sirve para liberar tensión o rigidez, en general estimula, relaja y equilibra la estructura del cuerpo. Si el huésped requiere de más de una hora, se le cobrara un cargo adicional.

**Precio: \$40**

**Masaje corporal con aromaterapia, costo por persona**

El servicio consiste en dar masajes corporales manuales, usando aceites, incienso y música como apoyo para la relajación, es recomendable para la fatiga, el stress y el insomnio. Duración una hora. Si el huésped requiere de más de una hora, se le cobrara un cargo adicional.

**Precio: \$50**

**Masajes para liberar tensión, costo por persona**



El servicio consiste en dar masaje manual, con aceites aromáticos, en los pies, por una hora, sirve para liberar tensión. Si el huésped requiere de más de una hora, se le cobrará un cargo adicional.

**Precio: \$50**

#### **Tratamiento Facial, costo por persona**

El servicio consiste en realizar una limpieza facial, con el uso de cremas y exfoliantes. Seguido de cremas hidratantes.

**Precio: \$ 30**

#### **Cenas exclusivas, costo por persona**

El servicio incluye un menú en tres tiempos (ensalada, pasta o crema, carne roja, pollo o marisco, postre, refresco, agua embotellada o bebida preparada). La cena se puede llevar a cabo en la habitación o en el restaurant. El precio varía según la cena elegida, va desde los **120 a 200 dólares por persona.**

#### **Salón para usos múltiples disponible para huéspedes**

El servicio consiste en un salón acondicionado con proyector, mesa y sillas. Este servicio es sin costo alguno.

#### **Mesa de billar**

Con sus respectivos tacos y demás implementos para uso exclusivo de huéspedes. Sin costo adicional.

#### **Caminatas por los terrenos del resort.**

Se organiza caminatas guiadas para la observación de la fauna y flora de la región para los huéspedes que lo requieran, sin costo adicional.

#### **Uso de piscina temperada**

Se ha establecido horarios para la gimnasia acuática terapéutica con instructores, sin embargo su utilización es libre, sin costo adicional.

#### **Excursiones a Cerro Blanco, Parque del Lago y Tránsito**

El servicio consiste en realizar una salida a los lugares indicados y a la hora elegida (9-11 am). por el huésped, la duración de la excursión es de 2 horas, se les brindará bebidas no alcohólicas a demanda y un snack.

**Precio por persona: \$30.00**



### **Juegos de mesa disponibles sin costo extra**

El servicio consiste en tener a disposición de los huéspedes juegos de mesa (domino, cartas, lotería, uno, memorias, maratón, turistas etc.) los cuales podrán requerir al personal del hotel, dejando una credencial por juego.

### **Gimnasio sin costo adicional**

El servicio consiste en aparatos para realizar ejercicios. De 7 am a 9 am se brindara gimnasia con instructores. El horario de funcionamiento es de 7 am a 7 pm.

### **Minibar con bebidas alcohólicas, agua, jugos, snaks en la habitación con costo adicional por producto.**

El servicio consiste en proveer los artículos mencionados en los mini bares ubicados en cada habitación, solo se otorgara el mismo cuando los huéspedes lo soliciten y tendrá un cargo extra dependiendo del consumo realizado.

La forma de pago es de contado y por anticipado ya sea en efectivo y/o con tarjeta de crédito, Paypal (pagos por internet), transferencia bancaria, Gift cards y planes cumulativos. Para los consumos extras, el resort contara con una terminal bancaria para facilitar el pago de los huéspedes con tarjeta de crédito y de débito.

## **2.8.2 PROMOCIÓN**

### **2.8.2.1 Estrategia de ventas.**

Años Dorados Resort se enfocara en personas de nivel socioeconómico alto y medio alto, especialmente ejecutivos de 50 años en adelante (familiares de los adultos mayores), turismo de retirados. También apuntara a extranjeros y migrantes ecuatorianos que desean pasar un tiempo de ocio donde se contemplen atracciones turísticas, instalaciones e infraestructura que le brindaran esparcimiento, descanso y posibilidad de compartir con gente de su edad generando una tendencia de vejez activa.

La estrategia está basada en varios pilares:

### **2.8.2.2 Mercadeo directo**

Base de datos segmentada con información pertinente. Los contactos de la base de datos se obtendrán a través de telemarketing, encuestas y página web.



- Tele marketing
- Email marketing
- **Redes sociales**

Facebook, Youtube & Twitter\*

Página empresarial en Facebook, Twitter y YouTube.

En facebook se realizarán publicaciones con fotos y videos y se promocionaran las publicaciones segmentándolas hacia el público objetivo y familiares (facebook ads).

En YouTube se promocionaran videos explicativos del Resort Años dorados, ventajas, beneficios, y estos videos también serán considerados en nuestro website. El objetivo de estos videos es lograr difusión a nivel nacional e internacional.

Para etapa de lanzamiento con fotos de diferentes atractivos que tiene Años Dorados. Posteriormente para comunicar promociones específicas y sorteos.

- **Grupos publicitarios turísticos por Internet**

Se ingresara a formar parte de diferentes organizaciones que dan publicidad turística por internet.

- **Agencias de viajes virtuales en internet como despegar.com, expedia.com**

- **Agencias de viajes en la ciudad**

- **Visitas a asociaciones de jubilados y de la tercera edad tanto públicas como privadas**

- **Convenio con hoteles** de las grandes cadenas, donde se negociara paquetes recreativos y/o paquetes de descanso por temporadas para adultos mayores.

- **Alianza estratégica con seguros médicos** que oferten paquetes de fin de semana para la tercera edad.

- Servicios estéticos-fisioterapéuticos, que incluye baños mineromedicinales y fango terapia.

- **Plan de vacaciones programadas**, de fin de semana, una semana y plan dorado en modalidad todo incluido





### 2.8.2.3. Estrategia promocional

Para el lanzamiento de nuestro servicio se tiene proyectado la realización de:

- **Evento de apertura** invitando a Autoridades, Medios de Comunicación y potenciales usuarios del servicio. Se realizara visita guiada por las instalaciones del resort y se sorteara un paquete de fin de semana.
- **Invitación a prensa/revistas**
  - para que utilicen locación para reportajes
  - Invitaciones de familiarización y prensa con los líderes de opción y “trade” prioritario.
  - Cobertura /Gira de medios (noticia) para lograr entrevistas

**Años Dorados continuará su promoción a través de:**

- **Agencias de viajes nacionales** con la entrega de trípticos o flyers, en donde se informara sobre ubicación, calidad de servicios, diversidad de actividades recreativas y precio. Esta distribución se hará en las ciudades de Quito, Cuenca, Ambato, Riobamba, Manta y Guayaquil
- **Prensa** a través de publicaciones en las revistas nacionales como Pacificard, América Economía, y Gestión, así como en revistas especializadas en turismo. Adicionalmente se aprovechará los suplementos en los periódicos nacionales de mayor circulación en el mercado que se refieran al turismo en el Ecuador.
- **Guías del Viajero.-** Años Dorados resort estará presente en las principales guías del viajero que se publican en el país como “El ABC del Viajero”, “Guía turística del Municipio de Guayaquil”, etc.
- **Internet.-** Se utilizará este medio de comunicación el cual se considera el más económico y el que mejor comunicación del resort puede prestar después de las agencias de viaje. Por este medio se podrán contestar todas las inquietudes y comentarios de nuestros clientes potenciales, hacer reservaciones, descuentos y ofrecer toda clase de información.
- **Ferias y eventos.-** Las ferias pueden ser virtuales (Travel Weekly) o presenciales. Estudiando antes de la participación el impacto que se tendrá en el evento. Además se



promocionara en el congreso anual de la sociedad de Geriátría y Gerontología del Ecuador,

➤ **Vallas Publicitarias**

- 8X4 (1) Avenida del Bombero (Megamaxi)
- **Radio.-** En la etapa mediata al lanzamiento, pauta optimizada de acuerdo al Target para impactar a potenciales clientes. Por ejemplo Radio Centro o Radio la Prensa

**Tácticas de ventas**

Comunicación masiva a través de las redes sociales, donde los contactos son numerosos en poco tiempo.

**Cuadro # 9**

<b>Presupuesto Anual de Comunicación</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Precio US \$</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
Revistas	2.800,00	7.1
Guías de Viajero	1.300,00	3.3
Agencias de Viajes	14.000,00	35.8
Internet	650,00	1.6
Vallas publicitarias	12.000,00	30.7
Relaciones Públicas	1.000,00	3,44
Ventas Personales	6.000,00	15.2
Alquiler de la ubicación	1.000,00	2.55
Pagina web y plataforma	350,00	0.89
<b>Total</b>	<b>39.100,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Autora

**2.8.2.4. Plan de medios**

Creación de una página web, que tendrá información sobre los paquetes que ofrece el resort, los servicios, las actividades que realiza, precios, teléfono, dirección, mail, fotos, y una sección acerca de Años Dorados, su misión, visión, políticas dentro del hotel, políticas de reservación y cancelación etc. Tratando de que tenga toda la información de interés para los



futuros usuarios sin olvidar implementar el módulo de interacción con los visitantes para mantener una comunicación fluida

Esta plataforma será un órgano vital en el desempeño de las actividades y tendrá como objetivo permitir conocer la demanda y preferencias del público de manera que se pueda afinar la oferta, identificar qué tipo de promociones le es atractivo y por consecuencia mantenernos actualizados para así poder definir la estrategia de mercado continuamente. Se contará con personal técnico administrativo y las herramientas digitales y equipo pertinente para cumplir eficazmente la tarea.

El sitio web será desarrollado en HTML5 debido a su compatibilidad con computadores de escritorio, equipos portátiles, dispositivos móviles y tablets. Además se tendrán en cuenta parámetros de optimización y palabras claves dentro del sitio web (Search Engine Optimization).

#### Search Engine Marketing

Se realizará promoción en Google a través de su plataforma de promoción (Google AdWords) mediante la utilización de palabras claves y bajo la modalidad CPC (Costo por Clic). Estos anuncios aparecerán en los resultados de búsqueda de Google y en la red de Display a nivel nacional y mundial. La Red de Display estará configurada para mostrar los anuncios en sitios web relacionados con nuestro público objetivo (por ejemplo: eluniverso.com, youtube.com, clasificados, etc.).

### **2.8.3. PLAZA**

Se promocionará los paquetes turísticos en Quito, Cuenca, Ambato y Guayaquil.

El INEC, en su último censo recogió información sobre las características y hábitos del turista ecuatoriano a nivel nacional urbano, encontró que los ecuatorianos que más viajan son los cuencanos, y que además salen con más frecuencia de su cantón independientemente de la fecha. Los quiteños y los cuencanos son los que más viajan al exterior, los ambateños son los que más se alojan en hoteles y hostales y que el principal destino interno de los viajes es la provincia del Guayas, donde se dirigió el 27.3%.

En Guayaquil se realizó el estudio de mercado, indicándonos que nuestra población meta lo constituyen 40.973 adultos mayores pertenecientes a los niveles socio económicos A, B Y



C+ de los cuales se tomo 327 adultos para ser encuestados, manifestando su disposición de alojarse en un resort para adultos mayores el 84% de ellos.

La promoción se llevara a cabo en las ciudades mencionadas y en el extranjero a través de nuestra página web.

## **2.9. ANÁLISIS DEL SERVICIO**

Es una opción atrayente que permitirá a las personas de la tercera edad acceder por el tiempo de hasta un mes a descansar y adherirse a variadas actividades recreativas en un ambiente agradable, seguro y con el servicio de un personal altamente calificado, ubicado en Chongón a pocos minutos de la ciudad de Guayaquil. Localizado en kilómetro 24 de la vía a la costa, Años Dorados es un amplio hotel con instalaciones acogedoras y cómodas que le garantizarán un descanso formidable contamos con paquetes diseñados para disfrutar una visita de día o alojamiento prolongado con las mayores comodidades de un resort, a lo largo de sus 20.000 metros de terreno.

Encontrará áreas para caminatas, hamacarios ciclo vías, actividades recreativas de salón uso de las mesas de ping pong, billar además de su exclusivo sauna y gimnasio equipado.

Precio de lanzamiento en el plan todo incluido de 3 días, dos noches desde 400 dólares en adelante, de acuerdo al plan que haya elegido.

Si está de visita podrá utilizar las instalaciones como “pasadía”, descansar en una hamaca o hacer uso de la piscina, alquiler de bicicleta, y demás actividades del lugar.

A usuarios frecuentes (4 visitas) les otorgamos una noche adicional y/o un día desde las 7am-5pm cualquier época del año completamente gratis.

Durante los periodos vacacionales de sierra y costa se incluirá visitas al Bosque protector de Cerro Blanco, Puerto Hondo y Parque del Lago a todos los turistas, en especial a los grupos organizados y parejas .

El 70% de los encuestados manifestó complacencia en el otorgamiento de una membrecía, la que le dará derecho a permanencia y uso de los servicios durante el día, esto es sin alojamiento/pernoctación, y le confiere descuentos hasta del 10% en el consumo



### 2.9.1. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Se va a ofrecer al turista el servicio de alojamiento, restaurante, en un ambiente natural, que proporcione diversión, entretenimiento y actividades durante todo el año, integrando a la comunidad y a su entorno, a precios asequibles, con un equipo humano altamente calificado. Desde que el cliente ingresa al Resort Años Dorados, será atendido por uno de los Atache quien le preguntará sobre el servicio que ha contratado. De esta manera al usuario se le dará asesoría en toda la duración de su visita.

Los paquetes promocionales serán de fin de semana, una, dos y hasta 4 semanas en los que se brindarán cuidados de enfermería en lo que se refiere a toma de signos vitales, recordatorios de medicinas y asistencia permanente en el caso que lo amerite

**Vacaciones programadas**, tenemos el plan de vacaciones programadas más económico del mercado, el paquete turístico incluirá:

Desayuno, Almuerzo y Cena, todo el menú tipo Buffet.

Snake de media tarde, de 4 p.m. a 5 pm

Bebidas no alcohólicas ilimitadas.

Se organizarán actividades recreativas y deportivas, entre caminatas, gimnasia acuática supervisada, juegos de mesa, bailo terapia, expresión corporal y otras.

El plan de fin de semana, incluye gimnasia y/o taichí, peluquería, clases de baile, de manualidades y cenaailable de bienvenida. El check-out se realizará el domingo antes del mediodía.

La modalidad de 2-4 semanas que se promociona, está dirigida a los viajeros frecuentes con adultos mayores en casa. Estos se denominan residentes transitorios y gozaran de los mismos beneficios que los turistas.

Plan Dorado de vacaciones, consiste en la adquisición de un abono de tres visitas de fin de semana en cualquier época del año, recibiendo un descuento del 10% de su precio individual.

DUPINA S.A aprovechara progresivamente su oferta de servicios en el extranjero a través de su página web y canales sociales, dirigidos a jubilados y familiares de jubilados.

Así como el de incentivos a usuarios frecuentes (4 visitas) otorgándole una noche adicional y/o un día desde las 7am-5pm cualquier época del año completamente gratis.



Además se ofrecerán servicios de fiestas de cumpleaños y /o aniversarios, los fines de semana en salones adecuados para el efecto, con servicio completo de catering, haciendo de este evento una experiencia inolvidable

## **2.9.2. POLÍTICAS DE SERVICIO**

### **❖ Check In/Out**

- Check In a partir del medio día
- Check Out hasta las 10 am
- Recepción abierta 24 hrs.

### **Restaurante**

- Horario de lunes a sábado de 7 am a 10 pm.
- Domingo: 8 am a 9 pm.

### **Bar**

- Horario de lunes a sábado de 7 am a 10 pm.
- Domingo: 8 am a 9 pm.

### **Room Service**

- Horario de lunes a sábado de 7 am a 8 pm.
- Domingo: 8 am a 7 pm

### **Mascotas**

- No se permite mascotas dentro del resort

### **Formas de pago**

- Moneda: Dólares americanos, Euros
- Se aceptan las principales tarjetas de crédito

### **Cancelación de reservas**

- Se podrá cancelar la contratación del paquete hasta con 48 hrs de anticipación sin recargo
- A partir de ese tiempo se aplicara el 50% penalidad de depósito.
- El desembolso se efectiviza a partir de los 15 días post cancelación.



### **3. ANÁLISIS TÉCNICO**

#### **3.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

Años Dorados Resort está ubicada en el sector de Chongón, por la carretera E40 vía a la costa, a 30 minutos de Guayaquil, se puede llegar desde el sur de la ciudad por la vía perimetral con su oreja de salida a la altura de Puerto Azul, o también por el norte por la Avenida de los Bomberos.

El proyecto consiste en un complejo turístico geriátrico de esparcimiento levantado en un terreno de 2 hectáreas, ubicado en el kilómetro 24 de la vía a la costa, un espacio de paz y belleza, de gran riqueza ecológica y que conserva todavía lugares naturales, como el bosque protector Cerro Blanco, Puerto Hondo y el Parque del lago.

El paisaje del sector lo captura y lo invita al deleite. Es un ambiente rodeado por la naturaleza, atravesado por un hermoso estero y abundante vegetación que le dan la sensación de un entorno paradisiaco. Las diversas actividades, juegos y un excelente servicio asegurarán una estadía agradable.

De los datos obtenidos en la encuesta el 29% de los adultos mayores, mostro su preferencia por un lugar campestre cerca de Guayaquil y Chongón cumple con este enunciado, además de contar con un clima fresco, vías de acceso de primera, cercanía a la ciudad, red de agua potable, energía eléctrica, e infraestructura disponible.

#### **3.2. CARACTERÍSTICAS**

##### **3.2.1. CONDICIÓN DE LA ESTRUCTURA ARQUITECTÓNICA.**

Nos guiamos con normas técnicas internacionales como ISO y de la Comisión panamericana de normas técnicas (COPANT), las cuales indican los requisitos generales, de gestión y de calidad que deben de cumplir los complejos turísticos para optar a la calificación de 5, 4, 3, 2, o 1 estrellas.

Debido a que nuestros usuarios son adultos mayores, cumplimos con ciertas normas de arquitectura dadas para centros gerontológicos, publicadas en el Registro Oficial No. 654, del martes 3 de septiembre del 2002.

- rampas, para fácil traslado de personas discapacitadas dentro del resort
- amplias áreas verdes y vastos lugares para recreación.



- tamaño de habitaciones individuales debe tener un espacio de 10 m<sup>2</sup>, sin contar con el baño geriátrico.
- habitaciones dobles deben ser de 14 m<sup>2</sup>, sin contar con el baño geriátrico
- salas de tratamientos, deben tener una superficie mínima de 25m.

### **3.2.2. SERVICIOS GENERALES**

Las áreas de las instalaciones deportivas y recreativas de los complejos turísticos deben de tener implementado como mínimo los servicios siguientes, según la categoría que corresponda.

- Servicio de estacionamiento, dentro del recinto,
- Servicio de estacionamiento temporal para vehículos de servicio y/o de descargue, dentro del recinto, pero alejado de la entrada principal.
- Entrada principal para visitantes o huéspedes y otra para servicio.
- Sistema de señalización interna relativa a los servicios y recintos de uso común de las instalaciones recreativas y deportivas.
- Servicio de energía complementario, dados por un generador, que en caso de emergencia haga funcionar las instalaciones del resort.
- Servicio de venta de revistas, libros, artículos de fotografía, souvenir y otros productos similares.
- Sistema de climatización en las habitaciones, cabañas y áreas de esparcimiento techadas.
- Servicios de baños generales diferenciados por género y para discapacitados.

### **3.2.3. SERVICIOS DE ATENCIÓN.**

- Servicio de recepción en español e inglés
- Servicios de recreación y deportes
- Piscina temperada y techada.
- Ciclovías y camineras que recorrerán el perímetro del complejo
- áreas de huertos, jardines





- Actividades recreativas programadas durante 8 hrs al día, con asistencia de guías, animadores, o instructores.
- Cabe destacar que también se contemplan diferentes espacios de esparcimiento pasivos (glorietas) al aire libre con luz y sombra de elementos vegetales que permiten relajación, meditación, lectura y otros.

### 3.2.4. SERVICIO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

- Servicio de cafetería por 12 hrs
- Servicio de bar por 12 hrs.
- Servicio de comedor general en tres turnos.
- Servicio de restaurante, con una carta que contenga por lo menos una variedad de cuatro alternativas de entradas, platos fuertes y postres.

### 3.3 REQUISITOS DE ARQUITECTURA

- Toda la construcción cuenta con preinstalación de televisión por cable, sistemas de comunicación interna en todos los recintos del complejo, incluidos el servicio de alojamiento.
- Están diseñadas zonas donde se ubicarán las parabólicas de comunicación, las antenas de radio, las antenas para la cobertura de telefonía móvil. protegidas con pararrayos.
- Planta de tratamiento.

#### Datos Generales de la obra

#### Cuadro 10

#### Diseño y Estudios

Arquitectura	Arq. Telmo Sánchez Núñez
Suelos	Ing. Luis Meza
Estructuras	Ing. Vicente Córdova
Electricidad	Ing. Gabriel Dueñas
Diseño sanitario	Ing. Charles Alcivar

**Cuadro 11****Especificaciones Técnicas**

Cimentación	Hormigón armado
Estructuras	Hormigón armado
Paredes	Bloques de cemento y conchilla 9x19x39cm
Contra piso	Hormigón simple
Sobre piso interior	Piso flotante
Sobre piso exterior	Adoquín.
Cubierta	Planchas de eternit sobre correas metálicas
Puertas	Aluminio, vidrio, madera
Ventanas	Aluminio, vidrio
Cielo Raso	Gypsum
Pintura	Caucho interior y exterior
Instalaciones eléctricas	Empotradas
Instalaciones sanitarias	Empotradas
División de ambientes	Paredes de mampostería

**3.3.1 DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS**

Años Dorados, se desarrollara en un área de dos hectáreas, los espacios se distribuyen en módulos agrupados, destacándose el área de residencia con habitaciones climatizadas individuales y compartidas, las cuales ofrecen además una vista magnífica de los jardines (Anexo 3)

El Proyecto plantea el desarrollo de un conjunto de obras exteriores como un Jardín terapéutico integrado, con especies tropicales, que crea un ambiente acorde con el clima del lugar, así como espacios ambientales planificados que proporcionen una ambientación que invite al descanso y a su disfrute. Dentro del área periférica del establecimiento se proponen caminerías para la circulación peatonal, una gama de arborización existente y elementos naturales de jardines con especies vegetales de la zona, dispuestos de manera racional y estética, que embellecen el entorno e identifican la función de la Residencia.

Cabe destacar que también se contemplan diferentes espacios de esparcimiento pasivos (glorietas) al aire libre con luz y sombra de elementos vegetales que permiten relajación, meditación, lectura y otros. La actividad física ocupa también un lugar de gran importancia,



ya que se propone una piscina temperada techada, con materiales, dimensiones y accesorios adecuados al anciano asistido y válido.

El servicio administrativo consta de dirección, contabilidad, sala de visitas, área de mantenimiento, y otros. Toda esta infraestructura estará resguardada por guardias de seguridad y tendrá parqueaderos al ingreso del complejo. La construcción tendrá sistemas sanitarios independientes con planta de tratamiento para agua servidas y el agua potable estará suministrado por la empresa cantonal de Guayaquil con su respectivo reservorio con una cisterna con capacidad para almacenar agua suficiente por 24 hrs, la energía eléctrica será suministrada por el empresa eléctrica nacional y en caso una falla eléctrica el generador existente cubrirá la energía para el complejo. En cuanto a la recolección de desechos producidos este tendrá un cuarto independiente aislado donde se almacenara los desechos hasta que pase el recolector. Los suministros de telefonía, internet y servicios de tv serán de una empresa proveedora de forma satelital

El resort tendrá un área de construcción de 1300m<sup>2</sup>, en la tabla se detallan las dimensiones de cada área del hotel.

### **Cuadro 12**

Área de esparcimiento	180 m <sup>2</sup>
Área de descanso	230 m <sup>2</sup>
Área administrativa	300 m <sup>2</sup>
Área de enfermería	120 m <sup>2</sup>
Área de tratamiento(salones de terapia)	120 m <sup>2</sup>
Área de mantenimiento y servicios	350 m <sup>2</sup>
<b>TOTAL</b>	<b>1300m<sup>2</sup></b>



## **PROYECTO : RESORT AÑOS DORADOS**

### **UBICACIÓN: VÍA CHONGÓN-CERECITA**

Es un complejo geriátrico de esparcimiento en el campo ubicado en la vía Chongón-Cerecita.

El área de terreno es de 2 Has. (20,000 m<sup>2</sup>) y cuyo valor es de \$15.00 cada metro cuadrado lo que da un total de \$300.000.

- **TRABAJOS PRELIMINARES**

Permisos de construcción	\$2,000
Planos total con estudios	\$20,000
Permisos Ambientales	\$10,000
Confección de jardines	\$30,000

- **INFRAESTRUCTURA**

**Sanitaria:**

Planta tratamiento	\$8,000
Agua potable	\$2,000
Cisterna	\$6,000
Bombas de agua	\$4,000
Calentadores	\$3,000
Recolección de basura (contenedores metálicos)	\$1,200

**Eléctrica:**

Acometida eléctrica	\$10,000
Transformador	\$6,000
Generador	\$25,000
Servicio de teléfono y servicio satelital	\$1,428
Climatización (aire acondicionado)	\$18,570
Mobiliario ortopédico	\$4,708



- **CONSTRUCCIÓN:**

Área de esparcimiento comprende:

- ✓ Boutique
- ✓ Restaurante
- ✓ Biblioteca
- ✓ Área de Bar Abierto
- ✓ Salón de Uso Múltiple
- ✓ Área de meditación al aire libre
- ✓ Gimnasio
- ✓ Piscina temperada y techada
- ✓ Caminerías
- ✓ Cafetería
- ✓ Jardines con huerto
- ✓ Comedor
- ✓ Sala de juego
- ✓ Baños

180 m2 x \$400

\$72000

**Área de descanso:**

- ✓ Chalet para 10 habitaciones individuales
- ✓ Chalet para 15 habitaciones dobles

230 m2 x \$400

\$92000

**Área Administrativa:**

- ✓ Administración
- ✓ Tesorería
- ✓ Contabilidad
- ✓ Recepción
- ✓ Baños
- ✓ Vestidores empleados
- ✓ Guardianía



Dormitorios empleados	\$120,000
300 m2 x \$400	
Departamento de primeros auxilios	
Enfermería	
✓ Baño	
120 m2 x \$400	\$48,000

**Área de Tratamiento:**

✓ Peluquería	
✓ Podología	
✓ SPA	
120 m2 x \$400	\$48,000

**Área de Mantenimiento y Servicio:**

✓ Bodegas	
✓ Lavandería	
✓ Cocina	
350 m2 x \$400	\$140,000

<b>VALOR DEL TERRENO</b>	<b>\$300,000</b>
<b>VALOR DE LA CONSTRUCCIÓN</b>	<b>\$671,906</b>
<b>VALOR TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>\$971,906</b>



#### **4. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO**

La Compañía se dedicara al turismo de los adultos mayores, con la denominación de AÑOS DORADO RESORT, donde los usuarios concurren de manera ambulatoria; con la modalidad todo incluido y, paquetes promocionales de vacaciones.

Al inicio el resort contara con 22 trabajadores, entre Ejecutivos, personal administrativos, técnicos y trabajadores, los cuales se incrementaran hasta el 5to año de ejecución del proyecto.

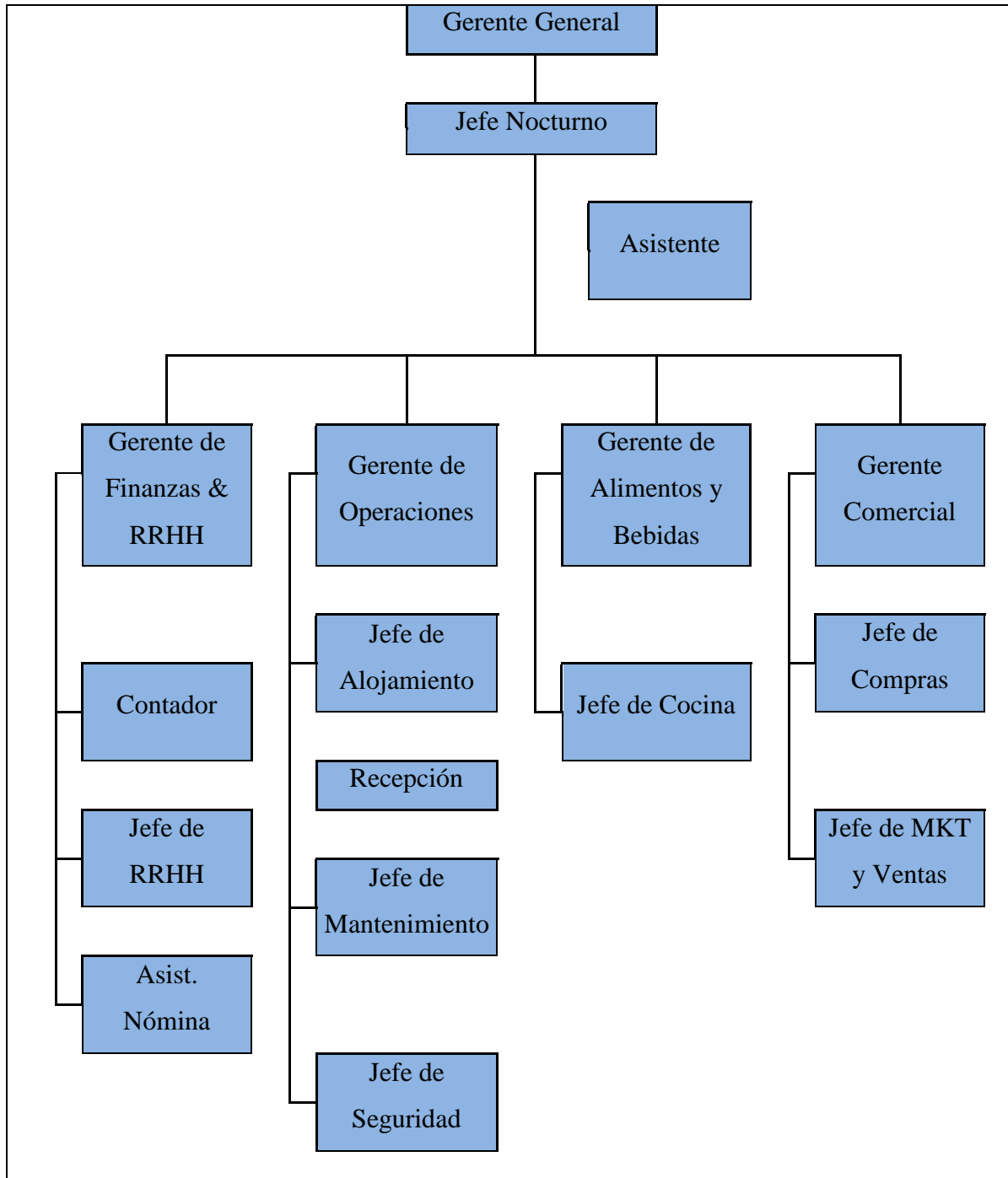
Años Dorados Resort, cuenta con un organigrama funcional, en donde se establecen directrices en cuanto a funciones y dependencia del personal que labora en el establecimiento.

El Resort, está liderado por su Gerente General, quien es el encargado de la explotación, la gestión operacional del hotel (restauración, alojamiento y demás oferta) así como la gestión administrativa, financiera y comercial.

Jefe Nocturno, reportando al Gerente General. Lidera y apoya a los diferentes Gerentes, Jefes de departamento con el fin de ofrecer a los huéspedes un servicio de acuerdo a los estándares de la compañía.

Contador, tiene como misión principal la optimización de los resultados en materia financiera, reporte del rendimiento económico y comercial de la empresa. Actualización de tarifas de precios de venta acordes con la estrategia del hotel, cumplimiento de obligaciones tributarias con SRI, IESS. Responsable de las obligaciones financieras y de impuestos del hotel.

**ORGANIGRAMA**







## 5. ANÁLISIS LEGAL

DUPINA, se constituyó como sociedad anónima, para cuyo fin, unen sus capitales las Doctoras Gina María Duran Brito, Myriam Elizabeth Pita León y Diana Marisol Navia García para emprender en actividades y operaciones mercantiles licitas, comerciales y de actividades turísticas de alojamiento hotelero y de recreación al adulto mayor, y participar de las utilidades y/o pérdidas que de las mismas resultaren. La Sociedad en formación se registrará por las disposiciones de la Ley de Compañías, Código Civil, Código de Comercio, leyes tributarias y reglamentos, acuerdos, ordenanzas y otros vigentes en el Ecuador, así como por las resoluciones de la Junta de Accionistas y los estatutos sociales.

En esta sección se analizan los principales marcos legales y normativas que tienen relación directa con la implementación de Años Dorados Resort:

En la constitución de una compañía civil-mercantil, se requiere especificar en términos generales los siguientes enunciados

1. El propósito de constitución de la compañía y el objeto que cumplirá una vez formada. El nombre o razón social que en nuestro caso es Años Dorados Resort. Previamente el nombre o razón social se consulta a la Superintendencia de Compañías, para evitar duplicidad en los nombres
2. Las personas, naturales y/o jurídicas que intervienen en calidad de promotores o fundadores, las que a su vez adquieren calidad de accionistas, cuyo aporte puede ser monetario y/o con bienes muebles e inmuebles. Deben de estar claramente identificados con las leyes generales que rigen en el Ecuador.
3. Todos los accionistas deben declarar que tienen capacidad civil, necesaria para obligarse y contratar y que el dinero aportado es de origen lícito.
4. La minuta constitutiva de la sociedad debe ser elaborada, por un abogado experimentado en la materia y su contenido debe ser conocido y aprobado por los socios constituyentes.
5. La minuta es elevada a escritura pública por el Notario, el cual cumple con las formalidades del caso.



6. La compañía tiene la obligación de elegir liquidadores y comisarios que son los encargados de supervigilar, periódicamente a la compañía para que funcione legal y adecuadamente.
7. La compañía puede disolverse voluntariamente por resolución de los socios, o legalmente por los canales que señala la Ley de Compañía, entre la que constan su inactividad. Previamente entra en proceso de liquidación.
8. Todos los gastos que ocasionen los actos de la Cía., desde su constitución hasta su disolución serán cubiertos por la Cía.

## 5.1 REQUERIMIENTOS LEGALES

RUC.

Registro en el Ministerio de Turismo

Permiso Sanitario

Número Patronal del IESS.

Permiso de la Intendencia de Policía

Nombramiento del Representante Legal.

Registro en el IEPI

Formulario de declaración de Impuesto de patentes.

Formulario de categorización.

Autorización de los bomberos.

Autorización de uso de suelo para el establecimiento detallando la actividad a realizarse, nombre y dirección, dado por el I. Municipio de Guayaquil.

Solicitud y permiso de funcionamiento.

SAYCE.

### 5.1.1 DOCUMENTACIÓN NECESARIA PARA PUESTA EN MARCHA

#### **Requisitos para obtener RUC:**

Original y copia de la cedula de ciudadanía.

Certificado de votación original del último proceso electoral.

Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica se presenta carta de agua, luz o teléfono de hasta un máximo de tres meses de anterioridad.



Comprobante del pago del impuesto predial, puede ser del año vigente o del año anterior.

Copia de contrato de arrendamiento con sello del juzgado del inquilinato vigente a la fecha de inscripción.

Nombramiento del representante legal de la compañía.

### **5.1.2 REQUISITOS PARA OBTENER EL REGISTRO EN EL MINISTERIO DE TURISMO:**

El Ministerio de Turismo pide varios documentos (Formularios CAT-001 y CAT-002) para la respectiva evaluación del establecimiento que la realiza un supervisor de esta organización que trabaje por la zona donde se encuentre el establecimiento en las horas de la mañana ya que en la tarde evalúan en las oficinas toda la información acumulada (FORMULARIOS CAT-004, 005, 006).

El supervisor/a dicta una fecha en la que serán 1 o 2 días laborables.

El MINTUR realiza esta evaluación con la solicitud (CAT-003).

Con todos los documentos también del solicitante se procede al registro del establecimiento adjuntando la información anterior

Por último con el FORMULARIO (CAT-007) se realiza la emisión del registro, y el ingreso de toda la información.

### **5.1.3 REQUISITOS PARA EL PERMISO SANITARIO:**

Certificado de uso de suelo, otorgado por el departamento de Gestión Urbana (para establecimientos nuevos no es necesario).

Se requiere de igual forma la categorización del lugar que proporciona el Control Sanitario.

Un comprobante de pago de patente del año.

Se requiere también un comprobante del año anterior del permiso sanitario de funcionamiento (en caso de ser restaurantes que tengan un funcionamiento de más de un año).

Certificado de Salud.

Informe del control sanitario.

Copia de la cedula de ciudadanía y de la papeleta de votación actual.

Y por último se presenta los formularios respectivos para la solicitud de este requisito.



Este documento es otorgado después de quince días laborables y el plazo máximo para obtenerlo es solo hasta el 30 de junio, se lo puede obtener en julio pero pagando la respectiva multa.

#### **5.1.4 REQUISITO PARA OBTENER EL NÚMERO PATRONAL DEL IESS:**

Este número nos sirve para afiliar a todos nuestros trabajadores al IESS, este documento se lo obtiene acudiendo al Departamento de Inspección de la Regional.

Presentar formulario IESS y adjuntar el documento.

Copia de la escritura de Constitución legal de la compañía.

Copia del nombramiento del presidente o gerente general inscrito en el registro mercantil.

Copia del RUC.

Copia de la cedula del gerente general o del representante legal.

Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados.

Copia del último pago de agua, luz y teléfono.

Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías.

#### **5.1.5 REQUISITOS PARA OBTENER EL PERMISO DE LA INTENDENCIA DE POLICÍA:**

Copia del RUC.

Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o propietario del establecimiento.

Copia de la papeleta de votación actual y censo de migración vigente.

Permiso de funcionamiento, que según el caso, será otorgado por la Intendencia de Policía, Municipio, Ministerio de Salud, Ministerio de Bienestar

Social o Ministerio de Educación,

En caso de restaurantes, hoteles, bares y afines permiso de la Dirección Provincial de Salud.

Calificación de la autoridad de Turismo Regional para Hoteles, Restaurantes, Agencias de Viajes o establecimientos afines.

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Para los profesionales el carnet correspondiente a su profesión.

#### **5.1.6 REQUISITO PARA EL REGISTRO EN EL IEPI:**

Llenar la respectiva solicitud que otorga el IEPI.



Pago original de la tasa por registro de marcas.

El nombramiento del representante legal.

Poder.

Si una marca tiene diseños se debe presentar con las etiquetas y el arte respectivamente.

Documento de prioridad.

Este trámite tiene una demora aproximada de 5 a 6 meses.

Se debe pagar también \$28.00 dólares, este pago se lo realiza una vez cada diez años.

El Director Nacional de Propiedad Intelectual niega o aprueba la marca.

Examen de registrabilidad de la marca.

### **5.1.7 REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL FORMULARIO DE DECLARACIÓN DE IMPUESTO DE PATENTES:**

Se presenta la declaración del RUC original y copia.

Cedula de ciudadanía y certificado de votación.

Certificado de pago del impuesto predial.

Certificado que indique las mejoras otorgado por el departamento de Salud

Publica o el Control Sanitario.

### **5.1.8 REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL FORMULARIO DE CATEGORIZACIÓN:**

Solicitud dirigida al Gerente de la empresa Crucitur.

Certificado otorgado por el Ministerio de Turismo.

Certificado de la Cámara Provincial de Turismo o del capítulo cantonal si este existiera.

Patente Municipal.

Copia del RUC.

Lista de precios del establecimiento.

Hoja de la planta.

Certificado de pago de la Licencia del año anterior (en caso de ser un restaurante que no sea nuevo).

Certificado conferido por la Empresa Municipal de Turismo de Portoviejo,

Crucitur de haber recibido la capacitación respectiva.



### **5.1.9 REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DE AUTORIZACIÓN DE LOS BOMBEROS:**

Uso de suelo.

Medidas de prevención de incendios, ambiental, estructural, sanitario y legal.

Todo Púb., café, bar o discoteca que supere los 200 m<sup>2</sup> de construcción debe cumplir las siguientes condiciones:

Plan de emergencia aprobado por el Cuerpo de Bomberos.

Una salida de emergencia por cada 200 personas.

Las mesas y sillas deben estar ubicadas de manera que no cierren el paso de las salidas de emergencia.

Equipo de incendios necesario: Manguera Boquilla que permita la salida de agua en forma de chorro o pulverizada.

Conexión de agua.

Extintores móviles de 20 lb. por cada 200 m<sup>2</sup>, ubicados en lugares visibles, a una distancia máxima de 25 m, desde cualquier punto del local.

Hidrante exterior (locales que superen los 1 000 m<sup>2</sup>).

Conexiones eléctricas y de gas en buen estado.

Alarma contra incendios con detectores de humo, conectadas a la fuente eléctrica normal y de emergencia.

Luces de emergencia que se enciendan automáticamente en caso de Apagones

### **5.1.10 REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL USO DE SUELO:**

Formulario debidamente elaborado por el propietario del proyecto y del Arquitecto con la respectiva autorización Municipal.

Escritura de adquisición del inmueble inscrita en el Registro de la Propiedad.

Certificado actualizado de hipotecas y gravámenes.

Informe de Regulación Metropolitana (IRM).

Levantamiento topográfico actualizado del terreno con todos sus detalles físicos.

Memoria gráfica del proyecto conteniendo todos los datos técnicos que facilite su estudio y revisión.

Informes de factibilidad de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, telefonía.



Comprobante de pago al Colegio de Arquitectos.

Copia del pago del impuesto predial del año vigente.

Garantías del urbanizador por la ejecución de obras.

Cronograma valorado de obras.

Planos en detalle del equipamiento comunitario, áreas verdes.

Diez copias de planos impresos y un CD que contenga la información constante en los planos impresos de la propuesta urbanística integral de conformidad con las especificaciones técnicas constantes en las ordenanzas

No. 3457 de las Normas de Arquitectura y Urbanismo y No. 095 del Régimen del Suelo.

#### **5.1.11 REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO:**

Copia de la cedula de ciudadanía.

Ubicación del establecimiento.

Nombre del establecimiento.

Tipo del establecimiento que va a ser catastrado

El trámite tendrá una duración de 24 horas.

#### **5.1.12 REQUISITO PARA LA OBTENCIÓN DEL PERMISO DEL SAYCE:**

Proteger, defender, difundir y enaltecer las obras intelectuales de los Autores y Compositores ecuatorianos dentro y fuera del País.

Procurar los mayores beneficios culturales, económicos y sociales para sus miembros.

Cumplir y hacer cumplir la Ley de Propiedad Intelectual y los Convenios

Internacionales en esta materia.

Contribuir al desarrollo del arte y la cultura en el Ecuador.

Realizar proyectos de investigación y publicar estudios científicos de Derechos de Autor.

Representar a sus socios dentro y fuera del territorio Nacional y a los autores de sociedades autorales extranjeras en nuestro país.

Fijar, recaudar y distribuir todas las retribuciones económicas correspondientes a los derechos de autor resultantes de la utilización pública de las obras de autores nacionales y extranjeros.



## **6. ANÁLISIS AMBIENTAL Y SOCIAL**

La diversidad del Ecuador es excepcional tomando en cuenta que es un país pequeño, sin embargo quedan numerosas zonas que no han sido estudiadas o se conoce muy poco la composición herpetofaunística que poseen. La cordillera Chongón-Colonche alberga una extraordinaria diversidad biológica y un alto grado de endemismo. (Salvatierra, Ortega y Amador, 2010.)

En la cordillera Chongón Colonche localizada al oeste de Guayaquil, se encuentra el Bosque protector Chongón colonche, considerada de una belleza escénica única con una flora y fauna característica de la zona.

Una de las políticas de responsabilidad social del proyecto Años Dorados resort, es respetar el medio ambiente, a través del reciclamiento de los desperdicios y su debido clasificación

### **6.1 MANEJO DE DESPERDICIOS**

El programa de desecho de desperdicios de este proyecto se ha realizado guardando las normas de calidad ambiental para el manejo y disposición final de desechos sólidos no peligrosos, del libro VI, anexo 6. De la presidencia de la Republica del Ecuador.

Los impactos ambientales causados en Años Dorados, se pueden evidenciar por aquellos desechos orgánicos y biodegradables que son generados en el área de cocina, así como también aquellos que serán detectados en los talleres ocupacionales, servicio de limpieza de habitaciones por las mucamas, sin dejar de lado los desechos que sean detectados en el área de la enfermería.

### **6.2. MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y MITIGACIÓN**

Los desechos de la cocina serán clasificados en tres tipos; orgánicos, biodegradable y reciclables.

Los de tipo orgánico servirán como abono para el pequeño huerto que será implementado en el centro.

Los materiales reciclados serán reutilizados en el centro, caso contrario, serán vendidos.





Se deberán tomar medidas de prevención con los desechos generados de la enfermería, los cuales se procederá de acuerdo con la normativa existente en el país. (manual de materiales corto punzantes y desechos hospitalarios MSP)

### **6.3. IMPACTO SOCIAL DEL PROYECTO**

Este proyecto es generador de fuentes de trabajo a muchas personas del sector de Chongón, ya sea durante su construcción y en su implementación. El proyecto al ser ubicado en un área ecológica se comprometerá a conservar la integridad de la naturaleza más que todo con la actividad de jardinería que realizaran los adultos mayores para sentirse más útiles y poder desempeñar esta actividad durante su estancia en el resort.

### **6.4. LEY DE GESTION AMBIENTAL.**

LEY NO. 37. RO/ 245 DE 30 DE JULIO DE 1999.

EL CONGRESO NACIONAL CONSIDERANDO:

Que la Constitución Política de la República del Ecuador, reconoce a las personas, el derecho a vivir en un ambiente sano, ecológicamente equilibrado y libre de contaminación; declara de interés público la preservación del medio ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país; establece un sistema nacional de áreas naturales protegidas y de esta manera garantiza un desarrollo sustentable.

Dentro de la ley de la prevención y control de la ley ambiental del art. 1 y el art 6 que habla de la prevención y control de la contaminación del aire y del agua nuestro proyecto considera todos estos puntos para no destruir el ambiente natural del mismo.

Además desde hace 35 años se construyo la trasvase Chongón San Vicente que concluye su última fase a finales del 2013 lo cual dotara de agua cruda para el riego de la zona de la península de Santa Elena la misma que quedara cubierta totalmente, la cual tiene el compromiso de no dañar el ecosistema del área, que cuenta con una zona de garua en la ladrillera de la cordillera Chongón Colonche y que hace que haya una exuberante vegetación única en el país



## 7. ANÁLISIS ECONÓMICO

### 7.1. INVERSIÓN TOTAL

En virtud que la expectativa de vida del adulto mayor se ha incrementado, este proyecto está orientado en establecer un servicio que provea alternativas de esparcimiento combinados con atención profesional y hospedaje confortable.

La inversión del proyecto ha sido estimada en US\$ 1.199,481.52

**Cuadro 13**

Cuentas	US dólares
Activos Fijos	\$1.116,230.64
Pagos anticipados	43,700.00
Capital de trabajo	39,550.88
<b>Total</b>	<b>\$1.199,481.52</b>

El 74.99% de la inversión que corresponde a \$899,481.52 será financiada mediante crédito bancario gestionado a 36 meses plazo, con 6 meses de gracia para el pago de capital. El 25.01% que corresponde a \$300,000 será aporte de las accionistas. Se prevé que la construcción esté lista para operar en el sexto mes y las actividades operacionales inicien en enero de 2014.

### 7.2. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

El detalle de inversión en activos fijos es como sigue:

**Cuadro 14**

Equipos	US dólares
Equipos de Computación	4.650
Muebles y Enseres	51.453
Vehículo	46.000
Equipos de Comunicación	1.500
Maquinarias y Equipos	40.722
Edificios	671.906
Terreno	300.000
<b>Total</b>	<b>1.116.231</b>



### 7.3 INVERSIÓN EN GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y PAGOS ANTICIPADOS

Esta inversión incluye los costos de constitución de la compañía, los cuales serán registrados como gastos en el momento que inicie la actividad operativa. En lo relacionado con propaganda y seguros de siniestro, éstos serán amortizados en el primer año de operación, tiempo en el cual se devenga el seguro y se espera consumir la propaganda prepagada.

**Cuadro 15**

Cuentas	US dólares
Gastos de constitución	1.000
Propaganda	39.100
Seguros de siniestro	3.600
Total	43.700

### 7.4 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo que será requerido para cubrir los costos operacionales y de administración del proyecto es resumido a continuación:

**Cuadro 16**

Cuentas	US dólares
Gastos de operación	\$23.596
Gastos de administración	\$15.955
Total	\$39.551

### 7.5 POLÍTICAS FINANCIERAS

Resort años Dorados, cobrará de contado las tarifas que correspondan a los servicios que oferta en los diferentes planes. Para facilidad de sus clientes, se habilitará el cobro mediante tarjetas de crédito y/o débito. Previo al check-in de los huéspedes, el valor del plan deberá estar completamente cancelado.

Debido a la naturaleza del negocio, los proveedores están representados por empresas contratistas, profesionales independientes y el mercado mayorista de víveres, por lo tanto



los pagos relacionados con víveres son de contado y los correspondientes a contratistas tendrán plazo de hasta 15 días posteriores a la recepción de la factura. Estos plazos serán contractualmente definidos.

## 7.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS

En el anexo 5 de ingresos por ventas, se presentan los ingresos previstos para los próximos cinco años

**Cuadro 17**

Tiempo	% Ocupación	Paquetes	Alquiler de salón de Eventos	Ventas Totales
Año 1	60%	1.144.320,00	81.600,00	1.225.920,00
Año 2	70%	1.400.096,50	85.576,37	1.485.672,87
Año 3	75%	1.575.648,60	89.885,99	1.665.534,59
Año 4	80%	1.768.071,01	94.559,17	1.862.630,17
Año 5	90%	2.095.734,35	99.629,43	2.195.363,78

### 7.6.1 PRESUPUESTO DE PERSONAL

En el anexo 2 de sueldos y beneficios sociales, se presentan los conceptos correspondientes a las remuneraciones que se proyecta para los 22 trabajadores que se vincularán al proyecto. En el segundo año fueron realizadas mejoras salariales a los jefes departamentales, en los años 3, 4 y 5 se incremento el personal y a partir del año 4 se implementó un plan de beneficios e incentivos que incluyen becas para 5 hijos de los mejores trabajadores y bonificaciones hasta por un total de US\$20.000.

En cuanto a los accionistas estos recapitalizaran sus regalías hasta el tercer año del ejercicio fiscal, a partir de ahí un porcentaje de las ganancias será repartida y otra se utilizara para la mejoras y mantenimiento de las instalaciones.

### 7.6 2 PRESUPUESTO DE OTROS GASTOS DE OPERACIÓN Y ADMINISTRACION

**Cuadro 18**

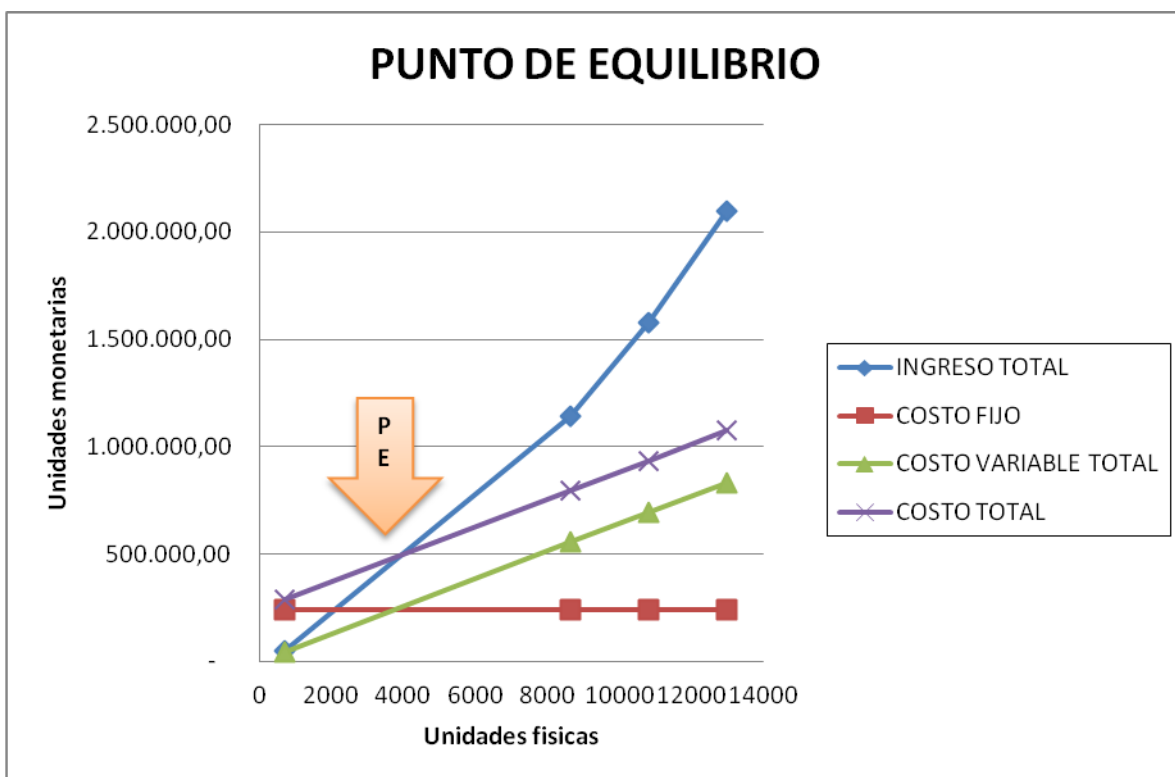
Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alimentación	129.600	151.200	162.000	172.800	194.400
Gastos de oficina	2.400	2.517	2.644	2.781	2.930
Gastos de constitución	1.000				
Propaganda pag. x anticipado	39.100	41.005	43.004	45.099	47.297
Seguro de siniestro pag. x anticipado	3.600	3.775	3.959	4.152	4.355
Servicio de seguridad	31.200	32.720	34.368	36.155	38.094
Servicio de limpieza	6.000	6.292	6.609	6.953	7.326
Servicio de mantenimiento	9.600	10.068	10.575	11.125	11.721
Gastos de depreciación	56.723	56.723	63.323	61722	71273
Total	279.223	301.641	326.482	340.338	358.135

### 7.6.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

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

#### PUNTO DE EQUILIBRIO

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>DATOS</b>					
Costos Fijos	241.952,37	212.286,43	186.382,09	167.538,01	182.995,11
Costos Variables Unit	64,24	62,17	74,22	79,93	73,65
Precio de Venta Unit	132,44	138,90	145,89	153,48	161,71
<b>FORMULA</b>					
COSTOS FIJOS	241.952,37	212.286,43	186..382,09	167.538,01	182.995,11
<u>1_ COSTOS VARIABLES</u> <u>UNITARIO</u>	0,51	0,55	0,49	0,48	0,54
PRECIO DE VTA UNIT					
<b>RESULTADO</b>					
PUNTO DE EQUILIBRIO	469.822,71	384.271,16	379.360,52	349.607,07	336.036,87





## BALANCE GENERAL AÑOS DORADOS RESORT

	1	2	3	4	5
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
Caja Bancos	259.330,83	516.697,96	654.085,50	1.257.683,80	2.069.923,74
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>259.330,83</b>	<b>516.697,96</b>	<b>654.085,50</b>	<b>1.257.683,80</b>	<b>2.069.923,74</b>
<b>ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES</b>					
Equipos de Computación	4.650,00	4.650,00	9.850,00	9.850,00	9.850,00
Muebles y Enseres	51.452,64	51.452,64	51.452,64	51.452,64	51.452,64
Vehículo	46.000,00	46.000,00	46.000,00	46.000,00	96.000,00
Equipos de Comunicación	1.500,00	1.500,00	3.500,00	3.500,00	3.500,00
Maquinarias y Equipos	40.722,00	40.722,00	82.722,00	82.722,00	82.722,00
Edificios	725.110,33	725.110,33	725.110,33	725.110,33	725.110,33
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES</b>			<b>918.634,97</b>	<b>918.634,97</b>	<b>968.634,97</b>
<b>ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLES</b>					
Terreno	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLE.....</b>			<b>300.000,00</b>	<b>300.000,00</b>	<b>300.000,00</b>
<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>					
Equipos de Computación	(1.549,98)	(3.099,97)	(6.383,27)	(8.116,59)	(9.849,90)
Muebles y Enseres	(5.145,26)	(10.290,53)	(15.435,79)	(20.581,06)	(25.726,32)
Vehículo	(9.200,00)	(18.400,00)	(27.600,00)	(36.800,00)	(56.000,00)
Equipos de Comunicación	(500,00)	(999,99)	(2.166,65)	(2.833,31)	(3.499,97)
Maquinarias y Equipos	(4.072,20)	(8.144,40)	(16.416,60)	(24.688,80)	(32.961,00)
Edificios	(36.255,52)	(72.511,03)	(108.766,55)	(145.022,07)	(181.277,58)
<b>TOTAL DE DEPRECIACION ACUMULADA</b>			<b>(176.768,86)</b>	<b>(238.041,81)</b>	<b>(309.314,77)</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>1.372.042,84</b>	<b>1.572.687,01</b>	<b>1.695.951,61</b>	<b>2.238.276,96</b>	<b>3.029.243,94</b>
<b>PASIVOS CORRIENTE</b>					
Beneficios Sociales X Pagar	8.907,00	9.444,70	14.266,61	16.400,28	16.986,99
15% Utilidades x Pagar	64.343,55	97.013,71	101.644,42	116.146,90	158.685,79
Impuesto a la Renta x Pagar	83.861,10	126.441,20	132.476,56	151.378,13	206.820,49
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>157.111,65</b>	<b>232.899,61</b>	<b>248.387,59</b>	<b>283.925,30</b>	<b>382.493,27</b>
<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>					
Préstamo x Pagar	634.178,81	335.731,87	(0,00)		
<b>TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>634.178,81</b>	<b>335.731,87</b>	<b>(0,00)</b>	-	-
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>791.290,47</b>	<b>568.631,49</b>	<b>248.387,59</b>	<b>283.925,30</b>	<b>382.493,27</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00
Utilidad	280.752,38	423.303,15	443.508,50	506.787,64	692.399,02
Utilidad Años Anteriores		280.752,38	704.055,52	1.147.564,02	1.654.351,66
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>580.752,38</b>	<b>1.004.055,52</b>	<b>1.447.564,02</b>	<b>1.954.351,66</b>	<b>2.646.750,68</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>1.372.042,84</b>	<b>1.572.687,01</b>	<b>1.695.951,61</b>	<b>2.238.276,96</b>	<b>3.029.243,94</b>



**ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**  
**AÑOS DORADOS RESORT**

	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
AÑO		2014	2015	2016	2017	2018
INGRESO VENTAS		1.225.920,00	1.485.672,87	1.665.534,59	1.862.630,17	2.195.363,78
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>1.225.920,00</b>	<b>1.485.672,87</b>	<b>1.665.534,59</b>	<b>1.862.630,17</b>	<b>2.195.363,78</b>
Sueldos	D	221.544,00	239.803,84	354.636,96	429.074,54	431.009,11
Beneficios Sociales	D	52.699,60	85.894,51	123.358,50	151.918,50	154.775,36
Gastos de alimentación	D	129.600,00	151.200,00	162.000,00	172.800,00	194.400,00
Servicios Básicos	D	142.260,00	142.260,00	142.260,00	142.260,00	142.260,00
Gastos de Oficina		2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Servicio de Seguridad	D	31.200,00	31.200,00	31.200,00	31.200,00	31.200,00
Servicio de Limpieza	D	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Servicio de Mantenimiento	D	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Propaganda pagada x anticipado	D	39.100,00	39.100,00	39.100,00	39.100,00	39.100,00
Seguro de Siniestro pag. x anticipado			3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
Gastos de Constitución						
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>638.003,60</b>	<b>711.058,35</b>	<b>874.155,46</b>	<b>987.953,04</b>	<b>1.014.344,47</b>
<b>RESULTADO OPERATIVO</b>		<b>587.916,40</b>	<b>774.614,52</b>	<b>791.379,13</b>	<b>874.677,13</b>	<b>1.181.019,30</b>
(-)Gastos financieros		92.329,41	59.185,18	21.900,25		
(-)Participación trabajadores		64.343,55	97.013,71	101.644,42	116.146,90	158.685,79
(-)Impuesto a la renta		83.861,10	126.441,20	132.476,56	151.378,13	206.820,49
(-) Pagos de capital		265.302,71	298.446,94	335.731,87		
(+) Gastos de depreciación		56.722,96	56.722,96	63.322,94	61.272,96	71.272,96
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>(300.000,00)</b>	<b>138.802,59</b>	<b>250.250,45</b>	<b>262.948,96</b>	<b>668.425,06</b>	<b>886.785,98</b>





**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**  
**AÑOS DORADOS RESORT**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2014	2015	2016	2017	2018
	4,71%	4,87%	5,04%	5,20%	5,36%
<b>INGRESOS</b>					
<b>VENTAS</b>	<b><u>1.225.920,00</u></b>	<b><u>1.485.672,87</u></b>	<b><u>1.665.534,59</u></b>	<b><u>1.862.630,17</u></b>	<b><u>2.195.363,78</u></b>
<b>EGRESOS</b>					
<b>Gastos de Operación</b>					
Sueldos	221.544,00	239.803,84	354.636,96	429.074,54	431.009,11
Beneficios Sociales	61.606,60	86.432,21	128.180,40	154.052,17	155.362,07
Gastos de alimentación	129.600,00	151.200,00	162.000,00	172.800,00	194.400,00
<b>Gastos Administrativos</b>					
Servicios Básicos	142.260,00	149.192,33	156.705,66	164.852,78	173.692,19
Gastos de oficina	2.400,00	2.516,95	2.643,71	2.781,15	2.930,28
Servicio de Seguridad	31.200,00	32.720,38	34.368,17	36.154,98	38.093,61
Servicio de Limpieza	6.000,00	6.292,38	6.609,26	6.952,88	7.325,69
Servicio de Mantenimiento	9.600,00	10.067,81	10.574,82	11.124,61	11.721,11
Gastos de constitución	1.000,00				
Propaganda pag x ant	39.100,00	41.005,34	43.003,53	45.099,10	47.296,77
Seguro pag x ant	3.600,00	3.775,43	3.959,40	4.152,35	4.354,69
Gastos de depreciación	56.722,96	56.722,96	63.322,94	61.272,96	71.272,96
Intereses	92.329,41	59.185,18	21.900,25		
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b><u>796.962,97</u></b>	<b><u>838.914,81</u></b>	<b><u>987.905,11</u></b>	<b><u>1.088.317,51</u></b>	<b><u>1.137.458,48</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b><u>428.957,03</u></b>	<b><u>646.758,05</u></b>	<b><u>677.629,48</u></b>	<b><u>774.312,67</u></b>	<b><u>1.057.905,30</u></b>
15 % de utilidad	64.343,55	97.013,71	101.644,42	116.146,90	158.685,79
Utilidad después de Participación	364.613,48	549.744,35	575.985,06	658.165,77	899.219,50
Impuesto a la renta x pagar	83.861,10	126.441,20	132.476,56	151.378,13	206.820,49
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b><u>280.752,38</u></b>	<b><u>423.303,15</u></b>	<b><u>443.508,50</u></b>	<b><u>506.787,64</u></b>	<b><u>692.399,02</u></b>



## 8. EVALUACIÓN FINANCIERA

### 8.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para realizar una evaluación financiera, se medirá a través de las siguientes variables

- Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR)
- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Relación Beneficio / Costo (B/C)
- Período de Recuperación

#### 8.1.1 Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR)

La propuesta de estimación de la tasa es basada en la inflación y agregamos el riesgo país.

Existe muchas formas de cálculo, nosotros hemos utilizado la que habitualmente se usa  $TMAR = \text{Índice de Inflación} + \text{premio al riesgo (10/15\%)}$

$$TMAR = 4,53 + 10 = 14,53\%$$

Se ha utilizado como Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) para este proyecto del 15%

#### 8.1.2 Valor Actual Neto (VAN)

$$FJ * (1 + \%)^N$$

TASA RIESGO HOTELERO 0,15

AÑOS	FLUJOS	%	(300.000,00)
1	138.802,59	0,15	120.697,91
2	250.250,45	0,15	189.225,29
3	262.948,96	0,15	172.893,21
4	668.425,06	0,15	382.164,20
5	886.785,98	0,15	440.889,36

**VAN \$ 1.005.879,96**



### 8.1.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR

FJ\* (1+%)<sup>n</sup>

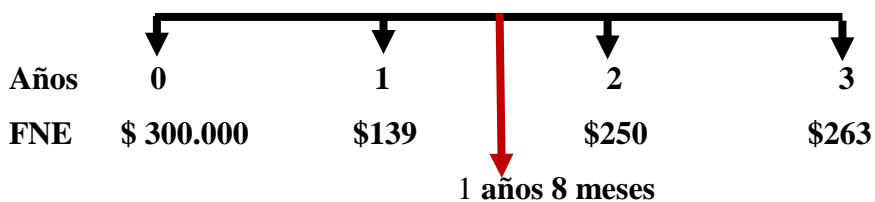
AÑOS	FLUJOS	%	(300.000,00)
1	138.802,59	82.17%	76.194,64
2	250.250,45	82.17%	75.409,94
3	262.948,96	82.17%	43.496,27
4	668.425,06	82.17%	60.696,01
5	886.785,98	82.17%	44.203,14

VAN = 0  
TIR = 82.17%

### 8.1.4 Relación Beneficio / Costo (B/C)

	AÑO				
	1	2	3	4	5
<b>COSTOS</b>	796.962,97	838.914,81	987.905,11	1.088.317,51	1.137.458,48
<b>INGRESOS</b>	1.225.920,00	1.485.672,87	1.665.534,59	1.862.630,17	2.195.363,78
<b>RELACION COSTO/BENEFICIO</b>	1,54	1,77	1,69	1,71	1,93

### 8.1.5. Período de Recuperación





Periodo de Recuperación.

<b>Inversión del proyecto</b>	<b>\$300.000</b>
<b>(-) Flujos acumulados al Año 1</b>	<b>139.00</b>
<b>Costo No recuperado</b>	<b>161.00</b>

**Costo no recuperado / Flujo Neto Año 1**

$$161 / 250 = 0.64 + 1 = 1.64$$

**La recuperación de la inversión es en 1.64 Años = 1 años y 8 meses**



## 9. ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

### 9.1. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad determina la variabilidad máxima que podrían experimentar algunos de los factores determinantes del proyecto para que el mismo continúe siendo rentable

ESCENARIOS	VAN	TIR
Aumento de Costos 15%	1.849.979,51	112,92%
Disminución Demanda 15%	829.355,50	65,58%
Aumento de Costos 10% y Disminución de la Demanda 10%	821.983,94	65,13%
Disminución de Costos 10%	1.911.749,96	140,22%
Aumento de la Demanda 10%	4.268.293,33	205,55%
Disminución de Costos 15 % y Aumento de la Demanda 15%	5.998.819,58	265,50%

### 9.2. ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

Cambiante política tributaria (SRI), que se refleja en cambios permanentes en cuanto a recolección de impuestos.

Altos niveles de corrupción, que generalmente se asocian a una burocracia grande. Esto genera incertidumbre por la necesidad de realizar trámites inesperados e incurrir en mayores costos a los previstos.

La construcción del nuevo Aeropuerto de Guayaquil en la zona Daular, podría traer nuevas Ordenanzas Municipales en cuanto a construcciones en el sector de Chongón y alrededores, lo que constituiría un fuerte revés debido a que la inversión del proyecto es cuantiosa.

El recurso humano en lo referente a técnicos en gerontología, hotelería, manualidades, artes y demás ramas relacionadas con la diversión es limitado. Se establecerá convenios con los institutos superiores de tecnologías y afines para ofrecer pasantías y eventualmente plazas de trabajo a sus mejores estudiantes.



## 10. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO

CRONOGRAMA DE INVERSIONES				
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Contratación personal nuevo		\$ 8.563,05	\$ 3.000,00	
Muebles y Enseres	\$51.452,64			
Equipos de Computación	\$4.650,00	\$ 5.200,00		
Activos diferidos	\$82.250,88	\$ 90.000,00		
Vehículo	\$46.000,00			\$ 50.000,00
Edificio	\$671.906,00			
Terreno	\$300.000,00			
Maquinarias y Equipos	\$40.722,00	\$ 42.000,00		
Equipos de comunicación	\$1.500,00	\$ 2.000,00		
Constitución de la Ca.	\$1.000,00			
<b>VALOR TOTAL DE INVERSION</b>	<b>\$1.199.481,52</b>	<b>\$ 147.763,05</b>	<b>\$ 3.000,00</b>	<b>\$ 50.000,00</b>

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION DEL NEGOCIO												
ACTIVIDAD	MES											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Creación de Compañía	x											
Presentación de proyecto al sistema Financiero		x										
Aprobación de crédito			x									
Desembolso de crédito				x								
Obtención de permisos de funcionamiento				x								
Construcción del resort				x	x	x	x	x	x	x	x	x
Adquisición de mobiliarios y act. fijos										x		
Adquisición de maquinarias y equipos										x	x	
Selección del personal										x		
Entrenamiento del personal											x	
contratación del personal.												x
Contratación de la publicidad										x	x	x



## 11. FUENTES DE INFORMACION

- Internacional Living diciembre 2012
- Gestión economía y sociedad, 201 marzo 2011 paginas 46-50
- Secretaria General Iberoamericana (2009).Estudio de la oferta y la demanda de formación de los recursos humanos en el sector turístico en América Latina. Informe Final.
- Cepal y Ministerios Sectoriales (2001) El turismo en la economía ecuatoriana: situación laboral desde una perspectiva de género. Martha Ordoñez.
- Escuela Politécnica del Ejército. Capítulo 1 Estudio de Mercado. Patricia Logroño
- Jany, J.N., “Investigación Integral de Mercados”, Editorial MC Graw Hill, Páginas. 305, 398, 399, 400, Santa Fe de Bogotá, Colombia 2000
- Gestión y Producción.Vol (7) 1: pp 42-54. Molina, H.,Del Carpio, G. La tasa de descuento en la evaluación de proyectos y negocios empresariales.
- Mintur, 2009.Plan Integral de Marketing Turístico de Ecuador.PIMTE 2014
- Page, M 2012 Turismo & Hostelería. Estudio remuneración 2012
- Universidad de Navarra. 2007 La atención de las necesidades residenciales para las personas mayores. Torres, M., Núñez, J., Martínez, J., Suarez, J.
- Mintur, 2012. Perspectiva del Turismo Ecuatoriano. Dirección de investigación.
- Universidad de Navarra 2007. Los hoteles como inversión inmobiliaria. Suarez, J.L.,
- Nassir, S. Chain., 2007. Primera edición .Proyectos de inversión, formulación y evaluación.
- Fonseca , E., 2007 Turismo, Hotelería y Restaurantes, Editorial Lexus
- Roberto , B., Retrospectiva del Turismo, Editorial Trillas
- Gutiérrez, R., Ventas y mercadotecnia para la pequeña y mediana empresa”, Pág. 126, Editorial Rosario, Rosario, 1999

## ANEXOS

<b>1. Cuatro mundos en un país: Principales destinos y productos turísticos del Ecuador</b>			
Mundos	Destinos	Destinos específicos	Línea de producto
GALAPAGOS	Galápagos	Islas Galápagos	Ecoturismo y turismo de naturaleza
			Deportes aventura
COSTA	Costa norte	Reserva Ecológica Cotacachi-Cayapas	Ecoturismo y turismo de naturaleza
	Costa centro	Parque Nacional Machalilla	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Isla de la Plata	Deportes aventura
		Puerto López	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Montecristi	Turismo cultural
		Manta	Cruceros
	Costa sur	Paseo de cacao, banano, café	Agroturismo
		Montañita	Deportes aventura
	Frontera sur	Paseo de cacao, banano, café	Agroturismo
	Guayaquil-D. Metrop.	Guayaquil	MICE*
Cruceros			
AMAZONÍA	Amazonía norte	Parque Nacional Yasuní	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Reserva Prod. Faunística de Cuyabeno	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Napo Wildlife Center	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Reserva Ecológica Kapawi	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Reserva Ecológica Antisana	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Papallacta	Turismo de salud
		Reserva Ecológica de Limoncocha	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Reserva Ecológica Cayambe-Coca	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Puyo	Turismo de salud
	Parque Nacional Llanganates	Ecoturismo y turismo de naturaleza	
	Amazonía centro	La ruta de Orellana	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Ruta del Manatí	Cruceros
		Parque Nacional Sangay	Ecoturismo y turismo de naturaleza
	ANDES	Sierra norte	Otavalo
Reserva Ecológica El Ángel			Ecoturismo y turismo de naturaleza
Cotacachi			Turismo cultural
Sierra centro		Quito	Turismo cultural
			MICE*
		Parque nacional Cotacachi	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		La Avenida de los Volcanes	Deportes aventura
		Bosque Nublado del Mundo	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Laguna de Quilotoa	Deportes aventura
		Riobamba	Turismo cultural
		Baños	Deportes aventura
			Turismo de salud
		Reserva Prod. Faunística de Chimborazo	Ecoturismo y turismo de naturaleza
La Avenida de las Cascadas		Deportes aventura	
Austro		Cuenca	Turismo cultural
			MICE*
		Ingapirca	Turismo cultural
		Parque nacional Cajas	Ecoturismo y turismo de naturaleza
Frontera sur		Parque nacional Podocarpus	Ecoturismo y turismo de naturaleza
		Vilcabamba	Turismo cultural

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

Fuente: Plan Integral de Marketing Turismo del Ecuador 2014. MINISTERIO DE TURISMO





## ANEXOS 2

### **ENCUESTA**

Genero

Edad

Residencia

#### **1.- Cuantas veces vacaciona al año?**

Una vez ( )

Dos ( )

O más de tres ( )

#### **2.- Cuando vacaciona lo hace:**

En Familia ( )

Amigos ( )

Solo ( )

Pareja ( )

#### **3.-si lo haría le gustaría un lugar**

En la playa ( )

Un ambiente campestre, cerca de la ciudad de Guayaquil ( )

En la sierra ( )

#### **4.- Al hospedarse le gustaría**

Un ambiente ecológico – rustico ( )

Un ambiente moderno rodeado de naturaleza ( )

#### **5.- Al comprar un servicio usted valora más**

Calidad de las instalaciones ( )

Servicio ( )

Disponibilidad ( )

Precio ( )

#### **6.- Cuanto tiempo estaría dispuesto a quedarse**

Fin de semana ( )

Una semana ( )

15 días ( )

Un mes ( )



**7.- Cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio**

Fin de semana	300-400	( )
Una semana	800-1000	( )
15 días	1100-2000	( )
Un mes	2100-3000	( )

**8.- Conoce usted un lugar en Guayaquil para vacacionar que sea para adulto mayor?**

SI NO

**9.- Le gustaría vacacionar en un resort exclusivo para adulto mayor**

SI NO

**10.- Que servicios le gustaría encontrar en el resort**

Gimnasia acuática	( )
Talleres de manualidades (jardinería, tejido, pesca,	( )
Salón de usos múltiples (danza, teatro)	( )
Otros	( )

**11.- Quien asumiría los gastos de las vacaciones**

UD ( ) FAMILIARES ( ) CUALES \_\_\_\_\_

**12.- Desearía pertenecer con una membrecía al resort**

Si ( ) No ( )

**ANEXO 2-A**  
**RESORT AÑOS DORADOS**  
**MALLA DE TABULACION**

**ANEXO 2-A**  
**MALLA DE TABULACION**

ENCUESTADOS	Genero		Edad			Residencia				1				2				3		4		
	M	F	55 a 65	66 a 76	mas de 76	Guill	Sanbor	Via a Costa	Otros	1 VEZ	2 VECES	3 o mas	Nunca	familia	pareja	amigos	solo	playa	campestre	Sierra	ecologico-rushco	moderno / naturaleza
	65	62	51	50	26	118	6	1	2	67	22	33	6	86	19	27	5	49	36	46	24	97
	50	50	72	25	3	82	15	2	1	50	35	15	0	46	24	13	17	47	34	19	40	60
	55	45	88	12	0	99	0	0	1	57	32	11	0	58	27	11	4	54	25	21	28	72
TOTALES	170	157	211	87	29	299	21	3	4	174	89	59	6	190	70	51	26	150	95	86	92	229
PORCENTAJE %	52%	48%	65%	27%	9%	91,44%	6,42%	0,92%	1,22%	53%	27%	18%	2%	59%	22%	16%	8%	46,7%	29,60%	26,7%	29%	71%





### ANEXOS 3

#### FEDERACION HOTELERA DEL ECUADOR –AHOTEC

Permisos, Tasas, Contribuciones y otras Obligaciones que deben cumplir los

Establecimientos de Alojamiento ®

A quien se debe pagar y/ocumplir la obligacion	Frecuencia de pago y/o cumplimiento	Quien debe pagar y/o cumplir
--	-------------------------------------	------------------------------

#### PERMISOS

I Registro Actividad Turística	Ministerio Turismo	Sólo 1 vez	P. Naturales y Jurídicas
Licencia Única de Funcionamiento Turismo	Ministerio Turismo / Municipios	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Permiso Sanitario	Ministerio Salud	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Certificados de Salud empleados	Ministerio Salud	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Patente	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Rótulos y Publicidad Exterior	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídica
Bomberos	Cuerpo de Bomberos	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Licencia Ambiental	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas

#### OBLIGACIONES

##### TRIBUTARIAS

Declaración de Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Anexos Impuesto a la Renta (Rel. Dependencia)	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Jurídicas
Anticipo Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Jul / Sep	P. Naturales y Jurídicas
Retenciones en la Fuente – Renta	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto al Valor Agregado – IVA	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto Consumos Especiales – ICE	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Anexos Transaccionales (IVA / ICE / Renta)	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Declaración Patrimonial	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Naturales



## OBLIGACIONES PATRONALES

Décimo Cuarto Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 14vo. Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Décimo Tercero Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 13vo. Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Fondos de Reserva	IESS	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Pagar 15 % utilidades a empleados	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 15 % utilidades	Ministerio Trabajo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Uniformes para el Personal	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Aportes Seguro Social Empleados	IESS	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Remuneraciones a empleados	Empleados	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Repartir 10 % por Servicio	Empleados	Mensual	Hoteles y Rest. 5 y 4 *
Presentar Planilla de pago 10 % por servicio	Inspectorías de Trabajo	Mensual	Hoteles y Rest. 5 y 4 *
Aplicar porcentaje de discapacitados en nómina	Ministerio de Trabajo	Permanente	P. Naturales y Jurídicas
Tener dispensador de preservativos	Ministerio de Salud	Permanente	P. Naturales y Jurídicas



## OTRAS CONTRIBUCIONES Y OBLIGACIONES

Contribución 1 x mil a los activos fijos (FMPTE)	Ministerio de Turismo	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Contribución 1 x mil activos reales	Superintendencia Compañías	Anual	P. jurídicas
Presentar balances	Superintendencia Compañías	Anual	P. jurídicas
Impuesto a los Activos Totales (1,5 x mil)	Municipios	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto Predial	Municipios	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Matriculación de vehículos	Jefaturas de Tránsito	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Revisión Técnica Vehicular(Quito)	Municipio – CORPAIRE	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Contratar SOAT para vehículos	Aseguradoras calificadas	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Derechos autores y compositores (SAYCE)	SAYCE	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Derechos productores fonogramas (SOPROFON)	SOPROFON	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Reportes estadísticos	Ministerio Turismo	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Reportes de Huéspedes	Varias Instituciones	Diario	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto a los Espectáculos Públicos	Municipios	Ocasional	P. Naturales y Jurídicas
Tasa Servicios Turísticos	Municipio de Quito	Mensual	P. Naturales y Jurídicas



## ANEXOS 4

### AÑOS DORADOS RESORT GASTOS DE PUESTA EN MARCHA

#### GASTOS DE INVERSION

Permisos de Construcción y Planos	\$62.000,00	
Infraestructura	\$89.906,00	
Construcción	\$520.000,00	
<b>TOTAL GASTOS DE INVERSION.....</b>	<b>\$671.906,00</b>	<b>\$671.906,00</b>

#### ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLES

Terreno (Anexo 1)	\$300.000,00	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS NO DEPRECIABLE.....</b>		<b>\$300.000,00</b>

<b>TOTAL DEL INMUEBLE</b>	<b>\$971.906,00</b>
---------------------------	---------------------

#### ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES

Equipos de Computación	\$4.650,00	
Muebles y Enseres	\$51.452,64	
Vehículo	\$46.000,00	
Equipos de Comunicación	\$1.500,00	
Maquinarias y Equipos	\$40.722,00	
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS.....</b>		<b>\$144.324,64</b>

#### CONSTITUCION DE LA COMPAÑIA

Gastos de constitución	\$1.000,00	
<b>TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION</b>		<b>\$1.000,00</b>

#### OTROS GASTOS

Propaganda	\$39.100,00	
Seguro de Siniestro	\$3.600,00	
<b>Varios</b>	<b>\$39.550,88</b>	<b>\$82.250,88</b>

**VALOR TOTAL DE LA INVERSIONI** **\$1.199.481,52**

#### **APORTES DE ACCIONISTAS**

DURAN BRITO GINA MARIA	100.000,00	
NAVIA GARCIA DIANA MARISOL	100.000,00	
PITA LEON MIRIAM ELIZABEHT	100.000,00	
<b>TOTAL DE APORTE DE ACCIONISTAS</b>		<b>300.000,00</b>

**PRESTAMO** **899.481,52**





## ANEXO 5

### PRESUPUESTO DE VENTAS

#### ANÁLISIS DE CAPACIDAD HOTELERA

HABITACIONES	CAPACIDAD HOTELE	CAPACIDAD HOTELE	CAPACIDAD HOTELE	CAPACIDAD UTILIZADA				
				AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
				60%	70%	75%	80%	90%
15 HABITACIONES DOBLES	30	900	10800	6480	7560	8100	8640	9720
10 HABITACIONES SENCILLAS	10	300	3600	2160	2520	2700	2880	3240
TOTAL DE CAPACIDAD HOTELERA (PERSONAS)	40	1200	14400	8640	10080	10800	11520	12960

SERVICIO	% PARTICIPACION	CAPACIDAD UTILIZADA POR SERVICIO				
		HUESPEDES AÑO 1	HUESPEDES AÑO 2	HUESPEDES AÑO 3	HUESPEDES AÑO 4	HUESPEDES AÑO 5
Paquete de 3 días	66%	5702	6653	7128	7603	8554
Plan de vacaciones programadas de 7 días.	21%	1814	2117	2268	2419	2722
Plan Dorado de vacaciones	13%	1123	1310	1404	1498	1685
TOTAL DE HUESPEDES	100%	8640	10080	10800	11520	12960

#### PRESUPUESTO DE VENTAS (\$)

SERVICIO	PRECIO X PERSONA USD	VENTAS USD	IPC 4,87%		IPC 5,04%		IPC 5,20%		IPC 5,36%			
			AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
			PRECIO X PERSONA USD	VENTAS USD	PRECIO X PERSONA USD	VENTAS USD	PRECIO X PERSONA USD	VENTAS USD	PRECIO X PERSONA USD	VENTAS USD	PRECIO X PERSONA USD	VENTAS USD
Paquete de fin de semana \$400/3 días	133,33	760.320,00	139,83	930.265,46	146,87	1.046.907,46	154,51	1.174.758,59	162,79	1.392.467,79		
Plan de vacaciones programadas 1 semana \$1000/7 días	142,86	259.200,00	149,82	317.135,95	157,36	356.900,27	165,54	400.483,88	174,42	474.704,93		
Plan Dorado de vacaciones 3 fines semana \$1000/9 días	111,11	124.800,00	116,53	152.695,09	122,39	171.840,87	128,76	192.826,54	135,66	228.561,63		
TOTAL	387,30	1.144.320,00	406,17	1.400.096,50	426,63	1.575.648,60	448,81	1.768.071,01	472,88	2.095.734,35		
PRECIO PROMEDIO	132,44		138,90		145,89		153,48		161,71			

SERVICIO	EVENTOS ANUALES	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		PRECIO	VENTAS USD	PRECIO	VENTAS USD	PRECIO	VENTAS USD	PRECIO	VENTAS USD	PRECIO	VENTAS USD
Salon de Eventos (2 contratos por mes)	24	3400	81.600,00	3.565,68	85.576,37	3.745,25	89.885,99	3.939,97	94.559,17	4.151,23	99.629,43

<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>1.225.920,00</b>	<b>1.485.672,87</b>	<b>1.665.534,59</b>	<b>1.862.630,17</b>	<b>2.195.363,78</b>
------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------

ANEXO 6  
PRESUPUESTO DE PERSONAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	2013	2014	2015	2016	2017
<b>SUELDOS MENSUALES</b>					
<b>EMPLEADOS</b>	4,71%	4,87%	5,04%	5,20%	5,36%
Gerente General	\$3.000,00	\$ 3.346,19	3.514,70	3.697,43	3.895,69
Gerente de Finanzas			1.500,00	1.577,99	1.662,60
Jefe de RRHH			1.200,00	1.262,39	1.330,08
Asistente de Nomina			700,00	736,39	775,88
Gerente de Operaciones				1.500,00	1.580,43
Jefe de alojamiento	1.200,00	1.258,48	1.321,85	1.390,58	1.465,14
Jefe de Mantenimiento	1.200,00	1.258,48	1.321,85	1.390,58	1.465,14
Jefe de Seguridad	1.200,00	1.258,48	1.321,85	1.390,58	1.465,14
Gerente de alimentos y bebidas		-	1.500,00	1.577,99	1.662,60
Gerente Comercial		-		1.500,00	1.580,43
Jefe de compras		-	1.200,00	1.262,39	1.330,08
Jefe de MKT y Ventas	1.200,00	1.258,48	1.321,85	1.390,58	1.465,14
Jefe de cocina	400,00	619,49	650,69	684,52	721,22
Ayudantes de cocina	318,00	333,50	350,29	368,50	388,26
Jardinero	318,00	333,50	350,29	368,50	388,26
Secretaria	400,00	419,49	440,62	463,53	488,38
Recepcionista	\$318,00	333,50	350,29	368,50	388,26
Recepcionista	\$318,00	333,50	350,29	368,50	388,26
Jefe Nocturno	\$800,00	1.038,98	1.091,31	1.148,04	1.209,60
Asistentes administrativos (2)	\$1.000,00	1.048,73	1.101,54	1.158,81	1.220,95
Mansiem	\$500,00	524,37	550,77	579,41	610,47
Enfermeras (3)	\$2.400,00	2.538,95	2.666,81	2.805,46	2.955,89
Meseros (3)	\$954,00	1.000,49	1.050,87	1.105,51	1.164,79
Contador	\$700,00	734,11	771,08	811,17	854,66
<b>PROFESIONALES</b>					
Masajista	\$500,00	524,37	550,77	579,41	610,47
Masajista		-	550,77	579,40	610,47
Prof de baile	\$500,00	524,37	550,77	579,41	610,47
Prof de baile		-	550,77	579,40	610,47
Terapeuta ocupacional	\$600,00	629,24	660,93	695,29	732,57
Terapeuta ocupacional		-	660,93	695,29	732,57
Manicurista	\$318,00	333,50	350,29	368,50	388,26
Manicurista		-	350,29	368,50	388,26
Peluquera	\$318,00	333,50	350,29	368,50	388,26
Peluquera		-	350,29	368,50	388,26
<b>TOTAL SUELDOS MENSUAL</b>	<b>\$18.462,00</b>	<b>\$19.983,65</b>	<b>\$29.553,08</b>	<b>\$34.089,54</b>	<b>\$35.917,43</b>
<b>CANTIDAD EMPLEADOS</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>34</b>
<b>BONO</b>				20.000,00	
<b>D. CUARTO X PERSONA</b>	318,00	333,50	350,29	368,50	388,26
<b>INCREMENTO DE PERSONAL</b>			8.563,05	3.000,00	

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>SUELDOS</b>	<b>221.544,00</b>	<b>239.803,84</b>	<b>354.636,96</b>	<b>429.074,54</b>	<b>431.009,11</b>
<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>18.462,00</b>	<b>19.983,65</b>	<b>29.553,08</b>	<b>35.756,21</b>	<b>35.917,43</b>
DT PAG	15.385,00	16.653,04	24.627,57	29.796,84	29.931,19
DT X PAG	3.077,00	3.330,61	4.925,51	5.959,37	5.986,24
<b>DECIMOCUARTO</b>	<b>6.996,00</b>	<b>7.336,92</b>	<b>11.209,31</b>	<b>12.529,09</b>	<b>13.200,90</b>
DC PAG	1.166,00	1.222,82	1.868,22	2.088,18	2.200,15
DC X PAG	5.830,00	6.114,10	9.341,09	10.440,91	11.000,75
<b>VACACIONES</b>	<b>9.231,00</b>	<b>9.991,83</b>	<b>14.776,54</b>	<b>17.878,11</b>	<b>17.958,71</b>
<b>IESS APORTE PERSONAL</b>	<b>20.714,36</b>	<b>22.421,66</b>	<b>33.158,56</b>	<b>40.118,47</b>	<b>40.299,35</b>
<b>IESS PATRONO</b>	<b>26.917,60</b>	<b>49.119,82</b>	<b>72.641,47</b>	<b>87.888,77</b>	<b>88.285,03</b>
IESS APORTE PATRONAL	24.702,16	26.738,13	39.542,02	47.841,81	48.057,52
IESS FONDO RESERVA		19.983,65	29.553,08	35.756,21	35.917,43
IECE SECAP	2.215,44	2.398,04	3.546,37	4.290,75	4.310,09
<b>BENF. G. PATRONO ANUAL</b>	<b>61.606,60</b>	<b>86.432,21</b>	<b>128.180,40</b>	<b>154.052,17</b>	<b>155.362,07</b>
IESS AP. PERSONAL	20.714,36	22.421,66	33.158,56	40.118,47	40.299,35
<b>TOTAL</b>	<b>82.320,96</b>	<b>108.853,87</b>	<b>161.338,96</b>	<b>194.170,64</b>	<b>195.661,42</b>
BENF. G PATRONO MES	5.133,88				



**ANEXO 7**  
**INDICES FINANCIEROS**  
**AÑOS DORADOS RESORT**

INDICES	AÑOS				
	1	2	3	4	5
	2014	2015	2016	2017	2018
<b>RAZONES DE LIQUIDEZ</b>					
CAPITAL DE TRABAJO	102.219,18	283.798,34	405.697,90	973.758,50	1.687.430,47
RELACION COSTO BENEFICIO	1,54	1,77	1,69	1,71	1,93
RAZON DE LIQUIDEZ	1,65	2,22	2,63	4,43	5,41
ROTACION DE ACTIVOS TOTALES	0,89	0,94	0,98	0,83	0,72
<b>RAZONES DE ENDEUDAMIENTO</b>					
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	0,58	0,36	0,15	0,13	0,13
<b>RAZONES DE RENTABILIDAD</b>					
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	0,35	0,44	0,41	0,42	0,48
MARGEN DE UTILIDAD NETA	0,23	0,28	0,27	0,27	0,32
<b>RAZONES DE PRODUCTIVIDAD</b>					
PUNTO DE EQUILIBRIO	469.822,77	384.271,16	379.360,52	349.607,07	336.036,87
<b>RAZONES DE PATRIMONIO</b>					
ROE	48,34	141,10	147,84	168,93	230,80



## ANEXO 8

Parámetros		Tabla de Amortización Préstamo Bancario							
Variables		Mes	Cuota	Intereses	Capital	Cuota	Saldo Capital	Abonos	Saldo Capital
Capital	\$899 481,52	1 jul-13	1	8.867,39		8.867,39	899.481,52	0,00	899.481,52
Plazo	36	2 ago-13	2	8.867,39		8.867,39	899.481,52	0,00	899.481,52
Tasa	11,83%	3 sep-13	3	8.867,39		8.867,39	899.481,52	0,00	899.481,52
Tasa Per.	0,99%	4 oct-13	4	8.867,39		8.867,39	899.481,52	0,00	899.481,52
Cuota	-\$29.802,68	5 nov-13	5	8.867,39		8.867,39	899.481,52	0,00	899.481,52
Monto	-\$1.072.896,37	6 dic-13	6	8.867,39		8.867,39	899.481,52	0,00	899.481,52
Intereses	\$103.271,86	7 ene-14	7	8.867,39	20.935,29	29.802,68	878.546,23	0,00	878.546,23
Fecha Prestamo	01-jul-13	8 feb-14	8	8.661,00	21.141,68	29.802,68	857.404,56	0,00	857.404,56
		9 mar-14	9	8.452,58	21.350,10	29.802,68	836.054,46	0,00	836.054,46
		10 abr-14	10	8.242,10	21.560,57	29.802,68	814.493,89	0,00	814.493,89
		11 may-14	11	8.029,55	21.773,12	29.802,68	792.720,76	0,00	792.720,76
		12 jun-14	12	7.814,91	21.987,77	29.802,68	770.732,99	0,00	770.732,99
		13 jul-14	13	7.598,14	22.204,53	29.802,68	748.528,46	0,00	748.528,46
		14 ago-14	14	7.379,24	22.423,43	29.802,68	726.105,03	0,00	726.105,03
		15 sep-14	15	7.158,19	22.644,49	29.802,68	703.460,53	0,00	703.460,53
		16 oct-14	16	6.934,95	22.867,73	29.802,68	680.592,81	0,00	680.592,81
		17 nov-14	17	6.709,51	23.093,17	29.802,68	657.499,64	0,00	657.499,64
		18 dic-14	18	6.481,85	23.320,83	29.802,68	634.178,81	0,00	634.178,81
		19 ene-15	19	6.251,95	23.550,73	29.802,68	610.628,08	0,00	610.628,08
		20 feb-15	20	6.019,78	23.782,90	29.802,68	586.845,18	0,00	586.845,18
		21 mar-15	21	5.785,32	24.017,36	29.802,68	562.827,82	0,00	562.827,82
		22 abr-15	22	5.548,54	24.254,13	29.802,68	538.573,69	0,00	538.573,69
		23 may-15	23	5.309,44	24.493,24	29.802,68	514.080,45	0,00	514.080,45
		24 jun-15	24	5.067,98	24.734,70	29.802,68	489.345,75	0,00	489.345,75
		25 jul-15	25	4.824,13	24.978,54	29.802,68	464.367,20	0,00	464.367,20
		26 ago-15	26	4.577,89	25.224,79	29.802,68	439.142,41	0,00	439.142,41
		27 sep-15	27	4.329,21	25.473,46	29.802,68	413.668,95	0,00	413.668,95
		28 oct-15	28	4.078,09	25.724,59	29.802,68	387.944,36	0,00	387.944,36
		29 nov-15	29	3.824,48	25.978,19	29.802,68	361.966,17	0,00	361.966,17
		30 dic-15	30	3.568,38	26.234,29	29.802,68	335.731,87	0,00	335.731,87
		31 ene-16	31	3.309,76	26.492,92	29.802,68	309.238,95	0,00	309.238,95
		32 feb-16	32	3.048,58	26.754,10	29.802,68	282.484,86	0,00	282.484,86
		33 mar-16	33	2.784,83	27.017,85	29.802,68	255.467,01	0,00	255.467,01
		34 abr-16	34	2.518,48	27.284,20	29.802,68	228.182,81	0,00	228.182,81
		35 may-16	35	2.249,50	27.553,17	29.802,68	200.629,64	0,00	200.629,64
		36 jun-16	36	1.977,87	27.824,80	29.802,68	172.804,83	0,00	172.804,83
		37 jul-16	37	1.703,57	28.099,11	29.802,68	144.705,72	0,00	144.705,72
		38 ago-16	38	1.426,56	28.376,12	29.802,68	116.329,61	0,00	116.329,61
		39 sep-16	39	1.146,82	28.655,86	29.802,68	87.673,74	0,00	87.673,74
		40 oct-16	40	864,32	28.938,36	29.802,68	58.735,38	0,00	58.735,38
		41 nov-16	41	579,03	29.223,64	29.802,68	29.511,74	0,00	29.511,74
		42 dic-16	42	290,94	29.511,74	29.802,68	-0,00	0,00	-0,00



### ANEXO 9

<b>ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES</b>		\$	%	Años 3		AÑO 5
Equipos de Computación		\$4.650,00	33,33%	\$ 5.200,00	33,33%	
Muebles y Enseres		\$51.452,64	10%			
Vehículo		\$46.000,00	20%			50000
Equipos de Comunicación		\$1.500,00	33,33%	2000	33,33%	
Maquinarias y Equipos		\$40.722,00	10%	42000	10%	
Edificios	53204,33209	\$725.110,33	5%			
TERRENOS		300000				
<b>TOTAL DE ACT FIJOS</b>		<b>\$1.169.434,97</b>				

	1	2		3		4		5		DEP ACUM
	DEP	DEP ACUM	DEP	DEP ACUM	DEP	DEP ACUM	DEP	DEP ACUM	DEP	
Equipos de Computacion	1.549,98	1.549,98	1.549,98	3.099,97	3.283,30	6.383,27	1.733,32	8.116,59	1.733,32	9.849,90
Muebles y Enseres	5.145,26	5.145,26	5.145,26	10.290,53	5.145,26	15.435,79	5.145,26	20.581,06	5.145,26	25.726,32
Vehiculo	9.200,00	9.200,00	9.200,00	18.400,00	9.200,00	27.600,00	9.200,00	36.800,00	19.200,00	56.000,00
Equipos de Comunicacion	500,00	500,00	500,00	999,99	1.166,66	2.166,65	666,66	2.833,31	666,66	3.499,97
Maquinarias y Equipos	4.072,20	4.072,20	4.072,20	8.144,40	8.272,20	16.416,60	8.272,20	24.688,80	8.272,20	32.961,00
Edificios	36.255,52	36.255,52	36.255,52	72.511,03	36.255,52	108.766,55	36.255,52	145.022,07	36.255,52	181.277,58
Total	56.722,96		56.722,96		63.322,94		61.272,96		71.272,96	
Total acumulada	56.722,96		113.445,92		176.768,86		238.041,81		309.314,77	



## ANEXO 10

### Activos fijos

#### RESORT AÑOS DORADOS

##### EQUIPOS DE COMPUTACION

Cant.	Descripcion	Marca	Valor Unitar	Valor Total
5	Pc	Xtratex	500,00	2.500,00
1	Laptop	Hp	800,00	800,00
1	Multifuncion	Xerox	1.350,00	1.350,00
		Total General.....		4.650,00

##### MUEBLES Y ENSERES

Cant.	Descripcion	Marca	Valor Unitar	Valor Total
3	Escritorio		250,00	750,00
1	Silla Ejecutiva		2.000,00	2.000,00
3	Sillas ergonomicas		75,00	225,00
2	Sillas unipersonales		50,00	100,00
1	Sofa		150,00	150,00
3	Archivadores Aereos		65,00	195,00
1	Dispensador de agua		50,00	50,00
1	Counter		200,00	200,00
1	Juego de muebles hall		700,00	700,00
140	Butacas		110,00	15.400,00
30	Mesas		30,00	900,00
100	Sillas		15,00	1.500,00
86	Camas	Villegas	125,00	10.750,00
86	Colchones	Paraiso	100,00	8.600,00
86	Veladores	Villegas	70,00	6.020,00

86	Veladores	Villegas	70,00	6.020,00
70	Muebles	Villegas	110,00	7.700,00
72	Minibar	Electrolux	214,00	15.408,00
4	butacas biblioteca	328	125,00	500,00
2	mesas biblioteca	Atiu	100,00	200,00
20	mesas salon uso multiple		30,00	600,00
80	sillas salon uso multiple		15,00	1.200,00
10	Colchonetas meditacion	genericas	15,00	150,00
3	bancas capilla		60,00	180,00
20	Colchonetas		15,00	300,00
20	Pesas de 1 libra		12,00	240,00
20	Gusanos		2,00	40,00
20	Tablas		4,00	80,00
15	sillas playeras		9,00	135,00
10	sillas peresosas		20,00	200,00
5	mesas plasticas		38,00	190,00
2	mesas de juego		500,00	1.000,00
4	mesas de ajedrez		200,00	800,00
32	sillas		15,00	480,00
4	juegos de raquetas	Wilson	84,00	336,00
1	Net de tenis		20,00	20,00
1	Net de voley		20,00	20,00
2	Arcos		50,00	100,00
6	Dispensador de papel	Kinberly Clare	19,47	116,82
6	Dispensador de jabon	Kinberly Clare	19,47	116,82
20	Tachos de Basuras recic.		30,00	600,00
10	Vajillas		50,00	500,00
	Accesorio de Cocina	genericas	500,00	500,00
2	Casilleros de 10	OFIK	982,00	1.964,00
200	Juegos de sábanas	Cannon regul	30,00	6.000,00
200	Toallas grandes	Cannon regul	10,00	2.000,00
100	Toallas de manos	Cannon regul	5,00	500,00
90	Endredon	ccharel	21,00	1.890,00
172	Almohadas	Cannon regul	6,00	1.032,00
120	Manteleria y servilletas	genericas	15,00	1.800,00
1	Mesa de ping Pong		125,00	125,00
1	Equipo de Gabinete		2.220,00	2.220,00
1	Equipo de Spa		600,00	600,00
		Total General.....		98.493,64



#### MAQUINARIAS Y EQUIPOS

Cant.	Descripcion	Marca	Valor Unitar	Valor Total
71	TV 32	LG	300,00	21.300,00
1	Equipo de ambientacion musical	Panasonic	1.500,00	1.500,00
1	Central telefonica	Panasonic	9.000,00	9.000,00
1	Equipo Karaoke	Magic Sing	280,00	280,00
1	Pantalla leed	LG	1.000,00	1.000,00
1	Infocus	Sony	400,00	400,00
3	Caminadoras	Body Sculpture	330,00	990,00
3	Bicicletas estaticas	Pro-Form	599,00	1.797,00
10	Bicicletas	Lahsen Rocke	70,00	700,00
5	Triciclos	BMX	120,00	600,00
3	Ruedas estaticas	generica	60,00	180,00
3	maquinas para cintura	Vitalplate	279,00	837,00
1	detector con tallimetro		200,00	200,00
2	Cardio Twister	Pro-Form	219,00	438,00
2	Lavadora Industrial	Whirpool	1.000,00	2.000,00
2	Secadora Industrial	Whirpool	900,00	1.800,00
	Sistema de vigilancia			5.000,00
	Equipos de Cocina			5.000,00
Total General.....				53.022,00

#### EQUIPOS DE COMUNICACION

Cant.	Descripcion	Marca	Valor Unitar	Valor Total
5	Radios	Motorola	300,00	1.500,00
Total General.....				1.500,00