

**INDICE GENERAL**

	<b>Pagina</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>3</b>
<b>CAPITULO 1.- DESCRIPCION DEL PLAN DE NEGOCIOS Y</b>	
<b>OBJETIVO DEL SERVICIO</b>	<b>5</b>
1. Descripción y objetivo del plan de negocios	5
2. Análisis del entorno socioeconómico del sector	7
<b>CAPITULO 2.- INVESTIGACION DE MERCADO</b>	<b>10</b>
1. Estado y Tendencia del sector	10
2. Análisis de la industria Turística	10
3. Antecedentes y orígenes de Penipe	11
4. Antecedentes Geográficos (clima, suelo, hidrología, flora y fauna)	11
5. Atractivos turísticos	14
6. Especificación del servicio	16
7. Segmentación de clientes.	17
8. Planteamiento, Definición y tamaño de la muestra	18
9. Diseño de la encuesta	19
10. Presentación de resultados	19
11. Conclusiones de la investigación de mercado	27
12. Análisis FODA	28
13. Análisis de la Industria	29
<b>CAPITULO 3.- PLAN DE MARKETING</b>	<b>31</b>
1. Objetivos del plan de marketing	31
a. Objetivo en Ventas	31
b. Objetivo de Posicionamiento	31
2. Análisis Estratégico	31
3. Análisis Mix	32
<b>CAPITULO 4.- ANALISIS ADMINISTRATIVO</b>	<b>36</b>
1. Misión	36
2. Visión	36
3. Valores	36
4. Organización	36
a. Grupo empresarial	36
b. Organización y dirección	38
c. Políticas de organización	41
<b>CAPITULO 5.- CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA</b>	<b>42</b>

1. Constitución de la empresa	42
a. Aspectos legales	42
b. De la existencia, liquidación, administración y representación legal de la compañía	43
c. De las dificultades o reglamentaciones para el funcionamiento del negocio	43
d. Diligencias y permisos ante organismo que regulan actividad - hostería	44

## **CAPITULO 6.- ANÁLISIS TECNICO** **46**

1. Localización del plan de negocios	46
2. Características del producto	46
3. Plan de negocios y presupuesto de construcción	51
4. Distribución y descripción de áreas de la Hostería	52
5. Tiempo de ejecución de la obra y puesta en marcha del Plan de Negocio	54

## **CAPITULO 7.- ESTUDIO FINANCIERO** **55**

1. Presupuesto de inversión y Financiamiento	55
2. Estados Financieros Proyectados	56
3. Flujo de Caja Proyectado con financiamiento	57
4. Flujo de Caja Proyectado sin financiamiento	57
5. Evaluación de la Estructura Financiera	58
a. VAN, TIR, Periodo de recuperación	58
b. Análisis de Sensibilidad	58
c. Punto de Equilibrio	60
6. Conclusiones	61

## **CAPITULO 8.- FUENTES DE INFORMACIÓN** **62**

### **ANEXOS** **63**

**ANEXO 1.- DETALLE DE INVERSION FIJA**

**ANEXO 1A.- RESUMEN DE INVERSION FIJA**

**ANEXO 2.- DETALLE DE INVERSION DIFERIDA**

**ANEXO 3.- CAPITAL DE OPERACION**

**ANEXO 4.- TABLA DE AMORTIZACION**

**ANEXO 5.- GASTOS ADMINISTRATIVOS**

**ANEXO 6.- PUBLICIDAD**

**ANEXO 7.- DEPRECIACIONES**

**ANEXO 8.- PROYECCION DE LA DEMANDA**

**ANEXO 9.- PROYECCION DE INGRESOS - OCUPACION**

**ANEXO 10.- COSTOS DIRECTOS**

**ANEXO 11.- RUTAS DE CAMINATAS Y CABALGATAS**

**ANEXO 12.- DESCARGO DE RESPONSABILIDAD**

**ANEXO 13.- ENCUESTA**

**RESUMEN EJECUTIVO**

La idea de una Hostería denominada “**El Vigía de los Altares**” se da con el objetivo de ofrecer a nuestros visitantes, nacionales o extranjeros, lo que hoy en día se conoce como “ecoturismo”, mediante alojamiento y estadia confortables en contacto directo con la naturaleza, con la misión de contribuir al desarrollo cultural y turístico del Ecuador enfocándonos en la generación de bienestar y responsabilidad social, mediante la creación de plazas de empleo para los habitantes de la comunidad.

Nuestro plan de negocio se desarrollará, inicialmente en una de las propiedades de la Familia Benalcázar Herrera, ubicada en la parroquia La Candelaria del Cantón Penipe provincia del Chimborazo, para tal efecto se constituirá una Compañía de Sociedad Anónima cuyos accionistas serán los gestores del plan de negocios Ing. Miguel Hinojosa, Ing. Zinnia Guzmán y Econ. Fernando Yuqui.

Dentro del estudio de mercado se ha establecido que el sector de hotelero es amplio y ofrece diversos servicios. Nuestro plan de negocios tiene como estrategia brindar paquetes turísticos donde se incluye alojamiento y entretenimiento con la participación activa de los habitantes de la comunidad, aprovechando la diversidad de flora, fauna y demás recursos naturales propios del sector.

El monto estimado de la inversión será de \$ 371.586.26 que incluye inversión fija \$ 302.038,23 inversión diferida \$ 10.815 y capital de operación \$ 58.733.03, el retorno estimado es del 44,73% con un financiamiento del 70% del valor del plan de negocios y un retorno del 21,48% sin financiamiento. Dentro de la inversión inicial no se ha considerado el costo del terreno el mismo que será alquilado.

Con el fin de lograr la recuperación de la inversión en un período de 3,1 años se proyecta un nivel de ocupación del 41% a mediano plazo hasta llegar a un 65% de ocupación en aproximadamente dos años.

Este plan de negocio forma parte del inicio de un mega plan para convertir al sector de Penipe y sus alrededores en un gran parque temático ecoturístico similar a la franquicia colombiana Panaca, brindando en conjunto con los residentes de la comunidad, una atención personalizada a nuestros clientes, haciendo que su estadía sea una grata experiencia.

## **CAPITULO 1.- DESCRIPCION DEL PLAN DE NEGOCIOS Y OBJETO DEL SERVICIO**

### **1. Descripción y objetivo del plan de negocios**

La idea de una hostería se da con el objetivo de ofrecer a nuestros visitantes, nacionales o extranjeros, lo que hoy en día se conoce como ecoturismo mediante el alojamiento y estadía confortable en contacto con la naturaleza.

Contribuir al desarrollo cultural y turístico del Ecuador enfocándonos en la generación de plazas de empleo, bienestar y responsabilidad social mediante la participación activa de los habitantes de la parroquia La Candelaria y de la comunidad de Nabuzo como proveedores de bienes y servicios, reconociendo un precio justo por el aporte que brinden para la consecución de nuestro objetivo.

El plan de negocio de la Hostería “*El Vigía de los Altares*” se constituirá mediante una empresa de sociedad anónima con sus respectivos estatutos indicando su objeto social, capital, domicilio, etc.; y, sus accionistas serán los promotores del plan de negocios.

Este plan de negocios involucrará a la comunidad y a futuro convertir al sector de Penipe y sus alrededores, en un gran parque temático tipo ecoturístico, de características similares a la franquicia existente en Colombia denominado Parque Nacional Agropecuario Panaca.

La hostería estará ubicada en un sector cuya naturaleza lo hace propicio al contar con una gran diversidad ecológica. Además de prestar el servicio de alojamiento y alimentación, contará con varios entretenimientos y actividades a realizar tales como: visitas al centro de Penipe, en donde podrán apreciar las antiguas construcciones como la Iglesia, su Parque Central, casas coloniales (una de ellas data de 1924); paseos a pie y a caballo admirando la flora, fauna y cascadas del sector; escalamiento de montañas; visitas a los volcanes El Altar y Tungurahua, aguas termales en el sector de Palictahua, práctica de deportes extremos como rafting, parapente, etc. En las noches se realizarán fogatas

Hostería El Vigía de los Altares deleitando a los huéspedes con música y bailes típicos del sector; paseo nocturno en chiva, etc. Una ventaja para nuestro plan de negocios es que no existen en Penipe hoteles reconocidos por el Consejo provincial del Chimborazo.

El objetivo principal del plan de negocios guarda relación con los objetivos indicados en el Plandetur 2020 elaborado por el Ministerio de Turismo.

*“Buscará consolidar el turismo sostenible como uno de los ejes dinamizadores de la economía del sector, buscando mejorar la calidad de vida de su población, mediante su involucramiento en la oferta de sus productos y servicios como principales proveedores; y la satisfacción de la demanda turística, aprovechando las ventajas competitivas, potenciando los recursos humanos, naturales y culturales, conjuntamente con la innovación tecnológica aplicada a la infraestructura, equipamientos y servicios para garantizar una experiencia turística integral de los visitantes de la hostería.*

*También se direccionará a coordinar los esfuerzos comunitarios para el desarrollo del turismo en la zona, bajo los principios de equidad, sostenibilidad y competitividad.*

*Incentivar el volumen del turismo interno en la zona dentro de las posibilidades socioeconómicas del mercado, atrayendo también una demanda turística internacional selectiva.*

*Adicionalmente se brindará capacitación al personal del sector en lo referente a servicio al cliente, emprendimiento y administración de sus negocios.*

*Posicionar al país como un destino turístico sostenible líder que contribuye al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio con elevada responsabilidad social corporativa y efectiva gestión socio-cultural y ambiental”*

## 2. Análisis del entorno socioeconómico del sector

La población del Cantón PENIPE de acuerdo al Censo del 2001<sup>1</sup>, representa el 1,6 % del total de la Provincia del Chimborazo.

Se caracteriza por ser una población joven ya que el 38,3% son menores de 20 años. El 89,1 % reside en el área rural, lo cual explicaría la migración existente desde este cantón a diversos lugares de la provincia y del país.

La tasa de crecimiento anual de la población para el período 1990-2001, fue de -0,9%, según la comparación entre los datos de los censos del año 1990 (7078 habitantes) y el año 2001 (6485 habitantes). Esta situación se agravó a partir de 1999, con la reactivación del volcán Tungurahua. De acuerdo a las proyecciones de la población elaborada por el INEC, al 2010 el Cantón Penipe debe estar por los 7411 habitantes de los cuales el 85% pertenecerían al sector rural y el 15% al sector urbano.

Según información proporcionada por el Municipio del Cantón Penipe en el 2007, la población con necesidades básicas insatisfechas (NBI-SIISE) sobrepasó el 67% provincial, llegando a un 72% de la población. Además, la extrema pobreza en la cabecera cantonal llegó al 33,80% y en la zona rural empezó a afectar al 78%, cuando usualmente no superaba el 70%.

Otros indicadores revelaron que 6 de cada 10 niños presentaban desnutrición y la mortalidad infantil llegó a 47,60 por cada mil nacidos vivos.

Según el Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador, SIISE, la pobreza por necesidades básicas insatisfechas, alcanza el 22,52% de la población total del cantón, y la extrema pobreza al 3,75%.

La población femenina alcanza el 50,3%, mientras que la masculina, el 49,7%. El analfabetismo en mujeres se presenta en 4%, mientras que en varones: 2,4%.

---

<sup>1</sup> Fuente: INEC

De acuerdo a información obtenida del último censo realizado por el gobierno nacional – *Misión Manuela Espejo* -, para establecer el número de personas con algún tipo de discapacidad, se determinó que el cantón Penipe presenta el porcentaje más alto del sector, determinándose que 9 de cada 100 habitantes presentan algún tipo de discapacidad.

Como parte de la responsabilidad social de la empresa llevaremos a cabo algunas acciones con el fin de contribuir al desarrollo del cantón Penipe. Se integrará a aquellos miembros de la comunidad que participarán como proveedores de servicios de entretenimiento de la hostería, capacitándolos en atención a clientes y administración de sus negocios; procurando evitar la migración hacia otros lugares del país. Adicionalmente la hostería contratará personal con capacidades especiales para que colaboren realizando diferentes tipos de labores.

### **Servicios básicos**

Los servicios básicos de acuerdo a información obtenida del INEC mediante su página web, presentan las siguientes coberturas:

- Tienen acceso a la red de alcantarillado, el 71% de las viviendas.
- Servicio higiénico exclusivo, el 84,69% de los hogares.
- Algún tipo de eliminación de excretas 96,2%.
- Agua entubada por red pública dentro de la vivienda: 0,28%.
- Energía eléctrica 99,34%.
- Servicio telefónico 69,17%.
- Servicio de recolección de basuras: 58,83% de las viviendas,
- En general el déficit de servicios básicos es de 97,55%

### **Economía**

La ubicación de gran parte del suelo son laderas destinadas al desarrollo de huertos de manzanos, duraznos, aguacates y otros frutales, además de hortalizas como lechuga, brócoli, zanahoria, col, entre otras



La población del cantón Penipe se ocupa en: agricultura y ganadería el 50%, fruticultura el 25% y avicultura 13%, el resto de la población comparte las actividades domésticas con labores múltiples como tejidos, artesanías, labores industriales, elaboración de quesos, entre otros.

## **CAPITULO 2.- INVESTIGACION DE MERCADO**

### **1. Estado y Tendencia del sector**

El Ecuador cuenta con un conjunto humano proyectado al 2010 superior a los 14.2 millones de habitantes con una tasa de crecimiento poblacional anual 1,42% de acuerdo a *información obtenida del INEC*.

La población ecuatoriana goza de una amplia diversidad étnica, que de acuerdo al CODENPE; Consejo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos Indígenas del Ecuador, señala que en el territorio ecuatoriano conviven 13 nacionalidades y 14 pueblos indígenas -con una propia cosmovisión del mundo-, conjuntamente con mestizos, blancos y afroecuatorianos.

El área urbana alberga destinos turísticos reconocidos por la UNESCO, como Patrimonios Culturales de la Humanidad de Quito y Cuenca, así como en las ciudades portuarias como Guayaquil y Manta las que han entrado en los últimos años en el proceso de renovación y urbanización urbana ofreciendo nuevos atractivos turísticos. Existe una amplia gama de ciudades intermedias, como el sector en donde se desarrollara el plan de negocios, que vinculan sus atractivos culturales con los naturales, mientras que en la zona rural se puede apreciar la diversidad de modos de vida a pequeña escala, con expresiones artísticas y culturales de la zona.

### **2. Análisis de la Industria Turística.**

La industria del Turismo del Ecuador a diciembre del 2005 abarcaba 12.518 establecimientos turísticos registrados en el MINTUR, predominando alimentos y bebidas con el 60% con 7.424 establecimientos, luego alojamientos con 23% con 2.888 establecimientos, agencias de viajes el 9% y el restante 8% distribuido en recreación y esparcimiento, transporte turístico, casinos, bingos, salas de juego, hipódromo y empresas de publicidad especializadas en turismo.

### 3. Antecedentes y orígenes de Penipe



Penipe se fundó el 4 de octubre de 1563, por Don Lorenzo de Cepeda. En 1945 ya en la vida republicana del Ecuador, pasó a formar parte del Cantón Guano como parroquia rural y eclesiástica. Antes de la fundación española, el actual sector de Penipe estuvo habitado por los indígenas Pinipis, pertenecientes a la nacionalidad de los Puruhaes. El vocablo proviene del tsafiqui pi-ni-pi, que significa “río de serpientes” o “río serpiente”. En el proceso de la conquista española, el pueblo de los Pinipis se internó en las selvas orientales.

### 4. Antecedentes Geográficos (clima, suelo, hidrología, flora y fauna)

El cantón Penipe se encuentra ubicado en el noreste de la provincia del Chimborazo, a 22 Km. de distancia de la ciudad de Riobamba, Tiene una extensión de 396 km<sup>2</sup>. En la actualidad se subdivide en una parroquia urbana (Penipe) y seis rurales (Bilbao, Puela, El Altar, San Antonio de Bayushig, Matus y La Candelaria).

Limita al norte con la quebrada de los Motilones, al sur con Río Blanco, al este desde Paila Cajas hasta la Laguna Enjolonado y al oeste con el río Chambo.

El cantón Penipe es parte de la cuenca del Río Chambo, que al unirse con el Patate forma el río Pastaza, una de las vertientes del Amazonas.

Su clima es muy variable, templado en los valles, frío en los páramos, glacial en el área de los nevados, su temperatura promedio es de 15°C.

## Mapa Provincia del Chimborazo

### Mapa vial y turístico de la provincia Chimborazo



Su altitud va desde los 2500 a 5424 msnm siendo su punto más alto el volcán El Altar, con una precipitación anual de 500 a 1000.



Carinquinque

En el lugar habitan gran variedad de especies faunística entre las cuales tenemos: el oso de anteojos, cóndor andino, pato, curiquingue, colibríes, zorro de páramo, venado, conejos entre otros.

Durante el ascenso a El Altar seguramente podrá observar cóndores, los cuales están en peligro de extinción y habitan en las paredes de roca que cierran el valle.



*Cóndor*

La vegetación circundante está formada por especies de algarrobos, helechos, chilca, achupallas, orquídea, anturios, licopodios, chuquiraguas, pacodios, caspachinas ayullios, bromelias y líquenes.

En esta zona de vida, el uso de la tierra está condicionado a la disponibilidad de riego, profundidad y contenido de materia orgánica del suelo y por supuesto la pendiente.

En terrenos de ladera de marcada inclinación con suelos muy superficiales, la potencialidad está limitada a la reforestación, a base de Eucaliptos, Acacias y Guarango, especies cuyas semillas se utilizan con frecuencia.

Sobre suelos cuyo material de partida es la canchagua y que se encuentra a diferentes profundidades, se cultiva cebada, maíz y chochos con bajos rendimientos. En muchas partes maíz, intercalado con cabuya y capulí. En aquellos suelos cuyo contenido de materia orgánica en la capa arable está entre 1 y 2%, dependiendo de la clase de cultivo y del tiempo que han estado estos suelos bajo riego continuo, son buenos suelos, para fruticultura y horticultura, especialmente de cebolla, arveja y alfalfa.

Entre sus principales fuentes hidrológicas se encuentran los ríos Chorreras, Chambo, Cebollines, y Puela.

Tiene una carretera asfaltada, que antes de suscitarse el problema del Volcán Tungurahua conectaba las Ciudades de Riobamba con la ciudad de Penipe y Baños, este último tramo al momento se encuentra interrumpido.

## 5. Atractivos turísticos



Iglesia y parque de Penipe

El centro de Penipe posee construcciones antiguas en la que destaca la iglesia y el parque central que es un icono del cantón, motivo por el cual el Municipio realiza esfuerzos para mantenerlo en buenas condiciones, conservando su estado inicial.

En el cantón existen varias viviendas de tipo colonial cuyas construcciones datan del año 1924.



Río Chorreras

Para los amantes de los deportes extremos, el río Chorreras posee un caudal importante, en verano su cauce es medio con una dimensión de orilla a orilla de 6 metros incrementándose el mismo en invierno hasta casi los 8 metros por consiguiente su profundidad varía, lo que constituye un atractivo para los amantes del deporte extremo como el rafting.



El agua de este río es muy cristalina, por ello la existencia de gran cantidad de peces especialmente la trucha, muy apetecida por su exquisito sabor, siendo principal atractivo turístico para los amantes de la pesca.

Para los turistas que gustan de paseos a caballo, ciclismo de montaña y alpinismo, el cantón ofrece bondades y bellezas naturales como las de El volcán El Altar, el mismo que se halla asentado sobre la cordillera Oriental de los Andes, elevación que presenta dos alargados picos, casi simétricos y con

Hostería El Vigía de los Altares  
 cimas cubiertas por las nieves perpetuas, cuya silueta se asemeja a la de un altar gótico en forma de una "U", motivo por el cual recibe su nombre.

Es muy conocido el pico denominado como El Obispo (5319 msnm), el mismo que es constantemente visitado por escaladores que buscan ascender por las escabrosas y perpendiculares paredes de roca. Otros picos importantes son: El Canónigo con 5260 msnm, El Fraile Grande, El Fraile Chico, La Monja Grande, La Monja Chica y el Tabernáculo.



**Laguna Amarilla**

En la caldera del extinto volcán se halla la Laguna Amarilla de una coloración particular debido a la disolución de minerales que se dan en estas aguas.

En la parte alta de este cantón encontramos bosques andinos primarios en los cuales los turistas pueden observar diversidad de flora y fauna.

También desde este lugar se puede visualizar el volcán Tungurahua y disfrutar de las aguas termo- medicinales de la comunidad de Palictahua.



En Penipe podrá deleitarse con los platos típicos como las tortillas de maíz asadas en piedra, papas con cuy y truchas asadas.

Se Celebran varias fiestas entre ellas: Cantonización el 9 de febrero; aniversario de parroquialización el 24 de Mayo; celebración a San Francisco de Asís- Taita Pacho; desfile de la alegría en el feriado de carnaval.



**Desfile de la Alegría  
 en feriado de Carnaval**

Desfile de Santos Varones en feriado de Semana Santa; y el día de los Difuntos con la aparición del animero, un personaje que se remonta de la época de la Real Audiencia quien por muchos años recorre el pueblo antes del día de los difuntos, recordando a los fieles que deben rezar por los que dejaron esta vida, “según la leyenda este personaje saca a pasear las almas a la media noche, para que descansen en paz las almas del purgatorio”.



Santos varones – proceión de semana santa



El animero de Penipe

## 6. Especificación del servicio

Considerando que el mercado de las hosterías es amplio y ofrece diversos servicios, el objetivo en el que nuestro plan de negocio se centra, es en la participación de las personas de la comuna como proveedores de productos alimenticios, servicios y entretenimientos que brindaremos a nuestros huéspedes.

Nuestro objetivo a futuro es convertir a la localidad de La Candelaria y en general al Cantón Penipe en un gran parque nacional ecoturista.

Se realizó el levantamiento de información entre los habitantes de la parroquia La Candelaria y de la Comunidad de Nabuzo - Familias Villacrés Benalcázar, Haro Haro y Benalcázar Herrera – gestionándose la participación para brindar servicios de entretenimiento como: paseo en chiva, cabalgatas, pesca deportiva, caminatas, rafting, ciclismo de montaña, parapente entre otros.



## **7. Segmentación de clientes.**

Nuestro segmento de clientes serán personas de la clase media a media alta, ya sean parejas jóvenes, grupos de familias o amigos, turistas en general, provenientes de ciudades de la costa o de la sierra, interesados en realizar actividades de ecoturismo y de aventura en el Ecuador.

Plan de negocios está destinado en general a turistas que deseen alejarse del ruido de la ciudad, que buscan descansar en medio de un ambiente natural y tranquilo, con un clima agradable que le permitirá disfrutar ampliamente la flora, fauna y aves andinas del sector.

Se realizó un estudio de preferencias de clientes, el que nos proporcionó información importante para adicionar al modelo de negocio y la definición del concepto del mismo.

A continuación se resume los aspectos relevantes del estudio:

- Determinar variables demográficas, sociales y económicas como edad, lugar de residencia, para identificar al grupo objetivo.
- Conocer las necesidades o preferencias del grupo objetivo al momento de escoger un paquete turístico en cuanto a los entretenimientos.
- Establecer el gasto promedio que están dispuestos a incurrir en un paquete turístico que incluya hospedaje y entretenimientos.

## **8. Planteamiento, Definición y tamaño de la muestra**

Para la ejecución de nuestro estudio de mercado, se elaboró una encuesta la cual se realizó en las ciudades de Guayaquil, Quito, Ambato, Riobamba, Machala, Manta, Portoviejo y Cuenca, obteniendo la información necesaria para la ejecución de nuestro plan de negocio.

Para conocer la muestra de nuestra población, tomamos la fórmula que se indica a continuación, la que nos permitió determinar el número de encuestas a realizar.

Para el estudio preliminar, el tamaño de la muestra para el plan de negocio, se lo calculó con un grado de confianza del 93%, con lo cual en la tabla de distribución normal el valor de Z es de 1.81. Nuestro margen de error del 5% que se puede aceptar con respecto al tamaño de la muestra y nivel de confianza, considerando una variable de ocurrencia o no ocurrencia de un evento de un 50%.

**Fórmula:**

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

***N = número de personas a encuestar***

***P = 0.5***

***q = 0.5***

***e = 0.05***

***Z = valor tabla de distribución normal 1.81***

$$N = \frac{1.81^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2}$$

$$N = 328$$

Según fórmula aplicada, nuestro número de encuestas a realizar será de 328 unidades muestrales.

## **9. Diseño de la encuesta**

La base de nuestro plan de negocios es encontrar o inducir los gustos, preferencias y necesidades de los huéspedes y hacer de su estadía en la hostería una experiencia inolvidable.

Para iniciar el proceso de investigación cuantitativa planteamos una encuesta – ver anexo 13 - que consta de 15 preguntas, las mismas que nos ayudaron a conocer ciertos datos demográficos, además de las necesidades y preferencias

Hostería El Vigía de los Altares de los posibles clientes, así como el gasto promedio que estarían dispuestos a realizar.

La fuente potencial de datos, obviamente son las personas que gustan viajar y hospedarse en una hostería, los cuales nos proporcionarán la información necesaria, para la elaboración y análisis de datos. Nuestra encuesta fue realizada en algunos casos de forma directa y personal, con información de carácter primario, es decir directo de la fuente, en otros casos se remitió el formulario a través de contactos conocidos en otras ciudades y también se utilizó la dirección de Internet [www.encuestafacil.com](http://www.encuestafacil.com) para realizar la encuesta.

En la elaboración de la encuesta se utilizaron escalas nominales y de clasificación.

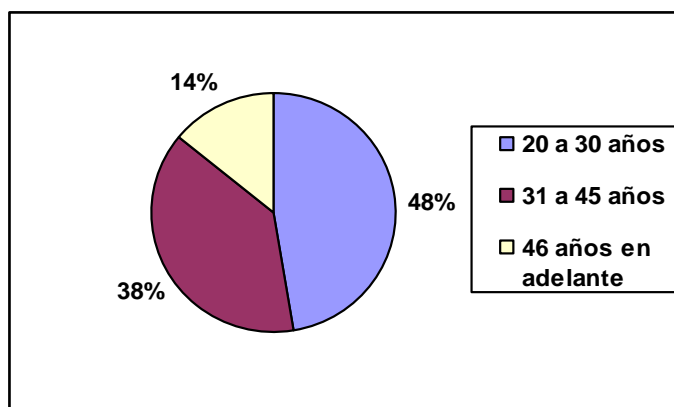
## 10. Presentación de resultados

El análisis de las encuestas realizadas permitió obtener la información relevante de parte de nuestro grupo objetivo.

A continuación se presenta resultado del análisis en relación a cada pregunta de la encuesta:

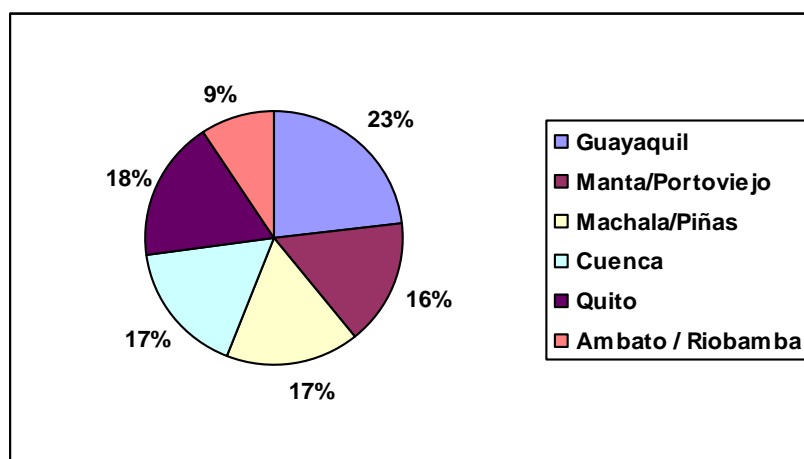
### 1. *¿Su edad está comprendida entre?*

El resultado de la investigación indica que el 48% de las personas encuestadas tienen entre 20 a 30 años, el 38%, esta entre 31 y 45 años, el 14% tienen 46 años o más.



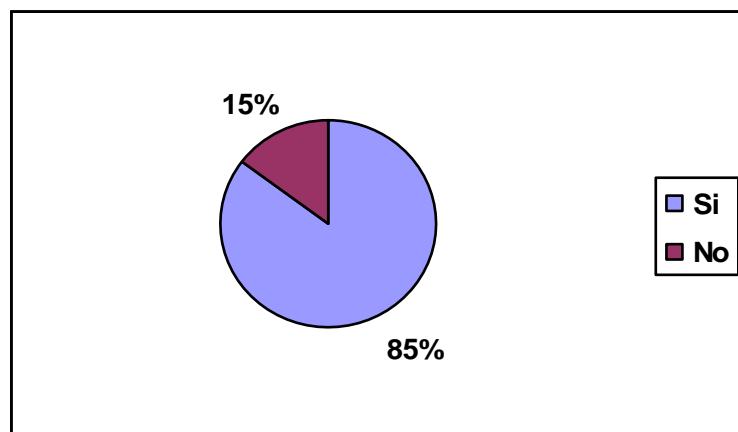
## 2. ¿Su lugar de residencia es?

La mayor participación de la muestra de nuestra encuesta se ubica en Guayaquil con el 23%, seguida con el 18% de Quito, con un 17% registra a Machala/Piñas y Cuenca, el 16% lo registra Manta/Portoviejo y un 9% Ambato/Riobamba. Aun cuando el mayor porcentaje de encuestados lo da Guayaquil, la sumatoria porcentual de las ciudades de la región sierra es del 27%, que lo convierte en un mercado atractivo a explotar a través de la publicidad.



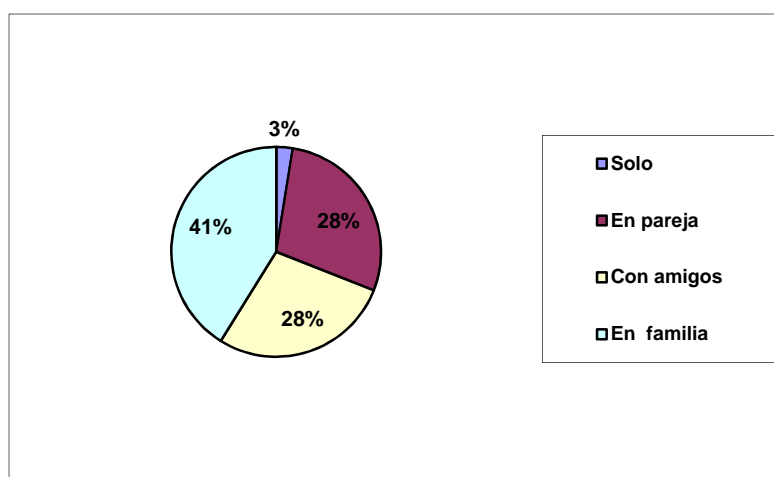
## 3. ¿Le gusta planificar sus viajes?

El 85% de los encuestados respondió que le gusta planificar sus viajes, mientras un 15% respondió que no planifica. Por el resultado obtenido, se debe llevar un registro - recordatorio para que las personas tengan presente a la hostería y sus servicios.



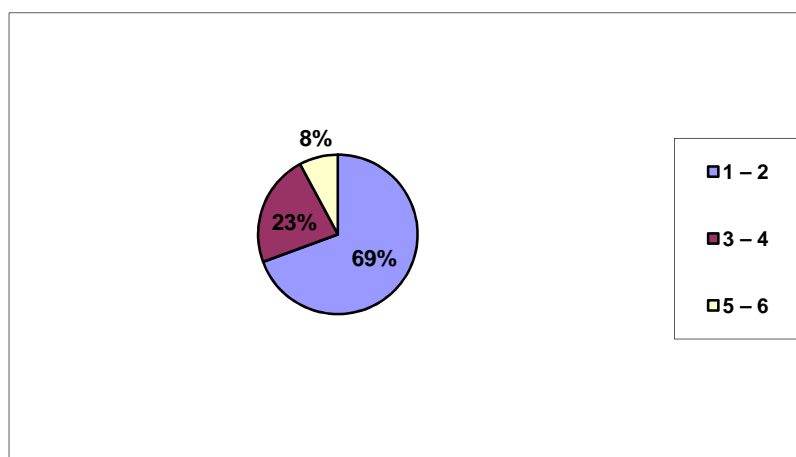
#### 4. ¿Cómo le gusta viajar?

El 41% de los encuestados respondió que le gusta viajar en familia, un 28% respondió que gusta ir con amigos, igual porcentaje se da para los que gusta viajar en pareja, mientras que el 3% respondió que gusta ir solo. Si relacionamos la preferencia de viajar con el resultado obtenido en la pregunta anterior, nos permite determinar la posible demanda por parte de los huéspedes.



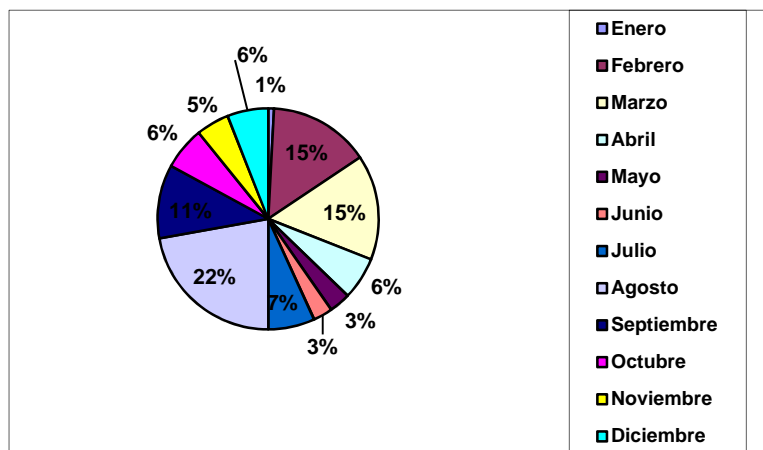
#### 5. ¿En el año, cuantas veces viaja a Riobamba o sus cercanías?

El 69% de los encuestados indican de 1 a 2 veces en el año, mientras un 23% viaja de 3 a 4 veces, y el 8% viaja de 5 a 6 veces. De la información obtenida se puede determinar que un buen porcentaje de las personas encuestadas están dispuestas a viajar a la Riobamba y sus alrededores.



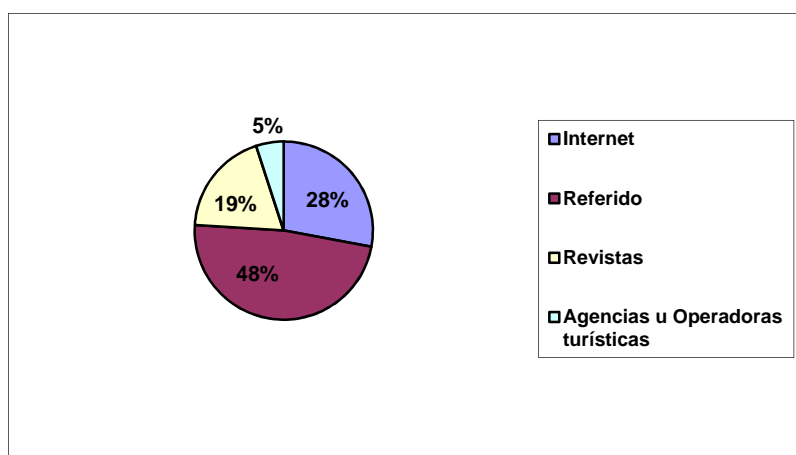
### 6. ¿En qué meses del año viaja usualmente?

De las personas encuestadas, un 22% respondieron que prefieren viajar en el mes de agosto, un 15% indica que elige viajar en los meses de febrero y marzo, un 11% en el mes de septiembre, en los demás meses los porcentajes van de 3 a 7%, excepto en enero que es del 1%. Esta información sirve para desarrollar campañas de publicidad que contribuyan a mantener una capacidad de ocupación del 41% de la hostería.



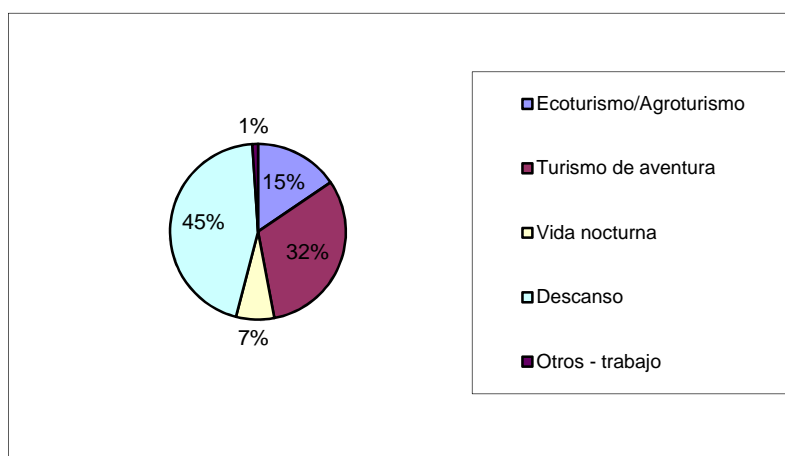
### 7. ¿Qué fuentes de información utiliza cuando desea viajar?

El 48% de los encuestados contestaron como fuente de información por referencias, pueden ser amigos o familiares, un 28% se informa a través del Internet, un 19% indico obtener información a través de revistas y un 5% se informa por intermedio de agencias de viajes/operadoras de turismo. Al ser la “información referida” la mayor fuente de promoción, esta debe ser considerada como uno de los principales indicadores de gestión.



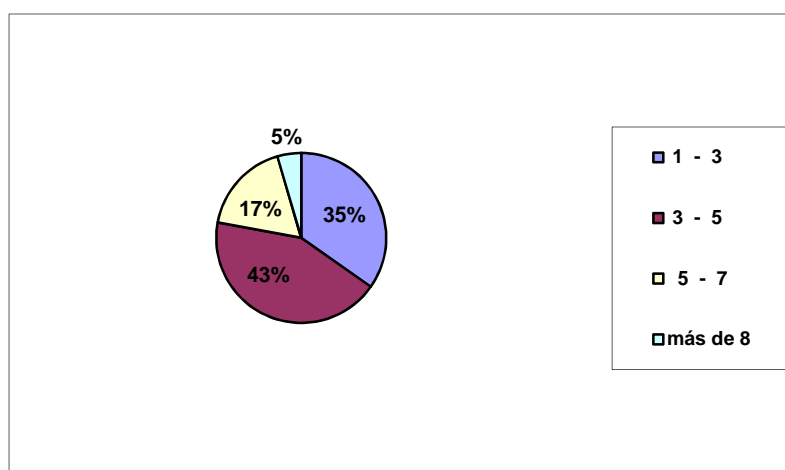
### 8. *¿Generalmente que busca usted en sus viajes?*

El 44% de las personas encuestadas respondió que viaja buscando descanso, un 32% indico que gusta del turismo de aventura, un 16% se siente atraído por el ecoturismo, un 7% indica ir en busca de vida nocturna. La información obtenida nos indica que la mayoría de encuestados buscan descanso, otra parte gusta del turismo de aventura y deportes extremos y otro grupo de encuestados gustan del ecoturismo, el cual se puede combinar con el turismo de descanso.



### 9. *Cuándo viaja ¿Por cuantos días le gusta viajar?*

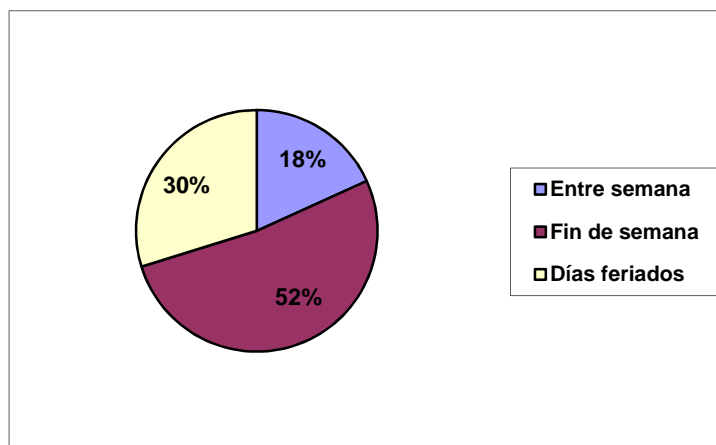
Del total de encuestados, un 42% respondió que gusta viajar entre 3 y 5 días, el 35% indico gustar entre 1 y 3 días, el 18% gusta viajar entre 5 y 7 días, y el 5% indico viajar más de 8 días. Considerando los porcentajes más altos obtenidos, se estima que un 77% considerara una estadía de 3 días.



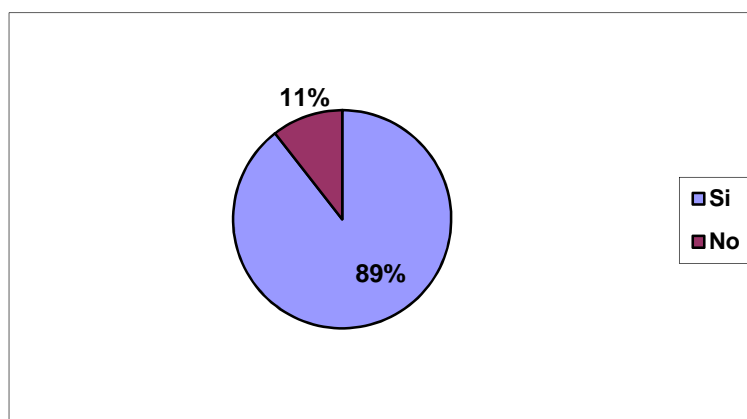
**10. ¿En qué días prefiere viajar?**

El 52% de los encuestados respondió que prefiere viajar los fines de semana, un 30% indico su preferencia de viajar en días feriados y un 18% viajar entre semana.

De la información obtenida se podría estimar conservadoramente una capacidad de ocupación del 41% considerando que el 50% de los encuestados que prefieren viajar fines de semana y días feriados.

**11. ¿Se hospedaría en una hostería cercana a la ciudad de Riobamba (Provincia del Chimborazo)?**

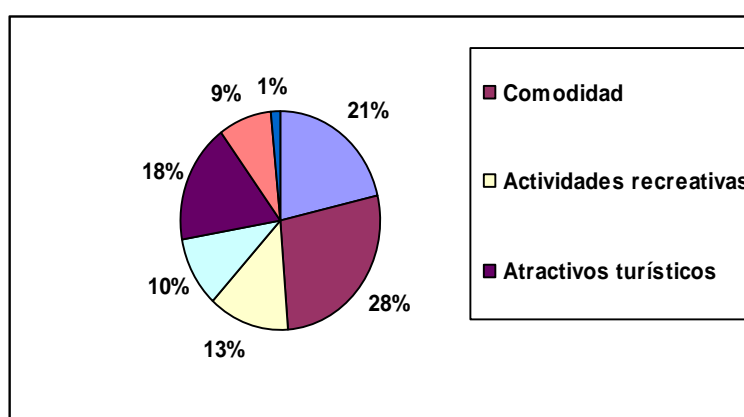
Del total de los encuestados, un 89% respondió estar dispuesto a hospedarse en hostería cercana a la ciudad de Riobamba, un 11% indico no estar dispuesto a hospedarse. El resultado obtenido nos indica que considerando el lugar de residencia de las personas encuestadas, en relación a la ubicación de la hostería, el factor distancia no es un impedimento para desplazarse hacia Penipe.





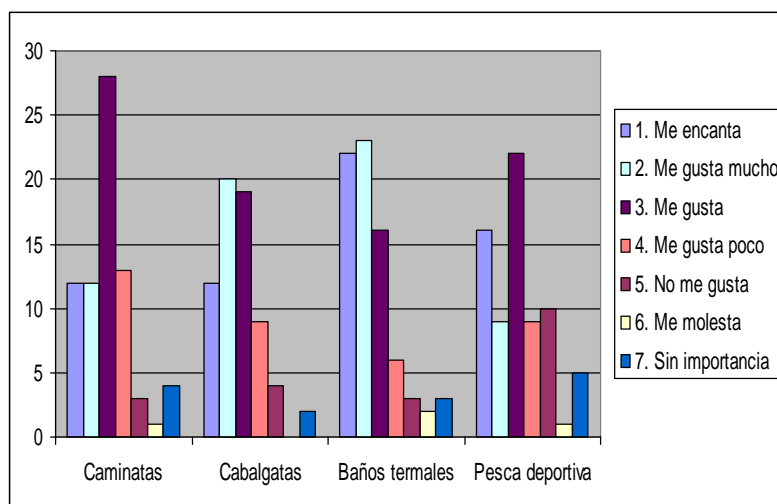
**12. ¿Qué características considera importante para escoger un lugar turístico como una hostería?**

Con respecto a las características que los encuestados consideran importante al escoger un lugar turístico como una hostería, se obtuvieron los siguientes resultados: el 28% considera importante la comodidad, el 18% de los encuestados consideran relevante los atractivos turísticos, disfrutar de la naturaleza y del paisaje, el 13% seleccionó como importante las actividades recreativas, hacer actividades de ecoturismo.



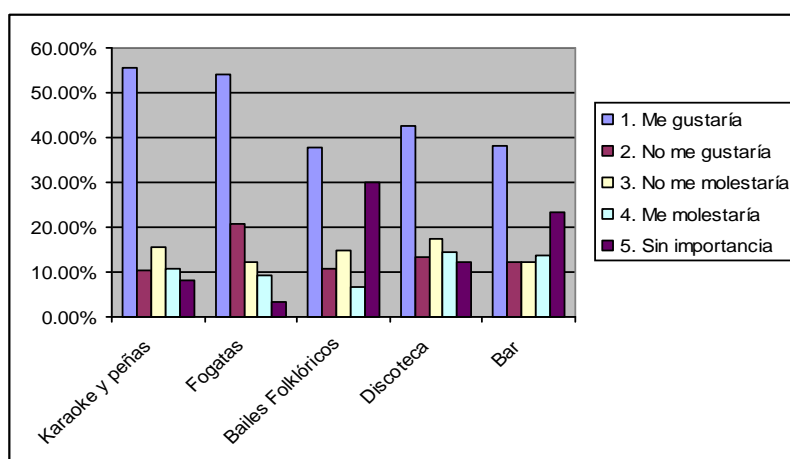
**13. ¿Qué tipo de entretenimiento prefiere que ofrezca el lugar escogido para vacacionar? Marcar en orden de importancia**

Respecto al tipo de entretenimiento que desean recibir al momento de hospedarse, respondieron en el siguiente orden de preferencia: un 40% de los encuestados respondieron que les “encantan” los baños termales y en un 39% las caminatas, un 18% respondió que le “encanta” y un 17% que le “gusta mucho” la pesca deportiva, un 21% indicó que les “encanta y les gusta” las cabalgatas. Los resultados obtenidos nos dan una visión que las preferencias de distracción se ubican en el orden preliminar para las personas que buscan turismo de descanso y de aventura, lo cual se refleja en el gráfico de la pregunta 8.



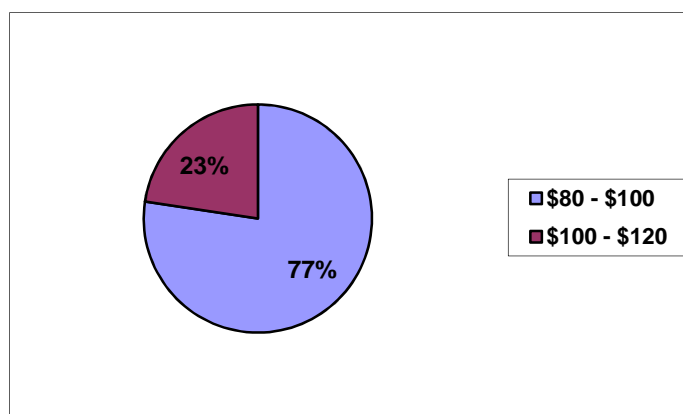
**14. Estaría interesado en que le brindaran alguno de los siguientes servicios adicionales.**

Los encuestados respondieron estar interesados en recibir servicios adicionales en el siguiente orden de preferencia: un 55% de los encuestados respondieron “me gustaría” karaoke/peña, un 54% indicaron “me gustaría” las fogatas, un 42% respondió “me gustaría” discoteca, un 38% indicó que “me gustaría” un bar dentro de los servicios adicionales y un 37% respondió que “me gustaría”, seguido de un 30% que considera “sin importancia” los bailes folklóricos.



**15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico de 3 días y 2 noches que incluya los entretenimientos de su preferencia escogidos anteriormente?**

Del total de las personas encuestadas, el 77% respondieron que entre 80 y 100 dólares sería un buen precio a pagar para recibir los servicios y actividades que ofrece una hostería, el 23% indicó estar dispuesto a pagar entre 100 y 120 dólares.



## 11. Conclusiones de la investigación de mercado

De los resultados obtenidos de la encuesta se puede determinar que a la mayoría de las personas encuestadas les agrada la idea de alojarse en una hostería ubicada en la zona de Penipe aún cuando exista distancia en relación al lugar de residencia del encuestado, este no lo considera como un factor de impedimento para trasladarse.

La mayoría de los encuestados indicaron informarse por intermedio de referidos, lo cual da la pauta que debemos considerar como factor de medición la calidad de servicios que la hostería ofrezca. Además respondieron que consideran como característica importante al momento de escoger una hostería los entretenimientos que pueda ofrecer el paquete turístico.

A todos los encuestados les atrajo los servicios adicionales, inclinándose la mayoría en actividades de relajamiento y otros en las de aventura, también eligieron actividades de recreación que puedan ser realizadas en grupo e

Hostería El Vigía de los Altares indicaron estar dispuestos a pagar por un paquete turístico de 3 días y 2 noches un valor entre USD 80 a USD 100.

Con objetivo de tener éxito en el sector hotelero y turístico, y de acuerdo a los estudios realizados previamente, nuestro segmento estará dirigido a grupos de personas o familias de hasta aproximadamente 4 miembros, nacionales o extranjeros, de clase media con ingresos anuales aproximados de USD 12mil que estén dispuestos a gastar por lo menos una vez al año, un promedio de 4% de sus ingresos totales en actividades relacionadas a recreación y turismo

## **12. Análisis FODA**

### **FORTALEZAS:**

- ✓ Ubicación estratégica cercana a puntos de atracción turística de la zona.
- ✓ Fácil acceso desde y hacia las principales ciudades del país: Quito, Guayaquil, Cuenca, Baños.
- ✓ Ventaja competitiva propia del sector: Buen clima, diversidad de flora y fauna, volcanes, baños termales, entre otros atractivos.
- ✓ Buenas condiciones de vías y transportación pública.
- ✓ Compromiso de los integrantes de la comuna como proveedores de productos y servicios.

### **OPORTUNIDADES**

- ✓ Ser la primera hostería con infraestructura adecuada que se establezca en Penipe.
- ✓ Apertura del Gobierno Central para el fomento y desarrollo de programas de turismo sostenible a través del MINTUR.

### **DEBILIDADES**

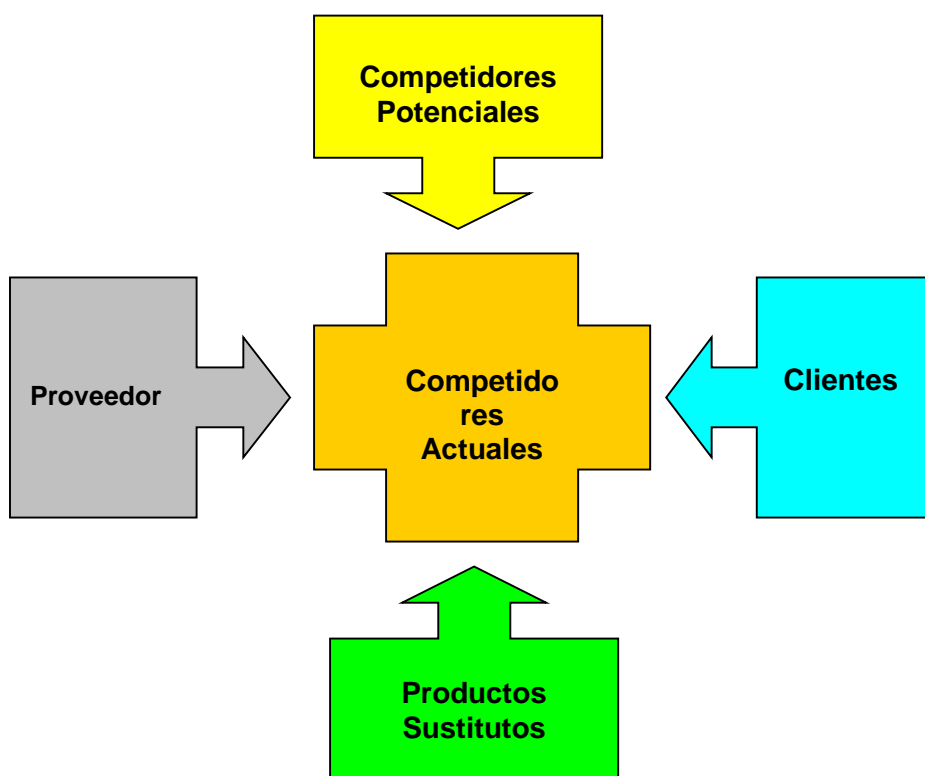
- ✓ Falta de promoción turística de la zona.
- ✓ Falta de personal capacitado en turismo en el sector.

## AMENAZAS

- ✓ Cercanía al volcán Tungurahua podría tornarse en un peligro ante posibles daños de vías de acceso y propagación de cenizas afectando salud de huéspedes y nativos del sector.
- ✓ Inestabilidad política del estado con incidencia en el nivel de inversión privada.

## 13. Análisis de la Industria

### FUERZAS DE PORTER



**Proveedores.-** El poder que ejercen los proveedores es relativamente bajo, debido a que la industria proveedora no está dominada por pocas firmas, los productos y servicios que brindan los proveedores tienen productos sustitutos. Nuestro objetivo será obtener un producto de buena calidad a bajo costo.

**Los Clientes.-** El enfoque será ofrecer un servicio diferenciado, el poder de negociación de los clientes es bajo.

**Competencia Actual.-** Consideramos que la competencia es baja por cuanto en el sector de Penipe no existe infraestructura hotelera que ofrezca servicios similares. Seremos pioneros en poner a disposición de los turistas una hostería de tipo ecoturística. La competencia cercana está ubicada en la ciudad de Riobamba y Baños, sin embargo nuestro servicio diferenciado -con la participación de las personas de la comuna - logrará la captación y fidelidad de los clientes de la hostería en base a la calidad del servicio a brindar.

**Competidores Potenciales.-** Si existe la posibilidad de competidores potenciales, al ser una industria no explotada en la zona, haría pensar de que existirán inversionistas que deseen formar parte de la actividad turística de manera independiente. Barrera de entrada será la fidelidad de la gente de la comuna “el que pega primero, pega dos veces”

**Productos Sustitutos.-** Dentro de nuestro plan de negocios se contempla incentivar a la comunidad para que se involucre en la creación de nuevos establecimientos y servicios, que permitan incrementar el volumen de turistas de tal forma que se limiten los productos sustitutos y se incrementen los complementarios como servicios de paseo a caballo, alquiler de bicicletas, excursiones a la montaña realizados por habitantes de la comunidad.

## **CAPITULO 3.- PLAN DE MARKETING**

### **1. Objetivos del Plan de Marketing**

#### **a. Objetivo en ventas**

Lograr un nivel de ocupación de la hostería a mediano plazo (6 meses aproximadamente del inicio de la operación) del 41% e irse posesionando hasta llegar a un nivel del 65%, que es el promedio de ocupación a nivel de hosterías del sector turístico (*dato obtenido del Ministerio de Turismo al 2009*) en dos años aproximadamente. Para efectos de nuestro análisis financiero no se registra incrementos en niveles de ocupación en el flujo durante los primeros cinco años.

#### **b. Objetivo de Posicionamiento**

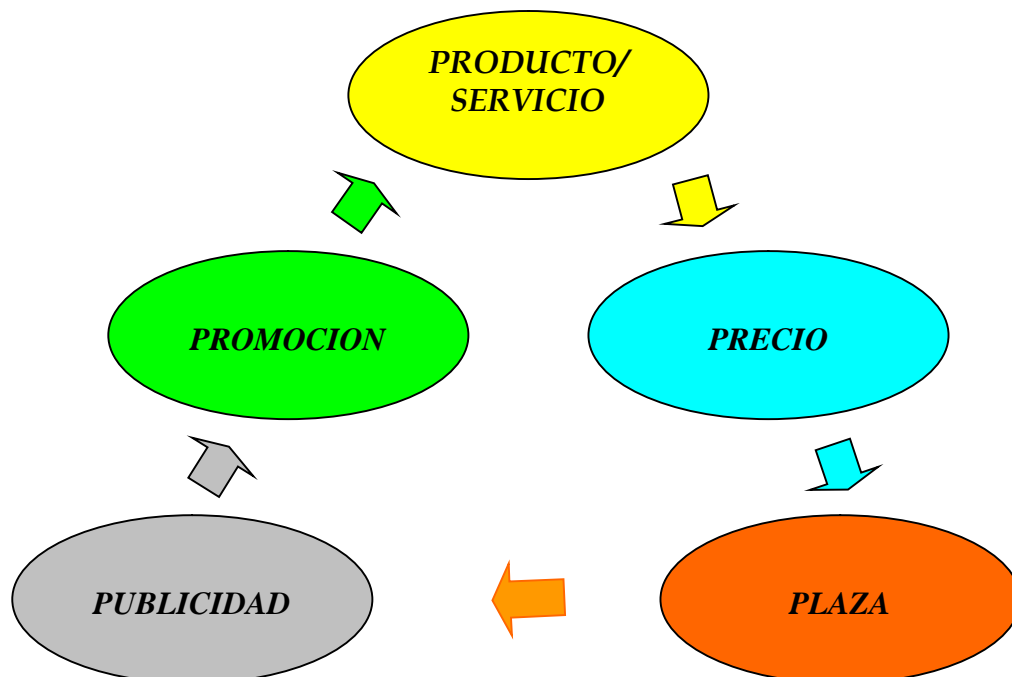
A partir del tercer año de operación se estima que la hostería, servicios y distracciones ecoturísticas, sea un lugar conocido tanto para turistas nacionales o extranjeros y que Penipe pueda explotar sus atractivos turísticos y encantos naturales para su reconocimiento a nivel del país..

### **2. Análisis Estratégico**

Hacer conocer a la hostería y sus servicios de entretenimiento a través de la página web, avisos publicitarios en revistas especializadas en turismo, folletería que será distribuida a través de correspondencia de estados de cuentas bancarias / estados de cuenta y planillas de servicios; agencias de viajes, etc. Se ubicaran vallas publicitarias en las principales carreteras del país; alianzas estratégicas con hoteles; redes sociales.

### 3. ANALISIS MIX

#### MARKETING MIX 5 P'S



*ELABORADO: POR LOS AUTORES*

#### **Productos o servicios:**

La hostería ofrecerá paquetes turísticos promocionales que incluyen alojamiento, desayunos y cena - platos típicos sanos y saludables -, entretenimientos y guías turísticos.

#### **Paquete turístico 1**

Estará dirigido a los turistas que gusten de conocer la parte cultural e histórica de la zona.

#### **Paquete turístico 2**

Estará dirigido a personas que gocen de buen estado físico y que gusten del turismo de aventura.



**Paquete turístico 3**

Estará dirigido a los turistas que busquen descanso.

El turista podrá optar por la contratación de entretenimientos adicionales: paseos nocturnos en chiva, ciclismo de montaña, parapente, pesca deportiva y rafting.

El slogan será:

***“Descubre el Altar y tu interior con la naturaleza”***

**Precios:**

Se establecerán precios homogéneos a los que cobran las hosterías de similares características ubicadas en la Sierra ecuatoriana.

De acuerdo al estudio de mercado el precio que los encuestados están dispuestos a pagar oscila entre USD 80 y USD 100 (77%) y un 23% están dispuestos a pagar hasta USD 120 por el paquete turístico por tres días y dos noches.

El precio establecido por persona y por paquete asciende a USD 100 que incluye desayuno, cena y entretenimientos definidos. Para lo que están dispuestos a pagar USD 120 por paquete se les proporcionara entretenimientos adicionales como paseo nocturno en chiva, bar que incluye peña y karaoke, entre otros.

El precio establecido para cada paquete así como para los entretenimientos adicionales/opcionales son los siguientes:

	<b>PRECIOS</b>
<b>PAQUETE # 1</b>	<b>\$100,00</b>
<b>PAQUETE INCLUYE:</b>	
-Transporte	20,00
-Alojamiento	20,00
-Alimentación completa (2 desayunos + 2 cenas)	20,00
-Entradas a museos	10,00
-Asistencia de Guía	10,00
Citi tour Riobamba y Guano	20,00
<b>PAQUETE # 2</b>	<b>\$100,00</b>
<b>PAQUETE INCLUYE:</b>	
-Transporte	20,00
-Alojamiento	20,00
-Alimentación completa (2 desayunos + 2 cenas)	20,00
-Asistencia de Guía	10,00
Caminatas y cabalgatas hacia el Volcán El Altar	30,00
<b>PAQUETE # 3</b>	<b>\$100,00</b>
<b>PAQUETE INCLUYE:</b>	
-Transporte	20,00
-Alojamiento	20,00
-Alimentación completa (2 desayunos + 2 cenas)	20,00
-Asistencia de Guía	10,00
Recorrido por Baños o aguas termales Palictahua, Visita al Santuario de la Virgen de Agua Santa.	30,00
<b>NOTAS:</b>	
Hora de salida 12h00	
<b>ENTRETENIMIENTOS ADICIONALES</b>	<b>\$20</b>
Paseo en chiva para divisar el Volcán Tungurahua,	
Peñas y presentación de bailes folclóricos	
ciclismo de montaña, parapente, pesca deportiva, rafting	

**Plaza:**

La ubicación física de la Hostería, será al nororiente del Cantón Penipe, entre las comunidades de Nabuzo y La Candelaria. A una distancia de aproximada de 20 minutos de ciudad de Riobamba.

**Publicidad:**

Se ha establecido un valor inicial para publicidad destinado al logro de nuestras estrategias comerciales, considerando el mercado hacia donde fijamos nuestro objetivo. Inicialmente en esta primera fase la publicidad será a nivel nacional, sin dejar de considerar que la misma llegue al turista extranjero a través de canales alternos.

El presupuesto será distribuido en:

- Capacitación de personal.
- Diseño de Pagina Web.
- Avisos publicitarios bajo nuestro slogan “*Descubre El Altar y tu interior con la naturaleza*”: a través de revistas con cobertura nacional, folletería donde se detallen las características de la hostería, como su ubicación preferencial, cocina típica, confort, calidez, servicio personalizado, entretenimientos, atractivos turísticos, etc.
- Contrataremos el servicio publicitario, placement en medios de televisión (testimonial).
- Convenios con Agencias de viajes.
- Vallas publicitarias en vías principales del país.

**Promoción:**

Con la finalidad de lograr posicionamiento, grado de recordación en nuestro mercado objetivo y volumen de venta, se promocionara a la hostería de la siguiente forma:

- La Hostería El Vigía de los Altares será promocionada a través de la pagina web [www.hosteriaelaltar.com](http://www.hosteriaelaltar.com) donde los clientes podrán obtener información detallada acerca de la hostería y ver fotografías de la misma, realizar reservas on line, etc.
- Mediante la generación de link que estén enlazadas a páginas web del sector hotelero, agencias de viajes, organismos gubernamentales que

Hostería El Vigía de los Altares regulan el sector turístico, redes sociales, etc. Tendremos presente que mientras más visitantes – control contador - tenga nuestra página web más conocida será la hostería.

- Paquetes promocionales para grupos familiares, se aceptaran hasta dos niños menores de 5 años sin costo de alojamiento.
- Convenios con agencias de viaje y hoteles a través de los que se comercializaran nuestros atractivos paquetes turísticos.
- Redes sociales.

## **CAPITULO 4.- ANALISIS ADMINISTRATIVO.**

Para el éxito de nuestro plan de negocios consideramos que nuestra misión y visión estarán alineadas al Plan Estratégico de Turismo Sostenible del Ecuador (Plandetur 2020)

### **1. MISIÓN**

Desarrollar y mantener una oferta turística competitiva en precios y calidad, reconocida por aspectos diferenciadores, que sean sostenibles desde una perspectiva ambiental y económica, fomentando la cultura turística comunitaria que implique valores compartidos por los habitantes del cantón Penipe.

### **2. VISIÓN**

Ser para el año 2020 una empresa con reconocimiento nacional e internacional, orientado al desarrollo del turismo sostenible, considerando la autenticidad y diversidad de la naturaleza y cultura del sector andino ecuatoriano.

### **3. VALORES**

Los valores que guiarán nuestra actividad son:

- Respeto a la naturaleza y conservación del medio ambiente.
- Integridad
- Orientación al cliente
- Compromiso de bienestar con nuestros grupos de interés.

### **4. ORGANIZACIÓN:**

#### **a. Grupo empresarial**

El grupo empresarial gestor estará conformado por los Ingenieros comerciales Ninfa Zinnia Guzmán y Miguel Ángel Hinojosa, y por el Eco. Fernando

Giovanni Yuqui. Todos profesionales con experiencia en el manejo comercial, administrativo y financiero, aportarán sus conocimientos para planificar, ejecutar y administrar el negocio, desde su concepción hasta puesta en marcha.

Para la financiación del plan de negocios los gestores de la idea participaran con un aporte mínimo de capital del 30% del costo total, la diferencia será financiada a través de una institución financiera, considerándose que esta diferencia puede disminuir debido a la participación de personas conocidas y familiares que estén interesados en el plan de negocios. Los gestores serán los accionistas principales y miembros de la Junta Directiva

Todos los miembros de la Junta Directiva tendrán derecho a voz y voto, existiendo el voto dirimente que lo tendrá la persona que dirija la Junta Directiva.

Las reuniones de la Junta de accionistas, serán de carácter ordinario y extraordinario y se llevaran a cabo acorde a lo establecido en los estatutos de la empresa.

La Junta Directiva estará integrada máximo por cuatro personas, entre ellas uno de los gestores del plan de negocios, un delegado de los accionistas y el resto de integrantes serán personas que estén familiarizados con la actividad del negocio. No se reconocerá remuneración alguna por concepto de dieta a los Directivos, durante el primer año a efecto de disminuir costos.

Las utilidades que genere la empresa serán reinvertidos, por lo menos durante los primeros tres años, a efecto de incrementar el patrimonio de la misma, aprovechando de esta manera las ventajas tributarias a que dá lugar esta acción y que se constituye en la reducción del pago de impuesto a la renta. A partir del cuarto año de operación el pago de dividendos será evaluado acorde a la situación financiera de la empresa.

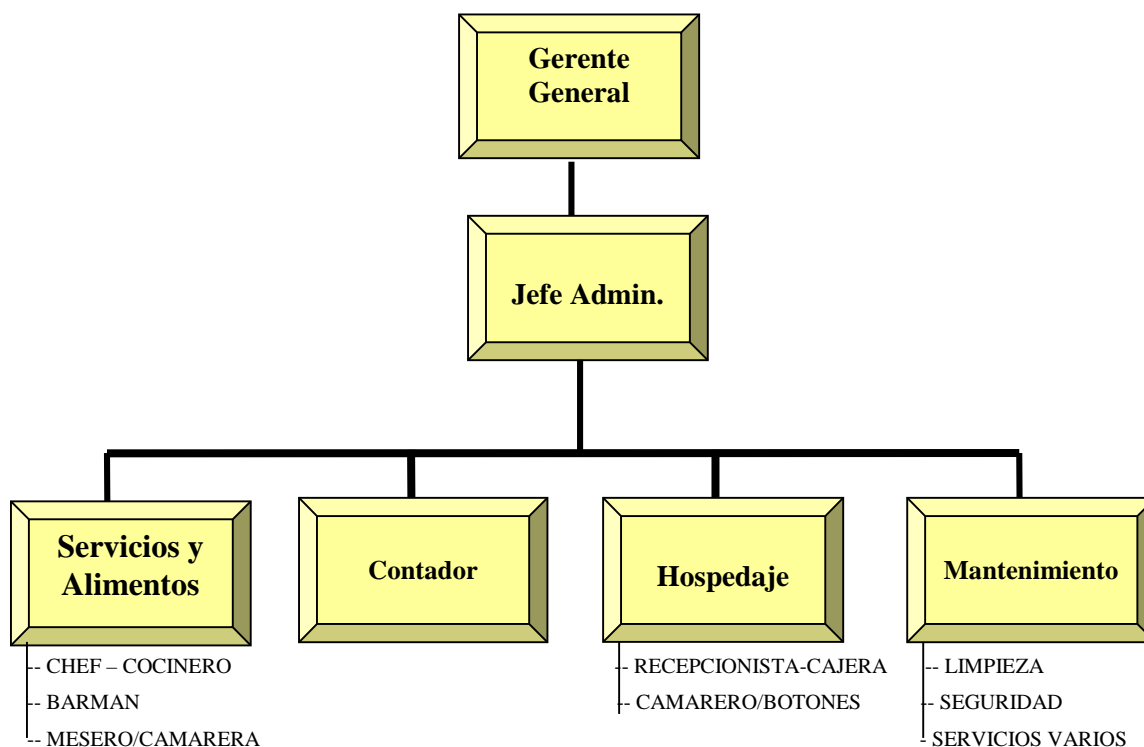
## b. Organización y dirección

La estructura organizacional de la empresa contará con niveles de dirección operacional y administrativo que cubrirán todas las áreas del negocio y permitirán garantizar la calidad de servicio y de atención en las etapas de la cadena de valor. Determinadas actividades de distracción serán concesionadas a personas del sector donde estará ubicada la hostería.

La estructura organizacional de la empresa se ha diseñado tomando como referencia estimaciones de la posible demanda de huéspedes. Cabe resaltar que determinados entretenimientos y servicios adicionales a ofrecer serán a través de contratos con terceros, se considera tener mínimo dos recursos de manera que se pueda garantizar el servicio.

Para cada posición se definirán roles que delinearán responsabilidades y funciones, así como sus líneas de mando y de reporte, mismas que se detallan a continuación.

### ORGANIGRAMA



**Gerente General.-** Le corresponderá dirigir la gestión en general de la compañía, incluyendo la parte financiera y comercial del negocio.

Sus funciones y responsabilidades estarán establecidas en los estatutos.

**Jefe Administrativo.-** Sus funciones estarán encaminadas a la supervisión y control de todo el proceso contable, es decir, deberá vigilar que toda cuenta se lleve de manera adecuada, y para ello contará con la colaboración de un contador y una recepcionista/cajera.

Adicionalmente estará encargado de la publicidad de la hostería, para atraer más clientes utilizando todos los medios descritos en el capítulo de marketing con el fin de comunicar a nuestros clientes potenciales todas nuestras ventajas y atractivos turísticos, es decir, uno de sus objetivos será posicionar a la hostería en la mente de nuestros potenciales huéspedes, como su lugar de preferencia para recrearse en el medio ambiente natural que caracteriza a Penipe.

**Contador.-** Se contratara y será el encargado de llevar la contabilidad de la hostería, suministrara todos los reportes necesarios a la gerencia general.

El jefe Administrativo y de Marketing, tendrá bajo su supervisión a las áreas de Servicios y alimentos, Hospedaje y Mantenimiento.

## **SERVICIOS Y ALIMENTOS**

**Chef.-** Será la encargada de disponer, bajo estándares de calidad y sanidad, los tipos de menús que se ofrecerán en el restaurante, para que estos sean del gusto de nuestros huéspedes y a la vez coordinará con el cocinero la preparación de los diferentes menús.

El chef será el encargado de las adquisiciones de alimentos y supervisara al personal subordinado asignado.



**Cocinero.-** Será el encargado de preparar los diferentes platos que se servirán en restaurante conforme a lo acordado con el chef, en un ambiente pulcro y despejado.

**Barman.-** Se encargará de atender a nuestros huéspedes preparándoles las bebidas a su elección.

**Mesero (a) / Camarero (a)-** Será el encargado de atender a los huéspedes, en la sección del Bar/restaurante.

**Recepcionista/cajera.-** Será la persona de administrar las reservaciones realizadas y de recibir a los huéspedes e indicar todos los detalles, para poder brindarle una estadía acorde a las exigencias de nuestros clientes potenciales. Adicionalmente desempeñará las funciones de cajera, encargada de cobrar y registrar todos los ingresos de la hostería, así como también administrar la caja, para la cancelación de todos los gastos que deba realizarse.

**Mucamas:** Realizarán la limpieza diaria de los dormitorios, y el lavado de sus respectivas sábanas, toallas, etc.

La capacitación en lo que respecta al personal se realizará de tal forma que puedan brindar un servicio rápido, cortés y personalizado a los clientes.

## **MANTENIMIENTO**

Realizará todo trabajo necesario, para que las instalaciones de la hostería estén a la altura de las necesidades del turista.

**Conserjes:** Se necesitará personal para la limpieza de la hostería; ya sea interna o externa, para mantenerla en perfecto estado.

**Seguridad.-** Serán los encargados de resguardar las instalaciones de la hostería, para asegurar a los huéspedes una estadía tranquila. Contratación externa.

**Servicios varios:**

**Guías turísticos:** Se encargarán de enseñar el lugar, sus esparcimientos. Uno de los requisitos es que sean bilingües. Esta función será realizada mediante contratación externa.

**Jardineros:** regaran diariamente las áreas verdes, para conservar su buen estado. Esta función será realizada mediante contratación externa.

**c. Políticas de organización**

Se tendrá un estilo de dirección de puertas abiertas, promoviendo una línea de comunicación efectiva en ambas vías y toma de decisiones proactivas.

Se hará énfasis en el control de la calidad de atención y de servicio a los clientes, buscando siempre la satisfacción del cliente, la mejora continua será una de las principales filosofías administrativas, basados en las mejoras prácticas de atención y servicio.

Como se indicó anteriormente, habrá una Junta de Directivos que estará integrada por cuatro miembros y el representante legal. Las funciones principales serán la conducción y control de la operación del negocio. Además, se encargará de autorizar las compras de activos fijos, inversiones en general entre otras.

Con el fin de incentivar a los colaboradores de la Hostería se elegirá mensualmente el “Empleado del mes” que recaerá en la persona que se haya destacado tanto por su servicio al cliente como por el desempeño en su trabajo.

## **CAPITULO 5.- CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA EMPRESA**

### **1. Constitución de la empresa**

#### **a. Aspectos legales**

Se constituirá una compañía de sociedad anónima, amparada en el artículo 150 de la ley de compañías la misma que administrará los intereses de la “Hostería El Vigía de los Altares” cumpliendo con todas las regulaciones de las leyes del país incluyendo las reglamentaciones fiscales.

Los accionistas serán los promotores del plan de negocios, Zinnia Guzmán W., Miguel Hinojosa Ch. y Fernando Yuqui B. Las acciones serán nominativas, siendo el valor de USD 10.00 cada acción.

Se realizará el registro del nombre de la compañía ante la superintendencia de compañías y también se registrara en el instituto de propiedad intelectual la patente de la hostería, su nombre, slogan y logo.

Entre los puntos que deben contener los estatutos, entre otros están:

- Lugar y fecha de constitución de la compañía.
- Nombres de los accionistas.
- Porcentaje de participación accionarial.
- Objeto social de la compañía.- Servicio de hospedaje, restaurante, centro recreativo. A medida que se requieran incluir otras actividades se realizaran las respectivas incorporaciones.
- Nombre de la empresa: “Hostería El Vigía de los Altares S.A.”.
- El capital social se constituirá de acuerdo a lo estipulado por la ley de compañías y lo conformará las aportaciones de los accionistas para la puesta en marcha del negocio.
- El domicilio de la compañía, entre otros.

Para la constitución de la compañía, es necesario incurrir en gastos legales, que serán destinados a cubrir gastos por honorarios profesionales del abogado,

Hostería El Vigía de los Altares inscripción en el registro mercantil, publicación en uno de los diarios de mayor circulación del país, etc.

De acuerdo a lo que dispone la Ley de compañías y la reglamentación de la superintendencia de compañías, se realizarán juntas ordinarias y extraordinarias, cumpliéndose las disposiciones mínimas exigidas por la supercompañías.

**b. De la existencia, liquidación, administración y representación legal de la compañía.**

El tiempo de vida jurídica de la compañía será el máximo establecido en las leyes. La compañía se liquidará acorde a los causales dispuestos en la ley de compañías y demás leyes del Ecuador que tengan injerencia en la liquidación de la compañía.

La administración y representación legal de la compañía está dada a través del Gerente General, sus funciones y responsabilidades serán establecidas en los estatutos de la empresa. La designación del Gerente General le compete a la Junta General de Accionistas y durará en sus funciones cinco años, pudiendo ser removido antes del tiempo establecido o reelegido.

**c. De las dificultades o reglamentaciones para el funcionamiento del negocio.**

Se han identificado varias dificultades para el funcionamiento del negocio, siendo principalmente la gran cantidad de permisos que se deben obtener ante los diversos organismos de control que regulan la actividad del negocio de hostería.

**d. Diligencias y permisos ante organismos que regular actividad – hostería.**

Para el funcionamiento de la hostería “El vigía de los altares” es necesario realizar entre otros los siguientes trámites y permisos:

- **Registro Actividad Turística.-** Toda persona natural o jurídica que se dedique a la actividad de alojamiento debe obtener el registro de turismo ante el ministerio de Turismo, plazo máximo 30 días después del inicio de la actividad.
- **Licencia Funcionamiento Turismo.-** Toda persona natural o jurídica debe obtener la licencia única anual de funcionamiento ante el ministerio de turismo o el municipio respectivo del cantón donde este ubicado el negocio.
- **Permiso Sanitario.-** Se debe obtener este permiso ante el ministerio de salud por cuanto se expendrán alimentos y se deben cumplir con todas las disposiciones establecidas para la hostería.
- **Patente.-** Toda persona natural o jurídica que inicie una actividad comercial debe obtener del municipio donde este ubicado el negocio, el registro de patente municipal, tasa anual de turismo y la tasa de habilitación, sin este último permiso es posible la clausura del negocio.
- **Rótulos y Publicidad Exterior.-** Se requiere obtener este permiso ante el municipio donde estará ubicado el negocio por el uso de publicidad externa.
- **Bomberos.-** Dependiendo del tamaño del local, se requiere de este permiso por el uso de extintores
- **Cámara de Turismo y Ministerio de Turismo.-** Certificado de registro y declaración del 1 x 1000 de los activos fijos.

➤ **Servicios de Renta Internas.-** Al momento de establecer el negocio, es necesario obtener el registro único de contribuyente, sin este documento la empresa no podría iniciar su operación por cuanto la hostería tiene que emitir factura.

➤ **Registro de Patente.-** Es necesario registrar ante el Instituto Ecuatoriano de Propiedad intelectual el nombre de la empresa y el eslogan para efectos de preservar una identidad que no sea copiada por terceros.

## CAPITULO 6.- ANÁLISIS TECNICO

### 1. Localización del Plan de Negocios

Plan de negocios ubicado en la Parroquia La Candelaria comunidad de Nabuzo, Cantón Penipe.



*Fuente: Google Earth*

### 2. Características del producto

La hostería ofrecerá paquetes turísticos promocionales que incluyen alojamiento, desayunos y cena - platos típicos sanos y saludables preparados con los mejores productos de la serranía ecuatoriana obtenidos de cultivos de la comuna - entretenimientos y guías turísticos. La conformación para la ejecución de los paquetes deberá estar integrada por un mínimo de cuatro personas para la prestación del servicio.

La Hostería contará con 24 habitaciones: sencillas, dobles, triples y suites. Se ofrecerán paquetes turísticos, los cuales tendrán una duración de dos noches y tres días.

### **Paquete turístico 1**

Estará dirigido a los turistas que gusten de conocer la parte cultural e histórica de la zona. Se incluye guía de compras.

Incluye:

- Transporte Riobamba - Hostería – Riobamba.
- Alojamiento por dos noches con desayuno y cenas incluidos.
- Entradas al Museo de las Conceptas y del Banco Central. Visita a la Catedral y otras iglesias. Recorrido por los principales lugares turísticos de la ciudad de Riobamba y Guano. Se aprovechará para realizar compras de artículos de cuero, lana, alfombras, entre otros suvenires.
- Se incluye guía turístico y cocktail de bienvenida.

### **Paquete turístico 2**

Estará dirigido a personas que gocen de buen estado físico y que gusten del turismo de aventura. Durante el recorrido podrán apreciar la flora y la fauna del sector así como las labores de campo de las comunas que se encuentran a lo largo de la ruta – ver Anexo 11 -, pudiendo interactuar con ellos en sus labores.

Incluye:

- Transporte Riobamba – Hostería - Riobamba
- Alojamiento por dos noches con desayuno y cenas incluidos
- Paseo en vehículo hasta la Hacienda Releche, a caballo hasta el refugio ubicado en la quebrada de Collanes y caminata hasta las lagunas del volcán El Altar.
- Incluye refrigerio, instrumento para pesca deportiva, guía turístico y cocktail de bienvenida.

### **Paquete turístico 3**

Estará dirigido a los turistas que busquen descanso.

Incluye:

- Transporte Riobamba – Hostería - Riobamba



- Alojamiento por dos noches con desayuno y cenas incluidos
- Paseo en vehículo hacia los baños termales de Baños o Palictahua y visita al Santuario de la Virgen de Agua Santa en Baños.
- Incluye guía turístico y cocktail de bienvenida.

Todos los paquetes no requieren de ningún tipo de inversión por parte de la hostería, por cuanto estos serán subcontratos a través de miembros y/o instituciones especializadas de la comunidad, a excepción del alojamiento, desayuno, cena y cocktail de bienvenida.

#### **Entretenimientos adicionales:**

Los entretenimientos que se detallan a continuación tendrán un costo adicional que correrá por cuenta del huésped y que serán subcontratados a través de miembros y/o instituciones especializadas de la comunidad.

#### **Paseo en Chiva:**

Salida de la hostería aproximadamente a las 20h00 del segundo día del paquete.

Se recorrerá en la Chiva hasta el mirador ubicado en el punto más alto del Cantón Penipe, en donde se podrá divisar la majestuosidad del Volcán El Altar.

El costo corre por cuenta del huésped.

Al regreso a la hostería se realizara una peña a la luz de una fogata, con presentación de bailes folklóricos. Sin costo. No incluye bebidas ni alimentos.

Para quienes desean aventurarse en unas vacaciones alternativas, la hostería brindara diversos servicios deportivos a diferentes precios, tanto para los que les apasionan los deportes de aventura como para los que buscan tranquilidad y deportes más relajantes.

Si bien los interesados en ecoturismo generalmente no necesitan contar con un equipo especial que proveen los organizadores, ni con preparación física previa y no suelen estar condicionados por la edad o el estado físico, no pasa lo

Hostería El Vigía de los Altares mismo con el turismo de aventura. En este caso, la práctica del deporte extremo requiere de un equipo indispensable como carpas, aislantes (colchonetas de espuma plástica que se ponen entre la bolsa de dormir y la carpa para aislar el frío y la humedad) y a veces las bicicletas.

Los servicios antes descritos serán proporcionados por las personas de la comuna que se adhieran al plan de negocios.

### **Caminatas (incluido en paquete turístico)**

En los alrededores de la hostería existen diversos lugares para visitar, la exuberante naturaleza predomina privilegia sitios de la zona.

En la parte alta de este cantón encontramos bosques andinos primarios. El turista podrá observar diversidad de flora y faunas. También las cascadas existentes a lo largo de las rutas establecidas.

Podrán disfrutar del río Chorreras cuya agua es muy cristalina, por ello la existencia de gran cantidad de peces especialmente de la trucha.

Dispondremos de numerosas opciones de senderos según el nivel físico del huésped, su pericia, gustos y motivación.

Será posible realizar montañismo, ascendiendo a las montañas de los alrededores.

### **Ciclismo de Montaña**

Se realizarán salidas en bicicletas montaÑeras de diferentes tamaños con sus debidos cascos de protección, atravesando senderos aptos para pasear y transportando a nuestros huéspedes a la cima de las montañas cercanas para que disfruten del descenso de vuelta a la hostería.

### **Parapente**

La zona en donde estará ubicada la hostería se presta a vuelos igualmente espectaculares realizados desde las estribaciones de las montañas y picos cercanos.

Los huéspedes que contraten este entretenimiento deberán firmar un de descargo de responsabilidad (ver anexo)

**Cabalgatas.** (Incluido en paquete turístico)

Cabalgar ha sido una tradición en las familias del cantón Penipe por más de cien años. Proporcionaremos a nuestros huéspedes facilidades para realizar cabalgatas.

En general, no es necesario tener ningún tipo de conocimiento previo para montar un caballo, y partir a una aventura en donde los jinetes interesados encontrarán la mejor forma de convivir y explorar el campo andino viendo a la gente local trabajando en sus tierras, recorriendo paisajes y caminos a grandes altitudes. Todas las excursiones son dirigidas por un guía local y van acompañadas de deliciosos picnic.

**Baños termales (incluido en paquete turístico)**

El valle de Palictahua está situado al pie del volcán Tungurahua, en donde los turistas podrán disfrutar de las aguas termo-medicinales, siendo su temperatura de 15°C.

Las aguas tienen un poder curativo de características especiales, documentados en estudios científicos. Junto con las aguas cruza un riachuelo el mismo que en su inicio y a pocos metros cae en forma de cascada interior en las estribaciones del volcán Tungurahua.

A pocos metros de las fuentes Termales existe una pequeñísima vertiente de agua mineral para consumo de los visitantes al sitio.

Para llegar a las aguas de Palictahua los turistas podrán partir desde la Parroquia el Altar o desde el caserío Palictahua hasta el puente sobre el Río Púela, esto en vehículo por aproximadamente quince minutos, y de aquí caminando por dos horas hasta llegar a las aguas termales.

### **Pesca deportiva**

La pesca deportiva en el sector puede ser considerada como privilegiada por cuanto existen tres ríos además de arroyos y cascadas de aguas cristalinas, que ofrecerán sin duda alguna el mejor sitio para que los amantes de la pesca tengan o oportunidad de atrapar una trucha y poder degustar de la misma.

### **Rafting.**

Para los amantes de la aventura y de las emociones fuertes podrán realizar Rafting descendiendo por las aguas de los Rápidos del río Chorreras cuyo caudal contribuye a su práctica.

Este deporte contará con la guía de expertos calificados quienes proporcionaran a los interesados todo el equipamiento requerido.

### **3. Plan de Negocios y presupuesto de construcción**

La hostería estará conformada en su primera fase, por un área de construcción de 600 mts<sup>2</sup> y sobre un terreno de 1000 mts<sup>2</sup>. El presupuesto estimado de construcción asciende a \$ 210.000





Fuente.- Hostería Mexicana

#### 4. Distribución y descripción de áreas de la Hostería

Compuesta área de recepción, parqueo, 24 habitaciones, área de parqueo; lobby, área de cocina, restaurante, bar, áreas de lavandería, cuarto de generadores.

Lobby: un espacio que contara con un LCD, servicio de cable satelital, equipo DVD.

Servicio de restaurante: Los huéspedes podrán degustar de exquisitos platos típicos de la serranía ecuatoriana con nombres alusivos al concepto del negocio.

Bar: se ofrecerá a los huéspedes una gama de licores y aguardientes típicos de la zona.

En la recepción se ubicará un buzón de sugerencias, su información nos permitirá conocer el nivel de satisfacción del cliente respecto al servicio brindado y a los entretenimientos, de tal forma que tomemos los correctivos necesarios.



### 5. Tiempo de ejecución de la obra y puesta en marcha del plan de negocio.

Se estima que el tiempo de ejecución de la obra y la puesta en marcha del plan de negocio será de 9 meses.

#### CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION

ACTIVIDAD	MESES													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Creación de Compañía	x													
Obtención de permisos	x													
Presentación plan de negocios IFI Publica		x												
Aprobación del crédito		x	x											
Desembolso del crédito				x										
Contracción obra civil				x	x	x	x	x	x	x	x	x		
Adquisición de mobiliario y otros activos fijos										x	x	x		
Selección del Personal										x				
Contratación del Personal											x			
Entrenamiento de personal											x	x		
Contratación de la publicidad												x	x	x

## CAPITULO 7.- ESTUDIO FINANCIERO

### 1. Presupuesto de inversión y Financiamiento

La inversión total del plan de negocios asciende a \$371.586,38 que se desglosa de la siguiente manera:

RUBRO	MONTO	PORCENTAJE
Inversión Fija (anexo 1)	\$302.038,23	81,28%
Inversión Diferida (anexo 2)	\$10.815,00	2,91%
Capital de Operación (anexo 3)	\$58.733,03	15,81%
<b>TOTAL</b>	<b>\$371.586,26</b>	<b>100,00%</b>

<b>Financiamiento (anexo 4)</b>	<b>\$260.110,38</b>	<b>70,00%</b>
---------------------------------	---------------------	---------------

<b>Aporte socios</b>	<b>\$111.475,88</b>	<b>30,00%</b>
----------------------	---------------------	---------------

El financiamiento requerido es del 70% del total de la inversión, a 5 años plazo con una tasa de interés del 8,9533% anual. Para el análisis no se consideró período de gracia, sin embargo las alternativas de mercado ofrece este tipo de beneficio.

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO					
FORMA GRADUAL					
Capital	\$260.110,38				
Plazo años	5				
Interés	8,95%				
Pagos	Mensuales				
Años	1	2	3	4	5
<b>Gastos Financieros (intereses)</b>	\$21.545,16	\$17.516,68	\$13.112,34	\$8.297,09	\$3.032,56
<b>Pago de Capital</b>	\$43.177,68	\$47.206,16	\$51.610,50	\$56.425,76	\$61.690,28

(ver detalle anexo 4)



## 2.- Estados Financieros proyectados

Para la proyección de los ingresos, costos directos y gastos administrativos se aplico un crecimiento del 5% anual en función de la inflación.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO					
Hostería VIGIA DE LOS ALTARES					
Rubros	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>					
Ingresos por venta (anexo 8 y 9)	\$833.704	\$875.389	\$919.158	\$965.116	\$1.013.372
<b>COSTOS</b>					
Costos Directos (anexo 8 y 10)	\$453.743	\$476.430	\$500.251	\$525.264	\$551.527
Total Costos	\$453.743	\$476.430	\$500.251	\$525.264	\$551.527
UTILIDAD OPERATIVA	\$379.961	\$398.959	\$418.907	\$439.853	\$461.845
(-) Gastos Administrativos (anexo 5)	\$227.564	\$238.942	\$250.889	\$263.433	\$276.605
(-) Depreciación y amortización de activos (anexo 11)	\$25.523	\$25.523	\$25.523	\$25.523	\$25.523
(-) Gastos Financieros (anexo 4)	\$21.545	\$17.517	\$13.112	\$8.297	\$3.033
(-) Gastos en Promoción (anexo 6)	\$15.170	\$15.929	\$16.725	\$17.561	\$18.439
UTILIDA BRUTA	\$90.160	\$101.050	\$112.658	\$125.038	\$138.246
15% participación trabajadores	\$13.524	\$15.157	\$16.899	\$18.756	\$20.737
UTILIDAD ANTES DE IMPTO.	\$76.636	\$85.892	\$95.760	\$106.283	\$117.509
25% Impuesto a la Renta	\$19.159	\$21.473	\$23.940	\$26.571	\$29.377
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$57.477</b>	<b>\$64.419</b>	<b>\$71.820</b>	<b>\$79.712</b>	<b>\$88.132</b>

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
Hostería VIGIA DE LOS ALTARES						
ACTIVOS	0	1	2	3	4	5
Caja	58.733,03	98.554,79	141.290,37	187.022,20	235.830,98	287.794,97
Inversión fija	302.038,23	302.038,23	302.038,23	302.038,23	302.038,23	302.038,23
Inversión Diferida (anexo 2)	10.815,00	10.815,00	10.815,00	10.815,00	10.815,00	10.815,00
Depreciacion Acumulada		(25.522,60)	(51.045,20)	(76.567,80)	(102.090,40)	(127.613,00)
<b>Total Activos</b>	<b>371.586,26</b>	<b>385.885,42</b>	<b>403.098,40</b>	<b>423.307,63</b>	<b>446.593,81</b>	<b>473.035,20</b>
<b>PASIVOS</b>						
Obligaciones Bancarias	260.110,38	216.932,70	169.726,53	118.116,04	61.690,28	(0,00)
<b>CAPITAL Y PATRIMONIO</b>						
Capital	111.475,88	111.475,88	111.475,88	111.475,88	111.475,88	111.475,88
Resultados	-	57.476,85	121.895,99	193.715,72	273.427,65	361.559,32
<b>Total Pasivos</b>	<b>371.586,26</b>	<b>385.885,42</b>	<b>403.098,40</b>	<b>423.307,63</b>	<b>446.593,81</b>	<b>473.035,20</b>

## 3.- Flujo de caja proyectado con financiamiento

FLUJO DE CAJA PROYECTADO Hostería VIGIA DE LOS ALTARES						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Netos		\$833.704	\$875.389	\$919.158	\$965.116	\$1.013.372
Costos		\$453.743	\$476.430	\$500.251	\$525.264	\$551.527
Gastos Administrativos		\$227.564	\$238.942	\$250.889	\$263.433	\$276.605
Depreciacion		\$23.423	\$23.423	\$23.423	\$23.423	\$23.423
Amortizacion		\$2.100	\$2.100	\$2.100	\$2.100	\$2.100
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>\$126.875</b>	<b>\$134.495</b>	<b>\$142.496</b>	<b>\$150.897</b>	<b>\$159.718</b>
Gastos Financieros (Intereses)		\$21.545	\$17.517	\$13.112	\$8.297	\$3.033
Gastos de Promoción y Venta		\$15.170	\$15.929	\$16.725	\$17.561	\$18.439
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$90.160</b>	<b>\$101.050</b>	<b>\$112.658</b>	<b>\$125.038</b>	<b>\$138.246</b>
15% participacion trabajadores		\$13.524	\$15.157	\$16.899	\$18.756	\$20.737
<b>Utilidad antes de impuesto</b>		<b>\$76.636</b>	<b>\$85.892</b>	<b>\$95.760</b>	<b>\$106.283</b>	<b>\$117.509</b>
25% impuesto a la renta		\$19.159	\$21.473	\$23.940	\$26.571	\$29.377
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$57.477</b>	<b>\$64.419</b>	<b>\$71.820</b>	<b>\$79.712</b>	<b>\$88.132</b>
Depreciacion		\$23.423	\$23.423	\$23.423	\$23.423	\$23.423
Amortizacion		\$2.100	\$2.100	\$2.100	\$2.100	\$2.100
<b>Inversion</b>						
(-) Fija	\$302.038					
(-) Diferida	\$10.815					
(-) Capital de operación	\$58.733					
(+) Prestamo	\$260.110					
(-) Pago de capital		\$43.178	\$47.206	\$51.610	\$56.426	\$61.690
(+) Valor de desecho económico						\$185.240
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$111.476</b>	<b>\$39.822</b>	<b>\$42.736</b>	<b>\$45.732</b>	<b>\$48.809</b>	<b>\$237.204</b>

## 4.- Flujo de Caja Proyectado sin financiamiento

FLUJO DE CAJA PROYECTADO Hostería VIGIA DE LOS ALTARES						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Netos		\$833,703.84	\$875,389.03	\$919,158.48	\$965,116.41	\$1,013,372.23
Costos		\$453,742.61	\$476,429.74	\$500,251.23	\$525,263.79	\$551,526.98
Gastos Administrativos		\$227,563.70	\$238,941.89	\$250,888.98	\$263,433.43	\$276,605.10
Depreciacion		\$23,422.60	\$23,422.60	\$23,422.60	\$23,422.60	\$23,422.60
Amortizacion		\$2,100.00	\$2,100.00	\$2,100.00	\$2,100.00	\$2,100.00
<b>Utilidad Operativa</b>		<b>\$126,874.93</b>	<b>\$134,494.80</b>	<b>\$142,495.67</b>	<b>\$150,896.59</b>	<b>\$159,717.55</b>
Gastos Financieros (Intereses)		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de Venta		\$15,170.00	\$15,928.50	\$16,724.93	\$17,561.17	\$18,439.23
<b>Utilidad Bruta</b>		<b>\$111,704.93</b>	<b>\$118,566.30</b>	<b>\$125,770.75</b>	<b>\$133,335.41</b>	<b>\$141,278.32</b>
15% participacion trabajadores		\$16,755.74	\$17,784.95	\$18,865.61	\$20,000.31	\$21,191.75
Utilidad antes de impuesto		\$94,949.19	\$100,781.36	\$106,905.14	\$113,335.10	\$120,086.57
25% impuesto a la renta		\$23,737.30	\$25,195.34	\$26,726.28	\$28,333.78	\$30,021.64
<b>Utilidad Neta</b>		<b>\$71,211.89</b>	<b>\$75,586.02</b>	<b>\$80,178.85</b>	<b>\$85,001.33</b>	<b>\$90,064.93</b>
Depreciacion		\$23,422.60	\$23,422.60	\$23,422.60	\$23,422.60	\$23,422.60
Amortizacion		\$2,100.00	\$2,100.00	\$2,100.00	\$2,100.00	\$2,100.00
<b>Inversion</b>						
(-) Fija	\$302,038.23					
(-) Diferida	\$10,815.00					
(-) Capital de operación	\$58,733.03					
(+) Valor de desecho económico						\$185,240.23
<b>FLUJO NETO DE EFECTIVO</b>	<b>-\$371,586.26</b>	<b>\$96,734.49</b>	<b>\$101,108.62</b>	<b>\$105,701.45</b>	<b>\$110,523.93</b>	<b>\$300,827.76</b>

## 5.- Evaluación de la estructura financiera

### a. VAN, TIR, Período de Recuperación

#### Con Financiamiento:

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja proyectado	-\$111.475,88	\$39.821,77	\$42.735,57	\$45.731,83	\$48.808,78	\$237.204,22

Tasa de descuento	16,32%
Valor Actual Neto (16,32%):	\$121.453,42
Tasa Interna de Retorno:	44,73%
Período de Recuperación :	3,1 años

Tasa libre de riesgo (tasa libor)	4,00
Tasa de inflación anual (Sep/2010)	2,00
Riesgos País Sep/2010 (1032 ptos)	10,32
Tasa total descuento	16,32

#### Sin Financiamiento:

Año	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA PROY	-\$371.586,26	\$96.734,49	\$101.108,62	\$105.701,45	\$110.523,93	\$300.827,76

Tasa de descuento	16,32%
Valor Actual Neto (16,32%):	\$55.105,58
Tasa Interna de Retorno:	21,48%
Período de Recuperación :	4.8

#### Análisis:

Si el plan de negocios se ejecuta sin financiamiento, o dicho de otra forma, los gestores del proyecto aportan con el 100% de la inversión inicial USD 371.586,26 esto ocasionaría que el retorno sobre la inversión sea del 21,48% y el tiempo de recuperación se dé en 4.8 años.

De ejecutarse el plan de negocios con un apalancamiento del 70% de la inversión con un costo financiero del 8,9533% anual, permite mejorar la tasa interna de retorno al 44,73% y reducir el tiempo de recuperación a 3.1 años.

#### b. Análisis de sensibilidad.-

A continuación se detallan los escenarios posibles de castigos que puede soportar el plan de negocios para los ingresos, costos directos y gastos administrativos proyectados.

Los resultados que se presentan a continuación nos permiten conocer el grado de sensibilidad del plan de negocios a cada uno de los rubros analizados, siendo de mayor consideración, los efectos que pueda ocasionar una mala gestión comercial y administrativa que no alcance los objetivos de ventas proyectados

### Castigo a los ingresos

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja aplicando un castigo del 6,42% a los ingresos	-\$111.476	\$5.507	\$6.705	\$7.900	\$9.085	\$195.494

Para que el VAN del plan de negocios sea igual a cero, puede aceptarse un castigo de hasta el 6,42% a los ingresos, siempre que el resto de los costos directos y gastos administrativos se mantengan conforme a lo proyectado en nuestro flujo inicial.

### Castigos a los costos directos

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja aplicando un castigo del 11,86% a los costos directos.	-\$111.476	\$5.507	\$6.705	\$7.900	\$9.085	\$195.494

Para que el VAN del plan de negocios sea igual a cero, puede aceptarse un incremento a manera castigo de hasta el 11,86% en los costos directos, siempre que los ingresos y gastos administrativos se mantenga conforme a lo proyectado en el flujo inicial.

### Castigo a los gastos administrativos

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja aplicando castigo 23,65% a gastos administrativos	-\$111.476	\$5.507	\$6.705	\$7.900	\$9.085	\$195.494

Para que el VAN del plan de negocios sea igual a cero, puede aceptarse un incremento a manera castigo de hasta el 23,65% en los gastos administrativos, siempre que los ingresos y costos directos se mantenga conforme a lo proyectado en el flujo inicial.

### Castigo conjunto de ingresos, costos directos y gastos administrativos

Año	0	1	2	3	4	5
Flujo de caja aplicando un castigo del 6,09% conjunto a los ingresos, gastos directos y gastos administrativos	-\$111.476	-\$19.000	\$14.960	\$16.568	\$18.187	\$205.051

Para que el VAN del plan de negocios sea igual a cero, puede aceptarse un castigo conjunto de hasta el 6,09% en ingresos, costos directos y gastos administrativos.

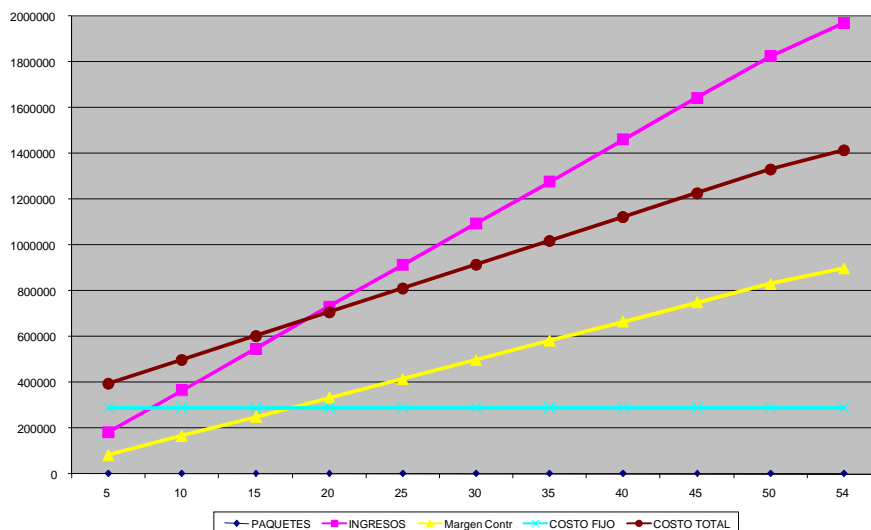
### Cuadro de Resumen de Escenario de sensibilidad

VALOR ACTUAL NETO				
Variación	5%	10%	15%	20%
Ventas	\$ 27.396,74	\$ (66.659,95)	\$ (160.716,63)	\$ (254.773,31)
Costos Variables	\$ 70.263,15	\$ 19.072,88	\$ (32.117,39)	\$ (83.307,66)
Gastos Administrativos	\$ 95.780,17	\$ 70.106,92	\$ 44.433,67	\$ 18.765,42

En el presente cuadro se puede confirmar lo indicado en el punto anterior referente a la susceptibilidad que existe hacia los ingresos del plan de negocios; por tal motivo, con un castigo superior al 6.42% nuestro plan de negocios se torna negativo en relación al VAN. Este análisis es importante a fin de conocer el efecto que pueda tener al no alcanzar el nivel de ocupación proyectado.

Para nuestro análisis hemos considerado un nivel de ocupación del 41%, porcentaje conservador, el cual esta por debajo del promedio de ocupación de la industria hotelera – 53% -, por lo tanto, concluimos que nuestras proyecciones nos permitirán alcanzar los rendimientos esperando.

### c. PUNTO DE EQUILIBRIO



$$PE = \frac{\text{GASTOS FIJOS TOTALES}}{1 - (\text{Gastos Variables Totales} / \text{Ventas Totales})}$$

$$PE = \frac{\$289.801,46}{\$0,46} = \frac{\$635.876,96}{\$52.989,75} \begin{matrix} \text{anual} \\ \text{mensual} \\ \text{diario} \\ \text{17,66 paquete promedio diario} \end{matrix}$$

PAQUETES	INGRESOS	MARGEN CONTRIBUCION	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL	COSTO PROMEDIO
5	\$182.500,00	\$83.174,53	\$289.801,46	\$104.200,48	\$394.001,94	\$78.800,39
10	\$365.000,00	\$166.349,06	\$289.801,46	\$208.400,96	\$498.202,42	\$49.820,24
15	\$547.500,00	\$249.523,59	\$289.801,46	\$312.601,44	\$602.402,90	\$40.160,19
20	\$730.000,00	\$332.698,12	\$289.801,46	\$416.801,92	\$706.603,38	\$35.330,17
25	\$912.500,00	\$415.872,65	\$289.801,46	\$521.002,40	\$810.803,86	\$32.432,15
30	\$1.095.000,00	\$499.047,18	\$289.801,46	\$625.202,88	\$915.004,34	\$30.500,14
35	\$1.277.500,00	\$582.221,71	\$289.801,46	\$729.403,37	\$1.019.204,83	\$29.120,14
40	\$1.460.000,00	\$665.396,23	\$289.801,46	\$833.603,85	\$1.123.405,31	\$28.085,13
45	\$1.642.500,00	\$748.570,76	\$289.801,46	\$937.804,33	\$1.227.605,79	\$27.280,13
50	\$1.825.000,00	\$831.745,29	\$289.801,46	\$1.042.004,81	\$1.331.806,27	\$26.636,13
54	\$1.971.000,00	\$898.284,92	\$289.801,46	\$1.125.365,19	\$1.415.166,65	\$26.206,79

Para alcanzar el punto de equilibrio del proyecto se requiere un nivel de ocupación promedio día de 17 personas o paquetes, esto representa una ocupación del 31.48% de la capacidad instalada.

## 6. CONCLUSIONES:

Para concluir podemos indicar que el proyecto es viable considerando que se ha aplicó un castigo del 59% de ocupación, una tasa mínima atractiva de retorno del 16,32% para los inversionistas que deseen participar del negocio, asegurando una recuperación de su inversión mínimo de 3,1 años y máxima de 4,8 años en función de la estructura de apalancamiento, esto es con un aporte del 30% o 100% respectivamente.

Otro factor primordial para el éxito del plan de negocios es la ventaja competitiva que existe producto la riqueza y diversidad ecológica del sector donde se desarrollará el mismo; así también el compromiso de los gestores para con la comunidad y la generación de nuevas fuente de ingresos para el sector proveniente de una actividad que no está explotada en la actualidad.

## **CAPITULO 8.- FUENTES DE INFORMACIÓN**

[www.pueblos20.net/ecuador/interes2.php](http://www.pueblos20.net/ecuador/interes2.php)

[www.turismo.gob.ec/indeisx.php](http://www.turismo.gob.ec/indeisx.php) Plandetur 2020, Ministerio de Turismo

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

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

[www.cia.gov/library/publication/the-world-factbook](http://www.cia.gov/library/publication/the-world-factbook)

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

[www.encuestafacil.com](http://www.encuestafacil.com)

# **ANEXOS**



**ANEXO 1.- DETALLE DE INVERSION FIJA**

DESCRIPCION	UNIDADES	CANT x UNID	SUBTOTAL	TOTAL
<b>INVERSION FIJA</b>				
<b>TERRENO</b>				\$0.00
a) Valor comercial del terreno (m2)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	
<b>CONSTRUCCIONES Y OBRAS CIVILES</b>				\$210,000.00
a) Infraestructura (m2)	\$600.00	\$350.00	\$210,000.00	
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO</b>				\$9,826.00
a) Generador energia electrica	1	\$3,000.00	\$3,000.00	
b) Bomba de presión de agua	3	\$500.00	\$1,500.00	
c) Calefon - Termotanque 80 lts agua caliente	2	\$1,408.00	\$2,816.00	
d) Lavaplatos completo	2	\$105.00	\$210.00	
e) Tanque de presion	2	\$500.00	\$1,000.00	
f) Extintor	10	\$80.00	\$800.00	
g) Instalación Mini central línea telefónica	1	\$500.00	\$500.00	
<b>MUEBLES PARA HABITACIONES Y LOBBY</b>				\$34,590.00
a) Colchones	36	\$140.00	\$5,040.00	
b) Almohadas blancas	144	\$12.00	\$1,728.00	
c) Adornos y cuadros para habitaciones	24	\$25.00	\$600.00	
d) Sábanas	72	\$36.00	\$2,592.00	
e) Edredones	45	\$50.00	\$2,250.00	
f) Cortinas	48	\$18.00	\$864.00	
g) Lámparas para cuartos	48	\$15.00	\$720.00	
h) Sillas	24	\$30.00	\$720.00	
i) Juegos de sábanas	60	\$20.00	\$1,200.00	
j) Camas	36	\$200.00	\$7,200.00	
k) Veladores	48	\$60.00	\$2,880.00	
l) Espejos	48	\$20.00	\$960.00	
m) Juegos de Toallas	108	\$32.00	\$3,456.00	
n) Colchas	72	\$20.00	\$1,440.00	
o) Cortinas para baños	96	\$10.00	\$960.00	
p) Juego sofa cama mas dos sillas	5	\$300.00	\$1,500.00	
q) Muebles para revistas	48	\$10.00	\$480.00	
<b>UTILERIA, CRISTALERIA Y DEMÁS MENAJE</b>				\$5,370.00
a) Sillas para bar	20	\$30.00	\$600.00	
b) Mesas para el bar	5	\$80.00	\$400.00	
c) Portaservilletas	10	\$3.00	\$30.00	
d) Bancos	6	\$15.00	\$90.00	
e) Licuadora	2	\$120.00	\$240.00	
f) Tachos de basura	55	\$10.00	\$550.00	
g) Botiquin médico	2	\$40.00	\$80.00	
h) Mesón	1	\$700.00	\$700.00	
i) Tabla de planchar	2	\$45.00	\$90.00	
j) Cesto de ropa	3	\$30.00	\$90.00	
k) Menaje y cristalería			\$2,500.00	
<b>TRANSPORTE</b>				\$5,300.00
a) Bicicletas	2	\$150.00	\$300.00	
b) Motos	2	\$1,000.00	\$2,000.00	
c) Cuadrones	1	\$3,000.00	\$3,000.00	
<b>ENSERES, SUMINISTROS Y EQUIPOS</b>				\$28,155.00
a) Archivador (GYE)	1	\$60.00	\$60.00	
b) Televisor Samsung 21"	24	\$280.00	\$6,720.00	
c) Televisor LG 42"	2	\$1,100.00	\$2,200.00	
d) Instalación TV Cable	30	\$24.00	\$720.00	
e) cocina, campana e implementos	1	\$3,500.00	\$800.00	
f) Equipo de sonido SONY (incluye Karaoke y parlantes)	1	\$1,000.00	\$1,000.00	
g) Equipo Frigorífico (congelador ind., Eq. Refrigerac. Ind. dos puertas	1	\$5,785.00	\$5,785.00	
h) Nevera pequeña	5	\$260.00	\$1,300.00	
i) Aspiradora	2	\$2,500.00	\$5,000.00	
j) Luces de colores para Bar	1	\$300.00	\$300.00	
k) Equipos de Fax	1	\$120.00	\$120.00	
l) Utiles de oficina	1	\$100.00	\$100.00	
m) Lavadoras automáticas (incluye secadoras)	1	\$1,500.00	\$1,500.00	
n) Computadora e impresora	3	\$850.00	\$2,550.00	
<b>SUBTOTAL DE LA INVERSION FIJA</b>				<b>\$293,241.00</b>
<b>IMPREVISTOS (3%)</b>				<b>\$8,797.23</b>
<b>TOTAL INVERSION FIJA</b>				<b>\$302,038.23</b>

**ANEXO 1A.- RESUMEN DE INVERSION FIJA**

Inversión Fija	Valor (en USD)	Porcentaje (%)
Terreno	\$0.00	0.00%
Construcciones y obras civiles	\$210,000.00	69.53%
Maquinarias y equipos	\$9,826.00	3.25%
Decoraciones	\$34,590.00	11.45%
Utilería, Cristalería y Menaje	\$5,370.00	1.78%
Transporte	\$5,300.00	1.75%
Equipos y muebles de oficina	\$28,155.00	9.32%
<b>Subtotal</b>	<b>\$293,241.00</b>	
Imprevistos (3%)	\$8,797.23	2.91%
<b>TOTAL</b>	<b>\$302,038.23</b>	

**ANEXO 2.- DETALLE DE INVERSION DIFERIDA**

DESCRIPCION	SUBTOTAL	TOTAL
GASTOS DE PREPARACION DE ESTUDIOS		\$2,500.00
a) Planos arquitectónicos	\$2,500.00	
GASTOS DE PUESTA EN MARCHA		\$3,500.00
a) Capacitación de personal	\$1,500.00	
b) Promoción	\$2,000.00	
GASTOS DE ORGANIZACIÓN		\$4,500.00
a) Constitución legal	\$1,500.00	
b) Licencias informáticas	\$1,000.00	
c) Hosting de Internet y web site	\$1,000.00	
d) Derecho por marca comercial	\$1,000.00	
SUBTOTAL INVERSION DIFERIDA		\$10,500.00
IMPREVISTOS (3%)		\$315.00
<b>TOTAL INVERSION DIFERIDA</b>		<b>\$10,815.00</b>

**ANEXO 3.- CAPITAL DE OPERACIÓN****CAPITAL DE OPERACIÓN**

Meses: 1

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
<i>Gastos Administrativos (anexo 5)</i>			
Gerente General	1	2,500	\$3,344.50
Administrativo	1	1,200	\$1,615.76
Sup. Serv y Aliment	1	500	\$684.90
Sup. Hospedaje	1	500	\$684.90
Sup. Mantenimiento	1	500	\$684.90
Chef	1	500	\$684.90
Recepcionista-Cajera	1	350	\$485.43
Cocinero	1	300	\$418.94
Barman	2	250	\$704.90
Seguridad	3	240	\$1,017.46
Mesero/Camarera	4	240	\$1,356.61
Serv. Varios/Limp-	4	240	\$1,356.61
Contador	1	800	\$1,083.84
Gastos en Servicios Básicos		950	\$950.00
Agua		200	\$200.00
Luz eléctrica		300	\$300.00
Teléfono		300	\$300.00
Internet		80	\$80.00
TV Cable		270	\$270.00
<i>Gastos en Publicidad (anexo 6)</i>	1	\$1,264.17	\$1,264.17
<i>Materiales Directos (anexo 7)</i>	1	\$37,811.88	\$37,811.88
<i>Alquiler de terreno y mantenimiento (anexo 5)</i>	1	\$3,433.33	\$3,433.33
<b>TOTAL</b>			<b>\$58,733.03</b>

**ANEXO 4.- TABLA DE AMORTIZACIÓN**

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO						
FORMA GRADUAL						
Capital	\$260,110.38					
Plazo años	\$5.00					
Interés	8.95%					
Pagos	Mensuales					
		PERIODO	PAGO	INTERESES	ABONO	SALDO
		0				\$260,110.38
		1	\$5,393.57	\$1,940.71	\$3,452.86	\$256,657.51
		2	\$5,393.57	\$1,914.94	\$3,478.63	\$253,178.89
		3	\$5,393.57	\$1,888.99	\$3,504.58	\$249,674.31
		4	\$5,393.57	\$1,862.84	\$3,530.73	\$246,143.58
		5	\$5,393.57	\$1,836.50	\$3,557.07	\$242,586.50
		6	\$5,393.57	\$1,809.96	\$3,583.61	\$239,002.89
		7	\$5,393.57	\$1,783.22	\$3,610.35	\$235,392.54
		8	\$5,393.57	\$1,756.28	\$3,637.29	\$231,755.26
		9	\$5,393.57	\$1,729.15	\$3,664.42	\$228,090.83
		10	\$5,393.57	\$1,701.80	\$3,691.77	\$224,399.07
		11	\$5,393.57	\$1,674.26	\$3,719.31	\$220,679.76
		12	\$5,393.57	\$1,646.51	\$3,747.06	\$216,932.70
		13	\$5,393.57	\$1,618.55	\$3,775.02	\$213,157.68
		14	\$5,393.57	\$1,590.39	\$3,803.18	\$209,354.49
		15	\$5,393.57	\$1,562.01	\$3,831.56	\$205,522.94
		16	\$5,393.57	\$1,533.42	\$3,860.15	\$201,662.79
		17	\$5,393.57	\$1,504.62	\$3,888.95	\$197,773.84
		18	\$5,393.57	\$1,475.61	\$3,917.96	\$193,855.88
		19	\$5,393.57	\$1,446.37	\$3,947.20	\$189,908.68
		20	\$5,393.57	\$1,416.92	\$3,976.65	\$185,932.04
		21	\$5,393.57	\$1,387.25	\$4,006.32	\$181,925.72
		22	\$5,393.57	\$1,357.36	\$4,036.21	\$177,889.52
		23	\$5,393.57	\$1,327.25	\$4,066.32	\$173,823.19
		24	\$5,393.57	\$1,296.91	\$4,096.66	\$169,726.53
		25	\$5,393.57	\$1,266.34	\$4,127.23	\$165,599.31
		26	\$5,393.57	\$1,235.55	\$4,158.02	\$161,441.29
		27	\$5,393.57	\$1,204.53	\$4,189.04	\$157,252.24
		28	\$5,393.57	\$1,173.27	\$4,220.30	\$153,031.95
		29	\$5,393.57	\$1,141.78	\$4,251.79	\$148,780.16
		30	\$5,393.57	\$1,110.06	\$4,283.51	\$144,496.65
		31	\$5,393.57	\$1,078.10	\$4,315.47	\$140,181.18
		32	\$5,393.57	\$1,045.90	\$4,347.67	\$135,833.52
		33	\$5,393.57	\$1,013.47	\$4,380.10	\$131,453.41
		34	\$5,393.57	\$980.78	\$4,412.79	\$127,040.62
		35	\$5,393.57	\$947.86	\$4,445.71	\$122,594.92
		36	\$5,393.57	\$914.69	\$4,478.88	\$118,116.04
		37	\$5,393.57	\$881.27	\$4,512.30	\$113,603.74
		38	\$5,393.57	\$847.61	\$4,545.96	\$109,057.78
		39	\$5,393.57	\$813.69	\$4,579.88	\$104,477.90
		40	\$5,393.57	\$779.52	\$4,614.05	\$99,863.84
		41	\$5,393.57	\$745.09	\$4,648.48	\$95,215.37
		42	\$5,393.57	\$710.41	\$4,683.16	\$90,532.21
		43	\$5,393.57	\$675.47	\$4,718.10	\$85,814.10
		44	\$5,393.57	\$640.27	\$4,753.30	\$81,060.80
		45	\$5,393.57	\$604.80	\$4,788.77	\$76,272.03
		46	\$5,393.57	\$569.07	\$4,824.50	\$71,447.53
		47	\$5,393.57	\$533.08	\$4,860.49	\$66,587.04
		48	\$5,393.57	\$496.81	\$4,896.76	\$61,690.28
		49	\$5,393.57	\$460.28	\$4,933.29	\$56,756.99
		50	\$5,393.57	\$423.47	\$4,970.10	\$51,786.88
		51	\$5,393.57	\$386.39	\$5,007.18	\$46,779.70
		52	\$5,393.57	\$349.03	\$5,044.54	\$41,735.16
		53	\$5,393.57	\$311.39	\$5,082.18	\$36,652.98
		54	\$5,393.57	\$273.47	\$5,120.10	\$31,532.88
		55	\$5,393.57	\$235.27	\$5,158.30	\$26,374.58
		56	\$5,393.57	\$196.78	\$5,196.79	\$21,177.79
		57	\$5,393.57	\$158.01	\$5,235.56	\$15,942.23
		58	\$5,393.57	\$118.95	\$5,274.62	\$10,667.60
		59	\$5,393.57	\$79.59	\$5,313.98	\$5,353.63
		60	\$5,393.57	\$39.94	\$5,353.63	-\$0.00
			<b>\$323,614.21</b>	<b>\$63,503.83</b>	<b>\$260,110.38</b>	
<b>Años</b>	<b>1</b>	<b>\$2.00</b>	<b>\$3.00</b>	<b>\$4.00</b>	<b>\$5.00</b>	
<b>Gastos Financieros (intereses)</b>	21545	\$17,516.68	\$13,112.34	\$8,297.09	\$3,032.56	
<b>Pago de Capital</b>	43178	\$47,206.16	\$51,610.50	\$56,425.76	\$61,690.28	

**ANEXO 5.- GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>PLANTILLA DE PERSONAL</b>					<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>								
					<b>\$14,123.64</b>	<b>\$169,483.70</b>								
<b>NE</b>	<b>Cargo</b>	<b>Area</b>	<b>Sueldo</b>	<b>Sobresueldo</b>	<b>Doceava parte</b>	<b>Doceava parte</b>	<b>8.33%</b>	<b>12.15%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>Total mensual</b>	<b>% Part.</b>	<b>Total mes según %</b>	
					<b>Vacaciones</b>	<b>Déc. Tercero</b>	<b>Aporte Reserva</b>	<b>Seguro Social</b>	<b>Dec. Cuarto</b>			<b>Proyecto</b>		
1	Gerente General	Administración	2,500		104.17	208.33	208.25	303.75	20.00	-	3,344.50	100%	3,344.50	
1	Administrativo		1,200		50.00	100.00	99.96	145.80	20.00	-	1,615.76	100%	1,615.76	
1	Sup. Serv y Aliment		500		20.83	41.67	41.65	60.75	20.00	-	684.90	100%	684.90	
1	Sup. Hospedaje		500		20.83	41.67	41.65	60.75	20.00	-	684.90	100%	684.90	
1	Sup. Mantenimiento		500		20.83	41.67	41.65	60.75	20.00	-	684.90	100%	684.90	
1	Chef		500		20.83	41.67	41.65	60.75	20.00	-	684.90	100%	684.90	
1	Recepcionista-Cajera	Administración	350		14.58	29.17	29.16	42.53	20.00	-	485.43	100%	485.43	
1	Cocinero	Oper. Local	300		12.50	25.00	24.99	36.45	20.00	-	418.94	100%	418.94	
2	Barman	Oper. Local	250		10.42	20.83	20.83	30.38	20.00	-	352.45	100%	704.90	
3	Seguridad	Oper. Local	240		10.00	20.00	19.99	29.16	20.00	-	339.15	100%	1,017.46	
4	Mesero/Camarera	Oper. Local	240		10.00	20.00	19.99	29.16	20.00	-	339.15	100%	1,356.61	
4	Serv. Varios/Limp-	SAC	240		10.00	20.00	19.99	29.16	20.00	-	339.15	100%	1,356.61	
1	Contador		800		33.33	66.67	66.64	97.20	20.00	-	1,083.84	100%	1,083.84	
					-	-	-	-	-	-	-		-	
<b>22</b>		<b>Totales</b>	<b>8,120</b>	<b>-</b>	<b>338.33</b>	<b>676.67</b>	<b>676.40</b>	<b>986.58</b>	<b>260.00</b>	<b>-</b>	<b>11,057.98</b>		<b>14,123.64</b>	

<b>AGUA, LUZ, TELEFONO, FAX</b>				<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
				<b>\$1,150.00</b>	<b>\$13,800.00</b>
<u>Cant.</u>	<u>Descripción</u>	<u>Precio Unit.</u>	<u>Total</u>		
\$1.00	Agua	200.00	200.00		
\$1.00	Luz	300.00	300.00		
\$1.00	Teléfono	300.00	300.00		
\$1.00	Internet	80.00	80.00		
\$1.00	TV Cable	270.00	270.00		
			-		

<b>CAPACITACION</b>				<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
				<b>\$83.33</b>	<b>\$1,000.00</b>
<u>NE</u>	<u>Descripción</u>	<u>Precio</u>	<u>Total</u>		
\$1.00		1,000.00	1,000.00		

<b>SEGUROS</b>					<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
					<b>\$173.33</b>	<b>\$2,080.00</b>
<u>Cant.</u>	<u>Descripción</u>	<u>Montos</u>	<u>%</u>	<u>Total</u>		
\$1.00	Todo riesgo	800,000	0.2600%	2,080.00		

<b>MANTENIMIENTO</b>					<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
					<b>\$433.33</b>	<b>\$5,200.00</b>
<u>Cant.</u>	<u>Tipo Mantenim.</u>	<u>Precio</u>	<u>Veces x año</u>	<u>Total</u>		
\$1.00	Local	300.00	\$4.00	1,200.00		
\$1.00	Equipos	400.00	\$4.00	1,600.00		
\$1.00	Fumigación	200.00	\$12.00	2,400.00		
				-		

<b>ALQUILER TERRENO</b>					<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
					<b>\$3,000.00</b>	<b>\$36,000.00</b>
<u>Cant.</u>	<u>Descripción</u>	<u>Montos</u>	<u>Veces x año</u>	<u>Total</u>		
\$1.00	ALQUILER TERRENO	3,000	\$12.00	36,000.00		

**ANEXO 6.- PUBLICIDAD**

<b>ANO 1</b>			
<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Afiches (Tabloide)	1,000	\$0.50	\$500.00
Tripticos	1,000	\$0.20	\$200.00
Volantes	4,000	\$0.03	\$120.00
Anuncio en revistas especializadas de turismo	4	\$150.00	\$600.00
Vallas Publicitarias	2	\$1,000.00	\$2,000.00
Gorras	100	\$10.00	\$1,000.00
Llaveros	1,000	\$0.50	\$500.00
Plumas	1,000	\$0.50	\$500.00
Anuncios El Universo y El Comercio. Semanal por 3 Meses	12	\$300.00	\$3,600.00
Adhesivos	1,000	\$0.35	\$350.00
Anuncio en Vistazo/Hogar	1	\$1,800.00	\$1,800.00
Canje por servicio con medios de comunicación local	4	\$1,000.00	\$4,000.00
<b>TOTAL</b>			<b>\$15,170.00</b>

**ANEXO 7.- DEPRECIACIONES****TABLA DE DEPRECIACIONES**

<b>Activos Fijos</b>	<b>Valor</b>	<b>Vida util</b>	<b>Tasa anual</b>	<b>Depreciacion</b>
Infraestructura	\$210,000.00	20 años	5%	\$10,500.00
Maquinarias y equipos	\$9,826.00	10 años	10%	\$982.60
Muebles habitaciones y lobby	\$34,590.00	10 años	10%	\$3,459.00
Utilería, cristalería y menaje	\$5,370.00	3 años	33%	\$1,790.00
Transporte	\$5,300.00	5 años	20%	\$1,060.00
Enseres, Suministros y Equipos	\$28,155.00	5 años	20%	\$5,631.00
<b>TOTAL</b>				<b>\$23,422.60</b>

**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

<b>Rubro</b>	<b>Valor</b>	<b>Tasa</b>	<b>Amortización</b>
Gastos de preparación de estudios	\$2,500.00	20%	500.00
Gastos de puesta en marcha	\$3,500.00	20%	700.00
Gastos de organización	\$4,500.00	20%	900.00
<b>TOTAL</b>			<b>2,100.00</b>







**ANEXO 10.- COSTOS DIRECTOS**

<b>COSTOS</b>	
<b>PAQUETE INCLUYE:</b>	<b>55,00</b>
-Transporte	15,00
-Alojamiento	10,00
-Alimentación completa	10,00
-Entradas a museos	6,00
-Asistencia de Guía	4,00
Citi tour Riobamba y Guano	10,00
<b>PAQUETE INCLUYE:</b>	<b>55,00</b>
-Transporte	15,00
-Alojamiento	10,00
-Alimentación completa	10,00
-Asistencia de Guía	5,00
Caminatas y cabalgatas hacia el Volcán El Altar	15,00
<b>PAQUETE INCLUYE:</b>	<b>55,00</b>
-Transporte	15,00
-Alojamiento	10,00
-Alimentación completa	10,00
-Asistencia de Guía	5,00
Recorrido por Baños y aguas termales Palitahua	15,00
<b>Servicios adicionales</b>	<b>10,00</b>
Paseo en chiva para divisar el Volcán Tungurahua	
Peñas y presentación de bailes folclóricos	
Bar	

	<b>Unidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Margen Ganancia</b>	<b>Precio de venta*</b>
<b>Bebidas</b>				
Vino	copa	\$1.54	30%	\$2.00
Whisky	vaso	\$3.85	30%	\$5.00
Cocteles	copa	\$3.46	30%	\$4.50
Gaseosa de dieta	botella	\$1.15	30%	\$1.50
Cerveza internacional	botella	\$3.08	30%	\$4.00
Gaseosa	vaso	\$0.77	30%	\$1.00
Agua mineral	botella	\$0.62	30%	\$0.80
Cerveza nacional	botella	\$2.31	30%	\$3.00
<b>TOTAL</b>				
Costo promedio consumo		\$2.10		

\* Sin IVA ni impuesto por servicio

	<b>Unidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo total</b>	
<b>Paquetes</b>					
Costo paquete por persona	1	\$55.00	4	\$220.00	
Bebidas	1	\$2.10	4	\$8.38	
<b>Año</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Costos</b>	\$453,742.61	\$476,429.74	\$500,251.23	\$525,263.79	\$551,526.98

# MENU:

**TRUCHAS ASADAS \$ 5**



**FRITADA PVP \$ 5**



**CALDO DE PATA PVP \$ 5**



**MOTE PILLO PVP \$ 5 (PORCION 4 PERSONAS)**



**CUY ASADO PVP \$ 20 (4 PORCIONES)**



**LOCRO DE PAPAS CON CUERO PVP \$ 5**



**YAPINGACHO PVP \$ 5**



**LOCRO DE PAPAS CON CUERO PVP \$ 5****CHUCHUCARAS PVP \$ 5****EMPANADAS DE MOROCHO \$ 5 (PORCION 4 PERSONAS)**

## ANEXO 11 RUTAS DE CAMINATAS Y CABALGATAS

### RUTA 1 CAMINO AL VOLCAN EL ALTAR

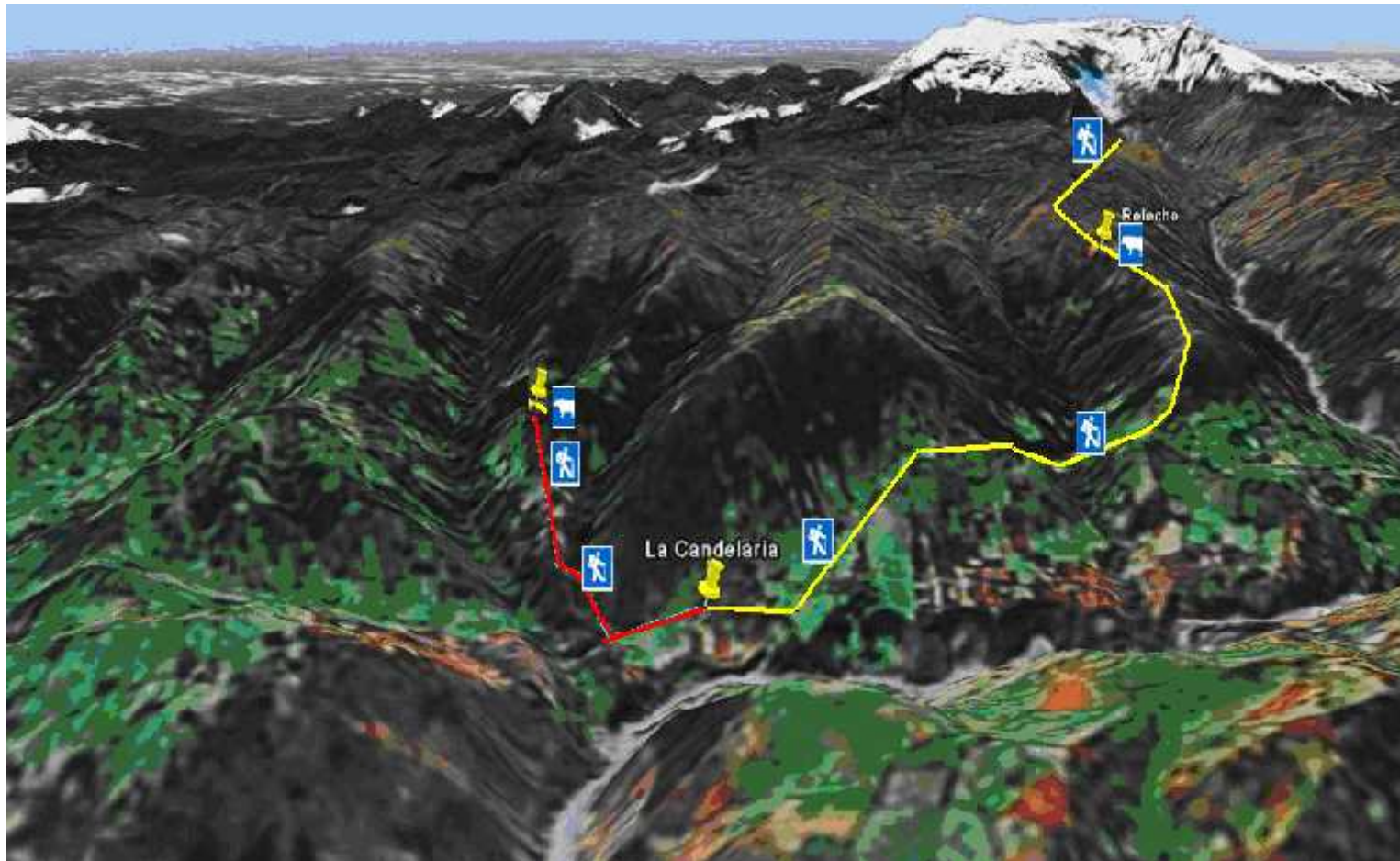


## RUTA 2 CAMINO VISTA DE LOS VOLCANES





**VISTA TRIDIMENSIONAL TOMADA DEL GOOGLE EARTH – UBICACIÓN HOSTERIA Y RUTAS**



**ANEXO 12**

***DESCARGO DE RESPONSABILIDAD***

*Yo, \_\_\_\_\_ con documento de identificación \_\_\_\_\_ libre y voluntariamente declaro, que libero de toda responsabilidad a la Administración de la Hostería “El Vigía de los Altares”, a sus funcionarios y empleados, así como también al personal que preste cualquier tipo de servicio de recreación de manera directa o indirecta a la hostería, ante el posible evento de que sufriera algún accidente por más leve o grave que este pueda ser.*

*Atentamente,*

\_\_\_\_\_ de 201\_\_

## ANEXO 13

### ENCUESTA

*A fin de analizar la viabilidad en la implementación de un plan de negocios de Hostería de Ecoturismo/Agroturismo en la Sierra Ecuatoriana. Solicitamos su apoyo respondiendo a las preguntas formuladas a continuación de manera objetiva.*

#### CONOZCA PENIPE

*Penipe es un cantón de la Provincia del Chimborazo en el Ecuador. Fundada en 1563 y se ubica a 22 km de distancia de la ciudad de Riobamba. Clima templado en los valles, frío en los páramos, glacial en el área del volcán El Altar. Cuenta con servicios básicos.*

*La población se ocupa en: agricultura y ganadería el 50%, fruticultura el 25% (huertos de manzanos, duraznos, y otros frutales) y avicultura 13%, el resto de la población comparte actividades domésticas con labores múltiples como tejidos, artesanías, elaboración de quesos.*

#### Atractivos turísticos

*Entre los principales atractivos se encuentran los ríos Chorreras, Cubillines, Puela, así como podemos encontrar complejo sistema lacustre. Uno de los atractivos turísticos más importantes es el volcán El Altar. Desde este cantón también se tiene acceso al volcán Tungurahua y a las aguas termales de Palictahua.*



1. **Su edad está comprendida entre:**  
20 a 30 años       31 a 45 años       46 años en adelante
2. **Su lugar de residencia es:**  
Ciudad \_\_\_\_\_ País \_\_\_\_\_
3. **¿Le gusta planificar sus viajes?**  
Sí       No
4. **¿Cuándo viaja le gusta ir?**  
Solo       en pareja       con amigos  cuantos \_\_\_\_\_  
en familia  cuantos \_\_\_\_\_

5. *¿En el año, cuantas veces viaja a Riobamba o cercanías?*  
 1 – 2       3 – 4       5 – 6
6. *¿En qué meses del año viaja usualmente?*  
 Enero     Febrero     Marzo     Abril     Mayo     Junio   
 Julio     Agosto     Septiembre     Octubre     Noviembre     Diciembre
7. *¿Qué fuentes de información utiliza cuando desea viajar?*  
 Internet     Referido     Revistas   
 Agencias u Operadoras turísticas
8. *Generalmente que busca Ud. en sus viajes?*  
 Ecoturismo/Agroturismo     Turismo de aventura     Vida nocturna   
 Descanso     Otros \_\_\_\_\_
9. *Cuando viaja ¿Por cuantos días le gusta viajar?*  
 1 – 3       3-5       5-7     más de 8? Cuantos días \_\_\_\_\_
10. *¿En que días prefiere Ud. viajar?*  
 Entre semana       Fin de semana       Días feriados
11. *¿Se hospedaría en una hostería cercana a la ciudad de Riobamba (Provincia del Chimborazo)?* Si     No
12. *¿Qué características considera importante para escoger un lugar turístico como una hostería?*  
 Precio       Comodidad       Actividades recreativas     Comidas   
 Atractivos turísticos       Distancia/tiempo de viaje       Otros
13. *¿Qué tipo de entretenimiento prefiere que ofrezca el lugar escogido para vacacionar?*  
 Marcar en orden de importancia 1: más importante, 7: menos importante  
 Caminatas     Ciclismo de montaña     Parapente     Cabalgatas   
 Baños termales     Pesca deportiva     Rafting     Otros \_\_\_\_\_
14. *Estaría interesado en que le brindaran alguno de los siguientes servicios adicionales:*  
 Marcar en orden de importancia 1: más importante, 5: menos importante  
 Karaoke y peñas     Fogatas     Bailes Folklóricos   
 Discoteca     Bar     Otros \_\_\_\_\_
15. *¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un paquete turístico de 3 días y dos noches que incluya los entretenimientos de su preferencia escogidos anteriormente?*  
 80 – 100       100 - 120

*Los promotores de este plan de negocios agradecemos el tiempo brindado en la realización de esta encuesta.*