

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL**

**FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**



**“PROYECTO DE INVERSION PARA LA CONSTRUCCION DE  
UN RESORT EN GENERAL VILLAMIL PLAYAS”**

**Tesis de Postgrado**

**Previa la obtención del Título de:**

**MAGISTER EN FINANZAS**

**Presentado por**

**JOHANNA NATHALY GONZALEZ MURILLO.**

**ROSALIA DENISSE PAREDES ALVARADO.**

**DIRECTOR**

**ECON. PEDRO GANDO CAÑARTE, MBF**

**Guayaquil-Ecuador**

**2011**

## DEDICATORIA

A ti,

Mi persona favorita, mi mujer guerrera,  
valiente y luchadora.

Mi ejemplo a seguir, no solo por tu  
tenacidad y don de gente, sino también  
por demostrarme que el camino al éxito  
conlleva mucho esfuerzo y preparación.

Pero sobre todo por enseñarme a creer  
que la fe mueve montañas, que se puede  
salir a delante siempre con la frente en  
alto sin dejarse ganar por la adversidad,  
por esto y más Te Amo abuelita Piedad y  
este logro es para ti.

**Johanna Nathaly González Murillo.**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado

A Dios, a mis padres

A la persona especial de mi vida

Y toda mi familia y amigos que

Han contribuido en mi formación

Personal y profesional

Alcanzando nuevas metas.

**Rosalia Denisse Paredes Alvarado.**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios, por estar presente en cada etapa de mi vida, por fortalecer mi corazón e iluminar mi camino y por haber puesto en él a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía para alcanzar la culminación de este sueño.

A mis padres, Pedro y Magali, por su confianza y fe en mis fortalezas; por apoyarme en el desarrollo y cumplimiento de esta meta.

A mi amiga, mi hermana, Rosalía por haber caminado junto conmigo el trayecto hacia la consecución de esta meta.

A mis amigas Paola, Mariela, Lorena, ya que con cada granito de arena que aportaron, contribuyeron a la culminación de este proyecto.

**Johanna Nathaly González Murillo.**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco primero a Dios por  
Darme la fortaleza de lograr mis metas  
A mis padres que son el pilar  
Fundamental de mi vida, sin su apoyo  
No pudiera cumplir mis objetivos  
A mis hermanos que día a día  
Me demuestran su amor  
A mi mejor amiga, Johanna, por  
Impulsarnos a alcanzar nuevos retos  
Y a todos mis amigos que  
Han compartido mis sueños.

**Rosalia Denisse Paredes Alvarado.**

## TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

---

Econ. Ma. Elena Romero Montoya, MSc.  
Presidente del Tribunal

---

Econ. Pedro Gando C., MBF  
Director del Proyecto de Graduación

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

---

Johanna González Murillo.

---

Rosalía Paredes Alvarado.

## INDICE GENERAL

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	III
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN	V
DECLARACIÓN EXPRESA	VI
INDICE GENERAL	VII
INDICE DE TABLAS	X
INDICE DE GRAFICOS	XII
<b>Capítulo 1. INTRODUCCIÓN</b>	<b>13</b>
1.1 Resumen Ejecutivo del Proyecto	13
1.2 Planteamiento del Problema	16
1.3 Justificación Metodológica	17
1.4 Marco de Referencia	21
1.5 Objetivo General	25
1.6 Objetivos Específicos	26
1.7 Metodología	26
1.7.1 Investigación de Mercado	27
1.7.2 Fuentes Secundarias de Información	27
1.7.3 Evaluación Económica – Financiera	28
1.8 Características del Servicio	28
1.8.1 Definición del Servicio	28
<b>Capítulo 2. ESTUDIO DE MERCADO</b>	<b>34</b>
2.1 Análisis De La Oferta	34
2.1.1 Potenciales Clientes	35
2.1.2 Amenaza de Nuevos Competidores	35
2.1.3 Rivalidad de la Competencia	36
2.2 Análisis De La Demanda	37
2.2.1 Base de decisión de compra	38
2.2.2 Clasificación de la Demanda	40
2.2.3 Poder adquisitivo de los Consumidores	41
2.2.4 Estimación de la Demanda	41
2.3 Análisis De Los Precios	45
2.3.1 Análisis del Sector	46
2.3.2 Tendencias Económicas	46
2.3.3 Barreras de Entrada y Salida	46
2.4 Comercialización Del Servicio	47
2.4.1 Promoción y Comunicación	47
2.4.2 Formas posibles de estimular el interés.	48
2.4.3 Distribución	48
2.5 Marketing Estratégico	49
2.5.1 Estrategias de Mercado	49
2.6 Investigación De Mercado	49
2.6.1 Definición del Problema	49



2.6.2	Objetivos	50
2.6.3	Determinación de las necesidades de información	50
2.6.4	Determinación de las fuentes de información	51
2.6.5	Hipótesis	51
2.6.6	Requisitos de la Investigación	52
2.6.7	Planeación de la Investigación	52
2.6.8	Encuestas	52
2.6.9	Análisis encuestas	53
2.6.10	Conclusiones	62
2.6.11	Recomendaciones	63
<b>Capítulo 3. ESTUDIO TECNICO</b>		<b>64</b>
3.1	Antecedentes del Estudio Técnico	64
3.1.1	Balance de Obras Físicas	65
3.1.2	Balance de Personal Técnico	67
3.1.3	Balance de Obras Físicas	68
3.2	Determinación del tamaño	69
3.2.1	Tamaño de las Instalaciones	69
3.2.2	Arquitectura de las Instalaciones	70
3.3	Localización del proyecto	76
3.3.1	Factores de Localización	76
3.3.2	Ubicación del Resort	81
<b>Capítulo 4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL</b>		<b>83</b>
4.1	Estudio Organizacional	83
4.1.1	Visión	85
4.1.2	Misión	85
4.2	Organigrama	85
4.3	Descripción de Funciones y Responsabilidades	86
4.3.1	Departamento Gerencia General	86
4.3.2	Departamento de Alimentos y Bebidas	88
4.3.3	Departamento de Alojamiento	94
4.3.4	Departamento Comercial	103
4.3.5	Departamento Administrativo - Financiero	107
<b>Capítulo 5. ESTUDIO FINANCIERO</b>		<b>112</b>
5.1	Inversiones del Proyecto	112
5.1.1	Capital de Trabajo	113
5.1.2	Activos Fijos	114
5.1.3	Gastos de Constitución	119
5.2.	Estimación de Costos	119
5.2.1	Elementos básicos	119
5.2.2	Análisis Costo Volumen Utilidad	123
5.2.3	Costos fijos	124
5.2.4	Costos variables	125
5.3	Ingresos del Proyecto	126

5.3.1	Ingresos por Servicios	126
5.3.2	Valor de Desecho	132
5.4	Pronóstico Financiero	134
5.4.1	Supuesto del modelo de proyección	134
5.4.2	Proyección del estado de resultado Integral	137
5.4.3	Proyección del Flujo de Caja (Accionista)	138
5.4.4	Proyección del Flujo de Caja (Empresa)	139
5.4.5	Determinación tasa de descuento	140
5.4.6	Determinación del nivel de endeudamiento óptimo	142
5.5	Evaluación Financiera	144
5.5.1	Valor Actual Neto	144
5.5.2	Tasa Interna de Retorno	144
5.5.3	Payback	146
5.6	Análisis de Sensibilidad	147
	CONCLUSIONES	149
	RECOMENDACIONES	151
	BIBLIOGRAFÍA	152
	ANEXOS	153

## INDICE DE TABLAS

1.1	Tabla de descuentos por inversión	19
1.2	Tabla de descuentos por empleados	20
1.3	Plazos.	20
1.4	Llegada de turistas internacionales	21
1.5	Ingreso por turismo vs demás exportaciones	22
2.1	Estimación de la demanda nacional	42
2.2	Entradas al Ecuador	43
2.3	Entradas al Ecuador	44
2.4	Estimación de la demanda internacional	44
2.5	Estimación de la demanda	45
2.6	Precios por temporadas	46
2.7	Resumen Encuesta: Visitar un Resort	53
2.8	Resumen Encuesta: Visitar un Resort en playas	54
2.9	Resumen Encuesta: Preferencias para viajar	54
2.10	Resumen Encuesta: Actividades en el Resort	55
2.11	Resumen Encuesta: Tiempo de Estadía	56
2.12	Resumen Encuesta: Factores influyentes Visitar balneario	57
2.13	Resumen Encuesta: Factores influyentes escoger Hotel	58
2.14	Resumen Encuesta: Considerar Playas como atractivo turístico	59
2.15	Resumen Encuesta: Elección Paquetes turísticos	60
2.16	Resumen Encuesta: Número de veces visitar un Resort	61
3.1	Balance de Maquinarias y Equipos	65
3.2	Balance de Personal Técnico	67
3.3	Balance de Obras Físicas	68
3.4	Arquitectura Instalaciones	70
3.5	Capacidad de alojamiento	72
3.6	Capacidad Zona Lateral	72
3.7	Capacidad Zona Central	74
3.8	Datos generales de “General Villamil Playas”	76
3.9	Definición de la ubicación del resort	82
5.1	Inversión inicial	113
5.2	Capital de trabajo	114
5.3	Activos Fijo	115
5.4	Activos fijos (depreciación)	117
5.5	Gastos de constitución	119
5.6	Gastos del negocio y administrativo	120
5.7	Costos de alimentación	121
5.8	Costos mensuales de alimentación 1er año	121
5.9	Costos mensuales de alimentación 2do año	122
5.10	Gastos de publicidad	123
5.11	Gastos de seguridad	123
5.12	Detalle de costos e ingresos	124
5.13	Costos fijos	125
5.14	Costos variables	125

5.15	Ingresos por servicio	126
5.16	Ingresos primer año	128
5.17	Ingresos segundo año	128
5.18	Ingresos tercer año	129
5.19	Ingresos cuarto año	129
5.20	Ingresos quinto año	130
5.21	Ingresos sexto año	130
5.22	Ingresos séptimo año	131
5.23	Valor Desecho	132
5.24	Variación inflación	135
5.25	Proyección Estado de Resultados (Accionista)	137
5.26	Proyección Flujo de Caja (Accionista)	138
5.27	Proyección Flujo de Caja (Empresa)	139
5.28	Apalancamiento del Beta	141
5.29	Tasa de descuento	142
5.30	Calculo CCPP	142
5.31	Estructura de capital	144
5.32	Préstamo	144
5.33	VAN y TIR (Accionista)	145
5.34	Payback	146

## INDICE DE GRAFICOS

1.1	Entrada de extranjeros al Ecuador	23
2.1	Proceso de decisión de compra	38
2.2	Población total y tasa de crecimiento de Guayaquil	41
2.3	Gráfico: Visitar un Resort	53
2.4	Gráfico: Visitar un Resort en playas	54
2.5	Gráfico: Preferencias para viajar	55
2.6	Gráfico: Actividades en el Resort	56
2.7	Gráfico: Tiempo de Estadía	57
2.8	Gráfico: Factores influyentes Visitar balneario	58
2.9	Gráfico: Factores influyentes escoger Hotel	59
2.10	Gráfico: Considerar Playas como atractivo turístico	60
2.11	Gráfico: Elección Paquetes turísticos	61
2.12	Gráfico: Número de veces visitar un Resort	62
3.1	Parámetros climáticos del Cantón	80
4.1	Organigrama	85
4.2	Departamento de Alimentos y Bebidas	88
4.3	Departamento de Alojamiento	94
4.4	Departamento Comercial	103
4.5	Departamento Financiero – Administrativo	107
4.6	Variables Cristal Ball	147
4.7	Sensibilidad del VAN	147
4.8	Sensibilidad Precio	148

## **CAPITULO 1**

### **1.1. RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO**

En el mundo globalizado en el que actualmente vivimos, cada día se buscan nuevas formas de entretenimiento y esparcimiento familiar, y el Ecuador no es ajeno al desarrollo turístico que enfrentan los países.

Por esta razón, este trabajo da a conocer la factibilidad de la inversión en un Resort, ubicado en General Villamil Playas, aprovechando que este Cantón posee las únicas playas de la provincia del Guayas.

Potencializando de esta manera el Turismo nacional y extranjero, dado que, el Turismo es una de las fuentes de ingresos más importantes del país, tanto así que está ubicada en cuarto lugar después del petróleo, camarón y banano, productos de gran historia de exportación.

El Resort cuenta con dos elementos notables:

- Capacidad hotelera.- dispone de 255 habitaciones, las cuales se encuentran distribuidas en 55 triples, 66 dobles, 110 sencillas o matrimoniales y 24 suites.
- Turismo y Recreación.- cuenta con diferentes aéreas para disfrutar tanto de una caminata al aire libre, por las zonas verdes o la extensa playa que dispone el Resort, así como canchas múltiples, aéreas de piscinas, bares, discotecas, restaurantes temáticos, gimnasio, etc.

El estudio se encuentra dividido de la siguiente forma:

En el Capítulo 1, se describe el entorno turístico mundial, nacional y regional que se han presentado a lo largo de estos años, así como también se presentan las principales fortalezas de nuestro servicio.

En el Capítulo 2, se realiza el estudio de mercado, con el cual se determina la demanda esperada para el Resort, que nos servirá para proyectar los ingresos futuros.

Además, en base a los resultados de las encuestas se obtienen las preferencias y gustos que marcan el parámetro de elección de un turista para hospedarse en un Hotel, también en base a la competencia se calcula el precio estimado del servicio.

En el Capítulo 3, se presenta el Estudio Técnico, que incluye un balance de las obras físicas, equipos y maquinarias, el personal técnico que se requieren en el Resort.

Se incluye el diseño predeterminado de las instalaciones, describiendo todas las aéreas antes mencionadas y los posibles diseños de las habitaciones, de acuerdo a su clasificación.

En el Capítulo 4, se incluye la misión y visión del Resort, y su importancia radica, en que representan el objetivo por el cual se constituye esta compañía y sus metas en el mercado ecuatoriano. Adicionalmente, se establece la estructura organizacional de la empresa, detallando los cargos que se precisan para cada área, así como también los requisitos para la contratación del personal, las funciones que desempeñarán y el número de colaboradores estimados para cada departamento

En el Capítulo 5, se determina el estudio financiero, el cual indico que la inversión inicial del Resort es de \$5, 723,116.45, se calcula el Estado de Resultado Integral y el Flujo de Efectivo proyectado para un período de 15 años. Dado que no se cuenta con el capital necesario para financiar el 100% del Resort, se realiza un préstamo del 70% de la inversión total, escogiendo la mejor estructura de capital posible, para hacer uso del apoyo de la Corporación Financiera Nacional.

Con los datos anteriormente mencionados, y con los criterios de evaluación económica del VAN, TIR y PAYBACK Descontado, se determino que es rentable realizar el proyecto dado que el VAN esperado es mayor a cero con un total de \$1, 021,521.61, y una TIR de 55.42%, la cual es superior a la rentabilidad exigida de 41.52%.

Se espera recuperar la inversión en un plazo de 5 años. Finalmente, se detallan las conclusiones y recomendaciones para llevar a cabo el proyecto.



## **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

En una sociedad donde la rapidez de los eventos son los que marcan nuestro diario vivir, los individuos experimentan un alto índice de desconexión familiar, por un factor que en las últimas décadas, se ha hecho cada vez más evidente su falta: “El Tiempo”.

La falta de compartir tiempo de calidad con nuestros seres queridos, ha sido la causa de grandes problemas en nuestra sociedad, en la actualidad cada vez es más complejo conciliar la vida laboral y familiar.

Sin embargo, está en cada persona poder vincular y priorizar sus actividades, si son capaces de ordenar sus vidas, encontraran el tan anhelado tiempo de relajamiento e integración familiar o social, en el que dejen a un lado todas las preocupaciones y puedan sentirse bien consigo mismo y con los demás.

Las temporadas vacacionales cortas y largas son el momento perfecto para desarrollar actividades que integren a la familia. El Ecuador ofrece un sin número de distracciones turísticas en todas sus regiones, sin embargo en la costa ecuatoriana, son muy pocos los hoteles, que ofrecen una diversión integrada en sus instalaciones.

Es así que solo encontramos a una Cadena Internacional, Decameron, que ofrece este servicio, teniendo que desplazarnos hasta Mompiche, ubicado en Esmeraldas, para poder disfrutar de un esparcimiento diferente, que agrupe varios conceptos de diversión en un solo lugar.

Es importante resaltar, que luego de la creación de la provincia de Santa Elena en el 2007, el cantón General Villamil Playas, se constituyó como el único

balneario de la Provincia del Guayas, lo cual proporciona una mejor inversión sobre esta ciudad en su infraestructura turística.

Este sector tiene un turismo desarrollado en gran medida, pero carece de una implementación de servicios acorde con la importancia de un Cantón que tiene a esta industria, como su mejor opción para sus ingresos.

El cantón General Villamil Playas, recibe actualmente 250 mil turistas, pero su capacidad hotelera solo puede alojar a 3.000, por lo que se genera un turismo de corto plazo, el mismo que no es rentable, debido a que las personas consumen durante el día pero no prolongan su estadía.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

El turismo es una actividad que puede modificar de manera sustancial la estructura económica de cualquier país. Es uno de los principales generadores de desarrollo económico y social no solo por su fuente de divisas, sino por ser factor primordial para promover la identidad nacional y unificar a la sociedad.

El turismo debe asentarse sobre la diversidad de oportunidades ofrecidas por las economías locales, así como integrar y contribuir positivamente al desarrollo de las economías regionales, promoviendo las formas alternativas de turismo coherentes con los principios del desarrollo sostenible.

Actualmente no es novedad ver, día a día, la apertura de nuevos establecimientos de hospedajes, sobre todo de categoría igual o inferior a dos estrellas con visión de crecimiento y mejora de las estructuras existentes y al despliegue de nuevos servicios colaterales que incrementen sus ingresos y su demanda.

Sin embargo, recordemos que los tiempos cambian, la gente adopta nuevas formas de relajamiento de diversión y descanso. En consecuencia ya no es suficiente una simple habitación de hotel para satisfacer las exigencias de los turistas.

La administración por su parte, persigue objetivos comunes con el esfuerzo de un buen equipo de empleados, perfecciona la organización, modifica los sistemas de trabajo, encuentra alternativas de innovación y se preocupa de la capacitación del personal, pues la complejidad que representa la hotelería supone la integración de una serie de acciones de carácter administrativo.

Por esta razón, el proyecto está basado en la construcción de un complejo turístico que ofrezca instalaciones de calidad para las diferentes actividades que nuestros potenciales visitantes requieran, está dirigido a posicionarse no solo como un centro de diversión y esparcimiento, sino como un gran centro de convenciones, que tendrá la capacidad de alojar importantes eventos.

Actualmente, el Cantón General Villamil Playas, se encuentra en expansión turística, y no cuenta con la infraestructura hotelera necesaria de máximo confort, por esta razón, se cree necesario y urgente la implementación de un área hotelera, que aporte al desarrollo económico de la población y que ayude a incrementar el desarrollo turístico que no se encuentra totalmente explotado en este sector.

Este cantón se encuentra localizado a solo 93 km de Guayaquil, y con la creación de la nueva autopista Guayaquil-Playas, se estima incrementar la inversión a este sector, debido a que es el único balneario que cuenta con una conexión de acceso rápido a una de las principales ciudades del Ecuador, elevando aun más su potencial turístico.

Otra de las razones, por la que se determino esta localidad, es por el apoyo que tanto la Prefectura del Guayas, en conjunto con el M.I. Municipio de General Villamil Playas, brindan a las posibles inversiones que se desarrollen en esta jurisdicción, ofreciendo descuentos de Impuestos Prediales, de acuerdo al monto de la inversión y al número de empleados, que sean originarios del Cantón, llegando hasta un 50% de descuento entre ambos factores, durante un plazo de 10 años máximo.

A continuación se detalla los rangos establecidos para los porcentajes que se pueden aplicar para descontar y el tiempo.

- **Inversión**

Monto de inversión		% Aplicación	Porcentaje a descontar
100.000,00	149.999,99	10	4,00%
150.000,00	199.999,99	20	8,00%
200.000,00	249.999,99	30	12,00%
250.000,00	299.999,99	40	16,00%
300.000,00	349.999,99	50	20,00%
350.000,00	399.999,99	60	24,00%
400.000,00	449.999,99	70	28,00%
450.000,00	499.999,99	80	32,00%
500.000,00	549.999,99	90	36,00%
550.000,00	en adelante	100	40,00%

Tabla 1.1. Tabla de descuentos por inversión.  
Fuente: M.I. Municipalidad General Villamil.

- **Número de Empleados**

Número de empleados locales		% Aplicación	Porcentaje a descontar
0	5	10	1,00%
6	10	20	2,00%
11	15	30	3,00%
16	20	40	4,00%
21	25	50	5,00%
26	30	60	6,00%
31	35	70	7,00%
36	40	80	8,00%
41	45	90	9,00%
46	en adelante	100	10,00%

Tabla 1.2. Tabla de descuentos por empleados.  
Fuente: M.I. Municipalidad General Villamil.

- **Plazo**

Monto de inversión		Nº de años
100.000,00	299.999,99	3
300.000,00	449.999,99	6
450.000,00	en adelante	10

Tabla 1.3. Plazos.  
Fuente: M.I. Municipalidad General Villamil.

## 1.4. MARCO DE REFERENCIA

Los ingresos generados por el turismo a nivel mundial representan un alto rubro en todas las economías avanzadas o emergentes.

El panorama mundial del movimiento de turistas en el año 2008 fue de 913 millones de personas, sin embargo en el año 2009, de acuerdo a la recesión mundial que se presentó, este desplazamiento se redujo un 4% (877 millones), pero el 2010 superó al año 2008, llegando a alcanzar los 935 millones, es decir un 6.7% de incremento.

<b>Llegadas de turistas internacionales por (sub)regiones</b>						
	Año completo			Cuota 2010*	09/08	10/09
	2008	2009	2010*			
	(millones)			%	(%)	(%)
<b>MUNDO</b>	<b>913</b>	<b>877</b>	<b>935</b>	<b>100</b>	<b>-4,0</b>	<b>6,7</b>
Economías avanzadas	489	468	494	52,8	-4,3	5,5
Economías emergentes	424	409	442	47,2	-3,5	8,0
<b>Por regiones de la OMT:</b>						
<b>Europa</b>	<b>480,8</b>	<b>456,9</b>	<b>472,7</b>	<b>50,5</b>	<b>-4,9</b>	<b>3,4</b>
Europa del Norte	56,4	53,4	53,3	5,7	-5,5	-0,1
Europa Occidental	153,2	148,6	155,7	16,6	-3,0	4,8
Eur. Central/Oriental	100,0	89,9	94,0	10,1	-9,9	4,3
Eur. Meridional/Medit	171,2	165,1	169,6	18,1	-3,6	2,7
<b>Asia y el Pacífico</b>	<b>184,1</b>	<b>181,0</b>	<b>203,8</b>	<b>21,8</b>	<b>-1,7</b>	<b>12,6</b>
Asia del Nordeste	101,0	98,1	111,6	11,9	-2,9	13,8
Asia del Sudeste	61,8	62,1	69,6	7,4	0,5	12,1
Oceanía	11,1	10,9	11,6	1,2	-1,6	6,0
Asia Meridional	10,3	9,9	11,0	1,2	-3,4	10,9
<b>Américas</b>	<b>147,8</b>	<b>140,5</b>	<b>150,4</b>	<b>16,1</b>	<b>-4,9</b>	<b>7,1</b>
América del Norte	97,7	92,1	98,7	10,6	-5,8	7,2
El Caribe	20,1	19,5	20,2	2,2	-2,7	3,6
América Central	8,2	7,6	7,9	0,8	-7,4	3,8
<b>América del Sur</b>	<b>21,8</b>	<b>21,3</b>	<b>23,6</b>	<b>2,5</b>	<b>-2,2</b>	<b>10,7</b>
<b>Africa</b>	<b>44,4</b>	<b>45,8</b>	<b>48,8</b>	<b>5,2</b>	<b>3,4</b>	<b>6,4</b>
África del Norte	17,1	17,6	18,7	2,0	2,5	6,2
África Subsahariana	27,2	28,2	30,2	3,2	3,9	6,5
<b>Oriente Medio</b>	<b>55,9</b>	<b>52,7</b>	<b>59,7</b>	<b>6,4</b>	<b>-6,4</b>	<b>14,2</b>

Tabla 1.4. Llegada de turistas internacionales  
Fuente: UNWTO WORLD TOURISM BAROMETER

América del Sur, ha ido incrementando su cuota de participación en este escenario, así tenemos que ha capturado el 2.39%, 2.43%, 2.52% correspondiente a los años 2008, 2009 y 2010 respectivamente.

Ecuador, no se encuentra exento de los ingresos generados por el Turismo, el cual comparado con los ingresos de las exportaciones de los principales productos representa el cuarto factor más importante para nuestra economía, de acuerdo a los datos que se presenta en el Banco Central:

INGRESOS POR TURISMO COMPARADO CON LOS INGRESOS DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL 1)									
Año: 2009-2010									
(En millones de dólares)									
AÑOS	* TURISMO	PETROLEO CRUDO	BANANO Y PLATANO 2)	CAMARON	DERIVADOS PETROLEO 3)	OTROS ELAE PROD. MAR 4)	MANUFACT. DE METALES NATURALES	FLORES	TOTAL EXPORTACIONES (Productos Primarios e Industrializados)
2009	674,2	6.284,13	1.995,65	664,42	680,51	650,11	532,75	543,70	13.863,06
	4	1	2	5	3	6	8	7	
2010	786,7	8.951,94	2.032,77	849,67	721,29	622,51	707,64	607,77	17.489,93
	4	1	2	3	5	7	6	8	

(2) Se basan en las cifras de la Empresa Manifiestos y Banco Central del Ecuador.  
(3) Incluye exportaciones del sector privado de combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo.  
(4) Incluye exportaciones de vehículos.  
(\*) Según Balanza de Pagos del Ecuador ( Ctas Viajes y Transporte de Pasajeros)

Tabla 1.5. Ingreso por Turismo.  
Fuente: Banco Central del Ecuador

De acuerdo a lo indicado la Industria del Turismo ecuatoriana supera a la exportación del camarón y las flores, que son productos de gran importancia, historia y trayectoria en nuestra economía.

Dentro del Ecuador, el turismo extranjero que receptan las provincias dentro de los años 2010 y 2011, de acuerdo a los datos que indica el Ministerio de Turismo, la provincia con mayor captación fue la de Pichincha.

Sin embargo, dada la orientación del servicio hotelero frente al mar que requerimos, se resalta que la provincia del Guayas, es la que mayor porcentaje de captación extranjera posee, con un 24.35% y 25.92% en los años 2010 y 2011 respectivamente.

### **ENTRADA DE EXTRANJEROS A ECUADOR**

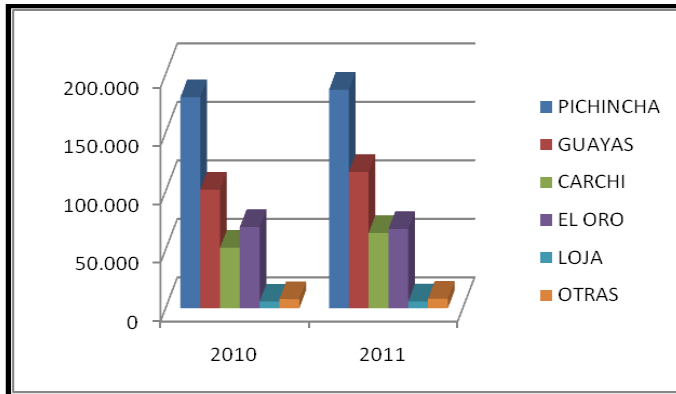


Gráfico 1.1. Entrada de Extranjeros al Ecuador  
Elaborado: Los Autores.

La provincia del Guayas posee un Plan Maestro de Desarrollo Turístico; dentro de sus estrategias, están las de confeccionar nuevos productos. El cantón General Villamil Playas, luego de la desmembración de Santa Elena, se ha constituido en el único destino de la modalidad turística de Sol, playa y balneario del Guayas.

Basado en la planificación para este destino turístico, se está comenzando a desarrollar un corredor turístico desde Guayaquil a Playas, en el que sus visitantes tienen diversas opciones de actividades, pasando por Progreso, Puerto Engabao, Puerto del Morro y la Isla Puna.

Playas se transforma en el destino principal, el cual sirve de plataforma para las diferentes modalidades y actividades turísticas en los subdestinos circundantes.



El Cantón General Villamil, más conocido como “Playas”, es una ciudad acentuada a orillas del Océano Pacífico, su socio economía desde hace muchos años, se ha basado principalmente en las actividades pesqueras, comerciales y turísticas.

El Cantón Playas, se encuentra a 93 km. de Guayaquil. Su temperatura promedio es de 24°C y su precipitación promedio anual es de 250 mm. El terreno es plano, al norte se levantan cerros de poca altura como Colorado, Verde, Picón y Cantera. Las costas son extensas, al sur se han localizado los más importantes balnearios del cantón. Los principales ríos son el Río de Arena, Moñones, y Tambiche.

Es por esto que debemos enfocarnos en el desarrollo turístico de esta zona costera de la región del Guayas, que posee 14 kilómetros de playa y está calificado por la Unesco como el sitio turístico del Pacífico del Sur, con el segundo mejor clima del mundo, lo que lo ubica entre los balnearios más importantes del País.

Este balneario de agua marina es preferido principalmente por los turistas guayaquileños, así como también los provenientes del El Oro, Cañar, Azuay, Loja, entre otros.

General Villamil, además de su extensa playa de arena blanca, presenta atractivos turísticos que se concentran en las zonas de Engabao, Data de Villamil, Puerto El Morro, Isla de los Pájaros y El Pelado, donde el visitante puede disfrutar de las emociones del surf o de la tabla hawaiana, pesca deportiva, recorridos por manglares protegidos, paseos junto a delfines y toda la fauna y flora que ofrece la isla.

A esto se suma la amabilidad de su gente que recibe a los pasajeros con una variedad de gastronomía, artesanías de la zona, personajes pintorescos, la diversión nocturna, donde las discotecas y bares ofrecen espectáculos en vivo y música variada para hacer la noche más alegre.

Uno de los más grandes avances que contribuye de manera significativa es la construcción de la nueva carretera Progreso-Playas, que fue inaugurada el 30 de Diciembre del 2010.

La oferta hotelera aproximadamente se encuentra entre 60 y 80 hoteles, ubicados frente al mar, sin embargo esto no es suficiente para cubrir la demanda.

Villamil Playas, no cuenta con un pionero hotelero en la actualidad, por eso se debe analizar a nuestros posibles competidores, los cuales no serían seleccionados desde el punto de vista local, sino regional, siendo los más importantes, los Resorts establecidos en el País, por lo que se debe determinar sus debilidades, amenazas, fortaleza y oportunidades dentro del mercado ecuatoriano.

## **1.5. OBJETIVO GENERAL**

Elaborar el estudio de factibilidad económica para la construcción de un Complejo Turístico “Resort” en General Villamil Playas, que permita servir de entretenimiento y mejora al nivel de socio económico de la ciudad.

## **1.6. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Analizar el entorno comercial y potencial turístico de la zona de General Villamil Playas.
- Realizar un estudio de mercado para la construcción del Resort.
- Definir en base al estudio de mercado el paquete turístico más atractivo para nuestros potenciales clientes.
- Determinar demanda proyectada del Resort.
- Establecer el número promedio de días que un huésped, se alojará en el Resort.
- Dada la naturaleza del negocio definir las temporadas esperadas.
- Calcular el precio estimado para el servicio ofrecido.
- Diseñar la infraestructura general, las estrategias del servicio, la organización y la operación del hotel a partir de los requerimientos del mercado.
- De acuerdo a la infraestructura determinar la inversión inicial requerida.
- Determinar la rentabilidad ofrecida por el proyecto (TIR), y compararla con la rentabilidad exigida por el inversionista (TMAR).
- Analizar la factibilidad económica y financiera del Resort con el fin de tener herramientas convincentes a la hora de tomar decisiones empresariales.
- Verificar la sensibilidad del servicio frente al Precio.

## **1.7. METODOLOGIA**

Para cumplir con los objetivos planteados hemos propuesto implementar la siguiente metodología:

### **1.7.1. INVESTIGACION DE MERCADO**

La metodología de investigación y desarrollo del proyecto para el estudio de factibilidad del mismo, se basa en los siguientes puntos:

- Se revisarán fuentes de información secundaria como datos estadísticos, estudios de mercado realizados en otras localidades, así como toda la información necesaria que pudiera otorgar la Cámara de Turismo.
- Se realizará una investigación de mercado de tipo cualitativa y cuantitativa, que será dirigida a los clientes objetivos; para conocer sus preferencias acerca de la infraestructura, servicio al cliente, opciones de entretenimientos y factores que determinan sus decisiones.
- Establecer mediante presupuesto los costos estimados de la implementación del complejo.
- Realizar la evaluación de factibilidad económica y financiera del proyecto, a través de la elaboración de flujos de caja proyectados y análisis financieros.

### **1.7.2. FUENTES SECUNDARIAS DE INFORMACION**

Se utilizaran las siguientes fuentes:

- Informes y publicaciones de la pagina web de la prefectura del Guayas.
- Publicaciones en la web de páginas que promocionan “General Villamil Playas”.
- Información del Ministerio de Salud
- Estadísticas del turismo en Ecuador, sector costero.

### **1.7.3. EVALUACIÓN ECONÓMICA – FINANCIERA**

Para evaluar la viabilidad financiera de este proyecto se utilizará herramientas tales como:

- Presupuestos de Ingresos.
- Análisis de Costos Fijos y Variables.
- Punto de Equilibrio.
- Análisis de inversión del proyecto.
- Análisis de capital de trabajo.
- Determinación de la tasa de descuento a través del modelo CAPM.
- Construcción de los flujos de caja.
- Criterio de la tasa interna de retorno.
- Valor actual Neto, Payback y análisis de sensibilidad.

## **1.8. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO**

### **1.8.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO**

El Resort ofrece el paquete de todo incluido, para experimentar una diversión sin límites:

- Confortables habitaciones para un descanso sin igual.
- Desayunos, almuerzos y cenas buffet.
- Cenas a la Carta.
- Aperitivos diarios y nocturnos.
- Bebidas alcohólicas y no alcohólicas ilimitadas.
- Programa de actividades diarias.
- Gimnasio para mejorar tu salud y relajarte.
- Piscinas para divertirse, relajarse y tomar el sol.

- Canchas de Tenis.
- Voleibol de Playa.
- Entretenimiento nocturno (shows para niños y adultos).
- Actividades recreativas para niños.

#### Restaurantes & Bares:

- 3 Restaurantes temáticos (mexicana, italiana, argentina)
- 1 Restaurante buffet
- 2 Discotecas

#### Otros servicios con carga adicional:

- Business Center
- Llamadas nacionales e internacionales
- Internet en áreas públicas
- Asistencia Médica
- Servicio de tours
- Salón de Belleza

El complejo turístico consta de dos elementos valiosos: hospedaje y turismo -recreación.

**Hospedaje:** El hotel está diseñado para implementar 255 habitaciones en total, las cuales se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

- Habitaciones Sencillas: disponibilidad de 110 habitaciones que contarán con las siguientes características:
  - ✓ Una cama y baño independiente

- ✓ Televisión por cable
  - ✓ Teléfono con discado directo nacional e internacional
  - ✓ Caja de Seguridad (Debe ser solicitado por el cliente)
  - ✓ Aire acondicionado
  - ✓ Secador de cabello
  - ✓ Internet Wii - Fi
- Habitaciones Dobles: disponibilidad para 66 habitaciones que contarán con las siguientes características:
    - ✓ Dos camas y baño independiente
    - ✓ Televisión por cable
    - ✓ Teléfono con discado directo nacional e internacional
    - ✓ Caja de Seguridad (Debe ser solicitado por el cliente)
    - ✓ Aire acondicionado
    - ✓ Secador de cabello
    - ✓ Internet Wii - Fi
- Habitaciones Triples: disponibilidad para 55 habitaciones que contarán con las siguientes características:
    - ✓ Tres camas y baño independiente
    - ✓ Televisión por cable
    - ✓ Teléfono con discado directo nacional e internacional
    - ✓ Caja de Seguridad (Debe ser solicitado por el cliente)
    - ✓ Aire acondicionado
    - ✓ Secador de cabello
    - ✓ Internet Wii - Fi

- Suites: disponibilidad para 24 habitaciones de esta categoría que contarán con las siguientes características:
  - ✓ Televisión por cable
  - ✓ Radio
  - ✓ Teléfono con discado directo nacional e internacional
  - ✓ Caja de Seguridad
  - ✓ Mini bar
  - ✓ Aire acondicionado
  - ✓ Sauna
  - ✓ Secador de cabello
  - ✓ Jacuzzi
  - ✓ Sala de Espera
  - ✓ Internet Wii – Fi

**Turismo y Recreación:** El siguiente cuadro muestra los servicios de los cuales puede gozar un cliente dentro de las instalaciones del Resort:



- **Parqueos**

Área con gran capacidad, exclusiva para el estacionamiento de nuestros clientes.

- **Área deportiva**

Cuenta con canchas múltiples deportivas de: básquet, fútbol, vóley, tenis, para que cada persona pueda disfrutar del deporte de su preferencia.







- **Áreas verdes**

Donde tendrá la oportunidad de encontrarse con la naturaleza para poder disfrutar de un ambiente natural y realizar diversas actividades al aire libre (picnic, caminatas, etc.).

- **Área recreativa**

Este sector está destinado a la recreación infantil, para que los más pequeños puedan contar con otro tipo de diversión.



- **Area de Piscinas**

Nuestro cliente podrá disfrutar de 3 piscinas, ubicadas en las zonas laterales y centrales de nuestro Resort, así como la comodidad de contar con una piscina que incluya un bar, donde degustará todo tipo de cócteles.





- **Centro de Convenciones**

Con capacidad para albergar a 700 personas, el centro de convenciones estará equipado con la mayor tecnología de audio y visión requerida, para poder realizar conferencias y eventos de gran

importancia.

- **Dispensario**

Atención de Servicio Medico disponible para nuestros clientes, durante el día. Costo Adicional.



- **Salon de Belleza**

Salón de Belleza, disponible de 9:00 am hasta las 19:00 pm. Costo Adicional.

- **Gimnasio**

Disponible para nuestros clientes, en horario de 7:00 am hasta las 21:00. Estará equipado con bicicletas spinning, multi- stepper, caminadoras, entre otros.



## **CAPITULO 2**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1. ANALISIS DE LA OFERTA**

General Villamil Playas no cuenta con un Resort con las especificaciones que este proyecto pretende implementar, es por este motivo que se tiene una gran ventaja competitiva al no presentarse competidores directos, sin embargo existen proyectos similares que podrían ofrecer un servicio sustitutivo.

Al ser Guayaquil una de las ciudades más importantes y con mayor cantidad de habitantes, se debe aprovechar la cercanía de esta ciudad con el balneario de General Villamil Playas y ofrecer una infraestructura hotelera que satisfaga las necesidades de distracción y esparcimiento.

Un factor muy importante por el cual este proyecto va dirigido a los habitantes de la ciudad de Guayaquil es por la construcción de la nueva autopista Guayaquil – Playas.

### **2.1.1. POTENCIALES CLIENTES**

El resort, ofrecerá sus servicios en primera instancia a los habitantes de la ciudad de Guayaquil, al pertenecer a la misma provincia, su cercanía hará más atractivo el visitar las instalaciones del resort.

La proyección de los posibles huéspedes, no solo se basa en la demanda local, es así, que a partir del segundo año de funcionamiento, se incorpora en el estudio, los turistas internacionales, que visitan el país durante todo el año.

Esta clase de turista, no tiene preferencia de épocas para vacacionar, por lo que es importante direccionar nuestro servicio hacia dicho segmento.

El servicio que se ofrece a los clientes potenciales es el de *Servicio Todo Incluido*, nos enfocamos en este tipo de producto por su nivel de aceptación y preferencia, sin embargo también se establecerán ofertas especiales a grupos empresariales, colegiales, matrimoniales, etc.

### **2.1.2. AMENAZAS DE NUEVOS COMPETIDORES**

La separación del Cantón Santa Elena de la provincia del Guayas, generó que la inversión se traslade a él Cantón General Villamil Playas, este

hecho convierte a este mercado, en un sector más competitivo que en años anteriores.

La inversión en nuevos proyectos hoteleros como “Ocean Towers” que incluye torres departamentales y un hotel, ascienden a una inversión de 11 millones de dólares.

De realizarse dicho proyecto, este nuevo proveedor se convierte en la principal competencia del Resort.

### **2.1.3. RIVALIDAD DE LA COMPETENCIA**

La provincia del Guayas no cuenta con la implementación o desarrollo de proyectos de este nivel hotelero, por lo que se considera como una ventaja para la captación de clientes.

Al analizar la competencia, la podemos dividir en dos grandes grupos:

- **Competencia Directa:**

Analizando la competencia directa, tenemos la playa de Mompiche, en la provincia de Esmeraldas, dotado con una fuerte infraestructura hotelera, sin duda nuestro principal competidor al momento de expandir nuestra oferta hacia las demás provincias y la demanda extranjera.

También se encuentran las infraestructuras hoteleras del cantón Salinas y demás proyectos por realizarse en el cantón General Villamil Playas.

Adicional, se tiene como competencia al proyecto de “Ocean Towers Resort Hotel” que contara con dos torres de 18 pisos cada una en un terreno de 4,5 hectáreas.

- **Competencia Indirecta:**

Todo atractivo turístico en el cantón General Villamil Playas que ofrezca un ambiente de esparcimiento y distracción.

## **2.2. ANALISIS DE LA DEMANDA**

La demanda es la expresión de la forma en la cual una comunidad desea utilizar sus recursos con el objeto de satisfacer sus necesidades, buscando maximizar su utilidad, bienestar y satisfacción.

Para establecer la demanda que tendría un Resort en el cantón General Villamil Playas, se establecerán dos escenarios, uno el mercado potencial y el otro el mercado meta.

El mercado potencial representará aquellos individuos que forman parte del mercado total, los cuales además de desear este servicio de esparcimiento, están en condiciones de adquirirlo.

Mientras, que el mercado meta lo conformarán los diferentes segmentos que serán seleccionados en forma específica, con la recolección cuantitativa y cualitativa de la información, es el mercado al cual el Resort está dirigido y el que desea captar.

Para poder estimar la demanda que tendrá este proyecto se toma en consideración la influencia de varios aspectos como por ejemplo gustos y preferencias de cada persona, situaciones climáticas de la ciudad, entre otros, que afectan a la decisión de compra del mercado potencial.

### 2.2.1. BASE DE DECISION DE COMPRA

La decisión de adquirir un bien o un servicio, pasa por un proceso lógico que determina el comportamiento de un individuo. Por esta razón, hemos determinado las siguientes etapas por las que un consumidor atraviesa.



Gráfico 2.1. Proceso de Decisión de Compra.  
Elaborado: Los Autores.

La primera etapa de un consumidor es reconocer que desea adquirir un bien o un servicio, siente la necesidad de satisfacer sus gustos, de disfrutar un momento de esparcimiento familiar, alejado de la rutina y el estrés laboral.

En la segunda instancia, el individuo recopilara las posibles opciones que encuentra en el mercado para poder cubrir sus necesidades. Pasando luego a evaluarlas, de acuerdo a sus preferencias y capacidades.

Nuestros clientes potenciales, basaran su búsqueda de información principalmente en:

- ✓ Fuentes Personales: familiares, amigos, vecinos, conocidos.
- ✓ Fuentes Comerciales: publicidad, vendedores, distribuidores, exhibidores.
- ✓ Fuentes Públicas: medios de comunicación masiva, organizaciones del consumidor.
- ✓ Fuentes de la Experiencia: manejo, examen y uso del producto/servicio.

En esta parte del proceso, es donde radica la importancia del posicionamiento del servicio hotelero que se ofrece, se obtienen los resultados de las campañas de marketing efectuadas para dar a conocer el nuevo lugar de distracción con el que cuenta el Cantón General Villamil Playas, es decir, un Resort, de máximo confort y entretenimiento.

Gracias a la ayuda de estas herramientas obtenemos como resultado que el Resort, sea la opción número uno de los consumidores, al momento de elegir un lugar de distracción para disfrutar de sus vacaciones.

Otro aspecto muy importante en cuanto a esto es la conducta posterior a la compra o en este caso sería posterior a la visita que nuestros clientes realicen en las instalaciones del Resort, existiendo dos escenarios posibles: satisfacción o insatisfacción del servicio recibido; lo cual está en función de la expectativa y el rendimiento percibido.

Para lograr la confianza y fidelidad de un cliente es importante mantener un servicio con estándares de calidad altos, crear los ambientes que desean, ofrecer la máxima comodidad y todo el entretenimiento que requieran, para hacer de su estancia la más placentera y gratificante.



De esta manera se consigue que sean fuentes básicas para la obtención de más clientes, haciendo el mejor marketing de boca a boca, para lo cual el cliente no solo debe estar a gusto con la atención, debe estar enamorado de nuestros servicios.

### **2.2.2. CLASIFICACION DE LA DEMANDA**

Dentro del contexto general de la demanda se encuentran la siguiente clasificación:

- ✓ Demanda Insatisfecha.- Los servicios y necesidades de entretenimiento, descanso y confort hotelero de un segmento no se encuentran cubiertos por otro competidor.
- ✓ Demanda por Sustitución.- El nuevo servicio que se ofrece, no amplía el volumen del mercado existente, sino que desplaza a otros proveedores de este mercado.

De acuerdo a la oportunidad de mercado y en relación de nuestro lugar de establecimiento, la demanda del sector hotelero y entretenimiento se encuentra insatisfecha, ya que no se encuentra instalado un Resort en el sector del Cantón General Villamil Playas.

En relación a la temporalidad, la demanda es cíclica o estacional, debido a los cambios de clima, esto quiere decir que durante todo el año no se tendrá la misma afluencia de personas que en época de calor (diciembre-abril).

Sin embargo, durante todo el año se cuenta con la demanda proveniente de los turistas internacionales, los cuales pueden disfrutar de otro tipo de distracciones, como son la observación de Ballenas Jorobadas que se realiza desde junio a octubre de todos los años, entre otros.

Por último, por ser un servicio que se adquiere directamente por el cliente, se tiene una demanda de bienes finales.

### 2.2.3. PODER ADQUISITIVO DE LOS CONSUMIDORES

Nuestro servicio está dirigido principalmente a las personas de estrato social medio, medio alto y alto, cuyos ingresos les permitirían acceder a nuestros paquetes turísticos, teniendo en consideración la diversificación que ofrece el Resort, al momento de ofrecer el producto.

### 2.2.4. ESTIMACION DE LA DEMANDA

#### Demanda Nacional

De acuerdo al Censo de Población y de Vivienda 2010, realizado en noviembre del 2010, la población de la Ciudad de Guayaquil es de 3.645.483 habitantes. La tasa anual de crecimiento poblacional fue de 1,91%.

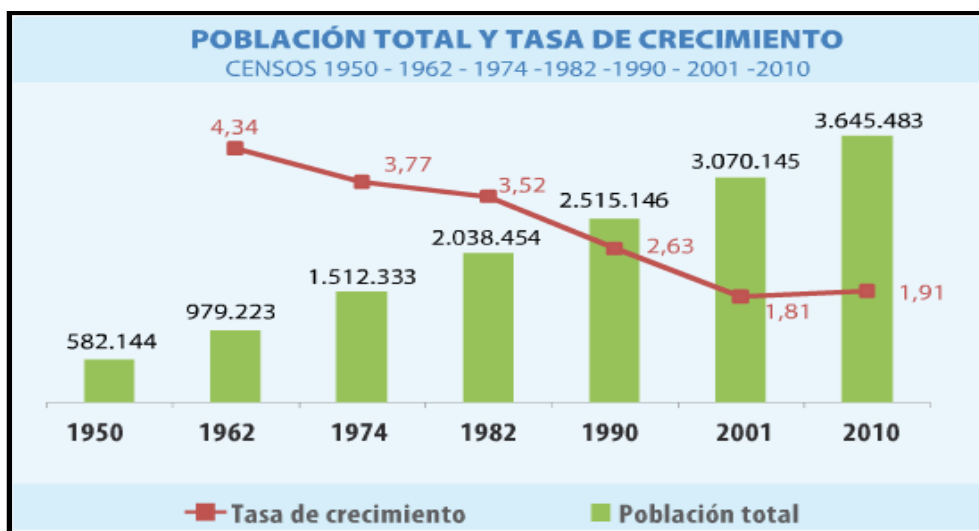


Gráfico 2.2. Población total y tasa de crecimiento de Guayaquil.  
Fuente: INEC

El Municipio de Guayaquil y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en el 2006 concluyeron el “Estudio sobre la pobreza en Guayaquil”. Es un análisis comparativo entre los indicadores de las necesidades básicas insatisfechas y la capacidad económica de la población. Teniendo como resultado que en Guayaquil, el 1,56% de la población pertenece a la clase económicamente alta, el 5,32% a la clase media alta, el 23,4% a la clase media, el 26,44% a la clase media baja y el 43,28% a la clase baja.

<b>Estimación de la Demanda Nacional</b>	
Población	3.645.483
% de aceptación	97,00%
Total aceptación	3.536.119
Clase media	26,44%
Clase media alta	6,88%
Mercado objetivo total	1.178.235
Factor Conservador	16,00%
Población Neta	188.518
% captación	58%
Demanda Anual	108.775
Demanda Mensual	9.065
Demanda Semanal	2.266

Tabla 2.1. Estimación de la demanda nacional.  
Elaborado: Los Autores.

### **Demanda Internacional**

Para estimar la demanda internacional se calculo un promedio de los últimos 5 años de las entradas de personas extranjeras al país, obteniendo un ingreso de 791.676.

Adicional, se presenta el ingreso mensual de los turistas por región, donde la provincia del Guayas, en promedio recibe el 26.93% del total de los

extranjeros, siendo la número dos en captación del mercado internacional del Ecuador.

Esta demanda se encuentra considerada dentro del segundo año de funcionamiento del Resort.

En los cuadros siguientes se detallan la cantidad de entradas mensual de los turistas internacionales:

<b>ENTRADAS Y SALIDAS EN EL ECUADOR</b>						
<b>2007-2011</b>						
<b>( DATOS PROVISIONALES PARA EL AÑO 2011 )</b>						
<b>LLEGADA DE EXTRANJEROS</b>						
	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>VAR% 2011/2010</b>
<b>ENE</b>	84,070	92,378	86,544	96,109	105,541	<b>9.81</b>
<b>FEB</b>	69,534	74,174	72,742	89,924	86,424	<b>-3.89</b>
<b>MAR</b>	74,929	77,946	72,226	82,452	87,486	<b>6.11</b>
<b>ABR</b>	67,788	67,557	72,910	70,540	87,509	<b>24.06</b>
<b>MAY</b>	68,583	74,667	70,277	77,618	82,811	<b>6.69</b>
<b>Sub total</b>	<b>364,904</b>	<b>386,722</b>	<b>374,699</b>	<b>416,643</b>	<b>449,771</b>	<b>7.95</b>
<b>JUN</b>	85,769	89,262	89,889	91,602		
<b>JUL</b>	101,088	109,250	102,571	110,545		
<b>AGO</b>	91,309	96,336	87,221	95,219		
<b>SEP</b>	64,966	73,757	68,124	71,776		
<b>OCT</b>	72,365	79,814	77,960	83,701		
<b>NOV</b>	73,273	83,458	76,965	81,253		
<b>DIC</b>	83,813	86,698	91,070	96,359		
<b>TOTAL</b>	<b>937,487</b>	<b>1,005,297</b>	<b>968,499</b>	<b>1,047,098</b>	<b>791,676</b>	
		7.23%	-3.66%	8.12%		

Tabla 2.2. Entradas al Ecuador.  
Fuente: Dirección Nacional de Migración.

ENTRADA DE EXTRANJEROS Y SALIDA DE ECUATORIANOS													
AÑO : 2010-2011													
( DATOS PROVISIONALES PARA EL AÑO 2011)													
REGIONES 2010													
Regiones	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Acumulado
Pichincha	37,872	37,667	36,793	31,569	36,548	43,553	48,403	41,846	31,869	38,033	37,674	39,657	461,484
Guayas	21,182	22,040	21,052	17,392	19,775	25,766	32,639	26,331	20,395	23,107	22,467	29,889	282,035
Carchi	14,792	10,167	10,542	8,283	7,950	9,581	11,627	11,112	7,956	8,774	7,865	11,585	120,234
El Oro	18,752	17,712	11,345	11,007	10,632	10,087	14,036	13,215	9,137	11,272	10,801	12,120	150,116
Loja	1,227	1,147	1,055	943	1,352	1,104	2,116	1,445	1,271	1,100	1,094	1,040	14,894
Otras	2,284	1,191	1,665	1,346	1,361	1,511	1,724	1,270	1,148	1,415	1,352	2,068	18,335
<b>TOTAL</b>	<b>96,109</b>	<b>89,924</b>	<b>82,452</b>	<b>70,540</b>	<b>77,618</b>	<b>91,602</b>	<b>110,545</b>	<b>95,219</b>	<b>71,776</b>	<b>83,701</b>	<b>81,253</b>	<b>96,359</b>	<b>1,047,098</b>
<b>Participacion</b>	<b>22.04%</b>	<b>24.51%</b>	<b>25.53%</b>	<b>24.66%</b>	<b>25.48%</b>	<b>28.13%</b>	<b>29.53%</b>	<b>27.65%</b>	<b>28.41%</b>	<b>27.61%</b>	<b>27.65%</b>	<b>31.02%</b>	<b>26.93%</b>

Tabla 2.3. Entradas al Ecuador.  
Fuente: Dirección Nacional de Migración.

Estimación de la Demanda Internacional	
Población	791,676
% de aceptación	26.93%
Mercado objetivo total	213,237
Factor Conservador	16.00%
Población Neta	34,118
% captación	25.00%
Demanda Anual	8,529
Demanda Mensual	711
Demanda Semanal	178

Tabla 2.4. Estimación de la Demanda Internacional.  
Elaborado: Los autores.

Para estimar la demanda de los próximos 10 años se considero lo siguiente:

- Población de la Ciudad de Guayaquil 3.645.483.
- Población Promedio internacional (2007 – 2011) 791,676.

- Tasa de crecimiento de la demanda nacional de 1,91%
- Tasa de crecimiento internacional, se mantiene constante.

Demanda				
Año	Anual	Mensual	Semanal	Diaria
2011	108,775	9,065	2,266	324
2012	119,382	9,948	2,487	355
2013	130,191	10,849	2,712	387
2014	141,208	11,767	2,942	420
2015	152,434	12,703	3,176	454
2016	163,875	13,656	3,414	488
2017	175,535	14,628	3,657	522
2018	187,417	15,618	3,905	558
2019	199,526	16,627	4,157	594
2020	211,866	17,656	4,414	631

Tabla 2.5. Estimación Demanda.  
Elaborado: Los autores.

### 2.3. ANALISIS DE LOS PRECIOS:

La temporada alta marca los momentos más populares del año para viajar a la Costa del Ecuador, debido a las circunstancias climatológicas, el período vacacional u otras razones.

Por lo tanto, los precios son más altos que en otros momentos del año. Es así, que se definió precios diferenciados para las temporadas altas y bajas y dentro de ellas, se clasifico los días hábiles, fines de semana y feriados.

Temporadas	Precios		
	Dias Habiles	Fin de Semana	Feridos
Altas	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00
Bajas	\$ 85.00	\$ 95.00	\$ 105.00

Tabla 2.6. Precios por temporadas.  
Elaborado: Los autores.

### **2.3.1. ANALISIS DEL SECTOR**

El proyecto se desarrollará en el sector hotelero, con la diferencia de que esta infraestructura ofrecerá actividades de entretenimiento y esparcimiento, no será solo un lugar de alojamiento.

Tendrá lugar en la provincia del Guayas, cantón General Villamil Playas, se posee ventaja competitiva debido a que este es un mercado poco explotado hasta el momento, lo cual generará que se pueda captar la mayor cantidad de clientes y crear en ellos fidelidad.

### **2.3.2. TENDENCIAS ECONOMICAS :**

Al ser Guayas una de las provincias más importantes del Ecuador, esta se encuentra en constante desarrollo. Al contar con el Cantón General Villamil Playas a solo 93 km de la ciudad principal de la provincia que es Guayaquil, este se convierte en un atractivo muy importante tanto para turistas como inversionistas.

### **2.3.3. BARRERAS DE ENTRADA Y DE SALIDA**

La implementación de este proyecto tiene como barrera principal el posicionamiento que puedan tener los demás hoteles dentro de la mente de nuestro cliente potencial, sin importarles la localización del mismo.

Por ejemplo, los hoteles del cantón Salinas que se encuentra en la provincia de Santa Elena, los mismos que no cuentan con la gran cantidad de actividades turísticas y de entretenimiento que el Resort ofrece.

## **2.4. COMERCIALIZACION DEL SERVICIO**

Crear una imagen de calidad y excelencia a través de un buen servicio al cliente, lo que significa brindar una buena atención, un trato amable, un ambiente agradable, hacer sentir importante y a gusto al cliente, nos permitirá ganar la confianza y preferencia de éste y, así, lograr que vuelva a visitarnos y que muy probablemente nos recomiende, realizando el mejor marketing establecido, de boca a boca.

### **2.4.1. PROMOCION Y COMUNICACIÓN**

Para dar a conocer el Resort, es necesario hacer una promoción previa a la inauguración a través de folletos de información sobre las características del Resort y enviarlos a los clientes potenciales en las distintas ciudades del país.

Es importante identificar claramente estas empresas ya que se convierten en los clientes corporativos más importantes para el desarrollo del Resort. Estos folletos también deben ser enviados y promocionados por agencias de viajes y aeropuertos.

Se debe planear una inauguración del Resort que coincida con una actividad importante que se dé en la ciudad, como el feriado carnavales, ya que esta actividad representa el traslado de personas al cantón permitiendo ofrecer una alternativa importante para los viajeros. A la inauguración del hotel se debe invitar a los clientes potenciales y adicionalmente se debe promover el hotel por medio de concursos, donde se premie con el hospedaje gratis, para incentivar que las personas conozcan el hotel.



Para incentivar las visitas al Cantón General Villamil Playas se debe buscar mostrar sus atractivos turísticos, por medio de folletos informativos, calendarios de actividades y promociones para convenciones y reuniones empresariales.

#### **2.4.2. FORMAS POSIBLES DE ESTIMULAR EL INTERES**

- Es posible hacer una promoción conjunta como la acumulación de puntos por estadía o vendiendo paquetes empresariales o personales.
- Descuentos por temporadas bajas.
- Actividades adicionales a lo establecido en los paquetes por temporadas promocionales.

#### **2.4.3. DISTRIBUCION**

Por definición se conoce que distribución, es el canal por el cual se acerca el producto al cliente.

Un Resort, dentro de sus importantes características, debe tener una excelente localización física. De esta manera no solo se contaría con un alto estatus por la estratificación de la zona o una impactante infraestructura, sino también dependiendo de lo que haya alrededor respecto a lugares de distracción y sitios de ocio; la estadía de un huésped es más agradable y harán que vuelva, prefiriendo el Resort sobre el resto.

## **2.5. MARKETING ESTRATEGICO**

### **2.5.1. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

Debido a que nos encontramos en una industria en la cual los paquetes promocionales tienen una gran acogida, se promocionara estos por temporadas (altas y bajas) ofreciendo diferentes tipos de descuentos.

Se promoverá convenios con las diferentes empresas del Ecuador para realizar diferentes tipos de eventos como capacitaciones, olimpiadas, fiestas de fin de año, navidad, entre otras, aprovechando su cercanía con la ciudad de Guayaquil.

Así mismo se realizará convenios con Colegios y Universidades para poder aprovechar la capacidad hotelera y de distracción que ofrece el Resort para viajes de integración, fin de cursos, etc.

Adicionalmente se contará con un salón de eventos, el cual nos permitirá ofrecer paquetes para eventos matrimonios, quinceañeras, etc., y así poder aprovechar las instalaciones todo el año.

## **2.6. INVESTIGACION DE MERCADO**

### **2.6.1. DEFINICION DEL PROBLEMA**

La falta de un Resort en la provincia con mayor cantidad de habitantes en el Ecuador.

Luego de la provincialización de Santa Elena y su separación de la provincia del Guayas, surge la necesidad de atraer inversión y turismo hacia esta provincia. Quedando como único atractivo turístico el cantón General Villamil Playas, que es declarado por la UNESCO como el segundo mejor clima

del Mundo, se observó que éste, no cuenta con una infraestructura hotelera con capacidad de recibir a más de 3000 personas en épocas de feriados.

El turismo en el cantón General Villamil Playas, es un turismo que consume y luego se va, no es un turismo rentable, este es uno de los factores que se pretende eliminar, de acuerdo a la planeación del Ministerio de Turismo, el cual prevé incrementar el número de días promedio de 2 a 5 días.

### **2.6.2. OBJETIVOS**

Los objetivos para la realización del estudio del Mercado son los siguientes:

- Determinar cuál es la situación del mercado hotelero en el cantón General Villamil Playas.
- Analizar la demanda potencial de un Resort en el cantón General Villamil Playas.
- Identificar las necesidades de los clientes potenciales y sus características
- Analizar la competencia directa e indirecta de un resort en el cantón General Villamil Playas

### **2.6.3. DETERMINACION DE LAS NECESIDADES DE INFORMACION**

- Número de habitantes de la provincia del Guayas y la ciudad de Guayaquil.
- Número de turistas extranjeros.
- Porcentaje de guayaquileños que pertenecen a la clase económica entre el rango (media – alta).
- Temporadas altas y bajas.

## **2.6.4. DETERMINACION DE LAS FUENTES DE INFORMACION**

### **Fuentes de Información Primaria**

Para el levantamiento de la información se realizaron encuestas a 384 habitantes de la ciudad de Guayaquil, abarcando jóvenes, adultos de clase media, media – alta y alta.

### **Fuentes de Información Secundaria**

Se utilizó información proporcionada por la página Web del INEC, Ministerio de Turismo, prensa escrita y documentos en internet.

## **2.6.5. HIPOTESIS**

### Hipótesis General

- El turista nacional como internacional gusta de infraestructuras hoteleras completas que además de ofrecer un lugar agradable y cómodo de estadía, ofrezcan la mayor cantidad de actividades de esparcimiento y recreación.

### Hipótesis Específicas

- Las instalaciones y atracciones de un hotel influyen en la decisión al momento de tomar sus vacaciones.
- Los paquetes (todo incluido) ofrecidos por la industria hotelera son una forma de atraer a los clientes.

### **2.6.6. REQUISITOS DE LA INFORMACION**

Las encuestas se realizaran vía correo electrónico, lo datos obtenidos de esta recopilación serán analizados para poder rechazar o aceptar las hipótesis propuestas.

### **2.6.7. PLANEACION DE LA INVESTIGACION**

Para extraer los resultados de este proceso, será necesario ingresar los datos obtenidos de las encuestas en EXCEL, el cuál procesará la información que arrojará datos estadísticos importantes en el análisis de este proyecto.

### **2.6.8. ENCUESTAS:**

La encuesta realizada consta de 10 preguntas. Esta encuesta posee preguntas que permiten obtener información sobre varios aspectos importantes de la investigación.

Se tienen cuatro preguntas dicotómicas (#1, #2, #8, #10), tres preguntas de categorización de valoración (#3, #6 y #7) y tres preguntas de categorización de respuesta sugerida (#4, #5 y #9).

El tamaño de la población  $N= 3.645.483$  (2010) habitantes de la ciudad de Guayaquil. Se considera a esta una población infinita.

Para obtener el tamaño de la muestra de manera estadística consideramos el tamaño de la muestra basados en la proporción de la población, tomando así un valor  $P= 0.50$  para que nos dé la más alta estimación del  $n$  y con un nivel de confianza del 95% el cual equivale a tener un  $Z=1.96$ .

$$n = z^2 \left( \frac{pq}{e^2} \right)$$

Para este estudio, se establecerá una muestra de 384 personas.

## 2.6.9. ANALISIS DE LAS ENCUESTAS

### 1. ¿Le gustaría visitar un resort?

Respuesta	Frecuencia	%
Si	379	99%
No	5	1%
Total	384	100%

Tabla 2.7  
Elaborado: Los autores.

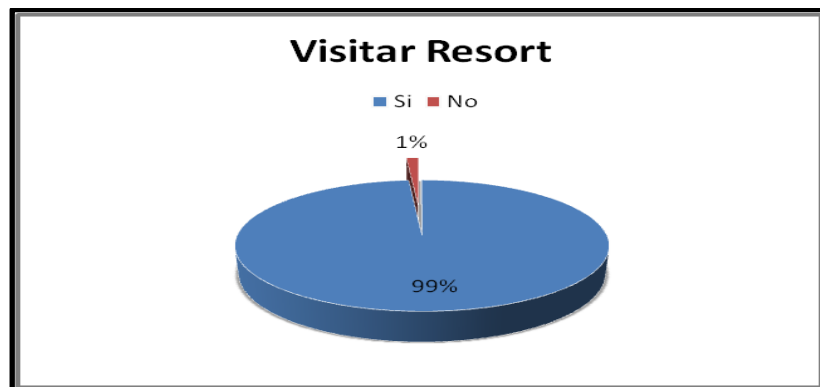


Gráfico 2.3  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** Se observa que de un total de 384 encuestas, el 99% de las personas encuestadas estarían dispuestas a visitar un resort.

## 2. ¿Visitaría un resort ubicado en Gral. Villamil - Playas?

Respuesta	Frecuencia	%
Si	366	97%
No	13	3%
Total	379	100%

Tabla 2.8  
Elaborado: Los autores.



Gráfico 2.4  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** De los datos analizados se observa que el 97% de las personas encuestadas estarían dispuestas a visitar un resort en Gral. Villamil Playas.

## 3. ¿En orden de prioridad (siendo 4: alto y 1: bajo), usted prefiere tomar sus vacaciones con?

Respuesta	Frecuencia	%
Familia	1188	33%
Amigos	963	26%
Pareja	1017	28%
Solo	473	13%
Total	3641	100%

Tabla 2.9  
Elaborado: Los autores.

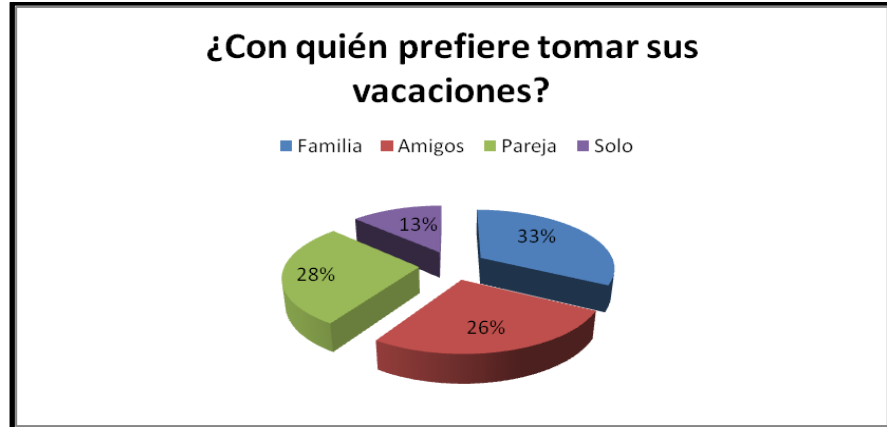


Gráfico 2.5  
Elaborado: Los autores.

Conclusión: De los datos observados se puede concluir que el 33% de los encuestados prefiere tomar vacaciones en compañía de sus familiares, 28% en pareja, 26% con amigos, 13% respondieron solos.

#### 4. ¿Qué actividades le gustaría realizar en un resort?

Respuesta	Frecuencia	%
Equitación	157	19%
Bares y Discotecas	241	29%
Deportes	179	21%
Excursiones	253	30%
Visitas Acuáticas	5	1%
Total	835	100%

Tabla 2.10  
Elaborado: Los autores.





Gráfico 2.6  
Elaborado: Los autores.

Conclusión: De las actividades más valoradas por los encuestados, las excursiones obtuvieron el 30%, seguido por bares y discotecas con un 29%.

#### 5. ¿Para usted, cuál es el tiempo estimado de estadía en un resort?

Respuesta	Frecuencia	%
1 fin de semana	245	67%
1 semana	108	30%
15 días	10	3%
Más de 15 días	3	1%
Total	366	100%

Tabla 2.11  
Elaborado: Los autores.

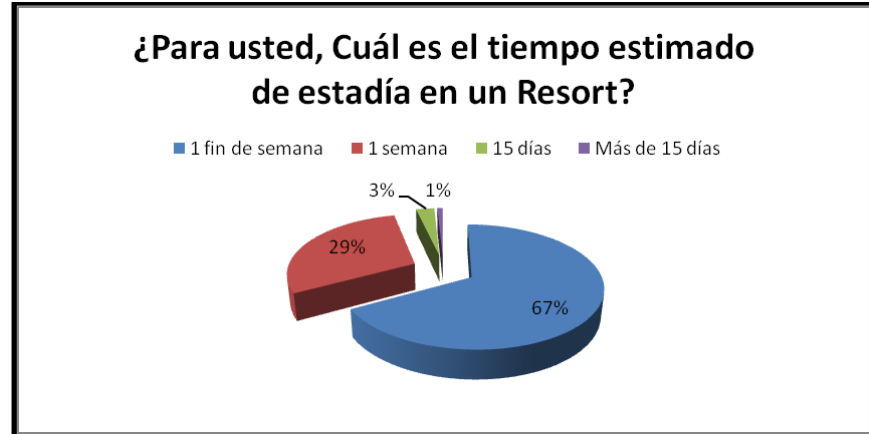


Gráfico 2.7  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** De las 366 encuestas realizadas, se observó que el 67% optaría por tomar sus vacaciones solo por un fin de semana, el 30% una semana, el 3% por 15 días y apenas el 1% más de 15 días.

**6. ¿En orden de importancia (siendo 5: alto y 1: bajo) identifique los factores que influyen al momento de visitar un balneario?**

Respuesta	%	Validación
Atracciones Turísticas	28%	437
Adecuaciones Viales	20%	312
Infraestructura Hotelera	25%	397
Vida Nocturna	19%	290
Cercanía al Mar	3%	42
Gastronomía	2%	28
Turismo	1%	12
precio	1%	23
seguridad	1%	15
Cantidad de Visitantes	0.26%	4
Total	100%	1560

Tabla 2.12  
Elaborado: Los autores.

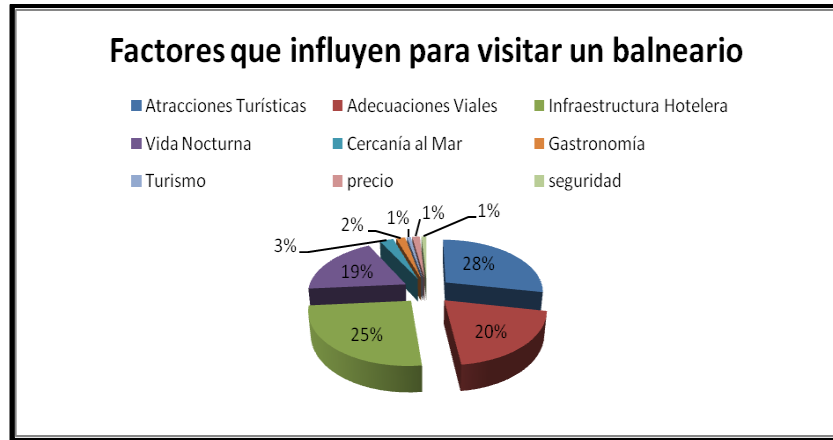


Gráfico 2.8  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** Se puede observar que el atributo mayor valorado son las atracciones turísticas con un 28%, seguido por infraestructura hotelera y adecuaciones viales con 25% y 20% respectivamente.

**7. ¿En orden de importancia (siendo 5: alto y 1: bajo) indique los factores que influyen al momento de elegir un hotel?**

Respuesta	%	Validación
Calidad del Servicio	24%	1348
Precio	24%	1333
Infraestructura	20%	1123
Cercanía	13%	724
Seguridad	18%	986
Total	100%	5514

Tabla 2.13  
Elaborado: Los autores.

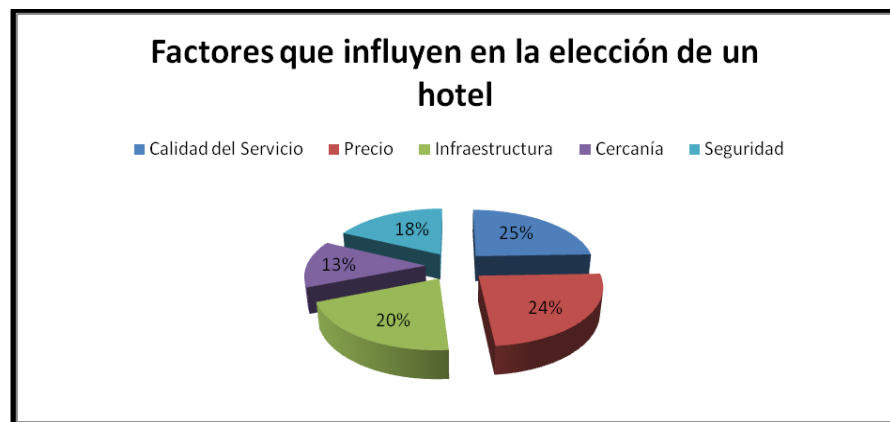


Gráfico 2.9  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** Se observó que los factores más valorados por los encuestados son la calidad del servicio y el precio con un 24%, seguido de la infraestructura con un 20%, seguridad y cercanía con el 18% y 13% respectivamente.

**8. ¿Cree usted que el balneario Gral. Villamil – Playas puede ser considerado un atractivo turístico a nivel nacional?**

Respuesta	Frecuencia	%
Si	314	86%
No	52	14%
Total	366	100%

Tabla 2.14  
Elaborado: Los autores.

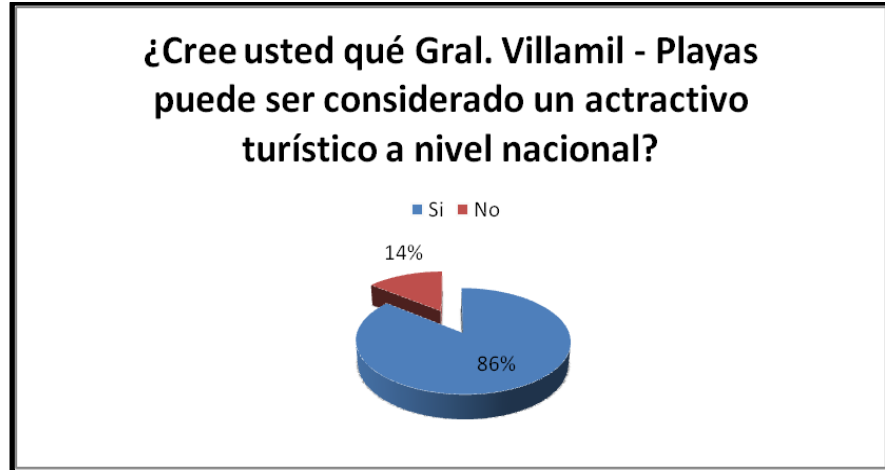


Gráfico 2.10  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** Se observó que de las 366 encuestas realizadas, el 86% creen que General Villamil – Playas puede ser considerado un atractivo turístico a nivel nacional.

**9. ¿Indique el tipo de paquetes que prefiere? Los paquetes se encuentran ordenados por costos de mayor a menor.**

Respuesta	Frecuencia	%
Todo Incluido	268	73%
Empresarial	0	0%
Matrimonial	10	3%
Escolar	0	0%
Hospedaje y atracciones	86	23%
Solo Hospedaje	2	1%
Total	366	100%

Tabla 2.15  
Elaborado: Los autores.

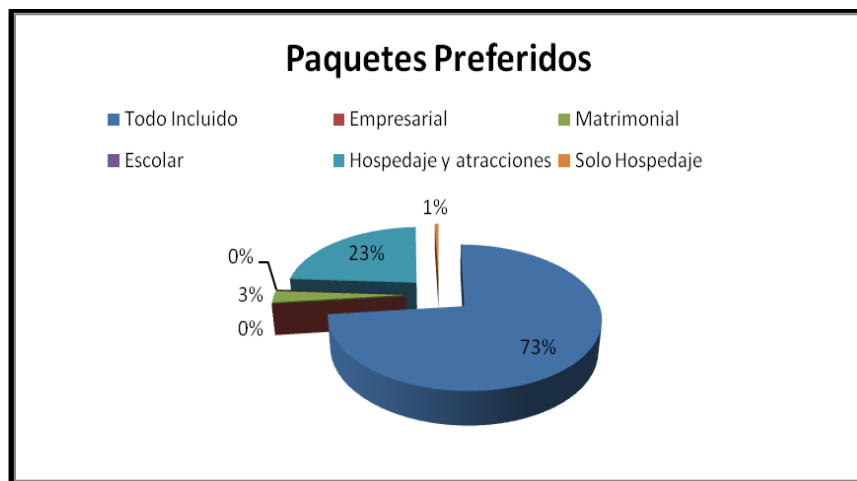


Gráfico 2.11  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** De las 366 encuestas realizadas, el 73% prefiere el paquete todo incluido, seguido de hospedaje y atracciones con un 23%.

#### 10. Cuantas veces visitaría el resort en el rango de 1 a 3 años.

Respuesta	Frecuencia	%
1 vez	154	58%
2 veces	76	29%
3 veces	36	14%
Total	266	100%

Tabla 2.16  
Elaborado: Los autores.

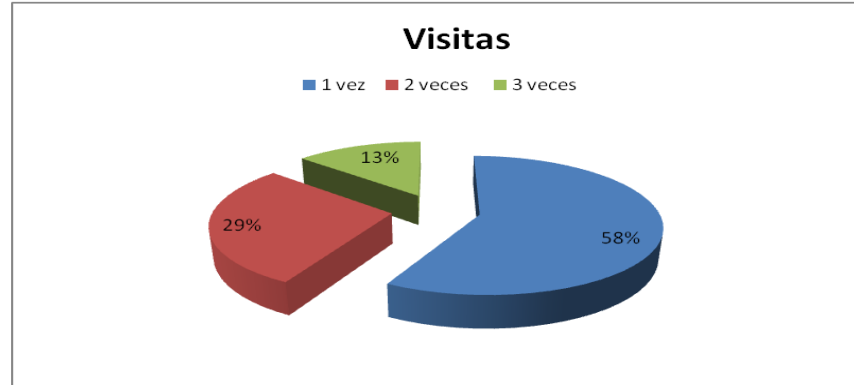


Gráfico 2.12  
Elaborado: Los autores.

**Conclusión:** Se puede observar que el 26% de las personas encuestadas visitarían el resort por lo menos una vez en el rango de 1 a 3 años.

#### 2.6.10. CONCLUSIONES

De los datos analizados se observa que el 99% de los encuestados les gustaría visitar un resort, sin embargo del total de los encuestados un 97% estaría de dispuesto a visitar un Resort, ubicado en el Cantón General Villamil Playas.

Se puede afirmar en base a los resultados, que nuestros posibles clientes consideran que la infraestructura y las atracciones turísticas son los atributos fundamentales para visitar un balneario.

El resort sería visitado en mayor proporción los fines de semana, considerando el porcentaje de 67% que resultó del análisis de las encuestas, siendo optimistas se espera que esta frecuencia aumente con la aceptación de los guayaquileños, así mismo nos indica el número promedio que un turista decide hospedarse en el Resort.

Definitivamente, las excursiones son la atracción que mas valorarían los clientes con un 30% de aceptación, seguido de los bares y discotecas con un 29%, que es donde nos hemos enfocado, para satisfacer las necesidades de nuestros potenciales clientes.

#### **2.6.11. RECOMENDACIONES**

Al analizar los resultados de las encuestas, se puede concluir que el Resort, ubicado en el Cantón Gral. Villamil Playas, tiene buena aceptación dentro del mercado objetivo, adicionalmente se pudo constatar que los habitantes de la ciudad de Guayaquil en un gran porcentaje tiene la tendencia de preferir los paquetes todo incluido y viajar con familiares y amigos.

Se debe ofrecer una gran infraestructura hotelera y atracciones turísticas ya que fueron los atributos altamente valorados dentro de los resultados de la encuesta.

Analizar el ofrecer paquetes con precios atractivos y competitivos dentro del mercado, que vayan de la mano con fuertes bases en la calidad ofrecida en cada uno de los servicios.



## **CAPITULO 3**

### **ESTUDIO TECNICO**

#### **3.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO TECNICO**

El objetivo en esta sección es estimar los costos de los equipos, personal y obras físicas que se requieran para la implementación y funcionamiento del Resort, procurando los más altos estándares de calidad.

El balance de obras físicas contiene los rubros que determinan la inversión del proyecto. Nuestra empresa va a ofrecer un servicio de entretenimiento, entre los principales insumos requeridos son los servicios básicos, tales como el agua, energía eléctrica, teléfono, internet, los cuales constituyen elementos primordiales para satisfacer al cliente.

El Resort contará con las siguientes instalaciones: Área de Alojamiento (habitaciones), juegos infantiles, piscinas, gimnasio, centro de Convenciones, salón de Belleza, dispensario, cambio de Moneda, restaurantes, canchas deportivas, cómodos vestidores, parqueadero.

### 3.1.1. BALANCE DE OBRAS FISICAS

Las maquinarias y equipos necesarios se encuentran detallados en dos segmentos, los activos que son parte esencial del Negocio y la parte Administrativa, los cuales fueron cotizados en la ciudad de Guayaquil, con diferentes proveedores.

En el área del Negocio se requiere una inversión de \$1, 347,481.89, para la adquisición de los bienes necesarios de todas las instalaciones que conforman el Resort. En la parte Administrativa, el costo es de \$67,334.63. La inversión total en las maquinarias y equipos es de \$1, 414, 816,52.

BALANCE DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
Área	Maquinaria o equipo	Cantidad	Precio	Total
Restaurantes (Temáticos y Servicio de Buffet) (4)	Cocina y Horno Empotrable	4	\$ 898.00	\$ 3,592.00
	Congelador	4	\$ 895.00	\$ 3,580.00
	Juegos de Mesa	90	\$ 100.00	\$ 9,000.00
	Olla arrocera Industrial	4	\$ 475.00	\$ 1,900.00
	Licuadaora	4	\$ 40.86	\$ 163.44
	Microonda	4	\$ 135.70	\$ 542.80
	Vajillas	90	\$ 27.47	\$ 2,472.30
	Utensilios Varios de Cocina	4	\$ 350.00	\$ 1,400.00
	Central A/A	4	\$ 7,577.16	\$ 30,308.64
	Parqueadero	Valla de Seguridad	1	\$ 1,200.00
Juegos Infantiles	Columpios	5	\$ 300.00	\$ 1,500.00
	Resbaladera	4	\$ 250.00	\$ 1,000.00
	Pasamanos	3	\$ 120.00	\$ 360.00
	Casitas con puentes	3	\$ 800.00	\$ 2,400.00
Dispensario	Computadora	1	\$ 620.00	\$ 620.00
	Puesto de Trabajo	1	\$ 490.60	\$ 490.60
	Camillas	1	\$ 130.00	\$ 130.00
	Equipos Médicos	1	\$ 722.11	\$ 722.11
Peluquería	Muebles y Enseres	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
	Planchas	3	\$ 120.00	\$ 360.00
	Utensilios Varios	3	\$ 250.00	\$ 750.00
	Secadoras	3	\$ 36.00	\$ 108.00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 65,099.89</b>

BALANCE DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
Área	Maquinaria o equipo	Cantidad	Precio	Total
<b>Subtotal (Viene)</b>				\$ 114,027.78
<b>Áreas verdes</b>	Sistema de riego	4	\$ 400.00	\$ 1,600.00
	Muebles de Jardín	25	\$ 350.00	\$ 8,750.00
	Carpas	10	\$ 149.99	\$ 1,499.90
	Sillas de Piscina	100	\$ 75.00	\$ 7,500.00
	Podadora	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00
<b>Gimnasio</b>	Bicicleta Spinning	3	\$ 418.29	\$ 1,254.87
	Multi- Stepper 3 en 1	2	\$ 109.99	\$ 219.98
	Marcy Slim LEG	2	\$ 79.99	\$ 159.98
	A/A 18000	1	\$ 522.00	\$ 522.00
	Caminadoras 5 en 1	3	\$ 620.00	\$ 1,860.00
<b>Centro de Convenciones</b>	Central A/A	1	\$ 24,220.00	\$ 24,220.00
	Sistema de Audio y Video (Parlantes)	3	\$ 1,480.00	\$ 4,440.00
	Micrófono	2	\$ 1,198.00	\$ 2,396.00
	Muebles y Enseres (Sillas)	300	\$ 135.00	\$ 40,500.00
	Proyector	2	\$ 1,310.00	\$ 2,620.00
	Computadora para Sonido	2	\$ 1,459.00	\$ 2,918.00
<b>Área Alojamiento</b>	Juego Dormitorio 1 plaza	121	\$ 300.00	\$ 36,300.00
	Juego de Dormitorio 2 plazas	134	\$ 500.00	\$ 67,000.00
	LCD 22"	121	\$ 454.57	\$ 55,002.97
	LCD 32"	134	\$ 634.83	\$ 85,067.22
	A/A 9000	231	\$ 330.00	\$ 76,230.00
	A/A 18000	24	\$ 522.00	\$ 12,528.00
	Teléfonos	258	\$ 15.39	\$ 3,970.62
	Secadoras	255	\$ 36.00	\$ 9,180.00
	Planchas	15	\$ 25.00	\$ 375.00
	Minibares	24	\$ 166.06	\$ 3,985.44
<b>Bar &amp; Karaoke (2)</b>	Equipo de Sonido y Karaoke	2	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
	LCD 50'	4	\$ 1,213.40	\$ 4,853.60
	Congeladores	2	\$ 895.00	\$ 1,790.00
	Muebles y Enseres	4	\$ 1,044.83	\$ 4,179.32
	Utensilios Varios	2	\$ 300.00	\$ 600.00
<b>Cuarto de Servicios</b>	Generador Eléctrico	3	\$ 265,000.00	\$ 795,000.00
	Bombas de Filtración	2	\$ 506.56	\$ 1,013.12
	Bombas Centrífugas	2	\$ 56.28	\$ 112.56
	Filtros	2	\$ 675.41	\$ 1,350.82
	Equipo de Ozono	1	\$ 12,382.60	\$ 12,382.60
<b>Total Negocio</b>				<b>1,347,481.89</b>

Área Administrativa				
Activos		Cantidad	Precio	Total
Equipos de Computación	Laptop	5	\$ 1,169.99	\$ 5,849.95
	Computadores e Impresoras	19	\$ 619.99	\$ 11,779.81
Muebles y Enseres	Gerenciales	5	\$ 694.68	\$ 3,473.40
	Asistentes	22	\$ 490.60	\$ 10,793.20
Central Telefónica	Capacidad 255 Hab y Of. Ad			\$ 35,438.27
Total Ad.				\$ 67,334.63
Total Maquinarias y Equipos				\$ 1,414,816.52

Tabla 3.1 Balance de maquinarias y equipos.  
Elaborado: Los autores.

### 3.1.2. BALANCE DE PERSONAL TECNICO

Para cada área del parque se requiere de personal capacitado y especializado para realizar sus labores correspondientes, a continuación se describe el número de colaboradores y el gasto mensual y anual específico:

BALANCE PERSONAL TECNICO				
Cargos	Cantidad	Sueldos	Mensual	Anual
<b>NEGOCIO</b>				
<b>Gerente de Alimentos y Bebidas</b>	1	\$ 2,495.00	\$ 2,495.00	\$ 29,940.00
Jefe de Restaurantes (Maitre)	2	\$ 1,505.80	\$ 3,011.60	\$ 36,139.20
	4	\$ 949.38	\$ 3,797.50	\$ 45,570.00
Meseros, Ayudantes de Cocina	20	\$ 454.78	\$ 9,095.50	\$ 109,146.00
Jefe de Bares	1	\$ 1,505.80	\$ 1,505.80	\$ 18,069.60
Camareros	6	\$ 454.78	\$ 2,728.65	\$ 32,743.80
<b>Gerente de Alojamiento</b>	1	\$ 2,495.00	\$ 2,495.00	\$ 29,940.00
Jefe de Recepcion	1	\$ 1,505.80	\$ 1,505.80	\$ 18,069.60
Recepcionistas	2	\$ 578.43	\$ 1,156.85	\$ 13,882.20
Auxiliares	1	\$ 454.78	\$ 454.78	\$ 5,457.30
Cajeras	1	\$ 578.43	\$ 578.43	\$ 6,941.10
Porteros	2	\$ 454.78	\$ 909.55	\$ 10,914.60
Jefe de Botones	1	\$ 1,505.80	\$ 1,505.80	\$ 18,069.60
Botones	8	\$ 454.78	\$ 3,638.20	\$ 43,658.40
Jefe de Reservas	1	\$ 1,505.80	\$ 1,505.80	\$ 18,069.60
Asistente	2	\$ 578.43	\$ 1,156.85	\$ 13,882.20
Jefe de Camareras (Gobernatas)	2	\$ 1,505.80	\$ 3,011.60	\$ 36,139.20
Camareras de Piso	22	\$ 454.78	\$ 10,005.05	\$ 120,060.60
Jefe de Mantenimiento	1	\$ 1,505.80	\$ 1,505.80	\$ 18,069.60
Técnicos	3	\$ 763.90	\$ 2,291.70	\$ 27,500.40
<b>Total Gasto del Negocio</b>	<b>82</b>	<b>\$ 21,707.80</b>	<b>\$ 54,355.25</b>	<b>\$ 652,263.00</b>
<b>ADMINISTRACION</b>				
Gerente General	1	\$ 3,731.50	\$ 3,731.50	\$ 44,778.00
<b>Gerente Comercial</b>	1	\$ 2,495.00	\$ 2,495.00	\$ 29,940.00
Jefe de Ventas	1	\$ 1,505.80	\$ 1,505.80	\$ 18,069.60
Ejecutivos de Ventas	3	\$ 763.90	\$ 2,291.70	\$ 27,500.40
<b>Gerente Financiero</b>	1	\$ 2,495.00	\$ 2,495.00	\$ 29,940.00
Contador	1	\$ 1,505.80	\$ 1,505.80	\$ 18,069.60
Asistente de Credito	1	\$ 578.43	\$ 578.43	\$ 6,941.10
Asistente Contable	2	\$ 578.43	\$ 1,156.85	\$ 13,882.20
<b>Total Gasto Administrativo</b>	<b>11</b>	<b>\$ 13,653.85</b>	<b>\$ 15,760.08</b>	<b>\$ 189,120.90</b>
<b>Total Personal</b>	<b>93</b>	<b>\$ 35,361.65</b>	<b>\$ 70,115.33</b>	<b>\$ 841,383.90</b>

Tabla 3.2 Balance del Personal Técnico  
Elaborado: Los autores

### 3.1.3. BALANCE DE OBRAS FISICAS

La inversión principal del Resort, se realiza en la zona de alojamiento, debido al número de habitaciones que se requieren poner en funcionamiento, que se encuentra dividido en dos regiones: las zonas laterales, dirigidas a las habitaciones sencillas, dobles y triples y la zona central donde se encuentran ubicadas las suites.

En la siguiente tabla se detalla el presupuesto de las obras cuyo precio está establecido por m2. Los costos fueron determinados en base al tamaño de cada área del Resort y calculados de acuerdo al precio unitario asignado por la dirección arquitectónica. El total de la inversión en obras físicas es de \$2, 802,225.67.

Balance de Obras Físicas						
No.	Descripción	Unidad Medicion	Medida por Unidad	Medida Total	Costo Unitario	Total
	Porton de Ingreso	m2		100	\$ 146.34	\$ 14,633.98
	Hall de Ingreso	m2		85	\$ 168.85	\$ 14,352.56
55	Habitaciones Triples	m2	38.5	2117.5	\$ 180.11	\$ 381,384.15
66	Habitaciones Dobles	m2	25	1650	\$ 180.11	\$ 297,182.45
110	Habitaciones Sencillas	m2	21	2310	\$ 180.11	\$ 416,055.44
24	Suites	m2	72	1728	\$ 202.62	\$ 350,134.96
3	Restaurantes (Tematico)	m2	180	540	\$ 180.11	\$ 97,259.71
	Restaurantes (Bufet)	m2		400	\$ 180.11	\$ 72,044.23
	Piscinas	m2		200	\$ 236.40	\$ 47,279.03
	Piscinas	m2		600	\$ 236.40	\$ 141,837.08
	Piscina- Bar	M2		400	\$ 236.40	\$ 94,558.05
	Vestidores	m2		35	\$ 135.08	\$ 4,727.90
	Juegos para Ninos	m2		800	\$ 67.54	\$ 54,033.17
	Bar karaoke	m2		60	\$ 146.34	\$ 8,780.39
	Bar karaoke	M2		80	\$ 146.34	\$ 11,707.19
	Senderos	GBL	1	1	\$ 4,502.76	\$ 4,502.76
	Area Verde	GBL	1	1	\$ 1,125.69	\$ 1,125.69
	Zona de Parqueos	U		76	\$ 4,502.76	\$ 342,210.10
	Canchas multiples (2)	m2		2144	\$ 13.51	\$ 28,961.78
	Guardiania	m2		10	\$ 112.57	\$ 1,125.69
	Cuarto de Servicios	m2		70	\$ 112.57	\$ 7,879.84
	Cuarto de equipos	m2		42	\$ 123.83	\$ 5,200.69
	Gimnasio	m2		80	\$ 135.08	\$ 10,806.63
	Peluqueria	m2		40	\$ 135.08	\$ 5,403.32
	Centro de Convenciones	m2		2100	\$ 180.11	\$ 378,232.21
	Dispensario	m2		80	\$ 135.08	\$ 10,806.63
<b>Total Obras Físicas</b>						<b>\$ 2,802,225.67</b>

Tabla 3.3 Balance de Obras Físicas  
Elaborado: Los autores

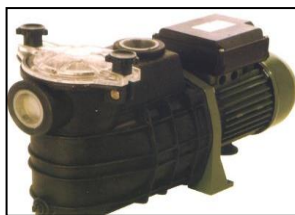
## Factores tecnológicos para la realización del proyecto

Se estudiarán los requerimientos tecnológicos que necesite el Resort, como las máquinas o equipos eléctricos que se empleen en la fase técnica de construcción.

### Máquinas y equipos eléctricos

En lo concerniente a maquinarias y equipos se realizó cotizaciones de las distintas máquinas que se requieren para el correcto funcionamiento de las piscinas. Para esto se clasificó las áreas de actividad con sus respectivas máquinas necesarias para funcionar.

### Bombas Centrifugas y de Filtración



## 3.2. DETERMINACION DEL TAMANO

### 3.2.1. TAMAÑO DE LAS INSTALACIONES

Con respecto al tamaño de las instalaciones, se dispondrá de un cuarto de máquinas donde se instalará todo el sistema de traslado del agua, drenaje, bombeo y el sistema de tratamiento por ozono, ocuparán un área de 42 metros cuadrados, según el esquema gráfico de las estructuras.

### 3.2.2. ARQUITECTURA DE LAS INSTALACIONES

El resort tendrá un área de construcción total de 15,749.50 m<sup>2</sup>, en la tabla a continuación se detallará los respectivos tamaños de cada área del hotel.

<b>Instalaciones Mts</b>				
No.	Descripción	Unidad Medicion	Medida por Unidad	Medida Total
	Porton de Ingreso	m2		100
	Hall de Ingreso	m2		85
55	Habitaciones Triples	m2	38.5	2,117.50
66	Habitaciones Dobles	m2	25	1,650.00
110	Habitaciones Sencillas	m2	21	2,310.00
24	Suites	m2	72	1,728.00
3	Restaurantes (TEMATICOS)	m2	180	540
	Restaurantes (Bufet)	m2		400
	Piscinas	m2		200
	Piscinas	m2		600
	Piscina- Bar	M2		400
	Vestidores	m2		35
	Juegos para Ninos	m2		800
	Bar karaoke	m2		60
	Bar karaoke	M2		80
	Senderos	GBL	1	1
	Area Verde	GBL	1	1
	Zona de Parqueos	u		76
	Canchas multiples (2)	m2		2,144.00
	Guardiana	m2		10
	Cuarto de Servicios	m2		70
	Cuarto de equipos	m2		42
	Gimnasio	m2		80
	Peluqueria	m2		40
	Centro de Convenciones	m2		2,100.00
	Dispensario	m2		80
<b>Total Obras Fisicas</b>				<b>15,749.50</b>

Tabla 3.4 Arquitectura de las Instalaciones  
Elaborado: Los autores.

# DISEÑO





El Resort contara con la siguiente capacidad de alojamiento:

Habitaciones	Cantidad	Capacidad	No. Personas
TRIPLES	55	3	165
DOBLES	66	2	132
SENCILLAS	110	1	165
SUITES	24	3	72
<b>Totales</b>	<b>255</b>		<b>534</b>

Tabla 3.5 Capacidad de Alojamiento  
Elaborado: Los autores.

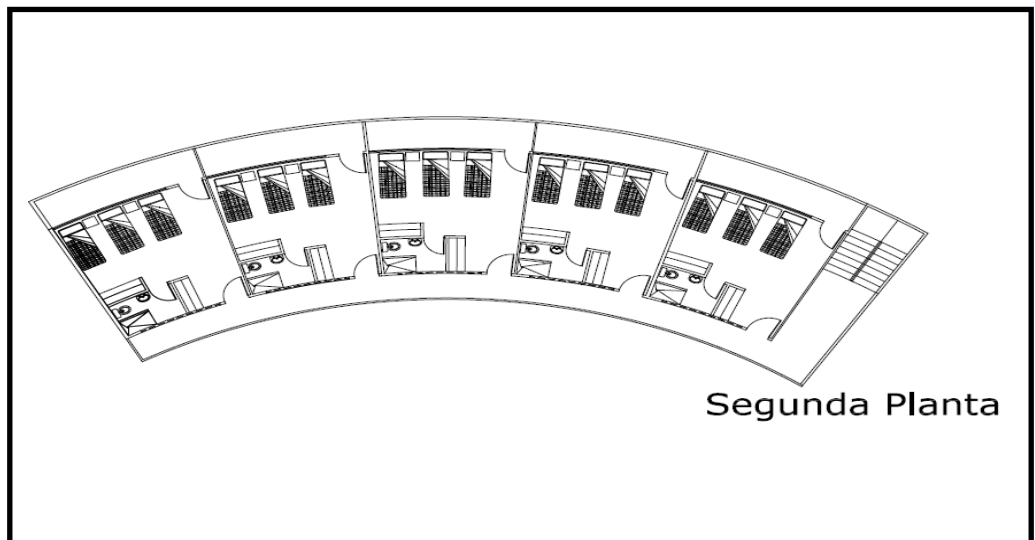
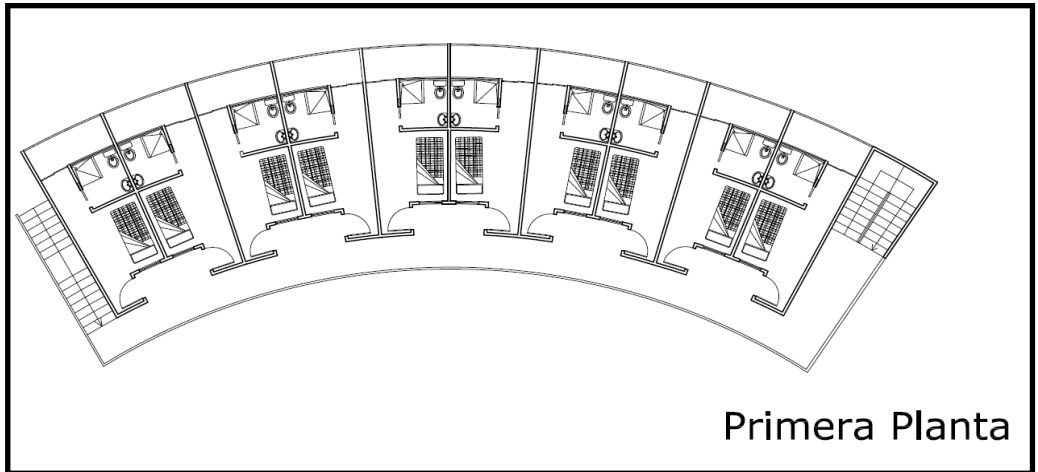
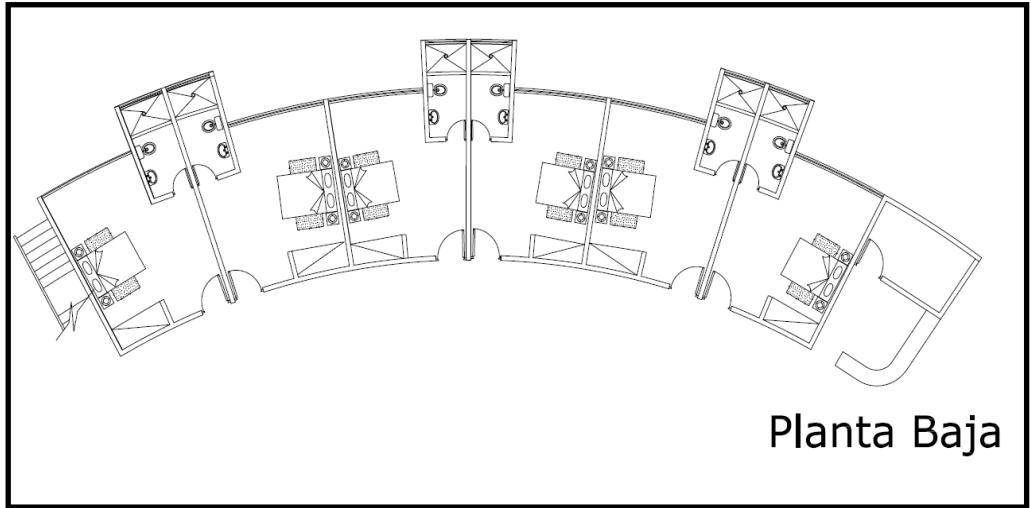
Para la construcción de la infraestructura hotelera se determino realizarlo de la siguiente manera:

- **Zona Lateral**: Se hospedan los clientes que ocupen las habitaciones dobles, sencillas y triples, las cuales se distribuyen uniformemente en las 3 plantas con las cuales cuenta cada uno de los 11 edificios destinados para esta sección.

A continuación se muestra la distribución y los planos de cada área.

Zona Lateral			
Clase	Ubicaciones	Habitaciones Bloque	Total Habitaciones
Dobles	Planta Baja	6	55
Sencillas	Primera Planta	10	66
Triples	Segunda Planta	5	110
<b>Totales</b>		<b>21</b>	<b>231</b>

Tabla 3.5 Capacidad Zona Lateral  
Elaborado: Los autores.

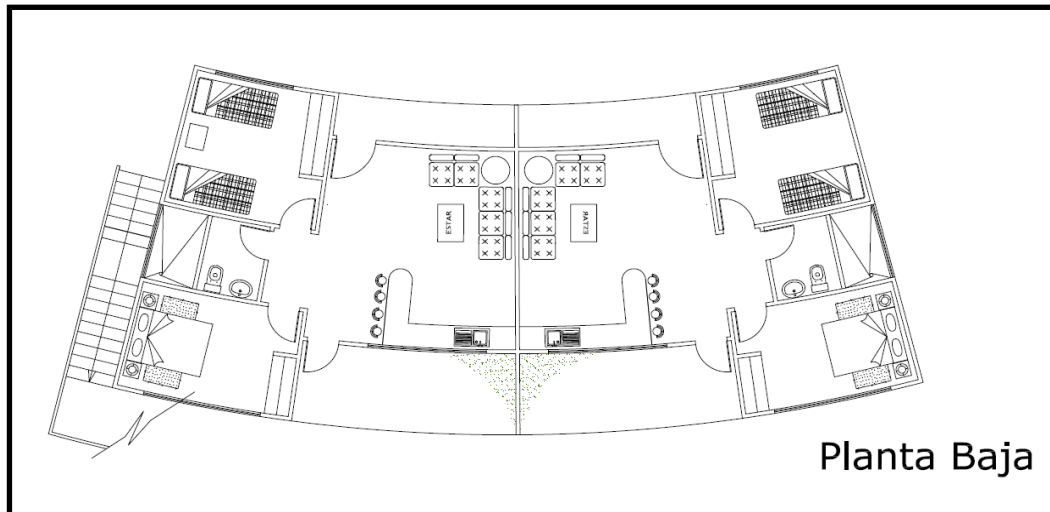


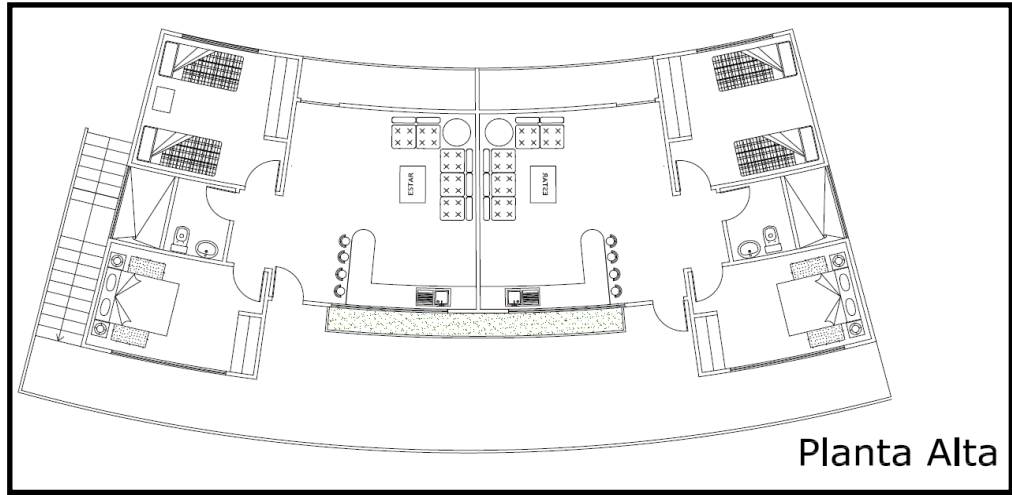
- **Zona Central:** Se hospedan los clientes que ocupen las habitaciones “Suite”, existen seis edificios de dos pisos, los cuales agrupan dos habitaciones por piso.

A continuación se muestra la distribución y los planos de cada área.

Zona Central			
Clase	Ubicaciones	Habitaciones Bloque	Total Habitaciones
Suite	Planta Baja	2	12
Suite	Primera Planta	2	12
<b>Totales</b>		<b>4</b>	<b>24</b>

Tabla 3.6 Capacidad Zona Central  
Elaborado: Los autores.





### 3.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

#### 3.3.1. FACTORES DE LOCALIZACIÓN

General Villamil o más conocido como Playas, es un cantón de la provincia del Guayas, ubicado a 93 kilómetros de Guayaquil la cabecera provincial, en el Perfil Costanero Ecuatoriano, limita al norte y este con los cantones Guayaquil y Santa Elena, al sur y oeste con el Océano Pacífico.

Posee 14 Km. de hermosas playas que han sido por mucho tiempo el destino turístico de muchas personas cautivadas por la belleza natural y las cálidas aguas que bañan sus costas, son dos de los principales atractivos que ofrece este balneario a los visitantes.

DATOS DE INTERES	
Región	Costa
Provincia	Guayas
Latitud	2° 38' 0" S
Longitud	80° 23' 0" W
Clima	22° C a 32° C
Población	217.696 (estimación 2008)
Fundación	25 de junio de 1824
Alcalde	Ing. Rodrigo Correa Vasco
Idioma	Español
Distancia a Guayaquil	176 km. aprox.
Distancia a Quito	527 km. aprox.

Tabla 3.7 Datos de General Villamil Playas  
Elaborado: Los autores.

Playas tiene una población de 35.000 habitantes que se dedican en su mayoría a la pesca, trabajos en plantas procesadoras de pescado, en camaroneras y turismo. En la actualidad hay una actividad comercial inusitada, gracias al apoyo de su población, y además se han asentado muchas empresas comerciales, industrias camaroneras y atuneras.

El mar ecuatoriano brinda a Playas una succulenta producción de peces y mariscos, que junto a la actividad camaronera y el turismo constituyen las labores principales de los playacenses.

La pesca artesanal de mar es significativa tanto en el consumo doméstico como en la industria peninsular. En el sector de Data de Posorja existen cultivos de maíz, aunque no son muy significativos para la economía del cantón.

Este sector del Ecuador es privilegiado por su clima y sus playas. Desde el pueblo hasta Posorja hay 17 kilómetros de playas, con un ancho promedio de 500 metros. General Villamil es un balneario tradicional para los guayaquileños y la sierra sur del Ecuador, ofreciendo a los turistas diferentes actividades y deportes acuáticos como el surf, tabla vela, sky, buceo, boby – board y pesca deportiva.

La temporada de costa va de febrero a abril y la época de sierra de julio a septiembre, en estas dos temporadas el balneario tiene más movimiento, que permite que nuevos locales se abran y el pueblo se vuelva dinámico.

Sus playas realmente son un espectáculo, por su privilegiado clima tropical, cálido en el día y por la noche es fresco y agradable, la temporada playera en Playas es todo el año. Además de sus extensas playas; llama mucho la atención a sus visitantes, su entorno paisajístico natural; que se caracteriza por una extensa vegetación de bosque tropical seco.

También podrá degustar su rica gastronomía con los más exquisitos platos típicos y con una variedad única de mariscos frescos del día. Entre sus principales platos tenemos: Arroz con pescado frito, cazuela de mariscos, ceviche de ostras, ceviche de camarón, ceviche mixto, ceviche de langosta,

langosta al ajillo, langosta asada, entre otros. Para satisfacer a los paladares más exigentes.

A continuación se detallan los factores que se consideraron, para poder determinar la ubicación del Resort:

### **1. Los Medios y Costos del Transporte.**

Se encuentra a 45 minutos de la ciudad de Guayaquil, las vías de acceso del Cantón se encuentran totalmente asfaltadas y en buenas condiciones, lo que hace que las personas tengan un acceso rápido y cómodo hasta las instalaciones del Resort.

Este Cantón cuenta con diferentes Cooperativas de Transporte, que brindan el servicio en la ruta Playas-Guayaquil.

### **2. Disponibilidad y costo de la M. O.**

Se determino que dentro del Resort se debe contar con personal calificado en Atención a Clientes, dado que la manera de relacionarse con un turista, es lo que distingue principalmente la calidad del servicio.

La disponibilidad y el costo de la Mano de Obra, son un factor importante de considerar, y este Cantón ofrece un alto porcentaje de personas que tienen como actividad económica principal, el Turismo.

Por esta razón, tienen desarrollado la vocación de servicio y enamoramiento del cliente, lo cual cumple con los estándares que el Resort desea alcanzar.

Adicional, con las plazas de trabajo que ofrece el Resort, se busca incrementar el empleo dentro de la región, pero de requerir personal con otro perfil, se tiene de manera cercana y este es un factor importante, el mercado laboral de la Ciudad de Guayaquil, una de las ciudades más importantes del Ecuador.

### **3. Cercanía a las Fuentes de Abastecimiento.**

Los principales proveedores de todos los insumos que se requieran en las instalaciones, se pueden adquirir en la Ciudad de Guayaquil, por lo que el abastecimiento de cualquier servicio se puede cumplir de manera oportuna.

### **4. Factores Ambientales.**

Dentro del factor ambiental, se considero el **CLIMA** con el que goza el Cantón, el cual está considerado por la UNESCO, como el segundo mejor del Pacífico del Sur.

El clima se mueve entre frío y cálido, pero probablemente es el sector con mejor clima de la provincia de Guayas, según estadísticas del periodo 1959-1999, la temperatura anual registrada ha sido de 25,9 grados.

A continuación, se detallan las temperaturas registradas durante todo el año, lo cual es importante de considerar dado que la actividad del Resort no se



desarrolla únicamente en la época de Inverno, sino que sus servicios se ofrecerán de manera permanente.

Parámetros climáticos promedio del Cantón General Villamil Playas													
Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Anual
Temperatura máxima registrada (°C)	42	42	40	40	36	30	30	30	30	30	32	35	35
Temperatura diaria máxima (°C)	30	33	33	32	30	28	25	23	23	23	24	26	28
Temperatura diaria mínima (°C)	23	23	23	23	23	21	17	15	15	15	16	19	17
Temperatura mínima registrada (°C)	19	18	18	18	18	16	13	13	11	13	14	15	14

*Fuente: 1 2009.09.13*

Gráfico 3.1 Parámetros Climáticos del Cantón  
Fuente: Google

## 5. Cercanía del Mercado.

Como cercanía del mercado se considera el flujo de clientes potenciales que se encuentran cerca del lugar elegido.

## 6. Disponibilidad de los servicios básicos.

Debido a la expansión económica del Cantón General Villamil Playas que ha tenido desde el 2009, se ha fortalecido por parte del Municipio y el Gobierno Nacional, proveer completamente de los servicios básicos.

## 7. Costo y disponibilidad del terreno.

El terreno se encuentra ubicado en la Vía a Data Km 12.3, cuenta con un área de 35, 802,23 m<sup>2</sup> al pie de la playa, autorizado por el municipio para lotizar.

## **8. Topografía del Suelo.**

Su territorio tiene una extensión de 280 km<sup>2</sup>. El terreno del cantón Playas es plano, aunque al norte se levantan cerros pero de poca altura como:

- ✓ Cerro Colorado
- ✓ Cerro Verde
- ✓ Cerro Picón
- ✓ Cerro Cantera.

Las costas son extensas; los balnearios más importantes del cantón se encuentran al sur. Los principales ríos son: el Río de Arena, el Moñones y el Tambiche. El clima es ardiente y seco, en las playas se siente el fresco de la brisa marina.

## **9. Estructura impositiva legal.**

La estructura impositiva legal que ofrece el Cantón General Villamil, provee de exenciones en el pago de impuestos Municipales, de acuerdo a la Ordenanza publicada el Registro Oficial N° 372 de 27 de enero del 2011 (Anexo No.1), este marco legal hace atractivo a las futuras inversiones, debido a que ofrece reducciones hasta por un plazo de 10 años de acuerdo al capital invertido y el número de empleados que se empleen y que se han nativos de la localidad.

### **3.3.2. UBICACIÓN DEL RESORT**

La ubicación del parque acuático estará en la playa Vía a Data, el cual se encuentra localizado junto a Data de Villamil una de las principales playas de este Cantón.

Esta zona se encuentra rodeada con mucha vegetación y no ha sido altamente explotado su potencial turístico, es un lugar adecuado para crear un ambiente natural y es un sitio ideal para aquellos visitantes que aprecian eventos turísticos en temporadas altas.

Para determinar la localización del Resort, se empleo el Método Cualitativo por Puntos, que se basa en los aspectos importantes que influyeron en la decisión de la ubicación, otorgándole una ponderación, de acuerdo al nivel de relevancia.

En el método de calificación de las zonas se ha tomado una escala del 1 al 5 para evaluar los factores descritos anteriormente. Las zonas analizadas son zona 1: General Villamil Playas y zona 2: Salinas.

Factor	Peso	ZONA 1		ZONA 2	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Medios y Costos del Transporte	5%	2,5	0,13	2	0,10
Disponibilidad y Costo MO	10%	2	0,10	2	0,10
Fuentes de Abastecimiento	12%	3	0,15	2,5	0,13
Factores Ambientales	18%	5	0,25	3	0,15
Cercanía al Mercado	12%	4	0,20	3	0,15
Disponibilidad de Servicios Básicos	18%	2	0,10	4	0,20
Costo y Disponibilidad del Terreno	10%	4	0,20	2	0,10
Topografía del Suelo	5%	2	0,10	2	0,10
Estructura Impositiva Legal	10%	4	0,20	2	0,10
<b>Resultados</b>	<b>100%</b>		<b>1,43</b>		<b>1,13</b>

Tabla 3.5 Definición ubicación del Resort  
Elaborado: Los autores.

Luego de asignar las calificaciones correspondientes de acuerdo a los criterios anteriormente descritos, se ha llegado a la conclusión que la Zona 1 presenta mayores ventajas.

Se otorgo mayor ponderación a los Factores Ambientales, la disponibilidad de Servicios Básicos y fuentes de abastecimiento con los que cuenta el área, debido a que influyen directamente en la implementación de las instalaciones del Resort.

## **CAPITULO 4**

### **4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

#### **4.1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

Organización es la estructura de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

La estructura organizacional del Resort, estará conformada por mandos altos, y estos a la vez contarán con personal que les colaborará en cada unos de éstas áreas.

#### 4.1.1. MISIÓN

Brindar la máxima diversión a nuestros huéspedes dentro de nuestras instalaciones, creando un mundo sin restricciones las 24 horas.

#### 4.1.2. VISIÓN

Posicionarnos en la mente de los consumidores como la empresa número uno en la industria hotelera en el Ecuador, al ofrecer un servicio de esparcimiento de calidad que enamore a nuestros clientes.

#### 4.2. ORGANIGRAMA RESORT

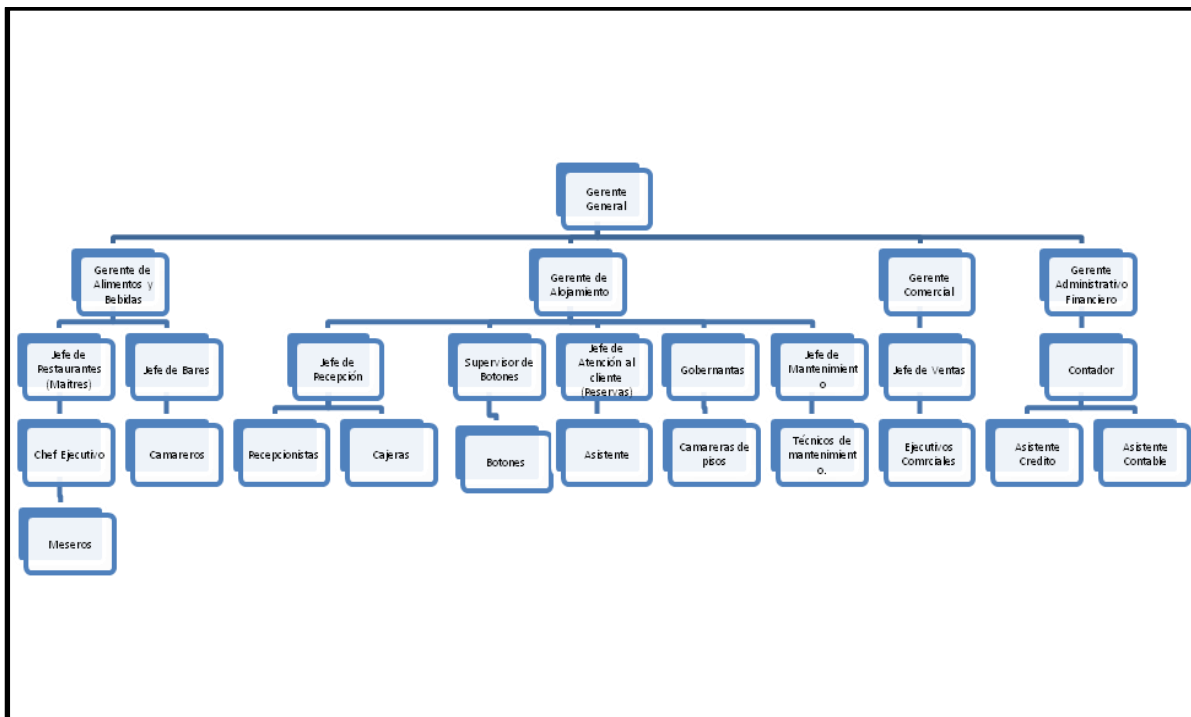


Gráfico 4.1  
Elaborado: Los autores.

### **4.3. DISTRIBUCIÓN DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES**

Las responsabilidades y funciones de cada uno de los miembros de la empresa, se detallan a continuación:

#### **4.3.1. DEPARTAMENTO GERENCIA GENERAL**

- **Cargo: GERENTE GENERAL**

##### **Misión:**

Máximo responsable de la prestación eficiente de los servicios y la plena satisfacción de los clientes y huéspedes a través de la aplicación de las políticas operativas e institucionales definidas y la administración de los recursos humanos y materiales de su área.

##### **Funciones:**

- ✓ Dirigir y evaluar la gestión de los gerentes de cada unidad del Resort.
- ✓ Fijación de pautas de coordinación aplicables por las áreas operativas bajo su dependencia, su seguimiento y control.
- ✓ Mantenimiento de vínculos con organismos gubernamentales, medios, representantes hoteleros.
- ✓ Analizar el presupuesto general de la compañía y los desvíos significativos como una herramienta fundamental para la toma de decisiones.
- ✓ Asistir a conferencias, banquetes y convenciones donde se requiera la participación del Resort como institución.
- ✓ Representar y defender la posición de la Compañía en Cámaras hoteleras a las que se adhiera la institución.
- ✓ La generación de políticas de acción homogéneas en las diversas unidades de negocio para las prácticas comunes.

- ✓ La determinación de las necesidades estándar de insumos, materiales, recursos humanos y económicos por unidad de negocio a efectos de garantizar el mantenimiento operativo de las mismas.
- ✓ Participación en el proceso de definición de políticas generales para la compañía.
- ✓ Firma de cheques en forma conjunta con el Gerente Administrativo de acuerdo a los procedimientos definidos por la Dirección.
- ✓ Realización de análisis de la competencia, nuevas metodologías de prestación de servicios y atención de clientes.

**Requisitos de Educación:**

Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

**Requisitos de Experiencia:**

Mínimo cinco años desempeñando cargos gerenciales.

**Otros requisitos:**

- ✓ Conocimientos Avanzado de Comercio Exterior
- ✓ Dominio completo idioma: Ingles
- ✓ Excelente calidad humana y Liderazgo



#### 4.3.2. DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

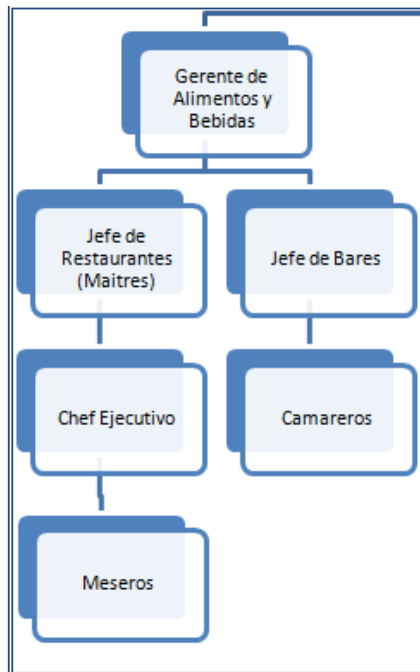


Gráfico 4.2  
Elaborado: Los autores.

- **Cargo: GERENTE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

#### **Misión:**

Un gerente de alimentos y bebidas consiste en trabajar estrechamente con los gerentes y chef ejecutivo con el fin de desarrollar e implementar un programa de ventas para cumplir con el objetivo de aumentar las ventas.

#### **Funciones:**

- ✓ Coordinar y vigilar que todo proceso con respecto a la preparación de los alimentos y bebidas para nuestros huéspedes, sean bajo los estándares de calidad y sanidad de nuestro resort.
- ✓ Mantiene la responsabilidad de las ventas, gastos y objetivos de beneficios como se indica en el departamento de alimentos y bebidas que operan planes y presupuestos, así como fomentar los objetivos de la empresa de servicio y

satisfacción del cliente, trabajo en equipo, requisitos de información y los resultados financieros.

- ✓ Asiste en la planificación y ejecución de los procedimientos de los eventos del club y funciones especiales para banquetes.
- ✓ Cumple los objetivos de aumento de las ventas en las áreas de ventas del grupo, los clientes de empresa, banquetes y reuniones.
- ✓ Proporciona todos los días, los informes semanales, mensuales y otros informes requeridos.

### **Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

Tener al menos 4 años de educación relacionado con el hotel y la alimentación y la industria de las bebidas o de carácter empresarial.

- **Cargo: JEFE DE RESTAURANTES**

### **Misión:**

Es responsable de la adecuada coordinación de todo lo necesario para cumplir con los estándares de calidad dentro de los cuatros restaurantes que posee el Resort.

### **Funciones:**

- ✓ Es responsable de las metas del presupuesto.
- ✓ Asegura que la calidad estándar de los alimentos y bebidas de la producción del servicio en los comensales se mantenga constantemente en la misma calidad.
- ✓ Compras de insumos.

- ✓ Cortes de caja.
- ✓ Contratación de personal y localizar el perfil de cada puesto.
- ✓ Evitar las mermas o pérdidas como robo de alimentos y bebidas alcohólicas.
- ✓ Debe ser capaz de utilizar todo el equipo del restaurant.
- ✓ Trabaja en todas las áreas del restaurant.
- ✓ Dividir el trabajo, es decir, determinar las actividades para alcanzar los objetivos planeados.
- ✓ Agrupar las actividades en una estructura lógica.
- ✓ Designar a las personas las actividades para que las lleven a cabo.
- ✓ Asignar los recursos necesarios y coordinar los esfuerzos con el Gerente de Alimentos.

**Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

**Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Tener al menos 2 años de educación relacionado con el hotel y la alimentación y la industria de las bebidas o de carácter empresarial.

- **Cargo: CHEF EJECUTIVO**

**Misión:**

El chef ejecutivo es la cabeza administradora de la cocina, sus responsabilidades incluyen el planeamiento, compras, supervisión, enseñanza, preparación y servicio.

En la realidad, el chef ejecutivo es un manager de producción de comidas, un gerente de compras, también un experto maître y un gran cocinero.

Para operar su cocina con provecho, debe conocer bien las funciones y detalles en cada posición o partida.

El chef ejecutivo es también un importante administrador en el establecimiento, tiene a su cargo el personal de meseros y ayudante.

- **Cargo: MESEROS**

**Funciones:**

- ✓ Debe conocer el uso del material y equipo de bar.
- ✓ Se encarga de la limpieza de mesas, estaciones de servicio, ceniceros, charolas, lámparas de mesa.
- ✓ Es responsable del montaje de las mesas.
- ✓ Es responsable de tener surtidas las estaciones de servicio.
- ✓ Ayuda al acomodo de los clientes en las mesas.
- ✓ Conoce el manejo correcto de la cristalería.
- ✓ Conoce los ingredientes y la preparación de bebidas y botanas.
- ✓ Sugiere al cliente aperitivos, cócteles, y demás bebidas.
- ✓ Conoce y aplica el sistema para escribir órdenes.
- ✓ Presenta al cliente la lista de vinos y lo asiste en la elección.
- ✓ Toma órdenes de vinos, bebidas, etc.
- ✓ Conoce las temperaturas usuales para servir el vino.
- ✓ Conoce las formas de abrir y servir los vinos.
- ✓ Sirve las bebidas a la mesa.
- ✓ Reemplaza ceniceros.
- ✓ Recoge vasos y copas sucias.
- ✓ Debe portar encendedor para auxiliar al cliente.
- ✓ Solicita las cuentas al cajero, y las presenta al cliente.
- ✓ Paga al cajero la cuenta y despide al cliente.

- **Cargo: JEFE DE BARES**

### **Misión:**

Es responsable ante el gerente de alimentos y bebidas de la operación de los bares en el hotel.

### **Funciones:**

- ✓ Selecciona evalúa y capacita a los cantineros.
- ✓ Supervisa el trabajo de los cantineros en cuanto a:
  - Servicio general.
  - Aseo en la preparación.
  - Porcionamiento.
- ✓ Establece en coordinación con el gerente de alimentos y bebidas, y el contralor de costos, las especificaciones estándar de compras.
- ✓ Establece junto con las personas ya mencionadas, los tipos de vinos que se deben utilizar en bebidas compuestas.
- ✓ Establece el surtido de bebidas que debe preparar cada bar en el hotel.
- ✓ Elabora las recetas estándar de bebidas.
- ✓ Participa con el contralor de costos en el costeo de bebidas y en el cálculo potencial de cada botella.
- ✓ Elabora en coordinación con el gerente de Alimentos y bebidas y el contralor de costos los precios de cócteles por persona.
- ✓ Elabora presupuestos de ventas y gastos de bares.
- ✓ Solicita al gerente de compras equipo y suministros faltantes.
- ✓ Verifica periódicamente máximo y mínimo de vinos y licores que debe tener cada bar.
- ✓ Autoriza requisiciones al almacén de bebidas.

- ✓ Revisa sellos de las botellas en el bar.
- ✓ Autoriza las cuentas que se enviaron para su cobro.

### **Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Mínimo dos años desempeñando cargos similares.

- **Cargo: CAMAREROS**

### **Funciones:**

- ✓ Conocer todos los tipos de bebidas usadas en el bar.
- ✓ Conocer los tipos más comunes de botanas.
- ✓ Conocer el almacenamiento correcto de los vinos.
- ✓ Debe conocer la preparación de bebidas compuestas.
- ✓ Debe conocer el tipo de cristalería donde servir cada bebida.
- ✓ Levanta inventarios para solicitar lo faltante al almacén.
- ✓ Llena requisiciones al almacén.
- ✓ Sirve bebidas.
- ✓ Elabora junto con el cajero de bar el informe de control de botellas cerradas vendidas.
- ✓ Elabora una pequeña exposición de bebidas para promocionar y atraer nuevos clientes.
- ✓ Cerrar el bar y proteger todos los artículos.
- ✓ Distribuye y evalúa las tareas de su ayudante.
- ✓ Es responsable de que el bar tenga hielo suficiente.
- ✓ Corta fruta, y se encarga de otros objetos básicos en la decoración de bebidas.

- ✓ Provee de cristalería al barman.
- ✓ Llena los refrigeradores con el material faltante.
- ✓ Es responsable de la limpieza de la barra.
- ✓ Lava y ordena la cristalería de bar.
- ✓ Debe conocer las funciones del barman y ocupa su puesto cuando es necesario.

### 4.3.3. DEPARTAMENTO DE ALOJAMIENTO

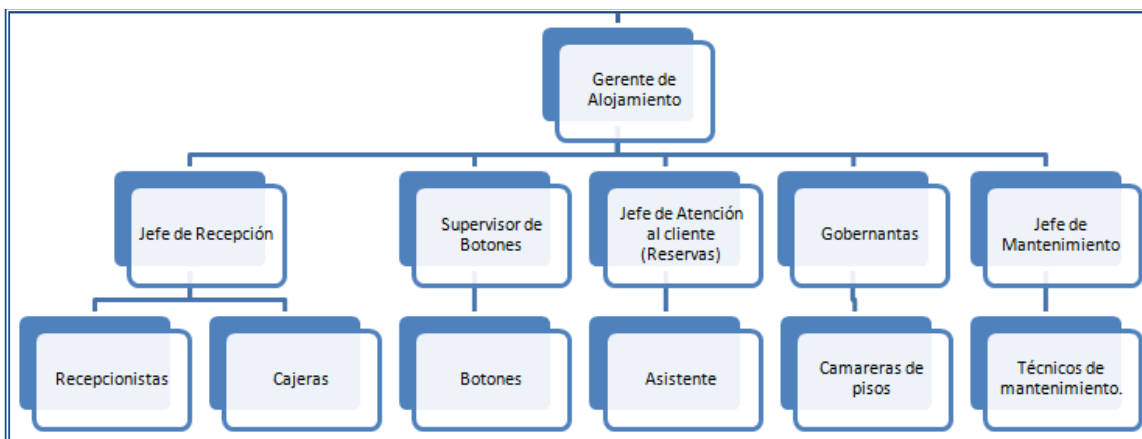


Gráfico 4.3  
Elaborado: Los autores.

- **Cargo: GERENTE DE ALOJAMIENTO**

El Gerente de Alojamiento, tiene bajo su administración las áreas de:

- Recepción,
- Botones
- Reservas
- Mantenimiento

**Funciones:**

- ✓ Vigila y controla los cupos de los suplidores (agentes de viaje) para asegurarse de que no sobrepasen el número de habitaciones contratadas en cada categoría.

- ✓ Mantiene relaciones cordiales con los suplidores.
- ✓ Revisa y modifica las tarifas de las habitaciones según las instrucciones de los departamentos competentes.
- ✓ Asegura la exactitud en la preparación de los informes: forecast, ocupación, etc. dando especial atención a las tendencias del mercado para prevenir sobreventa y aprovechar la demanda.

- **Cargo: JEFE DE RECEPCION**

**Misión:**

Se encarga de organizar y controlar las tareas propias del departamento, elaborando el horario del personal a su cargo. También es el encargado de gestionar las quejas, de la comunicación con otros departamentos organizando las reuniones que sean precisas.

**Función:**

- ✓ Define funciones de puestos.
- ✓ Interviene en el proceso de reclutamiento de personal.
- ✓ Supervisa el trabajo de sus subalternos.
- ✓ Participa en las reuniones diarias con los demás Jefes de departamentos.
- ✓ Elabora los horarios de trabajo del personal de recepción.
- ✓ Revisa la facturación de las cuentas de los huéspedes.
- ✓ Mantiene actualizada la capacitación del empleado.
- ✓ Encargado buen funcionamiento de la recepción.
- ✓ Control de estadísticas de ocupación.
- ✓ Revisa y modifica las tarifas de las habitaciones según las instrucciones de los departamentos competentes.



### **Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Mínimo dos años desempeñando cargos similares.

- **Cargo: RECEPCIONISTAS**

### **Misión:**

Son los encargados de la atención al cliente gestionando la recepción y salida de los clientes y resolviendo las dudas que pudieran presentarse durante la estancia. Es el principal contacto con el cliente.

### **Funciones:**

- ✓ Recibe a los huéspedes.
- ✓ Manejar la base de datos, imprimir listados y proporcionar información actualizada a diario o bajo requerimiento a los jefes de cada departamento del hotel.
- ✓ Resolver la mayoría de conflictos de los clientes.
- ✓ Elaboración de informe: Parte de novedades, dentro de su turno.
- ✓ Atender las entradas y salidas de clientes del Resort, check-in o check-out.
- ✓ Debe atender a los clientes durante su estancia, informándoles de los servicios del hotel, así como de lugares, transportes o eventos cuando se lo reclamen, y también tramitar sus quejas y solucionar los problemas que puedan tener en su estancia.
- ✓ Entregar facturas de consumos a los clientes.

- ✓ Encargado de transmitirles la correspondencia o mensajes que les hagan llegar a los huéspedes.
- ✓ Reportar a la ama de llaves las habitaciones check out para fines de limpieza
- ✓ Llevar el control de las llaves de la habitación.

**Otros requisitos:**

- ✓ Dominio completo idioma: inglés.
- ✓ Conocimiento de tercera lengua (Francés, Italiano, Portugués)

- **Cargo: CAJERAS**

**Misión:**

Garantizar las operaciones de una unidad de caja, efectuando actividades de recepción, entrega y custodia de dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja.

**Funciones:**

- ✓ Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios, planillas de control (planilla de ingreso por caja) y otros documentos de valor.
- ✓ Vende planillas, guías, diskettes, etc., al público.
- ✓ Paga sueldos, salarios, jornadas y otros conceptos.
- ✓ Lleva control de cheques a pagar, recibos de pago y otros.
- ✓ Registra directamente los movimientos de entrada y salida de dinero.
- ✓ Realiza depósitos bancarios.
- ✓ Elabora periódicamente relación de ingresos y egresos por caja.
- ✓ Realiza arqueos de caja.
- ✓ Suministra a su superior los recaudos diarios del movimiento de caja.
- ✓ Troquela recibos de ingreso por caja, planillas y otros documentos.

- ✓ Chequea que los montos de los recibos de ingreso por caja y depósitos bancarios coincidan.
- ✓ Retira pestañas de planillas vendidas y retiene una copia de recibo de ingreso por caja.
- ✓ Realiza conteos diarios de depósitos bancarios, dinero en efectivo, total de pestañas, etc.
- ✓ Atiende a las personas que solicitan información.
- ✓ Lleva el registro y control de los movimientos de caja.
- ✓ Compara monto de la cinta troquelada con monto total de pestañas de las planillas vendidas, dinero en efectivo y depósito bancario.
- ✓ Transcribe e ingresa información operando un microcomputador.
- ✓ Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- ✓ Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- ✓

- **Cargo: SUPERVISOR DE BOTONES**

El supervisor de botones se encarga de:

- ✓ Coordinar los horarios con los colaboradores (botones) a su cargo.
- ✓ Revisar la conformidad de los clientes, con la atención recibida por los botones.
- ✓ Verifica que la correspondencia se ha entregada en los plazos requeridos (interna- externa).

- **Cargo: JEFE DE ATENCION AL CLIENTE (RESERVAS)**

**Misión:**

Garantizar el correcto funcionamiento del servicio ofrecido por el personal e instalaciones del Resort a través de su permanente monitoreo, refacción y/o reemplazo.

**Funciones:**

- ✓ Controla y coordina todas las reservaciones.
- ✓ Mantiene el control sobre la exactitud de la información dada por los agentes de reservas.
- ✓ Vigila y controla los cupos de los suplidores (agentes de viaje) para asegurarse de que no sobrepasen el número de habitaciones contratadas en cada categoría.
- ✓ Mantiene relaciones cordiales con los suplidores.
- ✓ Revisa y modifica las tarifas de las habitaciones según las instrucciones de los departamentos competentes.
- ✓ Asegura que la base de datos del centro de cómputos esté actualizada.
- ✓ Asegura que toda solicitud de reserva sea contestada el mismo día.
- ✓ Asegura la exactitud en la preparación de los informes.

**Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

**Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Mínimo dos años desempeñando cargos similares.

- **Cargo: ASISTENTE DE RESERVACIONES**

**Funciones:**

- ✓ Su principal objetivo es vender habitaciones.
- ✓ Toma las reservas y las computa.
- ✓ Mantiene actualizado el centro de cómputos.
- ✓ Elabora los reportes del departamento.
- ✓ Apoya al gerente de reservaciones en sus actividades: atención de suplidores, huéspedes, etc.
- ✓ Atiende las sugerencias y quejas de huéspedes en el hotel en cuanto a la asignación de habitaciones y reservaciones.

- **Cargo: GOBERNANTAS**

**Misión:**

Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades realizadas en pisos, habitaciones, áreas de servicio y públicas, lavandería-lencería, especialmente por lo que hace referencia a limpieza, preparación, conservación de dichas dependencias y su contenido (mobiliario, enseres y lencería, elementos decorativos, alfombras cortinas, instalaciones y maquinaria), optimizando los recursos materiales y humanos de que dispone para ofrecer la mejor calidad de servicio y atención al cliente, teniendo en cuenta los objetivos establecidos.

**Funciones:**

- ✓ Definir y organizar el equipo de personas necesario en el departamento.

- ✓ Motivar al personal para que tenga una alta capacidad de respuesta a las necesidades de los clientes y desarrolle su profesionalidad.
- ✓ Evaluar y controlar los costes y rendimientos del departamento.
- ✓ Programar y supervisar a partir del plan general de mantenimiento, las acciones de mantenimiento y reparación de las instalaciones, equipos de los departamentos de lencería y lavandería, supervisando los resultados finales.
- ✓ Elaborando un plan de rotación de la ropa para mantener la uniformidad, su calidad y duración
- ✓ Elaborar test de productos de suministros de limpieza, de lencería de cama, baño, mesa y químicos; agua y entre otros.
- ✓ Atender las peticiones y las quejas planteadas por los huéspedes, con relación a su departamento bien directamente o a través de Recepción, de modo que se les facilite el máximo nivel posible de satisfacción.
- ✓ Supervisar los procesos de limpieza y puesta a punto de habitaciones y áreas comunes, asegurando un nivel óptimo de acabado.

- **Cargo: CAMARERAS DE PISO**

**Funciones:**

- ✓ Es responsable de proveer los estándares de higiene, presentación y funcionalidad tanto de las habitaciones de hotel, como de las áreas comunes.
- ✓ Es responsable del mantenimiento y conservación de las óptimas condiciones de imagen, confort y limpieza de los cuartos.
- ✓ Debe desarrollar una postura de atención al huésped.

- **Cargo: JEFE DE MANTENIMIENTO**

**Misión:**

Garantizar el correcto funcionamiento de las instalaciones y maquinarias del Hotel a través de su permanente monitoreo, refacción y/o reemplazo.

**Funciones:**

- ✓ Controlar el correcto funcionamiento de las maquinarias del Resort.
- ✓ Coordinar las reparaciones con los proveedores de servicios externos.
- ✓ Coordinar las reparaciones y operaciones de mantenimiento de la estructura edilicia del hotel.
- ✓ Confeccionar el Plan Anual de mantenimiento, elevándolo a la Gerencia General para su aprobación.
- ✓ Coordinar los cursos de capacitación de seguridad para todo el personal del hotel, (p.ej. Simulacro de Evacuación).
- ✓ Coordinar con las Gobernantes las tareas a efectuarse en las habitaciones.
- ✓ Coordinar con Recepción la disponibilidad de habitaciones para efectuar las tareas de mantenimiento.
- ✓ Asesorar al Departamento de Compras, en la adquisición de productos e insumos relacionados con su área.
- ✓ Informar a Banquetes y a Reservas las tareas a efectuarse en habitaciones, salones o espacios comunes.
- ✓ Mantener las condiciones de temperatura del aire y del agua programadas para cada sector del hotel.
- ✓ Diagramar los turnos, actividades y tiempos del personal a cargo.

**Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Mínimo dos años desempeñando cargos similares

#### **4.3.4. DEPARTAMENTO COMERCIAL**



Gráfico 4.4  
Elaborado: Los autores.

- **Cargo: GERENTE COMERCIAL**

### **Misión:**

Definir la estrategia comercial con el fin de optimizar las ventas y en consecuencia la producción del Resort (búsqueda de la mayor rentabilidad).

### **Funciones:**

- ✓ Fijar los precios según las diferentes temporadas. (Tratará de evitar la estacionalidad con políticas de desestacionalización que deriven en una ocupación mayor y más repartida).
- ✓ Contratar y formar al equipo de ventas (Ejecutivos de Ventas).



- ✓ Negociar y firmar acuerdos de colaboración y contratación con Agencias de Viajes, Tour Operadores, Empresas (Viajes de Incentivos), etc.
- ✓ Acudir a las diferentes Ferias, Congresos u otro tipo de reunión.
- ✓ Elaborar planes para el posicionamiento del Resort, en el Mercado Turístico.
- ✓ Elaborar estudios de Competencia, para conocer el estado actual del Mercado y perfilar las futuras estrategias comerciales.
- ✓ Elaborar los planes para la adecuada promoción del Resort de acuerdo a los tipos de clientes.

**Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

**Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Mínimo cinco años desempeñando cargos gerenciales.

- **Cargo: JEFE DE VENTAS**

**Misión:**

Impulsar altos estándares de productividad en la fuerza de ventas para promocionar el Resort en el mercado nacional e internacional.

**Objetivos:**

- ✓ Responsable de mantener al equipo de ventas completo y comprometido con los objetivos de la empresa.
- ✓ Capacitar a la Fuerza de Ventas a su cargo permanentemente. presupuesto de ventas asignado.
- ✓ Cumplir con el objetivo de persistencia mensual de ventas.
- ✓ Cumplir con el presupuesto mensual de productividad promedio de las ventas.

### **Funciones:**

- ✓ Monitorear permanentemente y analizar la situación de la competencia del mercado.
- ✓ Comunicar a la Gerencia los cambios en el mercado del Turismo.
- ✓ Capacitar sobre las mejores prácticas de ventas a los vendedores a cargo.
- ✓ Participar en la creación de estrategias que permitan alcanzar las metas de ventas presupuestadas.
- ✓ Impulsar el desarrollo y crecimiento profesional del personal a través de capacitaciones para corregir las debilidades del grupo.
- ✓ Receptar y analizar los reportes de los ejecutivos de ventas: planificación diaria de visitas, reporte de llamadas.
- ✓ Participa en el proceso de elección de personal de ventas.
- ✓ Realiza el análisis de los reportes de quejas y producto no conforme.
- ✓ Mantenerse actualizado en los conocimientos requeridos para su función.

### **Requisitos de Educación:**

Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

Mínimo dos años desempeñando cargos similares.

- **Cargo: EJECUTIVOS COMERCIALES**

### **Misión:**

Generar ingresos para el Resort través de una gestión de ventas eficiente y eficaz, orientada a satisfacer la necesidad de nuestro cliente con altos estándares de calidad.

**Objetivos:**

- ✓ Cumplir el presupuesto de ventas asignado.
- ✓ Cumplir con el objetivo de persistencia establecido.

**Funciones:**

- ✓ Cumplimiento de normas, horarios y políticas del resort.
- ✓ Proporcionar información sobre el mercado.
- ✓ Cumplir los presupuestos de ventas.

**Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

**Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Amplia capacidad de organización de tareas y de equipos.
- ✓ Capacidad de Análisis y Solución de Problemas.
- ✓ Amplio criterio, capacidad de análisis. Ser vendedor nato.
- ✓ Excelentes habilidades de comunicación (verbales y escritas).

#### 4.3.5. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO - FINANCIERO

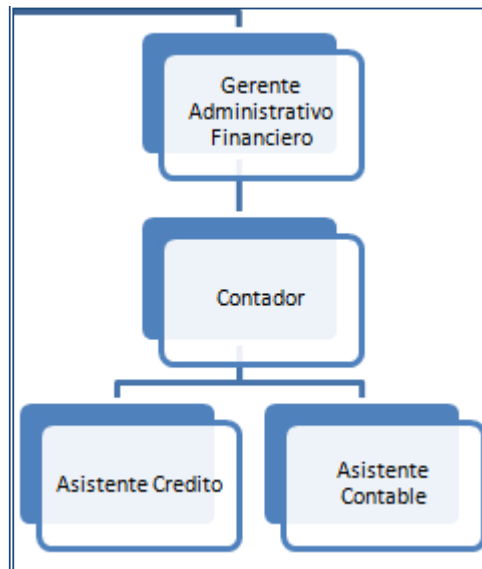


Gráfico 4.5  
Elaborado: Los autores.

- **Cargo: GERENTE ADMINISTRATIVO FINANCIERO**

##### **Misión:**

Proveer a la empresa de recursos financieros, materiales e informáticos que garanticen la custodia de su patrimonio y el cumplimiento de sus objetivos.

##### **Funciones:**

- ✓ Definir, administrar y mantener el sistema de información de la compañía.
- ✓ Confeccionar, analizar y presentar e interpretar los estados contables ante la Gerencia General.
- ✓ Realización, coordinación y administración del presupuesto general de la compañía y del análisis de los desvíos resultantes del control presupuestario.

- ✓ Gestión financiera integral de la compañía lo que implica la obtención de fondos de operaciones necesarios y la inversión de los excedentes en las mejores condiciones.
- ✓ La planificación y ejecución de vinculaciones con entidades financieras y bancarias bajo aprobación de la Gerencia.
- ✓ Elaboración y seguimiento diario del flujo de caja proyectado.
- ✓ La gestión integral de créditos y cobranzas, lo cual implica velar en forma metódica y permanente por la realización de: análisis de las cuentas corrientes, canjes por contraprestaciones, control de los créditos otorgados, reclamos, etc.
- ✓ Confección y propuesta a la Gerencia del planteamiento fiscal coordinado con los consultores impositivos su seguimiento y control.
- ✓ La representación operativa de la empresa en sus relaciones con la auditoría externa y asesores impositivos.
- ✓ Proponer a la Gerencia las políticas de personal del hotel.
- ✓ La aplicación de las políticas de personal y la supervisión de la correcta aplicación de la estructura salarial.
- ✓ Verificar la correcta liquidación de haberes, el control horario, la actualización y mantenimiento de legajos del personal.
- ✓ Aplicación de las políticas de pagos en función a los lineamientos financieros aprobados por la Gerencia.
- ✓ Control y autorización de pagos dentro de los niveles definidos.
- ✓ La autorización y firma de órdenes de compra.
- ✓ La gestión administrativa de los inventarios y de la toma de inventarios físicos periódicos.
- ✓ La definición de los criterios contables y de imputación de aplicación para toda la compañía.

### **Requisitos de Educación:**

Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

Mínimo cinco años desempeñando cargos gerenciales.

### **Otros requisitos:**

- ✓ Conocimientos Avanzado de Comercio Exterior
- ✓ Dominio completo idioma: inglés.
- ✓ Excelente calidad humana y Liderazgo

- **Cargo: CONTADOR**

### **Misión:**

Es el encargado de dirigir y realizar las actividades contables de la empresa que incluye la preparación, actualización, e interpretación de los documentos contables y estados financieros, así como otros deberes relacionados con el área de contabilidad.

### **Funciones:**

- ✓ Elaborar la nómina de los empleados.
- ✓ Mantener actualizados los saldos de bancos, clientes y proveedores.
- ✓ Elaborar mensualmente los estados financieros correspondientes a la empresa.
- ✓ Realizar diariamente un corte de caja.
- ✓ Efectuar el pago de impuestos correspondientes.
- ✓ Mantener informados de la información contable a los directivos de la empresa.

### **Requisitos de Educación:**

- ✓ CPA.

### **Requisitos de Experiencia:**

Mínimo 5 años desempeñando cargos similares.

- **Cargo: ASISTENTE CONTABLE**

### **Misión:**

Elaborar los asientos contables y demás procedimientos relacionados, con el fin de proveer de información para emitir los estados financieros del Resort.

### **Objetivos:**

Cumplir con el objetivo de tiempo de entrega de la información contable y la satisfacción del cliente interno.

### **Funciones:**

- ✓ Participar en proyectos o actividades especiales según el requerimiento de los Gerentes.
- ✓ Elaborar el análisis de las variaciones de los Estados Financieros.
- ✓ Realizar tareas varias relacionadas a su función.
- ✓ Revisar y conciliar cuentas contables asignadas manteniendo los estándares de calidad requeridos.
- ✓ Aplicar en su trabajo las normas tributarias vigentes.
- ✓ Emitir informes y reportes requeridos.
- ✓ Proponer mejoras a los procesos operativos y contables.

### **Requisitos de Educación:**

- ✓ CPA, Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

Mínimo 1 año desempeñando cargos similares.

- **Cargo: EJECUTIVO DE CREDITO Y COBRANZA**

### **Misión:**

- ✓ Elaborar los reportes y demás procedimientos relacionados, con el fin de proveer de información para emitir los reportes de crédito y cobranza solicitados por la gerencia del Resort.

### **Funciones:**

- ✓ Mantenerse actualizado en los conocimientos requeridos para su gestión.
- ✓ Generar y emitir los procesos de cobros, con los bancos establecidos.
- ✓ Brindar atención y soporte a clientes externos en temas relacionados con su gestión directa (actualización de cobros).
- ✓ Emitir reportes e informes de gestión del trabajo.
- ✓ Cumplir con la meta de recuperación de cartera.
- ✓ Gestionar cobranza de la cartera pendiente.

### **Requisitos de Educación:**

- ✓ Ingeniero Comercial o Empresarial, Administración Hotelera o afines.

### **Requisitos de Experiencia:**

- ✓ Mínimo 1 año desempeñando cargos similares



## **CAPITULO 5**

### **ESTUDIO FINANCIERO**

#### **5.1 Inversiones del Proyecto**

En el estudio técnico se cuantificó la inversión de capital por cada segmento del Resort, es decir, las maquinarias y equipos, el personal técnico y las obras físicas necesarias para el inicio del establecimiento.

Sin embargo, se deben considerar otro tipo de gastos adicionales que se incurren al momento de constituir una persona jurídica dentro del territorio ecuatoriano.

A continuación, se detallan los rubros de la inversión inicial total:

INVERSION	
<b>Inversión Inicial</b>	
Gastos de Constitución	\$ 5,293.00
Terreno	\$ 1,253,000.00
Obras Físicas	\$ 2,802,225.67
Honorarios Arq.	\$ 224,178.05
Maq. Y Equipos	\$ 1,414,816.52
<b>Total Estudio Técnico</b>	<b>\$ 5,699,513.24</b>
<b>Otras Instalaciones</b>	
Central Telefónica	\$ 9,995.21
Letreros Luminosos e Inst.	\$ 13,608.00
<b>Total Instalaciones</b>	<b>\$ 23,603.21</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>\$ 5,723,116.45</b>

Tabla 5.1 Inversión inicial  
Elaborado: Los autores.

### 5.1.1 Capital de Trabajo

Una inversión fundamental para el éxito o fracaso de un negocio es la que se debe hacer en capital de trabajo. Un proyecto puede considerar la inversión en todos los activos fijos necesarios para poder funcionar adecuadamente, pero si no contempla la inversión en el capital necesario para financiar los desfases de caja durante su operación probablemente fracase.

Para el cálculo de la inversión en capital de trabajo se utilizó el siguiente método:

- Método del Déficit Acumulado Máximo: Este determina el máximo déficit que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos producidos por el proyecto.

El saldo mensual resulta de las diferencias entre todos los ingresos y egresos mensuales pronosticados y el saldo acumulado resulta de la suma de los saldos mensuales anteriores.

En este proyecto, la inversión en capital de trabajo tiene un valor de (\$35,058.30).

<b>Metodo Deficit Acumulado Maximo</b>						
Periodo	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
<b>Ingresos</b>	\$ 406,507.50	\$ 731,713.50	\$ 731,713.50	\$ 731,713.50	\$ 345,097.50	\$ 339,757.50
<b>(-) Gastos</b>						
(-) Gto del Negocio	\$ 385,723.33	\$ 540,583.33	\$ 540,583.33	\$ 540,583.33	\$ 385,723.33	\$ 385,723.33
(-) Administrativos	\$ 55,842.48	\$ 67,056.20	\$ 24,474.08	\$ 67,056.20	\$ 24,474.08	\$ 24,474.08
<b>UTILIDAD</b>	\$ (35,058.30)	\$ 124,073.98	\$ 166,656.10	\$ 124,073.98	\$ (65,099.90)	\$ (70,439.90)
<b>Acumulado</b>	<b>\$ (35,058.30)</b>	<b>\$ 89,015.68</b>	<b>\$ 255,671.77</b>	<b>\$ 379,745.75</b>	<b>\$ 314,645.85</b>	<b>\$ 244,205.95</b>
Periodo	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Ingresos</b>	\$ 731,713.50	\$ 731,713.50	\$ 731,713.50	\$ 345,097.50	\$ 345,097.50	\$ 731,713.50
<b>(-) Gastos</b>						
(-) Gto del Negocio	\$ 540,583.33	\$ 540,583.33	\$ 540,583.33	\$ 385,723.33	\$ 385,723.33	\$ 540,583.33
(-) Administrativos	\$ 67,056.20	\$ 24,474.08	\$ 29,387.80	\$ 24,474.08	\$ 67,056.20	\$ 67,056.20
<b>UTILIDAD</b>	\$ 124,073.98	\$ 166,656.10	\$ 161,742.38	\$ (65,099.90)	\$ (107,682.02)	\$ 124,073.98
<b>Acumulado</b>	<b>\$ 368,279.92</b>	<b>\$ 534,936.02</b>	<b>\$ 696,678.40</b>	<b>\$ 631,578.50</b>	<b>\$ 523,896.47</b>	<b>\$ 647,970.45</b>

Tabla 5.2 Capital de trabajo  
Elaborado: Los autores.

### 5.1.2 Activos Fijos

Para el adecuado establecimiento del Resort la inversión en Activos Fijos es de \$1, 386,972.49.

El proceso de recopilación de estos costos se realizo mediante las cotizaciones a diferentes proveedores que ofrecen estos productos, seleccionado aquellos que nos ofrecen el mejor precio y calidad.

El Resort estableció como política de Activos Fijos, aquella adquisición de bienes con un monto superior de \$100.00, se encuentran clasificados entre activos del negocio y los administrativos, los cuales se detallan a continuación:

<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
<b>AREA DEL NEGOCIO</b>				
<b>Área</b>	<b>Activos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>Restaurantes (Temáticos y Servicio de Buffet) (4)</b>	Cocina y Horno Empotrable	4	\$ 898.00	\$ 3,592.00
	Congelador	4	\$ 895.00	\$ 3,580.00
	Juegos de Mesa	90	\$ 100.00	\$ 9,000.00
	Olla arrocera Industrial	4	\$ 475.00	\$ 1,900.00
	Microonda	4	\$ 135.70	\$ 542.80
	Central A/A	4	\$ 7,577.16	\$ 30,308.64
<b>Parqueadero</b>	Valla de Seguridad	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
<b>Juegos infantiles</b>	Columpios	5	\$ 300.00	\$ 1,500.00
	Resbaladera	4	\$ 250.00	\$ 1,000.00
	Pasamanos	3	\$ 120.00	\$ 360.00
	Casitas con puentes	3	\$ 800.00	\$ 2,400.00
<b>Dispensario</b>	Computadora	1	\$ 620.00	\$ 620.00
	Puesto de Trabajo	1	\$ 490.60	\$ 490.60
<b>Peluquería</b>	Muebles y Enseres	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
<b>Áreas verdes</b>	Sistema de riego	4	\$ 400.00	\$ 1,600.00
	Muebles de Jardín	25	\$ 350.00	\$ 8,750.00
	Carpas	10	\$ 149.99	\$ 1,499.90
	Podadora	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00
<b>Gimnasio</b>	Bicicleta Spinning	3	\$ 418.29	\$ 1,254.87
	Multi- Stepper 3 en 1	2	\$ 109.99	\$ 219.98
	Marcy Slim LEG	2	\$ 79.99	\$ 159.98
	A/A 18000	1	\$ 522.00	\$ 522.00
	Caminadoras 5 en 1	3	\$ 620.00	\$ 1,860.00
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 75,860.77</b>

<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
<b>AREA DEL NEGOCIO</b>				
<b>Área</b>	<b>Activos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
<b>Subtotal (Viene)</b>				<b>\$ 75,860.77</b>
<b>Centro de Convenciones</b>	Central A/A	1	\$ 24,220.00	\$ 24,220.00
	Sistema de Audio y Video (Pa	3	\$ 1,480.00	\$ 4,440.00
	Micrófono	2	\$ 1,198.00	\$ 2,396.00
	Muebles y Enseres (Sillas)	300	\$ 135.00	\$ 40,500.00
	Proyector	2	\$ 1,310.00	\$ 2,620.00
	Computadora para Sonido	2	\$ 1,459.00	\$ 2,918.00
<b>Área Alojamiento</b>	Juego Dormitorio 1 plaza	121	\$ 300.00	\$ 36,300.00
	Juego de Dormitorio 2 plazas	134	\$ 500.00	\$ 67,000.00
	LCD 22"	121	\$ 454.57	\$ 55,002.97
	LCD 32"	134	\$ 634.83	\$ 85,067.22
	A/A 9000	231	\$ 330.00	\$ 76,230.00
	A/A 18000	24	\$ 522.00	\$ 12,528.00
	Minibares	24	\$ 166.06	\$ 3,985.44
<b>Bar &amp; Karaoke (2)</b>	Equipo de Sonido y Karaoke	2	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00
	LCD 50'	4	\$ 1,213.40	\$ 4,853.60
	Congeladores	2	\$ 895.00	\$ 1,790.00
	Muebles y Enseres	4	\$ 1,044.83	\$ 4,179.32
<b>Cuarto de Servicios</b>	Generador Eléctrico	3	\$ 265,000.00	\$ 795,000.00
	Bombas de Filtración	2	\$ 506.56	\$ 1,013.12
	Filtros	2	\$ 675.41	\$ 1,350.82
	Equipo de Ozono	1	\$ 12,382.60	\$ 12,382.60
<b>Total Negocio</b>				<b>\$ 1,319,637.86</b>
<b>AREA ADMINISTRATIVA</b>				
<b>Activos</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>	
<b>Equipos de Computación</b>	Laptop	5	\$ 1,169.99	\$ 5,849.95
	Computadores e Impresoras	19	\$ 619.99	\$ 11,779.81
<b>Muebles y Enseres</b>	Gerenciales	5	\$ 694.68	\$ 3,473.40
	Asistentes	22	\$ 490.60	\$ 10,793.20
<b>Central Telefónica</b>	Capacidad 255 Hab y Of. Ad			\$ 35,438.27
<b>Total Administrativa</b>				<b>\$ 67,334.63</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>				<b>\$ 1,386,972.49</b>

Tabla 5.3 Activos Fijos  
Elaborado: Los autores.

El método de depreciación escogido es el de línea recta, el cual deprecia el valor del bien durante el periodo de vida útil, distribuyendo el gasto de una manera equitativa de modo que el importe de la depreciación resulte el mismo para cada periodo fiscal. La depreciación mensual es de \$13,415.17.

En la siguiente tabla se detallan los valores y años depreciados por cada bien:

ACTIVOS FIJOS							
AREA DEL NEGOCIO					DEPRECIACION		
Área	Activos	Q	Precio	Total	Vida Útil	Anual	Mensual
Restaurantes (Temáticos y Servicio de Buffet) (4)	Cocina y Horno Empotrable	4	\$ 898.00	\$ 3,592.00	10	\$ 359.20	\$ 29.93
	Congelador	4	\$ 895.00	\$ 3,580.00	10	\$ 358.00	\$ 29.83
	Juegos de Mesa	90	\$ 100.00	\$ 9,000.00	10	\$ 900.00	\$ 75.00
	Olla arrocera Industrial	4	\$ 475.00	\$ 1,900.00	5	\$ 380.00	\$ 31.67
	Microonda	4	\$ 135.70	\$ 542.80	5	\$ 108.56	\$ 9.05
	Central A/A	4	\$ 7,577.16	\$ 30,308.64	10	\$ 3,030.86	\$ 252.57
Parqueadero	Valla de seguridad	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	10	\$ 120.00	\$ 10.00
Juegos infantiles	Columpios	5	\$ 300.00	\$ 1,500.00	15	\$ 100.00	\$ 8.33
	Resbaladera	4	\$ 250.00	\$ 1,000.00	15	\$ 66.67	\$ 5.56
	Pasamanos	3	\$ 120.00	\$ 360.00	15	\$ 24.00	\$ 2.00
	Casitas con puentes	3	\$ 800.00	\$ 2,400.00	10	\$ 240.00	\$ 20.00
Dispensario	Computadora	1	\$ 620.00	\$ 620.00	3	\$ 206.67	\$ 17.22
	Puesto de Trabajo	1	\$ 490.60	\$ 490.60	5	\$ 98.12	\$ 8.18
Peluquería	Muebles y Enseres	1	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	5	\$ 500.00	\$ 41.67
Áreas verdes	Sistema de riego	4	\$ 400.00	\$ 1,600.00	10	\$ 160.00	\$ 13.33
	Muebles de Jardín	25	\$ 350.00	\$ 8,750.00	5	\$ 1,750.00	\$ 145.83
	Carpas	10	\$ 149.99	\$ 1,499.90	5	\$ 299.98	\$ 25.00
	Podadora	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00	5	\$ 200.00	\$ 16.67
Gimnasio	Bicicleta Spinning	3	\$ 418.29	\$ 1,254.87	10	\$ 125.49	\$ 10.46
	Multi- Stepper 3 en 1	2	\$ 109.99	\$ 219.98	10	\$ 22.00	\$ 1.83
	Marcy Slim LEG	2	\$ 79.99	\$ 159.98	10	\$ 16.00	\$ 1.33
	A/A 18000	1	\$ 522.00	\$ 522.00	10	\$ 52.20	\$ 4.35
	Caminadoras 5 en 1	3	\$ 620.00	\$ 1,860.00	10	\$ 186.00	\$ 15.50
Sala de Convenciones	Central A/A	1	\$ 24,220.00	\$ 24,220.00	10	\$ 2,422.00	\$ 201.83
	Sistema de Audio y Video (Parlantes)	3	\$ 1,480.00	\$ 4,440.00	10	\$ 444.00	\$ 37.00
	Micrófono	2	\$ 1,198.00	\$ 2,396.00	10	\$ 239.60	\$ 19.97
	Muebles y Enseres (Sillas)	300	\$ 135.00	\$ 40,500.00	5	\$ 8,100.00	\$ 675.00
	Proyector	2	\$ 1,310.00	\$ 2,620.00	10	\$ 262.00	\$ 21.83
	Computadora para Sonido	2	\$ 1,459.00	\$ 2,918.00	3	\$ 972.67	\$ 81.06
<b>SUBTOTAL</b>							\$ 1,812.00

ACTIVOS FIJOS							
AREA DEL NEGOCIO					DEPRECIACION		
Área	Activos	Q	Precio	Total	Vida Útil	Anual	Mensual
Subtotal Viene							\$ 1,812.00
Área Alojamiento	Juego Dormitorio 1 plaza	121	\$ 300.00	\$ 36,300.00	5	\$ 7,260.00	\$ 605.00
	Juego de Dormitorio 2 plazas	134	\$ 500.00	\$ 67,000.00	5	\$ 13,400.00	\$ 1,116.67
	LCD 22"	121	\$ 454.57	\$ 55,002.97	10	\$ 5,500.30	\$ 458.36
	LCD 32"	134	\$ 634.83	\$ 85,067.22	10	\$ 8,506.72	\$ 708.89
	A/A 9000	231	\$ 330.00	\$ 76,230.00	10	\$ 7,623.00	\$ 635.25
	A/A 18000	24	\$ 522.00	\$ 12,528.00	10	\$ 1,252.80	\$ 104.40
	Minibares	24	\$ 166.06	\$ 3,985.44	5	\$ 797.09	\$ 66.42
Bar & Karaoke (2)	Equipo de Sonido y Karaoke	2	\$ 5,000.00	\$ 10,000.00	10	\$ 1,000.00	\$ 83.33
	LCD 50'	4	\$ 1,213.40	\$ 4,853.60	10	\$ 485.36	\$ 40.45
	Congeladores	2	\$ 895.00	\$ 1,790.00	10	\$ 179.00	\$ 14.92
	Muebles y Enseres	4	\$ 1,044.83	\$ 4,179.32	10	\$ 417.93	\$ 34.83
Cuarto de Servicios	Generador Eléctrico	3	\$ 265,000.00	\$ 795,000.00	10	\$ 79,500.00	\$ 6,625.00
	Bombas de Filtración	2	\$ 506.56	\$ 1,013.12	10	\$ 101.31	\$ 8.44
	Filtros	2	\$ 675.41	\$ 1,350.82	10	\$ 135.08	\$ 11.26
	Equipo de Ozono	1	\$ 12,382.60	\$ 12,382.60	10	\$ 1,238.26	\$ 103.19
<b>Total Negocio</b>				<b>\$ 1,319,637.86</b>		<b>\$ 149,140.86</b>	<b>\$ 12,428.41</b>
AREA ADMINISTRATIVA							
Activos	Q	Precio	Total	Vida Útil	Anual	Mensual	
Equipo de Computación	Laptop	5	\$ 1,169.99	\$ 5,849.95	3	\$ 1,949.98	\$ 162.50
	Computador e Impr.	19	\$ 619.99	\$ 11,779.81	3	\$ 3,926.60	\$ 327.22
Muebles y Enseres	Gerenciales	5	\$ 694.68	\$ 3,473.40	10	\$ 347.34	\$ 34.73
	Asistentes	22	\$ 490.60	\$ 10,793.20	10	\$ 1,079.32	\$ 107.93
Central Telefónica	Capacidad 255 Hab y Of. Ad			\$ 35,438.27	10	\$ 3,543.83	\$ 354.38
<b>Total Administrativa</b>				<b>\$ 67,334.63</b>		<b>\$ 10,847.07</b>	<b>\$ 986.76</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>				<b>\$ 1,386,972.49</b>		<b>\$ 159,987.93</b>	<b>\$ 13,415.17</b>

Tabla 5.4 Activos Fijos (Depreciación)  
Elaborado: Los autores.

### 5.1.3 Gastos de Constitución

Los gastos de constitución los hemos definido como gastos operativos, en los cuales hemos definido lo siguiente:

- Constitución de la Compañía: se debe realizar una solicitud con los nombres de los socios, el capital y nombre de la compañía, y además realizar un depósito en la cuenta de la Superintendencia de Compañías.
- Obtención del RUC: Llenar un formulario con los datos de la empresa y solicitar al SRI el Registro Único del Contribuyente (RUC).
- Poder obtener un Permiso de Funcionamiento en el M.I. Municipio del Cantón Gral. Villamil Playas.
- Pagos a Abogados, Notarios y demás, por los trámites de los documentos antes mencionados.
- Permiso del H.Cuerpo de Bomberos.

<b>Gastos de Constitución</b>	<b>Valor</b>
Constitución Compañía	\$ 1,200.00
Tasa de Habilitación	\$ 115.00
Permisos Municipales	\$ 3,500.00
Permiso Bomberos	\$ 478.00
<b>Total Gastos Constitución</b>	<b>\$ 5,293.00</b>

Tabla 5.5 Gatos de Constitución  
Elaborado: Los autores.

## 5.2 Estimación de Costos

### 5.2.1 Elementos Básicos

El Resort es una empresa de servicios que brinda un lugar de sano esparcimiento y diversión principalmente a la ciudad de Guayaquil. Debido a las características de la empresa los gastos se dividirán en:



- Gastos del Negocio.- son aquellos que se consideran como parte primordial para el desempeño de las actividades diarias.
- Gastos Administrativos.- los gastos en los que incurren las áreas de soporte del Resort.

A continuación se detallan los gastos del Negocio y Administrativos de manera mensual y anual para el primer año de funcionamiento:

<b>Gastos del Negocio</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Servicio Agua Potable	\$ 18,823.98	\$ 225,887.76
Servicio Energia Electrica	\$ 31,628.06	\$ 379,536.72
Servicio Telefonico	\$ 7,616.78	\$ 91,401.36
Servicio Internet	\$ 4,500.00	\$ 54,000.00
Servicio Tv- Cable	\$ 1,800.00	\$ 21,600.00
Alimentacion y Bebidas	\$ 292,122.27	\$ 3,505,467.27
Suministros de Limpieza	\$ 22,500.00	\$ 270,000.00
Gasto de Mantenimiento	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Gastos de Depreciacion	\$ 13,415.17	\$ 160,982.03
Vigilancia Armada	\$ 16,060.80	\$ 192,729.60
Sueldos y Salarios	\$ 54,355.25	\$ 652,263.00
<b>Total Gastos del Negocio</b>	<b>\$ 467,822.31</b>	<b>\$ 5,613,867.74</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Sueldos y Salarios	\$ 15,760.08	\$ 189,120.90
Gastos de Publicidad	\$ 28,230.06	\$ 338,760.72
Suministros y Papeleria	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00
Mantenimiento Eq. de Oficinas	\$ 500.00	\$ 6,000.00
Mantenimiento Eq. de Computo	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Gastos de Interes	\$ 36,948.29	\$ 443,379.46
Impuestos Municipales	-	-
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 84,338.42</b>	<b>\$ 1,012,061.08</b>

Tabla 5.6 Gatos del Negocio y Administrativos.  
Elaborado: Los autores.

Sin embargo existen rubros que se detallan de manera independiente dada su naturaleza y relevancia, entre los cuales tenemos:

- Costo de Alimentación.- se considero establecer un costo promedio por persona dado que nuestro paquete es todo incluido, y calcular el costo mensual de acuerdo a las temporadas bajas y altas que se han establecidos, obteniendo un costo mensual promedio de \$292,122 el primer año, mientras que en el segundo

año es de \$402,438, debido a que este gasto además de ser proyectado con la inflación depende de la demanda proyectada.

Alimentación	Costo
Desayunos	\$ 6.00
Almuerzos	\$ 10.00
Cenas	\$ 10.00
Snacks	\$ 5.00
Bebidas con Alcohol	\$ 15.00
Bebidas Refrescantes	\$ 4.00
<b>Costo por Persona</b>	<b>\$ 50.00</b>

Tabla 5.7 Costos de alimentación  
Elaborado: Los autores.

- Costo Mensual Alimentación Año No1:

Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Alimentacion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Desayunos	\$ 23,229.00	\$ 41,812.20	\$ 41,812.20	\$ 41,812.20	\$ 23,229.00	\$ 23,229.00
Almuerzos	\$ 38,715.00	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 38,715.00	\$ 38,715.00
Cenas	\$ 38,715.00	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 38,715.00	\$ 38,715.00
Snacks	\$ 19,357.50	\$ 34,843.50	\$ 34,843.50	\$ 34,843.50	\$ 19,357.50	\$ 19,357.50
Bebidas Alcohol	\$ 58,072.50	\$ 104,530.50	\$ 104,530.50	\$ 104,530.50	\$ 58,072.50	\$ 58,072.50
Bebidas Refrescantes	\$ 15,486.00	\$ 27,874.80	\$ 27,874.80	\$ 27,874.80	\$ 15,486.00	\$ 15,486.00
<b>Total</b>	<b>\$ 193,575.00</b>	<b>\$ 348,435.00</b>	<b>\$ 348,435.00</b>	<b>\$ 348,435.00</b>	<b>\$ 193,575.00</b>	<b>\$ 193,575.00</b>

Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Alimentacion	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Desayunos	\$ 41,812.20	\$ 41,812.20	\$ 41,812.20	\$ 23,229.00	\$ 23,229.00	\$ 41,812.20
Almuerzos	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 38,715.00	\$ 38,715.00	\$ 69,687.00
Cenas	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 69,687.00	\$ 38,715.00	\$ 38,715.00	\$ 69,687.00
Snacks	\$ 34,843.50	\$ 34,843.50	\$ 34,843.50	\$ 19,357.50	\$ 19,357.50	\$ 34,843.50
Bebidas Alcohol	\$ 104,530.50	\$ 104,530.50	\$ 104,530.50	\$ 58,072.50	\$ 58,072.50	\$ 104,530.50
Bebidas Refrescantes	\$ 27,874.80	\$ 27,874.80	\$ 27,874.80	\$ 15,486.00	\$ 15,486.00	\$ 27,874.80
<b>Total</b>	<b>\$ 348,435.00</b>	<b>\$ 348,435.00</b>	<b>\$ 348,435.00</b>	<b>\$ 193,575.00</b>	<b>\$ 193,575.00</b>	<b>\$ 348,435.00</b>

Tabla 5.8 Costos Mensual de Alimentación Año 1  
Elaborado: Los autores

- Costo Mensual Alimentación Año No. 2:

Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Alimentacion	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Desayunos	\$ 53,121.91	\$ 53,121.91	\$ 53,121.91	\$ 53,121.91	\$ 38,634.11	\$ 38,634.11
Almuerzos	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 64,390.19	\$ 64,390.19
Cenas	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 64,390.19	\$ 64,390.19
Snacks	\$ 44,268.26	\$ 44,268.26	\$ 44,268.26	\$ 44,268.26	\$ 32,195.09	\$ 32,195.09
Bebidas Alcohol	\$ 132,804.77	\$ 132,804.77	\$ 132,804.77	\$ 132,804.77	\$ 96,585.28	\$ 96,585.28
Bebidas Refrescantes	\$ 35,414.60	\$ 35,414.60	\$ 35,414.60	\$ 35,414.60	\$ 25,756.08	\$ 25,756.08
<b>Total</b>	<b>\$ 442,682.56</b>	<b>\$ 442,682.56</b>	<b>\$ 442,682.56</b>	<b>\$ 442,682.56</b>	<b>\$ 321,950.95</b>	<b>\$ 321,950.95</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Alimentacion	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Desayunos	\$ 53,121.91	\$ 53,121.91	\$ 53,121.91	\$ 38,634.11	\$ 38,634.11	\$ 53,121.91
Almuerzos	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 64,390.19	\$ 64,390.19	\$ 88,536.51
Cenas	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 88,536.51	\$ 64,390.19	\$ 64,390.19	\$ 88,536.51
Snacks	\$ 44,268.26	\$ 44,268.26	\$ 44,268.26	\$ 32,195.09	\$ 32,195.09	\$ 44,268.26
Bebidas Alcohol	\$ 132,804.77	\$ 132,804.77	\$ 132,804.77	\$ 96,585.28	\$ 96,585.28	\$ 132,804.77
Bebidas Refrescantes	\$ 35,414.60	\$ 35,414.60	\$ 35,414.60	\$ 25,756.08	\$ 25,756.08	\$ 35,414.60
<b>Total</b>	<b>\$ 442,682.56</b>	<b>\$ 442,682.56</b>	<b>\$ 442,682.56</b>	<b>\$ 321,950.95</b>	<b>\$ 321,950.95</b>	<b>\$ 442,682.56</b>

Tabla 5.9 Costos Mensual de Alimentación Año 2  
Elaborado: Los autores.

- Gastos de Publicidad.- El gasto de publicidad se efectuara mediante los medios de comunicación de prensa escrita, volantes, revistas. Dada la naturaleza del negocio el Marketing empleado, es una forma de posicionarnos en los consumidores de nuestro servicio. Por esta razón, para generar mayor impacto se definen los siguientes gastos mensuales, que en promedio son \$28,230.06:

Publicidad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Volantes	\$ 9,700.00	\$ 9,700.00	\$ 1,164.00	\$ 9,700.00	\$ 1,164.00	\$ 1,164.00
Revistas	\$ 6,300.00	\$ 12,600.00	\$ 6,300.00	\$ 12,600.00	\$ 6,300.00	\$ 6,300.00
Pautas Radiales	\$ -	\$ 4,913.72	\$ -	\$ 4,913.72	\$ -	\$ -
Prensa Escrita (2 pág.)	\$ 22,832.40	\$ 22,832.40	\$ -	\$ 22,832.40	\$ -	\$ -
<b>Total</b>	<b>\$ 38,832.40</b>	<b>\$ 50,046.12</b>	<b>\$ 7,464.00</b>	<b>\$ 50,046.12</b>	<b>\$ 7,464.00</b>	<b>\$ 7,464.00</b>
Publicidad	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Volantes	\$ 9,700.00	\$ 1,164.00	\$ 1,164.00	\$ 1,164.00	\$ 9,700.00	\$ 9,700.00
Revistas	\$ 12,600.00	\$ 6,300.00	\$ 6,300.00	\$ 6,300.00	\$ 12,600.00	\$ 12,600.00
Pautas Radiales	\$ 4,913.72	\$ -	\$ 4,913.72	\$ -	\$ 4,913.72	\$ 4,913.72
Prensa Escrita (2 pág.)	\$ 22,832.40	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 22,832.40	\$ 22,832.40
<b>Total</b>	<b>\$ 50,046.12</b>	<b>\$ 7,464.00</b>	<b>\$ 12,377.72</b>	<b>\$ 7,464.00</b>	<b>\$ 50,046.12</b>	<b>\$ 50,046.12</b>

Tabla 5.10 Gastos de Publicidad  
Elaborado: Los autores.

- Gastos de Seguridad.- se considera necesario el uso de 2 vigilantes de 24 horas.

Ítem	Q	V. Unit	V. Total
Puesto de 24 horas	\$ 6.00	\$ 2,370.00	\$ 14,220.00
Radio / Comunicación	\$ 4.00	\$ 30.00	\$ 120.00
Sub Total			\$ 14,340.00
12% IVA			\$ 1,720.80
<b>Total</b>			<b>\$ 16,060.80</b>

Tabla 5.11 Gastos de Seguridad  
Elaborado: Los autores.

## 5.2.2 Análisis Costo Volumen Utilidad

Para poder conocer el volumen óptimo de clientes, mediante el cual nuestro negocio pueda igualar sus ingresos a sus costos y no tener ni pérdida ni ganancia, se ha realizado un estudio del punto de Equilibrio.

Los costos fijos son \$2, 027,521.37, pero para efecto del cálculo de los ingresos y del punto de equilibrio se obtuvo un precio de \$105 por día, así también se determinó el costo variable unitario de \$68.53.

Para determinar el número de visitas que el hotel debe tener anualmente se emplea la siguiente fórmula:

$$Pe = (\text{Costo fijo} / (Pvu - Cvu))$$

Reemplazando:

$$Pe = (\$2, 027,521.37 / (\$105 - 68.53))$$

$$\mathbf{Pe = 55,600 \text{ visitas de personas}}$$

Las 55,600 visitas de personas representa el 82.86% de nuestra demanda ocupacional promedio anual entre temporadas altas y bajas.

Para satisfacer dicha demanda obtenida se presenta la siguiente tabla que detalla los costos fijos, variables y los ingresos que se deben percibir:

<b>CF</b>	<b>\$ 2,027,521.37</b>
<b>CV</b>	<b>\$ 3,810,452.39</b>
<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$ 5,837,973.76</b>

Tabla 5.12 Detalle de Costos e ingresos.  
Elaborado: Los autores.

### 5.2.3 Costo Fijos

Los costos fijos del Resort representan los insumos directos de la operación del negocio, dentro de la organización se establecieron los servicios básicos, los gastos de mantenimiento, depreciación, vigilancia armada:

<b>Gastos del Negocio</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Servicio Agua Potable	\$ 18,823.98	\$ 225,887.76
Servicio Energia Electrica	\$ 31,628.06	\$ 379,536.72
Servicio Telefono	\$ 7,616.78	\$ 91,401.36
Servicio Internet	\$ 4,500.00	\$ 54,000.00
Servicio Tv- Cable	\$ 1,800.00	\$ 21,600.00
Gasto de Mantenimiento Eq.	\$ 5,000.00	\$ 60,000.00
Gastos de Depreciación	\$ 13,415.17	\$ 160,982.03
Vigilancia Armada	\$ 16,060.80	\$ 192,729.60
Sueldos y Salarios	\$ 54,355.25	\$ 652,263.00
<b>Total Gastos del Negocio</b>	<b>\$ 153,200.04</b>	<b>\$ 1,838,400.47</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Sueldos y Salarios	\$ 15,760.08	\$ 189,120.90
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 15,760.08</b>	<b>\$ 189,120.90</b>
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>\$ 168,960.11</b>	<b>\$ 2,027,521.37</b>

Tabla 5.13 Costos Fijos  
Elaborado: Los autores.

#### 5.2.4 Costos Variables

Los costos variables son aquellos que se encuentran en función de la afluencia de personas que hospede el Resort, y los que no son constantes todos los meses.

<b>Gastos del Negocio</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Suministros de Limpieza	\$ 22,500.00	\$ 270,000.00
Alimentacion y Bebidas	\$ 292,122.27	\$ 3,505,467.27
<b>Total Gastos del Negocio</b>	<b>\$ 314,622.27</b>	<b>\$ 3,775,467.27</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Gastos de Interes	\$ 36,948.29	\$ 443,379.46
Gastos de Publicidad	\$ 28,230.06	\$ 338,760.72
Suministros y Papeleria	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00
Mantenimiento Eq. de Oficinas	\$ 500.00	\$ 6,000.00
Mantenimiento Eq. de Computo	\$ 400.00	\$ 4,800.00
<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 68,578.35</b>	<b>\$ 822,940.18</b>
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>\$ 383,200.62</b>	<b>\$ 4,598,407.45</b>

Tabla 5.14 Costos Variables  
Elaborado: Los autores

### 5.3 Ingresos del Proyecto

Los ingresos que se perciben en el negocio corresponden al servicio de hospedaje del Resort y se encuentra en función del porcentaje ocupacional que cada año se presente.

#### 5.3.1 Ingresos por Servicios

Para la estimación de los ingresos del Resort, se han determinado los siguientes precios, dentro de las dos temporadas que presenta el año:

<b>Días Hábiles</b>	Lunes - Martes - Miércoles – Jueves
<b>Fines de Semana</b>	Viernes - Sábados – Domingos
<b>Feridos</b>	

	Precios		
Temporadas	Dias Habiles	Fin de Semana	Feridos
<b>Altas</b>	\$ 105.00	\$ 105.00	\$ 105.00
<b>Bajas</b>	\$ 85.00	\$ 95.00	\$ 105.00

Temporadas								
<b>Altas</b>	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Julio	Agosto	Septiembre
<b>Bajas</b>	Mayo		Junio		Octubre		Noviembre	

Tabla 5.15 Ingresos por Servicio.  
Elaborado: Los autores

La capacidad hotelera del Resort corresponde a 534 personas aproximadamente, sin embargo para determinar la ocupación en el primer año, se ha considerado el cálculo de la demanda esperada diaria inicial de 355 personas, así como también el porcentaje ocupacional referencial con el que un hotel empieza a funcionar en el mercado ecuatoriano.

Además de los puntos mencionados, se considera la introducción de la demanda internacional esperada a partir del segundo año, la cual incrementa a 387 personas.

Sin embargo, se determinó castigar la demanda esperada del Resort en su primer año dentro del mercado, es así que para el mes de Enero se espera captar el 25%, que corresponde a 134 personas.

Luego del primer mes, para las temporadas altas del primer año se espera alcanzar el 45%, mientras que en las temporadas bajas el 25%.

Sin embargo, para el segundo año y de acuerdo a los resultados de nuestra demanda proyectada, se considera una ocupación en temporadas altas del 55% y del 40% en las bajas, lo que corresponde a 294 y 214 personas, esto se debe a que se incorporara los turistas extranjeros que el Resort espera recibir.

A partir del tercer año se establece como política comercial, captar un 5% anual hasta el séptimo año, que el Resort alcanza una madurez y posicionamiento con un 80% y 65% de reservas, en temporadas altas y bajas, los cuales deben mantenerse constantes, como los mínimos requeridos anualmente, hasta el cese de sus funciones.

Así mismo, como estrategia de mercado, se determina que los precios se mantengan constantes hasta el séptimo año, para luego incrementarlos en un tres por ciento desde el octavo año hasta el cierre de la empresa.

A continuación se presentan los ingresos estimados de los 7 primeros años:



- PRIMER AÑO:

		Altas	Bajas			
Capacidad Personas	534	240	134			
Captación Mercado		45%	25%			
Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Días Hábiles					\$ 215,602.50	\$ 238,297.50
Fines de Semana	\$ 14,017.50	\$ 25,231.50	\$ 25,231.50	\$ 25,231.50	\$ 101,460.00	\$ 101,460.00
Feriatos					\$ 28,035.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 406,507.50</b>	<b>\$ 731,713.50</b>	<b>\$ 731,713.50</b>	<b>\$ 731,713.50</b>	<b>\$ 345,097.50</b>	<b>\$ 339,757.50</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Días Hábiles				\$ 215,602.50	\$ 215,602.50	
Fines de Semana	\$ 25,231.50	\$ 25,231.50	\$ 25,231.50	\$ 101,460.00	\$ 101,460.00	\$ 25,231.50
Feriatos				\$ 28,035.00	\$ 28,035.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 731,713.50</b>	<b>\$ 731,713.50</b>	<b>\$ 731,713.50</b>	<b>\$ 345,097.50</b>	<b>\$ 345,097.50</b>	<b>\$ 731,713.50</b>

Tabla 5.16 Ingresos primer año  
Elaborado: Los autores

- SEGUNDO AÑO:

		Altas	Bajas			
Capacidad Personas	534	294	214			
Captación Mercado		55%	40%			
Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Días Hábiles					\$ 344,964.00	\$ 381,276.00
Fines de Semana	\$ 30,838.50	\$ 30,838.50	\$ 30,838.50	\$ 30,838.50	\$ 162,336.00	\$ 162,336.00
Feriatos					\$ 44,856.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 894,316.50</b>	<b>\$ 894,316.50</b>	<b>\$ 894,316.50</b>	<b>\$ 894,316.50</b>	<b>\$ 552,156.00</b>	<b>\$ 543,612.00</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Días Hábiles				\$ 344,964.00	\$ 344,964.00	
Fines de Semana	\$ 30,838.50	\$ 30,838.50	\$ 30,838.50	\$ 162,336.00	\$ 162,336.00	\$ 30,838.50
Feriatos				\$ 44,856.00	\$ 44,856.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 894,316.50</b>	<b>\$ 894,316.50</b>	<b>\$ 894,316.50</b>	<b>\$ 552,156.00</b>	<b>\$ 552,156.00</b>	<b>\$ 894,316.50</b>

Tabla 5.17 Ingresos segundo año  
Elaborado: Los autores

- TERCER AÑO:

		Altas	Bajas			
Capacidad Personas	534	320	240			
Captación Mercado		60%	45%			
Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Días Hábiles					\$ 388,084.50	\$ 428,935.50
Fines de Semana	\$ 33,642.00	\$ 33,642.00	\$ 33,642.00	\$ 33,642.00	\$ 182,628.00	\$ 182,628.00
Feridos					\$ 50,463.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 975,618.00</b>	<b>\$ 975,618.00</b>	<b>\$ 975,618.00</b>	<b>\$ 975,618.00</b>	<b>\$ 621,175.50</b>	<b>\$ 611,563.50</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Días Hábiles				\$ 388,084.50	\$ 388,084.50	
Fines de Semana	\$ 33,642.00	\$ 33,642.00	\$ 33,642.00	\$ 182,628.00	\$ 182,628.00	\$ 33,642.00
Feridos				\$ 50,463.00	\$ 50,463.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 975,618.00</b>	<b>\$ 975,618.00</b>	<b>\$ 975,618.00</b>	<b>\$ 621,175.50</b>	<b>\$ 621,175.50</b>	<b>\$ 975,618.00</b>

Tabla 5.18 Ingresos tercer año  
Elaborado: Los autores

- CUARTO AÑO:

		Altas	Bajas			
Capacidad Personas	534	347	267			
Captación Mercado		65%	50%			
Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Días Hábiles					\$ 431,205.00	\$ 476,595.00
Fines de Semana	\$ 36,445.50	\$ 36,445.50	\$ 36,445.50	\$ 36,445.50	\$ 202,920.00	\$ 202,920.00
Feridos					\$ 56,070.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>	<b>\$ 690,195.00</b>	<b>\$ 679,515.00</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Días Hábiles				\$ 431,205.00	\$ 431,205.00	
Fines de Semana	\$ 36,445.50	\$ 36,445.50	\$ 36,445.50	\$ 202,920.00	\$ 202,920.00	\$ 36,445.50
Feridos				\$ 56,070.00	\$ 56,070.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>	<b>\$ 690,195.00</b>	<b>\$ 690,195.00</b>	<b>\$ 1,056,919.50</b>

Tabla 5.19 Ingresos cuarto año  
Elaborado: Los autores

- QUINTO AÑO:

		Altas	Bajas			
Capacidad Personas	534	374	294			
Captación Mercado		70%	55%			
Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Días Hábiles					\$ 474,325.50	\$ 524,254.50
Fines de Semana	\$ 39,249.00	\$ 39,249.00	\$ 39,249.00	\$ 39,249.00	\$ 223,212.00	\$ 223,212.00
Feridos					\$ 61,677.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>	<b>\$ 759,214.50</b>	<b>\$ 747,466.50</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Días Hábiles				\$ 474,325.50	\$ 474,325.50	
Fines de Semana	\$ 39,249.00	\$ 39,249.00	\$ 39,249.00	\$ 223,212.00	\$ 223,212.00	\$ 39,249.00
Feridos				\$ 61,677.00	\$ 61,677.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>	<b>\$ 759,214.50</b>	<b>\$ 759,214.50</b>	<b>\$ 1,138,221.00</b>

Tabla 5.20 Ingresos quinto año  
Elaborado: Los autores

- SEXTO AÑO:

		Altas	Bajas			
Capacidad Personas	534	401	320			
Captación Mercado		75%	60%			
Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Días Hábiles					\$ 517,446.00	\$ 639,198.00
Fines de Semana	\$ 42,052.50	\$ 42,052.50	\$ 42,052.50	\$ 42,052.50	\$ 243,504.00	\$ 243,504.00
Feridos					\$ 67,284.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>	<b>\$ 828,234.00</b>	<b>\$ 882,702.00</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Días Hábiles				\$ 532,969.38	\$ 548,958.46	
Fines de Semana	\$ 42,052.50	\$ 42,052.50	\$ 42,052.50	\$ 243,504.00	\$ 243,504.00	\$ 42,052.50
Feridos				\$ 67,284.00	\$ 67,284.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>	<b>\$ 843,757.38</b>	<b>\$ 859,746.46</b>	<b>\$ 1,219,522.50</b>

Tabla 5.21 Ingresos sexto año  
Elaborado: Los autores

- SEPTIMO AÑO:

		Altas	Bajas			
Capacidad Personas	534	427	347			
Captación Mercado		80%	65%			
Temporada	Alta	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja
Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Días Hábiles					\$ 560,566.50	\$ 619,573.50
Fines de Semana	\$ 44,856.00	\$ 44,856.00	\$ 44,856.00	\$ 44,856.00	\$ 263,796.00	\$ 263,796.00
Feridos					\$ 72,891.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>	<b>\$ 897,253.50</b>	<b>\$ 883,369.50</b>
Temporada	Alta	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta
Mes	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Días Hábiles				\$ 560,566.50	\$ 560,566.50	
Fines de Semana	\$ 44,856.00	\$ 44,856.00	\$ 44,856.00	\$ 263,796.00	\$ 263,796.00	\$ 44,856.00
Feridos				\$ 72,891.00	\$ 72,891.00	
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>	<b>\$ 897,253.50</b>	<b>\$ 897,253.50</b>	<b>\$ 1,300,824.00</b>

Tabla 5.22 Ingresos sexto año  
Elaborado: Los autores

### 5.3.2 Valor de Desecho

Constituye un beneficio que no es ingreso pero que el inversionista debe visualizar, ya que además de recibir el flujo neto de caja anual, será también dueño del remanente de lo invertido en el negocio.

El método utilizado para el cálculo del valor de desecho para este proyecto, es el método contable. En el cual, el valor contable o valor en libros corresponde al valor de adquisición de cada activo menos la depreciación que tenga acumulada a la fecha de su cálculo. En el caso del Resort se hará un valor de desecho para el final de 15 años.

ACTIVOS FIJOS/ VALOR DE DESECHO							
AREA DEL NEGOCIO							
Área	Activos	Total	Vida Útil	Dep. Anual	Años Dep.	Dep.Acum.	VL Desecho
Restaurantes (Temáticos y Servicio de Buffet) (4)	Cocina y Horno Empotrable	\$ 3,592.00	10	\$ 359.20	15	\$ 5,388.00	\$ 1,796.00
	Congelador	\$ 3,580.00	10	\$ 358.00	15	\$ 5,370.00	\$ 1,790.00
	Juegos de Mesa	\$ 9,000.00	10	\$ 900.00	15	\$ 13,500.00	\$ 4,500.00
	Olla arrocera Industrial	\$ 1,900.00	5	\$ 380.00	15	\$ 5,700.00	\$ -
	Microonda	\$ 542.80	5	\$ 108.56	15	\$ 1,628.40	\$ -
	Central A/A	\$ 30,308.64	10	\$ 3,030.86	15	\$ 45,462.96	\$ 15,154.32
Parqueadero	Valla de seguridad	\$ 1,200.00	10	\$ 120.00	15	\$ 1,800.00	\$ 600.00
Juegos infantiles	Columpios	\$ 1,500.00	15	\$ 100.00	15	\$ 1,500.00	\$ -
	Resbaladera	\$ 1,000.00	15	\$ 66.67	15	\$ 1,000.00	\$ -
	Pasamanos	\$ 360.00	15	\$ 24.00	15	\$ 360.00	\$ -
	Casitas con puentes	\$ 2,400.00	10	\$ 240.00	15	\$ 3,600.00	\$ 1,200.00
Dispensario	Computadora	\$ 620.00	3	\$ 206.67	15	\$ 3,100.00	\$ -
	Puesto de Trabajo	\$ 490.60	5	\$ 98.12	15	\$ 1,471.80	\$ -
Peluquería	Muebles y Enseres	\$ 2,500.00	5	\$ 500.00	15	\$ 7,500.00	\$ -
Áreas verdes	Sistema de riego	\$ 1,600.00	10	\$ 160.00	15	\$ 2,400.00	\$ 800.00
	Muebles de Jardín	\$ 8,750.00	5	\$ 1,750.00	15	\$ 26,250.00	\$ -
	Carpas	\$ 1,499.90	5	\$ 299.98	15	\$ 4,499.70	\$ -
	Podadora	\$ 1,000.00	5	\$ 200.00	15	\$ 3,000.00	\$ -
SUBTOTAL							\$ 25,840.32

ACTIVOS FIJOS/ VALOR DE DESECHO							
AREA DEL NEGOCIO							
Área	Activos	Total	Vida Útil	Dep. Anual	Años Dep.	Dep.Acum.	VL Desecho
SUBTOTAL							\$ 25,840.32
Gimnasio	Bicicleta Spinning	\$ 1,254.87	10	\$ 125.49	15	\$ 1,882.31	\$ 627.44
	Multi- Stepper 3 en 1	\$ 219.98	10	\$ 22.00	15	\$ 329.97	\$ 109.99
	Marcy Slim LEG	\$ 159.98	10	\$ 16.00	15	\$ 239.97	\$ 79.99
	A/A 18000	\$ 522.00	10	\$ 52.20	15	\$ 783.00	\$ 261.00
	Caminadoras 5 en	\$ 1,860.00	10	\$ 186.00	15	\$ 2,790.00	\$ 930.00
Centro de Convenciones	Central A/A	\$ 24,220.00	10	\$ 2,422.00	15	\$ 36,330.00	\$ 12,110.00
	Sistema de Audio y	\$ 4,440.00	10	\$ 444.00	15	\$ 6,660.00	\$ 2,220.00
	Micrófono	\$ 2,396.00	10	\$ 239.60	15	\$ 3,594.00	\$ 1,198.00
	Muebles y Enseres	\$ 40,500.00	5	\$ 8,100.00	15	\$ 121,500.00	\$ -
	Proyector	\$ 2,620.00	10	\$ 262.00	15		\$ 5,240.00
Computadora para	\$ 2,918.00	3	\$ 972.67	15		\$ 14,590.00	
Área Alojamiento	Juego Dormitorio 1	\$ 36,300.00	5	\$ 7,260.00	15	\$ 108,900.00	\$ -
	Juego de Dormitor	\$ 67,000.00	5	\$ 13,400.00	15	\$ 201,000.00	\$ -
	LCD 22"	\$ 55,002.97	10	\$ 5,500.30	15	\$ 82,504.46	\$ 27,501.49
	LCD 32"	\$ 85,067.22	10	\$ 8,506.72	15	\$ 127,600.83	\$ 42,533.61
	A/A 9000	\$ 76,230.00	10	\$ 7,623.00	15	\$ 114,345.00	\$ 38,115.00
	A/A 18000	\$ 12,528.00	10	\$ 1,252.80	15	\$ 18,792.00	\$ 6,264.00
Minibares	\$ 3,985.44	5	\$ 797.09	15	\$ 11,956.32	\$ -	
Bar & Karaoke (2)	Equipo de Sonido y Karaoke	\$ 10,000.00	10	\$ 1,000.00	15	\$ 15,000.00	\$ 5,000.00
	LCD 50'	\$ 4,853.60	10	\$ 485.36	15	\$ 7,280.40	\$ 2,426.80
	Congeladores	\$ 1,790.00	10	\$ 179.00	15	\$ 2,685.00	\$ 895.00
	Muebles y Enseres	\$ 4,179.32	10	\$ 417.93	15	\$ 6,268.98	\$ 2,089.66
Cuarto de Servicios	Generador Eléctrico	\$ 795,000.00	10	\$ 79,500.00	15	\$ 1,192,500.00	\$ 397,500.00
	Bombas de Filtración	\$ 1,013.12	10	\$ 101.31	15	\$ 1,519.68	\$ 506.56
	Filtros	\$ 1,350.82	10	\$ 135.08	15	\$ 2,026.23	\$ 675.41
	Equipo de Ozono	\$ 12,382.60	10	\$ 1,238.26	15	\$ 18,573.90	\$ 6,191.30
<b>Total Negocio</b>		<b>\$ 1,319,637.86</b>		<b>\$ 149,140.86</b>		<b>\$ 2,218,592.90</b>	<b>\$ 592,905.57</b>
AREA ADMINISTRATIVA							
Activos		Total	Vida Útil	Dep. Anual	Años Dep.	Dep.Acum.	VL Desecho
Eq. de Computo	Laptop	\$ 5,849.95	3	\$ 1,949.98	15	\$ 29,249.75	\$ -
	Computadores e In	\$ 11,779.81	3	\$ 3,926.60	15	\$ 58,899.05	\$ -
Muebles y Enseres	Gerenciales	\$ 3,473.40	10	\$ 347.34	15	\$ 5,210.10	\$ 1,736.70
	Asistentes	\$ 10,793.20	10	\$ 1,079.32	15	\$ 16,189.80	\$ 5,396.60
Central Teléf.	Capacidad 255 Hab	\$ 35,438.27	10	\$ 3,543.83	15	\$ 53,157.41	\$ 17,719.14
<b>Total Administrativa</b>		<b>\$ 67,334.63</b>		<b>\$ 10,847.07</b>		<b>\$ 162,706.11</b>	<b>\$ 24,852.44</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 1,386,972.49</b>		<b>\$ 159,987.93</b>		<b>\$ 2,381,299.01</b>	<b>\$ 617,758.01</b>

Tabla 5.23 Valor de desecho  
Elaborado: Los autores

## 5.4 Pronostico Financiero

### 5.4.1 Supuestos del modelo de Proyección

El tiempo de funcionamiento del Resort estimado es de 15 años, para lo cual se proyecta el Estado de Resultado Integral y el Flujo de Efectivo.

Para el cálculo se determinaron los siguientes supuestos:

- Ingresos:

Se estableció la capacidad de alojamiento de 534 personas, de acuerdo a la posible demanda de nuestro servicio, de las cuales nos proponemos alcanzar en el primer mes el 25%, es decir se espera atender a 134 personas. Sin embargo, desde febrero se determina que en temporadas altas se hospedarán un 45% y en temporadas bajas el 25%, que representan 240 y 134 clientes.

En el segundo año se estima alcanzar el 60% y 45% en temporadas altas y bajas de ocupación hotelera.

Debido a la naturaleza de nuestro servicio, este se mueve durante el transcurso del año de manera cíclica, dependiendo de las temporadas vacacionales y feriados de nuestros potenciales clientes, se estima que su comportamiento establecido durante el segundo año, es el que se mantendrá constante en el periodo de la proyección.

De acuerdo a las proyecciones del Ministerio de Turismo del Ecuador, en su Plan Integral de Marketing Turístico, proyecta un crecimiento promedio cerca del 10% anual en el ingreso de dólares por este rubro al País, esto, en un escenario medio, dado que en un escenario optimista, podría alcanzar hasta el 16%.

Para dichas proyecciones el Ministerio, considero las tasas de crecimiento de mercados emisores de la Organización Mundial de Turismo, la

tasa de ajuste por crisis para 2009 y 2010 y la tasa de crecimiento interanual histórica, entre otras variables.

En base a lo expuesto, se determino como política de la empresa, incrementar el porcentaje de ocupación en un 5% anual a partir del tercer año hasta el séptimo año, llegando a lograr la meta objetivo de 80% y 65% de ocupación constante, en temporadas altas y bajas respectivamente

Dado que los precios se mantienen fijos, del primero al séptimo año, luego de posicionarnos como la empresa líder dentro del mercado hotelero, se incrementan en un 3%, considerando la posible inflación que enfrente nuestro País.

- Gastos:

Como parámetro para la proyección de los Gastos, se analizo la tasa de inflación del Ecuador de los últimos siete años proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), obteniendo en promedio una tasa de 3.95%, con la cual se incrementan anualmente nuestros gastos durante un periodo de 15 años.

Por otra parte, los gastos de sueldos y salarios del personal, se mantienen constante los tres primeros años, para luego ser incrementados por la inflación proyectada.

<b>Variación Porcentual Anual del Índice General</b>	
<b>(INFLACION ANUAL)</b>	
<b>2005</b>	2.75%
<b>2004</b>	2.17%
<b>2006</b>	3.30%
<b>2007</b>	2.28%
<b>2008</b>	8.39%
<b>2009</b>	5.20%
<b>2010</b>	3.56%
<b>Tasa Promedio</b>	<b>3.95%</b>




Tabla 5.24 Variación Inflación  
Fuente: INEC



- Situación Macroeconómica:

Se establece un porcentaje de Riesgo País, para castigar la inversión dentro del Ecuador, dado las variaciones de las situaciones políticas, sociales y económicas que se presenten dentro del territorio ecuatoriano.

- Factores Ambientales:

De acuerdo a pronósticos ambientales, se espera se mantenga de manera constante el clima y los factores ambientales (flora y fauna), sin presentar cambios que alteren el buen funcionamiento de nuestras instalaciones y nuestra posible demanda de turistas.

- Impuesto a la Renta:

De acuerdo a la Reforma presentada por el SRI, para los siguientes años, se estableció, disminuir para el periodo 2012 el Impto. a la Renta a 23% y para el 2013 en adelante, se definió una tasa impositiva del 22%.

## 5.4.2 Proyección del Estado de Resultado Integral (Accionista)

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL																
Periodos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<b>Ingresos</b>	\$ 6,909,552.00	\$ 9,354,612.00	\$ 10,280,034.00	\$ 10,280,034.00	\$ 11,205,455.00	\$ 12,130,878.00	\$ 13,170,619.94	\$ 13,981,722.00	\$ 14,401,173.66	\$ 14,633,208.87	\$ 15,270,205.14	\$ 15,736,559.29	\$ 16,208,647.83	\$ 16,694,307.26	\$ 17,195,754.48	\$ 17,711,621.12
(-) <b>Gasto del Negocio</b>	\$ 5,610,867.74	\$ 6,988,810.85	\$ 7,732,686.07	\$ 7,732,686.07	\$ 7,511,930.11	\$ 7,802,240.37	\$ 8,103,998.38	\$ 8,417,670.83	\$ 8,743,730.32	\$ 9,082,666.01	\$ 9,434,986.38	\$ 9,800,220.01	\$ 10,181,916.34	\$ 10,577,646.49	\$ 10,989,004.16	\$ 11,416,606.49
Servicio Agua Potable	\$ 225,887.76	\$ 234,808.15	\$ 244,000.80	\$ 244,000.80	\$ 253,719.64	\$ 263,735.11	\$ 274,154.26	\$ 284,980.71	\$ 296,294.69	\$ 307,933.10	\$ 320,093.49	\$ 332,734.09	\$ 345,873.87	\$ 359,532.55	\$ 373,730.62	\$ 388,483.37
Servicio Energía Eléctrica	\$ 379,536.72	\$ 394,524.76	\$ 410,104.67	\$ 410,104.67	\$ 426,239.85	\$ 443,134.58	\$ 460,694.12	\$ 478,824.72	\$ 497,533.67	\$ 517,389.34	\$ 537,821.23	\$ 559,059.97	\$ 581,137.44	\$ 604,086.76	\$ 627,942.36	\$ 652,740.02
Servicio Telefonía	\$ 91,401.36	\$ 95,010.83	\$ 98,762.84	\$ 98,762.84	\$ 102,668.02	\$ 106,717.22	\$ 110,931.52	\$ 115,312.24	\$ 119,865.96	\$ 124,599.51	\$ 129,519.99	\$ 134,634.78	\$ 139,951.55	\$ 145,478.29	\$ 151,223.27	\$ 157,195.13
Servicio Internet	\$ 54,000.00	\$ 56,132.48	\$ 58,349.17	\$ 58,349.17	\$ 60,653.40	\$ 63,046.62	\$ 65,538.43	\$ 68,126.57	\$ 70,816.91	\$ 73,613.50	\$ 76,520.52	\$ 79,542.34	\$ 82,683.49	\$ 85,946.69	\$ 89,342.84	\$ 92,871.02
Servicio TV-Cable	\$ 21,600.00	\$ 22,452.99	\$ 23,339.67	\$ 23,339.67	\$ 24,261.36	\$ 25,219.45	\$ 26,215.37	\$ 27,250.63	\$ 28,326.76	\$ 29,445.40	\$ 30,608.21	\$ 31,816.94	\$ 33,073.40	\$ 34,379.48	\$ 35,727.13	\$ 37,118.41
Alimentación y Bebidas	\$ 3,505,467.27	\$ 4,829,264.24	\$ 5,019,973.55	\$ 5,019,973.55	\$ 5,210,214.04	\$ 5,424,283.11	\$ 5,638,489.92	\$ 5,861,155.84	\$ 6,092,614.90	\$ 6,333,214.36	\$ 6,583,315.18	\$ 6,843,292.57	\$ 7,113,536.55	\$ 7,394,452.57	\$ 7,686,462.05	\$ 7,990,003.08
Suministros de Limpieza	\$ 270,000.00	\$ 280,662.39	\$ 291,745.85	\$ 291,745.85	\$ 303,266.99	\$ 315,245.11	\$ 327,692.17	\$ 340,628.26	\$ 354,084.55	\$ 368,067.48	\$ 382,602.59	\$ 397,711.70	\$ 413,417.47	\$ 429,745.47	\$ 446,714.18	\$ 464,355.08
Gasto de Mantenimiento	\$ 60,000.00	\$ 62,369.42	\$ 64,832.41	\$ 64,832.41	\$ 67,392.66	\$ 70,054.02	\$ 72,820.48	\$ 75,696.19	\$ 78,685.46	\$ 81,792.77	\$ 85,022.80	\$ 88,380.38	\$ 91,870.55	\$ 95,498.55	\$ 99,269.82	\$ 103,190.02
Gastos de Depreciación	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03
Vigilancia Armada	\$ 197,729.60	\$ 200,340.56	\$ 208,252.08	\$ 208,252.08	\$ 216,476.02	\$ 225,024.74	\$ 233,911.04	\$ 243,148.27	\$ 252,750.28	\$ 262,731.47	\$ 273,106.83	\$ 283,891.91	\$ 295,102.90	\$ 306,756.62	\$ 318,870.54	\$ 331,462.85
Sueldos y Salarios	\$ 652,263.00	\$ 652,263.00	\$ 652,263.00	\$ 678,021.09	\$ 704,796.38	\$ 732,629.03	\$ 761,560.80	\$ 791,685.10	\$ 822,897.04	\$ 855,393.53	\$ 889,173.32	\$ 924,287.08	\$ 960,787.49	\$ 998,729.32	\$ 1,038,069.49	
<b>Utilidad Operativa</b>	\$ 1,289,684.26	\$ 2,365,801.15	\$ 3,047,347.93	\$ 3,693,505.89	\$ 4,288,653.63	\$ 5,066,621.47	\$ 5,564,651.17	\$ 5,657,443.34	\$ 5,657,443.34	\$ 5,790,540.86	\$ 5,949,218.75	\$ 5,955,331.28	\$ 6,026,731.49	\$ 6,117,260.78	\$ 6,226,750.32	\$ 6,295,020.63
(-) <b>Gastos Administrativos</b>	\$ 1,012,061.08	\$ 1,003,035.34	\$ 989,184.90	\$ 989,184.90	\$ 980,180.75	\$ 988,517.57	\$ 953,896.95	\$ 955,798.50	\$ 913,775.04	\$ 887,447.41	\$ 856,198.62	\$ 821,907.37	\$ 854,167.32	\$ 887,701.23	\$ 922,559.41	\$ 958,794.15
Sueldos y Salarios	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 195,588.35	\$ 204,352.73	\$ 212,422.69	\$ 220,811.34	\$ 229,551.25	\$ 238,595.52	\$ 246,017.74	\$ 257,820.05	\$ 267,993.13	\$ 278,576.27	\$ 289,577.35	\$ 301,022.86
Gastos de Publicidad	\$ 338,760.72	\$ 352,138.50	\$ 366,044.57	\$ 366,044.57	\$ 380,489.79	\$ 395,525.86	\$ 411,145.32	\$ 427,381.59	\$ 444,259.03	\$ 461,802.97	\$ 480,039.73	\$ 498,996.67	\$ 518,702.22	\$ 539,185.95	\$ 560,478.59	\$ 582,612.08
Suministros y Papelería	\$ 30,000.00	\$ 31,084.71	\$ 32,416.21	\$ 32,416.21	\$ 33,696.33	\$ 35,027.01	\$ 36,400.24	\$ 37,848.09	\$ 39,342.73	\$ 40,896.39	\$ 42,511.40	\$ 44,190.19	\$ 45,935.27	\$ 47,749.27	\$ 49,634.91	\$ 51,595.01
Mant.Eq. de Oficinas	\$ 6,000.00	\$ 6,236.94	\$ 6,483.24	\$ 6,483.24	\$ 6,739.27	\$ 7,005.40	\$ 7,282.05	\$ 7,569.62	\$ 7,868.55	\$ 8,179.28	\$ 8,502.28	\$ 8,838.04	\$ 9,187.05	\$ 9,549.85	\$ 9,926.98	\$ 10,319.00
Mant.Eq. de Computo	\$ 4,800.00	\$ 4,989.55	\$ 5,186.59	\$ 5,186.59	\$ 5,391.41	\$ 5,604.32	\$ 5,825.64	\$ 6,055.70	\$ 6,294.84	\$ 6,543.42	\$ 6,801.82	\$ 7,070.43	\$ 7,349.64	\$ 7,638.88	\$ 7,941.59	\$ 8,255.20
Gastos de Interes	\$ 443,379.46	\$ 416,864.73	\$ 387,433.39	\$ 387,433.39	\$ 354,764.60	\$ 318,502.24	\$ 278,251.02	\$ 233,572.17	\$ 183,978.64	\$ 128,929.83	\$ 67,825.64	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos Municipales	\$ -	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00
<b>Utilidad Antes Impuestos</b>	\$ 277,623.18	\$ 1,362,765.81	\$ 2,058,163.03	\$ 2,703,325.14	\$ 3,360,118.06	\$ 4,112,704.51	\$ 4,628,312.67	\$ 4,743,688.31	\$ 4,743,688.31	\$ 4,863,095.46	\$ 4,987,020.13	\$ 5,113,423.91	\$ 5,173,564.17	\$ 5,229,559.54	\$ 5,284,190.91	\$ 5,336,226.46
(-) 15% Rep. Tricajadores	\$ 41,643.48	\$ 204,414.87	\$ 308,724.45	\$ 406,998.77	\$ 594,017.71	\$ 816,917.68	\$ 694,246.90	\$ 714,550.25	\$ 729,464.32	\$ 748,053.02	\$ 767,013.59	\$ 775,894.63	\$ 784,433.93	\$ 792,628.64	\$ 800,433.97	
<b>Utilidad Antes Imp Rio</b>	\$ 235,979.70	\$ 1,158,350.94	\$ 1,749,438.58	\$ 2,306,326.37	\$ 2,866,100.35	\$ 3,495,786.84	\$ 3,934,065.77	\$ 4,032,118.06	\$ 4,032,118.06	\$ 4,133,631.14	\$ 4,239,967.11	\$ 4,346,410.32	\$ 4,396,679.54	\$ 4,445,125.61	\$ 4,491,562.28	\$ 4,535,792.51
(-) Imp Rio	\$ 54,275.33	\$ 254,837.21	\$ 384,876.49	\$ 507,391.80	\$ 628,342.08	\$ 769,090.70	\$ 865,944.47	\$ 887,065.97	\$ 887,065.97	\$ 909,396.85	\$ 932,572.76	\$ 956,201.27	\$ 967,089.50	\$ 977,927.63	\$ 988,143.70	\$ 997,874.35
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 181,704.37	\$ 903,513.73	\$ 1,364,562.09	\$ 1,798,934.57	\$ 2,227,758.28	\$ 2,726,716.13	\$ 3,068,121.30	\$ 3,145,052.09	\$ 3,145,052.09	\$ 3,224,234.29	\$ 3,306,394.35	\$ 3,390,209.05	\$ 3,429,400.04	\$ 3,467,197.98	\$ 3,503,418.57	\$ 3,537,916.16

Tabla 5.25 Proyección Estado de Resultado Integral (Accionista)  
Elaborado: Los Autores

### 5.4.3 Proyección del Flujo de Caja (Accionista)

Períodos	FLUJO DE CAJA															
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<b>Ingresos</b>	\$ 939,552.00	\$ 934,612.00	\$ 10,280,094.00	\$ 12,130,878.00	\$ 12,130,878.00	\$ 13,170,619.94	\$ 13,981,772.00	\$ 14,401,173.66	\$ 14,833,208.87	\$ 15,276,205.14	\$ 15,765,551.29	\$ 16,208,647.83	\$ 16,694,907.26	\$ 17,195,754.48	\$ 17,711,627.12	
<b>(-) Gastos del Negocio</b>	\$ 5,613,867.74	\$ 6,988,810.95	\$ 7,232,866.07	\$ 7,322,866.07	\$ 7,511,910.11	\$ 7,802,240.37	\$ 8,103,998.38	\$ 8,417,670.83	\$ 8,743,790.32	\$ 9,082,666.01	\$ 9,434,986.38	\$ 9,801,220.01	\$ 10,181,916.34	\$ 10,577,646.49	\$ 10,989,004.16	\$ 11,416,606.49
Servicio Agua Potable	\$ 225,887.76	\$ 294,888.15	\$ 244,080.80	\$ 253,719.64	\$ 263,739.11	\$ 274,154.26	\$ 284,980.71	\$ 296,204.69	\$ 307,933.10	\$ 320,093.49	\$ 332,734.00	\$ 345,873.87	\$ 359,532.55	\$ 373,730.02	\$ 388,489.37	
Servicio Energía Eléctrica	\$ 379,536.72	\$ 394,524.76	\$ 410,104.67	\$ 426,399.85	\$ 443,134.58	\$ 460,694.42	\$ 478,824.72	\$ 497,593.67	\$ 517,389.34	\$ 537,821.23	\$ 559,059.97	\$ 581,137.44	\$ 604,086.76	\$ 627,942.36	\$ 652,740.02	
Servicio Telefonía	\$ 94,401.36	\$ 95,010.83	\$ 98,762.84	\$ 102,663.02	\$ 106,717.22	\$ 110,931.52	\$ 115,327.24	\$ 119,885.96	\$ 124,595.51	\$ 129,519.99	\$ 134,624.34	\$ 139,951.55	\$ 145,478.29	\$ 151,223.27	\$ 157,195.13	
Servicio Internet	\$ 54,000.00	\$ 56,324.48	\$ 58,949.17	\$ 60,653.40	\$ 63,048.62	\$ 65,538.43	\$ 68,126.57	\$ 70,816.91	\$ 73,613.50	\$ 76,520.52	\$ 79,540.34	\$ 82,683.49	\$ 85,948.69	\$ 89,342.94	\$ 92,871.02	
Servicio Tv- Cable	\$ 21,600.00	\$ 22,462.99	\$ 23,339.67	\$ 24,261.36	\$ 25,219.45	\$ 26,215.37	\$ 27,250.63	\$ 28,326.76	\$ 29,445.40	\$ 30,608.21	\$ 31,816.94	\$ 33,073.40	\$ 34,379.48	\$ 35,727.13	\$ 37,118.41	
Alimentación y Bebidas	\$ 3,305,467.27	\$ 4,829,264.24	\$ 5,019,973.55	\$ 5,218,214.04	\$ 5,424,288.11	\$ 5,638,489.92	\$ 5,861,155.84	\$ 6,092,214.36	\$ 6,332,214.56	\$ 6,581,315.18	\$ 6,839,293.57	\$ 7,113,536.55	\$ 7,394,463.57	\$ 7,686,462.05	\$ 7,990,003.08	
Suministros de Limpieza	\$ 270,000.00	\$ 280,662.29	\$ 291,745.85	\$ 303,266.99	\$ 315,249.11	\$ 327,692.17	\$ 340,622.85	\$ 354,084.55	\$ 368,067.48	\$ 382,602.59	\$ 397,711.70	\$ 413,417.47	\$ 429,743.47	\$ 446,714.18	\$ 464,355.08	
Gasto de Mantenimiento	\$ 60,000.00	\$ 62,369.42	\$ 64,824.41	\$ 67,392.66	\$ 70,054.02	\$ 72,820.48	\$ 75,686.19	\$ 78,655.46	\$ 81,729.77	\$ 85,022.80	\$ 88,380.38	\$ 91,870.55	\$ 95,498.55	\$ 99,269.82	\$ 103,190.02	
Gastos de Depreciación	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	
Vigilancia Armada	\$ 192,729.60	\$ 200,340.56	\$ 208,252.08	\$ 216,476.02	\$ 225,024.74	\$ 233,911.04	\$ 243,148.27	\$ 252,750.28	\$ 262,734.47	\$ 273,106.83	\$ 283,894.91	\$ 295,102.90	\$ 306,756.62	\$ 318,870.54	\$ 331,462.85	
Sueldos y Salarios	\$ 652,263.00	\$ 652,263.00	\$ 678,021.09	\$ 704,796.38	\$ 732,629.03	\$ 761,560.80	\$ 791,655.10	\$ 822,897.04	\$ 855,399.53	\$ 889,173.32	\$ 924,287.08	\$ 960,787.49	\$ 998,729.32	\$ 1,038,169.49	\$ 1,088,169.49	
<b>Utilidad Operativa</b>	\$ 1,289,684.26	\$ 2,365,801.15	\$ 3,047,347.93	\$ 3,693,505.89	\$ 4,328,656.63	\$ 5,066,621.47	\$ 5,864,051.17	\$ 6,757,443.34	\$ 7,794,540.86	\$ 8,982,187.75	\$ 10,359,331.28	\$ 11,953,311.49	\$ 13,817,267.78	\$ 15,982,730.32	\$ 18,500,000.00	\$ 6,295,000.63
<b>(-) Gastos Administrativos</b>	\$ 1,012,061.08	\$ 1,013,055.34	\$ 989,384.90	\$ 980,180.75	\$ 988,517.57	\$ 953,836.95	\$ 955,738.50	\$ 913,775.04	\$ 887,447.41	\$ 856,188.62	\$ 821,907.37	\$ 854,167.32	\$ 887,701.23	\$ 927,559.41	\$ 984,794.15	
Sueldos y Salarios	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 196,589.35	\$ 204,357.73	\$ 212,422.69	\$ 220,811.34	\$ 229,531.25	\$ 238,595.52	\$ 248,017.74	\$ 257,823.05	\$ 267,993.13	\$ 278,576.27	\$ 289,577.35	\$ 301,027.86	
Gastos de Publicidad	\$ 338,760.72	\$ 352,338.50	\$ 366,044.57	\$ 380,499.79	\$ 395,555.86	\$ 411,145.32	\$ 427,381.59	\$ 444,259.03	\$ 461,800.97	\$ 480,039.73	\$ 498,996.67	\$ 518,702.22	\$ 539,185.95	\$ 560,478.59	\$ 582,612.08	
Suministros y Papelería	\$ 30,000.00	\$ 31,184.71	\$ 32,416.21	\$ 33,696.33	\$ 35,027.01	\$ 36,404.24	\$ 37,848.09	\$ 39,342.79	\$ 40,896.39	\$ 42,511.40	\$ 44,191.19	\$ 45,935.27	\$ 47,749.27	\$ 49,634.91	\$ 51,595.01	
Mant. Eq. de Oficinas	\$ 6,000.00	\$ 6,266.94	\$ 6,483.24	\$ 6,739.27	\$ 7,025.40	\$ 7,342.05	\$ 7,692.62	\$ 8,078.55	\$ 8,499.28	\$ 8,954.28	\$ 9,444.19	\$ 9,964.04	\$ 10,515.55	\$ 11,100.00	\$ 11,720.00	
Mant. Eq. de Computo	\$ 4,800.00	\$ 4,989.55	\$ 5,186.59	\$ 5,391.41	\$ 5,604.32	\$ 5,825.64	\$ 6,057.70	\$ 6,294.84	\$ 6,544.42	\$ 6,801.82	\$ 7,070.43	\$ 7,349.64	\$ 7,639.88	\$ 7,941.59	\$ 8,255.20	
Gastos de Interes	\$ 443,379.46	\$ 416,864.73	\$ 387,433.39	\$ 354,764.60	\$ 318,502.24	\$ 278,251.02	\$ 233,571.17	\$ 183,978.64	\$ 128,929.83	\$ 67,825.64	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Impuestos Municipales	\$ -	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 5,000.00
<b>Utilidad Antes Impuestos</b>	\$ 277,623.18	\$ 1,362,765.81	\$ 2,058,963.03	\$ 2,713,325.14	\$ 3,360,118.06	\$ 4,112,794.51	\$ 4,928,312.67	\$ 5,864,668.31	\$ 6,982,095.46	\$ 8,313,423.91	\$ 9,982,187.75	\$ 12,053,311.49	\$ 14,617,267.78	\$ 17,817,267.78	\$ 21,817,267.78	\$ 27,267,267.78
(-) 15% Rep. Trabajadores	\$ 41,643.48	\$ 204,414.87	\$ 308,774.45	\$ 406,998.77	\$ 504,077.71	\$ 616,917.68	\$ 746,266.90	\$ 894,266.90	\$ 1,061,666.90	\$ 1,254,666.90	\$ 1,479,666.90	\$ 1,739,666.90	\$ 2,134,666.90	\$ 2,674,666.90	\$ 3,374,666.90	\$ 4,254,666.90
<b>Utilidad Antes Impcto Rta</b>	\$ 235,979.70	\$ 1,158,350.94	\$ 1,749,488.58	\$ 2,306,326.37	\$ 2,856,040.35	\$ 3,495,876.83	\$ 4,182,045.77	\$ 4,970,401.41	\$ 7,251,828.56	\$ 9,058,750.81	\$ 11,573,714.59	\$ 14,573,714.59	\$ 18,713,714.59	\$ 23,442,714.59	\$ 29,192,714.59	\$ 36,022,714.59
(-) % Impcto Rta	\$ 54,275.33	\$ 254,887.21	\$ 384,876.49	\$ 501,391.80	\$ 628,342.08	\$ 769,090.70	\$ 926,494.47	\$ 1,100,494.47	\$ 1,294,494.47	\$ 1,509,494.47	\$ 1,749,494.47	\$ 2,019,494.47	\$ 2,414,494.47	\$ 2,944,494.47	\$ 3,619,494.47	\$ 4,464,494.47
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 181,704.37	\$ 903,463.73	\$ 1,364,612.09	\$ 1,799,934.57	\$ 2,227,698.27	\$ 2,726,786.13	\$ 3,255,551.30	\$ 3,870,006.94	\$ 4,552,334.09	\$ 5,349,266.34	\$ 6,294,220.12	\$ 7,394,220.12	\$ 8,659,220.12	\$ 10,069,220.12	\$ 11,623,220.12	\$ 13,358,220.12
Depreciación	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03
Amortización	\$ (241,042.95)	\$ (267,557.67)	\$ (296,989.02)	\$ (329,657.81)	\$ (365,920.17)	\$ (406,171.38)	\$ (450,850.24)	\$ (500,443.76)	\$ (555,497.58)	\$ (616,596.76)	\$ (683,920.12)	\$ (758,173.47)	\$ (839,920.12)	\$ (928,714.59)	\$ (1,026,000.00)	\$ (1,131,267.78)
Inversión Inicial	\$ (5,723,116.45)	\$ -	\$ -	\$ (21,167.76)	\$ -	\$ (164,488.74)	\$ (21,167.76)	\$ -	\$ (21,167.76)	\$ (1,355,804.73)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de Trabajo	\$ (35,058.30)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Préstamo	\$ 4,030,723.33	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Valor de Descho</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	\$ (1,727,452.48)	\$ 101,643.45	\$ 796,938.09	\$ 1,207,307.34	\$ 1,630,258.79	\$ 1,858,351.40	\$ 2,116,419.02	\$ 2,460,419.02	\$ 2,885,930.36	\$ 3,413,187.75	\$ 4,053,311.49	\$ 4,813,714.59	\$ 5,713,714.59	\$ 6,763,714.59	\$ 7,988,714.59	\$ 9,403,714.59

Tabla 5.26 Proyección Flujo de Efectivo (Accionista)

Elaborado: Los Autores

## 5.4.4 Proyección del Flujo de Caja (Empresa)

Periodo	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
<b>Ingresos</b>	\$ 6,903,552.00	\$ 9,354,612.00	\$ 9,554,612.00	\$ 10,280,034.00	\$ 11,205,456.00	\$ 12,130,078.00	\$ 13,170,639.84	\$ 13,980,772.00	\$ 14,401,173.66	\$ 14,833,208.87	\$ 15,278,705.34	\$ 15,736,551.29	\$ 16,208,647.83	\$ 16,694,907.26	\$ 17,195,754.48	\$ 17,714,627.12	
<b>(-) Gastos del Negocio</b>	\$ 5,613,867.74	\$ 6,988,810.85	\$ 6,988,810.85	\$ 7,232,686.07	\$ 7,511,950.11	\$ 7,802,242.37	\$ 8,103,998.38	\$ 8,417,670.83	\$ 8,743,780.32	\$ 9,082,666.01	\$ 9,434,986.38	\$ 9,801,220.01	\$ 10,181,916.34	\$ 10,577,646.49	\$ 10,989,004.16	\$ 11,416,606.49	
<b>Servicio Agua Potable</b>	\$ 225,887.76	\$ 294,808.15	\$ 294,808.15	\$ 294,808.00	\$ 253,719.64	\$ 274,154.26	\$ 284,980.71	\$ 288,980.71	\$ 296,294.69	\$ 307,939.10	\$ 320,093.49	\$ 332,794.09	\$ 345,973.87	\$ 359,532.55	\$ 373,730.62	\$ 388,689.37	
<b>Servicio Energía Eléctrica</b>	\$ 379,536.72	\$ 394,524.76	\$ 394,524.76	\$ 440,104.67	\$ 426,299.85	\$ 463,634.12	\$ 478,824.72	\$ 497,733.67	\$ 497,733.67	\$ 517,389.34	\$ 537,821.23	\$ 559,059.97	\$ 581,137.44	\$ 604,086.76	\$ 627,942.36	\$ 652,740.02	
<b>Servicio Telefonía</b>	\$ 94,401.36	\$ 95,000.83	\$ 95,000.83	\$ 98,762.94	\$ 102,665.02	\$ 106,717.22	\$ 110,931.52	\$ 115,312.24	\$ 119,865.96	\$ 124,599.51	\$ 129,519.99	\$ 134,684.78	\$ 139,951.55	\$ 145,478.29	\$ 151,223.27	\$ 157,195.13	
<b>Servicio Internet</b>	\$ 54,000.00	\$ 56,132.48	\$ 56,132.48	\$ 58,349.17	\$ 60,653.40	\$ 63,048.62	\$ 65,528.43	\$ 68,126.57	\$ 70,846.91	\$ 73,619.50	\$ 76,520.52	\$ 79,549.24	\$ 82,688.49	\$ 85,948.09	\$ 89,342.84	\$ 92,871.02	
<b>Servicio TV - Cable</b>	\$ 21,600.00	\$ 22,452.99	\$ 22,452.99	\$ 23,239.67	\$ 24,061.36	\$ 24,929.45	\$ 25,843.37	\$ 26,803.62	\$ 27,810.63	\$ 28,864.90	\$ 29,966.40	\$ 31,115.64	\$ 32,313.40	\$ 33,560.34	\$ 34,857.13	\$ 37,148.41	
<b>Alimentación y Bebidas</b>	\$ 3,505,467.27	\$ 4,829,264.24	\$ 4,829,264.24	\$ 5,039,973.55	\$ 5,218,214.04	\$ 5,424,283.11	\$ 5,668,488.92	\$ 5,941,155.84	\$ 6,094,614.90	\$ 6,333,214.36	\$ 6,588,315.18	\$ 6,843,292.57	\$ 7,139,452.57	\$ 7,394,452.57	\$ 7,686,462.05	\$ 7,990,003.08	
<b>Suministros de Limpieza</b>	\$ 270,000.00	\$ 280,662.39	\$ 280,662.39	\$ 291,745.85	\$ 303,266.99	\$ 315,343.11	\$ 327,692.17	\$ 340,632.85	\$ 354,084.55	\$ 368,167.48	\$ 382,802.99	\$ 397,717.70	\$ 413,417.47	\$ 429,743.47	\$ 446,714.18	\$ 464,355.08	
<b>Gasto de Mantenimiento</b>	\$ 60,000.00	\$ 62,369.42	\$ 62,369.42	\$ 64,832.41	\$ 67,392.66	\$ 70,054.02	\$ 72,820.48	\$ 75,696.19	\$ 78,685.46	\$ 81,790.77	\$ 85,022.80	\$ 88,380.38	\$ 91,870.55	\$ 95,498.55	\$ 99,269.82	\$ 103,190.02	
<b>Gastos de Depreciación</b>	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	
<b>Vigilancia Armada</b>	\$ 192,729.40	\$ 200,340.56	\$ 200,340.56	\$ 208,252.08	\$ 216,476.02	\$ 225,024.74	\$ 233,911.04	\$ 243,148.27	\$ 252,750.28	\$ 262,731.47	\$ 273,106.63	\$ 283,891.91	\$ 295,102.90	\$ 306,756.62	\$ 318,870.54	\$ 331,462.85	
<b>Sueldos y Salarios</b>	\$ 652,263.00	\$ 662,263.00	\$ 662,263.00	\$ 678,021.09	\$ 704,796.38	\$ 732,629.03	\$ 761,560.80	\$ 791,685.10	\$ 822,897.04	\$ 855,393.53	\$ 889,173.32	\$ 924,287.08	\$ 960,787.49	\$ 998,729.32	\$ 1,038,169.49	\$ 1,078,659.49	
<b>Utilidad Operativa</b>	\$ 1,289,684.26	\$ 2,365,801.15	\$ 2,365,801.15	\$ 3,047,347.93	\$ 3,689,503.89	\$ 4,328,835.63	\$ 5,066,621.47	\$ 5,564,051.17	\$ 6,167,483.34	\$ 6,750,549.86	\$ 7,384,318.75	\$ 8,039,331.28	\$ 8,706,731.49	\$ 9,391,260.78	\$ 10,094,750.32	\$ 10,821,000.63	
<b>(-) Gastos Administrativos</b>	\$ 568,881.62	\$ 586,170.60	\$ 586,170.60	\$ 601,751.51	\$ 625,416.16	\$ 650,015.33	\$ 675,585.93	\$ 702,166.33	\$ 729,766.39	\$ 758,517.58	\$ 788,372.97	\$ 819,373.37	\$ 851,617.32	\$ 885,117.23	\$ 920,559.41	\$ 958,794.15	
<b>Sueldos y Salarios</b>	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 189,120.90	\$ 196,589.35	\$ 204,352.73	\$ 212,422.69	\$ 220,811.34	\$ 229,531.25	\$ 238,595.52	\$ 248,017.74	\$ 257,802.05	\$ 267,993.13	\$ 278,576.27	\$ 289,577.35	\$ 301,022.86	
<b>Gastos de Publicidad</b>	\$ 338,760.72	\$ 352,138.50	\$ 352,138.50	\$ 366,044.57	\$ 380,499.79	\$ 395,535.86	\$ 411,146.32	\$ 427,381.59	\$ 444,259.03	\$ 461,800.97	\$ 480,039.79	\$ 498,996.67	\$ 518,702.22	\$ 539,185.95	\$ 560,478.59	\$ 583,622.08	
<b>Suministros y Papelería</b>	\$ 30,000.00	\$ 31,184.71	\$ 31,184.71	\$ 32,416.21	\$ 33,696.33	\$ 35,027.01	\$ 36,400.24	\$ 37,848.09	\$ 39,342.73	\$ 40,886.39	\$ 42,511.40	\$ 44,190.19	\$ 45,935.27	\$ 47,749.27	\$ 49,654.91	\$ 51,659.01	
<b>Mant. Eq. de Oficinas</b>	\$ 6,000.00	\$ 6,236.94	\$ 6,236.94	\$ 6,483.24	\$ 6,739.27	\$ 7,005.40	\$ 7,282.05	\$ 7,569.62	\$ 7,868.55	\$ 8,179.28	\$ 8,502.28	\$ 8,838.04	\$ 9,187.05	\$ 9,549.85	\$ 9,926.98	\$ 10,319.00	
<b>Mant. Eq. de Computo</b>	\$ 4,800.00	\$ 4,985.55	\$ 4,985.55	\$ 5,186.59	\$ 5,391.41	\$ 5,604.32	\$ 5,825.64	\$ 6,055.70	\$ 6,294.94	\$ 6,543.42	\$ 6,801.82	\$ 7,070.43	\$ 7,349.64	\$ 7,639.88	\$ 7,941.59	\$ 8,255.20	
<b>Impuestos Municipales</b>	\$ 0.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	\$ 2,500.00	
<b>Utilidad Antes Impuestos</b>	\$ 721,002.64	\$ 1,779,630.55	\$ 1,779,630.55	\$ 2,445,596.42	\$ 3,064,087.74	\$ 3,678,820.30	\$ 4,301,035.53	\$ 4,860,884.84	\$ 5,427,716.95	\$ 6,000,031.28	\$ 6,584,945.78	\$ 7,181,968.91	\$ 7,791,123.91	\$ 8,412,559.54	\$ 9,046,190.91	\$ 9,692,206.48	
<b>(-) 15% Rep. Trabajadores</b>	\$ 108,150.40	\$ 266,944.58	\$ 266,944.58	\$ 366,839.46	\$ 460,213.46	\$ 551,793.05	\$ 638,656.33	\$ 729,282.73	\$ 823,407.04	\$ 920,802.79	\$ 1,021,488.87	\$ 1,125,391.59	\$ 1,237,643.93	\$ 1,354,338.64	\$ 1,476,586.64	\$ 1,604,503.97	
<b>Utilidad Antes Imp. Rta</b>	\$ 612,852.24	\$ 1,512,685.96	\$ 1,512,685.96	\$ 2,078,756.96	\$ 2,603,874.28	\$ 3,127,027.26	\$ 3,732,379.20	\$ 4,131,602.11	\$ 4,604,309.91	\$ 5,083,228.49	\$ 5,563,456.91	\$ 6,066,577.32	\$ 6,553,480.00	\$ 7,058,215.91	\$ 7,589,604.27	\$ 8,147,699.51	
<b>(-) % Imp. Rta</b>	\$ 140,956.02	\$ 332,790.91	\$ 332,790.91	\$ 457,326.53	\$ 575,732.78	\$ 687,902.00	\$ 821,123.64	\$ 969,172.47	\$ 1,121,469.98	\$ 1,333,589.73	\$ 1,596,356.16	\$ 1,919,210.27	\$ 2,299,269.50	\$ 2,735,613.63	\$ 3,228,713.70	\$ 3,782,643.95	
<b>Utilidad Neta</b>	\$ 471,896.22	\$ 1,179,895.05	\$ 1,179,895.05	\$ 1,621,430.43	\$ 2,028,141.50	\$ 2,439,125.26	\$ 2,911,255.56	\$ 3,222,429.65	\$ 3,572,839.93	\$ 3,959,718.76	\$ 4,367,100.75	\$ 4,747,367.05	\$ 5,114,210.50	\$ 5,479,602.28	\$ 5,840,890.57	\$ 6,209,055.56	
<b>Depreciación</b>	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	\$ 160,982.03	
<b>Inversión Inicial</b>	\$ -5,723,116.45																
<b>Capital de Trabajo</b>	\$ -35,058.30																
<b>Prestamo</b>																	
<b>Valor de Desecho</b>																	
<b>Flujo Neto de Efectivo</b>	\$ -5,758,174.76	\$ 1,940,877.08	\$ 1,940,877.08	\$ 2,195,125.53	\$ 2,495,888.55	\$ 3,051,070.83	\$ 3,598,411.68	\$ 4,148,011.96	\$ 4,708,011.96	\$ 5,279,521.03	\$ 5,861,031.03	\$ 6,453,541.03	\$ 7,057,051.03	\$ 7,671,561.03	\$ 8,297,071.03	\$ 8,933,581.03	\$ 9,581,091.03

Tabla 5.27 Proyección Flujo de Efectivo (Empresa)

Elaborado: Los Autores

#### 5.4.5 Determinación de la Tasa de Descuento

La metodología para determinar la tasa mínima atractiva de retorno es el CAPM, con la cual se descontaran los flujos de efectivos futuros que se esperan recibir por el servicio prestado.

Cabe recalcar que para el Ecuador en el caso de mercados de valores poco desarrollados, la aplicación del modelo original, tiene limitaciones. Estas son principalmente:

- La imposibilidad de estimar el beta a partir de precios históricos en la misma economía.
- La limitante de calcular la prima por riesgo de mercado a partir de índices bursátiles locales.

En ambos casos por falta de presencia bursátil de los títulos lo que genera series de precios sin movimientos durante varios días, o semanas, sin que eso implique necesariamente que las expectativas sobre los títulos no hayan cambiado durante dichos periodos.

✓ Modelo CAPM

$$r_e = r_f + \beta (r_m - r_f) + r_{f \text{ Ecua.}}$$

Para el inversionista del negocio la tasa de descuento es un punto importante para decidir si tomar el riesgo de invertir en este tipo de negocio y más aún en el Cantón Gral. Villamil Playas. Sabemos que nos dirigimos al sector de entretenimiento, por lo que es necesario captar algunos parámetros del mercado bursátil.

Como anteriormente se menciona, no contamos con datos del mercado ecuatoriano, por lo que a continuación se detallan los datos que se establecieron para determinar el CAPM.

- Tasa libre de riesgo (Rf).- Se ha tomado como tasa libre de riesgo el rendimiento que se obtiene de un bono con vencimiento a 10 años emitido por el Gobierno estadounidense, el cual genera un rendimiento de 1.95%.
- Beta.- Dada la complejidad que tendría el cálculo de un BETA para el Resort (por la falta de información) y la gran probabilidad de que arroje un resultado estadísticamente no significativo (por la poca interacción bursátil del mercado financiero ecuatoriano) nos obligo a tomar el BETA desapalancado de la industria de los Hoteles/Juegos de Estados Unidos de 1.25, para luego apalancarlo al riesgo del Resort, el cual por definición contiene el riesgo financiero y el riesgo operativo, obteniendo un Beta de 3.16.

<b>Apalancamiento del Beta</b>	
D	<b>\$ 4,030,722.33</b>
E	<b>\$ 1,727,452.43</b>
T (I. Part. Trabaj.)	<b>34.55%</b>
Beta E s/d	<b>1.25</b>
Beta E c/d	<b>3.16</b>

Tabla 5.28 Apalancamiento del Beta  
Elaborado: Los Autores

- Tasa de Riesgo País.- La tasa utilizada fue la encontrada en la página web del Banco Central, el día 22 de septiembre del 2011. En esta página se muestran los valores del riesgo país de un lapso de tiempo de alrededor de 2 meses. Dicho esto la tasa que se utilizo fue 8.99%.
- Rendimiento del Mercado (Rm).- para determinar la tasa se estableció el rendimiento del índice bursátil S&P 500, el cual se obtuvo de la página de yahoo finance, el 27 de septiembre del 2011, con un 11.63%.
- Prima de Mercado (Rm – Rf).- Es la relación entre la rentabilidad del mercado y la tasa de libre de riesgo. Para el caso del Resort es de 9.68%.

✓ Calculo CAPM

Tasa de Descuento	
Rf	1.95%
Rm	11.63%
B	3.16
Riesgo País	8.99%
(Rm-Rf)	9.68%
<b>CAPM</b>	<b>41.52%</b>

Tabla 5.29 Tasa de Descuento  
Elaborado: Los Autores

Para determinar la tasa de descuento de la empresa, se determino el uso del CCPP (Costo Capital Promedio Ponderado), con dicha tasa se descontaran los flujos de efectivo de cualquier proyecto que el Resort, desee emprender, dado que con dicha tasa se encuentran cubiertos los rendimientos del accionista y el valor de la deuda.

✓ Calculo CCPP

CCPP	
Total Activos	\$ 5,758,174.76
Total Pasivos	\$ 4,030,722.33
Total Patrimonio	\$ 1,727,452.43
RD	11.00%
CAPM	41.52%
T (Impuesto)	34.55%
L (Pasivo/ Activo)	70.00%
(1-L)	30.00%
<b>Rk</b>	<b>17.50%</b>

Tabla 5.30 Calculo CCPP  
Elaborado: Los Autores

#### 5.4.6 Determinación del Nivel de Endeudamiento Óptimo (Estructura Capital)

La determinación de la estructura de capital optima, para el Resort, es la que nos ayuda a definir nuestro nivel de endeudamiento con el cual se maximice el valor de la empresa.

Con la ayuda de la herramienta Solver, se definió teóricamente, que la mejor estructura de capital era 100% deuda, dado que con esta proporción se maximizaba el valor del Resort.

Sin embargo, se estableció que la inversión total de la empresa será financiada en un 70%, con deuda, dado que se realizará con la Corporación Financiera Nacional, y dicha institución concede para proyectos nuevos hasta el 70% de financiamiento y se debe hacer uso máximo de este recurso dada la tasa de interés que ofrece.

Estructura de Capital		
<b>Inversion Inicial</b>		\$ 5,758,174.76
<b>Financiamiento Propio</b>	30%	\$ 1,727,452.43
<b>Apalancamiento</b>	70%	\$ 4,030,722.33

Tabla 5.31 Estructura de Capital  
Elaborado: Los Autores

- ✓ Préstamo.- El Resort aplicara al Crédito en la Corporación Financiera Nacional, por un valor de \$4, 050,481.28, en un plazo de 10 años, a una tasa del 11%.

<b>Prestamo</b>	\$4,030,722.33			
<b>Periodos</b>	10			
<b>Interés Anual</b>	11.00%			
Nº.	Pago	Interes	Amortización	Saldo Insoluto
0				\$4,030,722.33
1	\$684,422.40	\$443,379.46	\$241,042.95	\$3,789,679.38
2	\$684,422.40	\$416,864.73	\$267,557.67	\$3,522,121.71
3	\$684,422.40	\$387,433.39	\$296,989.02	\$3,225,132.69
4	\$684,422.40	\$354,764.60	\$329,657.81	\$2,895,474.89
5	\$684,422.40	\$318,502.24	\$365,920.17	\$2,529,554.72
6	\$684,422.40	\$278,251.02	\$406,171.38	\$2,123,383.34
7	\$684,422.40	\$233,572.17	\$450,850.24	\$1,672,533.10
8	\$684,422.40	\$183,978.64	\$500,443.76	\$1,172,089.34
9	\$684,422.40	\$128,929.83	\$555,492.58	\$616,596.76
10	\$684,422.40	\$67,825.64	\$616,596.76	\$0.00
	\$6,844,224.04	\$2,813,501.71	\$4,030,722.33	

Tabla 5.32 Préstamo  
Elaborado: Los Autores



## **5.5 Evaluación Financiera**

Para estimar la factibilidad financiera de instalar el Resort en Gral. Villamil Playas, se determino el uso de las herramientas del VAN, TIR Y Payback Descontado.

### **5.5.1 Criterio del VAN**

Es un procedimiento por el cual podemos calcular el valor presente de un determinado número de flujos de efectivo generados por una inversión.

La metodología es descontar al momento actual mediante una tasa todos los valores del flujo neto del proyecto. A tal valor se debe restar la inversión inicial y el resultado es el valor actual neto del proyecto. Si el VAN es mayor a cero entonces el proyecto es rentable considerando el valor mínimo de rendimiento para la inversión.

El VAN proyecto es de \$1, 021,521.61, lo cual nos indica que es rentable realizarlo. Se debe recordar que este valor se obtuvo mediante los flujos de efectivo con deuda, dado que como accionistas, no se dispone del capital total necesario para la inversión.

### **5.5.2 Criterio de la TIR**

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es aquella tasa que hace que el valor actual neto sea igual a cero. A través, de este método se obtiene la viabilidad del proyecto una vez que se la compara con la Tasa mínima atractiva de retorno (TMAR).

Para el presente proyecto obtuvimos una TIR de 55.42% lo que nos indica que es rentable llevar a cabo la inversión ya que se observa que es superior a la TMAR establecidas de 41.52%.

- VAN Y TIR

Flujo de Caja														
Unidad Neta	\$ 180,704.37	\$ 983,515.78	\$ 1,394,580.09	\$ 2,798,994.57	\$ 2,227,758.09	\$ 2,726,776.13	\$ 3,068,571.30	\$ 3,224,282.29	\$ 3,386,394.35	\$ 3,390,200.05	\$ 3,429,410.04	\$ 3,467,197.98	\$ 3,505,418.57	\$ 3,537,936.16
Depreciación	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03	\$ 160,992.03
Amortización	\$ (241,042.95)	\$ (267,557.67)	\$ (285,989.02)	\$ (329,657.80)	\$ (365,920.17)	\$ (405,071.39)	\$ (450,860.24)	\$ (509,443.76)	\$ (559,493.39)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversión Inicial	\$ (5,723,116.45)	\$ -	\$ (21,167.76)	\$ -	\$ (16,463.74)	\$ (21,167.76)	\$ -	\$ -	\$ (21,167.76)	\$ (1,355,900.73)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de Trabajo	\$ (35,038.30)													\$ 35,038.30
Préstamo	\$ 4,080,722.33													
Valor de Rescibo														\$ 67,750.00
Flujo Neto de Efectivo	\$ (1,727,082.43)	\$ 796,998.09	\$ 1,207,597.34	\$ 1,630,255.79	\$ 1,688,351.40	\$ 2,480,419.02	\$ 2,778,763.10	\$ 2,885,593.36	\$ 2,894,974.89	\$ 3,351,182.08	\$ 3,599,224.32	\$ 3,628,180.01	\$ 3,664,400.61	\$ 4,351,716.49
Tasa de Descuento	41.52%													
VAN	\$ 1,021,521.61													
TIR	55.42%													

Tabla 5.33 VAN Y TIR (Accionista)  
Elaborado: Los Autores.

### 5.5.3 Criterio del Payback Descontado

PAYBACK DESCONTADO																
Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Flujo de Efectivo	-4,727,652.49	1,011,663.45	796,938.09	1,207,387.34	1,630,238.79	1,883,354.40	2,450,449.02	2,778,703.00	2,905,590.36	2,908,553.98	1,494,974.89	3,551,182.08	3,549,724.32	3,628,180.01	3,664,400.61	4,351,716.49
Flujo de Efectivo Descontado	-4,727,652.49	713,820.84	397,893.49	425,961.24	406,388.03	327,328.10	306,221.45	244,365.49	174,333.37	123,316.89	46,381.50	77,989.34	55,287.50	39,711.20	28,339.89	23,700.93
Flujo de Caja Descontado	-4,727,652.49	-1,655,631.38	-1,257,738.15	-831,786.51	-425,388.88	-98,070.78	208,151.67	452,516.10	626,854.47	730,171.36	796,552.86	874,402.20	929,888.70	969,400.89	997,740.79	1,021,521.61

Tabla 5.34 Payback (Accionista)  
Elaborado: Los Autores

El método para poder evaluar económicamente un proyecto es el Payback o periodo de recuperación. El cual consiste en calcular el número de años necesarios para recuperar la inversión realizada al inicio del proyecto.

Para el tiempo de recuperación de la inversión utilizaremos la tasa exigida por el inversionista de 41.52%, por lo que la inversión se recupera a los 5 años y 3 meses.

## 5.6 Análisis de Sensibilidad Multivariable

En todo proyecto es necesario realizar un análisis sobre los impactos que puedan generar ciertos factores en el transcurso del tiempo, tales como precios, cantidades o costos ya que los mismos afectaran el flujo de efectivo.

Por tal motivo existe la posibilidad de realizar un análisis de sensibilidad haciendo uso del software Crystal Ball, el cual nos determina que tan sensible es el VAN con respecto al precio, la tasa de descuento que empleemos y el porcentaje proyectado para los futuros incrementos de los gastos del Resort.

<b>VARIABLES</b>	
Tasa de descuento	<b>41.52%</b>
%Incremento Gastos	0.03949
PRECIO	\$ 105.00
<b>VAN</b>	
En USD	<b>\$ 1,021,521.61</b>

Gráfico 4.6  
Elaborado: Cristal Ball

Para desarrollar la simulación hemos planteado las siguientes suposiciones:

En este caso simulamos los movimientos de precios, porcentaje de incrementos de gastos y tasa de descuento, construyendo internamente cientos de escenarios posibles que puedan dar valor al valor presente del proyecto.

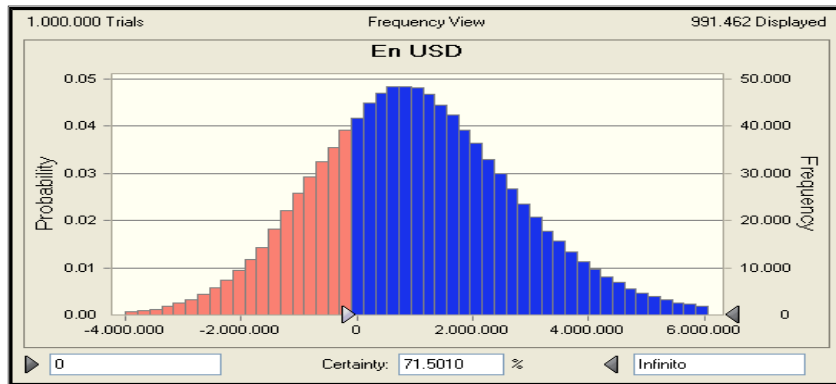


Gráfico 4.7  
Elaborado: Cristal Ball.

En el gráfico se observa que la probabilidad de que el VAN se mayor a cero es de 72% con un 95% por ciento de confianza, realizando la simulación para un millón de escenarios posibles.

En el gráfico inferior se puede observar que la variable PRECIO, aporta el 95% de las variaciones del VAN proyectado.

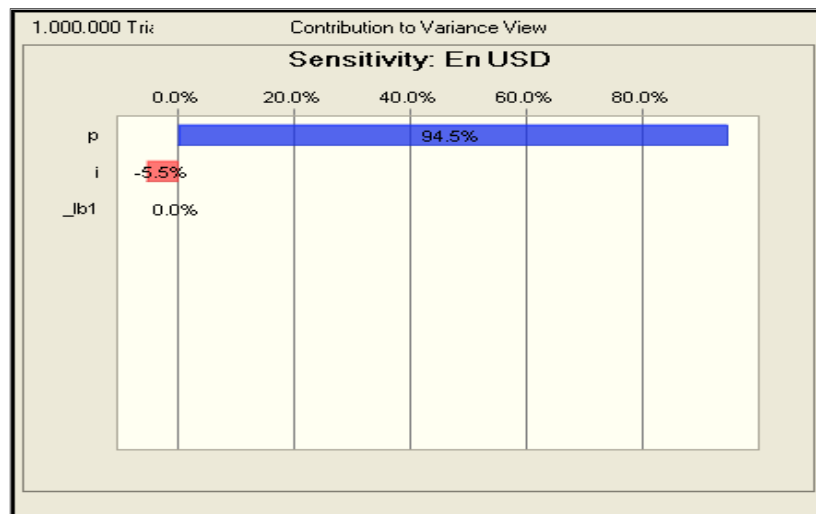


Gráfico 4.8  
Elaborado: Cristal Ball

## CONCLUSIONES

Luego de haber realizado los diferentes estudios relacionados a la implementación del Resort en el Cantón General Villamil Playas, se puede concluir que el proyecto es económicamente viable, teniendo un gran porcentaje del mercado objetivo interesado en acudir a nuestras instalaciones.

Luego de analizar cada capítulo del estudio se obtuvo lo siguiente:

- La construcción de un Resort en Gral. Villamil Playas influye en el crecimiento turístico de la región e impulsa su desarrollo económico, generando fuentes de empleo y motivando la realización de nuevas inversiones para el sector.
- Actualmente la ciudad no cuenta con un Resort de esta magnitud y capacidad hotelera, por lo cual sería una oportunidad para emprender este proyecto que tendría una gran aceptación debido a las condiciones climáticas que se presentan en dicha región, durante todo el año.
- En base al estudio de mercado, se determinó que el plan de mayor aceptación por parte de los turistas es aquel que tiene todo incluido, es decir que nuestros clientes desean experimentar la máxima diversión en un lugar que agrupe varios conceptos de entretenimiento en un mismo lugar.
- Los ingresos que se percibirán están basados en la proyección de la Demanda esperada.
- El número de días promedio en los que un cliente se hospedara en el Resort es de 3 días y 2 noches.
- Dado la naturaleza del servicio se determina su movimiento de acuerdo a las temporadas que se presenten en el año, entre altas (diciembre, enero, febrero, marzo, abril, julio, agosto, septiembre) y bajas (mayo, junio, octubre, noviembre).

- En base al análisis de precios y al estudio de mercado se determinaron costos de acuerdo a las temporadas y a los días en los cuales visiten el Resort, es así, que tenemos que para todos los días de las temporadas altas, un precio de \$105 y para temporadas bajas: días hábiles \$85, fines de semana \$95 y feriados \$105.
- La inversión inicial requerida para la implementación del Resort es de \$5, 723, 116,45.
- Las tasas de descuento para utilizadas para el Resort fueron de 41,52%, la cual fueron calculada usando parámetros e indicadores bursátiles estadounidenses, para luego ser ajustados al mercado financiero ecuatoriano a través del riesgo país y apalancamiento del beta. Tuvimos que hacer esto debido a que el poco movimiento del mercado accionario ecuatoriano imposibilita el cálculo de un factor beta estadísticamente significativo.
- El estudio financiero reflejó la factibilidad del proyecto desde el punto de vista del Accionista, ya que se estima un VAN de \$ 1, 021,521.61 y una TIR de 55.42% superior a la TMAR correspondiente a 41,52%, con un periodo de recuperación de aproximadamente 5 años para la inversión inicial del proyecto.
- De acuerdo al análisis de sensibilidad la probabilidad que el VAN sea mayor a cero es de 72%, con un 95% de confianza.

## **RECOMENDACIONES**

Se recomienda cumplir con un proceso de calidad eficiente que garantice la integridad física de las personas favoreciendo así el incremento de la demanda que se ha estimado.

Debido a las temporadas climáticas existentes en el año, se va a presentar una época de baja demanda por lo cual se deben realizar promociones, paquetes con descuentos y convenios con instituciones educativas para la realización de eventos, retiros o convivencias dentro de las instalaciones del Resort y así cubrir los costos de operación.

Brindar seguridad dentro del Resort, contando con personal capacitado para ofrecer las indicaciones de uso de las instalaciones.

Capacitar constantemente al personal, en base al adecuado servicio al cliente, dado que de acuerdo a estudios realizados, este factor es el principal motivo, por el cual un turista decide regresar o recomendar un lugar de esparcimiento.

Adicional, el financiamiento debe considerarse como ha sido definido en el proyecto, de esta manera se obtendrá la maximización del valor del Resort.

Mantener la categoría establecida del Resort, en base a su estructura, adecuaciones y atención, para proyectar la imagen requerida en el mercado.



## BIBLIOGRAFIA

### Referencias Técnicas:

Estudio Técnico: Arq. Ronald Torres

Estudio Organizacional: Psc.Industrial Isabel Ramírez Purizaga

### Páginas Web

- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- [www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)
- <http://www.mailxmail.com/curso-hoteles-gestion-costes-2/analisis-punto-equilibrio>
- [www.wsj.com](http://www.wsj.com)
- [www.yahoo.finance.com](http://www.yahoo.finance.com)
- [www.damodaran.com](http://www.damodaran.com)
- [www.eluniverso.com](http://www.eluniverso.com)
- [Www.vivaplayas.com](http://Www.vivaplayas.com)
- [www.ecostravel.com](http://www.ecostravel.com)
- [www.hotelesplayasecuador.com](http://www.hotelesplayasecuador.com)

## **ANEXOS**

### **ANEXO NO.1**

#### **ORDENANZA MUNICIPAL Nº 003-2011**

ILUSTRE CONCEJO CANTONAL  
DE PLAYAS

Considerando:

Que, la Constitución de la República del Ecuador, en su Art. 238, consagra la plena autonomía política, administrativa y financiera de los gobiernos autónomos descentralizados;

Que el Art. 54, literal b) Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización "COOTAD" preceptúa que, dentro de las funciones del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal, le corresponde a éste el diseñar e implementar políticas de promoción y construcción de equidad e inclusión en su territorio, en el marco de sus competencias constitucionales y legales.

Que, con sujeción al Art. 57, literal b) del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización "COOTAD", al Concejo Municipal le corresponde, dentro de sus atribuciones, regular, mediante ordenanza, la aplicación de los tributos previstos en la ley a su favor;

Que, al tenor del Art. 498 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización "COOTAD", los concejos cantonales, mediante ordenanza, pueden disminuir hasta en un cincuenta por ciento los valores que corresponda cancelar a los diferentes sujetos pasivos de los tributos establecidos en dicho código, por un plazo máximo de diez años, con la finalidad de estimular el desarrollo del turismo, la construcción, la industria, el comercio u otras actividades productivas, culturales, deportivas, de beneficencia, así como las que protegen y defienden el medio ambiente; y,

En ejercicio de las atribuciones que le otorga el artículo 240, párrafo primero de la Constitución Política de la República del Ecuador, en concordancia con el artículo 264, párrafo final, de la misma normativa suprema,

Expide:

**LA SIGUIENTE ORDENANZA DE ESTÍMULOS TRIBUTARIOS PARA ATRAER INVERSIONES QUE FAVOREZCAN EL DESARROLLO DEL CANTÓN PLAYAS.**

**ARTÍCULO 1.- DE LA REDUCCIÓN DE TRIBUTOS.-** En uso de las facultades constitucionales y legales pertinentes, la Ilustre Municipalidad del Cantón Playas establece, según corresponda, la reducción de los tributos municipales que deban pagarse en función de cada hecho generador, a las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, que se establezcan legalmente en Playas y/o realicen nuevas inversiones dentro del cantón, a partir de la fecha de publicación de la presente ordenanza.

**ARTÍCULO 2.- TRIBUTOS SUSCEPTIBLES DE REDUCCIÓN.-** Los tributos a los cuales se aplicará la disminución, según corresponda, son los siguientes:

El impuesto sobre la propiedad urbana;  
El impuesto sobre la propiedad rural;  
El impuesto de alcabalas;  
El impuesto de patentes;

El impuesto a las utilidades en la compraventa de bienes inmuebles y plusvalía de los mismos; y,

Todos los demás tributos municipales, establecidos en el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (COOTAD).

**ARTÍCULO 3.- PLAZO DEL ESTÍMULO TRIBUTARIO.-** El plazo para acogerse a los beneficios que otorga el estímulo tributario es de hasta diez años, improrrogables, contados a partir de la expedición de la correspondiente resolución del Concejo Cantonal.

**ARTÍCULO 4.- BENEFICIARIOS DEL ESTÍMULO TRIBUTARIO.-** Podrán gozar de los beneficios que se establecen en la presente ordenanza, todas aquellas personas naturales o jurídicas que realicen nuevas inversiones productivas y/o que favorezcan el desarrollo de obras de infraestructura y/o el buen vivir en el cantón Playas, generadoras de empleo y que privilegien la mano de obra local, por cuantías que, en cada caso, excedan de cien mil dólares (US \$ 100.000), para fomentar el desarrollo del turismo, la construcción, la industria, el comercio u otras actividades productivas, culturales, deportivas o de beneficencia, así como las que protejan y defiendan el medio ambiente.

**ARTÍCULO 5.- DETERMINACIÓN DE LAS REDUCCIONES TRIBUTARIAS.-** Las personas naturales y empresas que se acojan a la reducción de los tributos municipales, accederán a la misma, por un porcentaje que no excederá del cincuenta por ciento de los valores que les corresponda pagar (reducción de hasta el 40 %, en función del monto de la inversión, y reducción de hasta el 10% adicional, en función del número de empleos locales generados), con sujeción a la ley y las ordenanzas municipales, y que será calculado, con sujeción a las siguientes tablas:

40% aplica al monto de inversión

Peso		80%	
Monto de inversión		% Aplicación	Porcentaje a descontar
100.000,00	149.999,99	10	4,00%
150.000,00	199.999,99	20	8,00%
200.000,00	249.999,99	30	12,00%
250.000,00	299.999,99	40	16,00%
300.000,00	349.999,99	50	20,00%
350.000,00	399.999,99	60	24,00%
400.000,00	449.999,99	70	28,00%
450.000,00	499.999,99	80	32,00%
500.000,00	549.999,99	90	36,00%
550.000,00	en adelante	100	40,00%

10% aplica al número de empleados locales

Peso		20%	
Número de empleados locales		% Aplicación	Porcentaje a descontar
0	5	10	1,00%
6	10	20	2,00%
11	15	30	3,00%
16	20	40	4,00%
21	25	50	5,00%
26	30	60	6,00%
31	35	70	7,00%
36	40	80	8,00%
41	45	90	9,00%
46	en adelante	100	10,00%

NÚMERO DE AÑOS A REDUCIR:

Cálculo del número de años		
Monto de inversión		Nº de años
100.000,00	299.999,99	3
300.000,00	449.999,99	6
450.000,00	en adelante	10

ARTÍCULO 6.- DEL TRÁMITE.- Las personas naturales y/o jurídicas nacionales y extranjeras que quieran acogerse a los beneficios consagrados en esta ordenanza, presentarán su petición conjuntamente con el proyecto de inversión, para conocimiento y resolución del Concejo Cantonal, el cual se pronunciará oportunamente sobre la reducción tributaria que estime pertinente, de conformidad con la ley y la presente ordenanza.

ARTÍCULO 7.- EXIGIBILIDAD DE OTROS TRÁMITES MUNICIPALES.- El ser beneficiario o beneficiaria de los incentivos tributarios, no exime de realizar los trámites de habilitación y demás requeridos por la Municipalidad a través de otra normativa, como asimismo de presentar en rentas la documentación que acredite su condición de beneficiario o beneficiaria para obtener los beneficios municipales. Si estos trámites municipales no se completaran al cabo de seis (6) meses, la persona o empresa no podrá seguir obteniendo los beneficios municipales que le correspondan.

ARTÍCULO 8.- DE LA APLICACIÓN DE LAS REBAJAS.- De otorgarse la reducción tributaria, por parte del Concejo Cantonal, su aplicación le corresponderá a la Dirección de Gestión Administrativa y Financiera.

ARTÍCULO 9.- CESE DE LA VIGENCIA DE LA ORDENANZA.- En caso de revocatoria, caducidad, derogatoria o, en general, cualquier forma de cese de la vigencia de la ordenanza, los nuevos valores o alícuotas a regir no podrán exceder de la cuantía o porcentaje establecido en la presente ordenanza.

ARTÍCULO 10.- DEL INCUMPLIMIENTO.- Cuando por cualquier medio la Municipalidad determine el incumplimiento de los requisitos establecidos en la presente ordenanza, informará del particular, a través del Alcalde, al Concejo Cantonal, el cual, luego de evacuar el procedimiento administrativo aplicable que asegure el debido proceso, resolverá sobre la caducidad de los beneficios consagrados en ella y otorgados a los correspondientes sujetos pasivos. En caso de definir el Concejo la caducidad de los beneficios, dispondrá la re liquidación de los tributos correspondientes desde la fecha en que se produjo la violación o incumplimiento, y exigirá el pago por el monto correspondiente a la re liquidación, más los correspondientes intereses, en forma inmediata. En caso de incumplimiento en el pago correspondiente, la Municipalidad aplicará el procedimiento forzoso aplicable.

ARTÍCULO FINAL.- La presente ordenanza entrará en vigencia a partir de su publicación en uno de los diarios de mayor circulación en la ciudad de Guayaquil y en el Registro Oficial y en la Gaceta Oficial de la I. Municipalidad de Playas.

#### DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- Las nuevas inversiones que con sujeción a la presente ordenanza, se llegaren a realizar en el cantón Playas, dentro del periodo comprendido entre su publicación en el Registro Oficial y la terminación del ejercicio económico 2011, se

acogerán a las deducciones aquí previstas, según corresponda, a partir del ejercicio fiscal 2012, y por el plazo que se les otorgare.

SEGUNDA.- Velando por el desarrollo futuro del cantón, todo impuesto que no haya sido considerado en esta ordenanza o que a la fecha no existiese, se incorporará posteriormente, una vez aprobado por las autoridades competentes.

Dada en la sala de sesiones de la Ilustre Municipalidad del Cantón Playas, a los dieciséis días del mes de febrero del dos mil once.

f.) Ing. Michel Achi Marín, Alcalde del cantón Playas.

f.) Ab. Dolores Franco León, Secretaria de la I. Municipalidad de Playas.

CERTIFICADO DE DISCUSIÓN.- Certifico que la presente “Ordenanza de estímulos tributarios para atraer inversiones que favorezcan el desarrollo del cantón Playas” fue discutida y aprobada por el I. Concejo Cantonal de Playas, en las sesiones ordinarias de fecha 9 y 16 de febrero del 2011.

General Villamil, Cantón Playas, febrero 16 del 2011.

f.) Ab. Dolores Franco León, Secretaria (E) de la I. Municipalidad de Playas.

De conformidad con lo prescrito en el artículo 324 del Código Orgánico de Ordenamiento Territorial, Autonomía Descentralización vigente, sanciono la presente “Ordenanza de estímulos tributarios para atraer inversiones que favorezcan el desarrollo del cantón Playas” y ordeno su promulgación a través de su publicación en la Gaceta Oficial, en el Registro Oficial y en uno de los diarios de mayor circulación de la ciudad de Guayaquil.

General Villamil, Cantón Playas, febrero 28 del 2011.

f.) Ing. Michel Achi Marín, Alcalde del cantón Playas.

CERTIFICO.- Que la presente “Ordenanza de estímulos tributarios para atraer inversiones que favorezcan el desarrollo del cantón Playas”, fue sancionada y promulgada por el Ing. Michel Achi Marín, Alcalde del cantón Playas, el 28 de febrero del 2011. General Villamil, Cantón Playas, marzo 1 del 2011. f.) Ab. Dolores Franco León, Secretaria (E) de la I. Municipalidad del Cantón Playas.

## ANEXO NO.2

### REPORTE CRISTAL BALL: ANALISIS DE SENSIBILIDAD

#### Crystal Ball Report - Full

Simulation started on  
10/11/2011 at 18:10:30  
Simulation stopped on  
10/11/2011 at 18:17:17

#### Run preferences:

Number of trials run	1,000,000
Extreme speed Monte Carlo	
Random seed	
Precision control on Confidence level	95.00%

#### Run statistics:

Total running time (sec)	406.74
Trials/second (average)	2,459
Random numbers per sec	7,376

#### Crystal Ball data:

Assumptions	3
Correlations	0
Correlated groups	0
Decision variables	0
Forecasts	1

#### Forecasts

Worksheet: [Financiero Resort Final CRYSTAL BALL.xlsx]CB

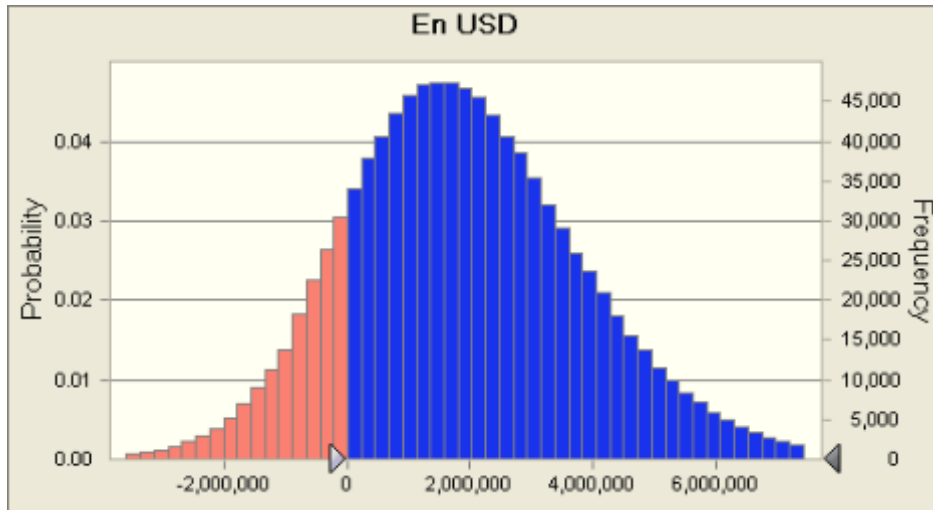
Forecast: En USD

Cell  
:  
B10

#### Summary:

Certainty level is  
84.2004%  
Certainty range is from 0 to Infinity  
Entire range is from -8,371,749 to  
16,285,946  
Base case is  
1,884,026

After 1,000,000 trials, the std. error of the mean is 1,968



Statistics:	Forecast values
Trials	1,000,000
Mean	1,915,122
Median	1,791,074
Mode	---
Standard Deviation	1,968,467
Variance	3,874,862,965,241
Skewness	0.3724
Kurtosis	3.50
Coeff. of Variability	1.03
Minimum	-8,371,749
Maximum	16,285,946
Range	
Width	24,657,695
Mean Std. Error	1,968

**Forecast: En USD (cont'd)**

**Cell : B10**

Percentiles:	Forecast values
0%	-8,371,749
10%	-462,347
20%	273,046
30%	829,073
40%	1,317,325
50%	1,791,069
60%	2,279,812



70%	2,824,943
80%	3,493,814
90%	4,474,425
100%	16,285,946

End of Forecasts

### Assumptions

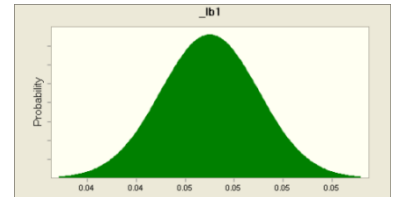
Worksheet: [Financiero Resort Final CRYSTAL BALL.xlsx]CB

#### Assumption: \_lb1

Cell : B5

Normal distribution with parameters:

Mean	0.05
Std. Dev.	0.00



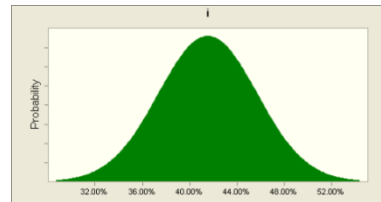
Cell : B4

#### Assumption: i

23.55%

Normal distribution with parameters:

Mean	41.52%
Std. Dev.	4.15%

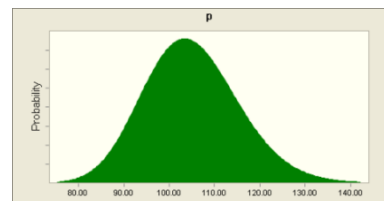


Cell : B6

#### Assumption: p

Lognormal distribution with parameters:

Mean	105.00
Std. Dev.	10.50



End of Assumptions

### Sensitivity Charts

