



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

La Universidad Católica de Loja

ÁREA ADMINISTRATIVA

**TÍTULO DE INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA Y
HOTELERA**

**Diseño de un plan de negocios para la creación de cabañas ecológicas
en la parroquia rural Malacatos, cantón Loja, provincia de Loja.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

AUTORA: Piedra Campoverde, María Luisa

DIRECTORA: Gonzaga Vallejo, Luz Clara, Mgs

CENTRO UNIVERSITARIO LOJA

2016

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Máster.

Clara Gonzaga Vallejo.

DOCENTE DE LA TITULACIÓN

De mi consideración:

El presente trabajo de titulación: “**Diseño de un plan de negocios para la creación de cabañas ecológicas en la parroquia rural Malacatos, Cantón Loja, Provincia de Loja**” realizado por **Piedra Campoverde María Luisa**, ha sido orientado y revisado durante su ejecución, por cuanto se aprueba la presentación del mismo.

Loja, de 2015

f).....

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

“Yo Piedra Campoverde María Luisa” declaro ser autora del presente trabajo de titulación: **“Diseño de un plan de negocios para la creación de cabañas ecológicas en la parroquia rural Malacatos, Cantón Loja, Provincia de Loja”** de la titulación de Ingeniera en Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, siendo la Mg. Clara Gonzaga Vallejo directora del presente trabajo ; y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales. Además certifico que las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo investigativo, son de mi exclusiva responsabilidad.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del Art. 88 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”

f.....

Piedra Campoverde María luisa
1104023286

DEDICATORIA

Dedico con mucho cariño este trabajo a mi incondicional familia, a mi hermana que me acompañó en todo este recorrido inspiradas por el ejemplo de perseverancia de mi hermano Paulo, a mi esposo quien nunca me dejó sola en este proyecto y a Matías y Valentina el mejor aprendizaje de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a la Universidad Técnica Particular de Loja por todos los conocimientos brindados, ha sido un honor y enorme satisfacción culminar mis estudios en esta prestigiosa institución.

A todos los profesores que han sido parte de la formación adquirida durante los años de carrera, y de forma particular a la Mgs. Clara Gonzaga quien se encargó de guiarme en todo el proceso que tardó el presente trabajo de investigación.

Y a todas las personas que de alguna u otra forma colaboraron de la manera más gentil en el desarrollo del mismo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

<i>Portada</i>	i
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE FIN DE TITULACIÓN	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	iii
DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
RESUMEN.....	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO I.....	5
ANÁLISIS DEL ENTORNO	5
1.1.1. Principales aspectos y tendencias del entorno turístico	6
1.1.2. Principales determinantes de la demanda turística.....	11
1.2.3. Tendencias actuales de la demanda turística	11
1.2.4. Indicadores del mercado turístico	11
1.3. Análisis del entorno micro	12
1.3.1 Naturaleza del negocio (servicios)	14
CAPÍTULO 2.....	15
ESTUDIO DE MERCADO.....	15
2.2. Naturaleza y uso del producto.....	17
CAPÍTULO 3.....	44
ESTUDIO TÉCNICO	44
3.1. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto.....	45
3.2. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto	51
3.3. Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos	52

3.4. Identificación y descripción del proceso	55
3.4.1 Descripción del proceso de alojamiento	55
3.4.2 Descripción del proceso de restaurante	57
3.4.3 Descripción del proceso de recreación	59
3.4.4 Descripción del proceso de marketing y ventas	61
3.5. Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto.....	62
CAPÍTULO 4.....	78
4. ESTUDIO ECONÓMICO	80
4.1. Determinación de los costos.....	80
4.1.1 Costos de producción	80
4.1.1.1 <i>Costos directos</i>	80
4.1.2 Costos de administración.....	85
4.1.3 Costo de ventas.....	87
4.1.4 Costos financieros	88
4.2 Inversión total: fija y diferida	91
4.2.1 Inversión fija	91
4.2.2 Inversión diferida	96
4.3 Cronograma de inversiones.....	96
Depreciaciones y amortizaciones.....	97
4.5 Capital de trabajo.....	98
4.6. Punto de equilibrio	100
4.7 Estado de resultados proforma	103
4.9. Financiamiento	109
4.10. Balance general.....	111
CAPÍTULO 5.....	113
EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	113
5.1 Valor actual neto (VAN)	114
5.2 Tasa interna de rendimiento	119

5.3. Análisis de sensibilidad (AS).....	122
5.3. Razón Beneficio Costo.....	125
CAPÍTULO 6.....	127
PLAN DE MARKETING	127
6.1. Precio	128
6.2. Plaza.....	128
6.3. Promoción.....	133
6.4. Producto	133
Recomendaciones	140
BIBLIOGRAFÍA.....	141
ANEXOS.....	147
PAQUETES PUBLICITARIOS EN LA PROGRAMACIÓN.....	175

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Atractivos Turísticos Naturales y Culturales del Área Rural del Cantón Loja...	7
Tabla 2. Atractivos Turísticos Naturales y Culturales de la ciudad de Loja	8
Tabla 3. División política y administrativa de la parroquia Malacatos	9
Tabla 4. Calendario de Festividades de la parroquia Malacatos	11
Tabla 5. Demanda de Servicios Turísticos en la parroquia Malacatos	12
Tabla 6. Grupo de proveedores potenciales de Cabañas Ecológicas Valle Hermoso ..	13
Tabla 7: Turistas que visitaron la parroquia Malacatos en el año 2013	22
Tabla 8: Demanda Turística Futura en la parroquia Malacatos	22
Tabla 9: Conformación de la muestra a considerar para las encuestas	23
Tabla 10.Oferta de alojamiento en la parroquia Malacatos	35
Tabla 11.Oferta de restaurantes en la parroquia Malacatos	35
Tabla 12. Determinación de las demandas potencial - real	36
Tabla 13. Margen de precios	38
Tabla 14. Precios por servicios	38
Tabla 15. Precios de paquetes de hospedaje	38
Tabla 16.Margen de utilidad para empresa de turismo	39
Tabla 17.Matriz de Macrolocalizacion.....	47
Tabla 18.Matriz de Microlocalizacion	50
Tabla 19.Costos de los suministros e insumos.....	52
Tabla 20.Disponibilidad de Materias Primas.....	53
Tabla 21. Desglose de artículos de limpieza.....	72
Tabla 22. Desglose material de oficina.....	73
Tabla 23. Desglose maquinaria y equipo	74
Tabla 24. Desglose utensilios de cocina.....	75
Tabla 25. Desglose menaje	76
Tabla 26. Desglose de muebles y enseres	77
Tabla 27. Desglose de equipo de oficina	78
Tabla 28. Desglose de muebles y enseres	78
Tabla 29.Materias primas	80
Tabla 30. Provisión de artículos de limpieza	81
Tabla 31.Provisión jardinería y mantenimiento de paisajes	82
Tabla 32.Remuneración del personal de cocina.....	82
Tabla 33.Servicios de Guianzas.....	83
Tabla 34. Mano de obra indirecta.....	83

Tabla 35. Provisión de servicios básicos.....	84
Tabla 36. Provisión de mantenimiento de maquinaria y Equipo	84
Tabla 37. Provisión materiales de oficina	85
Tabla 38. Remuneración del personal administrativo	85
Tabla 39. Provisión de materiales de oficina	86
Tabla 40. Servicios profesionales.....	86
Tabla 41. Remuneración del personal de ventas.....	87
Tabla 42. Publicidad	88
Tabla 43. Interés pago de deuda.....	89
Tabla 44. Resumen de costos y gastos proyectados.....	90
Tabla 45. Terreno	91
Tabla 46. Edificaciones	91
Tabla 47. Maquinaria y equipo	92
Tabla 48. Muebles y enseres.....	93
Tabla 49. Equipo de computación	94
Tabla 50. Equipo de oficina.....	94
Tabla 51. Activos fijos	95
Tabla 52. Activo diferido	96
Tabla 53. Cronograma de inversiones.....	96
Tabla 54. Depreciaciones de activos fijos.....	97
Tabla 55. Amortización de activos diferidos.....	98
Tabla 57. Capital de trabajo.....	98
Tabla 58. Clasificación de los costos	100
Tabla 59. Total deplazas.....	104
Tabla 60. Ingresos por alojamiento	105
Tabla 61. Estado de Resultados Pro-forma.....	107
Tabla 62. Financiamiento de la inversión.....	109
Tabla 63. Tabla de amortización	110
Tabla 64. Distribución de las fuentes de financiamiento.	110
Tabla 65. Balance general inicial	111
Tabla 66. Flujo de fondos con financiamiento.....	115
Tabla 67. Flujo de fondos sin financiamiento	116
Tabla 68. Flujos Netos Actualizados escenario con financiamiento.....	117
Tabla 69. Flujos Netos Actualizados escenario sin financiamiento	118
Tabla 70. TIR escenario con financiamiento	120
Tabla 71. TIR escenario sin financiamiento	121

Tabla 72. VAN + 10% en los ingresos y -10% en los costos	122
Tabla 73. TIR + 10% en los ingresos y -10% en los costos	123
Tabla 74. VAN-10% en los ingresos y +10% en los costos	123
Tabla 75. TIR -10% en los ingresos y +10% en los costos	124
Tabla 76. Análisis de sensibilidad	125

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Mapa físico de Loja Fuente: Dirección de Planificación – GPP	6
Figura 2: Mapa base de la parroquia Malacatos	9
Figura 3: Ubicación de las cabañas ecológicas Valle Hermoso	16
Figura 4: Diseño general de una cabaña tipo familiar	18
Figura 5: Diseño general de una cabaña matrimonial	19
Figura 6: Diseño general de una cabaña individual	19
Figura 7: Diseño general del restaurant	20
Figura 8: Diseño general de las zonas de recreación deportiva	20
Figura 9: Residencia de los encuestados en los últimos 12 meses	24
Figura 10: Nacionalidad de los encuestados	24
Figura 11: Profesión de los encuestados	25
Figura 12: Ocupación de los encuestados	25
Figura 13: Edades de los encuestados	26
Figura 14: Género de los encuestados	26
Figura 15: Número de acompañantes de los encuestados	27
Figura 16: Origen de los recursos económicos	27
Figura 17: Ingresos netos de los encuestados	28
Figura 18: Residentes de la parroquia Malacatos	28
Figura 19: Frecuencia de visita	29
Figura 20: Motivo de la visita a la parroquia	29
Figura 21: Atractivos turísticos de la parroquia Malacatos	30
Figura 22: Período en el que se visita la parroquia	30
Figura 23: Tipo de alojamiento	31
Figura 24: Disposición a visitar las cabañas ecológicas Valle Hermoso	31
Figura 25: Servicios de interés en las cabañas ecológicas Valle Hermoso	32
Figura 26: Días de permanencia en las cabañas	32
Figura 27: Precios de interés por parte de los encuestados	33
Figura 28: Frecuencia de visitas a las cabañas	33
Figura 29: Medios de comunicación para dar a conocer las cabañas	34
Figura 30. Ubicación de las cabañas ecológicas Valle Hermoso	48
Figura 31. Micro-localización de cabañas ecológicas Valle Hermoso	51
Figura 32. Flujograma del proceso de alojamiento	56
Figura 33. Flujograma del proceso de restaurante	58
Figura 34. Flujograma del proceso de recreación	60

Figura 35. Flujograma de marketing y ventas.....	61
Figura 36. Organigrama para la operación de cabañas ecológicas Valle Hermoso.....	65
Figura 37. Punto de Equilibrio	103

RESUMEN

La presente investigación denominada Diseño de un plan de negocios para la creación de cabañas ecológicas en la parroquia rural Malacatos, Cantón Loja, Provincia de Loja, propone un plan de negocios de desarrollo turístico sostenible a través del análisis del entorno del proyecto, un estudio de mercado en especial de las cabañas ecológicas con su respectivo estudio técnico y económico para finalmente realizar la evaluación y plan de marketing.

Para lograr lo planteado se utilizó métodos y técnicas relacionadas al proyecto, su importancia se fundamenta en un plan de negocios lo que originará una alternativa para el desarrollo turístico de la parroquia, los resultados generados durante la investigación fue la creación de cabañas ecológicas en determinados sectores de la parroquia en base a su entorno físico como económico lo que originará mayor rentabilidad para el sector y mayor demanda de turistas por lo que se recomienda mejorar las condiciones físicas y de infraestructura tanto en los servicios básicos como en conectividad con el propósito de que los turistas tengan mayor facilidad para su ingreso a las cabañas ecológicas en estudio.

Palabras claves.- Investigación, cabañas, ecológicas, desarrollo, sostenible, rentabilidad, turistas, infraestructura.

ABSTRACT

This research called design a business plan for the creation of ecological cabins in the rural parish Malacatos, Loja Canton, province of Loja, proposes a business plan of sustainable tourism development through the analysis of the environment of the project a market study in particular of ecological cabins with their respective technical and economic study to finally carry out the assessment and marketing plan.

To achieve the used methods and techniques related to the project its importance is based on a business plan that originated an alternative for the tourist development of the parish, results generated during the investigation was the creation of ecological cabins in certain sectors of the parish based on their physical environment as economic which originated higher profitability for the sector and increased demand of tourists so it is recommended to improve conditions physical and infrastructure in basic services and connectivity with the purpose that tourists have more easily for their entry to the ecological cabins in study

Keywords.- Investigation, cabins, ecological, development, sustainable, profitability, tourists, infrastructure.

INTRODUCCIÓN

De acuerdo con la nueva definición de la Organización Mundial de Turismo OMT (1993) (citado por Lickorish & Jenkins 1997:52) indica que:

Por turismo se entiende el conjunto de actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocio y otros motivos, y no por motivos lucrativos. El turismo no solo es la mayor actividad comercial del mundo, sino también un fenómeno de gran importancia social y económica. Se trata de un ingente movimiento de personas que impacta en un gran número de destinos y servicios, con importantes consecuencias.

En el caso del Ecuador, de acuerdo al Boletín de Estadísticas y Censos del Ministerio de Turismo (2013: 16), se establece que:

El ingreso de divisas por concepto de turismo registrado en la Balanza de Pagos (viajes y transporte de pasajeros) ascendió a 1.251,3 millones de dólares durante el año 2013, valor que comparado con los recursos provenientes de las exportaciones de los principales productos, ubica al turismo como el cuarto rubro de aporte en ingresos, después del banano y plátano, camarón y elaborados de productos de mar". En los últimos años, el rol del turismo en la economía nacional se ha visto reforzado con las políticas del gobierno actual que apoyan la actividad como parte del nuevo modelo de desarrollo.

Sin embargo, el desarrollo turístico necesariamente debe ser sostenible. De acuerdo al informe Brundtland 1987. (citado en PLANDETUR, 2020:18) el turismo sostenible es "Aquel desarrollo que satisface las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las generaciones futuras para atender sus propias necesidades".

La propuesta planteada en este trabajo se enmarca en este contexto, y se refiere a un plan de negocios para la implementación de un alojamiento turístico tipo cabañas ecológicas, cuyo concepto:

Corresponde al grupo de establecimientos hoteleros situados fuera de núcleos urbanos, preferentemente en centros vacacionales, en los que, mediante precio, se presta servicios de alojamiento y alimentación al público en general, en edificaciones individuales que por su

construcción y elementos decorativos están acordes con la zona de su ubicación, y cuya capacidad no es menor de seis cabañas. (Reglamento General de Actividades Turísticas, 2008)

El alojamiento turístico se propone para la provincia de Loja, cantón del mismo nombre, en el barrio Potopamba de la parroquia Malacatos. Las facilidades se ubicarán a un costado de la vía que conduce desde Loja a Malacatos, a 6 Km de esa población. De acuerdo a Samaniego (2011) el sector se cataloga como uno de los lugares más atractivos para el turismo y el descanso de fin de semana de las familias lojanas y de todos cuantos llegan a esta región”.

El plan de negocios explica en seis capítulos: En el primero, se analiza el entorno macro y micro del proyecto. En el segundo, se describe los resultados del estudio de mercado realizado. En el tercero, se detalla los aspectos técnicos de la propuesta. En el cuarto capítulo se explica la estructura de costos de los servicios a ofertar. En el quinto capítulo se realiza la evaluación económica del proyecto; y, finalmente en el sexto se explica el plan de marketing.

CAPÍTULO I
ANÁLISIS DEL ENTORNO

Análisis del entorno macro

El análisis del entorno macro ofrece una visión general de un conjunto de variables y fuerzas externas que inciden directamente sobre el futuro del proyecto. En este caso, se analizan las variables relevantes del entorno macro conformado por el cantón Loja y la parroquia Malacatos.

1.1.1. Principales aspectos y tendencias del entorno turístico

Cantón Loja.

El cantón Loja es una de las 16 divisiones administrativas de la provincia de Loja, y fue creado el 23 de junio de 1824, de acuerdo a la Ley de División Territorial de la Gran Colombia. Limita al norte con el cantón Saraguro, por el sur y el este con la provincia de Zamora Chinchipe, y, al oeste con la provincia de El Oro y los cantones Catamayo, Gonzanamá, Quilanga y Espíndola (ver Figura 1).



Figura 1: Mapa físico de Loja

Fuente: Dirección de Planificación – GPP

Con una extensión de 1.923 Km², Loja es el cantón más grande de la provincia. De acuerdo a los resultados del Censo de Población y Vivienda del 2010(INEC, 2015), la población total del cantón es de 214.855 habitantes.

De acuerdo a la información del Gobierno Provincial de Loja (2003), el cantón se divide administrativamente en 4 parroquias urbanas, 12 parroquias rurales y 174 barrios. Las parroquias urbanas son El Sagrario, San Sebastián, Sucre y El Valle. Las parroquias rurales son Chuquiribamba, Chantaco, El Cisne, Gualiel, Jimbilla, Malacatos, Quinara, Santiago, San Pedro de Vilcabamba, San Lucas, Taquil, Vilcabamba, Yangana. .

Según las cuentas provinciales del Banco Central del Ecuador (2013), citado en (GPL & DEPROSUR; 2011), los cuatro sectores económicos más importantes de la provincia de Loja, de acuerdo con la producción bruta generada en miles de dólares, son la construcción, la agricultura y ganadería, la caza y silvicultura y, el comercio y transporte.

La cordillera de los Andes atraviesa la provincia, por lo que su territorio se compara a un complicado laberinto de pequeñas cadenas montañosas que se entrecruzan y enmarcan una infinidad de valles de diferente altura. Como consecuencia, el cantón Loja presenta diversidad de microclimas, entre templados y fríos. La orografía compleja ha influido en un desarrollo confinado de las poblaciones, lo que le da al cantón un especial encanto para el turismo cultural y de aventura (ver Tabla 1).

Tabla1: Atractivos Turísticos Naturales y Culturales del Área Rural del Cantón Loja

Bosque Nublado de Cajanuma (Parque Nacional Podocarpus)
Sendero Ecológico Caxarumi: deportes de aventura
Valle de la Longevidad Vilcabamba
Refugio de montaña (Parque Nacional Podocarpus)
Rutas Equestres
Ruta Arqueológica Taranza-Llano Grande
Valles Cálidos de Malacatos - Quinara - Yangana.
Cerámicas de Cera
Comunidades de Taquil - Chantaco-Chuquiribamba
Basílica del Cisne
Comunidad de San Lucas
Ruinas Arqueológicas de Ciudadela
Cerros Acacana y Tambo Blanco

Fuente:(Tapia Murillo, Solano, Sánchez, & Palacios, 2009)

Elaboración: La autora

La ciudad de Loja es el principal centro urbano del cantón. De acuerdo a Castillo (2011), Loja es “cuna de una tradición cultural que ha influido notablemente en la historia del país, colocándose en un sitio cimero por su extraordinaria creatividad artística e intelectual.”

Para Mendoza & Sarango Retete (2010), la ciudad de Loja es “llena de diversidad, donde la tradición y cultura se mezclan con la naturaleza prodigiosa que la rodea y el ambiente colonial que se mantiene en muchas de sus calles, casas, museos, plazas e iglesias”. La Tabla 2 muestra los principales atractivos naturales y culturales de la ciudad.

Tabla 2: Atractivos Turísticos Naturales y Culturales de la ciudad de Loja

Iglesias	Museos	Parques
Iglesia y Convento de Santo Domingo	Museo del Banco Central del Ecuador	Parque Recreacional Jipiro
Iglesia Catedral	Museo de la Música	Parque Lineal de la Tebaida
Iglesia San Sebastián	Museo Matilde Hidalgo de Procel	Parque Pucará
Iglesia de San Francisco	Museo de las Madres Conceptas	Jardín Botánico Reinaldo Espinosa
Iglesia Colonial San Juan de El Valle	Museo de Arqueología y Lojanidad de la UTPL	El Parque de La Banda
Nuestra Señora del Perpetuo Socorro	Museo de Arte Religioso San Juan del Valle	Parque Ecológico Orillas del Zamora
Divino Niño Jesús	Museo Puerta de la Ciudad	

Fuente: Departamento de Turismo del GAD Municipal de Loja

Elaboración: La autora

Para Castillo (2011) la comida típica de la zona está representada por fritada, cecina, arvejas con guineo, chanfaina, tamal lojano, repe, humitas, cuy asado, molloco, tortillas de choclo, miel con quesillo, higos pasados, quesadillas, sango

Parroquia Malacatos.

La parroquia Malacatos se encuentra al sur de la ciudad de Loja, a una distancia de 30 Km. Ubicada a 1600 m.s.n.m, posee una temperatura promedio de 20 °C y un verdor natural por sus sembríos. La Figura 2 muestra el mapa base de la parroquia.



Figura 2: Mapa base de la parroquia Malacatos
Fuente: INEC, 2010

Según el GAD parroquial de Malacatos, 2014, Malacatos es un nombre prehispánico, que al parecer proviene de la lengua shuar o del nombre de un indígena del sector, conocido como Pedro Leiva, conocedor de la tradición en el uso de plantas, sabía del uso de la corteza del árbol llamado “Quinoa” para tratar el paludismo.

La Tabla 3 muestra la división política y administrativa de la parroquia.

Tabla 3. División política y administrativa de la parroquia Malacatos

Parroquias urbanas	La Recta, El Vergel, El Retorno, Santa Anilla, Trinidad, Taxiche, Ceibopamba, El Cementerio
Parroquias rurales	Tres Leguas, Rumishitana, Granadillo, Potopamba, Nangora, Chorrillos, Landangui, El Prado, Naranjo Dulce, Cavianga, El Carmen, El Sauce, Bélen, Palanda, San Francisco alto, San Francisco medio y San Francisco bajo (La Florida), Calera, La Granja, Picotas, Pedregal, Saguaynuma, Santo Domingo, San José de Ceibopamba, Santa Cruz, Santa Ana
Caseríos	Mishquiaco, Los Lirios, El Mirador, La Era, Santa Gertrudis, El Porvenir, Yamba Alto, Yamba Bajo, Orta, El Naranjo, Prado alto, San José de las Peñas, Cobalera, Jabonillo.

Fuente: GAD Municipal de Loja
Elaboración: La autora

De acuerdo a los resultados del Censo de Población y Vivienda del 2010(INEC, 2015), la parroquia tiene 7.114 habitantes, de los cuales 3.577 son hombres y 3.537 son mujeres.

Según Samaniego (2011) en la parroquia prevalece el número de viviendas construidas con adobe, tapial y/o bahareque.

González & Rojas (2011) explican que la parroquia cuenta con servicio de telefonía fija y celular, proporcionado por la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT y los operadores Claro y Movistar. La cobertura de radio y televisión es aceptable y se dispone del servicio de TV CABLE y acceso a Internet.

Según la Asociación de Gobiernos Parroquiales Rurales de Loja ASOGOPAL (2012), las actividades productivas y económicas de la parroquia están representadas principalmente por la agricultura, la ganadería, y las artesanías. En el ámbito agrícola se destaca la producción de caña de azúcar, café orgánico, tomate, fréjol, coliflor, pimiento, col, pepino, brócoli, guineo común, yuca, frutos cítricos (naranja, mandarina, limón, lima); además de plantas medicinales como toronjil, albahaca, llantén, cola de caballo, matico, guayusa, flor de tilo, condurango, cascarilla, manzanilla, entre otros. En la parroquia se cría ganado vacuno y caballar. Además se registra la producción artesanal de ladrillo, bloques, panela, muebles de madera, y derivados de la miel de abeja; y una producción semi- industrial de cerámica y acabados en yeso.

De acuerdo al GADM de Loja (2014), en la parroquia se destacan la feria dominical, muy concurrida por el abundante mercadeo de cereales, hortalizas, legumbres y frutas de toda clase; el balneario natural del río; y el fragante olor de la panela que invita a acudir a los trapiches a saborear el anisado, la cachaza y el guarapo caliente mezclado con jugo de naranja agria.

Según ASOGOPAL (2012), entre los atractivos turísticos y naturales de Malacatos se encuentra el Santuario del Señor de la Caridad, el Parque Central y Atrio del Santuario, la Plaza Central de Taxiche, la Plaza Central de El Carmen, el Complejo Recreacional, la Hostería La Vieja Molienda, y los encuentros de los ríos.

La Tabla 4 muestra el calendario de las principales festividades de la parroquia.

Tabla 4. Calendario de Festividades de la parroquia Malacatos

Comunidad	Festividad	Fecha
Malacatos	Parroquialización	24 de Febrero
Malacatos	Señor de la Caridad	30 de Agosto
Taxiche, Landangui	San Isidro Labrador y San Vicente Ferrer	14 al 16 de Junio
El Carmen	Virgen del Carmen	14 al 16 de Julio
Ceibopamba	San José	Agosto
San Francisco	San Francisco de Asís	4 Octubre

Fuente: Archivo Junta Parroquial. (Enero 2010)

Elaboración: La autora

1.1.2. Principales determinantes de la demanda turística

La demanda turística en la parroquia se determina por el turismo de naturaleza, de aventura, y gastronómico.

El turismo de naturaleza y aventura se apoyan en la presencia de distintos pisos altitudinales con diversos microclimas, y en la existencia de zonas de vida con abundante biodiversidad relacionadas a la cercanía del Parque Nacional Podocarpus.

El turismo gastronómico se basa en un rico patrimonio cultural, con la presencia de agroindustrias tradicionales (trapiches para la elaboración artesanal de panela y aguardiente), y la tradición gastronómica de los barrios Landangui y Rumishitana.

1.2.3. Tendencias actuales de la demanda turística

A través de un recorrido por la zona, se estableció la presencia de turistas de diferente edad (jóvenes, niños y adultos) en la parroquia.

La mayoría de turistas provienen de la ciudad de Loja, y aprovecha los fines de semana, feriados, y vacaciones escolares para visitar la parroquia para degustar de la gastronomía, visitar sitios naturales u hosterías.

1.2.4. Indicadores del mercado turístico

De acuerdo a la OMT (2004), la administración de un destino turístico se basa necesariamente en la existencia de un conjunto de indicadores cuantitativos y objetivos que faciliten el monitoreo y control. Sin embargo no existe un planteamiento unánime sobre qué

y cuáles deben ser los indicadores a utilizar, sobre todo ante la falta de información como sucede con la parroquia Malacatos.

En este contexto, se decidió utilizar como indicador del mercado turístico en la parroquia Malacatos, a la demanda de servicios turísticos establecido por Iñiguez (2013), y que se muestra en la Tabla 5.

Tabla 5. Demanda de Servicios Turísticos en la parroquia Malacatos

Mercado	Servicios	Indicador
Gastronomía	Comidas típicas	35% de turistas
Hospedaje	Hoteles/hosterías	30% de turistas
Sitios naturales	Guianza/ríos/montañas	10% de turistas
Clima/salud	Visitas y recorridos	15% de turistas
Deporte	Bicicletas/caminatas	5% de turistas
Agroturismo	Microempresas	5% de turistas
Total		100 % de turistas

Fuente: Iñiguez M. UNL. 2013

Elaboración: La autora

Del análisis del entorno macro, se desprende que el sector posee un gran potencial turístico, que aún no ha sido explotado plenamente. En este contexto, se plantea la implementación de un alojamiento turístico tipo cabañas ecológicas, que en un entorno rústico incluyan la dimensión de sustentabilidad. El alojamiento a denominar “Cabañas Ecológicas Valle Hermoso”, se ubicará en el barrio Potopamba de la parroquia Malacatos.

1.3. Análisis del entorno micro

De acuerdo a Martin (1997) citado por (Rey, 2004), el análisis del entorno micro considera aquellas fuerzas externas, parcialmente incontrolables, que pueden llegar a afectar de forma inmediata y directa al proceso de intercambio de la organización con sus mercados.

El análisis del entorno micro parte de la identificación de los elementos del ambiente de operaciones tales como clientes, proveedores, intermediarios y competidores.

Clientes.

La oferta turística de las cabañas ecológicas Valle Hermoso estará dirigida a turistas nacionales e internacionales, quienes según las últimas tendencias, buscan nuevas

experiencias relacionadas con la naturaleza, la cultura y la aventura, dentro de entornos confiables y sostenibles.

Proveedores.

Bajo el concepto de proveedores se identifica a todas las personas y organizaciones que suministran los recursos necesarios para que la empresa lleve a cabo su actividad.

Los recursos suministrados pueden ser de distinta índole, desde productos físicos hasta servicios, pasando por la provisión de mano de obra.

La selección de proveedores se basa en criterios de accesibilidad y disponibilidad, expresados en forma de calidad, precios justos, condiciones de negociación (formas de pago, garantías y plazos), entre otros. La Tabla 6 muestra una aproximación del grupo potencial de proveedores de bienes y servicios para el funcionamiento del proyecto.

Tabla6. Grupo de proveedores potenciales de Cabañas Ecológicas Valle Hermoso

Proveedor	Origen	Bien / servicio a proveer
Supermaxi	Loja	Alimentos y bebidas
Empresa Ecovita Green Market Online	Quito	Productos ecológicos de limpieza
Almacèn el Cristal	Loja	Cristalería
Super Hogar	Loja	Mantelería
Marcimex	Loja	Línea blanca
Amavi	Loja	Vinos, agua, etc.
Del Ozone	Quito	Productos de purificación
Umapal	Loja	Acceso a servicio de agua potable y alcantarillado
Eerssa	Loja	Acceso a servicio de energía eléctrica
Electro Ecuatoriana	Loja	Instalación de equipos para el aprovechamiento de energía de fuentes renovables
Cnt	Loja	Acceso a telefonía fija
Claro	Loja	Acceso a telefonía celular e Internet
Loja gas	Loja	GLP en envases de uso comercial
Ochoa Hnos.	Loja	Instalación de equipos para el tratamiento de aguas residuales y residuos sólidos
Socio-empleo	Potopamba / Malacatos	Mano de obra
Corporación Financiera Nacional	Loja	Provisión de capital de trabajo

Fuente: Observación Directa

Elaboración: La autora

Intermediarios.

De acuerdo a Rey (2004) en el grupo de intermediarios se incluye a todas las personas y organizaciones que facilitan el flujo de productos y servicios, desde los productores hacia los consumidores.

En el marco de esta propuesta, se decidió trabajar en lo posible con proveedores locales a fin de simplificar el proceso de intermediación.

Competidores.

De acuerdo al catastro realizado por el Ministerio de Turismo en el año 2013, en la parroquia existen seis hosterías que ofrecen los servicios de alojamiento y restauración, con características distintas al del servicio propuesto.

1.3.1 Naturaleza del negocio (servicios)

Las cabañas ecológicas Valle Hermoso ofrecerán a sus clientes los servicios de alojamiento, restauración, recreación deportiva, recreación de aventura y guianza.

CAPÍTULO 2
ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Definición del producto

El producto turístico a ofertar en las cabañas ecológicas Valle Hermoso se ajusta al criterio explicado en el Artículo 26 del Reglamento General de Actividades Turísticas (2008) emitido por el Gobierno Nacional, según el cual las “cabañas son los establecimientos hoteleros situados fuera de los núcleos urbanos, preferentemente en centros vacacionales, en los que mediante precio, se preste servicios de alojamiento y alimentación al público en general, en edificaciones individuales que por su construcción y elementos decorativos están acordes con la zona de su ubicación y cuya capacidad no sea menor de seis cabañas”.

Las cabañas ecológicas Valle Hermoso ofrecerán a sus clientes los servicios de alojamiento, restauración, recreación deportiva, recreación de aventura y guianza.

El proyecto se desarrollará en el sector Potopamba, a 6 km de Malacatos, en la vía que conduce de Landangui hacia la parroquia, al margen izquierdo del río Campana, en dirección de las aguas (ver Figura 3). El terreno disponible es propiedad del Señor Miguel Peralta, y ocupa un área total de 10 hectáreas de las cuales se pretende ocupar 4 hectáreas para este proyecto. A la propiedad se ingresa a través de un puente peatonal colgante sobre el río. La propiedad posee una variedad de árboles frutales y un trapiche artesanal.



Figura 3: Ubicación de las cabañas ecológicas Valle Hermoso

Fuente: Googlemaps

2.2. Naturaleza y uso del producto

Naturaleza del producto.

Para las facilidades de alojamiento, se propone implementar cabañas de construcción mixta entre materiales amigables con el ambiente y materiales que se los encuentra en el sector, lo que permitirá la ventilación natural y la consecuente regulación de temperatura.

Las cabañas estarán debidamente amobladas y, contarán con agua caliente y energía eléctrica provenientes, en lo posible, de fuentes renovables de energía. De acuerdo a Erenovable (2015), la provisión de agua caliente sanitaria se realizará de calentador solar, mientras que la provisión de energía eléctrica se hará a través de la Empresa Eléctrica Regional del Sur S.A.

Las aguas residuales y los residuos sólidos generados en las cabañas se tratarán para minimizar el impacto en el medio ambiente. Para Lascurain (1998), una opción válida para el tratamiento de residuos biodegradables es la producción de composta (las cuales substituyen perfectamente un programa de fertilización con químicos), y su posterior empleo en una huerta sustentable.

Cada cabaña contará con facilidades de conectividad a telefonía fija e Internet (Wi-Fi), y de seguridad y alarma. En forma complementaria se ofertará servicio de lavandería y planchado a los huéspedes de las cabañas.

Las facilidades de restauración incluirán desayunos tipo buffet, almuerzos y cenas tipo menú y a la carta, roomservice, bar cafetería, banquetes, entre otros.

Para la recreación deportiva se dispondrá de piscina, hidromasaje, sauna, baño turco, canchas deportivas, y áreas de recreación de niños.

Para la recreación de aventura se plantea la implementación futura de senderos para cabalgatas, a través de bosque primario.

Las facilidades de guianza se enfocarán en la oferta de visitas guiadas a los atractivos turísticos y naturales de la parroquia.

Uso del producto.

Sobre alojamiento

En cumplimiento a la normativa, se plantea construir 10 cabañas: 4 familiares, 4 matrimoniales, y 2 individuales.

Las cabañas familiares, de 119.5 m² de construcción, de decoración mixta rústica y moderna, con espacios grandes y chimeneas revestidas de piedra, podrán hospedar entre 6 y 7 personas, en 3 habitaciones. Una habitación doble estará equipada con una cama de 1.50 m de ancho por 1.90 m de largo, y tendrá un baño privado. Dos habitaciones anexas, con 2 camas de 1.36 m de ancho por 1.90 m de largo cada una, y baño privado (ver Fig.4).

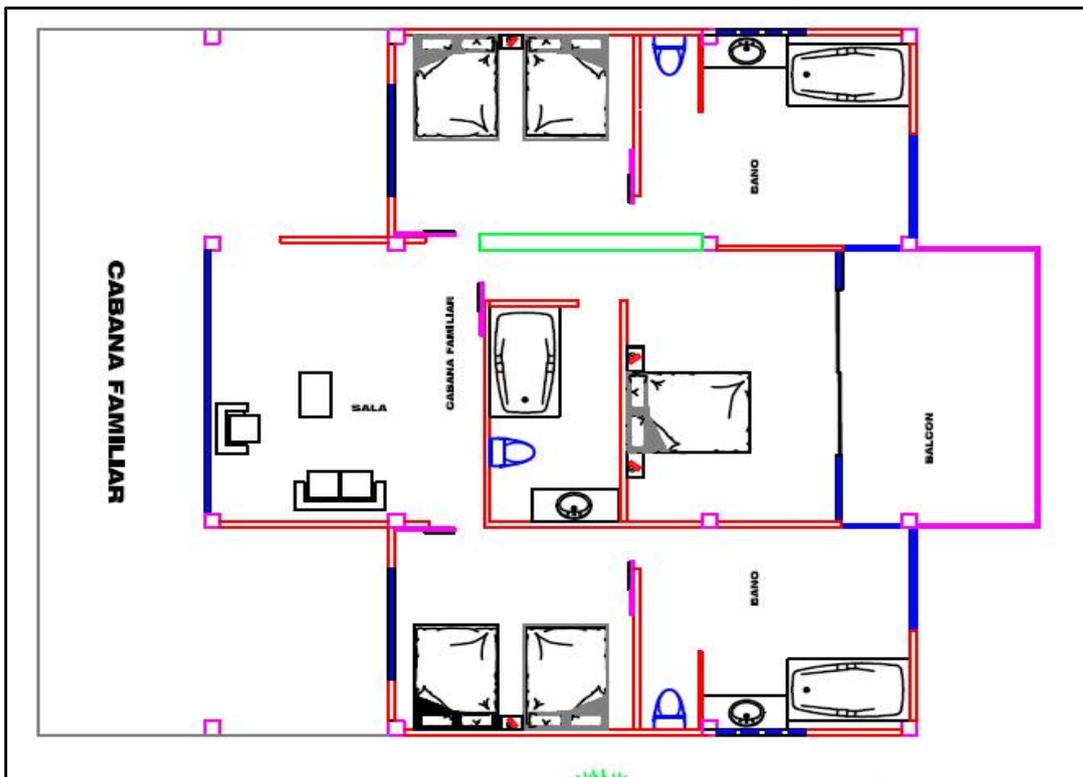


Figura 4: Diseño general de una cabaña tipo familiar

Fuente: Arq. Liliana Idrovo

Las cabañas matrimoniales, de 66.36 m² de construcción, cuentan con una habitación doble equipada con cama de 1.50 m por 1.90 de largo, baño privado con detalles modernos y rústicos. La cabaña se complementa con una habitación anexa con 2 camas de 1.36 m de ancho por 1.90m de largo, y una sala adjunta. Cada cabaña podrá hospedar de 4 a 5 personas (ver Fig.5).

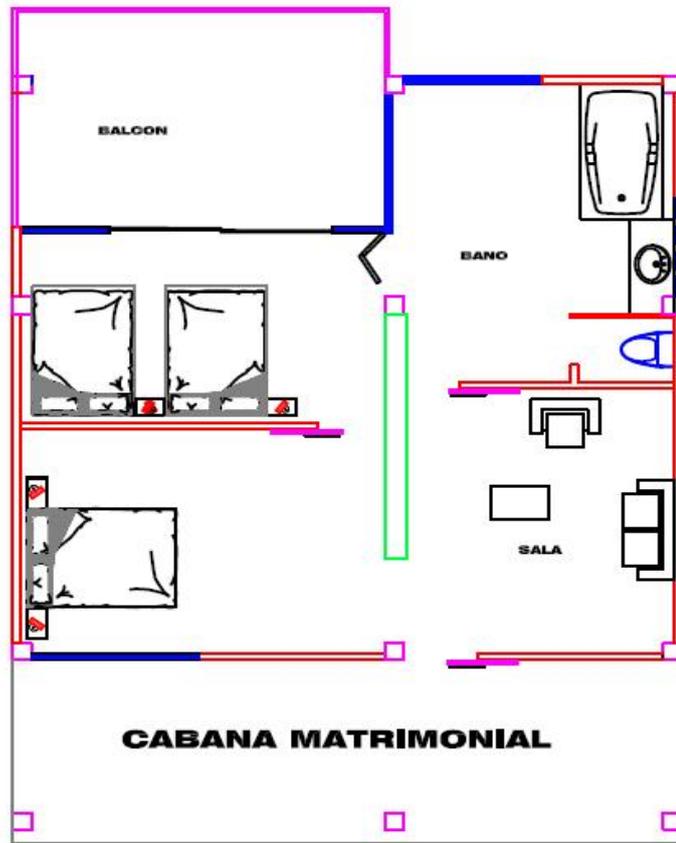


Figura 5: Diseño general de una cabaña matrimonial
Fuente: Arq. Liliana Idrovo

Las cabañas individuales, de 29.33 m² de construcción, contarán con una cama de 1.00 m de ancho por 1.90 m de largo, baño privado, y un balcón (ver Fig.6).

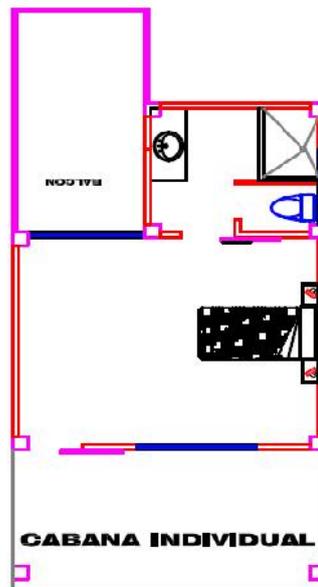


Figura 6: Diseño general de una cabaña individual
Fuente: Arq. Liliana Idrovo

Sobre servicios de restaurant

En el restaurant, de 122.3 m²de construcción, tiene capacidad para 48 personas (ver Figura 7). En el restaurant se ofertará principalmente gastronomía local y/o criolla, elaborada con algunos productos orgánicos cultivados en la huerta de producción agrícola. La oferta se complementará con gastronomía Internacional.

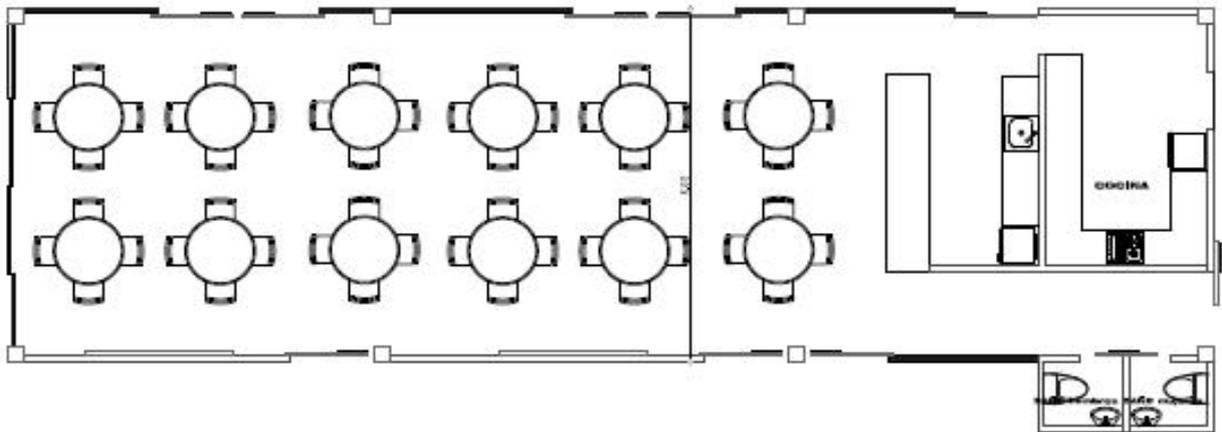


Figura 7: Diseño general del restaurant
Fuente:Arq. Liliana Idrovo

Sobre recreación deportiva

Para la recreación deportiva se dispondrá de una zona húmeda y de canchas deportivas. La zona húmeda comprende 375 m², e incluye piscina para adultos y otra para niños, hidromasaje, sauna, y baño turco. Para la zona húmeda se ha previsto todas las medidas de seguridad requeridas. Las canchas deportivas y la zona de juego de niños ocupan 450 m² (ver Figura 8).

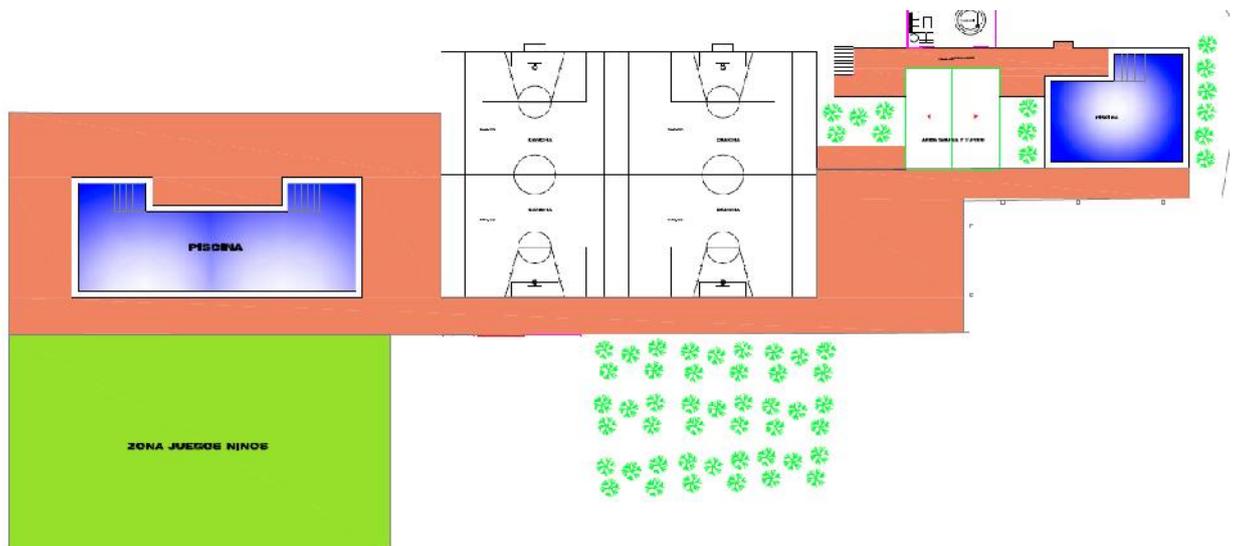


Figura 8: Diseño general de las zonas de recreación deportiva
Fuente: Arq. Liliana Idrovo

El diseño arquitectónico general de las cabañas ecológicas Valle Hermoso, se muestra en el anexo 1.

Sobre recreación de aventura

El espacio y la circulación en el sendero en un futuro próximo cumplirán con las normas básicas de diseño arquitectónico. De acuerdo a las condiciones del terreno, se adoptarán sistemas de drenaje, protección, seguridad, señalización, accesibilidad, etc., de acuerdo a las políticas y regulaciones del Programa Nacional Destinos Turísticos de Excelencia (2014-2017).

Adicionalmente se plantea involucrar a los turistas en diversas actividades de la huerta de producción agrícola.

Análisis de demanda

En general, se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

Para Boullón (1997) la demanda turística se puede definir de dos formas: la primera como el número total de personas que viajan o desean viajar, para disfrutar de facilidades turísticas y de servicios en lugares distintos al lugar de trabajo y residencia habitual, y la segunda como el consumo y los ingresos que se generan en la zona turística.

Calculo de la demanda actual.

En el caso concreto de este proyecto, la falta de información oficial o confiable ha obligado a buscar métodos secundarios para establecer la demanda turística en la parroquia Malacatos. De acuerdo al Ministerio de Turismo en Loja, citado por Iñiguez, (2014), la demanda turística en Malacatos en el año 2013 se la detalla en la Tabla 7. Esta información será utilizada como demanda histórica para proyectar la demanda futura, utilizando un modelo de regresión simple, en el que el valor de la demanda futura se expresa en función de un valor inicial (demanda histórica), considerando el índice de crecimiento del turismo proporcionado por organismos oficiales. Estos datos son anuales y en ellos se consideran temporadas altas y bajas, adicionalmente los habitantes de la ciudad de Loja acuden los fines de semana y pueden hacer uso del servicio de las cabañas.

Tabla 7: Turistas que visitaron la parroquia Malacatos en el año 2013

Variable	Cantidad
Turistas	12589
Visitantes	23159
Total	35,748

Fuente: Mintur

Elaboración: La autora

El modelo de regresión a utilizar se expresa matemáticamente como lo muestra la expresión (1).

$$Y = y + mx$$

Dónde,

Y= al valor estimado de la demanda futura, en número de turistas

y= al valor de la demanda histórica

m= a la pendiente de la línea de regresión

x= al significado de la variable independiente, en este caso los años transcurridos.

La pendiente de la línea de regresión se calculó como el cociente entre la demanda histórica tomada como base, y el índice de crecimiento del sector turístico, estimado en 7,2% de acuerdo al departamento de turismo del GAD Municipal de Loja. Los resultados obtenidos se muestran en la Tabla 8.

Tabla 8: Demanda Turística Futura en la parroquia Malacatos

Año	Demanda proyectada
2014	35.890
2015	35.926
2016	35.962
2017	35.998
2018	36.034
2019	36.070
2020	36.106
2021	36.142
2022	36.178
2023	36.214
2024	36.251

Fuente: La autora

Elaboración: La autora

Perfil del consumidor.

Con la intención de definir el perfil del consumidor, se decidió aplicar una encuesta. Tomado como universo a la población de turistas que visitaron la parroquia en el año 2013, el tamaño de la muestra a considerar se calculó en 384 encuestas, aplicando la fórmula de la población finita. La Tabla 9 muestra la conformación de la muestra a considerar.

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

Dónde:

Z = Nivel de Confianza (5%= 1,96)

p = Población a favor (0,5)

q = Población en contra (0,5)

e= Error de estimación (5% = 0,05)

n= Tamaño de la muestra

N= 35748

Tabla 9: Conformación de la muestra a considerar para las encuestas

Variable	Estructura del universo	Porcentaje, %	Número requerido de encuestas
Turistas	12589	35,22	135
Visitantes	23159	64,78	249
Total	35748	100.00	384

Fuente: Mintur

Elaboración: La autora

La encuesta desarrollada se muestra en el anexo 2, y recoge información sobre el viaje, sobre el acceso a información, y sobre aspectos sociodemográficos. Las entrevistas se realizaron entre el 23 de junio y el 7 de junio de 2015. Considerando la proximidad al lugar de implementación de la propuesta, las entrevistas se efectuaron en la parroquia de Malacatos y en el barrio Landanguí.

Datos sociodemográficos

1. ¿País de residencia en los últimos 12 meses?

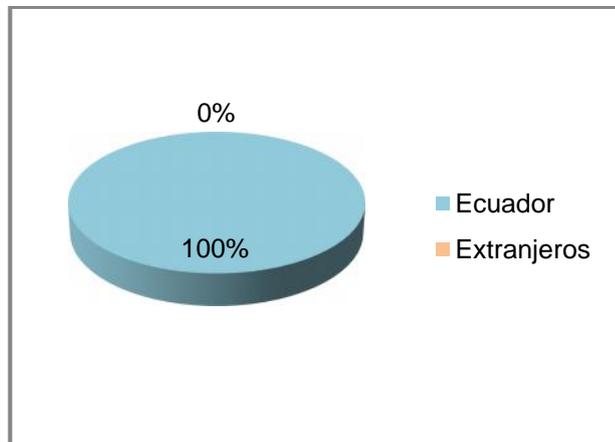


Figura9: Residencia de los encuestados en los últimos 12 meses
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 100% de los encuestados ha residido en el Ecuador durante los últimos 12 meses.

2. Nacionalidad

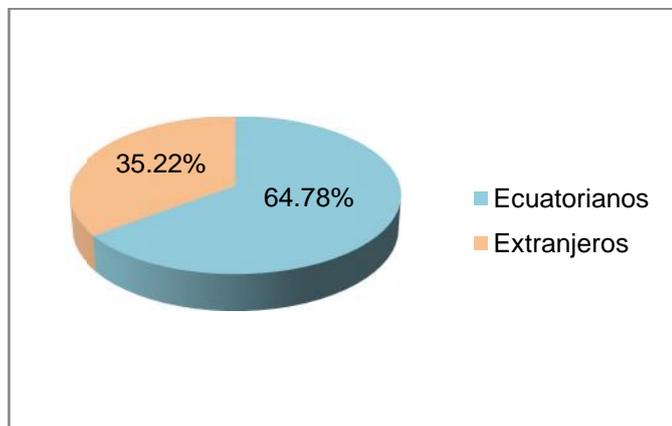


Figura10: Nacionalidad de los encuestados
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 100% de los encuestados, el 64.78% corresponde a ecuatorianos mientras que el 35.22% son extranjeros.

3. Profesión

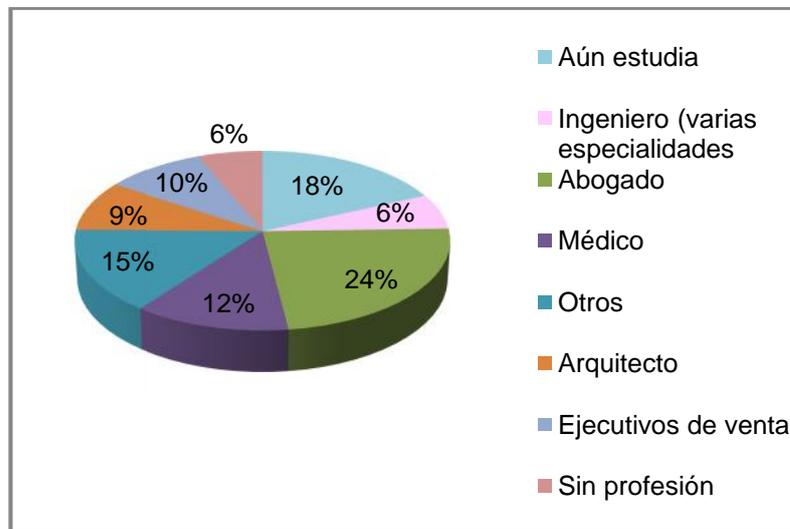


Figura11: Profesión de los encuestados

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

Las profesiones de los encuestados indican un porcentaje de Abogados con el 24%, estudiantes el 18%, otras profesiones con el 15%, Médicos 12%, ejecutivos de venta 10%, arquitecto 9%, Ingenieros 6% y sin profesión el 6%.

4. Ocupación

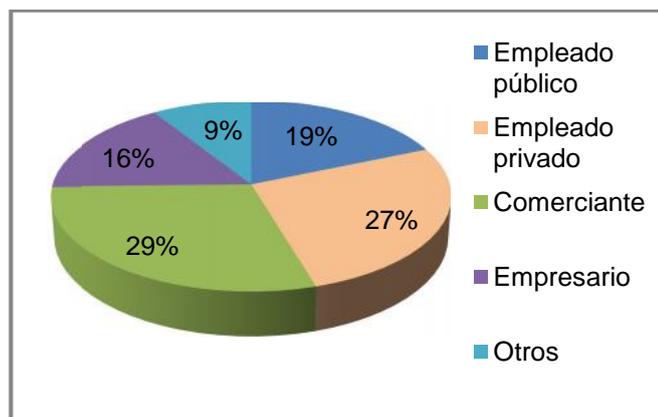


Figura 12: Ocupación de los encuestados

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van Malacatos

La Figura 12 muestra la ocupación de los encuestados. El 29% son comerciantes, el 27% son empleados privados, el 19% son empleados públicos, el 16% son empresarios y el 9% otras ocupaciones.

5. Edad

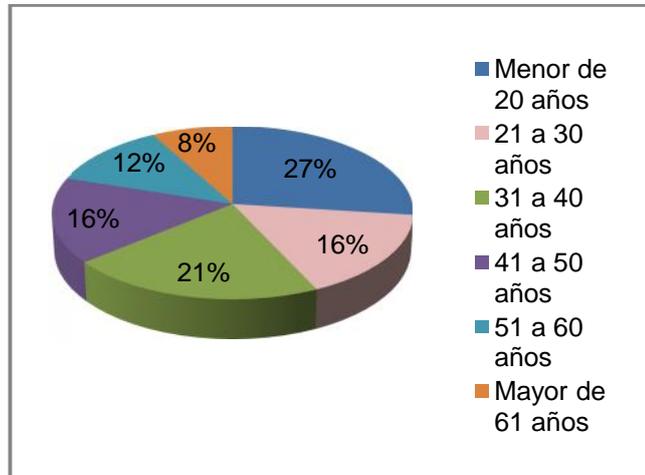


Figura13: Edades de los encuestados

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 27% de los encuestados es menor a 20 años, y el 43% es menor a 30 años. Esta información es relevante para seleccionar y priorizar las actividades de recreación deportiva y de aventura que se pretende ofertar.

6. Género

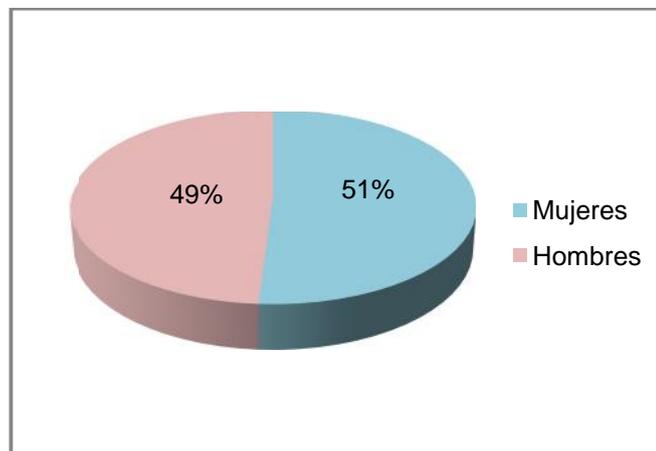


Figura14: Género de los encuestados

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

Los resultados muestran que la población de turistas está repartida entre hombres y mujeres en partes iguales.

7. Indique el número de acompañantes (sin incluirse usted)

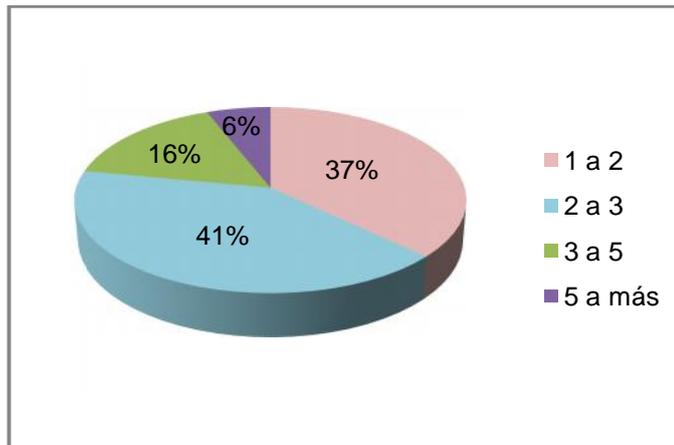


Figura15: Número de acompañantes de los encuestados
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 41% está acompañado de 2 a 3 personas, el 37% se acompaña por 1 o 2 personas, el 16% menciona a 3 a 5 personas, y el 6% esta con más de 5 personas. Observaciones in situ han permitido asumir que los acompañantes en su mayoría conforman núcleos familiares.

8. La financiación del viaje la realizó:

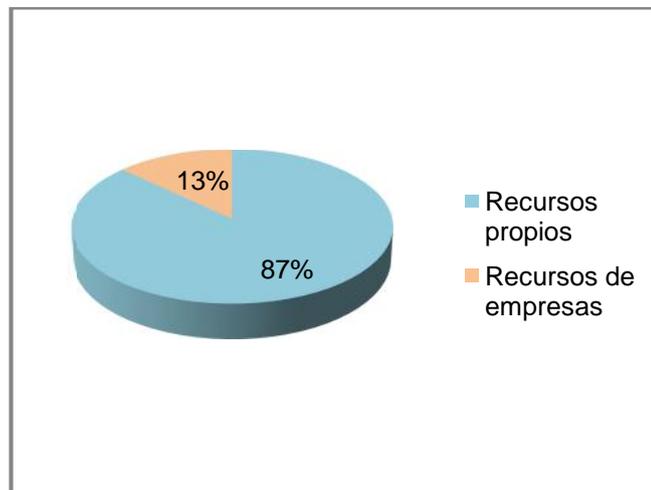


Figura16: Origen de los recursos económicos
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 87% de los encuestados financiaron la visita a la parroquia de fondos propios. Existe un interesante 13% que representa a quienes una empresa cubrió los gastos.

9. Ingresos Netos mensuales

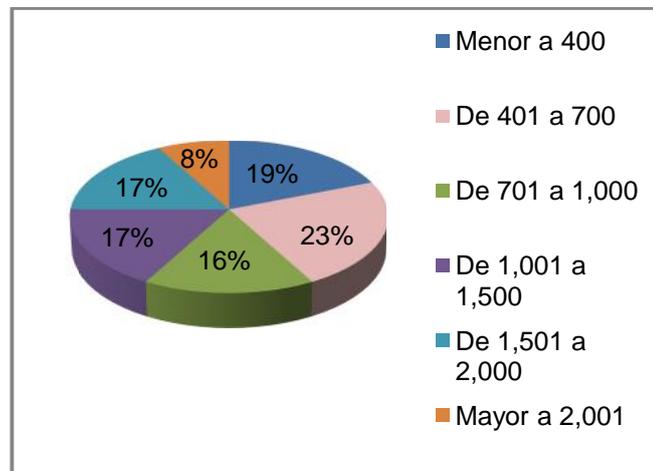


Figura17: Ingresos netos de los encuestados

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 23% manifiesta percibir entre 401 y 700 dólares, el 19% recibe menos de 100 dólares, el 17% gana entre 1,001 y 1,500, el 17% recibe entre 1,501 y 2,000; y, el 8% percibe más de 2,001 dólares.

Datos del viaje

La información relevante sobre el por qué y en qué condiciones se visita la parroquia y, si se estaría dispuesto a visitar las cabañas a implementar, se recogió en la primera parte de la encuesta, a través de 11 preguntas.

10. Es usted residente de la Parroquia Malacatos?

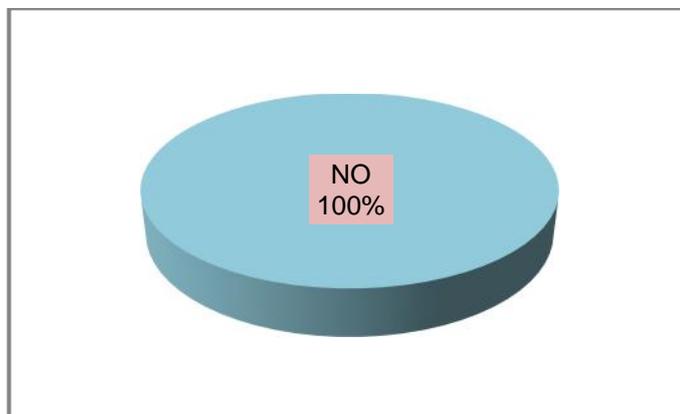


Figura18: Residentes de la parroquia Malacatos

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

La décima pregunta de la encuesta, se concibió como una pregunta de control a fin de excluir del estudio a los residentes de la parroquia, por lo tanto los 384 encuestados no son habitantes de la misma y se ve reflejado en los resultados de la Figura 18.

11. ¿Es la primera vez que visita Malacatos?

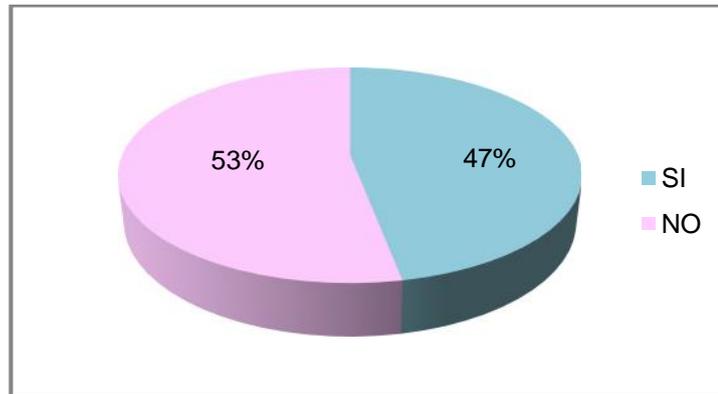


Figura 19 Frecuencia de visita.
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

La pregunta once pretendía evaluar si los turistas ya conocían la parroquia. El 47% de los encuestados visita por primera vez la parroquia, mientras que el 53% lo ha hecho más de una vez, esto se debe a que a mayoría de visitantes provienen del cantón Loja.

12. ¿Cuál es el motivo principal del viaje?

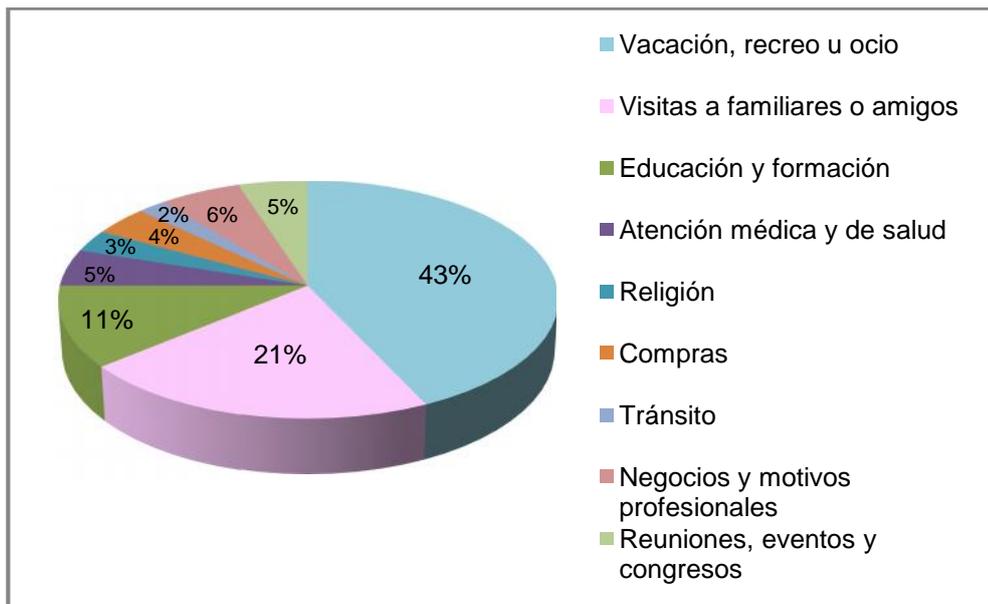


Figura 20: Motivo de la visita a la parroquia.
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

La pregunta doce tenía como objetivo establecer el motivo principal por el cual el turista se encontraba en la parroquia, por lo que se le solicitó marcar una sola opción. De los encuestados, el 43% viajan por vacaciones, recreo y ocio; el 21% por visitas familiares; el 11% por temas relacionados a educación; un 6% por negocios; un 5% por reuniones, un 4% por compras; un 3% por religión; y, un 2% se encuentra en tránsito. Los resultados obtenidos muestran que la mayor parte de visitantes de la parroquia lo hacen por vacaciones, recreo y ocio, lo que garantiza una demanda actual de servicios.

13. ¿Conoce los atractivos turísticos de la Parroquia?

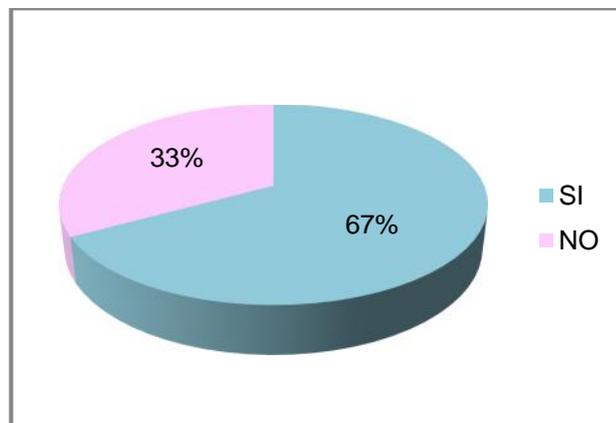


Figura 21: Atractivos turísticos de la parroquia Malacatos
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 67% de encuestados manifestaron conocer la parroquia y sus atractivos, mientras el 33% manifestó no conocerlos. Se presume que el alto porcentaje de conocimiento tiene que ver con el origen de los visitantes y turistas (que acuden a Malacatos).

14. ¿Cuándo visita la Parroquia, en qué días lo hace?

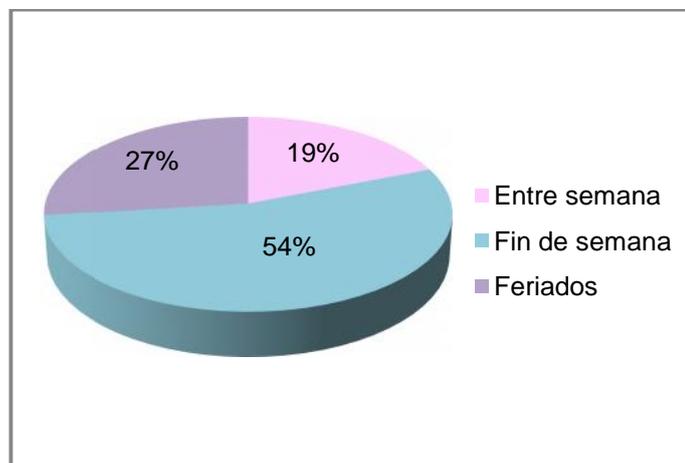


Figura 22: Período en el que se visita la parroquia
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

Los resultados muestran que el turismo en la parroquia es casi exclusivo de los fines de semana (54%) y feriados (27%), con solo un 19% de demanda entre semana. Este resultado coincide con la apreciación de que el turismo en la zona aumenta los días viernes, sábados y domingos, así como en los días feriados.

15. ¿Indique el número de noches según el tipo de alojamiento utilizado durante su visita en la Parroquia?

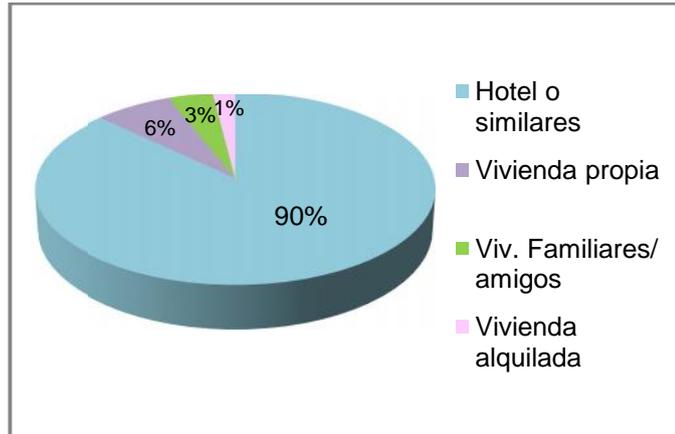


Figura23: Tipo de alojamiento

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 90% de los encuestados pernocta en hoteles o similares, el 6% lo hace en viviendas propias, el 3% en viviendas de familiares, y un 1% alquila viviendas. El promedio de noches de hospedaje es de 2. Se concluye que la mayoría de encuestados demandan hospedaje durante su visita a la parroquia.

16. Si se ofertara el servicio de hospedaje en Cabañas Ecológicas en el barrio Potopamba, a 6 Km de la Parroquia Malacatos, haría uso de éstas?

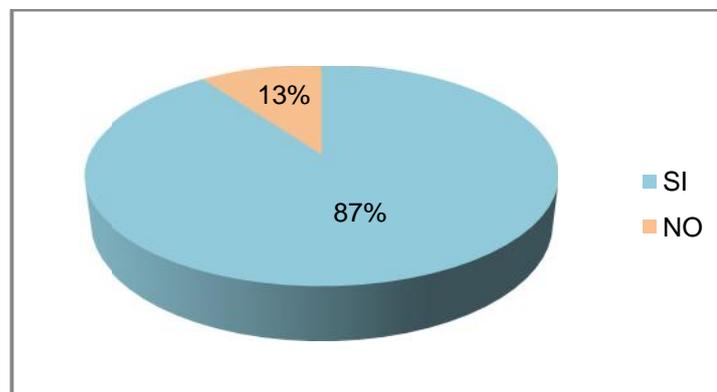


Figura 24: Disposición a visitar las cabañas ecológicas Valle Hermoso

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 87% manifiesta su interés en visitaran las cabañas de Potopamba, mientras que el 13% no lo haría. Es indudable el interés por una oferta diferente en el sector.

Esta información es relevante ya que este 87% de los encuestados son quienes van acceder a los servicios que ofrece las cabañas ecológicas Valle Hermoso, dato que servirá para la determinación de las demandas potencial – real.

17. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que oferten las Cabañas Ecológicas?

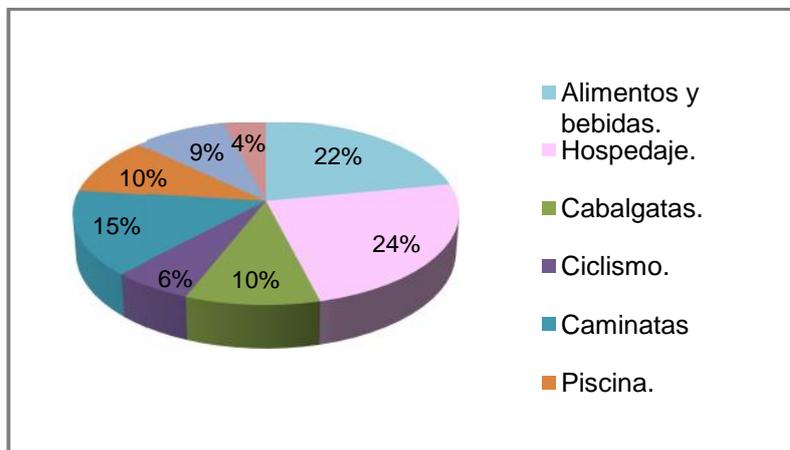


Figura25: Servicios de interés en las cabañas ecológicas Valle Hermoso

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

Como se puede apreciar en la figura 25, los servicios que tienen mayor acogida es el hospedaje y la alimentación con el 24% y 22% respectivamente, en cuanto a la recreación, las caminatas tienen mayor aceptabilidad por parte de los encuestados alcanzando un 15%, seguidamente con un 10% se encuentran las cabalgatas y piscinas y en porcentajes menores están las áreas deportivas con un 9% y el ciclismo con un 6%. Se deduce entonces que la gran mayoría prefiere servicios de alojamiento y alimentación sobre otras opciones. Este aspecto deberá ser considerado al momento de dimensionar y priorizar la inversión inicial requerida en el proyecto.

18. ¿Cuántos días considera necesarios para permanecer en este lugar?

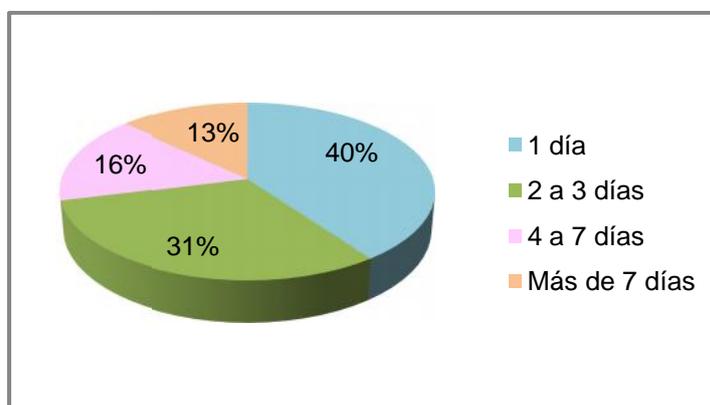


Figura26: Días de permanencia en las cabañas.

Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 40% que los turistas que estarían dispuestos a visitar las cabañas, permanecería 1 día, el 31% estaría entre dos a tres días, el 16% entre 4 a 7 días, y un 13% más de 7 días. La tendencia muestra que el mayor requerimiento de hospedaje es máximo de 3 días.

19. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios completos que le ofrece las cabañas ecológicas Valle Hermoso como son alojamiento, alimentación y actividades recreacionales?

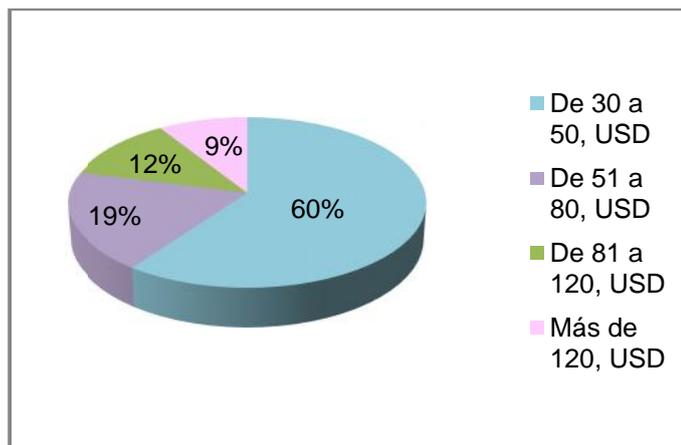


Figura27: Precios de interés por parte de los encuestados
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

De los encuestados, el 60% está dispuesto a pagar entre 30 a 50 dólares por día, por turista. El 19% pagaría entre 51 y 80 dólares; el 12% entre 81 y 120 dólares; y el 9% pagaría más de 120 dólares. Las cifras identificadas corresponden con el promedio de costos en el sector.

20. ¿Con que frecuencia Visitaría este lugar turístico?

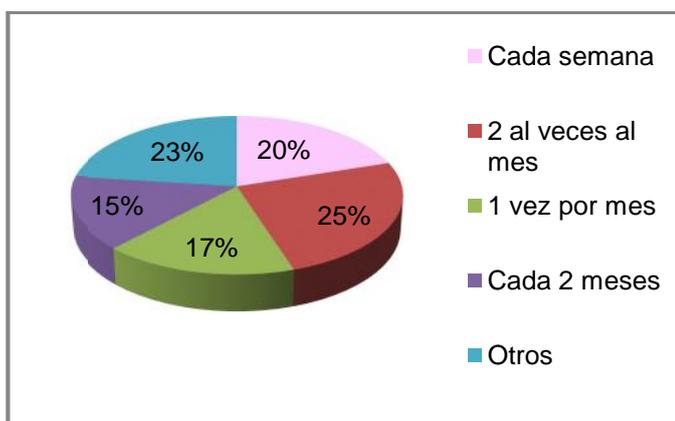


Figura28: Frecuencia de visitas a las cabañas
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

El 25% está dispuesto a visitar las cabañas dos veces al mes, el 20% lo haría cada semana, el 17% una vez al mes, el 15% cada dos meses, y el 23% lo haría con otra frecuencia, que no se ha determinado.

Medios de información

¿Cuáles considera Ud. los medios por los cuales se debe dar a conocer sobre este nuevo Lugar turístico?

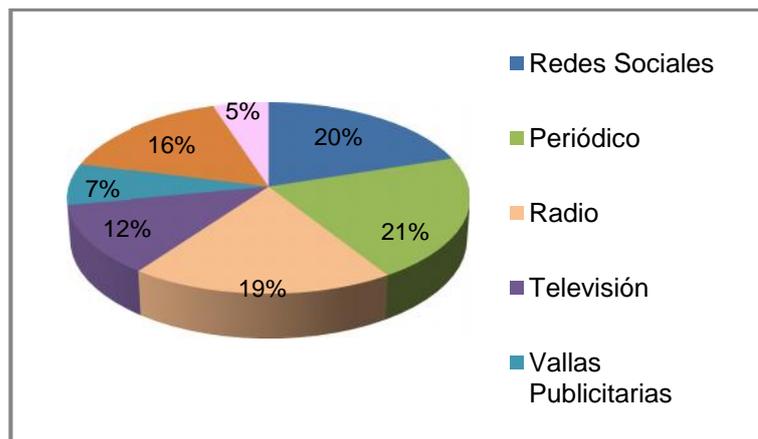


Figura29: Medios de comunicación para dar a conocer las cabañas
Fuente: Encuesta aplicada a visitantes y turistas que van a Malacatos

De los encuestados el 21% se inclina por medios impresos como el periódico, el 20% sugiere la utilización de redes sociales, 19% prefiere la radio, el 16% optaría por hojas volantes, el 7% Vallas Publicitarias y el 12% por televisión, esto nos da una idea de cuáles serán los medios que utilizaremos para nuestra comercialización.

a. Análisis de la oferta

Oferta turística en la parroquia.

De acuerdo a Méndez R. (2012) “oferta es la cantidad de un bien o servicio que las empresas pueden y quieren ofrecer a la venta en un mercado”.

Por otra parte, la oferta turística está constituida por todos aquellos servicios turísticos que se encuentran disponibles en el destino, y que son ofrecidos al turista para su contratación o compra, bien sea directamente por parte del proveedor del servicio, o a través de una agencia de viajes, y que tienen asociado un precio y unas condiciones de prestación (Centeno et al., 2011).

Las Tablas 10 y 11 resumen la oferta turística más significativa de la parroquia Malacatos, a nivel de alojamiento y restauración.

Tabla 10: Oferta de alojamiento en la parroquia Malacatos

Nombre	Sub-actividad turística	Categoría	No. de empleados	No. de habitaciones
Sol y Sombra	Pensión	Segunda	2	6
Vieja Molienda	Hostería	Segunda	0	15
Malacatos	Pensión	Tercera	2	8
Cabañas del Sol	Hostería	Segunda	5	6
ValltoSuc.	Hotel Residencia	Tercera	2	3
Los Cortijos	Hostería	Tercera	4	8
Mi Compadre	Hostería	Segunda	5	8
La Villa Colonial	Hostal Residencial	Segunda	3	8
El Remanso	Hostería	Segunda	8	9
TOTAL				71

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Municipio de Loja (Avalúos y Catastro, 2015)

Elaboración: La autora

Tabla 11: Oferta de restaurantes en la parroquia Malacatos

Nombre	Sub-actividad turística	Categoría	Número de empleados	Plazas
Sabía que Vendrías	Restaurante	Tercera	5	40
J&B Tradiciones Grill	Restaurante	Segunda	4	40
Las Chorreras	Restaurante	Tercera	5	32
Yhire	Restaurante	Tercera	3	40
La esquina del Sabor	Restaurante	Tercera	5	160
San Antonio	Restaurante	Tercera	3	40
Yunanga	Restaurante	Tercera	4	80

Fuente:Elaboración propia a partir de datos del Municipio de Loja (Avalúos y Catastro, 2015)

Elaboración: La autora

Oferta competitiva.

Se conoce como oferta competitiva a todos los bienes y servicios que iguales o semejantes a los que oferta el proyecto. Como oferta competitiva para las cabañas ecológicas Valle Hermoso, se identificó en una visita "In situ" a los servicios prestados/ofertados por Hostería Remanso, Hostería Las Lagunas, Hostería Mi Compadre, y, Hostería Cabañas del Sol.

En la Hostería *El Remanso*, los costos del servicio de restauración varían entre 5 y 11 dólares, con un promedio de 8,33 dólares por plato a la carta. El costo de hospedaje, independientemente de la modalidad (doble, triple, familiar y matrimonial) es de 25 dólares por persona. Los niños pagan la mitad de la tarifa. La hostería oferta los servicios complementarios de canchas deportivas, hidromasaje, piscina y turco.

En la Hostería *Las Lagunas*, los costos del servicio de restauración varían entre 7 y 21 dólares, con un promedio de 9,60 dólares por plato a la carta. El costo de hospedaje, en habitaciones sencillas es de 30 dólares por persona; en habitaciones dobles de 50 dólares; y, en habitaciones triples de 70 dólares. La hostería oferta los servicios complementarios de business center, jacuzzi, piscina, salón de eventos, sauna y solarium.

En la Hostería *Mi Compadre*, los costos del servicio de restauración varían entre 8 y 11 dólares, con un promedio de 9,25 dólares por plato a la carta. El costo de hospedaje, independientemente de la modalidad (matrimonial, familiar o múltiple) es de 20 dólares por persona, incluyendo desayuno. La hostería oferta los servicios complementarios de barbacoa, piscina, senderismo, sala de juegos, y zona de juegos infantiles.

En la Hostería *Cabañas del Sol*, los costos del servicio de restauración varían entre 3,5 y 8 dólares, con un promedio de 4,8 dólares por plato a la carta. El costo de hospedaje, por persona es de 25 dólares. La hostería oferta los servicios complementarios de karaoke, piscina, sauna, y turco.

En el Anexo 3 se presenta una tabla general del análisis de la oferta competitiva.

b. Determinación de la demanda potencial - real

En la Tabla 12 se procedió a determinar la demanda potencial (visitantes y turistas que acuden a Malacatos anualmente); en cuanto a la demanda real, se la ha determinado asumiendo que en los 3 primeros años será de un 20% que tendrá de participación en el mercado, debido a que se está iniciando las actividades turísticas, en los años 2018 al 2021 la demanda que se espera cubrir es del 30% y en los años subsiguientes el 40% ya que tendrá un mejor posicionamiento en el mercado turístico del sector.

Tabla 12: Determinación de las demandas potencial - real

Año	Población de turistas y visitantes proyectada	Demanda potencial (87%)	Demanda real
2014	35,890	31,224	6,245
2015	35,926	31,256	6,251
2016	35,962	31,287	6,257
2017	35,998	31,318	6,264
2018	36,034	31,350	9,405
2019	36,070	31,381	9,414
2020	36,106	31,412	9,424
2021	36,142	31,444	9,433
2022	36,178	31,475	12,590
2023	36,214	31,506	12,602
2024	36,251	31,538	12,615

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La autora

Márgenes de precios: estacionalidad, volumen, forma de pago

La estacionalidad como se menciona en el respectivo análisis de la demanda está sujeta a seis meses importantes para los establecimientos de hospedaje que son marzo, abril, julio agosto, noviembre y diciembre, los mismos que son catalogados como temporada alta y los restantes, temporada baja.

En la tabla 13 se propone trabajar con estos precios, mismos que resultan de la pregunta diecinueve donde se hace referencia a cuánto estaría dispuesto a pagar por día incluido todos los servicios (el 60% estaría dispuesto a pagar de 30 a 50 dólares y el 40% un valor superior que oscila entre \$51 hasta \$120 y mas), mediante el estudio de mercado realizado se ha podido determinar un tipo de precio promedio que los clientes potenciales estarían dispuestos a pagar siendo este de \$50 por el servicio completo el cual se lo desglosa más adelante.

Tabla 13: Margen de precios

TEMPORADA	PRECIOS POR PERSONA	PRECIO PROMOCIONAL
Alta	\$ 55,00	\$ 45,0
Baja	\$ 45,00	\$ 40,0

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La autora

Los establecimientos en su mayoría mantienen sus precios, son pocos los que ofrecen promociones atractivas, especialmente los que se encuentran en primera categoría deben mantener un estándar que los reconozca como tal, convirtiendo al término exclusividad en una de sus principales fortalezas.

A continuación se hace un desglose del costo por los servicios ofrecidos:

Tabla 14: Precios por servicios

Descripción del servicio	Valor
Hospedaje	30
Alimentación	15
Recreación	5
Total	50

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: La autora

En la Tabla 15 aparecen los diversos paquetes asumidos para el presente proyecto que varían según el número de noches de alojamiento por persona y de acuerdo a la temporada ya sea esta alta o baja.

Tabla 15: Precios de paquetes de hospedaje

TEMPORADA ALTA			
Servicio	Número de noches	Precio en dólares (por persona)	TOTAL (Dólares)
Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	1	55	55
Paquete Número	2	50	100

1Hospedaje + alimentación + uso de las instalaciones			
Paquete Número 2 Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	3 o más	45	135
TEMPORADA BAJA			
Servicio	Número de noches	Precio en dólares (por persona)	TOTAL (Dólares)
Hospedaje + alimentación +uso de las instalaciones	1	50	50
Paquete Número 1 Hospedaje + alimentación + uso de las instalaciones	2	45	100
Paquete Número 2 Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	3 o más	40	120

Fuente: Estudio de mercado – oferta

Elaboración: La autora

Una forma importante de dar a conocer y prestar los servicios de hospedaje es a través de las agencias de turismo, estas agencias ganan un porcentaje de comisión por su labor, se estructura de esta manera otro cuadro específico para este tipo de organizaciones.

Tabla 16: Margen de utilidad para empresa de turismo

TEMPORADA ALTA					
Servicio	Número de noches	Precio en dólares (por persona)	Precio en dólares (por persona) margen Agencia de turismo	Porcentaje de utilidad agencias de turismo	TOTAL (Dólares)
Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	1	51,15	3,85	7%	55
Paquete Número 1 Hospedaje + alimentación +uso de las instalaciones	2	46,00	4,00	8%	100

Paquete Número 2 Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	3 o más	40,50	4,50	10%	135
TEMPORADA BAJA					
Servicio	Número de noches	Precio en dólares (por persona)	Precio en dólares (por persona) margen Agencia de turismo	Porcentaje de utilidad agencias de turismo	TOTAL (Dólares)
Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	1	47,50	2,50	5%	50
Paquete Número 1 Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	2	42,30	2,70	6%	90
Paquete Número 2 Hospedaje + alimentación+ uso de las instalaciones	3 o más	37,20	2,80	7%	120

Fuente: Agencia de Viajes Ciudad de Loja

Elaboración: La autora

Los valores que se pagarán a las empresas de turismo se determinarán de acuerdo a convenios realizados entre las partes y estos variaran según el tipo de paquete y a la temporada, sea esta alta o baja y van desde el 5% al 10%. Estos porcentajes han sido obtenidos mediante visitas in situ a las agencias de viajes Ciudad de Loja y Geo Reisen.

c. Comercialización del producto

Méndez Rafael (2012) indica que “la comercialización es el conjunto de factores que se utilizan para que un bien o servicio llegue al cliente, usuario o consumidor, a través de canales de comercialización”.

En el marco de este proyecto, la comercialización de los servicios de las cabañas ecológicas Valle Hermoso se efectuará de manera directa e indirecta.

Considerando los resultados obtenidos al definir el perfil del cliente, la comercialización directa se realizará a través de medios escritos (prensa, revistas), medios impresos (fósforos, amenities, trípticos, tarjetas de presentación), sonoros (radio), y audiovisuales (televisión).

Especial interés se prestará a la comercialización telemática (web, correo electrónico, redes sociales), considerando el impacto de este medio en potenciales clientes entre las nuevas generaciones(Rey, 2004).

Los servicios de las cabañas se comercializarán de manera indirecta por medio de centrales de reserva, asociaciones y portales(Dorado, 2011)

d. Estrategias de introducción al mercado

Tomando en cuenta que los indicadores turísticos de la zona muestran que el porcentaje más alto de del mercado corresponde a la gastronomía y el hospedaje por parte de los visitantes, y la encuesta realizada determina que sus principales motivos de viaje son las vacaciones, recreo u ocio, en el cual buscan principalmente servicios de alimentación y hospedaje, podemos saber que nuestros clientes tienen necesidades parecidas, es decir se trata de un mercado homogéneo, por lo cual no conviene aplicar una estrategia de segmentación.

En este caso se hará un enfoque al mercado total que consiste en ofrecer un único programa de Marketing-mix para todo el mercado, obviando las diferencias que puedan existir entre los clientes, debido a que las diferencias en las necesidades de los clientes son tan pequeñas que no se compensa con el incremento de costos en los que se incurre al hacer una segmentación.

Teniendo claro quiénes van a formar parte de nuestro público objetivo, el siguiente paso es decidir que estrategias de introducción aplicaremos para nuestra oferta.

Estas estrategias están relacionadas con la imagen que la empresa quiere dar a sus servicios.

Metodología

En primer lugar se establecerán los atributos principales que los consumidores buscan para juzgar las ofertas en el mercado, tales como: localización, precios, calidad de sus servicios, etc.

Luego la empresa debe saber cuál es la percepción que tienen los clientes sobre la competencia con relación a estos atributos.

Y finalmente lograr posicionarnos en el lugar más favorable para nuestra empresa, para posteriormente comunicarlo a través de las estrategias de Marketing- mix.

Una de las estrategias de introducción al mercado que vamos a establecer en cuanto al precio es la estrategia de paquetes de productos turísticos:

Precio todo incluido

Se trata de establecer un precio único por un conjunto de servicios (alojamiento, cafetería, restauración, etc.) de manera que el cliente pueda percibir de forma clara el coste de sus vacaciones.

Ajustes demanda-capacidad

Se hará una discriminación de precios usando una estrategia muy sofisticada como es Yieldmanagement, cuyo objetivo es obtener el mayor rendimiento posible de la capacidad de la empresa, siendo un conjunto de acciones tendentes a maximizar los ingresos mediante modificación constante de precios en función del comportamiento de la demanda.

También se hará precios diferenciales según el momento de la compra, se hará reducciones y descuentos apreciables en los precios a los clientes que realizan sus reservas con una antelación de semanas o meses.

e. Conclusiones del estudio de mercado

El estudio de mercado realizado en referencia a la factibilidad de implantar una empresa de alojamiento como lo es cabañas ecológicas Valle Hermoso, ha permitido determinar la demanda potencial y real, y su proyección, para los 10 años futuros.

Así mismo se logró determinar los precios actuales de las diversas empresas que ofertan este servicio, en lo referente al costo por persona, así también como los días de permanencia, lo que ayudara a determinar los ingresos para la nueva empresa.

Adicionalmente se determinaron el tipo de turista o visitante, origen, profesión, días de visita, preferencias de servicios y comidas entre otros.

CAPÍTULO 3
ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto

Para Baca Urbina (2007:106), la localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

El problema de localización se suele abordar en dos etapas 1ra: **macro localización**. Decidir la zona general en donde se instalara el proyecto (empresa o negocio) 2da: **micro localización**, elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicara definitivamente la empresa o negocio del proyecto.

Según Mayorga, 2012, los criterios para la localización son:

- Factibilidad: se deberá elegir la alternativa que sea accesible para el proyecto.
- Rentabilidad: la mejor localización es la que permite obtener mayor ganancia.
- Disponibilidad y costo de mano de obra.
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento y del mercado. (Depende de los medios y costo de transporte).
- Factores ambientales. (clima).
- Costo, disponibilidad y características de terrenos.
- Estructura impositiva y legal. (zonas francas).
- Disponibilidad de agua, energía y suministros.

Con el fin de evaluar y ponderar la posible localización del proyecto se puede aplicar el método de evaluación de factores no cuantificables y el método cualitativo por puntos.

Macro localización

Macro localización, también llamada macro zona, es el estudio de la localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

Es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como: mano de obra, materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua potable, alcantarillado, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones, de vida, leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, actitud de la comunidad, zonas francas, condiciones sociales y culturales.

Matriz de Macro localización

La siguiente matriz se la realizara por medio del método cualitativo por puntos, consiste en definir los principales factores determinantes para la macro localización, comparándoles y asignándoles una ponderación la cual sería de 0 a 10 de acuerdo a la importancia que se le atribuye. La suma de las calificaciones ponderadas que acumule el mayor porcentaje permitirá seleccionar la macro localización.

Para realizar la matriz de macro localización se analizaron los siguientes factores:

Vías de acceso.- se refiere a que las calles deben estar en buen funcionamiento, deben ser adoquinadas o asfaltadas; para que lleguen los proveedores y clientes sin complicación.

Costo de transporte.- Es el valor que se va a pagar por los fletes para que dejen la materia prima en la planta física.

- **Cercanía con fuentes de abastecimiento.-** Se refiere a los productores de productos que existen en el sector o que pueden proveer a la empresa.

Materia prima disponible.- Este es un punto fundamental en el proyecto, se refiere a la producción de servicios de alojamiento, alimentación, recreación entre otros donde se va ubicar la empresa.

Factor ambiental.- Se refiere a la conservación del medio ambiente y la dependencia a la variación del clima.

Servicios básicos.- Se refiere a la Disponibilidad de agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, internet y suministros.

Tabla17: Matriz de Macrolocalización

FACTORES	Peso	VILCABAMBA		SAN PEDRO DE VILCABAMBA		MALACATOS	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Vías de acceso	0,10	8	0,8	9	0,9	10	1
Costo de transporte	0,15	8	1,20	9	1,35	10	1,5
Cercanía a fuentes de Abastecimiento	0,20	9	1,8	8	1,6	8	1,6
Materia prima Disponible	0,10	10	1	7	0,7	9	0,9
Factor Ambiental	0,20	9	1,8	10	2	9	1,8
Servicios Básicos	0,25	8	2	9	2,25	9	2,25
TOTAL	1		8,60		8,8		9,05

Fuente: Libro de Evaluación de Proyectos de Baca Urbina, Gabriel Pág. 108

Elaboración: La autora

Para el presente proyecto se analizaron varios sectores y factores, obteniendo como resultado de la más alta ponderación 9,05 puntos por lo que se puede decir que la empresa cabañas ecológicas Valle Hermoso, estará ubicada en la parroquia Malacatos, sector Potopamba.

Las vías de acceso están en buen estado, están totalmente asfaltadas e iluminadas, poseen todos los servicios básicos y se presenta como un área de tranquilidad y de paisajes atractivos en cuanto a biodiversidad es decir, es un lugar estratégico.

La nueva empresa desea ser un apoyo con la sociedad cuyo fin sea satisfacer las necesidades de hospedaje, alimentación, recreación paseos, caminatas, cabalgatas entre otras, además de generar fuentes de trabajo. Ver figura 30. El mismo que determina la macro localización del presente proyecto.

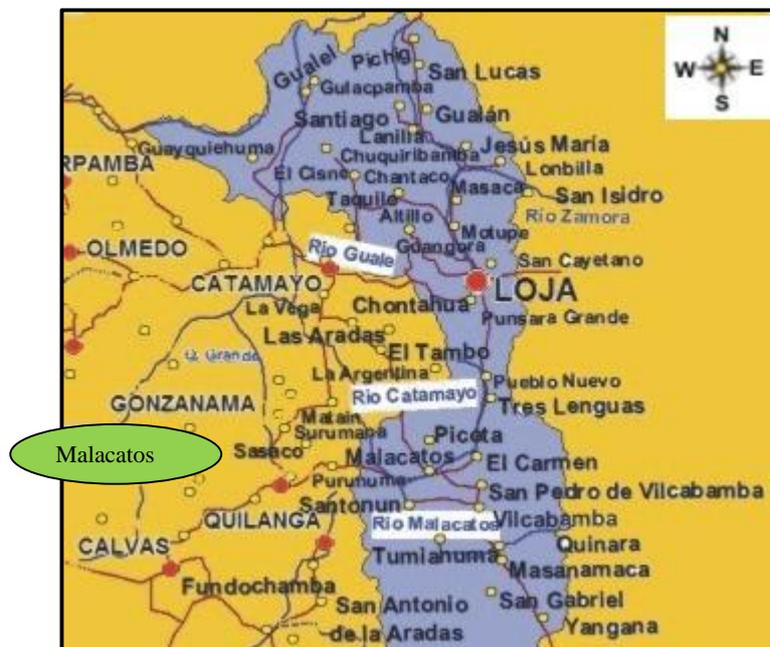


Figura 30. Ubicación de las cabañas ecológicas Valle Hermoso
Fuente: Googlemaps

Micro Localización

Micro localización, conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re limitación precisa las áreas, también denominada sitio, en que se localizará y operara la empresa dentro de la macro zona.

Matriz de Micro Localización

La siguiente matriz se la realizara por medio del método cualitativo por puntos, en la que será ponderada del 1 al 10; siendo 1 el más bajo y 10 el más alto; dicha matriz servirá para establecer de una manera clara el sitio exacto para la ubicación de la empresa cabañas ecológicas Valle Hermoso.

Cumpliendo dicho sitio con la más alta ponderación.

A continuación se detalla los factores que se analizaron para la realización de la matriz de micro localización:

- **Contaminación.-** Se refiere que la empresa no genere contaminación para el sector que se va a desarrollar las actividades.
- **Diseño del interior de la empresa.-** Se refiere a que “La Escocesa Cía. Ltda.” Debe diseñar su interior dependiendo de sus necesidades además de los requerimientos para el desempeño normal de sus actividades diarias.
- **Tamaño de la infraestructura.-** Se refiere a que la empresa debe contar con una infraestructura amplia para que pueda desarrollar todas sus actividades a demás que sus empleados se sientan bien en el lugar donde desempeñan sus funciones.
- **Competencia.-** Se refiere a que el sector no cuente con otra empresa que se dedique a la misma actividad.

Tabla 18: Matriz de Microlocalización

FACTORES	Peso	EL CARMEN		SECTOR CEIBOPAMBA		SECTOR POTOBAMBA	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Diseño del interior de la empresa	0,22	6	1,32	8	1,76	10	2,2
No se genere contaminación	0,16	8	1,28	10	1,6	9	1,44
Tamaño de la infraestructura	0,2	9	1,8	9	1,8	10	2
Competencia	0,1	10	1	9	0,9	7	0,7
Disponibilidad de mano de obra	0,17	7	1,19	9	1,53	9	1,53
Viabilidad del proyecto	0,15	8	1,2	9	1,35	9	1,35
TOTAL	1		8,19		8,94		9,22

Fuente: Libro de Evaluación de Proyectos de Baca Urbina, Gabriel Pág. 108

Elaboración: La autora

Al aplicar el método cualitativo por puntos, se ha obtenido como resultado de la matriz de micro localización, con la mayor ponderación siendo esta de 9,22 puntos, lo que indica que “Cabañas Ecológicas Valle Hermoso”, va estar ubicada en la el sector de Potobamba; dicho lugar fue elegido por su ubicación, porque sus instalaciones cumplen con las características tanto internas como externas pare que funcione la empresa; ya que no tiene a su alrededor empresas o negocios similares, viviendas, etc., por lo que el proyecto es viable que se desarrolle en este sector.

Ver figura 31. El mismo que determina la micro-localización es decir el barrio exacto de la empresa.

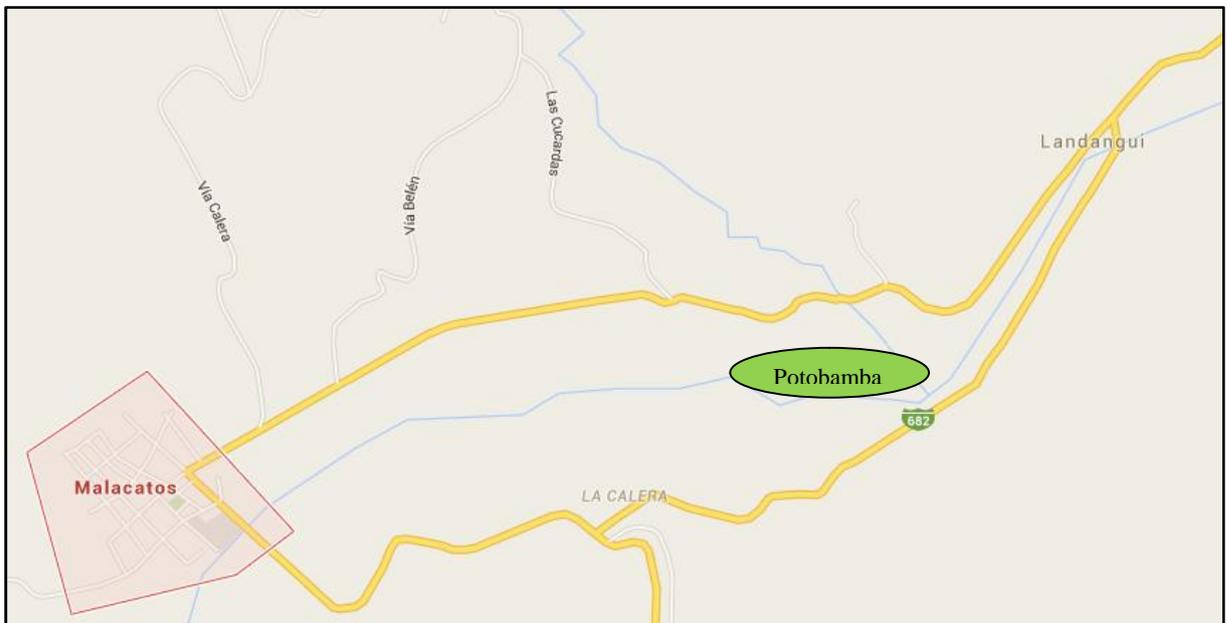


Figura 31. Micro-localización de cabañas ecológicas Valle Hermoso
Fuente: Googlemaps

3.2. Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto

El porcentaje de ocupación a cubrir que se fija como meta la hostería, al ofrecer al año 10,950 plazas, será del 30%.

Las cabañas ecológicas Valle Hermoso tienen 2199,4 m² distribuidos de la siguiente manera:

- Las cabañas Familiares (119,5 m²) tienen una capacidad para 6 o 7 personas, son muy confortables, al igual que todas están diseñadas para brindar la mayor comodidad y descanso para los clientes.

- Las cuatro cabañas matrimoniales (66,36 m²) están diseñadas con todo el confort para 4 o 5 clientes.
- Las cabañas individuales (29,33 m²) son más pequeñas, para 1 o 2 personas pero cuentan con la misma comodidad que las demás.
- El Restaurante (122,3 m²) tiene capacidad para atender a 48 personas con platos nacionales y a la carta, en cuya elaboración formarán parte los productos orgánicos cosechados de la huerta propia de la hostería.
- Las áreas de recreación en la cual están incluida la piscina, sauna, turco para que nuestros clientes y juegos para niños (375 m²) estarán provistas de todas las medidas de seguridad que se requiere para evitar cualquier clase de accidentes.
- Las Canchas Deportivas (450 m²) están diseñadas para el esparcimiento de nuestros clientes.

3.3. Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos

Para las actividades de las cabañas ecológicas Valle Hermoso, en lo referente a la disponibilidad de los insumos para el funcionamiento de la cocina y el restaurante, las habitaciones y las actividades de la oficina; en el lugar se dispone de los materiales en un alto porcentaje, especialmente los productos alimenticios y de consumo diario, además en lo referente a los costos no presenta variaciones ya que la mayor parte de los proveedores realizan la distribución directa a los establecimientos turísticos de Malacatos.

Para la construcción de las cabañas ecológicas Valle Hermoso se requiere la compra del terreno de un área de 4 hectáreas a un precio de \$ 80.000, la edificación del proyecto es de 2199,4 m² dando un monto total de inversión de \$ 415.085,00

Tabla 19: Costos de los suministros e insumos

Descripción	M2	V. unitario	valor total
Terreno	40000	2.00	80,000.00
Construcción 4 cabañas familiares (119,5 m2)	478.00	200.00	95,600.00

Construcción de 4 cabañas matrimoniales (66,36 m2)	265.44	200.00	53,088.00
Construcción de 2 cabañas individuales (29,33 m2)	58.66	200.00	11,732.00
Restaurant	122.30	281.40	34,415.00
Área de recreación y esparcimiento (piscina, turco, hidromasaje)	375.00	110.00	41,250.00
Canchas deportivas y exteriores	900.00	110.00	99,000.00
TOTAL	2,199.40		415,085.00

Fuente: Arq. Liliana Idrovo
Elaboración: La autora

En lo relacionado con la disponibilidad de insumos que se requiere para el desarrollo de las actividades diarias en la cocina y restaurante, las habitaciones y oficina; en su mayoría se los encuentra con facilidad en la localidad, tal como se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 20: Disponibilidad de Materias Primas

Insumos de Cocina	Disponibilidad	Costo
Viveres	Si	Alto
Carnes	Si	Bajo
Vegetales	Si	Bajo
Insumos de Alojamiento	Disponibilidad	Costo
Amenities	Si	Bajo
Toallas	No	Alto
Papelería	Si	Bajo
Bebidas	Si	Bajo

Papel sanitario	Si	Bajo
Materiales de oficina	Disponibilidad	Costo
Resma de papel A4	Si	Bajo
Bolígrafos	Si	Bajo
Grapadoras	Si	Bajo
Tinta para impresora	Si	Bajo
Archivadores	Si	Bajo
Borradores	Si	Bajo
block de notas	Si	Bajo
Saca grapas	Si	Bajo
Perforador	Si	Bajo
Sellos	Si	Bajo
Publicidad	No	Alto
Insumos para Recreación	Disponibilidad	Costo
Cloro	Si	Bajo
Artículos de limpieza(escobas, trapeadores, limpiones, etc)	Si	Bajo

Fuente: Análisis de mercado

Elaboración: La autora

Como se puede apreciar en la Tabla 20, dentro de los insumos de cocina todos se encuentran disponibles en la localidad, los víveres con un costo alto, carnes y vegetales con un costo bajo. En cuanto a los insumos de alojamiento solamente las toallas no se las encuentra disponibles en el lugar y por ende tiene un costo alto. En lo referente a los materiales de oficina, la publicidad no está al alcance en la localidad y por consiguiente su costo es elevado. En lo concerniente a los insumos para la recreación son fáciles de encontrar en el sitio por lo que su costo es bajo.

3.4. Identificación y descripción del proceso

La actividad habitual a desarrollarse en las cabañas ecológicas Valle Hermoso está enfocada al alojamiento, alimentación y recreación, orientada completamente al ecoturismo. Posteriormente se describen los procesos para cada una de las áreas.

3.4.1 Descripción del proceso de alojamiento

Inicialmente a la llegada del turista a las cabañas ecológicas Valle Hermoso, el recepcionista realiza el check-in y el registro en los libros respectivos, seguidamente el camarero conduce al cliente a la habitación que le fue designada y procede a darle indicaciones en todo lo concerniente a la misma. Una vez que el cliente ha permanecido los días para los que contrato su alojamiento, se procede a realizar el check-out, previamente se hace la revisión y verificación de las instalaciones por parte del camarero y de no haber ninguna novedad, se procede a la facturación y el cobro, para luego emitir la orden de salida por parte del recepcionista, no sin antes agradecerle por haberse alojado en la hostería e invitarlo a que regrese nuevamente.

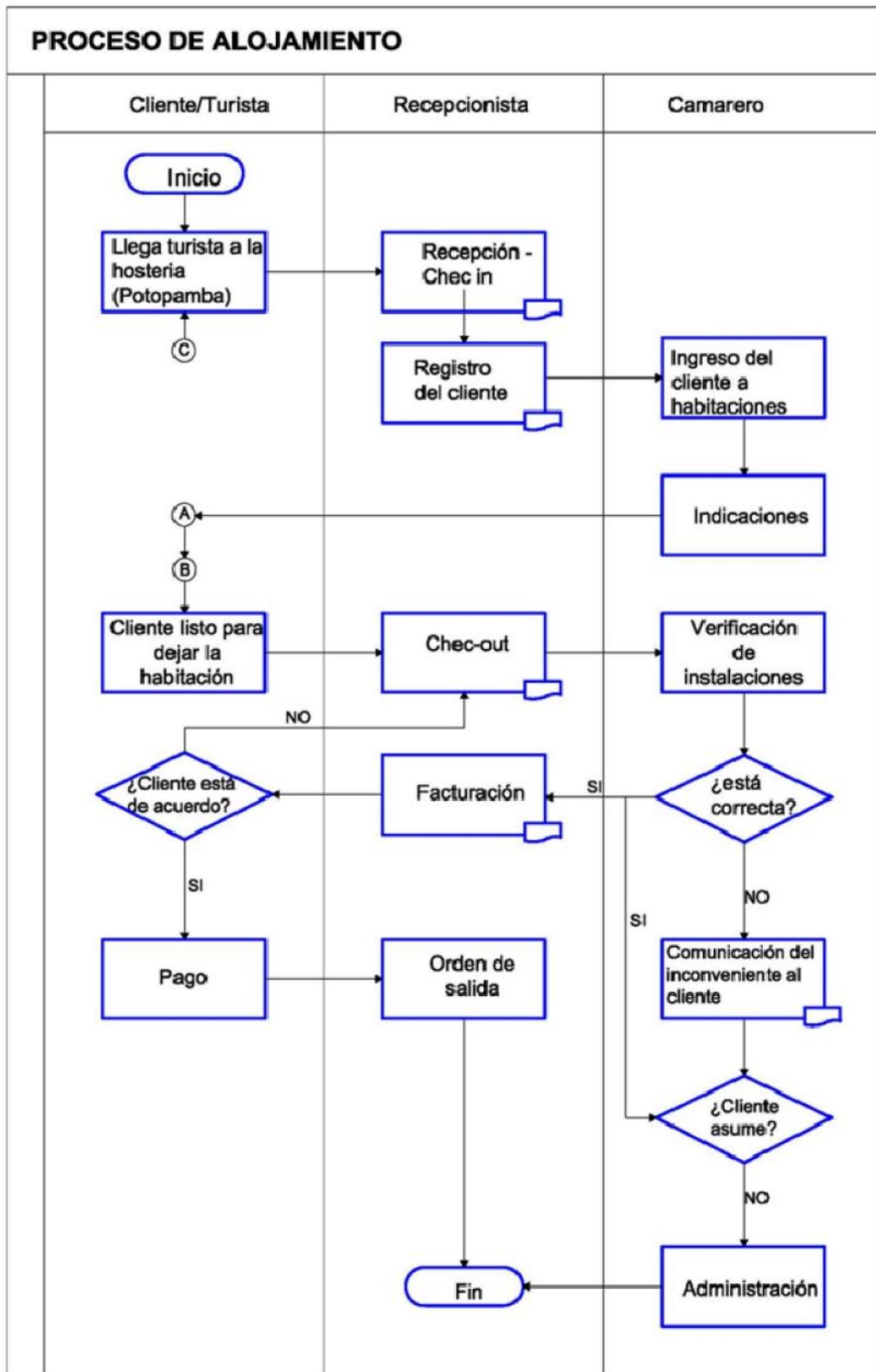


Figura 32. Flujograma del proceso de alojamiento

3.4.2 Descripción del proceso de restaurante

En el momento que el cliente llega al restaurante, el mesero luego de saludarlo lo recibe y lo ubica en el comedor, posteriormente le indica la carta del menú para que este proceda a realizar el pedido, una vez que ha explicado todo lo concerniente al requerimiento del cliente, toma la orden y envía la comanda a la cocina, en donde el chef y su equipo preparan los alimentos solicitados, para luego realizar el emplatado y entregar el pedido nuevamente al mesero quien servirá al turista. Cuando ha terminado este proceso y si no existe ningún reclamo o inquietud por parte del huésped, y constatando la satisfacción del cliente, se hace la facturación y el pago, despidiendo luego al cliente. En caso de existir alguna inquietud o insatisfacción, se comunicará al administrador para solucionar el inconveniente.

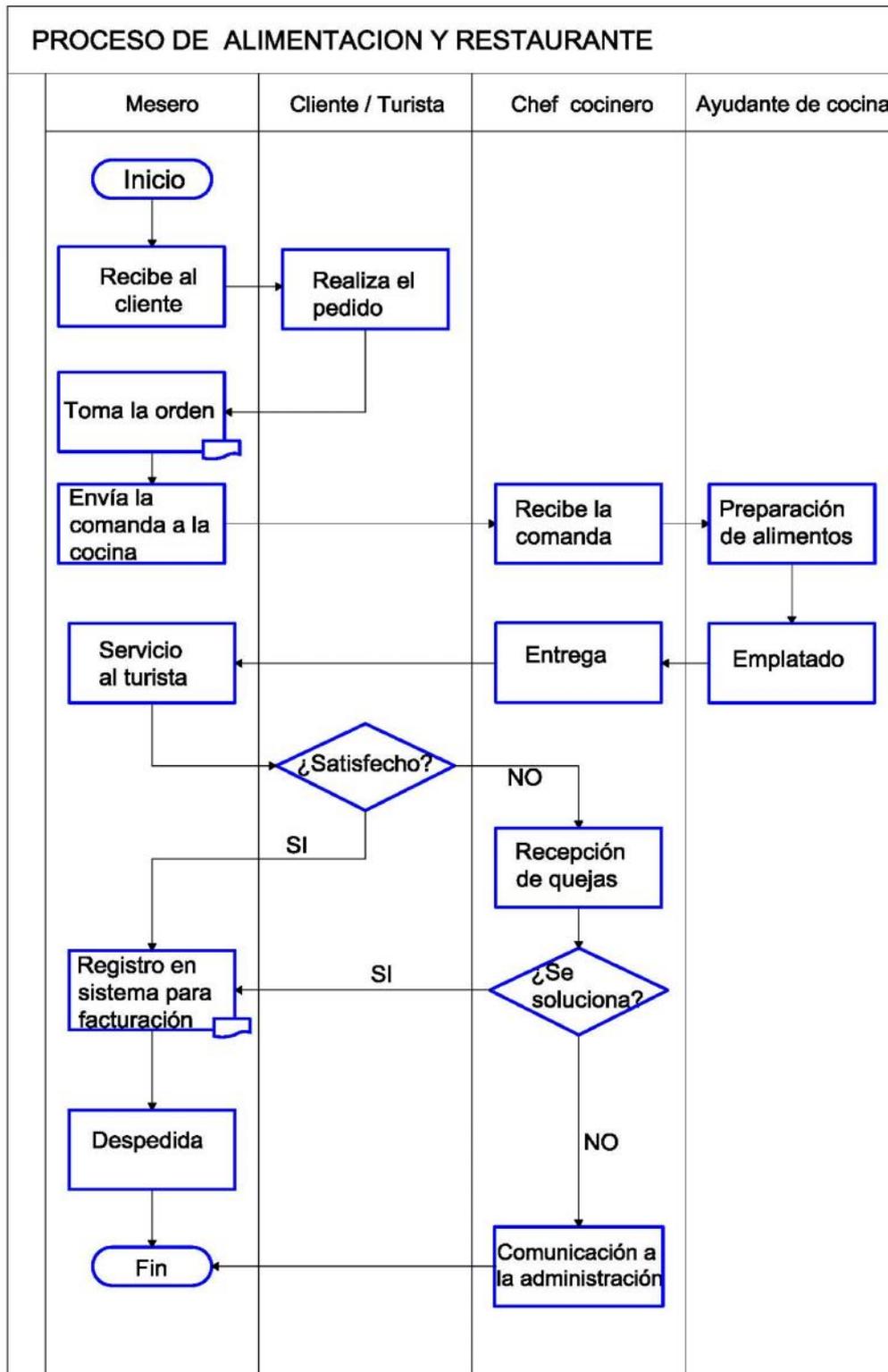


Figura 33. Flujograma del proceso de restaurante

3.4.3 Descripción del proceso de recreación

Luego de que el cliente solicita el servicio, se verifica la disponibilidad y horarios, después de afinar todos los detalles necesarios se le comunica al huésped, una vez que este toma la decisión de realizar la actividad recreativa solicitada, se envía el requerimiento al guía, quien procede a la preparación de los equipos necesarios, el cual después de presentarse a los turistas y dar las instrucciones e indicaciones pertinentes inicia la actividad de recreación, posteriormente se constata el estado de los equipos para después de esto hacer la facturación y pago respectivo.

El proceso que se ha de realizar en cuanto a la recreación dependerá del tipo de actividad que requiera realizar el cliente o turista.

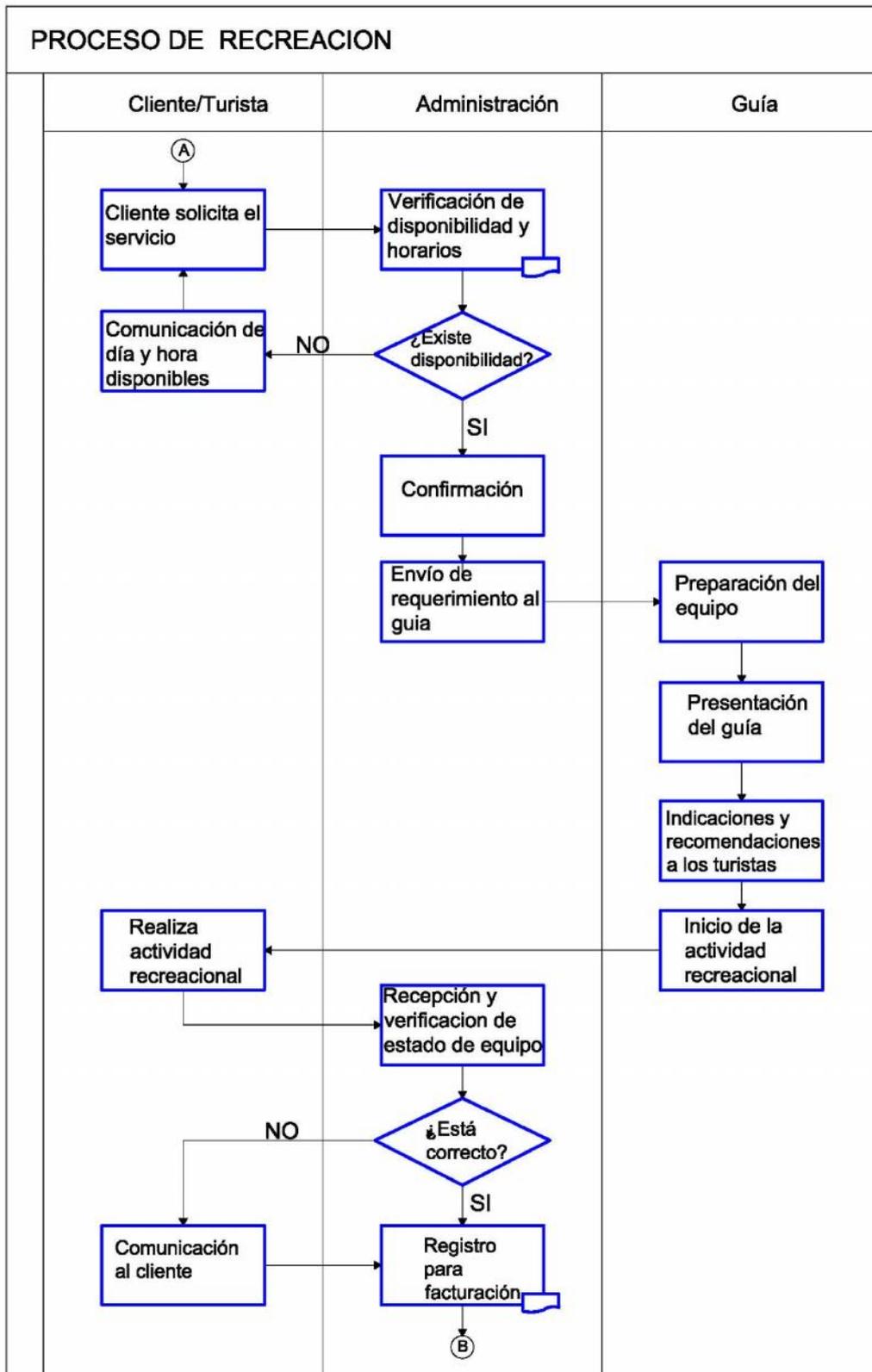


Figura34. Flujograma del proceso de recreación

3.4.4 Descripción del proceso de marketing y ventas

El recepcionista realiza el primer contacto con el cliente y lo direcciona hacia el vendedor, quien después entrevistarse con él y crear el interés del turista por los servicios de la hostería, le envía la cotización, para luego de confirmada la misma por parte del huésped proceder al registro y reservación en el sistema.

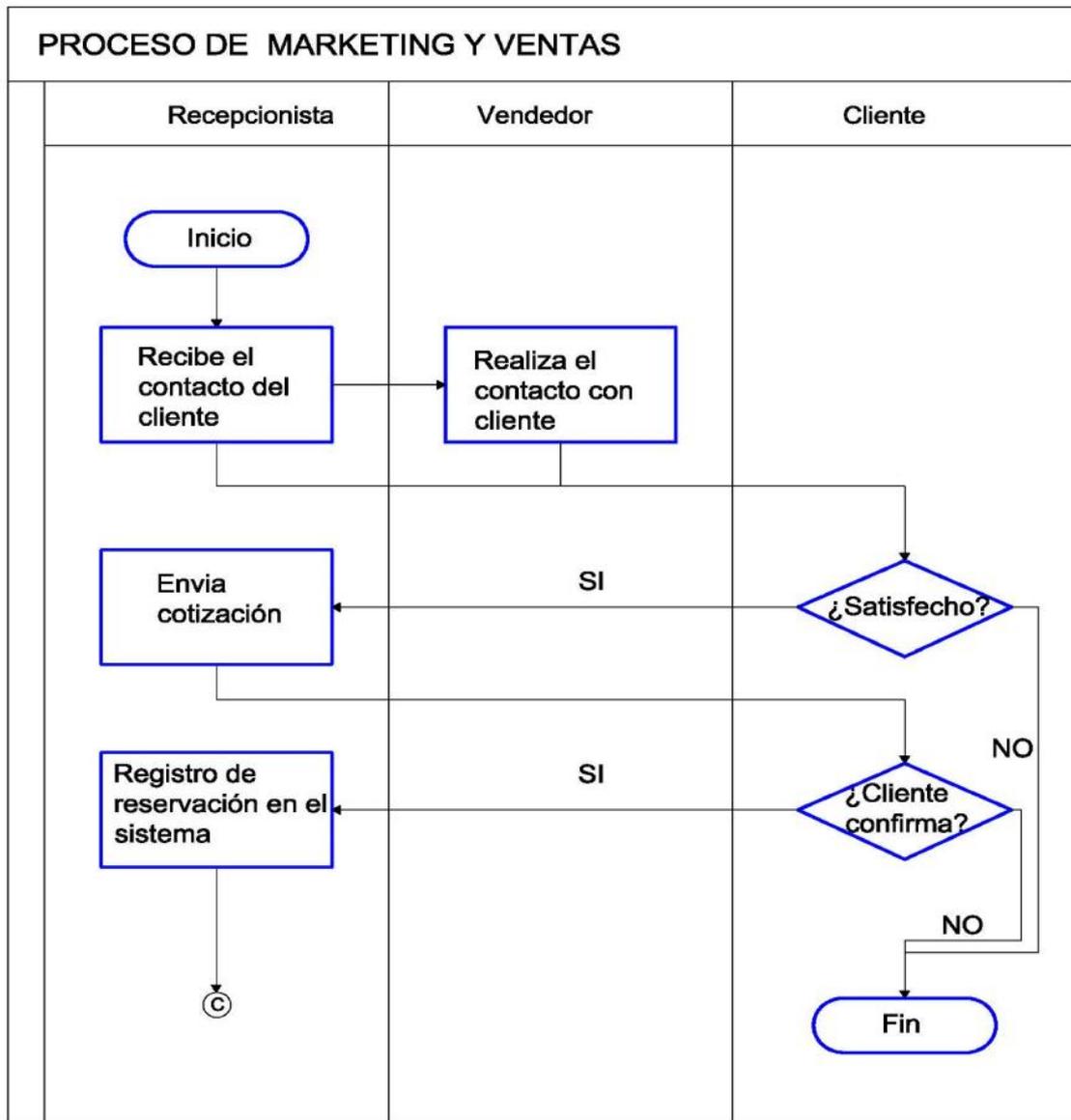


Figura 35. Flujograma de marketing y ventas

3.5. Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto

Naturaleza jurídica.

De acuerdo al Diccionario de la Lengua Española, citado en (Dorado, 2011).“Empresa es una entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de la producción y dedicada a las actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios, con fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad”.

En este proyecto, la empresa cabañas ecológicas Valle Hermoso operará como una Sociedad de Responsabilidad Limitada con cinco socios, los cuales aportarán económicamente, la empresa se considera pequeña puesto que el número de empleados no superará los cincuenta individuos.

Aspecto Legal

Para que una empresa funcione debe inscribirse en la Superintendencia de Compañías, para lo cual se requiere:

- Conformar la estructura legal de la empresa, en este proyecto será una sociedad de responsabilidad limitada, conformada por un mínimo de tres socios.
- El siguiente paso será reservar el nombre de la empresa, en el balcón de la Superintendencia de Compañías se revisará que no haya ninguna compañía con el mismo nombre.
- Se elaboran los estatutos que son validados, a través de una minuta respaldada por un abogado y cuyo tiempo de elaboración es de tres horas.
- Se debe abrir una cuenta de integración de capital en el banco de Loja, que es la Institución escogida, cuyos requisitos básicos son: capital mínimo 400 dólares para compañía limitada, una carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno, copias de cédula y papeleta de votación de cada socio y “certificado de cuentas de integración de capital”, cuya entrega demora aproximadamente 24 horas.
- Una vez realizado esto se debe elevar a escritura pública en una notaría.
- El siguiente paso es la aprobación del estatuto, para esto se debe presentar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías en donde se la revisará y

aprobará mediante una resolución, en este punto, si no hay observaciones, el trámite durará aproximadamente cuatro días.

- La creación de una empresa requiere también hacer pública tal resolución de la Superintendencia, por lo que se deberá dejar constancia de esta en un medio de comunicación.
- El organismo de control deberá entregar cuatro copias de la resolución y un extracto para publicarlo en un diario de circulación nacional.
- Los permisos municipales son imprescindibles para funcionar, por lo que se deberá pagar la patente municipal. Solo con los documentos antes descritos se podrá inscribir la compañía en el Registro Mercantil.
- Entonces será posible realizar la Junta General de Accionistas, esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa.
- Finalmente, con la inscripción la Superintendencia de Compañías entregará los documentos para abrir el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la empresa.
- Como último paso deberá inscribirse el nombramiento del administrador de la empresa, designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación, lo que debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.(El Telegrafo, 2013)

Requisitos Permiso de Funcionamiento anual

- Certificado de Viabilidad de Uso de suelo. (Toda actividad nueva, cambio de propietario y/o domicilio).
- Solicitud al Jefe de Control y Regulación Urbano.
- Copia de la Cédula de Ciudadanía del Solicitante y/o Representante Legal.
- Copia de Pago del Predio Urbano del Local/Casa/Edificio actualizado.
- Ingresar Documentación por Archivo General.
- Certificado de Factibilidad, (Toda actividad nueva, cambio de propietario y/o domicilio, excepto tiendas; y cuando la actividad sanitaria lo requiera). Una vez obtenido el certificado de Uso de Suelo este trámite se lo realiza directamente en la Jefatura de Regulación y Control Urbano.

Patente Municipal

- Certificado de viabilidad de Uso de suelo.
- Certificado de Factibilidad.
- Formulario de Pago de Patente Municipal.

- Copia de la Cédula de Ciudadanía del Solicitante y/o Representante Legal.
- Copia del RUC/RISE del solicitante y/o representante legal.
- Entregar la Documentación en el Área de Control Sanitario de la Dirección de Higiene.
- Pago Patente Municipal en las ventanillas de Recaudaciones Municipales.

Misión.

Cabañas ecológicas Valle Hermoso ofrece servicios turísticos enmarcados en la conservación y aprovechamiento sostenible de los recursos naturales, aportando a la economía de la comunidad.

Visión.

Cabañas es un modelo de hostelería ecológica, que brinda servicios de alta calidad enfocado al bienestar de los turistas, potenciando la imagen del turismo sostenible de la región sur del Ecuador.

Valores.

Son valores de cabañas ecológicas Valle Hermoso servicio, respeto, integridad, ética, crecimiento, innovación, y responsabilidad medioambiental.

- *Servicio:* Dedicación absoluta al confort de los clientes, como lo más importante de nuestro negocio.
- *Respeto:* Base de las relaciones humanas entre el personal y los visitantes.
- *Integridad:* Honestidad, rectitud, y alto sentido de compromiso
- *Ética:* Cumplimiento de las actividades en base a los principios y normas que se rigen al sector turístico.
- *Crecimiento:* Ampliación del negocio gracias a la calidad del servicio de las instalaciones.

- *Innovación:* Fomento de cambios constantes con el fin de aumentar la satisfacción de los clientes.
- *Responsabilidad medioambiental:* No crecer económicamente a costa de los atractivos, sin preservarlos para que las futuras generaciones puedan disfrutar de ellos.

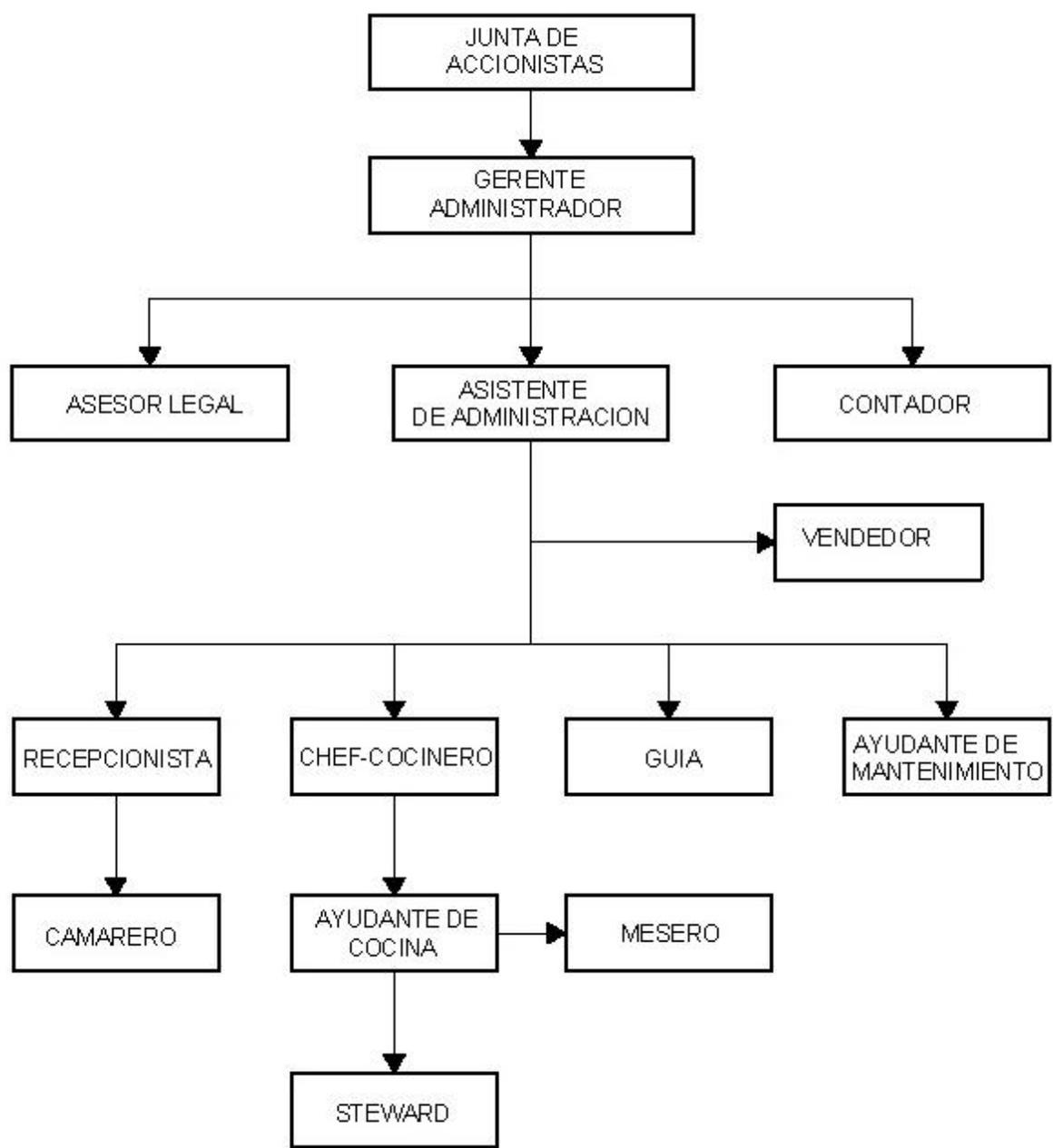


Figura 36. Organigrama para la operación de cabañas ecológicas Valle Hermoso

Fuente: La autora.

Funciones del Personal.

Sobre el gerente general

Son funciones del gerente:

- Planear la distribución de los recursos, acciones comerciales y desarrollo del talento humano de la organización.
- Organizar las actividades por departamento definiendo estándares de trabajo tiempos y procesos.
- Dirigir a la organización de acuerdo a los objetivos y estrategias definidas por los propietarios.
- Motivar al personal al cumplimiento de metas y estándares de productividad.
- Delegar con responsabilidad las funciones a cada miembro del equipo.
- Controlar las actividades de cada área, midiendo a través de indicadores la gestión del talento humano.
- Realizar el control financiero y la gestión tributaria de las cabañas.
- Planificación y seguimiento comercial.

Sobre el asesor legal

Son funciones del asesor legal:

- Asesora en la constitución, gestión de cualquier tipo de sociedad mercantil o civil.
- Defiende los intereses de nuestra empresa en todo tipo de procedimientos judiciales.
- Estudia y resuelve los problemas legales relacionados con la empresa.
- Negocia y redacta contratos
- Asesora a nuestra empresa en materia fiscal, preparando todo tipo de declaraciones y obligaciones fiscales y tributarias.
- Asesora en materia de derecho empresarial

Sobre el administrador

Son funciones del administrador:

- Realizar de manera cualificada, autónoma y responsable la dirección, control y seguimiento de las actividades contables y administrativas.
- Organizar, dirigir y coordinar el trabajo del personal a su cargo.
- Planificar y organizar los departamentos de contabilidad y gestión administrativa de las empresas.
- Dirigir y supervisar los sistemas y procesos de trabajo de administración.
- Colaborar en la instrucción del personal a su cargo.

Sobre el contador

Son funciones del contador:

- Recibe y clasifica todos los documentos, debidamente enumerados que le sean asignados.
- Prepara los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas.
- Contabiliza las nóminas de pagos del personal de la Institución.
- Revisa y conforma cheques, órdenes de compra, solicitudes de pago, entre otros.
- Elabora comprobantes de los movimientos contables.
- Analiza los diversos movimientos de los registros contables.
- Corrige los registros contables.
- Elabora los asientos contables, de acuerdo al manual de procedimientos de la unidad de registro, en la documentación asignada.
- Emite cheques correspondientes a pagos de proveedores y servicios de personal.
- Lleva el control de cuentas por pagar.
- Lleva el control bancario de los ingresos de la Institución que entran por caja.
- Realiza transferencias bancarias.
- Elabora órdenes de pago para la reposición de caja chica de las dependencias.
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.

Sobre el vendedor

Son funciones del vendedor:

- Relación directa con la administración de las cabañas.

- Planear estrategias de comercialización con la administración.
- Motivar a los clientes de las bondades de las cabañas.
- Promover alianzas con empresas para el uso de las instalaciones.

Sobre el recepcionista

Son funciones del recepcionista

- Realizar de manera cualificada, con iniciativa y responsabilidad la recepción de los clientes y todas las tareas relacionadas con ello.
- Ejecutar las labores de atención al cliente en la recepción.
- Realizar las gestiones relacionadas con la ocupación y venta de las habitaciones.
- Custodiar los objetos de valor y dinero depositados.
- Realizar labores propias de la facturación y cobro, así como el cambio de moneda extranjera.
- Recibir, tramitar y dirigir las reclamaciones de los clientes a los servicios correspondientes.

Sobre el guía

Las capacidades y requerimientos exigidos para el guía incluyen el dominio de técnicas de guiado y de manejo y conducción, licencia de guía, curso de primeros auxilios, manejo de técnica de dicción y expresión oral, capacidad explicativa y de síntesis, uso perfecto del idioma en el cual ejerce su labor, técnicas de atención al pasajero, excelente comunicación visual, manejo de cronogramas y cálculos de tiempo, técnicas de búsqueda, organización y actualización de información, conocimiento de rutas de desplazamiento (Risco, 2015).

Sobre el chef

Son funciones del chef:

- Realizar de manera cualificada funciones de planificación, organización y control de todas las tareas propias del departamento de cocina y repostería
- Organizar, dirigir y coordinar el trabajo del personal a su cargo.
- Dirigir y planificar el conjunto de actividades de su área.

- Realizar inventarios y controles de materiales, mercancías, etc., de uso en el departamento de su responsabilidad.
- Diseñar platos y participar en su elaboración.
- Realizar propuestas de pedidos de mercancías y materias primas y gestionar su conservación, almacenamiento y rendimiento.
- Supervisar y controlar el mantenimiento y uso de maquinaria, materiales, utillaje, etc., del departamento, realizando los correspondientes inventarios y propuestas de reposición.
- Colaborar en la instrucción del personal a su cargo.

Sobre el ayudante de cocina

Son funciones del ayudante de cocina:

- Participar con alguna autonomía y responsabilidad en las elaboraciones de cocina bajo supervisión.
- Realizar las preparaciones básicas, así como cualquier otra relacionada con las elaboraciones culinarias que le sean encomendadas.
- Preparar platos para los que haya recibido oportuno adiestramiento.
- Realizar las funciones del servicio en recepción bajo la supervisión y directrices emanadas directamente del mismo o persona en quien se delegue.

Sobre el mesero

Son funciones del mesero:

- Ejecutar de manera cualificada, autónoma y responsable del servicio de comidas y bebidas
- Preparar las áreas de trabajo para el servicio.
- Realizar la atención directa al cliente para el consumo de bebidas o comidas
- Elaborar para consumo viandas sencillas.
- Transportar útiles y enseres necesarios para el servicio.
- Controlar y revisar mercancías y objetos de uso de la sección.
- Colaborar en el montaje, servicio y desmontaje de “bufets”.

- Realizar trabajos a la vista del cliente tales como flambear, cortar, trinchar, desespinar, etc.
- Colaborar con el jefe de comedor en la preparación y desarrollo de acontecimientos especiales.

Sobre el encargado de mantenimiento

Son funciones del encargado de mantenimiento:

- Realizar de manera cualificada la dirección, control y seguimiento de las tareas auxiliares de las instalaciones
- Inspeccionar el estado, limpieza y mantenimiento de todas las instalaciones.
- Detectar y aprobar necesidades de nuevas inversiones.
- Gestionar de forma integrada (calidad, medio ambiente y prevención de riesgos laborales)

Sobre la camarera

Son funciones de la camarera:

- Realizar de manera cualificada la limpieza y arreglo de las habitaciones y pasillos, así como de orden de los objetos de los clientes.
- Limpiar y ordenar las habitaciones, baños y pasillos entre las habitaciones de clientes.
- Controlar el material, productos de los clientes y comunicar a sus responsables las anomalías en las instalaciones y los objetos perdidos.
- Realizar la atención directa al cliente en las funciones propias de su área.
- Realizar las labores propias de lencería y lavandería.

Sobre la steward

Son funciones del steward:

- Lavar y lustrar ollas, sartenes y otros utensilios usados en la cocina.
- Lavar e higienizar loza, cubiertos, cristales y platería.

- Limpiar e higienizar estufas, hornos, congeladora, refrigeradora, mesones, campanas, filtros entre otros equipos.
- Almacenar y organizar utensilios.
- Apoyar en los inventarios de utensilios.
- Cuidar de la seguridad alimentaria.
- Cuidar del área de trabajo.
- Cuidar de la presencia personal.
- Apoyar al equipo.

Una vez detallada cada una de las funciones que deberá desempeñar el personal de las cabañas ecológicas Valle Hermoso, a continuación se detalla el costeo del equipamiento necesario para el funcionamiento de las mismas.

Tabla21: Desglose de artículos de limpieza

DEFINICIÓN			
Artículos que serán utilizados para realizar el mantenimiento de las cabañas, en cuanto a la limpieza de las habitaciones y el área de piscina.			
CANTIDAD	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	IMÁGENES
24	Trapeadores	Trapeadores de microfibra Vileda	
24	Escobas	Escobas de cerdas semi-suaves	
22	Basureros	Basureros ecológicos	
12	Recogedores	Recogedor de metal 760 mm Imex-71300	
500	Toallas de limpieza	Toallas de microfibra coloridas	
100	Limpiones	Paquete de 4 limpiones marca Vileda	
48	Fundas industriales	Fundas biodegradables para una verdadera colaboración con el medio ambiente	
60	Desinfectantes	Desinfectante de galon	
264	Ambientales	Pastillas para baño	

Fuente: Estudio técnico

Elaboración: La autora

Tabla 22: Desglose material de oficina

CANTIDAD	NOMBRES	DESCRIPCIÓN	
24	Resma de papel	Papel bond tamaño A4	
24	Bolígrafos	Esferos marca BiC	
2	Grapadoras	Grapadora sobremesa	
12	Tinta para impresora	Tinta para impresora Canon	
15	Archivadores	Archivador T / Office. Colores	
12	Borradores	Borrador blanco marca STABILO	
10	Block de notas	Tamaño A5 (184x210 mm)	
2	Saca grapas	Quita grapas tipo pinza	
2	Perforadoras	Perforador ARTESCO de 2 perforaciones	
3	Sellos	Sello personalizado de tintaje ColopPrinter tinta azul	

Fuente: Estudio técnico

Elaboración: La autora

Tabla 23: Desglose maquinaria y equipo

DEFINICIÓN			
Son utilizados contablemente para designar las inversiones permanentes que se realizan con la finalidad de emplearlas para los fines de la entidad, en sus procesos productivos o para atender a sus clientes, es decir, son adquiridos o producidos con la intención de utilizarlos y no venderlos en el ciclo financiero.			
CANTIDAD	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	IMÁGENES
1	Purificador de gua	Tanque Turmix mas accesorios.	
1	Calentador solar	CENERCON DE 185 LITROS	
1	Cocina eléctrica	Cocina Indurama 6 quemadores	
1	Cocina industrial	Cocina a gas de 8 quemadores	
1	Congelador	Congelador industrial a medida	
1	Refrigeradora	vertical refrigerante a medida	
1	Freidora	Freidora brasileña en acero	
2	Lavadora	Marca Mabe de 16 kilos	
3	Set de cuchillos	Cuchillos tramontina	
1	Sistema Hidráulico	Tanque hidroneumático fibra de vidrio Americano mas accesorios de instalación	

Fuente: Estudio técnico**Elaboración:** La autora

Tabla 24: Desglose utensilios de cocina

CANTIDAD	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	IMÁGENES
4	Cilindros de gas	Cilindros de gas comercial	
3	Cafeteras	Cafeteras profesionales	
2	Microondas	Marca Samsung	
4	Extintores	Agente propulsor: agua espuma y CO2 (Dióxido de carbono). Manguera del extintor	
5	Tablas de picar	De material plástico de colores	
2	Licadoras	Marca Oster	
2	Batidoras	Batidora profesional marca Artisan	
20	Espátulas y cucharas	En acero inoxidable	
10	Coladeras	En acero inoxidable	
10	Juego de vasos	Juego de 6 vasos de cristal	
5	Juego de ollas	Marca Tramontina que consta de 6 ollas cada juego	
5	Juego de vajillas	Vajilla cuadrada para 10 personas Fabricado en losa con alta resistencia al calor, no tiene problema para el uso en microondas	
10	Juego de cubiertos	Constan de 6 piezas cada juego	
10	Jarras de vidrio	Jarras de cristal de 2 litros.	
5	Abrelatas y de corchos	Material de acero inoxidable	

Fuente: Estudio técnico

Elaboración: La autora

Tabla 25: Desglose menaje

CANTIDAD	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	IMÁGENES
8	Colchones	Chaide - Chaide de 2 1/2 plazas	
24	Colchones	Chaide - Chaide de 2 plazas	
2	Colchones	Chaide - Chaide de 1 1/2 plazas	
8	Edredones	2 1/2 plazas. Composición: Tela Percale y 180 Hilos 50% Algodón 50%	
48	Edredones	2 plazas. Composición: Tela Percale y 180 Hilos 50% Algodón 50%	
4	Edredones	1 1/2 plazas. Composición: Tela Percale y 180 Hilos 50% Algodón 50%	
16	Sábanas	2 1/2 plazas Composición: Tela Percale y 180 Hilos 50% Algodón 50% Polyester 2,40 x 2,65	
48	Sábanas	2 plazas Composición: Tela Percale y 180 Hilos 50% Algodón 50% Polyester 2,40 x 2,65	
4	Sábanas	1 1/2 plazas Composición: Tela Percale y 180 Hilos 50% Algodón 50% Polyester 2,40 x 2,65	
66	Almohadas	Almohadas de plumón con suavidad especial	
100	Toallas	Toallas de baño, en felpa 100% algodón	

Fuente: Estudio técnico

Elaboración: La autora

Tabla 26: Desglose de muebles y enseres

DEFINICIÓN			
La cuenta Muebles y Enseres, también denominada mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, etc., usadas en las oficinas y amoblamiento de las cabañas.			
CANTIDAD	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	IMÁGENES
8	Cama (2 1/2plaza)	Cama de madera de laurel	
24	Cama (2 plaz)	Cama de madera de laurel	
2	Cama (1 1/2 plaz)	Cama de madera de laurel	
22	Armarios	Con madera de laurel	
18	Espejos	Espejos para baños	
22	Sillas	Rusticas de madera	
12	Juego mesas (restaurant)	Rusticas de madera de 4 sillas	
8	Juego de sala	De tres sillones	
2	Escritorios	Escritorio para oficina madera de laurel	
4	Aparador vajilla	En madera de Laurel	
1	Aparador (bar)	En madera de laurel	
10	juegos mesas (jardín)	Rusticas de madera	

Fuente: Estudio técnico

Elaboración: La autora

Tabla 27: Desglose de equipo de oficina

DEFINICIÓN			
Son todos los Equipos de Computo Electrónicos que pertenecen a la compañía: Computadoras, CPU, Monitores, Tedados, Mouses, Servidores, etc.			
CANTIDAD	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	IMÁGENES
1	Computadora portátil	Dell Inspira	
1	Computadora (escritorio)	Hp de escritorio	
1	Impresora	Canon Sephy Cp800 (uni)	

Fuente: Estudio técnico**Elaboración:** La autora**Tabla 28:** Desglose de muebles y enseres

DEFINICIÓN			
Puede decirse que se trata del conjunto de máquinas y dispositivo que se necesitan para llevar a cabo tareas propias de una oficina.			
CANTIDAD	NOMBRE	DESCRIPCIÓN	IMÁGENES
1	Teléfono	Marca Panasonic	
22	Televisor LED 32 pulgadas LG	Lg led TV Hd 32"	
2	DVD	Reproductor de Dvd Lg Dp437 (uni)	
1	In focus	Proyector Epson Powerlite	
2	Micrófono	Micrófono Ewm-271 Semiprof Mero 2226 (uni)	
1	Minicomponente	Panasonic 2800w Mp3	

Fuente: Estudio técnico**Elaboración:** La autora

CAPÍTULO 4
ESTUDIO ECONÓMICO

4. ESTUDIO ECONÓMICO

Una vez concluida la parte técnica del presente proyecto, se ha determinado la creación de cabañas ecológicas en el sector de Malacatos, para lo cual es necesario efectuar el respectivo estudio Económico y Financiero, a través del mismo se establecerán los requisitos y medios monetarios que son indispensables para la instalación y la puesta en marcha del negocio, además con los resultados obtenidos, la información económica será de vital importancia para determinar si es o no factible el establecimiento de las cabañas.

4.1. Determinación de los costos

4.1.1 Costos de producción

Los costos de producción están asociados a los procesos productivos de las cabañas de acuerdo al funcionamiento de las diferentes áreas en las que se van a llevar a cabo las acciones a realizar, como: alojamiento, alimentación y recreación.

Existen diferentes costos a considerar para el desarrollo de la empresa y están determinados de la siguiente manera

4.1.1.1 Costos directos

Los costos directos de materia prima se han determinado asumiendo el 30% de la ocupación anual de la Hostería.

Materias primas

Tabla 29: Materias primas

Provisión de cocina	Año 1
Percibles	2.292,00
No perecibles	2.940,00
Carnes	3.984,00
Bebidas	3.840,00

TOTAL	13.056,00
Provisión amenities	Año 1
Jabón	1.108,80
Shampoo	982,08
TOTAL	2.090,88

Fuente: Proforma Supermercado Puertas del Sol. (Anexo 5)

Elaboración: La autora

La Tabla 29 corresponde a las provisiones que se necesitan para el funcionamiento de las cabañas ecológicas, en el área de cocina comprenden los productos perecibles, no perecibles, carnes y bebidas; y para el área de habitaciones se prevé los artículos de aseo corporal: jabones y shampoo.

Tabla 30: Provisión de artículos de limpieza

Artículo de limpieza	Cantidad	Valor unitario	Año1
Trapeador	24	6,00	144,00
Escobas	24	5,00	120,00
Basureros	22	5,00	110,00
Recogedor de basura	12	3,00	36,00
Toallas de limpieza	500	1,00	500,00
Limpiones (Paq.4)	100	3,00	300,00
Fundas industriales (Paq.10)	48	3,50	168,00
Desinfectantes	60	5,00	300,00
Ambientales para baño	264	1,50	396,00
TOTAL			2.074,00

Fuente: Proforma Supermercado Puertas del Sol. (Anexo 6)

Elaboración: La autora

Los artículos de limpieza detallados anteriormente serán utilizados para realizar el mantenimiento de las cabañas, en cuanto a la limpieza de las habitaciones y el área de piscina.

Tabla 31: Provisión jardinería y mantenimiento de paisajes

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Año1
Mantenimiento	12	200,00	2.400,00
Señalética	12	20,00	240,00
TOTAL			2.640,00

Fuente: Tabla de salarios Contraloría general del estado, 2015. (Anexo 7)

Elaboración: La autora

Los costos para el mantenimiento de la jardinería y las señaléticas de las áreas verdes de las cabañas ascienden a un total de \$2.640 (dos mil seiscientos cuarenta dólares) anuales. Esta persona no forma parte de la nómina de la empresa debido a que se trata de un trabajo esporádico y es por ello que no percibe un sueldo básico.

Se asumió dichos valores tomando en cuenta un promedio de aproximadamente 63 horas mensuales de trabajo en el caso del personal de mantenimiento de jardinería y 6 horas para el mantenimiento de la señalética con base al costo hora publicado en la tabla de sueldos y salarios de la Contraloría General del Estado, mismo que se detalla en el Anexo 7.

- **Sueldos y salarios**

Tabla 32: Remuneración del personal de cocina

Cargo	Nº de empleados	Total sueldo mensual	Remuneración anual con todos los beneficios
Camarero	1	356,58	4.560,12
Mesero	2	356,58	9.080,49
Chef- Cocinero	1	361,19	4.619,08
Ayudante de cocina	2	356,58	9.080,49
Steward	1	356,58	4.560,12

TOTAL	7	1.787,51	31.900,30
--------------	----------	-----------------	------------------

Fuente: Ministerio Laboral, 2015. (Anexo 7)

Elaboración: La autora

Los sueldos del personal de cocina que se detalla en la Tabla 33, se los ha determinado de acuerdo a la tabla de sueldos y salarios para el sector hotelero, emitida por el Ministerio de Relaciones Laborales y estos gozarán de todos los beneficios de ley como son: afiliación al IESS, vacaciones, fondos de reserva y demás.

- **Servicios adicionales**

Tabla33: Servicios de Guianza

Recreación	Cantidad mensual	Valor unitario	Año 1
Servicios de guianza	2	356,58	9.080,49
TOTAL			9.080,49

Fuente: Ministerio Laboral 2015. (Anexo 7)

Elaboración: La autora

Al servicio de guianza se lo considera como un servicio adicional porque será sub contratado en función de las actividades a realizar por los visitantes dentro de los planes que oferte las cabañas ecológicas, para lo cual se coordinara con el guía los horarios y fechas correspondientes.

4.1.1.2 Costos indirectos

Se considera como costos indirectos todos aquellos que intervienen en el servicio pero no forman parte del producto final, y son los siguientes:

- **Mano de obra indirecta**

Tabla 34: Mano de obra indirecta

Cargo	Nro. Persona	Sueldo mensual	Año 1
Ayudante de mantenimiento	1	356,58	9.080,49

TOTAL	9.080,49
--------------	-----------------

Fuente: Ministerio Laboral 2015. (Anexo 7)

Elaboración: La autora

El ayudante de mantenimiento también formará parte del personal de las cabañas y contará con todos los beneficios de ley, integrando parte de la nómina de esta empresa, el mismo que se encargará de la limpieza de las piscinas e hidromasaje.

- **Gastos indirectos de producción**

Son gastos que se producen al momento de realizar las actividades a desarrollar en las cabañas, pero no afectan directamente a la producción.

Servicios básicos

Representan los servicios básicos que se consumirán anualmente y que la empresa necesita incurrir para poder llevar a cabo sus actividades normales, no se contempla los servicios de agua potable puesto que la provisión es propia del lugar.

Tabla 35: Provisión de servicios básicos

Detalle	Nro. Meses	Valor mensual	Año 1
Agua	12	-	-
Luz	12	200,00	2.400,00
Teléfono + tv cable + internet	12	150,00	1.800,00
TOTAL			4.200,00

Fuente: Empresa Eléctrica Regional del Sur y CNT. (Anexo 8)

Elaboración: La autora

Mantenimiento maquinaria y equipo

Tabla 36: Provisión de mantenimiento de maquinaria y Equipo

Descripción	Valor total	% mantenimiento	Año 1
Maquinaria y equipo	11.150,00	5%	557,50

Fuente: sri.gov.ec

Elaboración: La autora

La provisión para el mantenimiento de la maquinaria y equipo se ha considerado un 5% anual del total de este activo, dando como resultado un costo de \$557,50.

Provisión de materiales

Tabla37: Provisión materiales de oficina

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Año 1
Materiales de oficina	12	15,00	180,00
Total			180,00

Fuente: Gráficas Santiago. (Anexo 9)

Elaboración: La autora

Para la provisión de materiales de oficina se ha considerado la papelería la misma que servirá para la toma de pedidos de cocina y habitaciones.

4.1.2 Costos de administración

- Remuneraciones

Tabla 38: Remuneración del personal administrativo

Cargo	Nº de empleados	Total sueldo mensual	Remuneración año1
Gerente administrador	1	900,00	11.509,65
Asistente de administración	1	400,00	5.115,40
Recepcionista	2	356,58	9.120,24
TOTAL		1.656,58	25.745,29

Fuente: Ministerio Laboral 2015, ContributCia. Ltda. (Anexo 7)

Elaboración: La autora

La Tabla 38 detalla el personal administrativo con el cual la empresa contara, los mismos que tendrán todos los beneficios de ley que les corresponde anualmente. En cuanto a los recepcionistas trabajaran por turnos rotativos.

- **Material de oficina**

Tabla39: Provisión de materiales de oficina

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Año1
Resma de papel A4	24	5,00	120,00
Bolígrafos	24	0,30	7,20
Grapadoras	2	4,00	8,00
Tinta para impresora	12	6,00	72,00
Archivadores	15	3,00	45,00
Borradores	12	0,50	6,00
Block de notas	10	1,00	10,00
Saca grapas	2	1,00	2,00
Perforador	2	5,00	10,00
Sellos	3	5,00	15,00
TOTAL			295,20

Fuente: Graficas Santiago. (Anexo 10)

Elaboración: La autora

La provisión para materiales de oficina se ha estimado la papelería y todos los artículos de escritorio que el personal administrativo requiere.

- **Servicios profesionales**

Tabla 40: Servicios profesionales

Servicios profesionales	Nro. Meses	Valor mensual	Año1
Contadora	12	300,00	3.600,00

Asesor legal	2	300,00	600,00
TOTAL			4.200,00

Fuente: Dr. María Gaona, Dr. Luis Lapo. (Anexo 7)

Elaboración: La autora

Para las funciones de contabilidad y jurídica se contratará los servicios de un outsourcing, en cuanto a la contadora que es quien realizará la declaración de impuestos, esta persona debe de estar autorizada para desarrollar dichas funciones, también se contará con la asesoría de un abogado que este facultado para que realice los trámites legales de la empresa, dichos servicios son prestados de manera ocasional, por lo tanto no se paga el sueldo básico, ya que lo más aconsejable es contratar los servicios externos debido a que la empresa estaría recién funcionando y no es necesario tener estos puestos permanentes.

4.1.3 Costo de ventas

El costo de ventas representan los egresos que debe incurrir la empresa con la finalidad de promocionar los servicios que brindará la misma dentro de los cuales se considera:

- **Remuneración personal de ventas**

Tabla 41: Remuneración del personal de ventas

Cargo	Nro. Personas	Salario por persona	Salario anual más beneficios
Vendedor	1	356,58	4.560,12
TOTAL			4.560,12

Fuente: Ministerio Laboral 2015. (Anexo 7)

Elaboración: La autora

El vendedor formará parte de la nómina de empleados de la empresa, quien percibirá un sueldo básico más los beneficios de ley que le correspondan.

- **Publicidad**

Tabla 42: Publicidad

Medio	Descripción	Cantidad	V. Unitario	Año 1
Ecotel tv (paquete publicitario)	28 spots de 30 seg. (uno diario, Magazine)	4	436,80	1.747,20
Radio Sociedad	6 cuñas publicitarias diarias por un mes	4	132,00	528,00
Página web		1	1.500,00	1.500,00
Prensa (la Hora)	Tamaño Grande	12	5,90	70,80
tarjetas impresas	paquete de 500	3	20,00	60,00
Flyers	paquete 500	3	45,00	135,00
Trípticos	paquete 500	3	180,00	540,00
Catálogos	De 2 hojas paquete 500	3	150,00	450,00
	Cajas de chocolates x 4 chocolates (sin personalizar)	1000	1,59	1.590,00
TOTAL				6.621,00

Fuente: Ecotel TV, Radio Sociedad, Diario La Hora, Df. Computers, Imprenta El Dorado. (Anexos 1 y 11)

Elaboración: La autora

También están considerados como gasto de publicidad los anuncios en radio, televisión, prensa y demás.

4.1.4 Costos financieros

Los costos financieros se refieren, al dinero que se debe pagar por el préstamo a largo plazo que se va incurrir para financiar una parte del proyecto, y para un control más específico y por cuestiones tributarias se registrará por separado.

Tabla43: Interés pago de deuda

PERÍODO	INTERÉS
0	9,76%
1	29,019.30
2	27,177.41
3	25,155.75
4	22,936.78
5	20,501.23
6	17,827.98
7	14,893.81
8	11,673.27
9	8,138.41
10	4,258.54
TOTAL	181,582.48

Fuente: Banco del Pacífico

Elaboración: La autora

La Tabla 43 indica el valor a pagar por concepto de intereses de la deuda contraída con el Banco del pacífico.

Una vez determinado todos los costos y gastos, se presenta a continuación un resumen de los mismos, proyectados a 10 años.

Dichos costos se los ha estimado de acuerdo a la inflación anual de nuestro país que según el Banco Central del Ecuador se ubica en el 3,40%.

Tabla 44: 31Resumen de costos y gastos proyectados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costos directos										
Compras cocina	13,056.00	13499.90	13958.90	14433.50	14924.24	15431.67	15956.34	16498.86	17059.82	17639.85
Amenities	2,090.88	2,161.97	2,235.48	2,311.48	2,390.07	2,471.34	2,555.36	2,642.24	2,732.08	2,824.97
Artículos de limpieza	2,074.00	2,144.52	2,217.43	2,292.82	2,370.78	2,451.38	2,534.73	2,620.91	2,710.02	2,802.16
Mantenimiento de jardines	2,640.00	2,729.76	2,822.57	2,918.54	3,017.77	3,120.37	3,226.47	3,336.17	3,449.60	3,566.88
Mano de obra	31,900.30	32,984.91	34,106.39	35,266.01	36,465.06	37,704.87	38,986.83	40,312.39	41,683.01	43,100.23
Costos indirectos										
Mano de obra indirecta	9,080.49	9,389.23	9,708.46	10,038.55	10,379.86	10,732.77	11,097.69	11,475.01	11,865.16	12,268.58
Guianza	9,080.49	9,389.23	9,708.46	10,038.55	10,379.86	10,732.77	11,097.69	11,475.01	11,865.16	12,268.58
Servicios Básicos	4,200.00	4,342.80	4,490.46	4,643.13	4,801.00	4,964.23	5,133.01	5,307.54	5,487.99	5,674.59
Mantenimiento de equipos	557.50	576.46	596.05	616.32	637.28	658.94	681.35	704.51	728.47	753.23
Materiales de oficina	180.00	186.12	192.45	198.99	205.76	212.75	219.99	227.47	235.20	243.20
Depreciación	24,099.77	24,099.77	\$ 24,099.77	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60
Gastos administrativos										
Sueldos y beneficios	25,745.29	26,620.63	27,525.73	28,461.61	29,429.30	30,429.90	31,464.51	32,534.31	33,640.47	34,784.25
Provisión materiales de oficina	295.20	305.24	315.61	326.35	337.44	348.91	360.78	373.04	385.73	398.84
Servicios profesionales	4,200.00	4,342.80	4,490.46	4,643.13	4,801.00	4,964.23	5,133.01	5,307.54	5,487.99	5,674.59
Amortización activos diferidos	1,836.64	1836.64	1836.64	1836.64	1836.64					
Gasto de ventas										
Sueldos y beneficios	4,560.12	4,715.17	4,875.48	5,041.25	5,212.65	5,389.88	5,573.14	5,762.63	5,958.55	6,161.15
Publicidad	6,621.00	6,846.11	7,078.88	7,319.56	7,568.43	7,825.76	8,091.83	8,366.95	8,651.43	8,945.58
Gastos financieros										
Intereses por préstamo	29,019.30	27,177.41	25,155.75	22,936.78	20,501.23	17,827.98	14,893.81	11,673.27	8,138.41	4,258.54
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 171,236.99	\$ 173,348.66	\$ 175,414.98	\$ 176,773.82	\$ 178,708.96	\$ 178,718.36	\$ 180,457.15	\$ 182,068.45	\$ 183,529.70	\$ 184,815.81

Fuente: Estudio Económico

Elaboración: La autora

4.2 Inversión total: fija y diferida

La inversión total del proyecto está relacionada con los activos fijos tangibles y los activos diferidos o intangibles siendo parte del capital que poseerá la empresa.

Los activos fijos comprende: terreno, edificio, maquinaria y equipos, muebles y enseres de oficina, equipo de oficina y equipo de computación

Los activos diferidos o intangibles se consideran: permiso previo a la construcción, estudio de factibilidad, diseño arquitectónico, pago bomberos, patentes, gastos legales y finalmente imprevistos, es decir son aquellos bienes de la empresa, necesarios para constituir y poner en funcionamiento a la misma.

4.2.1 Inversión fija

- **Terrenos**

Tabla45: Terreno

Activo	Cantidad	Valor unitario (dólares)	Valor total
Terreno disponible	40.000 m2	2	80.000
TOTAL			80.000

Fuente: Propietario Miguel Peralta. (Anexo 12)

Elaboración: La autora

El terreno es donde se va a construir las instalaciones de las cabañas y consta de una superficie de 40.000 metros cuadrados y un costo de \$ 80.000,00 dólares.

Tabla 46: Edificaciones

Activo	M2	V. unitario	valor total
Construcción 4 cabañas familiares (119,5 m2)	478.00		

		200.00	95,600.00
Construcción de 4 cabañas matrimoniales (66,36 m2)	265.44	200.00	53,088.00
Construcción de 2 cabañas individuales (29,33 m2)	58.66	200.00	11,732.00
Restaurant	122.30	281.40	34,415.00
Área de recreación y esparcimiento (piscina, turco, hidromasaje)	375.00	110.00	41,250.00
Canchas deportivas y exteriores	900.00	110.00	99,000.00
TOTAL			335,085.00

Fuente: Arq. Liliana Idrovo. (Anexo 13)

Elaboración: La autora

El total de inversión en la edificación de las cabañas el valor asciende a \$ 335.085,00 dólares.

- **Maquinaria y equipo**

Tabla47: Maquinaria y equipo

Rubros	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Purificador de agua	1	2.000,00	2.000,00
Calentador solar	1	1.500,00	1.500,00
Cocina eléctrica	1	1.200,00	1.200,00
Cocina industrial de gas	1	680,00	680,00
Congelador	1	3.500,00	3.500,00
Refrigeradora	1	4.000,00	4.000,00
Freidora	1	1.800,00	1.800,00

Lavadora	2	600,00	1.200,00
Set de cuchillos	3	150,00	450,00
Sistema hidráulico	1	8.300,00	8.300,00
Utensilios de cocina y vajilla		6.500,00	6.500,00
Menaje		11.124,00	11.124,00
TOTALES			42.254,00

Fuente: Almacén Ochoa Hnos, aquatica, Electrolínea (Anexo 14)

Elaboración: La autora

Para que la empresa pueda realizar sus funciones normales es necesaria la compra de maquinaria y equipo, principalmente los artículos para el funcionamiento del área de cocina, el menaje, además consta el sistema hidráulico para el funcionamiento de la piscina, el valor total es de \$ 42.254,00 dólares.

- **Muebles y enseres**

Tabla 48: Muebles y enseres

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Cama (2 1/2plaza)	8	500,00	4.000,00
Cama (2 plazas)	24	420,00	10.080,00
Cama (1 1/2 plazas)	2	180,00	360,00
Armarios	22	150,00	3.300,00
Espejos	18	40,00	720,00
Sillas	22	40,00	880,00
Juego mesas (restaurant)	12	150,00	1.800,00
Juego de sala	8	800,00	6.400,00
Escritorios	2	230,00	460,00
Aparador vajilla	4	450,00	1.800,00

Aparador (bar)	1	600,00	600,00
Juegos mesas (jardín)	10	400,00	4.000,00
TOTALES			34.400,00

Fuente: Mueblería Calderón Rodríguez Santos. (Anexo 15)

Elaboración: La autora

En la Tabla 48 se presenta el valor de la inversión en mobiliario, especialmente el amueblamiento de las habitaciones, restaurant, bar, cocina, y las oficinas del personal administrativo, el valor es de \$ 34.400,00 dólares.

- **Equipo de computación**

Tabla49: Equipo de computación

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computadora portátil	1	1.200,00	1.200,00
Computadora (escritorio)	1	700,00	700,00
Impresora	1	150,00	150,00
TOTAL			2.050,00

Fuente: SixtElectronics. (Anexo 16)

Elaboración: La autora

La inversión en este tipo de activos se ha considerado a las computadoras y la impresora que servirán para las diferentes áreas de la empresa, el valor es de \$ 2.050,00 dólares.

- **Equipo de oficina**

Tabla50: Equipo de oficina

Activo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Teléfono	1	200,00	200,00
Televisor LED 32 pulgadas	22	450,00	9.900,00
Dvd	2	100,00	200,00

In focus	1	800,00	800,00
Micrófono	2	35,00	70,00
Minicomponente	1	300,00	300,00
Total			11.470,00

Fuente: SixtElectronics. (Anexo 17)

Elaboración: La autora

El equipo de oficina que se utilizará en las instalaciones de las cabañas están conformados por: equipos de amplificación, telecomunicaciones y equipos de televisión en cada habitación de las 22 que habrán dentro de cada cabaña, el valor es de \$ 11.470,00 dólares.

A continuación se resume la inversión en activos fijos.

Tabla51: Activos fijos

Obra Civil	335.085,00
Terreno	80.000,00
Maquinaria y Equipo	38.754,00
Muebles y enseres	34.400,00
Equipo de computación	2.050,00
Equipo de oficina	11.470,00
TOTAL	501.759,00

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Los activos fijos en el presente proyecto son obra civil, terreno, maquinaria y equipo muebles y enseres, equipo de computación, equipo de oficina los mismos que tienen un valor de \$ 501.759,00 dólares.

4.2.2 Inversión diferida

Tabla52: Activo diferido

Descripción	Valor total
Permiso previo a la construcción	550,00
Estudio de factibilidad	1.500,00
Diseño Arquitectónico	6.593,20
Pago bomberos	30,00
Patentes	10,00
Gastos legales	300,00
Imprevistos	200,00
TOTAL	9.183,20

Fuente: Cuerpo de Bomberos de Loja 2015, Arq. Liliana Idrovo, Dr. Luis A. (Anexo 18)

Elaboración: La autora

Los activos diferidos que se los han tomado en cuenta para la inversión a realizar están detallados en la tabla anterior y es lo primero en lo que se debe invertir para iniciar el presente proyecto, su valor es de \$ 9.183,20 dólares.

4.3 Cronograma de inversiones

De acuerdo a las inversiones ya determinadas anteriormente se ha desarrollado el siguiente cronograma de inversión, en el cual constan las actividades a realizar con los plazos estipulados en cada una de ellas.

Tabla53: Cronograma de inversiones

Actividad	Año 2015			Año 2016								
	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	sep
Captación de aportación de socios												

Adjudicación de terreno												
obtención del crédito Banco Pacifico												
Trámites Legales												
Inicio de la Construcción												
Compra maquinaria y equipo												
Compra de equipo de computación												
Compra equipo de oficina												
Prueba de operaciones												
Inicio formal de operaciones												

Fuente: La Autora, 2015

Elaboración: La autora

Depreciaciones y amortizaciones

De acuerdo a las Leyes tributarias que rigen en nuestro país las depreciaciones de activos fijos y las amortizaciones de activos diferidos son consideradas como gastos implícitos, y conforme pasa el tiempo van perdiendo valor.

Tabla54: Depreciaciones de activos fijos

Activo	Total	Valor de salvamento (%)	Valor residual (\$)	Valor a depreciar	Vida útil (años)	Año 1
Obra civil	335.085	10%	33.508,50	301.576,50	20	15.078,82
Maquinaria y equipo	42.254	5%	2.112,70	40.141,30	10	4.014,13
Muebles y enseres	34.400	5%	1.720,00	32.680,00	10	3.268,00
Equipo de computación	2.050	5%	102,50	1.947,50	3	649,17

Equipo de oficina	11.470	5%	573,50	10.896,50	10	1.089,65
TOTAL	425.259		38.017,20			24.099,77

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Para la depreciación de activos fijos se utilizó el método de línea recta, tomando como base anual un valor residual descontando el valor de salvamento que es del 5% excepto para los edificios que es del 10% según lo establecido en la ley tributaria del país.

Tabla 55: Amortización de activos diferidos

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Amortización de activos diferidos	1.836,64	1.836,64	1.836,64	1.836,64	1.836,64

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Para la amortización de activos diferidos se estipula un periodo de 5 años para su recuperación, cuyo periodo lo establece las normas vigentes, con la finalidad de ayudar a la empresa para no enviar todo el valor directamente al gasto ya que en un inicio no podrían soportar todo el peso que implica registrar estos valores en el egreso, el valor es de \$ 1.836,64 dólares.

4.5 Capital de trabajo

Son los recursos que requiere la empresa para poder operar y deben estar disponibles a corto plazo para cubrir sus necesidades a tiempo.

El capital de trabajo es la inversión necesaria para cubrir todos los costos y gastos indispensables de la empresa a los que tiene que incurrir para poder cumplir con el normal desarrollo de sus operaciones, generando ingresos derivados de su actividad comercial y además permitirá medir el punto de equilibrio patrimonial.

Tabla 56: Capital de trabajo

Costos Directos	Año1
Compras cocina	13,056.00

Amenities	2,090.88
Artículos de limpieza	2,074.00
Mantenimiento de jardines	2,640.00
Mano de obra	31,900.30
TOTAL	51,761.18
Costos Indirectos	
Mano de obra indirecta	9,080.49
Guianza	9,080.49
Servicios básicos	4,200.00
Mantenimiento de equipos	557.50
Materiales de oficina	180.00
TOTAL	23,098.48
TOTAL DE COSTOS	74,859.66
Gastos administrativos	
Sueldos y beneficios	25,745.29
Provisión materiales de oficina	295.20
Servicios profesionales	4,200.00
Gastos de ventas	
Sueldos y Beneficios	4,560.12
Publicidad	6,621.00
Total	41,421.61
Total Costos y Gastos	116,281.27

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Para el cálculo del capital de trabajo se aplicará el método del periodo de desfase para lo cual se ha calculado el total de costos y gastos que la empresa necesita para poder operar tal como se detalló en la Tabla 59.

Al total de costos y gastos se los divide para el número de días al año y el resultado se multiplicará por los días de desfase que la empresa ha estimado hasta generar ingresos propios de la actividad, como se especifica a continuación:

Tabla 57: Capital de trabajo

Fórmula	Costo diario	Días de desfase	Capital de trabajo
Total de costos y gastos / 365 * (# días de desfase)	318.58	180	57.344,19

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Para que la empresa pueda realizar sus actividades normalmente durante los 180 días que debe contar con un capital de trabajo de \$57.344,19

4.6. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es donde la empresa no obtiene, ni perdida, ni ganancia es decir tiene un beneficio cero, por lo que solo genera lo suficiente para cubrir sus operaciones.

Para realizar este cálculo se tiene en cuenta la clasificación de costos fijos y variables y el precio del producto que se detallan a continuación:

Tabla 58: Clasificación de los costos

COSTO VARIABLE	Totales
Compras cocina	13,056.00
Amenities	2,090.88
Artículos de limpieza	2,074.00
Mantenimiento de jardines	2,640.00
Mano de obra	31,900.30
Mano de obra indirecta	9,080.49
Guianza	9,080.49

Mantenimiento de equipos	557.50
<i>Subtotal</i>	70,479.66
COSTO FIJO	
Materiales de oficina	180.00
Depreciación	24,099.77
Sueldos y beneficios	25,745.29
Servicios básicos	4,200.00
Provisión materiales de oficina	295.20
Servicios profesionales	4,200.00
Amortización de activos diferidos	1,836.64
Sueldos y beneficios	4,560.12
Publicidad	6,621.00
Intereses por préstamo a largo plazo	28,723.16
<i>Subtotal</i>	100,577.33

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Una vez determinado los costos se aplicarán las siguientes fórmulas para establecer el punto de equilibrio en dinero y en cantidades:

- **Punto de equilibrio en cantidades**

$$PEQ = \frac{CFT}{(P - CVu)}$$

Dónde:

P = Precio

Q = Cantidades

CFT = Costos Fijos Totales

CVu = Costo Variable Unitario (costos variables totales/unidades producidas)

(P – Cvu) = Margen de contribución al Costo Fijo (50 – 21.45 = 28,55) (57.10%)

$$CVu = \frac{CVT}{Up}$$

$$CVu = \frac{70,479.66}{3285}$$

$$CVu = 21.45$$

$$PEQ = \frac{CFT}{(P - CVu)}$$

$$PEQ = \frac{100,577.33}{(50 - 21.45)}$$

$$PEQ = 3,523.47$$

- **Punto de equilibrio en dólares**

$$PE\$ = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{IT}}$$

Dónde:

P = Precio

CFT = Costos Fijos Totales

CTV = Costo Variable Total

CVu = Costo Variable Unitario (costos variables totales/unidades producidas)

(P - Cvu) = Margen de contribución al Costo Fijo (50 - 6.42 = 43,56) (87.12%)

IT = Ingresos Totales

$$PE\$ = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{IT}}$$

$$PE\$ = \frac{100,577.33}{1 - \frac{70,479.66}{164,250}}$$

$$PE\$ = 176,173.29$$

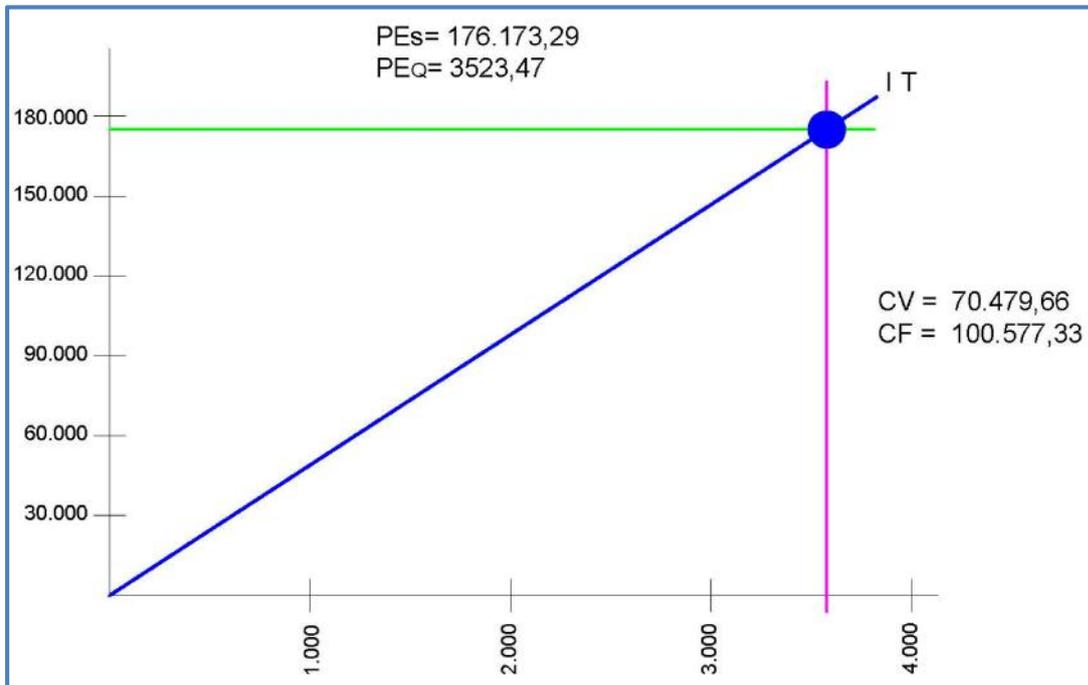


Figura 37. Punto de Equilibrio
Fuente: Estudio Económico

El punto de equilibrio del proyecto cabañas ecológicas Valle Hermoso se produce cuando la empresa venda 3,523.47 paquetes y estas alcancen un valor monetario de \$176.173,29. Por lo tanto las cabañas ecológicas Valle Hermoso en el primer periodo de operación no alcanza este punto de equilibrio, ya que las estimaciones de los ingresos están por debajo de este punto, evidenciándose en la pérdida del ejercicio del primer periodo.

4.7 Estado de resultados proforma

El estado de resultados tiene como objetivo principal determinar la situación económica de la empresa, por lo que proporciona información relevante acerca de las operaciones realizadas en el desenvolvimiento de la empresa durante un periodo determinado.

Antes de realizar la elaboración del estado de resultados es indispensable definir los ingresos que las cabañas ecológicas Valle Hermoso espera percibir por concepto de sus actividades comerciales.

Para poder determinar los ingresos por alojamiento se toma como información, un promedio de clientes diarios de acuerdo a la capacidad promedio de cada una de las cabañas así como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 59: Total de plazas

Nro. Cabañas	Tipo de Habitaciones	Nro. Clientes promedio diario	Total de plazas al día	Anual
4	Familiar	5	20	7.300
4	Matrimonial	2	8	2.920
2	Individual	1	2	730
TOTALES			30	10.950

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: La autora

Del total de plazas determinadas en la tabla anterior y de acuerdo a la investigación de la oferta, se aspira tener en el primer año una ocupación equivalente al 30% esperando un incremento progresivo en los años subsiguientes tal como se muestra en la Tabla 60.

Tabla 60: Ingresos por alojamiento

POR ALOJAMIENTO	Plazas	Días al año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Plazas anuales disponibles	30	365	10950	10950	10950	10950	10950	10950	10950	10950	10950	10950
Plazas a cubrirse el primer año 30%			3285									
Plazas a cubrirse el segundo año 36%				3942								
Plazas a cubrirse el tercer año 42%					4599							
Plazas a cubrirse el cuarto año 48%						5256						
Plazas a cubrirse el quinto año 54%							5913					
Plazas a cubrirse el sexto año 60%								6570				
Plazas a cubrirse el séptimo año 66%									7227			
Plazas a cubrirse el octavo año 72%										7884		
plazas a cubrirse el noveno año 78%											8541	
plazas a cubrirse el décimo año 84%												9198
precio por alojamiento noche	50 DÓLARES											
TOTAL INGRESO POR ALOJAMIENTO			164250	197100	229950	262800	295650	328500	361350	394200	427050	459900

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: La autora

Una vez determinados los ingresos a continuación se construye el estado de pérdidas y ganancias pro-forma en donde se hace la relación entre los ingresos costos y cuya finalidad es determinar las utilidades que la empresa percibirá después de cubrir sus obligaciones.

Tabla 61: Estado de Resultados Pro-forma

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS	164,250.00	197,100.00	229,950.00	262,800.00	295,650.00	328,500.00	361,350.00	394,200.00	427,050.00	459,900.00
Menos: Costos directos	51,761.18	53,521.06	55,340.77	57,222.36	59,167.92	61,179.63	63,259.74	65,410.57	67,634.53	69,934.10
Menos: Costos indirectos	23,098.48	23,883.83	24,695.88	25,535.54	26,403.75	27,301.47	28,229.72	29,189.53	30,181.98	31,208.17
UTILIDAD BRUTA	89,390.34	119,695.11	149,913.35	180,042.10	210,078.33	240,018.90	269,860.54	299,599.90	329,233.49	358,757.73
Menos: Gastos administrativos y de ventas	41,421.61	42,829.95	44,286.17	45,791.90	47,348.82	48,958.68	50,623.28	52,344.47	54,124.18	55,964.40
Menos: Depreciaciones	24,099.77	24,099.77	24,099.77	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60
Menos: Amortización activo diferido	1,836.64	1,836.64	1,836.64	1,836.64	1,836.64					
UTILIDAD ANTES DE INTERESES	22,032.32	50,928.75	79,690.77	108,962.96	137,442.27	167,609.61	195,786.66	223,804.83	251,658.71	279,342.73
Menos: Intereses por pago de deuda	29,019.30	27,177.41	25,155.75	22,936.78	20,501.23	17,827.98	14,893.81	11,673.27	8,138.41	4,258.54
UTILIDAD O PÉRDIDA ANTES DE PARTICIPACIÓN	- 6,986.99	23,751.34	54,535.02	86,026.18	116,941.04	149,781.64	180,892.85	212,131.55	243,520.30	275,084.19
Menos: Participación trabajadores		3,562.70	8,180.25	12,903.93	17,541.16	22,467.25	27,133.93	31,819.73	36,528.05	41,262.63
UTILIDAD O PÉRDIDA ANTES DE IMPUESTOS	- 6,986.99	20,188.64	46,354.77	73,122.26	99,399.88	127,314.39	153,758.92	180,311.82	206,992.26	233,821.56
Menos: Impuesto a la renta		4,441.50	10,198.05	16,086.90	21,867.97	28,009.17	33,826.96	39,668.60	45,538.30	51,440.74
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA ANTES DE RESERVAS	- 6,986.99	15,747.14	36,156.72	57,035.36	77,531.91	99,305.22	119,931.96	140,643.22	161,453.96	182,380.82
Reserva Legal 10%		1,574.71	3,615.67	5,703.54	7,753.19	9,930.52	11,993.20	14,064.32	16,145.40	18,238.08
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	- 6,986.99	14,172.43	32,541.05	51,331.82	69,778.72	89,374.70	107,938.76	126,578.90	145,308.56	164,142.73

Fuente: Estudio Económico

Elaboración: La autora

El presente estado de resultados muestra que para el año donde inicia sus actividades la empresa obtiene pérdida para los socios, por lo que se puede apreciar no puede cubrir el total de las obligaciones que tiene con terceros, en el segundo año empezará a incrementar sus ventas, obteniendo así utilidades significativas para la empresa, pero a partir del tercer periodo económico los ingresos son mayores, por ende los resultados del ejercicio arroja valores importantes.

4.8 Costo de capital o tasa mínima aceptable de rendimiento

El costo de capital o Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR), está asociado directamente al costo de oportunidad de la inversión que se espera realizar y con la que se espera comparar los rendimientos que se obtendrán en función de la valoración de los indicadores financieros como son: VAN, TIR; y Relación Costos Beneficio.

Para calcular la TMAR del proyecto en estudio se tomaron en cuenta las siguientes variables:

$$cppc = \left(\frac{C}{C + D} \right) rs + \left(\frac{D}{C + D} \right) rd (1 - t)$$

Dónde:

cppc = Costo promedio ponderado de capital

C = % de capital propio que financiará el proyecto

D = % de deuda que financiara el proyecto

rs = Costo de oportunidad

rd = Tasa de interés del capital prestado

t = Tasa de impuesto

$$cppc = \left(\frac{0.48}{0.48 + 0.52} \right) 0.12 + \left(\frac{0.52}{0.48 + 0.52} \right) 0.0976 (1 - 0.478)$$

cppc = 8.40%

La tasa mínima aceptable de rendimiento en el proyecto es de 8,40%, dicho porcentaje significa el riesgo que tienen que correr los inversionistas al momento de llevar a cabo la creación de esta empresa. Además esta tasa se la tomara en cuenta al momento de perpetrar los flujos de fondos proyectados.

4.9. Financiamiento

El financiamiento es donde se determina la procedencia de los recursos monetarios que se requiere para poder cubrir la inversión inicial del proyecto.

Por lo dicho anteriormente se ha determinado que el total de la inversión será financiada, con recursos propios y con fuentes externas de financiamiento, tal como se estipula en la Tabla 62.

Tabla 62: Financiamiento de la inversión

FINANCIAMIENTO	MONTO	PORCENTAJE
BANCO	297,328.92	52%
APORTACION DE LOS SOCIOS	274,457.47	48%
TOTAL	571,786.39	100%

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

El 52% (\$297,328.92) del total de la inversión será cubierto por un crédito empresarial del Banco del Pacífico, con un plazo de 10 años de vida útil del proyecto, mientras que el 48% (\$274,457.47) será cubierto con capital propio.

Tabla 63: Tabla de amortización

PERÍODO	PAGOS	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	SALDO
0		9,76		297,328.92
1	47,891.14	29,019.30	18,871.84	278,457.08
2	47,891.14	27,177.41	20,713.73	257,743.35
3	47,891.14	25,155.75	22,735.39	235,007.97
4	47,891.14	22,936.78	24,954.36	210,053.60
5	47,891.14	20,501.23	27,389.91	182,663.69
6	47,891.14	17,827.98	30,063.16	152,600.53
7	47,891.14	14,893.81	32,997.33	119,603.20
8	47,891.14	11,673.27	36,217.87	83,385.33
9	47,891.14	8,138.41	39,752.73	43,632.60
10	47,891.14	4,258.54	43,632.60	- 0.00
TOTAL	478,911.41	181,582.48	297,328.92	

Fuente: Banco del Pacífico

Elaboración: La autora

En la Tabla 63 se presenta los datos referentes a intereses (9.76%) y amortizaciones del crédito a realizarse en la institución financiera; por el préstamo de \$297,328.92, se estima pagar una cuota anual de \$47,891.14 por lo que mensualmente tendrá que pagar \$3,990.93.

Al finalizar el periodo de 10 años las cabañas ecológicas Valle Hermoso terminará pagando un total de capital más intereses de \$478,911.41.

Tabla 64: Distribución de las fuentes de financiamiento.

Inversión	Valor	Préstamo	Capital propio
Activo fijo	505,259.00	59%	41%
Activo diferido	9,183.15		100%

Capital de trabajo	57,344.19		100%
TOTAL DE LA INVERSIÓN	571,786.39		

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

El valor del crédito cubrirá el 59% del total de activos fijos, mientras que el aporte de capital propio servirá para financiar el 41% de los activos fijos, el 100% del capital de trabajo y los gastos pre-operacionales.

4.10. Balance general

El balance general detalla el estado inicial de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa antes de iniciar sus operaciones, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 65: Balance general inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
Activo corriente	57,344.19	Pasivo corriente	-
Caja, bancos	57,344.19	Pasivo a largo plazo	297,328.92
Activos fijos	505,259.00	Préstamo	297,328.92
Edificio	335,085.00	Patrimonio	274,457.47
Terreno	80,000.00	Capital social	274,457.47
Maquinaria y equipo	42,254.00		
Muebles y enseres	34,400.00		
Equipo de computación	2,050.00		
Equipo de oficina	11,470.00		
Activos diferidos	9,183.20		

Gastos pre-operativos	9,183.20		
Total de activos	571,786.39	Total pasivo y patrimonio	571,786.39

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

CAPÍTULO 5
EVALUACIÓN ECONÓMICA

El estudio de evaluación económica comprende los principales índices como son: Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y la Relación Beneficio Costo, los cuales permiten conocer si el establecimiento del proyecto será rentable para los inversionistas.

5.1 Valor actual neto (VAN)

El valor presente neto se lo determina restando la suma de los flujos descontados al valor de la inversión inicial.

Para calcular el VAN, es necesario primeramente elaborar el flujo de fondos, el mismo que muestra la liquidez que la empresa estima conseguir en los diez años de operación del proyecto.

A continuación se muestran dos escenarios que permitirán de forma indudable que situación es la más rentable, el primer escenario se lo realizará con financiamiento y el segundo sin acudir al préstamo bancario, como se muestran a continuación:

Tabla 66: Flujo de fondos con financiamiento

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
UTILIDAD NETA		- 6,986.99	14,172.43	32,541.05	51,331.82	69,778.72	89,374.70	107,938.76	126,578.90	145,308.56	164,142.73
Depreciación		24,099.77	24,099.77	24,099.77	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60
Amortización de activos diferido		1,836.64	1,836.64	1,836.64	1,836.64	1,836.64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INVERSIÓN	- 571,786.39										
Activo fijo	- 505,259.00										
Activo diferido	- 9,183.20										
Capital de trabajo	- 57,344.19										
CRÉDITO	297,328.92										
Pago de capital de crédito		- 18,871.84	- 20,713.73	- 22,735.39	- 24,954.36	- 27,389.91	- 30,063.16	- 32,997.33	- 36,217.87	- 39,752.73	- 43,632.60
Recuperación del capital de trabajo											57,344.19
FLUJO DE FONDOS	- 274,457.47	77.59	19,395.11	35,742.07	51,664.70	67,676.05	82,762.14	98,392.04	113,811.63	129,006.44	201,304.93

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Tabla 67: Flujo de fondos sin financiamiento

Concepto	Año 0	Año1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
UTILIDAD NETA		13,146.68	30,389.19	47,551.48	65,018.20	82,011.80	100,012.66	116,825.90	133,544.34	150,164.75	166,683.81
Depreciación		24,099.77	24,099.77	24,099.77	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60	23,450.60
Amortización de activos diferido		1,836.64	1,836.64	1,836.64	1,836.64	1,836.64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
INVERSIÓN	- 571,786.39										
Activo fijo	- 505,259.00										
Activo diferido	- 9,183.20										
Capital de trabajo	- 57,344.19										
CRÉDITO	297,328.92										
Pago de capital de crédito											
Recuperación del capital de trabajo											57,344.19
FLUJO DE FONDOS	- 571,786.39	39,083.10	56,325.60	73,487.89	90,305.44	107,299.05	123,463.26	140,276.50	156,994.94	173,615.36	247,478.60

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

El primer escenario muestra los flujos de fondos cuando recurre a fuentes de financiamiento provenientes del Banco del Pacifico, y el segundo escenario la inversión total la cubrirá con los aportes de los 5 socios.

Para poder calcular el VAN se estima que debe actualizar los flujos de efectivo proyectados al valor presente por medio de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento la misma que resulto ser del 8.40%, la fórmula que se aplicara se la detalla a continuación:

$$FN = \frac{FNE}{1 + t^n}$$

Dónde:

FNA: Flujos Netos Actualizados

FN: Flujos Netos Estimados

t. Tasa Mínima Aceptable de Rendimientos

n: Periodo de tiempo

A continuación se muestra los resultados de los dos escenarios una vez que se aplicado la fórmula:

Tabla 68: Flujos Netos Actualizados escenario con financiamiento

	TMAR	8.40%
Años	FNE	FNA
0		- 274,457.47
1	77.59	71.58
2	19,395.11	16,505.69
3	35,742.07	28,060.27
4	51,664.70	37,417.68
5	67,676.05	45,215.63
6	82,762.14	51,010.08

7	98,392.04	55,944.19
8	113,811.63	59,696.99
9	129,006.44	62,423.46
10	201,304.93	89,859.00
TOTAL		446,204.56

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Una vez establecidos los flujos netos actualizados se aplica la fórmula para calcular el VAN, tal como se muestra a continuación:

$$VAN = \sum FNE - inversión\ inicial$$

Reemplazando la fórmula se obtiene:

$$VAN = 446,204.56 - 274,457.47$$

$$VAN = 171,747.09 \text{ Dólares}$$

Tabla 69: Flujos Netos Actualizados escenario sin financiamiento

	TMAR	8.40%
Años	FNE	FNA
0		- 571,786.39
1	39,083.10	36,054.52
2	56,325.60	47,934.40
3	73,487.89	57,693.64
4	90,305.44	65,402.87
5	107,299.05	71,688.49
6	123,463.26	76,096.04

7	140,276.50	79,759.05
8	156,994.94	82,347.69
9	173,615.36	84,008.76
10	247,478.60	110,470.12
TOTAL		711,455.57

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

De la misma forma, una vez elaborado los flujos de efectivo sin financiamiento se procede a calcular el VAN:

$$VAN = 711,455.57 - 571,786.39$$

$$VAN = 139,669.18 \text{ dólares}$$

Evaluando ambos escenarios el VAN resulto ser positivo y mayor que cero, lo que significa que el proyecto es factible, pero en el escenario en el que se recurre al financiamiento da una mejor rentabilidad para los inversionistas, lo que quiere decir que a mayor riesgo hay mayor rentabilidad.

5.2 Tasa interna de rendimiento

“Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero”. “Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. (Baca Urbina, pag.224)

A continuación se describe la fórmula que se aplicara para el cálculo de la TIR:

$$TIR = t1 + (t2 - t1) * \frac{vpn1}{vpn1 - vpn2}$$

t1: Tasa de descuento que acerca a cero al VAN desde el lado positivo.

t2: Tasa de descuento que acerca a cero al VAN desde el lado negativo.

vpn1: Valor presente neto positivo cercano a cero.

Vpn2: Valor presente neto negativo cercano a cero.

Tabla 70: TIR escenario con financiamiento

Años	FNE	vnp1	vpn2
		t1=16%	t2=17%
Inversión		- 274,457.47	-274,457.47
1	77.59	66.89	66.31
2	19,395.11	14,413.73	14,168.39
3	35,742.07	22,898.43	22,316.29
4	51,664.70	28,533.96	27,570.87
5	67,676.05	32,221.45	30,867.80
6	82,762.14	33,969.08	32,263.88
7	98,392.04	34,814.01	32,783.77
8	113,811.63	34,715.45	32,411.55
9	129,006.44	33,922.63	31,400.65
10	201,304.93	45,632.53	41,878.95
TOTAL		281,188.13	265,728.47
VAN		6,730.67	- 8,729.00

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Al aplicar la formula se obtiene:

$$TIR = 16 + (17 - 16) * \frac{6,730.67}{6,730.67 - (-8,729.00)}$$

$$TIR = 16.44\%$$

Tabla 71: TIR escenario sin financiamiento

Años	FNE	vnp1	vnp2
		t1=12%	t2=13%
Inversión		- 571,786.39	- 571,786.39
1	39,083.10	34,895.62	34,586.81
2	56,325.60	44,902.42	44,111.21
3	73,487.89	52,307.23	50,930.80
4	90,305.44	57,390.74	55,386.02
5	107,299.05	60,884.36	58,237.62
6	123,463.26	62,550.33	59,301.69
7	140,276.50	63,453.97	59,626.02
8	156,994.94	63,407.62	59,055.20
9	173,615.36	62,607.44	57,793.92
10	247,478.60	79,681.49	72,904.31
TOTAL		582,081.22	551,933.59
VAN		10,294.83	- 19,852.79

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

$$TIR = 12 + (13 - 12) * \frac{10,294.83}{10,294.83 - (-19,852.79)}$$

$$TIR = 12.34\%$$

El indicador de la TIR señala que si ésta es mayor a la Tasa Mínima Aceptable de rendimiento, el proyecto es factible; para el escenario con financiamiento el proyecto es aceptable debido a que cumple con la condición de ser mayor a la TMAR

(16.44%>8.40%); en cuanto al escenario sin financiamiento los resultados también demuestran que el proyecto es viable (12.34%>8.40%).

De acuerdo a los resultados obtenidos, el escenario con financiamiento es el que tiene mejores condiciones, ya que la inversión puede soportar una mayor tasa de riesgo.

5.3. Análisis de sensibilidad (AS)

El análisis de sensibilidad permite determinar en función de las variaciones porcentuales de los ingresos y los costos, como varían los indicadores de rentabilidad, en este caso se ha establecido dos alternativas que se demuestran a continuación:

Tabla 72: VAN + 10% en los ingresos y -10% en los costos

	TMAR	8.40%
Años	FNE	FNA
0		- 274,457.47
1	28,130.72	25,950.84
2	38,330.48	32,620.13
3	56,881.53	44,656.37
4	75,016.55	54,330.03
5	93,248.85	62,301.30
6	110,564.77	68,146.11
7	128,433.66	73,025.39
8	146,101.73	76,633.93
9	163,554.81	79,140.68
10	238,121.71	106,293.37
TOTAL		623,098.15
VAN		348,640.68

Fuente: Estudio económico
Elaboración: La autora

Tabla 73: TIR + 10% en los ingresos y -10% en los costos

Años	FNE	vnp1	vpn2
		t1=24%	t2=25%
Inversión		- 274,457.47	-274,457.47
1	28,130.72	22,686.06	22,504.57
2	38,330.48	24,928.77	24,531.51
3	56,881.53	29,833.64	29,123.34
4	75,016.55	31,730.02	30,726.78
5	93,248.85	31,807.91	30,555.78
6	110,564.77	30,414.92	28,983.89
7	128,433.66	28,492.27	26,934.49
8	146,101.73	26,138.57	24,511.80
9	163,554.81	23,597.62	21,951.96
10	238,121.71	27,706.53	25,568.12
TOTAL		277,336.30	265,392.24
VAN		2,878.84	- 9,065.22
TIR		24.24%	

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Tabla 74: VAN-10% en los ingresos y +10% en los costos

	TMAR	8.40%
Años	FNE	FNA
0		- 274,457.47
1	- 27,975.54	- 25,807.69
2	- 2,759.46	- 2,348.36
3	14,602.61	11,464.17

4	28,312.86	20,505.33
5	42,103.25	28,129.97
6	54,959.52	33,874.06
7	68,350.42	38,862.99
8	81,521.54	42,760.04
9	94,458.06	45,706.24
10	164,488.14	73,424.63
TOTAL		266,571.37
VAN		- 7,886.10

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Tabla75: TIR -10% en los ingresos y +10% en los costos

Años	FNE	vnp1	vnp2
		t1=8%	t2=9%
Inversión		- 274,457.47	-274,457.47
1	- 27,975.54	- 25,903.28	- 25,665.63
2	- 2,759.46	- 2,365.79	- 2,322.58
3	14,602.61	11,592.02	11,275.89
4	28,312.86	20,810.80	20,057.55
5	42,103.25	28,654.77	27,364.22
6	54,959.52	34,633.82	32,770.56
7	68,350.42	39,881.81	37,390.02
8	81,521.54	44,043.55	40,912.91
9	94,458.06	47,252.55	43,491.12
10	164,488.14	76,189.84	69,481.57

TOTAL	274,790.09	254,755.64
VAN	332.62	- 19,701.83
TIR	8.02%	

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Tabla 76: Análisis de sensibilidad

Indicador	Escenario normal	+10% ingresos y costos -10%	-10% ingresos y costos +10%
TIR	16.44%	24.24%	8.02%
VAN	171,747.09	348,640.68	- 7,886.10

Fuente: Estudio económico

Elaboración: La autora

Al realizar una comparación con el escenario normal se tiene que, cuando se incrementan los ingresos en un 10% y los costos disminuyen en una proporción igual al 10%, la TIR aumenta en 7.8% y el VAN en \$212,893.59. Por lo tanto en este caso el proyecto es factible ya que la TIR es mayor que la TMAR y el VAN es positivo.

En el segundo caso se realiza un análisis contrario, si los ingresos disminuyen en un 10% y los costos aumentan en mismo porcentaje, los indicadores de rentabilidad disminuyen, siendo la TIR menor que la TMAR ($8.02\% < 8.40\%$) y el VAN es negativo. En este escenario los resultados obtenidos indican que la inversión ya no es rentable.

5.3. Razón Beneficio Costo

Es aquella que muestra la relación entre el VAN y la inversión inicial, y dicho resultado significa la cantidad de dinero que recibirán los inversionistas por cada dólar de inversión.

La fórmula para aplicar es la siguiente:

$$RBC = \frac{VAN}{Inversion\ inicial}$$

Al reemplazar se obtiene:

- Escenario con financiamiento

$$RBC = \frac{171,747.09}{274,457.47}$$

$$RBC = 0,63\text{dólares}$$

Escenario sin financiamiento:

$$RBC = \frac{139,669.18}{571,786.39}$$

$$RBC = 0.24$$

En el primer escenario los inversionistas obtendrán 0.63 dólares por cada dólar invertido, en cambio en el segundo caso los inversionistas recibirán 0.24 dólares por cada dólar invertido, por consiguiente el escenario con financiamiento genera mayor rentabilidad.

CAPÍTULO 6
PLAN DE MARKETING

En este capítulo se determinó la estrategia de Marketing-mix integrada por los componentes con los que la empresa trata de influir en el comportamiento de compra de sus clientes potenciales por medio de la combinación de cuatro estrategias.

6.1. Precio

El precio representa la cantidad de dinero que los clientes deben pagar para adquirir los servicios de la empresa. (Rey, 2004).

En el proyecto cabañas ecológicas Valle Hermoso, se realizó un estudio de mercado referente a la oferta y demanda de este tipo de servicios y productos en la zona, determinándose un precio promedio de alojamiento, alimentación, actividades recreativas, siendo este de \$ 21,78 Dólares, con la finalidad de competir con empresas que ofertan esta clase de servicios en la zona de Malacatos.

6.2. Plaza

Como habíamos mencionado en el punto de comercialización, la comunicación será directa e indirecta.

Comunicación directa:



Comunicación indirecta:



Para ello los principales medios de comunicación son los siguientes:

- *Prensa:* Se cancelarán pequeños avisos clasificados, el diario la Hora de la ciudad de Loja, en el cual se promocionarán servicios puntuales como: descuentos, paquetes, etc y se realizara los fines de semana (sábados y domingos).
- *Revistas:* Ya que deseamos una impresión de calidad para poder llegar a un mercado nacional.
- *Publicidad de especialidades:* Mercancía impresa con el nombre, mensaje o logotipo de la empresa que regalaremos al público (fósforos, amenities) las cuales las utilizaremos junto con otras actividades promocionales.
- *Radio:* Nos dirigiremos por medio de seis cuñas diarias cortas, de 30 segundos a la audiencia que nos interesa, a través de la Radio Sociedad.
- *Televisión:* El anuncio se hará por medio de un spot publicitario, las cabañas serán visualizadas con toda la información que se requiere por este medio, ya que puede llegar a cubrir una gran cobertura geográfica y se trasmirá a través de Ecotel Tv en el programa de Magazine los días lunes, miércoles, viernes y sábados a las 09H00.
- *Telemática:* Se hará envíos de correo masivos y se abrirá una página web, Facebook, twitter, con la finalidad de tener contacto con los usuarios y más interacción, ya que puede ver los productos y servicios q ofrecerá la empresa y con un formulario de contacto podrán hacer preguntas y obtener mayor información de forma más eficaz.



Publicidad impresa: Se elaborarán trípticos, tarjetas de presentación, cajas de fósforos, amenities para nuestros clientes, entre otros.

- *Trípticos:* Estos serán entregadas en las agencias de viajes de la ciudad de Loja.

Esquema del Tríptico

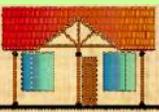
Las Cabañas Valle Hermoso pone a disposición de la ciudad a los servicios de:

ALOJAMIENTO

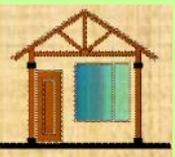
Cuarta con cabañas familiares



Matrimoniales



Individuales



Las mismas que están construidas con materiales amigables con el ambiente y materiales autóctonos, lo que permite la ventilación natural y la consecuente regulación de la temperatura.

ALIMENTACIÓN



Tiene un restaurant que oferta principalmente gastronomía local y criolla, elaborada con algunos productos orgánicos cultivados en la huerta de producción agrícola además se complementa con la gastronomía internacional.

RECREACIÓN DEPORTIVA:



Cuenta con canchas deportivas, piscinas para adultos y niños, hidromasaje, sauna, baño turco

Dirección: Milacatos - Fátima
Correo: malupiedra@gmail.com
Teléfono: 2586007

**CABAÑAS
ECOLÓGICAS
VALLE HERMOSO**



Habitaciones: 10
 Internet
 Restaurante-Bar
 Piscina-Turco
 Cabañas
 Canchas deportivas
 Juegos infantiles

- *Flyers*: Estos serán entregados al público en general.

Esquema de los flyers

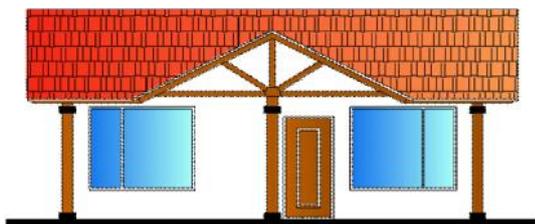
CABAÑAS ECOLÓGICAS VALLE HERMOSO



Dirección:
Malacatos - Potopamba

Correo: malupiedra@gmail.com

Tel: 2586007




**HOSPEDAJE
BAR RESTAURANT**

**BAÑO TURCO
HIDROMASAJE
CANCHAS DEPORTIVAS
JUEGOS INFANTILES
PISCINA**





CABALGATAS

- *Catálogos:* Los catálogos publicitarios serán entregados a los huéspedes, los cuales tendrán información de los servicios que ofrecerá la empresa.
- *Tarjetas de presentación:* Serán muy importantes para este negocio ya que son la carta de representación del mismo, y servirán para crear un lazo entre la empresa y los clientes.

Esquema de la carta de presentación



Además, para los clientes que se hospeden en las cabañas ecológicas Valle Hermoso se les entregará una caja de 4 chocolates sin personalizar, será una manera de agradecer su visita.

Los amenities, las cajas de chocolates estarán impresos con la siguiente etiqueta:

Diseño de la etiqueta



Venta personal

Cabañas ecológicas Valle Hermoso contará con un vendedor, el cual se encargará de captar clientes nuevos haciendo una clasificación de los clientes potenciales y posibles clientes,

además tendrá que realizar alianzas estratégicas con las hosterías que están ubicadas alrededor de la zona, con la finalidad de que si el establecimiento está ocupado las hosterías vecinas ayudarán con el alojamiento de los visitantes o viceversa.

6.3. Promoción

De acuerdo a Rey M. (2007: 334), la “promoción de ventas es un conjunto de técnicas de marketing, no canalizadas a través de los medios de comunicación social, que estimulan directamente la demanda de un producto turístico mediante la utilización de incentivos materiales o económicos”.

En el marco del presente proyecto, considerando el perfil del consumidor se utilizará las siguientes técnicas promocionales:

- Con el propósito de ocupar la capacidad excedente, se programará la oferta de descuentos sobre las tarifas, incluyendo descuentos de última hora.
- Se ofertará servicios agrupados, con lo cual se mantiene las tarifas originales pero se entrega mayor servicio. En este apartado se incluyen las ofertas del acompañante gratis (oferta 2x1) y la noche de habitación adicional (ofertas 4x3 o 7x6 noches).
- Se impulsará programas de fidelización del cliente, a través de servicios gratuitos o descuentos en función de la puntuación obtenida por el acceso repetido a los servicios de las cabañas.

6.4. Producto

Es la herramienta básica del Marketing turístico, e incluye la oferta de bienes y servicios que la organización hace a su mercado-meta para satisfacer sus necesidades. (Rey 2004)

Marca

La estrategia demarca será única, esta consiste en asignar la misma marca a todos los productos turísticos que comercializa la empresa.

Nombre comercial o de marca: “Cabañas Ecológicas Valle Hermoso”

Logotipo



Las cabañas ecológicas Valle Hermoso ofrecerá a los huéspedes los siguientes servicios:

- 10 Cabañas acogedoras para alojamiento
- 1 Restaurante
- Actividades de recreación

A continuación se presenta un boceto de los 3 tipos de cabañas que estarán a disposición de quienes quieran visitarla.

Cabaña Familiar



Las cabañas familiares constarán de tres habitaciones con baño privado cada una, sala de estar y balcón, en la que se podrán alojar hasta siete personas.

Cabaña Matrimonial



Las cabañas matrimoniales tendrán dos habitaciones, un baño, sala de estar y balcón, estas tendrán una capacidad de hospedar hasta cinco personas.

Cabaña Individual



Las cabañas individuales están conformadas por una habitación con baño privado y un balcón, las que podrán acoger hasta dos personas.

Restaurante: Tiene capacidad para atender a 48 personas con platos nacionales y a la carta, en cuya elaboración formarán parte los productos orgánicos cosechados de la huerta propia de la hostería.

Áreas de recreación: Cuenta con piscina, sauna, turco y juegos para niños, los mismos que tienen todas las medidas de seguridad para evitar cualquier tipo de accidentes y así los visitantes puedan disfrutar amenamente su estadía.

Además dispone de canchas deportivas que están diseñadas para el esparcimiento de nuestros clientes.

PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

NUMERO	ESTRATEGIA	ACCIONES	VALOR
1	Realizar un plan de Publicidad para la empresa cabañas ecológicas Valle Hermoso de la parroquia Malacatos del Cantón Loja	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad en ECOTEL, radio PODER, SUPER LASER, CENTINELA DEL SUE, LUZ Y VIDA, COLOSAL. • Publicidad en Prensa escrita: Diario La Hora. • Hojas Volantes 	\$ 1.500.00
2	Determinar la estructura de la empresa, a través de un manual de bienvenida, el organigrama y manual orgánico funcional, para cabañas ecológicas Valle Hermoso de la parroquia	<ul style="list-style-type: none"> • Construir un manual de funciones de la empresa. • Determinar los puestos a necesitar 	\$ 1.800,00

	Malacatos del Cantón Loja.	<p>en la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un organigrama estructural básico de la empresa. • Elaborar un Manual de Bienvenida. 	
3	Lanzamiento de los nuevos productos	<ul style="list-style-type: none"> • Lanzamiento de productos nuevos. • Describir las ventajas de los productos. • Elaborar la presentación de los productos en tarjetas con logo y publicidad. 	\$1.000,00
4	Planes de créditos para los clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Rifas anuales para incentivar las compras. • Promociones en productos • Repartir 2.000 hojas volantes al mercado consumidor en la ciudad de Loja, Cámara de turismo 	\$1.300,00

		de Loja, Departamento de turismo del GAD Municipal de Loja.	
5	Lograr el posicionamiento de la empresa cabañas ecológicas Valle Hermoso de la parroquia Malacatos del Cantón Loja.	<ul style="list-style-type: none"> • Participar en las ferias locales. • Construir una caseta para la promoción de productos de la empresa. • Contratar impulsadoras para promocionar y vender los productos de la Empresa. 	\$900,00
6	Realizar convenios con Agencias de Viaje de la ciudad de Loja y del País.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar convenios de ayuda y financiamiento con Agencias de Viaje de la ciudad de Loja y del País. 	\$300,00
TOTAL			\$6.800,00

Conclusiones

- El estudio de factibilidad plantea la posibilidad de creación de una empresa servicios de alojamiento, alimentación, recreación, en la Parroquia Malacatos del Cantón Loja, provincia de Loja para turistas y visitantes tanto nacionales como extranjeros por lo tanto se ha diseñado el producto Cabañas Ecológicas Valle Hermoso.
- Los productos de la empresa se comercializaran de manera directa y a través de Agencias de Viajes de la ciudad de Loja, ya que la empresa se ubicará en la Parroquia Malacatos, Cantón y Provincia de Loja.
- El estudio de mercado ayudó a determinar que existe una demanda significativa de servicios de alojamiento, alimentación, recreación, cabalgatas y paseos en la parroquia Malacatos del Cantón Loja, lo que significa que el proyecto puede tener acogida y una amplia participación del mercado, aplicando estrategias que estarán direccionadas a la introducción de los servicios, es decir, mediante estrategias de penetración.
- Dentro del estudio técnico realizado se ha podido determinar que la mejor opción de localización, considerando varios factores que pueden tener incidencia en las operaciones de producción de la empresa, es por lo tanto que se optó por la Parroquia Malacatos, sector de POTOBAMBA, ya que la empresa tendrá accesibilidad a todos los recursos que se requieren para la producción y comercialización de sus productos.
- En relación a la estructura administrativa, se considera conveniente que la empresa cabañas ecológicas Valle Hermoso se administre bajo la dirección de un Gerente que cumpla con el perfil y experiencia propuestos. Ya que la gerencia se encargará de la logística y la prestación de servicios, de manera que se pueda coordinar de forma adecuada las funciones y responsabilidades del personal.
- El estudio financiero realizado para el proyecto es favorable indicando que la empresa estará en condiciones de generar rentabilidad, ya que los indicadores financieros son positivos y atractivos para invertir en el proyecto, sin duda estos indicadores generan optimismo para la implementación de la empresa.

Recomendaciones

- Se recomienda la puesta en marcha inmediata del proyecto, ya que posee las condiciones adecuadas para satisfacer las necesidades del mercado objetivo y de esta manera contribuir con el desarrollo económico de la región sur del país.
- Para el correcto funcionamiento de la empresa se recomienda tener un control adecuado de los niveles de ventas, ya que las variaciones que se presenten en estas generan un impacto directo en el ejercicio económico de la empresa.
- Con la finalidad de generar satisfacción constante en el cliente se recomienda que la empresa conserve los niveles de calidad tanto en la producción como en el servicio que brindará a sus consumidores.
- Aplicar un estudio de mercado dirigido expresamente a los consumidores finales del producto de alojamiento, alimentación, recreación, cabalgatas y paseos, de forma que se pueda conocer los gustos y preferencias de las personas.
- Diseñar y aplicar un sistema de control de calidad adecuado para los servicios que se van a comercializar de forma que se pueda mejorar la presentación de los mismos, escogiendo proveedores que aseguren la calidad de la materia prima.
- Realizar una planificación presupuestaria que le permita a la empresa en el largo plazo ir renovando la tecnología, para ir a la par con los avances y desarrollos tecnológicos, de forma que se pueda ampliar el mercado y ganar mayor participación en el mismo.
- Mantener un sistema de control financiero adecuado que facilite la planificación de la asignación de recursos para cada área de la empresa, así como la utilización de recursos financieros para realizar nuevas inversiones.
- Diseñar un manual de funciones y responsabilidades para el personal de la empresa, de forma que se pueda tener un orden en el cumplimiento de las actividades y se pueda evitar incumplimientos por desconocimiento del personal, respecto de sus funciones.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- Carpio, L. &Barrazueta, P. (2014). *Loja tiempo y espacio* (3a.ed.).Ecuador: Ediloja
- Castro, J. (2005). *Investigación integral de mercados*. (s. e). Colombia: Mc. Graw Hill.
- Castillo, J. (1990). *Tradicón, Cultura y Turismo* (s.e). Loja: Ilustre Municipio de Loja
- Castillo, J. (2001). *Guía Turística de la Región Sur del Ecuador* (s.e). Loja: Ilustre Municipio de Loja
- Consejo Provincial de Loja. (2003). *Inventario Turístico de la Provincia de Loja* (s.e). Loja: CPL
- Dorado, J. (2011). *Dirección de Alojamientos Turísticos*. (1. ed). España: Síntesis, S.
- Paladines Ludeña,M., 2006. *Loja y Zamora Chinchipe Guía Turística Comentada*. Ministerio de Turismo Gerencia Regional Frontera Sur. Loja-Ecuador
- Correa-Conde, J. & L.Ordoñez-Delgado,2007.*El Sur Tiene Alas. Guía de Aviturismo de la provincia de Loja y Zamora Chinchipe*. Ministerio de Turismo-Regional Frontera Sur. Fundación Ecológica Arcoiris, TheNatureConservancy. Loja-Ecuador.
- Vásquez, G. (2005). *Guía Turística y Ecológica. Ecuador en la mitad del mundo*. (1ª.ed). Tallpa.
- Jaramillo, P. (2002). *Historia de Loja y su Provincia*. Loja: Ilustre Municipio de Loja
- Vives, T. (2007). *Ecuador y Galápagos*. (3ra.ed). Laertes

Tesis

- Samaniego, M. (2011) *Parador turístico valle de Malacatos cantón Loja*. Tesis de pregrado, Universidad de Cuenca, Ecuador. Recuperado el día 4 de abril del 2015 desde, dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/590
- (Tesis María Gabriela Samaniego, M. noviembre (2011) *Parador turístico valle de Malacatos cantón Loja*. Tesis de pregrado, Universidad de Cuenca, Cuenca, Ecuador)
- Torres L. (2011).*Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa de Deportes Extremos en las Lagunas Negras de Jimbura*. Tesis de Pregrado. UNL, Ecuador. Recuperado el 9 de febrero de 2015, desde <http://www.dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/950/1/TESIS.pdf>

Rojas, D & González, C. (2011). *“Propuesta de Adecuación y señalización del Sendero Turístico Intervalles de las Parroquias Surorientales de Malacatos, San Pedro de Vilcabamba del Cantón Loja”*. Tesis de Pregrado. UNL, Ecuador. Recuperado el 3 de junio de 2015, desde

dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/.../3/TESIS%20TURISMO.pdf

Mendoza, B & Sarango, P. (2010) *“Difusión de los atractivos y servicios turísticos del Cantón Loja y sus Parroquias”*. Tesis de pregrado, UNL, Loja, Ecuador. Recuperado el día 02 de febrero del 2015 desde, [MP Betty Marizol- 2010 - dspace.unl.edu.ec](https://mpbettymarizol-2010-dspace.unl.edu.ec)

Páginas Web

Ecuador, Municipio de Loja. (2014). *Vuelve Loja*. Loja: Editorial. Recuperado el día 5 de mayo de 2015, desde <https://www.loja.gob.ec/>

Gobierno de Ecuador. Gobierno Decentralizado de Malacatos & Fundación CRADES. (2012). Plan de Desarrollo Territorial de la Parroquia Malacatos del Cantón Loja. Loja: Autores. Recuperado el 3 de junio de 2015, desde app.sni.gob.ec/sni.../15022013_150621_PDOT%20MALACATOS.pdf

MCPEC. (11 de Julio de 2011). Recuperado el 08 de 10 de 2014, de MCPEC: www.produccion.gob.ec/wp.../AGENDA-TERRITORIAL-LOJA.pdf

Ministerio de Relaciones Laborales. (2015). *Remuneraciones mínimas sectoriales*. Recuperado el día 24 de septiembre del 2015, desde <https://www.relacioneslaborales.gob.ec>

Contraloría General del Estado. (2015). *Salarios mano de Obra*. Recuperado el 27 de septiembre del 2015, desde <https://www.contraloria.gob.ec>

Revistas

Asociación de Gobiernos Parroquiales Rurales de Loja (2012). *Revista Informativa Institucional LOJA RURAL* (1ª. ed). Ecuador: Asociación de Gobiernos Parroquiales Rurales de Loja

MINTUR, (2013). *Boletines de Estadísticas Turísticas a Nivel Nacional del Ecuador*. [CD]. Loja, Ecuador

Municipio de Loja. (2014). *Revista Mega, Autoestima, Turismo, Salud. Tradición Arte y Cultura*, (33).

Correa Conde, J., & Ordoñez Delgado, L. (2007). *!El Sur tiene alas! aviturismo: Loja y Zamora Chinchipe*. Loja-Ecuador.

Universidad Nacional de Ingeniería. (s.f.). *Sistema Constructivo con Bambú, Madera Aserrada y Rolliza*. Recuperado el 09 de 03 de 2015, de www.academia.edu/7082329/SISTEMAS_BAMBU_MADERA

:*Investigación integral de mercados*, autor José Nicolás Jany Castro, Editorial: Mc. Graw Hill, Año: 2005, Ciudad: Colombia. (s.f.).

Reglamento General de Actividades Turísticas. (09 de 01 de 2008). Recuperado el 05 de 02 de 2015, de Reglamento General de Actividades Turísticas: www.turismo.gob.ec/wp-content/plugins/download.../download.php?

MCPEC. (11 de Julio de 2011). Recuperado el 08 de 10 de 2014, de MCPEC: www.produccion.gob.ec/wp.../AGENDA-TERRITORIAL-LOJA.pdf

Plan de Ordenamiento Territorial de la Parroquia Malacatos. (febrero de 2012). Recuperado el 03 de 25 de 2015, de app.sni.gob.ec/sni.../15022013_150621_PDOT%20MALACATOS.pdf

Alvarado, P. J. (2002). *Historia de Loja y su Provincia*. Loja : Municipio de Loja.

Asociación de Gobiernos Parroquiales Rurales de Loja. (2012). "*Revista Informativa institucional LOJA RURAL*", 71.

ASOGOPAL. (2012). Malacatos. *Revista Informativa Institucional " LOJA RURAL "*, 70.

Boullón, R. (1997). *Planificación del Espacio Turístico*. México: Trillas.

CarpioJiménez, L., & Barrazueta Molina, P. (2014). *Loja tiempo y espacio*. Loja: Ediloja.

Castillo, J. B. (2001). *Guía Turística de la Región Sur del Ecuador*. Loja: Municipio de Loja.

Castro, J. N. (2005). *Investigación integral de mercados José Nicolás Jany Castro*. Colombia: Mc. Graw Hill.

Centeno, H., Doffourt, G., Garcia, N., González, E., Gómez, G., Granado, L., y otros. (Febrero de 2011.). *Sistemas de Información Turísticos*. Puerto Ordaz.

Correa, R. (2010). Familia y Migración:Características socio económicas de los migrantes internacionales del Cantón Loja en Ecuador y sus familias. *Fuente*, 3.

CPL. (2003). *Inventario Turístico de la Provincia de Loja*. Loja.

Dorado, J. A. (2011). *Dirección de Alojamientos Turísticos*. Madrid: Síntesis .

Erenovable. (24 de 07 de 2015). *Paneles solares listos para instalar uno mismo - erenovable* . Recuperado el 29 de 07 de 2015, de [Paneles solares listos para instalar uno mismo - erenovable : erenovable.com/paneles-solares-listos-para-instalar-uno-mismo/](http://Paneles%20solares%20listos%20para%20instalar%20uno%20mismo%20-%20erenovable%20:%20erenovable.com/paneles-solares-listos-para-instalar-uno-mismo/)

GAD de Loja. (2014). *Municipio de Loja !Vuelve loja!* Recuperado el 5 de 05 de 2015, de [Municipio de Loja !Vuelve loja!: https://www.loja.gob.ec/](https://www.loja.gob.ec/)

- Gobierno Decentralizado de Malacatos. (2012). *PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DEL CANTÓN LOJA*. Loja.
- González, C., & Rojas, D. (Agosto de 2011). *PROPUESTA DE ADECUACIÓN Y SEÑALIZACIÓN DEL SENDERO*. Loja, Ecuador.
- González, D. E. (08 de 2011). *Tesis Turismo*. Recuperado el 16 de 10 de 2014, de tesis turismo: <http://dspace.utpl.edu.ec/>
- GPL & DEPROSUR. (2011). *Agenda Productiva Provincial de Loja*. Loja: Primera.
- Honorable Consejo Provincial de Loja. (2003). *Inventario Turístico de la Provincia de Loja*. Loja.
- INEC. (2010). *Censo Población y Vivienda 2010*. Loja.
- INEC. (05 de 2015). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Recuperado el 08 de 05 de 2015, de Instituto Nacional de Estadística y Censos: www.ecuadorencifras.gob.ec
- Lamotte, B. (14 de 06 de 2003). *Iniciación a la investigación*. Recuperado el 12 de 02 de 14, de Iniciación a la investigación: www.cucs.udg.mx/revistas/edu_desarrollo/anteriores/.../011_Vizmanos.p...
- Lascurain, H. C. (1998). *Ecoturismo, Naturaleza y Desarrollo Sostenible*. Ciudad de Mexico: Editorial Diana.
- León, E. Z. (s.f). *Certificado Internacional de Formulación, Evaluación y Gestión de proyectos*.
- Lickorish, L., & Jenkins, C. (1997). *Una Introducción al Turismo*. Madrid: Síntesis.
- LOJA, G. P. (2012). Turismo . En G. P. LOJA, *GOBIERNO PROVINCIAL DE LOJA* (pág. 23). LOJA: GPL.
- Malacatos, P. J. (1997). *Guía de Malacatos Comercial y Turística*. Loja.
- Mendez. (2003). *Indicadores para la Elaboración de Anteproyectos*. Recuperado el 14 de 02 de 2014, de www.upd.edu.mx/ARCHIVOS/proyreq.pdf
- Méndez, G. V. (2005). *Ecuador en la mitad del mundo*. Tallpa.
- Méndez, R. (2012). *Formulación y Evaluación de Proyectos*.Loja: JCV ediciones.
- Mendoza, B., & Sarango Retete, P. (2010). *"Difusión de los Atractivos y Servicios Turísticos del Cantón Loja y sus Parroquias"*. Recuperado el 02 de 02 de 2015, de MP Betty Marizol, MP Betty Marizol... - 2010 - dspace.unl.edu.ec
- MINTUR. (2013). *Estadísticas y Censos 2009-2013*.
- MINTUR. (2013). *Estadísticas y Censos 2009-2013*.
- MINTUR. (Diciembre de 2014). *Programa Nacional Destinos Turísticos de excelencia 2014-2017*. Recuperado el 12 de 06 de 2015, de www.turismo.gob.ec/wp.../2015/.../Proyecto-Desstinos-Excelencia-v.2015

MINTUR. (Diciembre de 2014). *Programa Nacional Destinos Turísticos de excelencia 2014-2017*. Recuperado el 12 de 06 de 2015, de [www.turismo.gob.ec/wp.../2015/.../Proyecto-Desstinos-Excelencia-v.2015](http://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2015/01/Proyecto-Desstinos-Excelencia-v.2015)

Moreno, P. L. (2009). *Geografía Turística Ecuatoriana*. Loja: UTPL.

Municipio de Loja. (1990). *Tradición Cultura y Turismo*. Loja.

Municipio de Loja. (2014). Tradición Arte y Cultura. *Revista Mega* , 24.

Paladines, M. P. (2001). *Loja y Zamora Chinchipe Guía Turística Comentada*. Loja.

PDF. (Dgo de 11 de 2007). *Indicadores para la elaboración de anteproyectos*. Recuperado el 13 de 02 de 14, de Indicadores para la elaboración de anteproyectos: www.upd.edu.mx/ARCHIVOS/proyreq.pdf

PLANDETUR . (2007). *Tourism&Leisure Ecuador*.

Ramirez. (Junio de 2010). Recuperado el 15 de 02 de 2014, de http://www.icb.csic.es/fileadmin/publicaciones_pdf/guia_para_la_justificacion.pdf

Rey, M. (2004). *Fundamentos del Marketing Turístico*.Loja: Síntesis.

Risco, S. A. (2015). *Estudio de factibilidad para la creación de granjas turísticas en la zona Rural de la Isla de Santa Cruz-Galápagos*. Galápagos.

Roig, T. V. (2007). *Ecuador y Galápagos*. Barcelona: Laertes.

Samaniego, M. G. (Noviembre de 2011). *parador turístico valle de malacatos cantón LOJA. parador turístico valle de malacatos cantón LOJA*. Loja, Ecuador.

Tapia, E., Murillo, C., Solano, P., Sánchez, E., & Palacios, F. (diciembre de 2009). Loja Natural y cultural. Loja, Ecuador.

Tapia, G. (02 de 2006). *Turismo sostenible*. Recuperado el 10 de 02 de 2014, de Turismo sostenible: www.econ.uba.ar/www/institutos/.../TURISMO%20SOSTENIBLE.pdf

Toledo. (03 de 01 de 2005). *Guía para la elaboración del anteproyecto de investigación*. Recuperado el 14 de 02 de 2014, de Guía para la elaboración del anteproyecto de investigación: uabc-fca.com/posgrado/dca/guiap.pdf

UTPL. (2009). En el 38 aniversario de la Universidad de Educación Abierta y a Distancia. *Revista Institucional de la UTPL*, 6.

UTPL. (2009). *Una mirada de Loja*.Loja: Ediloja.

Villalta, L. M. (2011). Recuperado el 09 de 02 de 2015, de dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/950/1/TESIS.pdf

www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/. (12 de 02 de 2013). *PRODUCCION AGROPECUARIA*. Recuperado el 20 de 04 de 2015, de www.produccion.gob.ec/: www.produccion.gob.ec/

Zarco, J. R. (03 de 05 de 2012). Recuperado el 11 de 02 de 14, de Bases para la investigación cualitativa:

www.academia.edu/.../Bases_de_la_investigacion_cualitativa._Tecnicas

ANEXOS

ANEXO 1

Diseño arquitectónico de las cabañas valle hermoso



Diseño de la Hostería Valle Hermoso
Elaboración: Arq. Liliana Idrovo, 2015

ANEXO 2

Encuesta para determinar el perfil del consumidor

IDENTIFICACIÓN DEL CUESTIONARIO.

Número de cuestionario:

--	--	--	--

(no
cumplimentar)

Realización de la entrevista: Día / Mes ____ / ____

A. DATOS DEL VIAJE

6. Es usted residente de la Parroquia Malacatos?
No () Si () [termina la encuesta]

7. Es la primera vez que visita Malacatos?
Si () No ()

8.Cuál es el motivo principal del viaje? (marcar una sola opción)

1. Vacación, recreo u ocio	
2. Visitas a familiares o amigos	
3. Educación y formación	
4. Atención médica y de salud	
5. Religión	
6. Compras	
7. Tránsito	
8. Negocios y motivos profesionales	
9. Reuniones, eventos y congresos	

Otro (especifique) _____

9. Conoce los atractivos turísticos de la Parroquia?

Si () Menciones algunos de ellos: _____

No ()

10. Cuando visita la Parroquia, en qué días lo hace?

1. Entre semana	
2. Fin de semana	
3. Feriados	

11. Indique el número de noches según el tipo de alojamiento utilizado durante su visita en la Parroquia?

	1. Si	2. No	No. Noches
Alojamiento			
Hotel o similar			
Campamento			
Vivienda propia			
Viv. Familiares / amigos			
Vivienda alquilada			

Otro (especifique) _____

12. Si se ofertara el servicio de hospedaje en Cabañas Ecológicas en el barrio Potopamba, a 6 Km de la Parroquia Malacatos, haría uso de éstas?

Si () No ()

13. ¿Qué tipo de servicios le gustaría que oferten las Cabañas Ecológicas?

Hospedaje	
Alimentos y Bebidas	
Ciclismo	
Cabalgata	
Caminatas	
Piscinas	
Áreas deportivas	

Otro (especifique) _____

14. ¿Cuántos días considera necesarios para permanecer en este lugar?

1 día ()

2 a 3 días ()

4 a 7 días ()

Más de 7 días ()

15. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por los servicios completos que le ofrece las Cabañas Ecológicas de Potopamba como son Alojamiento, Alimentación y actividades recreacionales?

\$ 30 a \$ 50 ()

- \$ 51 a \$ 80 ()
- \$ 81 a \$ 120 ()
- Más de \$ 120 ()

16. ¿Con que frecuencia Visitaría este lugar turístico?

- Cada semana ()
- 2 veces al mes ()
- 1 vez por mes ()
- Cada 2 meses ()
- Otros: _____

B. MEDIOS DE INFORMACIÓN

17. ¿Cuáles considera Ud. los medios por los cuales se debe dar a conocer sobre este nuevo Lugar turístico?

Puede seleccionar más de las siguientes opciones:

- Redes Sociales ()
- Periódico ()
- Radio ()
- Televisión ()
- Vallas Publicitarias ()
- Volantes (Flyers) ()
- Agencias de Viaje ()

C. DATOS SOCIODEMOGRÁFICOS:

18. País de residencia en los últimos 12 meses:

19. Nacionalidad:

20. Profesión _____

21. Ocupación

22. Edad:

RANGO	RESPUESTA
- Menor de 20 años	()
- 21 a 30 años	()
- 31 a 40 años	()
- 41 a 50 años	()
- 51 a 60 años	()
- Mayor de 61 años	()

23. Género: M () F ()

24. Indique el número de acompañantes (sin incluirse usted)

25. La financiación del viaje la realizó:

Solo	
La empresa	

Otro (especifique) _____

26. Ingresos Netos mensuales:

RANGO	RESPUESTA
- Menor a \$ 400	()
- \$ 401 a \$ 700	()
- \$ 701 a \$ 1000	()
- \$ 1001 a \$1500	()
- \$ 1501 a \$ 2000	()
- Mayor a \$ 2001	()

ANEXO 3

Análisis de la oferta competitiva

Hostería	Costos de los servicios de restauración		Costos de extras		Costos de servicio de alojamiento		Otros servicios
	Rubro	USD	Rubro	USD	Rubro	USD	Rubro
Remanso	Almuerzos	5	Cerveza	1,5	Doble, por persona	25	Canchas deportivas
	Arroz marinero	8	Cola	0,75	Familiar, por persona	25	Hidromasaje
	Camarón reventado	7	Jarra de limonada	3	Matrimonial, por persona	25	Piscina
	Cecina	7	Papa grande	3	Triple, por persona	25	Turco
	Ceviche mixto	8	Papa pequeña	2			
	Ceviche peruano	8			* Los niños pagan la mitad de la tarifa		
	Costilla a la BBQ	8					
	Filete miñon	10					
	Langostino al ajillo	9					
	Pescado	11					
	Pescado y camarón	8					
	Suprema de sabores a la rueda	11					
Las Lagunas	Arroz con camarón	8,04	Agua con gas	0,67	Sencilla	30	Business center
	Camarones a la diablo	9,38	Agua sin gas	0,67	Doble	50	Jacuzzi
	Camarones apanados	8,48	Batido de fruta natural	2,23	Triple	70	Piscina
	Camarones reventados	8,48	Café con prensado de Jamón o queso	2,23			Salón de eventos
	Cecina	8,04	Café con prensado mixto	2,68			Sauna

Ceviche de camarón ecuatoriano	8,04	Café con tamal o humitas	2,23			Solarium
Ceviche marineru ecuatoriano	9,82	Café, té o agua aromática	0,89			
Ceviche marineru peruano	10,71	Cerveza Brahma grande	1,34			
Ceviche mixto ecuatoriano	8,93	Cerveza pilsener grande	1,56			
Ceviche peruano	9,82	Chorizo al grill	4,46			
Chorrillana chilena	14,29	Club verde grande	1,79			
Chuleta de Cerdo	7,14	Copa de helado doble	3,57			
Churrasco	8,04	Copa de helado simple	3,13			
Costillas de cerdo al grill	9,82	Guarniciones	1,79			
Costillas de cerdo y dulce con camarones	10,71	Hamburguesa las lagunas	4,46			
Filete de corvina	8,48	Jugo de frutas de temporada	1,79			
Filete de corvina en salsa de camarones	10,71	Papi pollo	3,57			
Filete de corvina en salsa de mariscos	10,71	Postre del día	3,13			
Filete de corvina frito o la plancha	8,04	Postre simple	3,13			
Filete de lomo de res a la plancha o empanizado de miga de pan y huevo	8,93	Salchipapa	2,68			
Filete de pollo a la plancha o pasado por migas de pan	8,93	Vaso horchata o limonada o coco	0,84			
Lomo a la plancha apanado	8,04	Vaso o taza de leche	0,89			
Lomo a la plancha bañado en fina capa de salsa de champiñones	8,93					

	Lomo en salsa de champiñones	8,93				
	Menú del día (sólo domingos)	5,36				
	Milanesa de pollo a las lagunas	8,93				
	Parrillada Individual	11,16				
	Parrillada las lagunas	17,86				
	Pechuga de pollo a la plancha	8,04				
	Piqueo las lagunas	21,43				
	Sopa de pollo con fideos y corvina	2,68				
	Sopa del día	2,68				
	Sopa marinera	9,82				
	Sudado de corvina	8,04				
	Sudado de corvina	8,04				
	Sudado de mariscos	9,82				
	Sudado mixto	8,93				
	Tilapia a la plancha	8,48				
	Tilapia a las lagunas	10,71				
	Tilapia al ajillo	8,93				
	Tilapia al horno	10,71				
	Tilapia especial en salsa a lo macho	10,71				
	Tilapia frita	8,48				
	Tilapia sudada	9,83				
	Tilapia tapado	10,71				
Mi Compadre	Ceviche de camarón ecuatoriano	8,04	Desayuno americano	3,5	Matrimonial, por persona, incluye desayuno	20 Barbacoa

	Ceviche mixto ecuatoriano	8,93	Típico	3,5	Familiar, por persona, incluye desayuno	20	Piscina
	Ceviche marinero ecuatoriano	9,82	Papi pollo	3,5	Múltiples, por persona, incluye desayuno	20	Senderismo
	Ceviche peruano	9,82	Papi carne	3,5			Sala de juegos
	Ceviche marinero peruano	10,71	Salchipapa	3			Zona de juegos infantiles
	Sopa marinera	9,82	Porciones de arroz, yuca	1,5			
	Filete de corvina frito o la plancha	8,04	Café con empanada	2			
	Filete de corvina	8,48	Postre mi compadre	1,5			
	Filete de corvina en salsa de camarones \$	10,71	Copa de helado mi compadre	1,5			
	Filete de corvina en salsa de mariscos	10,71	Copa de helado con una bolita	1			
	Camarones reventados	8,48	Miel con quesillo	1,5			
	Camarones apanados	8,48	Jarra de horchata	3,5			
	Camarones a la diablo	9,38	Jarra de limonada	3			
	Arroz con camarón	8,04	Nestea	1			
			Cola personal	1			
			Cola de 3 litros	3,5			
			Agua mineral personal	1			
			Agua mineral de litro y medio	2			
			Agua mineral grande	3			
Cabañas del Sol	Bistec de carne	3,5	Jugos naturales	1,5	Matrimonial, más cama litera	25	Karaoke
	Cecina	8	Empanadas con café	1			Piscina

Churrasco	6	Papi pollo	2,5	* Alojamiento para 3 o 4 personas		Sauna
Costilla asada	8	Salchipapa	1,5			Turco
Estofado de gallina criolla	5					
Grano o sancocho	3,5					
Guata	3,5					
Mixta	3,5					
Pechuga a la plancha	3,5					
Pollo broster	3,5					

ANEXO 4

Fotos del Terreno



ANEXO 5

Proforma de Materias Primas

SUPERMERCADO PUERTAS DEL SOL				
GRANDA VILLEGAS YAJAYRA DAYANA				
DIR: 18 DE NOVIEMBRE S/N ENTRE MIGUEL RIOFRÍO Y AZUAY				
TELÉFONO: 2587646 - LOJA ECUADOR				
PROFORMA				
CANTIDAD	UNID.	DENOMINACION	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
carne				
480	LIBS.	Carne cerdo	3,00	1.440,00
480	LIBS.	Pescado	3,50	1.680,00
480	LIBS.	Pollo	1,80	864,00
SUBTOTAL				3.984,00
bebidas				
240	UNID.	Colas (javas)	6,00	1.440,00
240	UNID.	Cerveza (javas)	10,00	2.400,00
SUBTOTAL				3.840,00
perecibles				
240	UNID.	Lechuga	1,00	240,00
600	LIBS.	papa	0,50	300,00
600	LIBS.	Tomate	0,50	300,00
600	LIBS.	Cebolla	0,50	300,00
96	UNID.	Perejil	0,25	24,00
96	UNID.	Culantro	0,25	24,00
1200	UNID.	Tomate de árbol	0,10	120,00
240	UNID.	Papayas	2,00	480,00
1200	UNID.	Limonas	0,02	24,00
1200	UNID.	Naranjas	0,10	120,00
600	LIBS.	Yuca	0,50	300,00
1200	UNID.	Guineo	0,05	60,00
SUBTOTAL				2.292,00
no perecibles				
12	qq	Arroz	70,00	840,00
12	qq	Azúcar	50,00	600,00
180	lit.	Aceite	2,30	414,00
24	LIBS.	Sal	1,50	36,00
300	LIBS.	Café	3,00	900,00
300	LIBS.	Harina	0,50	150,00
SUBTOTAL				2.940,00
TOTAL				13.056,00
amenities				
3168	UNID.	Jabón	0,35	1.108,80
3168	UNID.	Shampoo	0,31	982,08
TOTAL				2.090,88
1000	UNID.	Cajas de chocolate x 4	1,59	1.590,00
TOTAL				1.590,00



DAYANNA GRANDA VILLEGAS
PROPIETARIA



CANCELADO

ANEXO 6

Proforma de Artículos de Limpieza

SUPERMERCADO PUERTAS DEL SOL

GRANDA VILLEGAS YAJAYRA DAYANA
DIR: 18 DE NOVIEMBRE S/N ENTRE MIGUEL RIOFRÍO Y AZUAY
TELÉFONO: 2587646 - LOJA ECUADOR

PROFORMA

Cantidad	Denominación	Valor Unitario	Valor Total
24	Trapeador	6,00	144,00
24	Escobas	5,00	120,00
22	Basureros	5,00	110,00
12	Recogedor de basura	3,00	36,00
500	Toallas de limpieza	1,00	500,00
100	Limpiones (paq.4)	3,00	300,00
48	Fundas industriales (paq. 10)	3,50	168,00
60	Desinfectantes	5,00	300,00
264	Ambientales para baño	1,50	396,00
		TOTAL	2.074,00


DAYANNA GRANDA VILLEGAS
PROPIETARIA

ANEXO 7

Tablas de Sueldos y Salarios

CENTRALIA GENERAL DEL ESTADO
DIRECCIÓN DE AUDITORIA DE PROYECTOS Y AMBIENTAL
REAJUSTE DE PRECIOS
SALARIOS MÍNIMOS POR LEY

ENERO A -----> DE 2015
(SALARIOS EN DÓLARES)

CATEGORÍAS OCUPACIONALES	SUELDO UNIFICADO	TERCER	CUARTO	TRANS- PORTE	APORTE PATRONAL	FONDO RESERVA	TOTAL ANUAL	JORNAL REAL	COSTO HORARIO
REMUNERACIÓN BASICA UNIFICADA MÍNIMA	354,00								
ESTRUCTURA OCUPACIONAL E2									
Peón	363,74	363,74	354,00		530,33	363,74	5 976,69	25,43	3,18
ESTRUCTURA OCUPACIONAL D2									
Albañil	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Operador de equipo liviano	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Pintor	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Pintor de exteriores Pintor empapelador	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Fierro	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Carpintero Encofrador	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Carpintero de ribera	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Plomero	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Electricista	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Instalador de revestimiento general	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Ayudante de perforador	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Cadenero	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Mampostero	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Enlucidor	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Hojalatero	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
Parquetos y colocadores de pisos	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
ESTRUCTURA OCUPACIONAL C1	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
ESTRUCTURA OCUPACIONAL C2									
Operador de planta de fabricación	410,82	410,82	354,00		598,98	410,82	6 704,46	28,53	3,57
Perforador	410,82	410,82	354,00		598,98	410,82	6 704,46	28,53	3,57
Perfilero	389,93	389,93	354,00		568,52	389,93	6 381,54	27,16	3,39
ESTRUCTURA OCUPACIONAL D2	389,93	389,93	354,00		568,52	389,93	6 381,54	27,16	3,39
Plomero	389,93	389,93	354,00		568,52	389,93	6 381,54	27,16	3,39
ESTRUCTURA OCUPACIONAL B3	389,93	389,93	354,00		568,52	389,93	6 381,54	27,16	3,39
Inspector de obra	389,93	389,93	354,00		568,52	389,93	6 381,54	27,16	3,39
Supervisor electrico general	368,48	368,48	354,00		537,24	368,48	6 049,96	25,74	3,22
ESTRUCTURA OCUPACIONAL B1									
Asistente de Obra	411,53	411,53	354,00		600,01	411,53	6 715,43	28,58	3,57
Residente de Obra	411,53	411,53	354,00		600,01	411,53	6 715,43	28,58	3,57
LABORATORIO									
Laboratorista 2: experiencia mayor de 7 años (Estr. Oc. C1)	412,59	412,59	354,00		601,56	412,59	6 731,82	28,65	3,58
	412,59	412,59	354,00		601,56	412,59	6 731,82	28,65	3,58
DIBUJANTES A									
Dibujante (Estr. Oc. C2) de exper. mayor a 5 años (Estr. Oc. C1)	410,82	410,82	354,00		598,98	410,82	6 704,46	28,53	3,57
	410,82	410,82	354,00		598,98	410,82	6 704,46	28,53	3,57
	389,93	389,93	354,00		568,52	389,93	6 381,54	27,16	3,39

**ANEXO 1: ESTRUCTURAS OCUPACIONALES Y PORCENTAJES DE INCREMENTO PARA LA REMUNERACIÓN MÍNIMA SECTORIAL
COMISIÓN SECTORIAL No. 16 "TURISMO Y ALIMENTACIÓN"**

CARGO / ACTIVIDAD	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
GUIA EN AREAS NATURALES	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401001	356,58
GUIA EN TURISMO DE AVENTURA	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401002	358,89
GUIA EN TURISMO CULTURAL	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401003	358,89
GUIA NACIONAL	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401004	358,89
JEFE DE TRAFICO Y/O MOSTRADOR	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401005	358,89
JEFE DE DEPARTAMENTO RECEPTIVO	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401006	358,89
JEFE DE TRAMITACION DE DOCUMENTOS	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401007	358,89
REPRESENTANTE DE VENTAS	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401009	356,58
ASISTENTE DE TRAFICO INTERNACIONAL	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401010	357,50
ASISTENTE DE TRAFICO RECEPTIVO	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401011	357,50
ASISTENTE DE TRAFICO NACIONAL	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401012	357,50
RECEPCIONISTA CERTIFICADA	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401014	356,58
CAJERO CERTIFICADO	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401013	357,50
AUXILIAR Y/O AYUDANTE DE TRAMITACION DE DOCUMENTOS	AGENCIAS DE VIAJES Y TURISMO	1609630401015	356,58

2.- ESTABLECIMIENTOS QUE PRESTAN SERVICIOS DE ALOJAMIENTO TURÍSTICO, HOTELEROS Y NO HOTELEROS

CARGO / ACTIVIDAD	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O ACTIVIDAD	CÓDIGO IESS	SALARIO MÍNIMO SECTORIAL 2015
INSPECTOR DE PISO (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004030	359,42
INSPECTOR DE PISO (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004032	359,10
CHEF DE PARTIDA EN COCINA (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004033	359,77
CHEF DE PARTIDA EN COCINA (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004036	361,19
CHEF DE PARTIDA EN COCINA (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004038	359,06
CHEF DE PARTIDA EN COCINA (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004042	358,71
SALONERO / MESERO (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004166	357,65
SALONERO / MESERO (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004176	356,58
SALONERO BILINGÜE (Establecimientos categoría Lujo)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004129	358,35
SALONERO BILINGÜE (Establecimientos categoría Primera)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004148	358,00
SALONERO BILINGÜE (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004160	357,65
AYUDANTE DE COCINA / CARNICERO (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004248	356,94
AYUDANTE DE COCINA / CARNICERO (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004263	356,58
AYUDANTE DE LAVANDERIA (Establecimientos categoría Lujo)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004221	357,65
AYUDANTE DE LAVANDERIA (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004239	357,29
AYUDANTE DE LAVANDERIA (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004255	356,94
AYUDANTE DE LAVANDERIA (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004270	356,58
AYUDANTE DE PANADERIA / PASTERIA (Establecimientos categoría Lujo)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004213	357,65
CAMARERO DE ÁREAS DE CIRCULACIÓN (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004260	356,94
CAMARERO DE ÁREAS DE CIRCULACIÓN (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004275	356,58
POCILLERO (Establecimientos categoría Primera)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004246	357,29
POCILLERO (Establecimientos categoría Segunda)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004261	356,94
POCILLERO (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004276	356,58
VALET (Establecimientos categoría Lujo)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004218	357,65
VALET (Establecimientos categoría Primera)	HOTELEROS Y NO HOTELEROS	1608551004236	357,29

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA:	3.- ESTABLECIMIENTOS QUE PRESTAN SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS		
CARGO / ACTIVIDAD	COMENTARIOS / DETALLES DEL CARGO O	CÓDIGO IEES	SALARIO
AYUDANTE DE MANTENIMIENTO (Establecimientos categoría Lujo)	INCLUYE: LIMPIEZA (Establecimiento categoría Lujo); SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608551004181	358,00
AYUDANTE DE MANTENIMIENTO (Establecimientos categoría Primera)	INCLUYE: LIMPIEZA (Establecimiento categoría Primera); SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608551004188	357,65
AYUDANTE DE MANTENIMIENTO (Establecimientos categoría Segunda)	INCLUYE: LIMPIEZA (Establecimiento categoría Segunda); SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608551004195	357,29
AYUDANTE DE MANTENIMIENTO (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	INCLUYE: LIMPIEZA (Establecimiento categoría Tercera y Cuarta); SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608551004201	356,58
AYUDANTE DE COCINA (Establecimientos categoría Lujo)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002354	357,65
AYUDANTE DE COCINA (Establecimientos categoría Primera)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002359	357,29
AYUDANTE DE COCINA (Establecimientos categoría Segunda)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002364	356,94
AYUDANTE DE COCINA (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002369	356,58
AYUDANTE DE PANADERIA / PASTELERIA (Establecimientos categoría Lujo)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002355	357,65
AYUDANTE DE PANADERIA / PASTELERIA (Establecimientos categoría Primera)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002360	357,29
AYUDANTE DE PANADERIA / PASTELERIA (Establecimientos categoría Segunda)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002365	356,94
AYUDANTE DE PANADERIA / PASTELERIA (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002370	356,58
AYUDANTE DE SALONERO (Establecimientos categoría Lujo)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002356	357,65
AYUDANTE DE SALONERO (Establecimientos categoría Primera)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002361	357,29
AYUDANTE DE SALONERO (Establecimientos categoría Segunda)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002366	356,94
AYUDANTE DE SALONERO (Establecimientos categoría Tercera y Cuarta)	SERVICIOS DE COMIDAS Y BEBIDAS	1608552002371	356,58

**ESTUDIO JURIDICO
DR. LUIS A. LAPO SARAGURO**

Dirección: Bernardo Valdivieso 08-30 y 10 de Agosto - Junto al S.R.L. Loja, Telef. 573101 - 541289 Cel. 0991590795
luis.lapo@yahoo.com

Señor : CABAÑAS ECOLOGICAS VALLE HERMOSO
Dirección : Potopamba - Malacatos
Fecha : 2 de septiembre de 2015

PROFORMA

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	Servicios profesionales por asesoramiento legal, se realizarán dos visitas anuales	535,71	535,71
	Subtotal		535,71
	Iva 12%		64,29
	Total		600,00



Dr. Luis A. Lapo Saraguro

Dr. Luis A. Lapo S.
ABOGADO
MAT. 790 - LOJA - ECUADOR

ANEXO 8

Servicios Básicos

Loja, 13 de octubre de 2015

Ingeniero
Alberto Chicaiza González
Jefe de Facturación Encargado EERSSA
Ciudad.-

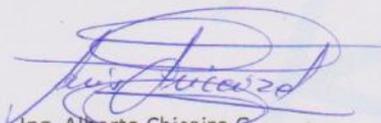
PROFORMA:

A quien interese:

De acuerdo al estudio eléctrico para la Cabañas Ecológicas "Valle Hermoso", se ha determinado un consumo mensual estimado de 1600 kWh, que luego de aplicar los cargos tarifarios correspondientes se obtiene un valor total de US\$ 200,00 mensuales, en tarifa Comercial de Baja Tensión.

Es todo cuanto puedo certificar.

Cordialmente,



Ing. Alberto Chicaiza G.
Jefe de Facturación EERSSA
Loja - Ecuador



Ingeniero
Jorge O. Mogrovejo L.
JEFE COMERCIAL CNT EP LOJA
Ciudad.-

PROFORMA:

A quién interese:

SERVICIOS	PENSION BASICA	ICE	IVA	V/U	TOTAL
LINEA TELEFONICA COMERCIAL	12	0	0	12	12
INTERNET CORPORATIVO 2F 1/0.512 Mbps	45	0	0	45	45
TELEVISION (SERVICIO CORPORATIVO) (*)	12	1.80	1.66	15.46	93
TOTAL CON IMPUESTOS					150

Fuente Guía Comercial CNT EP Octubre del 2015

Por la atención a la presente, le anticipo mi agradecimiento.

Loja , 13 de Octubre del 2015

Atentamente,

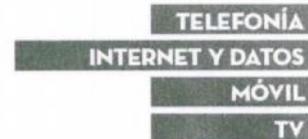

Ing. Jorge O. Mogrovejo León
JEFE COMERCIAL PROVINCIAL
CNT EP LOJA

cc. Archivo



www.cnt.gob.ec

Av. Amazonas N36-49 y Corea, Edificio Vivaldi



ANEXO 10

Proforma de Materiales de Oficina para la Administración

GRAFICAS SANTIAGO

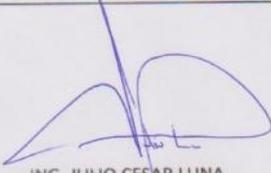
DIERCCIÓN: AZUAY 16-22 ENTRE 18 DE NOVIEMBRE Y AV. INIVERSITARIA

Email: julioclunacruz@hotmail.com

Teléfonos: PBX 072573358- 0999173999

PROFORMA

CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNRTARIO	VALOR TOTAL
24	RESMAS DE PAPEL A4	4,46	107,04
24	BOLÍGRAFOS	0,27	6,48
2	GRAPADORAS	3,58	7,16
12	TINTAS PARA IMPRESORA	5,36	64,32
15	ARCHIVADORES	2,68	40,20
12	BORRADORES	0,44	5,28
10	BLOCK DE NOTAS	0,90	9,00
2	SACA GRAPAS	0,90	1,80
2	PERFORADORAS	4,46	8,92
3	SELLOS	4,46	13,38
		SUBTOTAL	263,28
		12% IVA	31,62
			295,20


ING. JULIO CESAR LUNA
GERENTE



ANEXO 11

Proformas de Publicidad



Loja, 17 de Septiembre de 2015

Señores.

AUSPICIANTES.

Ciudad.-

De nuestra consideración:

La finalidad de la presente es de invitar a ustedes formar parte de nuestro Medio de Comunicación **Ecotel tv** e incorporarse al grupo de selectos auspiciantes para difundir el proyectos publicitarios que se difundirá en este medio de Comunicación **Ecotel tv**, tomando en cuenta de que la sintonía de ECOTEL TV en la región austral del país es mayoritaria.

Por ello ponemos a vuestra consideración la siguiente opción publicitaria, que esperamos sea considerada por usted.

PAQUETE PUBLICITARIO .

- *16 spots publicitarios mensuales de segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.*
- *12 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.*

**VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.390.00 +
IVA.**

Atentamente,
Lcdo. David Guaycha Lcdo. Ramiro Cueva.

COORDINACION DE ECOTEL TV.

Cel. 0939642705-2578971



Loja, Septiembre de 2015

Señores.-

HOSTERIA VALLE HERMOSO

Ciudad

De mi consideración.-

Reciba un cordial saludo y los deseos de éxito, de Radio Sociedad 99.3 empresa que cuenta con avanzada tecnología en F.M, y cobertura provincial garantizada, para todo el cantón Loja y sus alrededores: Catamayo, Gonzanamá, Catacocha, Chaguarpamba, Zapotillo, Quilanga, Calvas, adicionalmente parte de la provincia de El Oro, como Piñas, Zaruma, Portovelo, Balsas, Atahualpa; y en el Perú: Sullana. Y en todo el mundo a través de nuestra página web www.radiosociedadloja.com.

Este medio de comunicación, ocupa uno de los primeros lugares en el rating de popularidad, en los sondeos realizados por las diferentes empresas encuestadoras serias a nivel local y nacional, por su amplia cobertura y variada Programación llegando a todos los extractos sociales y público en general.

Comprometiéndonos en mantenernos en este gran sitio. Para llegar a la clase consumidora ofreciendo los productos, bienes o servicios con el éxito deseado por los ofertantes.

Segura de contar con su acertada aceptación a la presente propuesta antelo mis debidos agradecimientos.

**PAQUETES PUBLICITARIOS EN LA PROGRAMACIÓN
REGULAR DE LUNES A VIERNES**

TARIFARIO

6	Cuñas diarias Valor Mensual132.00 dólares	132 cuñas
7	Cuñas diarias Valor Mensual154.00 dólares	154 cuñas
8	Cuñas diarias Valor Mensual176.00 dólares	176 cuñas
9	Cuñas diarias Valor Mensual198.00 dólares	198 cuñas
10	Cuñas diarias Valor Mensual220.00 dólares	220 cuñas
11	Cuñas diarias Valor Mensual242.00 dólares	242 cuñas
12	Cuñas diarias Valor Mensual264.00 dólares	264 cuñas
13	Cuñas diarias Valor Mensual286.00 dólares	286 cuñas
14	Cuñas diarias Valor Mensual308.00 dólares	308 cuñas
15	Cuñas diarias Valor Mensual330.00 dólares	330 cuñas

Lic. Marco Gustavo Pauta B.
PRODUCTOR-LOCUTOR
RADIO SOCIEDAD
tavitoplus@hotmail.com Cel.0992283420

Loja, 14 de Octubre de 2015

Señores
CABAÑAS ECOLÓGICAS VALLE HERMOSO
Ciudad

Estimados señores:

DIARIO LA HORA, es una empresa periodística con diarios regionales de carácter local. Nuestros diez periódicos se enfocan en cubrir las necesidades de los lectores en cada comunidad, además de brindarles información del país y del mundo. DIARIO LA HORA mantiene circulación nacional en las provincias de Pichincha, Esmeraldas, Santo Domingo, Tungurahua, Cotopaxi, Los Ríos, Loja, Zamora Chinchipe, Manta, Carchi e Imbabura. Con una circulación en Loja y la provincia de 7.500 periódicos diarios y en Zamora y su provincia una circulación de 1000 periódicos diarios, Nuestra ventaja competitiva, radica en la cercanía que tiene cada periódico con la comunidad y sus habitantes.

Por las razones expuestas, estamos convencidos, que decidirán anunciar en nuestro matutino, por lo que a continuación les damos a conocer la tarifa solicitada por cada día de publicación:

TAMAÑO

10 cms. ancho x 10 cms. alto

PAG. INDET. B/N

\$ 5.90

Estos valores incluyen el 12% del I.V.A.

(El tipo de proforma que se está emitiendo es de tipo estudiantil)

Si se confirma la contratación, las retenciones sírvase remitirlas con los siguientes datos: Editorial La Hora de Loja- Edihora Cia. Ltda. Ruc: 1190082152001 Dir: Imbabura 15-84 y 18 de Noviembre.

Esperamos seguirlos contando entre nuestros dilectos clientes. En caso de requerir información adicional, estaremos gustosos de atenderle. Favor comuníquese al teléfono 2-577099 ext. 111 y 122/ 2576947 cel: 0981740691 correo electrónico: mquinonez@lahora.com.ec

Atentamente,

María Dolores Quiñónez González
Asistente de Mercadeo.
DIARIO LA HORA-LOJA





Av. Crillas del Zamora 03 58 y Clodoveo Carrón
Edif. Crillas del Zamora primera planta
TeleFax: 3372496 Fax: 1103123914001
email: diegoa.lebresv@yahoo.es

Soluciones Informáticas
Venta e instalación de equipos informáticos, suministros en general
Partes y piezas de computación, mantenimiento, diseño y programación

Proforma

Cliente : CABAÑAS ECOLOGICAS VALLE HERMOSO

Fecha: 30-09-2015

Dirección: Malacatos

Teléfono: _____

Vend: DF Pág:1

Cant.	Descripción	P.Unitar.	P.Total
1	Elaboración de Página Web Para Cabañas Ecológicas Valle Hermoso - Diseño y Prgramación, incluye Base de Datos	1.339,29	1.339,29
		Subtotal:	1.339,29
		Iva:	160,71
		Total:	1.500,00

Garantía: 1 año
Tiempo de Entega: 30 Días Laborables
Valides de la proforma: 15 días
Forma de Pago: 70% Anticipado 30% a la entrega

Df. Computers
Diego febres Vivanco

ANEXO 12

Proforma del Terreno

Malacatos, 11 de marzo de 2015

PROFORMA

Miguel Peralta, propietario de un terreno ubicado en el sector "POTOPAMBA", de la parroquia Malacatos, me comprometo a vender 4 Ha de mi propiedad, a los señores promotores de las cabañas ecológicas "VALLE HERMOSO", a un costo de 2 dólares el metro cuadrado. Es decir que el costo total de será de \$. / 80.000,00 (ochenta mil dólares de los Estados Unidos de América).

Atentamente,



Miguel Peralta

ANEXO 13

Proforma del Presupuesto de la Obra Civil

IDEAR – VIVIENDA

DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE OBRAS ARQUITECTÓNICAS

Gerente: Arq. Liliana Idrovo Vallejo

Ruc: 1103997084001

Dirección: 24 de Mayo y Leopoldo Palacios

Teléfono: 2576452

PROFORMA

Proyecto: Construcción de Hostería Turística

Ubicación del Proyecto: Parroquia Malacatos, Cantón Loja, Provincia de Loja

DESCRIPCIÓN	M2	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Construcción 4 cabañas familiares (119,5 m2)	478.00	200.00	95,600.00
Construcción de 4 cabañas matrimoniales (66,36 m2)	265.44	200.00	53,088.00
Construcción de 2 cabañas individuales (29,33 m2)	58.66	200.00	11,732.00
Restaurant	122.30	281.40	34,415.00
Área de recreación y esparcimiento (piscina, turco, hidromasaje)	375.00	110.00	41,250.00
Canchas deportivas y exteriores	900.00	110.00	99,000.00
TOTAL			335,085.00

Son: TRESCIENTOS TREINTA Y CINCO MIL OCHENTA Y CINCO DOLARES AMERICANOS

ESTOS PRECIOS YA INCLUYEN IVA



LILIANA IDROVO VALLEJO

ARQUITECTA

REG. MUN: 1250

Loja, 15 de septiembre de 2015

Señores
CABAÑAS ECOLÓGICAS "VALLE HERMOSO"
CIUDAD

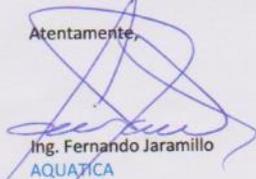
De nuestras consideraciones:
Sírvasse encontrar a continuación el detalle del **SISTEMA HIDRÁULICO** para el proyecto CABAÑAS ECOLÓGICAS "VALLE HERMOSO" A UBICARSE EN EL SECTOR Potopamba parroquia Malacatos de la ciudad de Loja.

ITEM	DESCRIPCION	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	BOMBA PEDROLLO TRIFASICA Q= 350LIT/MIN TDH= 43m POTENCIA 5.5HP PARA DISTRIBUCION INCLUYE CABLEADO DESDE TABLERO-BOMBA-CONTROL DE NIVEL	u	2	1 103.70	\$ 2 207.40
2	TANQUE HIDRONEUMÁTICO FIBRA DE VIDRIO Y MEMBRANA INTERCAMBIABLE 119 GALONES AMERICANO	u	1	1 254.07	\$ 1 254.07
3	TABLERO DE CONTROL AUTOMATICO PARA BOMBAS ARRANQUE DIRECTO, INCLUYE SUPERVISOR DE FASES, BREAKER PRINCIPAL, CONTADORES SIEMENS, RELE TERMICO SIEMENS, BREAKER SECUNDARIO, LUZ PILOTO, SELECTOR 3 POSICIONES, GABINETE TIPO PESADO, BORNERAS.	u	1	1 033.12	\$ 1 033.12
4	PROVISIÓN E INSTALACIÓN DE TUBERIAS Y ACCESORIOS RED DE DISTRIBUCIÓN	Global	1	2196.12	\$ 2 196.12
SUBTOTAL					\$ 7 410.71
IVA 12%					\$ 889.29
TOTAL					\$ 8 300.00

SON: ocho mil trescientos con 00/100 dólares

Esperando que nuestra oferta sea conveniente a sus intereses agradecemos su atención.

Atentamente,


Ing. Fernando Jaramillo
AQUATICA

 DVA.: Miguel Riofrío 11-26
entre Olmedo y
Juan José Peña * Loja
Telf.: 2563358
aquaticaloja@gmail.com

miguel riofrío 11-26 entre olmedo y juan José peña
telefax: (593) 7 2 563 358
aquaticaloja@gmail.com
loja - ecuador



electrolínea

ELECTROLÍNEA

SRA. TANIA MIRELLI IÑIGUEZ LEÓN RUC: 1102480470001

Electrodomésticos | Electrónica | Entretenimiento

DIRECCIÓN: Mercadillo y Bernardo Valdivieso "San Sebastian"

TELÉF:2565669 TELÉFAX:2572075 Loja - Ecuador

PROFORMA

FECHA: 15/09/2015

CLIENTE: CABAÑAS ECOLOGICAS VALLE HERMOSO

CIUDAD: Loja

TELEFONO: S/N

DIRECCIÓN: MALACATOS, POTOPAMBA

R.U.C.: S/N

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	P.TOTAL
4	CILINDROS DE GAS	\$ 120,00	\$ 480,00
3	CAFETERA	\$ 210,00	\$ 630,00
1	HORNO	\$ 400,00	\$ 400,00
2	EXTRACTOR DE OLOR	\$ 189,00	\$ 378,00
2	MICROONDAS	\$ 250,00	\$ 500,00
4	EXTINTORES	\$ 150,00	\$ 600,00
5	TABLAS DE PICAR	\$ 10,00	\$ 50,00
2	LICUADORA	\$ 135,00	\$ 270,00
2	BATIDORAS	\$ 85,00	\$ 170,00
20	ESPATULAS Y CUCHARAS	\$ 10,00	\$ 200,00
10	COLADERAS	\$ 3,00	\$ 30,00
10	JUEGO DE VASOS	\$ 5,00	\$ 50,00
3	JUEGO DE OLLAS	\$ 230,00	\$ 690,00
5	JUEGO DE VAJILLA	\$ 230,00	\$ 1.150,00
10	JUEGO DE CUBIERTOS	\$ 15,00	\$ 150,00
10	JARRAS DE VIDRIO	\$ 3,00	\$ 30,00
5	ABRELATAS Y CORCHOS	\$ 5,00	\$ 25,00

VALIDEZ: 2 DIAS	SUBTOTAL \$.	\$ 5.803,00
	I.V.A. % 12	\$ 697,00
OBSERVACIONES : PRECIOS SOLO DE CONTADO	TOTAL \$.	\$ 6.500,00

ENTREGA PREVIA CANCELACION

ANEXO 15

Proforma de Muebles y Enseres

CALDERÓN RODRÍGUEZ SANTOS GUIDO		R.U.C. 1101632212001	
VENTA DE MUEBLES PARA EL HOGAR Y OFICINA Dirección: 18 de Noviembre 11-67 y Azuay y Mercadillo Telf.: 2577453 Cel.: 0993661538 LOJA - ECUADOR			
PROFORMA			
Nº 000000033			
SEÑORES CABANAS ESCOLÁRICAS VALLE HERMOSO			
RUC o C.I.: _____		TELÉFONO: _____	
DIRECCIÓN: _____		DÍA 17	MES 09
		AÑO 2015	
Guía de Remisión Nº _____			
CANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
8	camas (2 1/2 plazas)	500,00	4.000,00
24	camas (2 plazas)	420,00	10.080,00
2	camas (1 1/2 plazas)	180,00	360,00
22	armarios	150,00	3.300,00
18	Espejos	40,00	720,00
22	Sillas	40,00	880,00
12	Juegos de mesa	150,00	1.800,00
8	Juegos de sala	800,00	6.400,00
2	Escritorios	230,00	460,00
4	Aparadores de vajillas	450,00	1.800,00
1	Aparador bar.	600,00	600,00
10	Juegos de mesa jardín	400,00	4.000,00
Son: _____		dólares	
 FIRMA AUTORIZADA		SUBTOTAL \$ 34.400,00	
		DESCUENTO \$ _____	
		I.V.A. 0% _____	
		I.V.A. 12% _____	
FIRMA CLIENTE _____		TOTAL \$ 34.400,00	

ORIGINAL: ADQUIRENTE
 COPIA: EMISOR

ANEXO 16

Proforma del Equipo de Computación



Sixt Electronics

Sucre 07-16 y J.A. Eguiguren
Loja- Ecuador

Telefono: 07-2550686
Fax: 07-2550686

PROFORMA

Nro.: 002-000-000000973

Cliente: CAVANAS ECOLOGICAS VALLE HERMOSO

Ruc. C/I:

Direcc.: MALACATOS

Teléf.:

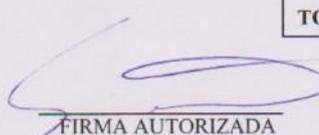
Fecha: 30/12/2015

Usuario: DENNIS

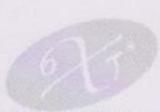
Cant.	Detalle	V.Unit.	V.Total
1.00	Dell Inspiron 5458 I5-5250u-2.7ghz Maximo 14" 4ram 1tb (uni) - 5th Generation Intel Core I5-5250u Processor 2.7ghz - 1tb 5400rpm Sata - 4gb De Ram Ddr3l 1600mhz (4gbx1) - Intel(r) Hd Graphics 5500, Pantalla De 14" - Wi-fi Dell 1705 802.11b/g/n + Bluetooth V4.0 - Unidad De Dvd +/- Rw - Bateria De 4-cell Lithium Ion (40whr) - Garantía Contra Defectos De Fabrica Por 12 Meses	1071.4286	1071.43
1.00	Hp 3400mt Pro Pc De Escritorio 18.5" (uni) - Procesador Intel Core I3-2120 3.3ghz 3mb De Caché 2 Núcleos - 500gb Disco Duro 7200rpm Sata Sata 3.0 Gb/s - Dvd +/- Rw Drive - 6 Puertos Usb 2.0 - Ethernet 10/100/1000 - Tarjeta Grafica Intel Hd Graphics 2000 - Teclado En Español Marca Hp - Raton Usb Optico Marca Hp - Pantalla Plana Ancha Hd 18.5" Pulgadas Marca Hp - 1 Lector De Tarjetas De Soporte 6 En 1 - 2 Año De Garantia Contra Defectos De Fabrica - 4gb Memoria Ram Ddr3 Sdram 1333ghz - Tarjeta De Sonido Realtek En El Mainboard - Microsoft Windows 7 Professional	625.0000	625.00
1.00	Impresora Canon Selphy Cp800 (uni)	133.9286	133.93

OBSERVACIONES:

SUBTOTAL	1830.36
IVA 12.00%	219.64
TOTAL US\$	2050.00



FIRMA AUTORIZADA



sixtelectronics.com

ANEXO 17

Proforma del Equipo de Oficina



Sixt Electronics

Sucre 07-16 y J.A. Eguliguren
Loja- Ecuador

Teléfono: 07-2550686
Fax: 07-2550686

PROFORMA

Nro.: 002-000-000000975

Cliente: CABANAS ECOLOGICAS VALLE HERMOSO

Ruc. C/I:

Direcc.: MALACATOS

Teléf.:

Fecha: 05/10/2015

Usuario: DENNIS

Cant.	Detalle	V.Unit.	V.Total
1.00	Equipo De Sonido Panasonic Sc-akx14 3600w (uni)	178.5714	178.57
22.0	Televisor Lg Lcd Tv Hd 32" Hdmi/usb (uni)	401.7857	8839.29
	- Tv Led Sony 46 Pulgadas 3d		
	- Full Hd Con Wifi Incorporado		
	- Puerto Lan Para Hacerlo Smart Tv		
	- 3 Salida Hdmi, Puerto Usb Y Pc		
2.00	Reproductor Dvd Lg Dp437 (uni)	89.2857	178.57
	- Karaoke		
	- Powerfull Playbility		
	- Usb Direct Recording		
	- Usb Plus		
	- Progressive Scan		
1.00	Proyector Epson Powerlite S18+ (uni)	714.2857	714.29
	- 3000 Lúmenes, Tecnología 3-lcd De 3 Chips		
	- Conectividad Via Usb, Formatos 4:3 Y 16:9		
	- Svga (800 X 600 Pixeles), Contraste 10000:1		
	- 5,000 Hrs (baja Luminosidad), 4,000 Hrs (alta Luminosidad)		
	- 23 Pulg. (0,58 M) A 350 Pulg. (8,89 M)		
	- 16.7 Millones De Colores, Hdtv: 720p, 1080i		
	- Ntsc: 560 Líneas		
	- 12 Meses De Garantia Contra Defectos De Fabrica		
	- Garantia De Fabrica 3 Meses En Lampara		
	- Distancia 34,6 Pulg. (0,88 M) A 411 Pulg. (10,44 M)		
2.00	Microfono Ewm-271 Semiprof Mero2226 (uni)	31.2500	62.50
1.00	Mini Componente Panasonic 2800w Cd Usb Mp3 (uni)	267.8571	267.86
	- Cd, Cd-r/-rw*1, Cd-da, Mp3*2		
	- Total Power(rms): 250w / 125w X 2 (1khz, 4ohms, 10% Thd)		
	- Usb 2.0 Full Speed		



sixtelectronics.com

PROFORMA

Nro.: 002-000-00000975

Cliente: CABANAS ECOLOGICAS VALLE HERMOSO

Ruc. C/I:

Fecha: 05/10/2015

Direcc.: MALACATOS

Teléf.:

Usuario: DENNIS

Cant.	Detalle	V.Unit.	V.Total
OBSERVACIONES:			
		SUBTOTAL	10241.07
		IVA 12.00%	1228.93
		TOTAL USS	11470.00


FIRMA AUTORIZADA

ANEXO 18

Proformas de Activos Diferidos

IDEAR – VIVIENDA			
DISEÑO Y CONSTRUCCIÓN DE OBRAS ARQUITECTÓNICAS			
Gerente: Arq. Liliana Idrovo Vallejo		Ruc: 1103997084001	
Dirección: 24 de Mayo y Leopoldo Palacios		Teléfono: 2576452	
PROFORMA			
Proyecto: Diseño de Hostería Turística			
Ubicación del Proyecto: Parroquia Malacatos, Cantón Loja, Provincia de Loja			
DESCRIPCIÓN	AREA EN M2.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Diseño arquitectónico de cabañas	924,40	2,92	2.699,25
Diseño arquitectónico de áreas de recreación y esparcimiento (piscina, turco, hidromasaje), canchas deportivas y exteriores	1.275,00	2,50	3.187,50
Subtotal			5.886,75
Iva 12%			706,45
TOTAL			6.593,20
son: SEIS MIL QUINIENTOS NOVENTA Y TRES, 20/100 DÓLARES AMERICANOS			
ESTOS PRECIOS YA INCLUYEN IVA			
			
LILIANA IDROVO VALLEJO			
ARQUITECTA			
REG. MUN: 1250			

TABLA VIGENTE PARA COBRO DE TASAS CBL. HASTA LA PRESENTE FECHA 13 NOVIEMBRE 2012

	17.05	Hosterías	\$ 48.00
	17.06	Parador turístico	\$ 48.00
	17.07	Cabañas	\$ 30.00
	17.08	Moteles	\$ 60.00
	17.09	Posadas	\$ 8.00
	17.10	Hostal	\$ 12.00
Imprentas	18.01	Offset	\$ 8.00
	18.02	Otras	8.00
	18.03	Publicidad al aire libre	5.00
Inmobiliarias	19.01	Grandes	\$ 60.00
	19.02	Pequeñas	\$ 20.00
Juegos	20.01	Electrónicos	\$ 16.00
	20.02	Mecánicos	\$ 16.00
Lavadoras	21.01	De roca	\$ 10.00
	21.02	De Vehículos	\$ 12.00
Librerías	22.01	Librería	\$ 5.00
	22.02	Papelería	\$ 5.00
	22.03	Tejelería	\$ 5.00
Mecánicas	23.01	Taller	\$ 4.00
	23.02	Vulcanizadora	4.00
	23.03	Marmolería	4.00
	23.04	Tapicerías	4.00
	23.05	Mecánica Industrial	\$ 40.00
	23.06	Recargadora de Extintores	\$ 4.00
	23.07	Mecánica Computerizada	\$ 12.00
	23.08	Mecánica Automotriz	\$ 12.00
	23.09	Taller de Pintura Automotriz	12.00
Panaderías	24.01	panadería Grandes	\$ 4.00
	24.02	Panadería Pequeñas	\$ 2.00
	24.03	Parificadoras	4.00
Parqueaderos	25.01	parqueaderos	\$ 6.00
Periódicos	26.01	Diarios	\$ 20.00
Restaurantes	27.01	Restaurantes	\$ 4.00
	27.02	Parrilladas	\$ 4.00
	27.03	Pollerías	\$ 4.00
	27.04	Marisquerías	\$ 4.00
	27.05	Pizzerías	4.00
	27.06	Picantería	3.20
	27.07	Cafetería	3.20
	27.08	Sorbetes	3.20
	27.09	Heladerías	3.20
	27.10	Refresquerías	
	27.11	Piñchería	



ESTUDIO JURIDICO DR. LUIS A. LAPO SARAGURO

Dirección: Bernardo Valdivieso 08-30 y 10 de Agosto – Junto al S.R.I. Loja, Telef. 573101 – 541289 Cel. 0991590795
[email – luis.lapo@yahoo.com](mailto:luis.lapo@yahoo.com)

PROFORMA

CLIENTE : CABAÑAS ECOLÓGICAS VALLE HERMOSO
DIRECCIÓN : MALACATOS
FECHA : 2 DE SEPTIEMBRE DE 2015

CANTIDAD	DETALLE	P. UNITARIO	P. TOTAL
1	CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA «CABAÑAS VALLE ECOLÓGICAS HERMOSO »	267.86	267.86
		SUBTOTAL	267.86
			32.14
			300.00



DR. LUIS A. LAPO SARAGURO

Dr. Luis A. Lapo S.
ABOGADO
MAT. 790 - LOJA - ECUADOR