



## **Universidad Técnica Particular de Loja**

*La Universidad Católica de Loja*

MODALIDAD DE EDUCACION ABIERTA Y A DISTANCIA

### **ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

#### **TEMA:**

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN, MANEJO E IMPLEMENTACIÓN DE UN COMPLEJO TURISTICO EN LA PARROQUIA EL LUCERO, CANTÓN CALVÁS PROVINCIA DE LOJA.

Tesis previa a la obtención del título de Ingeniería en Administración de Empresas

#### **AUTORAS:**

MARY ELIZABETH CÓRDOVA ALBARRACÍN  
DIANA PATRICIA VARGAS CUMBICUS

#### **DIRECTOR DE TESIS:**

ECO. MARLON RAMÓN

LOJA – ECUADOR

2008 – 2009



Eco. Marlon Ramón  
DIRECTOR DE TESIS

**CERTIFICA:**

Que el proyecto de tesis **“Plan de negocios para la creación, manejo e implementación de un Complejo Turístico en la Parroquia Lucero, Cantón Calvas, año 2009”**, ha sido elaborado bajo mi dirección por Mary Elizabeth Córdova y Diana Patricia Vargas Cumbicus.

Por tanto, autorizo su presentación.

Loja, 23 enero del 2010.

.....  
Eco. Marlon Ramón.  
DIRECTOR



### **CESIÓN DE DERECHOS DE TESIS DE GRADO.**

Mary Elizabeth Córdova Albarracín y Diana Patricia Vargas Cumbicus, declaran conocer y aceptar la disposición del Art. 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja, que en su parte pertinente dice lo siguiente:

“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”.

Aceptando lo anterior, firmamos:

.....  
Mary Elizabeth Córdova Albarracín  
**AUTORA**

.....  
Diana Patricia Vargas Cumbicus  
**AUTORA**



## AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de investigación, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

.....  
Mary Elizabeth Córdova Albarracín

.....  
Diana Patricia Vargas Cumbicus



## **AGRADECIMIENTO.**

Agradecemos primeramente a Dios y a la Virgen Santísima por ayudarnos e iluminarnos en cada momento hasta la culminación del presente trabajo investigativo.

Nuestra imperecedera gratitud a la Universidad Técnica Particular de Loja por acoger el espacio de superación académica y hacer realidad nuestro objetivo, obtener el título de Ing. en Administración de Empresas, con el apoyo del Economista Marlon Ramón, Director de Tesis, por la acertada dirección y asesoría académica, guiando la elaboración de nuestra tesis.

A nuestras familias, amigos y a todas aquellas personas que colaboraron de la mejor manera para el desarrollo de este trabajo investigativo. Gracias.

Las Autoras.



## DEDICATORIA

Una vez terminado este trabajo investigativo siento una gran emoción por la culminación de mis estudios profesionales, le doy gracias a Dios y a la Virgen Santísima porque son la fuerza motora de mi vida a mi esposo Hugo que es mi apoyo incondicional en cada momento, a mis pequeños hijos María Paula y Juan Sebastián por el tiempo que no puede estar con ellos, a mis padres el Sr. Luis Córdova y Sra. María Albarracín por la ayuda brindada en todo este tiempo, de todo corazón Gracias.

**Mary**

Al culminar el presente trabajo de investigación siento una inmensa emoción y la vez una gran satisfacción al haber alcanzado uno de mis mas grandes anhelos culminar con mi formación profesional, se lo dedico de todo corazón a Dios que es la fuerza de mi vida, a mi padre Vitelio Vargas y a mi madre Blondina Cumbicus quienes son mi apoyo incondicional en cada momento desde que inicié mis estudios y que nunca dejaron de apoyarme y darme ánimos, a mi esposo Franco y mis hijas Camilita y Melany a quienes amo con las fuerzas de mi corazón; a mi compañera de tesis y amiga Mary que con constancia y trabajo compartido culminamos juntas un peldaño más de nuestra vida, y a todos mis amigos y maestros que me impulsaron para que siga adelante. Muchas gracias.

**Diana**



## ESQUEMA DE CONTENIDOS

Portada

Certificación

Cesión de Derechos

Autoría

Agradecimiento

Dedicatoria

Introducción

### **Capítulo 1: Pequeña y mediana empresa**

1.1 Análisis socio económico

1.2 Análisis del área de influencia

1.2.1 Aspectos físicos: localización, ecología, clima

1.3 Delimitaciones de la parroquia: El Lucero, cantón Calvas

1.3.1 Ubicación

1.3.2 Fecha de creación

1.3.3 Altitud

1.3.4 Temperatura y clima

1.3.5 Hidrografía

### **Capítulo 2: Plan de Mercado**

2.1 Diseño de la muestra

2.2 Estudio de mercado

2.3 Ficha técnica

2.4 Resultados de la muestra

2.5 Análisis de la demanda

2.6 Demanda actual

2.7 Demanda efectiva



- 2.8 Oferta actual
- 2.9 Análisis de la oferta y demanda
- 2.10 Estrategias de mercado
  - 2.10.1 Precio
  - 2.10.2 Servicio
  - 2.10.3 Plaza
  - 2.10.4 Publicidad
  - 2.10.5 Políticas de venta de los servicios

### **Capítulo 3 Plan de organización y administración**

- 3.1 Organización de la empresa
  - 3.1.1 Organización jurídica
  - 3.1.2. Niveles administrativos
  - 3.1.3 Estructura organización
  - 3.1.4 Manual de funciones

### **Capítulo 4: Estudio Técnico**

- 4.1 Capacidad y localización de la empresa
  - 4.1.1 Capacidad de la empresa
  - 4.1.2 Localización de la empresa
    - 4.1.2.1 Aspectos localizacionales
    - 4.1.2.2 Macrolocalización
    - 4.1.2.3 Microlocalización
- 4.2. Ingeniería de Proyecto
  - 4.2.1 Generalidades
  - 4.2.2 Definición del servicio
  - 4.2.3 Distribución de la planta
  - 4.2.4 Proceso productivo
    - 4.2.4.1 Descripción del proceso
- 4.3 Requerimiento del proyecto



#### 4.3.1 Inversiones

### **Capítulo 5: Estudio Financiero**

#### 5.1 Inversiones

##### 5.1.1. Inversiones fijas

##### 5.1.2 Inversión total prevista

##### 5.1.3 Funcionamiento de la inversión

##### 5.1.4 Estructura de costos y establecimiento de ingresos del proyecto

#### 5.2 Estado de pérdidas y ganancias

##### 5.2.1. Costos Unitarios de los servicios

##### 5.2.2 Presupuesto de Ingreso

##### 5.2.3 Ingreso por hospedaje

#### 5.3 Punto de Equilibrio

#### 5.4 Flujo de caja

### **Capítulo 6: Evaluación económica**

#### 6.1 Tasa mínima aceptable de rendimiento

#### 6.2 Valor actual neto

#### 6.3 Tasa interna de retorno

#### 6.4 Relación Beneficio Costo

#### 6.5 Periodo de Recuperación de Capital

#### 6.6 Análisis de sensibilidad

### **Conclusiones**

### **Recomendaciones**

### **Bibliografía**

### **Anexos**



## INTRODUCCIÓN

La provincia de Loja y, en particular, el cantón Calvas requieren un progreso económico en función del crecimiento y desarrollo de las actividades productivas y de servicios, por lo que luego de haber culminado los estudios universitarios planteamos, en esta investigación un Plan de Negocios para la creación de una Empresa, que ofrezca servicios turísticos, lo que consideramos contribuirá a lograr dicho progreso.

En el presente Plan de Negocios se utiliza un lenguaje sencillo para facilitar su comprensión a lectores de diferentes ramas. Su contenido sintetiza los pasos necesarios para determinar la factibilidad del Proyecto.

El Plan de Negocios orienta su estudio a la creación de un Complejo Turístico en la parroquia El Lucero, cantón Calvas de la provincia de Loja.

Los objetivos que se plantean son los siguientes:

### **Objetivo General**

Determinar la factibilidad para la creación de un Complejo Turístico en la parroquia El Lucero, cantón Calvas de la provincia de Loja.

### **Objetivos Específicos**

- Realizar los Estudios de: Mercado, Técnico, Económico, Financiero del Proyecto, aplicando un esquema de planificación para el desarrollo adecuado del mismo.
- Analizar los procedimientos y disposiciones vigentes para lograr el funcionamiento de este tipo de empresa.
- Evaluar económicamente la factibilidad del Proyecto, identificando los medios apropiados para cumplir con su ejecución.



Para determinar la factibilidad del Proyecto realizamos primeramente el Estudio de Mercado que fue enmarcado a encuestas directas a los posibles usuarios de servicios, con el cual pudimos conocer los gustos y preferencias de la demanda, el Estudio Técnico nos ayuda a identificar los recursos necesarios para optimizar el servicio que se pretende ofrecer, el Estudio Económico – Financiero nos ayuda a conocer la inversión que se requiere para la ejecución del proyecto.

Así como también obtuvimos sustentos teóricos de fuentes bibliográficas mediante la investigación para la organización jurídica con respecto a la creación legal de una empresa de turismo. Finalmente evaluamos la factibilidad del proyecto mediante el análisis financiero.

A lo largo de la investigación se demuestra la factibilidad de la creación del Complejo Turístico por las condiciones favorables que se presenta, como entre otros: el entorno físico climático, ya que se encuentra ubicada al sur del cantón Calvas, a 1100m sobre el nivel del mar, su temperatura promedio es de 19.8 °C, posee un clima cálido, ofrece apacibles remansos del río Lucero al unirse con el río El Ingenio, otras alternativas naturales se forman por la unión de los Ríos Chiriyacu de aguas frías y Capilla de aguas tibias.

Para el desarrollo de la investigación se propone las siguientes hipótesis:

$H_0$ = Es factible la creación de un Complejo Turístico en la parroquia El Lucero, del cantón Calvas de la provincia de Loja;

$H_1$ = No es factible la creación de un Complejo Turístico en la parroquia El Lucero, del cantón Calvas de la provincia de Loja.

En la investigación se acepta la hipótesis positiva  $H_0$ , por cuanto existe un potencial turístico que debe ser ampliamente explotado, por tener características particulares favorables como lo son su clima, agua, vegetación y



un valle que atrae turistas nacionales y extranjeros, además al referirnos a la oferta hotelera se comprueba la inexistencia de la misma, así también la Evaluación Económica es favorable. Por todas estas observaciones se considera factible y rentable la ejecución del Proyecto.

El Plan de Negocios comprende los siguientes capítulos:

Capítulo 1 que hace referencia a las generalidades de los aspectos relevantes de la provincia de Loja y de la parroquia “El Lucero” del cantón Calvas tales como su desarrollo industrial, comercial y, sobre todo, turístico. El Capítulo 2 se refiere al plan de organización y administración, que comprende: la descripción de la empresa, la ubicación y la organización administrativa. En el Capítulo 3 se realiza el Estudio de Mercado en el cual determinamos los servicios con mayor demanda, se establecen los canales de distribución del servicio, se analizan los precios y la estabilidad y segmentación en el mercado; este estudio servirá de herramienta de apoyo para los siguientes capítulos. En el Capítulo 4 se determina el Estudio Técnico, es decir los aspectos que intervienen para el proceso y atención de todos los servicios a ofertar así como el tamaño y la localización. El Capítulo 5 aborda el Estudio Financiero, que tendrá como finalidad evaluar la inversión por lo que tomará en cuenta los presupuestos a elaborar. El Capítulo 6 efectúa la Evaluación Económica, la que nos ayudará a establecer la factibilidad del Proyecto y sus posibles beneficios futuros, medidos a través de Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo y Análisis de Sensibilidad.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones.



## CAPÍTULO I

### 1. LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

#### 1.1. Análisis Socioeconómico de la provincia de Loja

El crecimiento económico es garantía del desarrollo humano sostenible, en tanto y en cuanto genere recursos que permitan llevar a cabo políticas de mejoras sostenidas en la calidad de vida de cada persona en cualquier sociedad.

La provincia de Loja se encuentra ubicada al extremo sur del Ecuador, lo cual ha repercutido en el atraso y la desatención por parte de los gobiernos centrales de turno, en lo que respecta fundamentalmente a infraestructura física para educación, salud, deportes, industria y disminución del comercio el que sumado al pésimo estado en que se encuentran las vías de comunicación, conlleva a un lacerante ostracismo.

La sociedad lojana se caracteriza por su hospitalidad, amabilidad, respeto y educación, con una actitud conservadora que es reconocida a nivel nacional, nuestro acento en el idioma nos hace merecedores de la denominación de castellana; el tesón y apego al trabajo han servido a nuestra gente para que salga adelante por sus propios medios.



La ubicación geográfica de la Provincia y la precaria situación económica de sus habitantes provoca constantes movimientos migratorios, ya sea del campo a la ciudad y hacia el exterior, siendo el destino preferido dentro del País las ciudades de Quito, Guayaquil, Machala, Santo Domingo de los Tshachillas, así como el Oriente, hacia el exterior el destino son países como los Estados Unidos, Canadá, España, Italia y Francia, principalmente.

Los principales problemas por la que atraviesa la población lojana son: falta de fuentes de empleo, alto costo de vida, contrabando ilegal de mercaderías y combustibles especialmente en localidades fronterizas como Macará, Zapotillo, Calvas y Espíndola, agravando aún más la situación negativa por la que atraviesa la sociedad lojana, que se ve sumida en la política comercial del consumo y no se genera industrias ni fábricas de ningún tipo.

Una alternativa generadora de recursos, en la Provincia, ha sido el turismo debido a que su gente conserva tradiciones alrededor de su auténtica comida y celebridades religiosas, como la de la Virgen del Cisne en su Santuario y los acontecimientos de folclor en la comunidad Saraguro. También se destaca hábiles artesanías en cuero, madera, metal y textil bordado; la arquitectura popular de viviendas localizadas en valles importantes como: Catamayo, Rumishitana, Tacsiche, Landangui, Piscobamba, Gonzanamá, Zapotillo, Macará, el Valle Sagrado de Vilcabamba y junto a la impresionante Reserva



Ecológica del Parque Nacional Podocarpus, generan ingresos económicos para las personas que habitan estas localidades, y son visitadas en todo momento por los turistas, para lo cual se debe buscar una infraestructura adecuada y un adecuado manejo de este recurso inagotable.

Es indudable que la economía de un país depende muchísimo de los ingresos que tiene. En el caso de la provincia de Loja su economía se ha mantenido estancada pese a contar con condiciones óptimas para este sector al igual que al resto del País no representa competencia algunas en lo productivo, industrial, turístico y, en especial, el sector de servicios, en relación a otras provincias más desarrolladas como Pichincha, Guayas y Azuay es un capital turístico aún no explotado. Actualmente, las Empresas TAME e ICARO sirven a Loja con vuelos. Además, existen dos aeropuertos adicionales en Macará y Zapotillo, este último usado esporádicamente para el servicio de pasajeros.

“Los Principales atractivos para visitantes son la Feria Internacional, que se realiza a partir del 8 de septiembre de todos los años. Esta es una serie de festividades cuyo centro es el activo intercambio de productos del Sur del Ecuador con el Norte del Perú. Buen porcentaje de comerciantes peruanos viajan a Quito y se acuerda un sistema de alivio aduanero para la ocasión. Coincide con la Feria, la Peregrinación de Nuestra Señora del Cisne, de la cual hemos hablado y que es motivo de la afluencia de millares de peregrinos.



Además, la Feria atrae gran cantidad de espectáculos y es motivo de transacciones por millones de dólares”.<sup>1</sup>

“Otra importante atracción para visitantes es el Valle de los Longevos: en el pequeño vallecito de Vilcabamba se ha comprobado una duración de la vida superior a la corriente. Centenares de viejecitos sobre los noventa años muestran la existencia de un paraíso de longevidad, uno de los más notables del mundo. La afluencia de visitantes es grande. Se dice que la estabilidad del clima, la temperatura que no cambia en todo el año, la regularidad de las lluvias; la altura a que se encuentra: 1.500 metros; la humedad ambiental que es completamente estable y el agua del Mandango, que puede tener especiales propiedades, son la causa de esta increíble duración de la vida.

Numerosos sabios internacionales han realizado estudios sin llegar a conclusiones satisfactorias. Innúmeros periodistas de todo el mundo, inclusive chinos y soviéticos, han realizado filmes y escrito reportajes. Hay un buen paradero para albergue de turistas, pero todavía no se tiene un buen camino. Muchos han llamado a Vilcabamba Isla de Inmunidad para las enfermedades del corazón”.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> ECUADORSUR. Loja. Gobierno Provincial. Segunda Edición. Pág. 8. Agosto 2006.

<sup>2</sup> ECUADORSUR. Loja. Gobierno Provincial. Segunda Edición. Pág. 10. Agosto 2006.



Pero no podemos dejar a un lado la triste realidad de nuestra Provincia que según estudio realizado por el Honorable Consejo Provincial de Loja en el año 2006, la población lojana experimenta un abandono en cuanto se refiere a atención médica, situación que se agudiza aún más en el área rural, que de acuerdo con el anuario de recursos de salud del 2006 se establece que en el sector urbano la relación es de 1 médico por cada 580 personas, mientras que en el sector rural la relación es de 1 médico por cada 3.600 personas.

En definitiva se puede catalogar a la provincia de Loja como una región socialmente desprotegida, ya que a estos indicadores se suman la insuficiencia de vivienda, en donde se establece que del total de vivienda (2001), el 53% son propias, el 41% arrendadas y el resto en otras condiciones, en el área urbana, porcentajes que en el área rural son del 88.9 y 8% respectivamente.

Respecto a la actividad económica se puede enfatizar que, de acuerdo con el censo poblacional del año 2001 realizado por el INEC, el 48% de la población de 12 años y más constituyen la población económicamente activa.

La tasa de actividad se encuentra en mayor porcentaje en las edades de 12 a 19 años por su permanencia en el sistema educativo, con relación al sexo masculino; en el femenino alcanza un máximo entre los 30 y 34 años con una tasa del 31%.



Dentro de la población económicamente inactiva (PEI), para el 2001 en el área urbana sobresa le cuarta parte (25%) de estudiantes, un 23% de personas dedicadas a quehaceres domésticos; en la rural el 11% y el 37% de la población se dedica a estas actividades respectivamente

## **1.2. Análisis del área de influencia.**

### **1.2.1. Aspectos físicos: localización, ecología, clima.**

La parroquia El Lucero es uno de los sitios preferidos del sector Turístico, los balnearios naturales son el punto de encuentro entre los habitantes del lugar y los turistas, por lo que es una buena alternativa y se recomienda su visita.

La parroquia El Lucero se encuentra a una hora de Cariamanga, se forma por la unión de los ríos Chiriaco de aguas frías y Capilla de aguas tibias. De la cabecera parroquial El Lucero al balneario del mismo nombre hay un kilómetro de distancia por la vía que va al cantón Espíndola.

Este sector se caracteriza por la producción de árboles frutales que ofrecen a los visitantes los más apetitosos productos. Allí hay naranjas, limones, mandarinas, mangos y otras frutas de clima cálido. Se cultiva principalmente la caña de azúcar, maní, café y es un sitio privilegiado por que además de sus



ríos posee un buen sistema de riego por canales artificiales, lo que hace que sea una zona netamente agrícola y también ganadera.

Su gastronomía se fundamenta principalmente en las típicas cecinas, parrilladas o el clásico choncho. También se encuentra diversos platos como el seco de gallina criolla, fritada, chanfaina, entre otros, acompañándolo con bebidas derivadas de la caña de azúcar como lo es el guarapo.

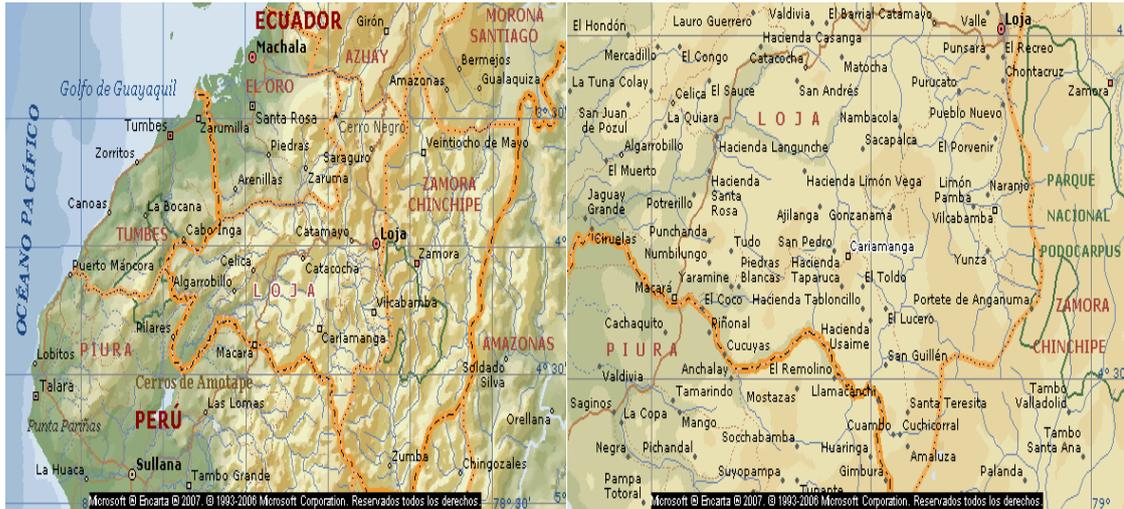
Debido a su clima cálido, muy favorables para el turismo, su riqueza agrícola con árboles frutales, caña de azúcar, café, mangos y demás productos muy apetecidos, la presencia de ríos como el Chiriaco y Capilla con remansos naturales que son utilizados como balnearios naturales por parte de sus habitantes y quienes los visitan, buena afluencia de turistas y por su posición geográfica estratégica, es decir se encuentra en medio de tres cantones como lo son Calvas, Espíndola y Quilanga, por lo que consideramos factible la creación de un complejo turístico en la parroquia El Lucero, cantón Calvas, provincia de Loja, el mismo que brinde un buen servicio a turistas de la localidad, la provincia y porque no decirlo de nuestro vecino país del sur Perú



### 1.3. Delimitación de la parroquia “El Lucero”, cantón Calvas

Gráfico N° 1

#### Ubicación provincial y cantonal de Calvas



**Fuente:** Microsoft Encarta  
**Elaboración:** Las Autoras

CUADRO No.1

#### PROYECCION DE LA POBLACION

PROYECCIÓN DE POBLACIÓN						
CALVAS	AÑO 2001			AÑO 2008		
	Área Urbana	Área Rural	Total	Área Urbana	Área Rural	Total
	11229	13591	24820	14136	15684	29820

**Fuente:** INEC. VI Censo Nacional de Población y V de Vivienda, 2001 y proyección de población 2008

**Elaboración:** Las Autoras



### **1.3.1. Ubicación**

La Parroquia se encuentra ubicada al sur este del cantón Calvas

### **1.3.2. Fecha de creación**

Fue creada mediante Ordenanza Municipal el 20 de agosto de 1974

### **1.3.3. Altitud**

La Parroquia se encuentra a 1100 metros sobre el nivel del mar.

### **1.3.4. Temperatura y Clima**

Su temperatura promedio es de 19,8 °C, y posee un clima cálido.

### **1.3.5. Hidrografía**

- **El Río Lucero:** Ofrece apacibles remansos en la unión con el río El Ingenio, dedicado a refrescantes balnearios fluviales, en los cuales los turistas se entregan a este esparcimiento los días festivos y fines de semana.



## CAPÍTULO II

### 2. PLAN DE MERCADO

El presente Estudio de Mercado, esta enmarcado en la metodología de la investigación empresarial y tiene como finalidad realizar un análisis de los factores participantes en el mercado: consumidores, el servicio que se ofrecerá (Hostería), como también de las condiciones del mercado, además se pretende brindar una argumentación fundada sobre la venta del servicio en mención, para lo cual es fundamental realizar un análisis de la demanda, oferta, precios, comercialización, aspectos que determinaran la dinámica comercial de un Plan de Negocios.

Un estudio de mercado es un instrumento que se utiliza para encontrar o recabar la información y comportamiento de una población determinada hacia cierto tipo de producto o de servicio, en el presente caso, llámese servicio de Hostería que comprende un SPA completo (servicio de sauna, piscina, turco) y Hostería propiamente dicho que requiere la parroquia El Lucero, cantón Calvas.

Lo primero que se ha planteado para conocer el mercado, ha sido definir los objetivos del estudio, es decir lo que se requiere averiguar; segundo, la población o aspecto relevante es lo que se quiere averiguar o estudiar, tercero,



la muestra representativa de tal forma que se quiera extrapolar lo que éste opina, para así obtener el comportamiento, el servicio, sus necesidades, gustos y preferencia del mismo.

### 2.1. Diseño Muestral

Para la determinación de la muestra se tomó como referencia la base de datos proporcionados por el INEC del último censo poblacional del año 2001, con proyección al 2008 para el cantón Calvas, para lo cual aplicamos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N}{1 + N (e)^2}$$

En donde:

n = Muestra

N = Población (29.820)

e = Error Muestral 5%

1 = Constante

$$n = \frac{29.820}{1 + 29.820 (0.5)^2}$$



$$n = \frac{29.820}{1 + 29.820 (0.0025)}$$

n = 400 encuestas a aplicar

La distribución del número de encuestas lo efectuamos tomando en cuenta el número de parroquias rurales que conforman el cantón Calvas, que son cuatro: Utuana con el 5.83% que corresponden a 23 encuestas, Sanguillín el 7.14% que equivale a 30 encuestas, Colaisaca el 8.01% con 32 encuestas y El Lucero 8.84% con 35 encuestas, sumando un total de 120 encuestas aplicadas a las sector rural; y el 70.18% restante de la población que equivalen a 280 encuestas se aplicaron en la cabecera cantonal de Cariamanga.

Cabe señalar que el 80% de las encuestas fueron aplicadas a personas mayores de edad por ser quienes perciben ingresos, los cuales organizaran sus paseos independientemente; y en un 20% a jóvenes de entre 15 a 18 años, ya que siempre estos últimos dependerán en sus paseos de sus representantes principalmente.

También se realizó una encuesta a diversos propietarios y funcionarios de hosterías y centros recreacionales de la provincia de Loja. Se aplicó en un número de 20, por la razón de estar inscritas un total de 30 en el Ministerio de



Turismo de la provincia de Loja, lo que vendría a significar el 66,6 % del total de hosterías y centros turísticos registrados, lo que nos proporciona una muestra significativa y suficiente para realizar el presente estudio.

En el Anexo 1 y 2, que se adjuntará al final de la investigación, se indican las dos fichas técnicas aplicadas.

## **2.2. Estudio de Mercado**

El presente Estudio de Mercado tiene la finalidad de realizar un análisis sobre las familias que utilizan los servicios de otros Proyectos similares del presente estudio y su interés por demandar los servicios del proyecto planteado, para lo cual es necesario realizar un análisis de la demanda, oferta, precios y comercialización, aspectos que determinarán la dinámica comercial que mantienen los mismos en el mercado.

Los objetivos que se persigue en el Estudio de Mercado son los siguientes.

- ✓ Determinar los servicios con mayor demanda.
- ✓ Definir los servicios a ofertar.
- ✓ Clasificar de manera cuantitativa la demanda y oferta de este tipo de servicio a la parroquia El Lucero, cantón Calvas.



- ✓ Establecer los canales de distribución del servicio hacia el mercado consumidor.
- ✓ Realizar un análisis de precios de servicios y de estabilidad en el mercado.
- ✓ Planificar estrategias empresariales, para asegurar una gestión administrativa positiva.
- ✓ Segmentar el mercado, con criterio empresarial, en lo referente a gustos preferencias, y capacidad de compra de los usuarios.

### **2.3. Ficha Técnica**

Para poder estimar este aspecto, debemos partir indicando que 320 encuestas fueron aplicadas a personas mayores de edad y 80 a jóvenes de la localidad, esto lo hicimos porque siempre ellos van a depender en los paseos de sus representantes.



## 2.4 Resultados de la Muestra.

### CUADRO No. 2

#### NIVELES DE INGRESOS DE LAS FAMILIAS EN EL CANTON CALVAS.

INGRESOS (USD)	F	%
ALTA (mas de 600)	272	68
MEDIA (251 - 600)	84	21
BAJA ( 1 – 250)	44	11
TOTAL	400	100

**Fuente:** Encuesta Centro Turístico Lucero Cantón Calvas Sept. 2008.

**Elaboración:** Las Autoras

De acuerdo a los resultados obtenidos, podemos conocer que el 68% de personas encuestadas tienen ingresos altos, el 21% ingresos medios, y un 11 % bajos, lo que significa que quienes están en mayores oportunidades de hacer turismo son las personas con ingresos medios y altos, que sumados estos dos porcentajes nos darían un 89% como potenciales turistas y el 11 % que podrían hacerlo.

Respecto a los gustos y preferencias, indicamos el siguiente cuadro

.



### CUADRO No. 3

#### GUSTOS Y PREFERENCIAS TURÍSTICAS DE LAS FAMILIAS USUARIOS.

GUSTOS Y PREFERENCIAS	F	%
LOCAL	223	55.75
PROVINCIAL	107	26.75
NACIONAL	58	14.5
INTERNACIONAL	12	3
TOTAL	400	100%

**Fuente:** Encuesta Centro Turístico Lucero Cantón Calvas  
Sept.2008.

**Elaboración:** Las Autoras

Según los resultados obtenidos tenemos que un 55.75% de los encuestados tienen preferencia a visitar los lugares recreacionales a nivel local y a nivel provincial en un 26,75%, porcentajes que tienen tendencia justificada de acuerdo a los ingresos económicos de cada familia, así también lo realizan a nivel nacional en un 14,5% y a nivel internacional en un 3%.

De acuerdo a los resultados se tiene que 3 de cada 5 encuestados prefieren la oferta turística local, lo cual nos orienta favorablemente el proyecto planteado.

#### 2.5. ANÁLISIS DE DEMANDA

Se define la demanda, como el número de unidades de producto o veces de un determinado servicio que los usuarios estarán dispuestos a adquirir en condiciones y periodos determinados. La teoría económica indica que la



relación funcional entre precio y cantidad demandada es inversa, es decir al subir el precio del producto o servicio disminuye la cantidad demandada; pero como el proyecto intenta mejorar las características de servicios, comercialización y estabilidad en el mercado, bien puede producirse un cambio en los gustos, preferencias y estabilidad por parte de los usuarios y la curva de la demanda puede desplazarse, de tal manera que a pesar de incrementarse el precio, los usuarios estarían dispuestos a utilizar los servicios en mayor cantidad .

Por esta razón se tomará, en el presente estudio, como utilización familiar, al número de veces que una familia visita los lugares de recreación.

Según las encuestas aplicadas se determinó el consumo (uso) promedio familiar del servicio, cuyos resultados los tenemos a continuación:

#### CUADRO No.4

#### VISITAS REALIZADAS

Nro. De Visitas	F	%
Semanal	35	8,75
Mensual	86	21,5
Anual	133	33,25
Solo feriados	146	36,5
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuesta Centro Turístico Lucero Cantón Calvas  
Sept. 2008.

**Elaboración:** Las Autoras



De acuerdo a los resultados se tiene que las familias que visitan centros recreacionales cada semana lo hacen en un 8.75%, en su mayoría consideramos por distracción, un 21.75% cada mes por posibles excursiones organizadas por instituciones educativas, un 33.25% una vez al año realizados en su mayoría por estudiantes en la culminación del año escolar y el 36.5% en cada feriado por temporada vacacional, periodo en el cual las personas dedican su tiempo a paseos.

## 2.6. DEMANDA ACTUAL

Una vez obtenida la demanda por uso de los servicios de centros recreacionales, se procederá a obtener la demanda actual por familias y por visitas realizadas, lo cual se la obtiene a continuación.

### CUADRO No. 5

#### FAMILIAS QUE VISITAN HOSTERÍAS O CENTROS RECREATIVOS

VISITAS A HOSTERÍAS	F	%
SI	281	70,25
NO	119	29,75
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Encuesta Centro Turístico Lucero Cantón Calvas  
Sept2008.

**Elaboración:** Las Autoras

Con los resultados obtenidos estimamos que el 70.25% de turistas visitan hosterías o centros recreativos y el restante 29.75% no lo hacen; por lo que el



primer porcentaje nos es muy alentador y los que, posiblemente, serán los potenciales usuarios de nuestro proyecto.

A continuación de la población total encuestada, segmentaremos el 89% de las familias con capacidad económica para visitar los centros recreativos particulares y, de éstos, el 70.25 % que manifestaron que si realizan visitas a centros turísticos.

#### CUADRO No 6.

#### OBTENCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL

Año	Población por familias, ingresos media y alta 89 %	Demanda actual de familias que visitan Centros Recreación.	Demanda Actual por visitas al año
2008	6635	4661	70.25 %

**Fuente:** Cuadro 2. Niveles de Ingresos de las Familias del Cantón Calvas, y cálculos realizados por las autoras.

**Elaboración:** Las Autoras

Las 6635 familias se las obtuvo del 89% del número de familias del cantón Calvas que perciben ingresos medios y altos. La demanda actual de visitas al año es del 70.25% que vendría a ser 4660 familias que visitan los Centros Recreacionales.

Con el mismo mecanismo de segmentación proyectaremos la demanda actual para los 20 años de vida útil del proyecto.



### CUADRO No. 7

#### PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL

AÑOS	Nro.FAM.	FAM. DE INGRESOS MEDIOS Y ALTOS 89%	FAM. QUE VIS. CENTROS RECRE. 70.25%
1	7.455	6.635	4.661
2	7.545	6.715	4.717
3	7.635	6.795	4.774
4	7.725	6.875	4.830
5	7.815	6.955	4.886
6	7.905	7.035	4.942
7	7.995	7.116	4.999
8	8.085	7.196	5.055
9	8.175	7.276	5.111
10	8.265	7.356	5.167
11	8.355	7.436	5.224
12	8.445	7.516	5.280
13	8.535	7.596	5.336
14	8.625	7.676	5.393
15	8.715	7.756	5.449
16	8.805	7.836	5.505
17	8.895	7.917	5.561
18	8.985	7.997	5.618
19	9.075	8.077	5.674
20	9.165	8.157	5.730

**Fuente:** Cuadro 2. y 3, y cálculos de las autoras.

**Elaboración:** Las Autoras.

La población total del cantón Calvas es de 29.820, y tomando como referencia que el número de miembros familiares es cuatro, se obtiene 7455 familias para el primer año, con un crecimiento poblacional del 2% anual, según datos del INEC, proyectada para 20 años de vida útil del proyecto.



## 2.7. DEMANDA EFECTIVA

Para conocer la demanda efectiva se indagó si los encuestados utilizarían los servicios que prestará la futura empresa. Los resultados los tenemos a continuación:

**CUADRO No 8**  
**FAMILIAS QUE UTILIZARÍAN LOS SERVICIOS QUE PRESTARÁ LA**  
**FUTURA EMPRESA**

UTILIZARÁ EL SERVICIO	F	%
SI	342	85,5
NO	58	14,5
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>100 %</b>

**Fuente:** Encuesta Centro Turístico Lucero Cantón Calvas Sept.

**Elaboración:** Las Autoras.

Según los resultados tenemos que un 85.5% de los entrevistados, si utilizarían los servicios que prestará la empresa a implementarse, como son sauna, piscina, turco, restaurant y hospedaje, razón por la cual resultaría factible la ejecución del proyecto.

A continuación se determinará la demanda efectiva.



**CUADRO No 9.  
OBTENCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA**

Año	Demanda total familiar	Demanda Efectiva de familias usuarios	Demanda Efectiva %
2008	7.455	6.374	85.5%

**Fuente:** Cuadro 7 y 8

**Elaboración:** Las Autoras.

La demanda efectiva es del 85.5% que corresponde a 6.374 familias que utilizarían los servicios a ofrecer.

Para realizar la proyección para los veinte años de vida útil del proyecto se utilizará similar proceso de segmentación que el cuadro anterior:

\



**CUADRO No 10**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA PARA LOS AÑOS DE VIDA**  
**ÚTIL DEL PROYECTO.**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA FAMILIAR</b>	<b>DEM. EFEC.FAM. USUARIAS 85.5%</b>
1	7.455	6.374
2	7.545	6.451
3	7.635	6.528
4	7.725	6.605
5	7.815	6.682
6	7.905	6.759
7	7.995	6.836
8	8.085	6.913
9	8.175	6.990
10	8.265	7.067
11	8.355	7.144
12	8.445	7.220
13	8.535	7.297
14	8.625	7.374
15	8.715	7.451
16	8.805	7.528
17	8.895	7.605
18	8.985	7.682
19	9.075	7.759
20	9.165	7.836

**Fuente:** Cuadro 9 y cálculos de las autoras.

**Elaboración:** Las Autoras.

La proyección de la demanda efectiva del proyecto es de 6.374 para el primer año, con un crecimiento del 2% anual proyectada para 20 años de vida útil del proyecto.



## 2.8. OFERTA ACTUAL

En lo que se refiere a la Oferta Actual, de este tipo de servicios, encontramos que en el cantón Calvas no existe una Hostería de primera categoría y que esté legalmente constituida y afiliada a la Cámara de Turismo, la más próxima es la que se encuentra ubicada a 60 Km. en el cantón Catamayo, denominada “Aguamanía” con 21 habitaciones y 50 camas para alojamiento, 37 mesas y 150 sillas para servicio de restaurante además tiene servicios de piscina, tobogán, sauna, turco, bar, canchas deportivas, espacios verdes y estacionamiento.

Según la Cámara de Turismo de Loja, el precio que tienen los centros turísticos de cualquier clase para ofertar sus servicios, se lo establece en función de la realidad del mercado local.

### CUADRO No.11

#### OFERTA ACTUAL DE SERVICIOS DE HOSTERÍA.

AÑO	OFERTANTES	ATENCIÓN A FAMILIAS	UTIL.SERV. GENERALE (65 %)	UTIL.SERV.GENER. Y HOSPEDAJE (35 %)
2007	Hostería “AQUAMANÍA”	4780	3116	1664

**Fuente:** Entrevista realizada al Gerente Propietario.

**Elaboración:** Las Autoras.

El Centro Recreacional “Aquamanía”, atiende a 1664 familias al año, que ocupan los servicios de hospedaje específicamente y 3116 familias que sólo



llegan a pasar el día utilizando los servicios que se ofertan, excepto el de hospedaje.

## 2.9. ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

En el presente análisis tomaremos los datos de la demanda Efectiva Total y los de la Oferta Actual para obtener la Demanda Insatisfecha la cual es producto de la resta de los dos indicadores antes mencionados.

**CUADRO No.12  
DEMANDA INSATISFECHA**

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA (visitas al año)	OFERTA TOTAL (visitas al año)	DEM. INSATISFECHA (visitas al año)
1	6.374	4.780	1.594
2	6.501	4.842	1.660
3	6.632	4.904	1.727
4	6.764	4.967	1.797
5	6.899	5.031	1.868
6	7.037	5.096	1.941
7	7.178	5.162	2.016
8	7.322	5.229	2.093
9	7.468	5.296	2.172
10	7.618	5.364	2.253
11	7.770	5.434	2.336
12	7.925	5.504	2.421
13	8.084	5.575	2.509
14	8.245	5.647	2.599
15	8.410	5.720	2.691
16	8.579	5.793	2.785
17	8.750	5.868	2.882
18	8.925	5.944	2.981
19	9.104	6.020	3.083
20	9.286	6.098	3.188

**Fuente:** Cuadro 9 y 11

**Elaboración:** Las Autoras



La demanda insatisfecha para el primer año es de 1594 visitas al año, como resultado de la diferencia de la demanda efectiva y la oferta total.

## **2.10. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

Son el conjunto de técnicas de Marketing, planificadas y diseñadas, para permitir que un producto o servicio satisfaga las necesidades del mercado y a la vez permitan cumplir objetivos establecidos por los dirigentes de una empresa.

Las estrategias serán planificadas de acuerdo a la demanda insatisfecha y a las fortalezas, debilidades y amenazas que presente la implementación del complejo turístico en el mercado, las mismas que serán las siguientes:

- ✓ Utilizar un precio de introducción, es decir más bajo que la competencia hasta posicionar a la empresa en el mercado por la calidad de servicio que prestará.
- ✓ Entregar trípticos a las instituciones y clientes potenciales del negocio.

### **2.10.1. PRECIO**

El precio del producto o servicio proporciona al vendedor su necesaria ganancia y refleja la satisfacción y utilidad del comprador por la compra



realizada. Los precios que un empresario asigna a sus bienes o servicios contribuyen a formar la imagen de la empresa. Además, en la mayoría de las empresas, el precio determina el volumen de ventas.

El precio establecido por el servicio a las familias que asistan al complejo turístico será de 40 dólares por familia (4 personas), considerando que ésta hará uso de todos los servicios que se ofrecerá, incluyendo las tres alimentaciones del día que servirá la Empresa. Es decir tomamos 10 dólares por persona, establecidos por la Cámara de Turismo de Loja.

### **2.10.2. SERVICIO**

Un servicio es un bien económico o no económico dirigido a satisfacer una o varias necesidades y deseos; es un satisfactor de necesidades.

Los servicios que la Empresa pretende ofertar, tienen el objetivo de entregar al cliente momentos de esparcimiento, recreación e inclusive alimentación especializada con la finalidad de que este se sienta satisfecho, por ello se brindará servicios de: hospedaje, restaurante, complejo deportivo, telefonía, internet y garaje.



### **2.10.3. PLAZA**

Es un conjunto de personas que tienen una necesidad o deseo por un producto o servicio y que tienen la capacidad económica y legal para comprarlo.

En el presente caso, el mercado o la plaza se constituye en el 89% de la población del cantón Calvas y los lugares más cercanos, Catamayo, Loja, Macará y Espindola que representa a familias con posibilidad económica media y alta que tienen ingresos mensuales sobre los 251 dólares, considerados con capacidad económica para hacer uso del servicio y ser clientes potenciales.

La Empresa utilizará el canal de distribución del servicio directo al usuario.

### **2. 10.4. PUBLICIDAD**

Publicidad significa “decir y vender”. Publicidad es toda forma de presentación y promoción impersonal de ideas, bienes y servicios, pagada por un patrocinador. La publicidad es impersonal porque el vendedor no ve al cliente.



La empresa pretenderá ingresar al mercado, enfrentando la competencia, haciendo conocer los servicios y ventajas que prestará, con respecto a otras empresas similares, en torno a ello, ha estructurado las siguientes estrategias:

- Se anunciará la categoría con que contará el complejo turístico.
  - ✓ Se dará a conocer el proceso de los servicios que ofrece.
  - ✓ Se publicará el número de Registro Legal correspondiente.
  - ✓ Se dará a conocer a través de vallas y pancartas ubicadas en sitios estratégicos, la razón social y ubicación de la Empresa.

#### **2.10.5. POLÍTICAS DE VENTA DE LOS SERVICIOS**

- ✓ El precio de los servicios a ofertarse estarán en relación con la competencia, siempre y cuando cubran los costos de producción y en base a esto, tratar de reducir al máximo los precios para tomar ventajas sobre la misma.
- ✓ La información sobre los servicios llegará a los usuarios finales a través de los medios de comunicación y de agencias intermediarias de turismo.
- ✓ La venta del servicio será en forma directa a los clientes y según el acuerdo al que se haya llegado con las agencias de viajes.
- ✓ Existirán promociones para grupos de personas de una misma entidad u organismo educativo, etc.



## CAPÍTULO III

### 3. PLAN DE ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

#### 3.1. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

##### 3.1.1. ORGANIZACIÓN JURÍDICA

Para la organización jurídica, y motivados por la idea de incentivar la inversión, se ha previsto la implementación del Proyecto, de conformidad con el Art. 93 de la Ley de Compañías, que en su parte pertinente textualmente dice: **Art. 93.-** “La compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura”.

Se llama de Responsabilidad Limitada por cuanto nace de la necesidad de conseguir una determinada organización jurídica adecuada a la pequeña y mediana empresa, así como también por las ventajas que presenta en relación a otro tipo de compañías.



Para constituirse esta clase de compañías y para que subsista se requerirá de un mínimo de 2 socios y no podrá funcionar como tal sino con un máximo de 15 socios los cuales responden solamente por las obligaciones sociales hasta el monto de las aportaciones individuales y tienen el derecho de administrarla.

El Capital de la Compañía estará formado por las aportaciones de los socios el 54.97% será financiado por recursos propios y el 45,03% por una entidad bancaria.

Según la Ley de Compañías, la empresa formará un fondo de reservas hasta que alcance por lo menos el 20% del Capital Social. En cada año, la Compañía segregará de las utilidades líquidas y realizadas, el 5 % para este objeto.

En cuanto a la administración de la compañía ésta estará ligada a los socios, entre los cuales se designará un Gerente. El nombre de la empresa o razón social será "COMPLEJO TURÍSTICO EL LUCERO" Cía. Ltda. La naturaleza de la Empresa será la de prestar servicios de hospedaje, recreación y esparcimiento a turistas, el número de socios de la empresa será de 2 y su aporte de capital será de 48.833,50 dólares, su domicilio estará ubicado en la parroquia El Lucero del cantón Calvas, provincia de Loja.



### 3.1.2. NIVELES ADMINISTRATIVOS

Lo conforman el conjunto de organismo agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de las funciones que realizan.

**NIVEL LEGISLATIVO.-** En nuestra Empresa representa el primer nivel jerárquico y lo constituye la Junta General de Socios cuya función básica es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar reglamento, ordenanzas, resoluciones, etc., y decidir aspectos de mayor importancia.

**NIVEL EJECUTIVO.-** Lo constituye el Gerente; este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

**NIVEL ASESOR.-** Lo conforma el asesor jurídico cuya función es la de aconsejar e informar en materia jurídica (ocasional).

**NIVEL AUXILIAR.-** Lo integra la Secretaria-Contadora y el Conserje Guardián, este nivel ayuda a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.



Es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales.

Su grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir las órdenes de los niveles ejecutivo y operacional, y ejecutar actividades administrativas de rutina.

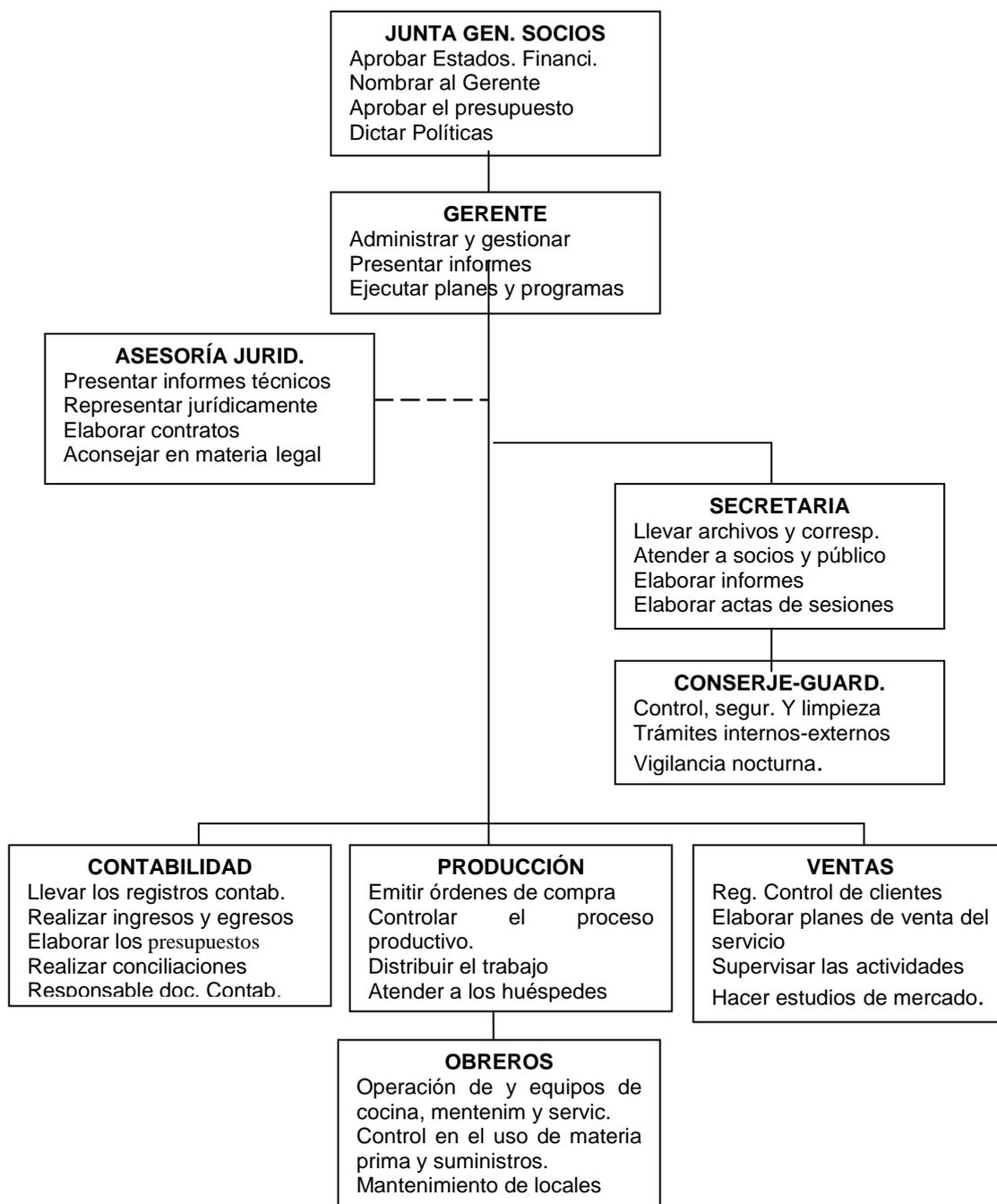
**NIVEL OPERATIVO.**- Está conformado por los jefes departamentales y sus respectivos dependientes.

Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la Empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas del órgano directivo.





### GRAFICO N°3 ORGANIGRAMA FUNCIONAL “COMPLEJO TURÍSTICO EL LUCERO”



**Fuente:** Centro Turístico Cantón Calvas (Septiembre2008).  
**Elaboración :** Las Autoras



### **3.1.4. MANUAL DE FUNCIONES**

**CÓDIGO:** 001

**TÍTULO DEL PUESTO:** Gerente

#### **NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Planificar, organizar, dirigir y controlar la buena marcha de la Empresa a fin de lograr los objetivos propuestos. Supervisar, guiar y planificar el proceso del servicio entregado.

#### **TAREAS TÍPICAS DE GERENCIA:**

**PLANIFICAR:** Lo que va a realizar en la Empresa.

**ORGANIZAR:** En forma coordinada los recursos y actividades materiales, técnicas y humanas.

**EJECUTAR:** El plan de acción trazado.

**CONTROLAR:** La ejecución del plan para realizar los ajustes correspondientes.

**REPRESENTAR:** Judicial y extrajudicialmente a la Empresa. Interpretar planes, programas y más directrices técnicas y administrativas del nivel Legislativo.

**SELECCIONAR:** El personal idóneo para que trabaje en la Empresa.



### **TAREAS TÍPICAS DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO:**

- Elaborar y ejecutar las estrategias de promoción y publicidad de la Empresa
- Determinar las fechas estratégicas y los intermediarios adecuados para la venta del servicio.
- Analizar las políticas de ventas.

### **CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:**

Responsabilidad administrativa, económica y técnica, en la ejecución de las tareas.

### **REQUISITOS MÍNIMOS:**

- Título en Ingeniería Comercial
- Experiencia mínima 2 años
- Curso de Relaciones Humanas
- Cursos de Mercadotecnia Turística
- Cursos de Administración Turística
- Cursos de Computación



**CÓDIGO:** 002

**TÍTULO DEL PUESTO:** ASESOR JURÍDICO (TEMPORAL)

**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Guiar, asesorar e informar, sobre proyectos relacionados con el aspecto legal de la Empresa.

**TAREAS TÍPICAS:**

- Guiar, a directivos de la Empresa y a sus funcionarios sobre asuntos de carácter jurídico.
- Informar sobre proyectos en materia jurídica, para la Empresa.
- Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la Empresa.
- Participar en procesos contractuales.
- Participar en sesiones de Junta de Socios y Jefes.

**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:**

Se caracterizan por mantener autoridad funcional más no de mando en razón de que aconseja y recomienda pero no toma decisiones y su participación es eventual.



## **REQUISITOS MÍNIMOS**

**EDUCACIÓN:** Título a nivel universitario, Abogado  
Doctor en Jurisprudencia.

**EXPERIENCIA:** Dos años en funciones similares.

**CÓDIGO:** 003

**TÍTULO DE PUESTO:** Secretaria – Contadora

## **NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Manejar y tramitar documentos e información confidenciales de la Empresa.

Ejecutar operaciones contables y realizar el análisis financiero.

## **TAREAS TÍPICAS DE SECRETARIA:**

- Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas
- Manejar datos e información confidencial de la Empresa
- Tramitar pedidos u órdenes del jefe
- Enviar y recibir correspondencia de la Empresa.
- Mantener la información administrativa al día



### **CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:**

Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites administrativos y operaciones contables.

### **TAREAS TÍPICAS DE CONTADORA:**

- Llevar actualizado el sistema contable de la Empresa
- Preparar estados financieros de la Empresa
- Determinar el control previo sobre gastos
- Organizar en forma adecuada los registros contables
- Ejecutar operaciones contables
- Realizar análisis financieros

### **REQUISITOS MÍNIMOS**

- Título en Contabilidad y Auditoría
- Experiencia mínima 2 años
- Curso de Secretariado y Contabilidad
- Curso de Informática
- Cursos de Relaciones Humanas.



**CÓDIGO:** 004

**TÍTULO DE PUESTO:** Conserje Guardián

**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Encargado de las actividades de tramitación administrativa, limpieza y vigilancia de oficinas y áreas de recreación del Complejo Turístico.

**TAREAS TÍPICAS:**

- Mantener limpia el área física del Complejo Turístico.
- Mantenerse vigilante y a expectativa de los servicios básicos
- Estar vigilando permanentemente el área de la Empresa
- Controlar el ingreso y egreso de personas en la Empresa
- Informar a sus superiores acontecimientos que atenten con la seguridad de la Empresa
- Garantizar la protección de las personas y de los bienes de la Empresa

**REQUISITOS MÍNIMOS**

- Título de Bachiller
- Haber cumplido con el Servicio Militar Obligatorio
- Experiencia mínima 2 años
- Curso de preparación física y defensa personal
- Cursos de Relaciones Humanas.



**CÓDIGO:** 005  
**TÍTULO DEL PUESTO:** Jefe de Producción

**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Organizar labores de producción y mantenimiento de la maquinaria para el personal de obreros en el departamento a su cargo.

**TAREAS TÍPICAS**

- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores
- Control de inventarios.
- Organizar actividades para ser desarrolladas
- Realizar diseños para la producción.
- Controlar la ejecución de las tareas en cada uno de los miembros subalternos.
- Realizar el control de calidad de los servicios entregados.
- Mantener información correcta y oportuna de materia prima y suministros para evitar desabastecimiento.

**CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:**

Requiere de actitud, iniciativa y concentración, para organizar el trabajo en este departamento.



**CÓDIGO:** 006

**TÍTULO DEL PUESTO:** Jefe de Cocina

**NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Organizar labores de planificación organización, supervisión y coordinación de equipo e instrumentos de cocina y materia prima.

**TAREAS TÍPICAS**

- Verifica calidad y proceso de materia prima (alimentos y otros).
- Planifica el menú del día.
- Se preocupa por la condimentación y decoración de los platos.
- Resuelve consultas del personal a su cargo.
- Imparte cursos de adiestramiento al personal.
- Revisa y actualiza el listado de equipo, herramientas y utensilios.
- Colabora con la preparación del presupuesto de adquisiciones.
- Elabora informes diarios de las novedades de su unidad.



### **CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:**

Requiere de actitud, iniciativa y concentración para organizar el trabajo en este departamento.

### **REQUISITOS MÍNIMOS**

- Título de Arte Culinario.
- Experiencia mínima 2 años
- Cursos de Relaciones Humanas

**CÓDIGO:** 007

**TITULO DEL PUESTO:** Obreros

### **NATURALEZA DEL TRABAJO:**

Manipular con diligencia y cuidado los equipos para el procesamiento de la materia prima y entrega de servicios, dar mantenimiento a la misma.

### **TAREAS TÍPICAS**

- Cumplir las disposiciones emanadas por los superiores.
- Entregar la cantidad de materia prima a utilizar.
- Vigilar el proceso del servicio.



- Controlar el mantenimiento y conservación de los equipos.
- Operar el equipo bajo su cargo.
- Evitar desperdicios de materiales.

### **CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:**

Responsabilidad económica y técnica de sus labores, por las características del trabajo se requiere habilidad y destreza.

### **REQUISITOS MÍNIMOS**

- Experiencia mínima 1 año
- Cursos de Capacitación en procesos de este tipo de servicios
- Cursos de Relaciones Humanas



## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

El Estudio Técnico representa lo relacionado con las características de la planta, tamaño, procesos, análisis de los implementos necesarios para adecuar las instalaciones y equipos, es decir, los aspectos que intervienen para el proceso y atención de todos los servicios a ofertar, así como su tamaño y su localización del presente proyecto.

#### **4.1. CAPACIDAD Y LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA**

##### **4.1.1. CAPACIDAD DE LA EMPRESA**

La capacidad de producción de un servicio, se constituye en el tamaño de un proyecto.

Es necesario para la asignación del tamaño óptimo, tomar en cuenta distintos factores que condicionan este aspecto técnico como: el estudio del comportamiento de la demanda, y costos y procesos técnicos; necesidad de insumos y capacidad real de proveedores de estos por atender su demanda además de la disponibilidad y calidad de servicios públicos; ubicación final del



proyecto y finalmente la capacidad de recursos financieros por parte de los inversionistas.

Para definir el Tamaño del Proyecto, se ha estimado como punto de referencia el empleo de criterios esenciales como: mercado, materia prima y aspectos técnicos, de acuerdo al estudio de mercado se ha logrado establecer que la demanda de servicios es de 35 familias semanales, logrando nuestra empresa satisfacer esta demanda.

### **CUADRO No 13.**

#### **DEMANDA INSATISFECHA**

<b>CAPACIDAD</b>	<b>FAMILIAS</b>
<b>DISEÑADA</b>	6374 c/ año
<b>INSTALADA</b>	4780 c/año
<b>UTILIZADA</b>	1594 c/ año

Fuente: Cuadro 12 y criterio de las autoras  
Elaboración: Las Autoras

#### **4.1.2. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.**

La toma de decisiones sobre la localización de la Empresa es fundamental para el cumplimiento de los objetivos que se pretende alcanzar, de ahí que se deba encontrar una localización adecuada y que preste todas las garantías para la buena marcha del proyecto los aspectos a considerar son los siguientes:



#### **4.1.2.1. ASPECTOS LOCALIZACIONALES**

##### **a) Transporte o Flete.**

Constituye la facilidad que tendría la Empresa para transportar los materiales e insumos necesarios para la prestación de servicios, de igual manera se preverá la facilidad de transporte para las familias visitantes hacia el complejo turístico El Lucero.

##### **b) Disponibilidad y Costos de Recursos.**

Sin duda alguna este es un factor importante para la localización de la Empresa que, en cierta forma, se relaciona con la distancia; además el transporte y otros costos de servicios, sin embargo la localización de la Empresa no tendría mayor problema ya que no está ubicada en áreas alejadas de la población, más bien se encontrará en la misma vía que conduce a la parroquia El Lucero; esto aún se toma en consideración en lo que se refiere a gastos mayores para el transporte del personal que laborará en la Empresa.



**c) Mano de Obra.**

Si se considera que el factor más importante es el talento humano la Empresa acudirá al mismo, tomando en consideración la especialidad en cada una de las actividades a realizarse para entregar los diferentes servicios que se propone. Este recurso si existe y es relativamente, fácil encontrarlo en la parroquia El Lucero..

**d) Energía Eléctrica.**

Aún cuando este factor incide en la localización de la Empresa en contra de otros factores que puedan indicar una ubicación diferente, sabiendo que a la misma se la pueda transportar a largas distancias, hay casos en que las empresas tienen que obligatoriamente instalar planta propia. En nuestro caso se puede manifestar que se cuenta con este servicio.

**e) Agua.**

Como está claro, para la presente Empresa, éste es un elemento básico en el proceso de atención a los clientes del cual no se podrá prescindir; por lo que se puede afirmar que este servicio es posible disponerlo.



#### 4.1.2.2 MACROLOCALIZACIÓN

Es aquella que describe la totalidad de la extensión geográfica que cubrirá el proyecto.

El Complejo Turístico El Lucero se encontrará ejecutando sus actividades en la Región Sur del Ecuador, en el cantón Calvas, provincia de Loja.

**GRAFICO N° 4  
MACROLOCALIZACIÓN**



**Fuente:** Plan de Desarrollo Cantonal 2006  
**Elaboración:** Las Autoras



### 4.1.2.3 MICROLOCALIZACIÓN

Tiene como fin enunciar el lugar específico en donde estará ubicada la Empresa.

El Complejo Turístico el Lucero objeto de estudio, estará ubicado en la parroquia El Lucero, Barrio Los Mangos, calle 20 de agosto y 24 de mayo.

GRÁFICO N° 5

### MICROLOCALIZACIÓN



**Fuente:** Plan de Desarrollo Cantonal 2006.

**Elaboración:** Las Autoras



## **4.2. INGENIERÍA DE PROYECTO.**

### **4.2.1. GENERALIDADES.**

El proceso que se ha establecido para la entrega del presente servicio, coadyuvará a realizar una distribución física ordenada, así como, la ubicación secuencial del equipo y maquinaria a utilizarse en cada proceso de los diferentes servicios a ofrecerse, además facilita determinar el número de personas que participarán.

### **4.2.2 DEFINICIÓN DEL SERVICIO**

El servicio que entregará la Empresa estará acorde a las necesidades y exigencias del cliente, con la finalidad de que después de utilizarlo, se encuentre satisfecho. Se pondrá a disposición los servicios de: Restaurante, piscina, gimnasio, canchas deportivas, teléfono y garaje; y será atendido por personal altamente capacitado para las diferentes actividades y en el momento que requiera hacer uso de ello.



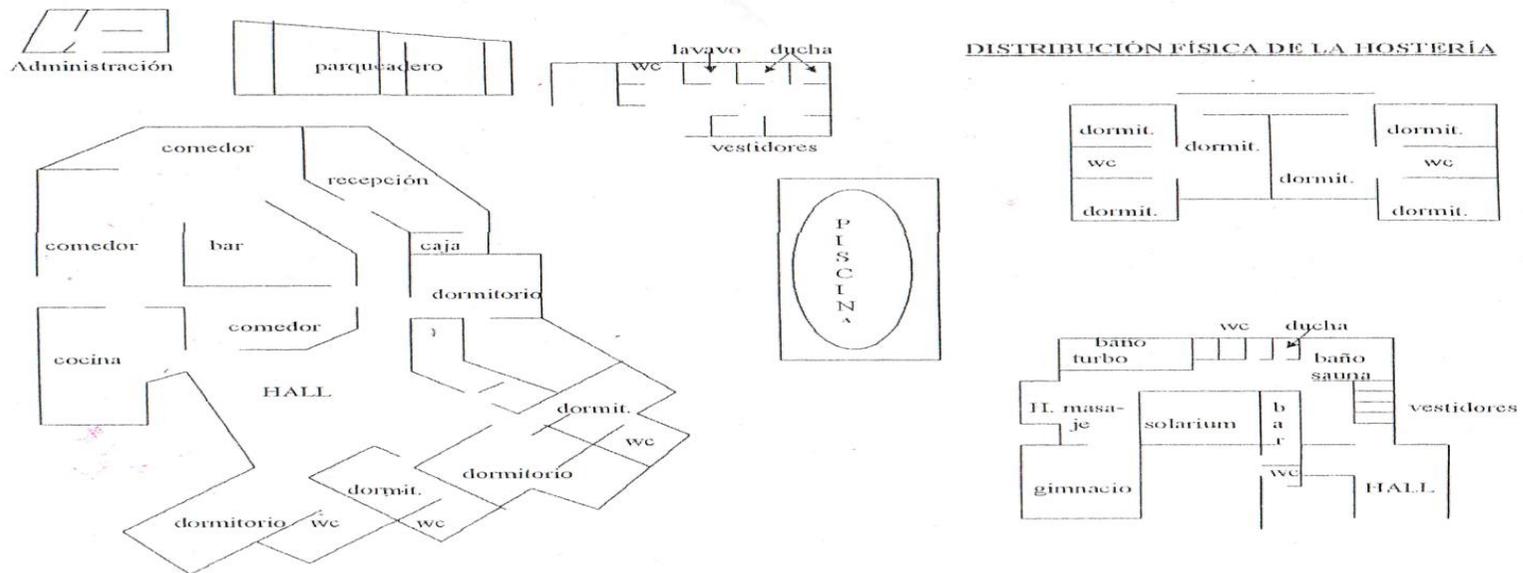
#### **4.2.3. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.**

Para la distribución de la planta se toma en consideración la parte administrativa y la de servicios a ofrecer, por cuanto son dos aspectos que si bien tienen cierta relación, su conducción es diferente, por tal razón en la primera se ubicará lo relacionado a actividades netamente de directivos y su proceso administrativo, mientras que en la segunda se la diseñará tomando en consideración el proceso productivo del servicio como son servicios de: hospedaje, alimentación, recreación, piscina, turco, seguridad, etc.

Para esta distribución se ha considerado los aspectos tiempos y movimientos, con el propósito de que se aproveche los recursos y se entregue un servicio eficiente.



## GRÁFICO N° 6 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



**Fuente:** Investigación Directa  
**Elaboración:** Arq. Mariela Salinas



#### **4.2.4. PROCESO PRODUCTIVO**

Es el camino a seguir en cada actividad programada para entregar los diferentes servicios que la Empresa ofrecerá.

##### **4.2.4.1. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO**

Los servicios que prestará la Empresa serán los siguientes:

##### **SERVICIO DE RECEPCIÓN**

Se convierte en el primer paso de todos los servicios que la Empresa ofertará, por cuanto se considera que es la identificación de la persona o personas que pretende hacer uso de los mismos y consistirá en lo siguiente:

Al cliente se le hará una entrevista de identificación, para conocer de donde viene, luego se le indicará los servicios que ofrece la Empresa, detallando, comodidad, tarifas y más aspectos afines; una vez que el cliente decide tomar estos servicios se pedirá sus documentos personales para registrarlos, luego se cancelará el valor de los servicios a utilizarse entregará los respectivos tickets), después se le asignará un número de habitación, se le



entregará las respectivas llaves y finalmente luego una persona se encargará de indicarle todos los servicios que el centro le ofrece.

## **SERVICIO DE RESTAURANTE**

En el momento que el clientes decide ocupar el servicio en mención, un saloner lo invita a pasar para que haga uso de las mesas y proceder a indicar el menú correspondiente; escogido el menú el saloner pide al cocinero se prepare el plato respectivo, finalmente el saloner sirve el pedido a la mesa, una vez que el cliente se haya servido los alimentos se acercará a caja a cancelar o pedirá se le incremente a la cuenta total.

## **SERVICIO DE PISCINA**

Los clientes hospedados pueden hacer uso de la piscina libremente pero cumpliendo las debidas recomendaciones, tales como: llevar ropa adecuada de baño, no ingresar con bebidas alcohólicas, ni alimentos y dejar sus vestimentas en los respectivos vestidores o casilleros



## **SERVICIO DE GIMNASIO**

Este servicio es accesible a todos los clientes, sin embargo tienen que registrarse a normas como el uso de este servicio de acuerdo a la edad, llevar ropa apropiada y por prudencia, mantenerse en los equipos el tiempo necesario.

## **SERVICIO DEPORTIVO**

La Empresa contará con instalaciones de canchas deportivas, las cuales pueden ser utilizadas por los clientes con horarios a libre criterio. Este servicio se recargará también costo del alojamiento diario.

## **SERVICIO TELEFÓNICO**

La persona que necesite hacer uso de este servicio, solicitará la llamada a la recepcionista, la misma que de acuerdo al tiempo ocupado, determinará el costo que debe pagarse.



## **SERVICIO DE GARAJE.**

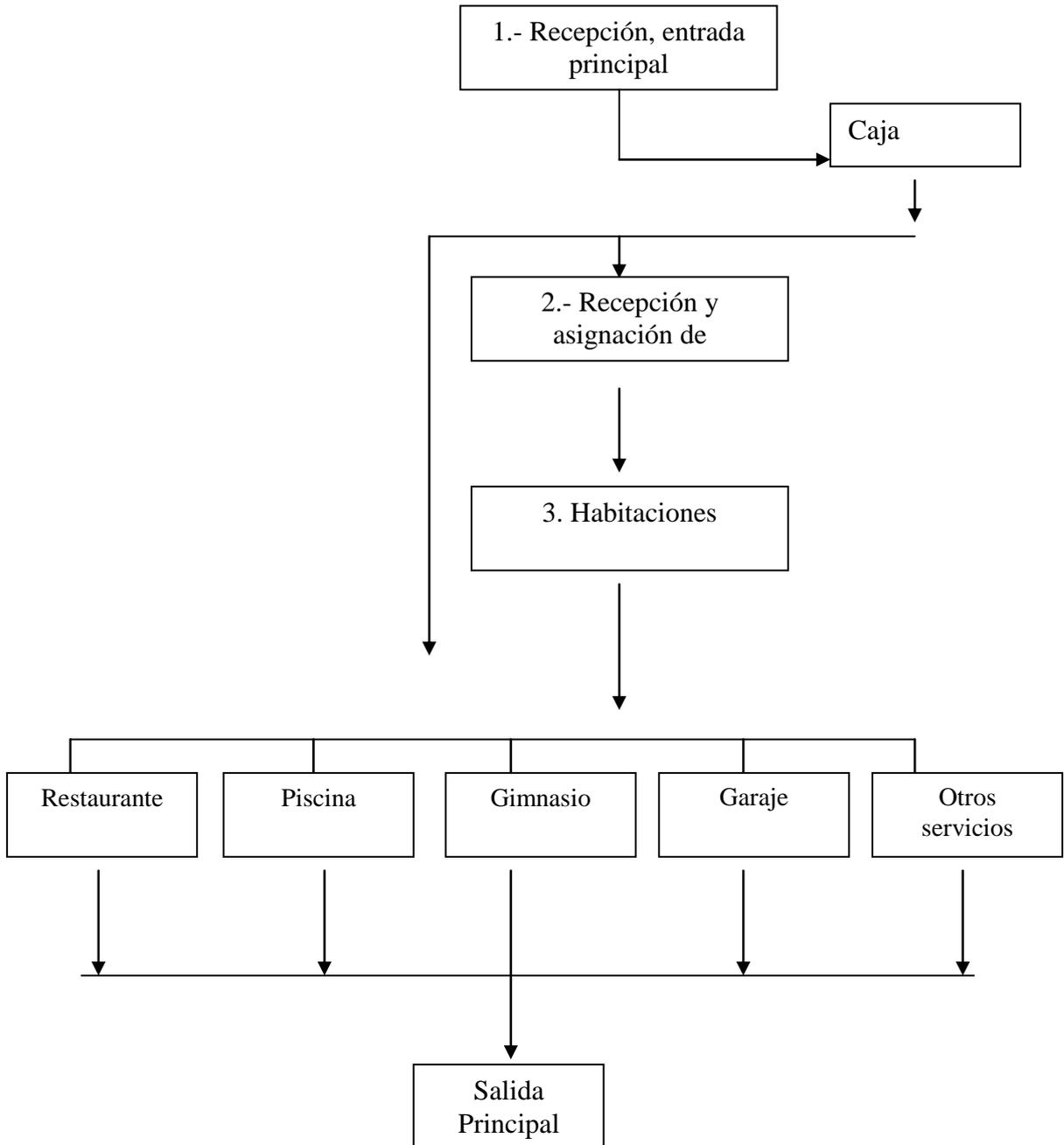
En el momento en que el cliente llega al complejo turístico El Lucero, la recepcionista le informará sobre la existencia del servicio en mención, por lo que el cliente en caso de tener vehículo lo solicitará. La Empresa al planificar la distribución del terreno marginará un amplio espacio para el servicio en mención.

En la Empresa se planificará con los empleados un control interno de los usos de los servicios que hagan los clientes, con el fin de indicar el funcionamiento y controlar los bienes de la misma.



### GRÁFICO Nº 7

### FLUJOGRAMA DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.



**Fuente:** Evaluación de Proyectos (Baca Urbina)  
**Elaboración:** Las Autoras



### 4.3. REQUERIMIENTOS DEL PROYECTO

#### 4.3.1. INVERSIONES

Para analizar la inversión que se requiere para la implementación de la Empresa, se ha realizado un análisis detallado de los principales aspectos económicos financieros, determinando la capacidad de la inversión inicial y la determinación de alguna fuente de financiamiento que ayude a cumplir con el negocio propuesto. En primer lugar se debe reconocer su factibilidad, constituirse legalmente y ponerse en marcha, para una mejor comprensión se distinguen tres clases de activos que se constituyen en propiedad de la empresa, estos son: Fijos, Activos Diferidos, y Activo Circulante.

#### **MANO DE OBRA**

Se empleará la mano de obra de cuatro obreros por ocho horas diarias; dos personas se encargaran del arreglo y limpieza de los interiores de la hostería. Dos personas serán las encargadas de mantener en buen funcionamiento los exteriores del local (garaje, piscina, gimnasio). Un cocinero que preparará el menú diario.



### **Personal Administrativo**

Gerente: Coordinará los recursos y actividades materiales, técnicas y humanas.

Secretaria Contadora: Responsable de las actividades técnicas y económicas de la Empresa en el manejo de trámites administrativos y operaciones contables.

Conserje – Guardián: Encargado de las actividades de tramitación administrativa, vigilancia de oficinas y aéreas de recreación del complejo.

### **RECURSOS MATERIALES**

Equipo: Los bienes permanentes que utilizará la empresa en el desarrollo de sus actividades para generar los servicios, algunos de estos sufren un desgaste durante su vida útil a lo que se denomina depreciación; dentro de estos tenemos:

- 1 Cocina Industrial
- 2 Cilindros para gas
- 1 Horno a gas
- 1 Refrigerador
- 1 Frigorífico
- 1 Licuadora
- 1 Batidora



- 1 Wanflera
- 1 Horno microondas

**Suministros y Menaje:** Accesorios para el servicio de restaurante como son:  
manteles, sobre manteles, cubre sillas, servilletas, etc.

**Muebles y Enseres:** Equipos que serán utilizados para el funcionamiento  
administrativo y recreacional de la hostería, como son:

Administrativo

- 2 Escritorios
- 2 Sillas giratorias
- 6 Sillas
- 1 archivador
- 1 Computadora
- 1 Impresora
- 1 Teléfono

Recreacional

- 50 sillas plásticas
- 15 mesas plásticas
- 5 parasoles.



## **INFRAESTRUCTURA**

La infraestructura está dividida en: Área de Recepción, Área Recreacional, Área de Descanso.

Para la infraestructura se tomará en cuenta varias normas de calidad, para la adecuación del complejo, como son: pisos, paredes, ventanas, puertas, etc. Se realizará un control de plagas rutinario para evitar la propagación de insectos y roedores.

Área de Recepción: Será un espacio acogedor que contará con una puerta de madera, el piso no tendrá gradas, el acceso será fácil, además contará con un parqueadero de gran capacidad.

Área de Recreativa: Zona en que estará instalada piscina, sauna, gimnasio, duchas vestidores, y áreas verdes.

Área de Descanso: Contará con habitaciones cómodas y acogedoras para un agradable descanso de nuestros clientes.

### **Servicios Básicos:**

Se contará:

- ✓ Energía eléctrica



- ✓ Agua potable y un tanque de almacenamiento para la misma
- ✓ Una distribución constante de gas
- ✓ Dos líneas telefónica
- ✓ Servicio de tv cable.



## CAPITULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

Consiste en identificar, ordenar y sistematizar, todos los ítems de inversiones costos e ingresos y toda la información de carácter monetario que puedan deducirse de los estudios previos, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la elaboración del Proyecto y su posterior determinación de rentabilidad.

#### 5.1. INVERSIONES

Son las consideraciones financieras que se establecen con el fin de instalar y poner en marcha el Proyecto, para ello se toma en cuenta los presupuestos que se elaboró a base de los datos proporcionados por organismos públicos y privados relacionados con los bienes y servicios que necesitará la Empresa para dar inicio a su ejercicio económico.

**Activos:** Son todos los bienes y derechos de propiedad de la Empresa. Este proyecto origina tres clases de activos: Activo Fijo, Activo Diferido y Activo Circulante o Capital de Trabajo.

#### ACTIVO FIJO

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación, a excepción del terreno, y se genera en la instalación de la Empresa.



Para el Proyecto, se incluirán los rubros de: Terreno, construcciones, equipo para producción del servicio, vehículo, muebles y equipo de oficina e instalaciones.

- a. **Terreno.-** La Empresa contara con un terreno de 10.000 m<sup>2</sup>, para poner en marcha sus actividades.
- b. **Construcciones.-** El área total de construcciones es de 1189 metros cuadrados, distribuidos adecuadamente para brindar un servicio de excelente calidad con instalaciones de primera, como se muestra en la distribución física de la obra.
- c. **Maquinaria y Equipo.-** El precio del equipo se obtuvo mediante, proformas obtenidas en empresas locales que se dedican a la venta de los mismos.
- d. **Instalaciones.-** Se refiere a la instalación de los servicios básicos como luz eléctrica y agua potable.
- e. **Muebles y Equipo de Oficina.-** Se refiere a los muebles y equipo de oficina que se requieren para desarrollar las actividades administrativas.
- f. **Imprevistos.-** Todo presupuesto por más que haya sido cuidadosamente elaborado, tendrá siempre un margen de error, principalmente, por causas de la fluctuación de los precios, y por cambios en las condiciones originales, etc., razón por la cual es conveniente incluir el rubro de imprevistos que se calcula generalmente con un porcentaje de la suma de inversiones fijas y que varían de acuerdo a la experiencia que se tenga en los cálculos del proyecto y al grado de confianza que merezca las estimaciones de inversiones fijas.



### 5.1.1. INVERSIONES FIJAS

El resumen de las inversiones se muestra en el siguiente cuadro

**CUADRO No.14**  
**INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS**

ACTIVOS	ANEXOS	VALOR
Terreno	Nº 7	10.000,00
Construcciones	Nº 8	107.160,00
Maquinaria y equipo	Nº 9	7.326,00
Mobiliario y decoración	Nº 11	15.028,00
Blanco y menaje	Nº 16	1.413,00
Vehículo	Nº 19	13.000,00
Herramientas	Nº 20	194,50
Muebles y enseres	Nº 26	859,50
Equipo de oficina	Nº 28	1.239,00
Equipo de Computación	Nº 30	1.203,00
Imprevistos	5%	7.871,15
<b>TOTAL</b>		<b>165.294,15</b>

**Fuente:** Cuadros Nº 7,8,9,10,11,12,13,14,15,20,21,22

**Elaboración:** Las Autoras

### ACTIVO DIFERIDO:

Son todos aquellos gastos que se realizan sobre activos constituidos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Su recuperación se efectúa a largo plazo a través de la tasa de amortización especificada (cargos diferidos o activos diferidos).

En este activo se tomó en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con el mismo; por lo tanto el valor de este activo se distribuye así.



## CUADRO No 15.

### INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

ACTIVOS	VALOR
Constitución Jurídica	400,00
Estudio de Factibilidad	800,00
Estudio de Organización	800,00
Permiso de funcionamiento	200,00
Imprevistos 5%	110,00
<b>Total</b>	<b>2.310,00</b>

**Fuente:** Profesionales de la Ciudad de Loja

**Elaboración:** Las Autoras

### ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Se define como el conjunto de recursos en efectivo que utilizan las Empresas para hacer frente a los desembolsos originados por sus actividades. Son recuperables a corto plazo y no están sujetos a depreciación o amortización, y están constituidos por valores necesarios para la operación normal del Proyecto durante un ciclo productivo.

El capital necesario para la operatividad del Proyecto está constituido por sueldos del personal administrativo (Gerente, Secretaria, Contador, Guardia, Chofer, Limpieza y Conserje), gastos administrativos, ventas y gastos generales; el mismo que se lo detalla a continuación.



### CUADRO No 16.

#### INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE

ACTIVOS	ANEXOS	VALOR	Costo anual
Materia prima directa	Nº3	4.139,20	49670,40
Materiales Indirectos	Nº4	306,60	3679,25
Mano de obra directa	Nº5	1.311,78	15741,39
Mano de obra indirecta	Nº6	648,25	7778,99
Suministros de Operación	Nº22	148,20	1778,40
Combustible	Nº23	192,25	2307,00
Serv. Básicos de Adm.	Nº24	26,04	312,50
Sueldos de Administración	Nº25	2.414,24	28970,87
Útiles de aseo	Nº25	20,73	248,80
Suministros de Oficina	Nº36	26,37	316,40
Propaganda	Nº37	350,00	4200,00
Imprevistos 5%	5%	479,18	
<b>Total:</b>		<b>10.062,85</b>	

**Fuente:** Cuadro de inversiones

**Elaboración:** Las Autoras

#### 5.1.2. INVERSIÓN TOTAL PREVISTA

La inversión total se demuestra en el siguiente cuadro.



### CUADRO No.17 INVERSIÓN TOTAL

ACTIVO	VALOR
Activo fijo	165.294,15
Activo diferido	2.310,00
Activo circulante	10.062,85
<b>Total</b>	<b>177.667,00</b>

Fuente: Cuadros 14, 15,16.

Elaboración: Las Autoras

#### 5.1.3. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El Financiamiento de la inversión son las diferentes fuentes a que debe recurrir el Empresario para cumplir con las obligaciones asumidas.

El Proyecto hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

##### a. FUENTES INTERNAS

Es el capital que aportan los socios y que se utiliza con el fin de obtener utilidades; de este capital propio puede considerarse aquel que aporta las propietarias, como también aquellos fondos que son producto de las ganancias retenidas.

En el presente caso las socias aportaran con \$97.6667, 00 que representa el 54,97% del capital que se va a utilizar en el Proyecto.



## b. FUENTES EXTERNAS

Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo al Banco de Loja, ya que es el organismo que otorga créditos a largo plazo y con intereses considerables a través de sus líneas de crédito.

El crédito que mantendrá el proyecto se establece un préstamo por el valor de 80.000,00, pagadero en forma semestral durante 10 años al 12,50% anual y que representa el 45,03%, de la inversión.

### CUADRO No.18

#### FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito (1)	8.000,00	45,03%
Capital social	97.667,00	54,97%
<b>TOTAL:</b>	<b>177,667,00</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Fuentes internas y externas

Elaboración: Las Autoras

## C. Amortización

Es un procedimiento utilizado para distribuir los costos de los activos fijos e intangibles durante el tiempo en el cual van a derivarse los beneficios.

“Para los activos fijos la amortización se llama depreciación, mientras que se llama amortización propiamente dicha a aquella devaluación gradual de una deuda o retención gradual de los valores mediante unos pagos periódicos.”<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Diccionario de términos Financieros. Año 2008. Espasa-Calipe S.A. Madrid España. Pág.10



A continuación detallamos el cálculo de la amortización variable con dividendos fijos para el presente préstamo.

**CUADRO No 19.  
AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO**

**Monto:** 80.000,00

**Interés:** 12.5%

**Plazo:** 10 años

**Amortización:** Semestral

**Numero de pagos:** 20

<b>CAPITAL:</b>	80000		<b>PAGO:</b>	SEMESTRAL
<b>INTERÉS:</b>	13%			
<b>TIEMPO:</b>	10	AÑOS		
<b>SEMESTRES</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>INTERÉS</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>CAPITAL RED.</b>
0				80.000,00
1	4.000,00	5.000,00	9.000,00	76.000,00
2	4.000,00	4.750,00	8.750,00	72.000,00
3	4.000,00	4.500,00	8.500,00	68.000,00
4	4.000,00	4.250,00	8.250,00	64.000,00
5	4.000,00	4.000,00	8.000,00	60.000,00
6	4.000,00	3.750,00	7.750,00	56.000,00
7	4.000,00	3.500,00	7.500,00	52.000,00
8	4.000,00	3.250,00	7.250,00	48.000,00
9	4.000,00	3.000,00	7.000,00	44.000,00
10	4.000,00	2.750,00	6.750,00	40.000,00
11	4.000,00	2.500,00	6.500,00	36.000,00
12	4.000,00	2.250,00	6.250,00	32.000,00
13	4.000,00	2.000,00	6.000,00	28.000,00
14	4.000,00	1.750,00	5.750,00	24.000,00
15	4.000,00	1.500,00	5.500,00	20.000,00
16	4.000,00	1.250,00	5.250,00	16.000,00
17	4.000,00	1.000,00	5.000,00	12.000,00
18	4.000,00	750,00	4.750,00	8.000,00
19	4.000,00	500,00	4.500,00	4.000,00
20	4.000,00	250,00	4.250,00	0,00
	80.000,00	52.500,00	132.500,00	

**Fuente:** Banco de Loja

**Elaboración:** Las Autoras



#### **5.1.4. ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DEL PROYECTO**

La estructura de los costos comprende los Costos de Producción que nos sirven para calcular el costo real de producir o generar un bien o servicio, para con estos fijar el precio de venta con lo cual se pondrá en el mercado el nuevo servicio.

La determinación de los costos es uno de los aspectos más importantes para definir la rentabilidad del Proyecto como por su trascendencia en la variedad de elementos sujetos a valoración y los desembolsos que debe incurrir tanto en ingresos como egresos que permitirá proyectar la situación contable.



**CUADRO No 20.  
 ESTRUCTURA DE LOS COSTOS**

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>COSTOS FIJOS</b>										
Materia Prima Directa	49.670,40	54.637,44	60.101,18	66.111,30	72.222,43	79.994,68	87.994,14	96.793,56	106.472,91	117.120,29
Materiales Indirectos	3.679,25	4.047,18	4.451,89	4.897,08	5.386,79	5.925,47	6.518,02	7.169,82	7.886,80	8.675,43
Mano de Obra Directa	15.741,39	16.134,92	16.538,30	16.951,75	17.375,55	17.809,94	18.255,18	18.711,56	19.179,36	19.858,84
Mano de Obra Indirecta	7.778,99	7.973,47	8.172,80	8.377,12	8.586,55	8.801,22	9.021,25	9.246,78	9.477,95	9.714,90
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>										
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40
Depreciación de Construcción	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34
Deprec. Maquinaria y Equipo	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.515,20	1.515,20	1.515,20	1.515,20	1.515,20
Deprec. Mobiliario y Decoración	141,30	141,30	141,30	141,30	141,30	141,60	141,60	141,60	141,60	141,60
Deprec. de Blancos y Menaje	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00
Depreciación de Vehículo	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51
Depreciación de Herramienta	1.778,40	1.822,86	1.868,43	1.915,14	1.963,02	2.012,10	2.062,40	2.113,96	2.166,81	2.220,98
Servicios Básicos de Operación	2.307,00	2.364,68	2.423,79	2.484,39	2.546,50	2.610,16	2.675,41	2.742,30	2.810,86	2.881,13
Combustible	2.235,93	2.291,83	2.349,12	2.407,85	2.468,05	2.529,75	2.592,99	2.657,82	2.724,26	2.792,37
Mantenimiento	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5
Amortización Activos Diferidos	336,84	340,89	345,03	349,28	353,64	359,72	364,30	368,99	373,80	378,73
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>										
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	28.970,87	29.965,14	30.437,52				33.597,33	34.437,26	35.298,19	36.180,65



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA  
*La Universidad Católica de Loja*

				31.198,46	31.978,42	32.777,88				
Sueldos y Salarios	312,50	320,31	328,32	336,53	344,94	353,57	362,40	371,46	380,75	390,27
Servicios Básicos de Administración	49.670,40	54.637,44	60.101,18	66.111,30	72.222,43	79.994,68	87.994,14	96.793,56	106.472,91	117.120,29
Deprec. Muebles y Enseres	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36
Deprec. Equipo de Oficina	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51
Deprec. Equipo de Computación	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30
Útiles de Oficina	248,80	255,02	261,40	267,93	274,63	281,49	288,53	295,75	303,14	310,72
Suministros de Oficina	316,40	324,31	332,42	340,73	349,25	357,98	366,93	376,10	385,50	395,14
Imprevistos 2%	603,15	623,48	633,38	649,06	665,13	681,60	698,49	715,79	733,54	751,72
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>30.760,89</b>	<b>31.797,43</b>	<b>32.302,21</b>	<b>33.101,88</b>	<b>33.921,54</b>	<b>34.761,69</b>	<b>35.622,85</b>	<b>36.505,53</b>	<b>37.410,29</b>	<b>38.337,67</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>										
Propaganda	4.200,00	4.305,00	4.413,63	4.522,94	4.636,01	4.751,91	4.870,71	4.992,48	5.117,29	5.245,22
Imprevistos 2%	84,00	86,10	88,27	90,46	92,72	95,04	97,41	99,85	102,35	104,90
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>4.284,00</b>	<b>4.391,10</b>	<b>4.501,90</b>	<b>4.613,40</b>	<b>4.728,73</b>	<b>4.846,95</b>	<b>4.968,12</b>	<b>5.092,33</b>	<b>5.219,64</b>	<b>5.350,12</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés de Préstamo	9.750,00	8.750,00	7.750,00	6.750,00	5.750,00	4.750,00	3.750,00	2.750,00	1.750,00	750,00
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>9.750,00</b>	<b>8.750,00</b>	<b>7.750,00</b>	<b>6.750,00</b>	<b>5.750,00</b>	<b>4.750,00</b>	<b>3.750,00</b>	<b>2.750,00</b>	<b>1.750,00</b>	<b>750,00</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>141.703,94</b>	<b>147.932,65</b>	<b>154.185,50</b>	<b>161.340,04</b>	<b>168.743,65</b>	<b>177.855,23</b>	<b>187.278,21</b>	<b>197.606,20</b>	<b>208.926,23</b>	<b>221.534,01</b>
<b>Fuente:</b> Anexo. 3a,4a,5a,6a,8a,9a,10a,11a , 12a,13a,14a 15a y18a.										
<b>Elaboración:</b> Las Autoras										



### ESTRUCTURA DE LOS COSTOS (CONTINUACIÓN)

PERÍODOS	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
COSTOS FIJOS										
Materia Prima Directa	128.832,23	141.715,45	155.886,99	171.475,69	188.623,26	207.485,59	228.234,15	251.057,56	276.163,32	303.779,65
Materiales Indirectos	9.543,03	10.497,33	11.547,06	12.701,77	13.971,95	15.369,14	16.906,05	18.596,66	20.456,33	22.501,96
Mano de Obra Directa	20.150,31	20.654,07	21.170,42	21.699,68	22.242,17	22.798,23	23.368,18	23.952,39	24.551,20	25.164,98
Mano de Obra Indirecta	9.957,77	10.206,72	10.461,88	10.723,43	10.991,52	11.266,31	11.547,96	11.836,66	12.132,58	12.435,89
TOTAL COSTO FIJO										
COSTOS DE PRODUCCIÓN										
Depreciación de Construcción	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20
Deprec. Maquinaria y Equipo	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99
Deprec. Mobiliario y Decoración	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10
Deprec. de Blancos y Menaje	152,10	152,10	152,10	152,10	152,10	154,20	154,20	154,20	154,20	154,20
Depreciación de Vehículo	1420,10	1420,10	1420,10	1420,10	1420,10	1480,10	1480,10	1480,10	1480,10	1480,10
Depreciación de Herramienta	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72
Servicios Básicos de Operación	2.276,50	2.333,41	2.391,75	2.451,54	2.512,83	2.575,65	2.640,04	2.706,05	2.773,70	2.843,04
Combustible	2.953,16	3.026,98	3.102,66	3.180,22	3.259,73	3.341,22	3.424,75	3.510,37	3.598,13	3.688,09
Mantenimiento	2.862,18	2.933,73	3.007,08	3.082,25	3.159,31	3.238,29	3.319,25	3.402,23	3.487,29	3.574,47
Amortización Activos Diferidos	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5



Imprevistos 2%	336,84	340,89	345,03	349,28	353,64	359,72	364,30	368,99	373,80	378,73
<b>TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>185.662,23</b>	<b>200.458,79</b>	<b>216.663,08</b>	<b>234.414,07</b>	<b>253.864,62</b>	<b>275.264,96</b>	<b>298.635,49</b>	<b>324.261,72</b>	<b>352.367,16</b>	<b>383.197,62</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
Sueldos y Salarios	37.085,16	38.012,29	38.962,60	39.936,66	40.935,08	41.958,46	43.007,42	44.082,60	45.184,67	46.314,29
Servicios Básicos de Administración	400,03	410,03	420,28	430,78	441,55	452,59	463,91	475,51	487,39	499,58
Deprec. Muebles y Enseres	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03
Deprec. Equipo de Oficina	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86
Deprec. Equipo de Computación	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30
Útiles de Oficina	318,49	326,45	334,61	342,97	351,55	360,34	369,34	378,58	388,04	397,74
Suministros de Oficina	405,02	415,14	425,52	436,16	447,06	458,24	469,70	481,44	493,48	505,62
Imprevistos 2%	770,70	789,80	809,38	829,46	850,03	871,12	892,73	914,89	937,60	960,87
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>39.305,59</b>	<b>40.279,90</b>	<b>41.278,58</b>	<b>42.302,22</b>	<b>43.351,46</b>	<b>44.426,94</b>	<b>45.529,29</b>	<b>46.659,21</b>	<b>47.817,37</b>	<b>49.004,29</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>										
Propaganda	5.376,36	5.510,76	5.648,53	5.789,75	5.934,49	6.082,85	6.234,92	6.390,80	6.550,57	6.714,33
Imprevistos 2%	107,53	110,22	112,97	115,80	118,69	121,66	124,70	127,82	131,01	134,29
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>5.483,89</b>	<b>5.620,98</b>	<b>5.761,50</b>	<b>5.905,55</b>	<b>6.053,18</b>	<b>6.204,51</b>	<b>6.359,62</b>	<b>6.518,62</b>	<b>6.681,58</b>	<b>6.848,62</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés de Préstamo										
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>										
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>230.451,71</b>	<b>246.359,67</b>	<b>263.703,16</b>	<b>282.621,84</b>	<b>303.269,26</b>	<b>325.896,41</b>	<b>350.524,40</b>	<b>377.439,55</b>	<b>406.866,11</b>	<b>439.050,53</b>
<b>Fuente:</b> Anexo. 3a,4a,5a,6a,8a,9a,10a,11a , 12a,13a,14a 15a y18a.										



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

---

**Elaboración :** Las Autoras



## **5.2. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Es un documento contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias, para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer como se desenvuelve la Empresa y hacer previsiones para el futuro.

### **INGRESOS:**

Corresponde al resultado de las ventas de mercancías o servicios prestados y son medidos por los clientes o tenedores de las mercancías y usuarios de los servicios que se le han suministrado. Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

### **5.2.1. Costos Unitarios de los Servicios**

Se conoce costo unitario al valor de un bien o servicio en particular. En términos generales el conocimiento del costo unitario es esencial para el empresario, pues sobre él descansan los planes de operación de la Empresa



### CUADRO No 21.

#### COSTOS UNITARIOS POR SERVICIO

AÑO	COSTO DE OPERACIÓN	HOSPEDAJE 60%	RECREACIÓN 40%	COSTO TOTAL
1	136960,31	82176,19	54784,12	136960,31
2	142912,73	85747,64	57165,09	142912,73
3	144987,15	86992,29	57994,86	144987,15
4	151696,61	91017,97	60678,64	151696,61
5	164426,33	98655,80	65770,53	164426,33
6	173106,77	103864,06	69242,71	173106,77
7	182528,76	109517,26	73011,50	182528,76
8	192855,73	115713,44	77142,29	192855,73
9	204174,69	122504,81	81669,88	204174,69
10	216581,37	129948,82	86632,55	216581,37
11	230569,41	138341,65	92227,76	230569,41
12	246477,38	147886,43	98590,95	246477,38
13	263820,87	158292,52	105528,35	263820,87
14	282739,54	169643,72	113095,82	282739,54
15	303386,97	182032,18	121354,79	303386,97
16	326014,10	195608,46	130405,64	326014,10
17	350642,12	210385,27	140256,85	350642,12
18	377557,25	226534,35	151022,90	377557,25
19	406983,79	244190,27	162793,52	406983,79
20	439166,40	263499,84	175666,56	439166,40

Fuente: Cuadro N° 20

Elaboración: Las autoras



## CUADRO No 22.

### COSTOS UNITARIO DE HOSPEDAJE

AÑO	COSTO / HOSPEDAJE	CAPACIDAD INSTALADA	COSTO UNITARIO FAMILIAR
1	82176,19	4997	16,45
2	85747,64	5009	17,12
3	86992,29	5242	16,60
4	91017,97	5824	15,63
5	98655,80	6406	15,40
6	103864,06	6989	14,86
7	109517,26	7571	14,47
8	115713,44	8154	14,19
9	122504,81	8736	14,02
10	129948,82	9318	13,95
11	138341,65	9901	13,97
12	147886,43	10483	14,11
13	158292,52	11066	14,30
14	169643,72	11648	14,56
15	182032,18	12230	14,88
16	195608,46	12813	15,27
17	210385,27	13395	15,71
18	226534,35	13978	16,21
19	244190,27	14560	16,77
20	263499,84	15142,00	17,40

**Fuente:** Cuadro N° 21

**Elaboración:** Las autoras

Para determinar el costo unitario de hospedaje por familia procedemos a dividir el costo total de hospedaje por capacidad instalada, así tenemos:



$$\frac{\text{COSTO/HOPEDAJE}}{\text{CAPAC. INSTALADA}} = \frac{82176.19}{4997} = 16.45$$

Costo unitario Serv. Hospedaje C/U = **16.45**

El precio de venta del servicio de hospedaje es igual al costo unitario del servicio del hospedaje más el 20% del margen de utilidad (Mu).

$$\text{P.V.C. Hosped} = \text{Cu} + \text{Mu}$$

$$\text{P.V.C. Hosped} = 16.45 + 3.30$$

$$\text{P.V.C. Hosped} = 19.75$$

La Empresa ha creído conveniente redondear el precio a 20 dólares por familia para hospedaje en todos los años



### CUADRO No 23.

#### COSTOS UNITARIO POR RECREACIÓN

AÑO	COSTO RECREACIÓN	CAPACIDAD INSTALADA	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN
1	57784,12	32448	1,78
2	57165,09	35152	1,63
3	57994,86	37856	1,53
4	60678,64	40560	1,50
5	65770,53	43264	1,52
6	69242,71	45968	1,51
7	73011,50	48672	1,50
8	77142,29	51376	1,50
9	81669,88	54080	1,51
10	86632,55	56784	1,53
11	92227,76	59488	1,55
12	98590,95	62192	1,59
13	105528,35	64896	1,63
14	113095,82	67600	1,67
15	121354,79	70304	1,73
16	130405,64	73008	1,79
17	140256,85	75712	1,85
18	151022,90	78416	1,93
19	162793,52	81120	2,01
20	175666,56	83824	2,10

Fuente: Cuadro N° 21

Elaboración: Las autoras

$$\frac{\text{COSTO/ RECREACION}}{\text{CAPAC. INSTALADA}} = \frac{57784,12}{32448} = 1.78$$

Costo unitario Serv. Recreación C/U = 1.78



### **5.2.2. PRESUPUESTO DE INGRESO**

Es la estimación de las unidades que se venderán y del ingreso que se obtendrá en un determinado periodo.

Estas cuentas registran las cantidades percibidas por la venta de un bien o servicio y corresponde al resultado de las ventas realizadas en un periodo establecido.

#### **Determinación del Precio de Venta**

Es el precio pagado por el consumidor final, que se lo puede determinar a través del costo de producción por unidad mas el margen de utilidad. La Empresa ha creído conveniente marginarse el 20% de utilidad en ambos servicios,



### CUADRO No 24.

#### PRECIO DE VENTA UNITARIO POR HOSPEDAJE

AÑO	COSTO TOTAL	COST. UNIT. SERV,	UTILIDAD	PRECIO DE VENTA
1	82176,19	16,45	20%	19,73
2	85747,64	17,12	20%	20,54
3	86992,29	16,60	20%	19,91
4	91017,97	15,63	20%	18,75
5	98655,80	15,40	20%	18,48
6	103864,06	14,86	20%	17,83
7	109517,26	14,47	20%	17,36
8	115713,44	14,19	20%	17,03
9	122504,81	14,02	20%	16,83
10	129948,82	13,95	20%	16,74
11	138341,65	13,97	20%	16,77
12	147886,43	14,11	20%	16,93
13	158292,52	14,30	20%	17,17
14	169643,72	14,56	20%	17,48
15	182032,18	14,88	20%	17,86
16	195608,46	15,27	20%	18,32
17	210385,27	15,71	20%	18,85
18	226534,35	16,21	20%	19,45
19	244190,27	16,77	20%	20,13
20	263499,84	17,40	20%	20,88

Fuente: Cuadro N° 22

Elaboración: Las autoras

El precio de hospedaje es igual al costo unitario del servicio de hospedaje mas el 20% de margen de utilidad.

$$\text{P.V.C. Hosped} = \text{Cu} + \text{Mu}$$

$$\text{P.V.C. Hosped} = 16.45 + 3.30$$

$$\text{P.V.C. Hosped} = 19.75$$



Como se puede observar, los precios de venta van disminuyendo a lo largo de la vida útil, por lo que la Empresa ha creído conveniente redondear el precio a \$ 20 por familia por hospedaje, en todos los años.

### CUADRO No 25.

#### PRECIO DE VENTA UNITARIO POR RECREACIÓN

AÑO	COSTO TOTAL	COSTO. UNIT.SERV	Utilidad 20%	PRECIO DE VENTA
1	57784,12	1,78	20%	2,14
2	57165,09	1,63	20%	1,95
3	57994,86	1,53	20%	1,84
4	60678,64	1,50	20%	1,80
5	65770,53	1,52	20%	1,82
6	69242,71	1,51	20%	1,81
7	73011,50	1,50	20%	1,80
8	77142,29	1,50	20%	1,80
9	81669,88	1,51	20%	1,81
10	86632,55	1,53	20%	1,83
11	92227,76	1,55	20%	1,86
12	98590,95	1,59	20%	1,90
13	105528,35	1,63	20%	1,95
14	113095,82	1,67	20%	2,01
15	121354,79	1,73	20%	2,07
16	130405,64	1,79	20%	2,14
17	140256,85	1,85	20%	2,22
18	151022,90	1,93	20%	2,31
19	162793,52	2,01	20%	2,41
20	175666,56	2,10	20%	2,51

**Fuente:** Cuadro N° 21

**Elaboración:** Las autoras

El precio de venta del servicio de recreación es igual al costo unitario del servicio de recreación más el 20% de margen de utilidad.



$$\text{P.V.C. Recreación} = \text{Cu} + \text{Mu}$$

$$\text{P.V.C. Recreación} = 1.78 + 0.36$$

$$\text{P.V.C. Recreación} = 2.14$$

Así mismo en el cuadro anterior se puede observar que el precio de venta va variando a lo largo de la vida útil del proyecto, por lo que la Empresa cree conveniente redondear el precio a \$2.00 dólares por persona para la recreación en todos los años.

### **5.2.3. INGRESOS POR HOSPEDAJE**

Es la estimación de las utilidades que se venderán y el ingreso que se obtendrá en un periodo determinado; es decir, registra las cantidades percibidas por la venta de un bien o servicio.



**CUADRO No 26.  
INGRESO POR HOSPEDAJE**

<b>Año</b>	<b>Costo/Ins. Hospedaje</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>Ingresos</b>
1	4997	20,00	99940
2	5009	20,00	100180
3	5242	20,00	104840
4	5824	20,00	116480
5	6406	20,00	128120
6	6989	20,00	139780
7	7571	20,00	151420
8	8154	20,00	163080
9	8736	20,00	174720
10	9318	20,00	186360
11	9901	20,00	198020
12	10483	20,00	209660
13	11066	20,00	221320
14	11648	20,00	232960
15	12230	20,00	244600
16	12813	20,00	256260
17	13395	20,00	267900
18	13978	20,00	279560
19	14560	20,00	291200
20	15142	20,00	302840

**Fuente:** Cuadro N° 22

**Elaboración:** Las autoras



### CUADRO No 27.

#### INGRESO POR RECREACIÓN

Año	Costo/ Ins.Recre	Precio de venta	Ingresos
1	32448	2,00	64896
2	35152	2,00	70304
3	37856	2,00	75712
4	40560	2,00	81120
5	43264	2,00	86528
6	45968	2,00	91936
7	48672	2,00	97344
8	51376	2,00	102752
9	54080	2,00	108160
10	56784	2,00	113568
11	59488	2,00	118976
12	62192	2,00	124384
13	64896	2,00	129792
14	67600	2,00	135200
15	70304	2,00	140608
16	73008	2,00	146016
17	75712	2,00	151424
18	78416	2,00	156832
19	81120	2,00	162240
20	83824	2,00	167648

**Fuente:** Cuadro N° 23

**Elaboración:** Las autoras

Para obtener el ingreso total, hemos sumado los ingresos por hospedaje y por recreación, este tipo de ingreso no es considerado como la utilidad de la Empresa por cuanto habrá los impuestos de Ley.



**CUADRO No 28.**

**CONSOLIDACIÓN DE INGRESOS**

<b>Año</b>	<b>Hospedaje</b>	<b>Recreación</b>	<b>Total</b>
1	99940	64896	164836
2	100180	70304	170484
3	104840	75712	180552
4	116480	81120	197600
5	128120	86528	214648
6	139780	91936	231716
7	151420	97344	248764
8	163080	102752	265832
9	174720	108160	282880
10	186360	113568	299928
11	198020	118976	316996
12	209660	124384	334044
13	221320	129792	351112
14	232960	135200	368160
15	244600	140608	385208
16	256260	146016	402276
17	267900	151424	419324
18	279560	156832	436392
19	291200	162240	453440
20	302840	167648	470488

**Fuente:** Cuadro N° 26 y 27

**Elaboración:** Las autoras

**EGRESOS.-** Constituyen todos los flujos de salidas reales de fondos, Dentro de los egresos tenemos.

**GASTOS.-** Son los desembolsos de efectivo que producen su objetivo en el mismo periodo dentro de los gastos tenemos.



**Gastos Administrativos.-** Son desembolsos que ha incurrido la Empresa, pero que no se han reflejado en actividades específicas, como fabricación o venta.

**Gastos de Venta.-** Comprenden todas las erogaciones o desembolsos relacionados directamente con la venta y la entrega de mercancías. Están compuestas por los gastos laborales (sueldos, seguro social, gratificaciones etc.), comisiones de ventas, cobranzas, publicidad, empaques, transportes y almacenamiento.

**Gastos financieros.-** Son la totalidad de los intereses cargados a pérdidas y ganancias constituyen un egreso de caja, porque solo se imputan cuando ya se ha pagado.



### CUADRO No 29.

### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Detalle / Periodos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingreso de ventas Hosp. Y Rec.	164836,00	170484,00	180552,00	197600,00	214648,00	231716,00	248764,00	265832,00	282880,00	299928,00
(-) Costos de operación	-141.703,94	-147.932,65	-154.185,50	-161.340,04	-168.743,65	-177.855,23	-187.278,21	-197.606,20	-208.926,23	-221.534,01
(=) Utilidad bruta en ventas	23.132,06	22.551,35	26.366,50	36.259,96	45.904,35	53.860,77	61.485,79	68.225,80	73.953,77	78.393,99
(-) 15% Útil. De trabajadores	-3469,81	-3382,70	-3954,98	-5438,99	-6885,65	-8079,12	-9222,87	-10233,87	-11093,07	-11759,10
(=) Utilidad A. Imp., a la renta	19.662,25	19.168,65	22.411,53	30.820,97	39.018,70	45.781,65	52.262,92	57.991,93	62.860,70	66.634,89
(-) 25% Imp.a la renta	-4915,56	-4792,16	-5602,88	-7705,24	-9754,67	-11445,41	-13065,73	-14497,98	-15715,18	-16658,72
(=) Utilidad antes de Res. Legal	14.746,69	14.376,49	16.808,64	23.115,72	29.264,02	34.336,24	39.197,19	43.493,95	47.145,53	49.976,17
(-) 10% Reserva legal	-1474,67	-1437,65	-1680,86	-2311,57	-2926,40	-3433,62	-3919,72	-4349,39	-4714,55	-4997,62
<b>Utilidad Liquida</b>	<b>13.272,02</b>	<b>12.938,84</b>	<b>15.127,78</b>	<b>20.804,15</b>	<b>26.337,62</b>	<b>30.902,62</b>	<b>35.277,47</b>	<b>39.144,55</b>	<b>42.430,98</b>	<b>44.978,55</b>



Detalle / Periodos	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
Ingreso de ventas Hosp. Y Rec.	316996,00	334044,00	351112,00	368160,00	385208,00	402276,00	419324,00	436392,00	453440,00	470488,00
(-) Costos de operación	-230.451,71	-246.359,67	-263.703,16	-282.621,84	-303.269,26	-325.896,41	-350.524,40	-377.439,55	-406.866,11	-439.050,53
(=) Utilidad bruta en ventas	86.544,29	87.684,33	87.408,84	85.538,16	81.938,74	76.379,59	68.799,60	58.952,45	46.573,89	31.437,47
(-) 15% Útil. De trabajadores	-12981,64	-13152,65	-13111,33	-12830,72	-12290,81	-11456,94	-10319,94	-8842,87	-6986,08	-4715,62
(=) Utilidad A. Imp., a la renta	73.562,65	74.531,68	74.297,51	72.707,44	69.647,93	64.922,65	58.479,66	50.109,58	39.587,81	26.721,85
(-) 25% Imp. a la renta	-18390,66	-18632,92	-18574,38	-18176,86	-17411,98	-16230,66	-14619,92	-12527,40	-9896,95	-6680,46
(=) Utilidad antes de Res. Legal	55.171,98	55.898,76	55.723,14	54.530,58	52.235,95	48.691,99	43.859,75	37.582,19	29.690,85	20.041,39
<b>(-) 10% Reserva legal</b>	-5517,20	-5589,88	-5572,31	-5453,06	-5223,59	-4869,20	-4385,97	-3758,22	-2969,09	-2004,14
<b>Utilidad Liquida</b>	<b>49.654,79</b>	<b>50.308,88</b>	<b>50.150,82</b>	<b>49.077,52</b>	<b>47.012,35</b>	<b>43.822,79</b>	<b>39.473,77</b>	<b>33.823,97</b>	<b>26.721,77</b>	<b>18.037,25</b>

**Fuente:** Cuadro N° 20 y 26

**Elaboración:** Las autoras



### Presupuesto de operación

Para proyectar los costos se promedió la inflación anual de los últimos años emitidos (Banco Central del Ecuador) Mientras que para proyectar los sueldos se consideró los incrementos que se han venido dando en los últimos años, las alzas a los sueldos y salarios de trabajadores en general y unificados.

**CUADRO No 30.**  
**PRESUPUESTO DE OPERACIÓN**

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>										
Materia prima directa	49.670,40	54.637,44	60.101,18	66.111,30	72.222,43	79.994,68	87.994,14	96.793,56	106.472,91	117.120,29
Materiales indirectos	3.679,25	4.047,18	4.451,89	4.897,08	5.386,79	5.925,47	6.518,02	7.169,82	7.886,80	8.675,43
Mano de Obra Directa	15.741,39	16.134,92	16.538,30	16.951,75	17.375,55	17.809,94	18.255,18	18.711,56	19.179,36	19.858,84
Mano de Obra Indirecta	7.778,99	7.973,47	8.172,80	8.377,12	8.586,55	8.801,22	9.021,25	9.246,78	9.477,95	9.714,90
<b>COSTOS DE SERVICIO</b>										
Depreciación de Construcción	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40	9.644,40
Deprec. Maquinaria y Equipo	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34
Deprec. Mobiliario y Decoración	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.515,20	1.515,20	1.515,20	1.515,20	1.515,20
Deprec. de Blancos y Menaje	141,30	141,30	141,30	141,30	141,30	141,60	141,60	141,60	141,60	141,60



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

Depreciación de vehículo	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00
Depreciación de herramienta	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51
Servicio básicos de Operación	1.778,40	1.822,86	1.868,43	1.915,14	1.963,02	2.012,10	2.062,40	2.113,96	2.166,81	2220,98
Combustible	2.307,00	2.364,68	2.423,79	2.484,39	2.546,50	2.610,16	2.675,41	2.742,30	2.810,86	2.881,13
Mantenimiento	2.235,93	2.291,83	2.349,12	2.407,85	2.468,05	2.529,75	2.592,99	2.657,82	2.724,26	2.792,37
Amortización Activos Diferidos	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5
Imprevistos 2%	336,84	340,89	345,03	349,28	353,64	359,72	364,30	368,99	373,80	378,73
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>96.909,05</b>	<b>102.994,12</b>	<b>109.631,39</b>	<b>116.874,76</b>	<b>124.343,38</b>	<b>133.496,59</b>	<b>142.937,24</b>	<b>153.258,34</b>	<b>164.546,30</b>	<b>177.096,22</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>										
Sueldos y Salarios	28.970,87	29.965,14	30.437,52	31.198,46	31.978,42	32.777,88	33.597,33	34.437,26	35.298,19	36.180,65
Servicios básicos de administración	312,50	320,31	328,32	336,53	344,94	353,57	362,40	371,46	380,75	390,27

Deprec. Muebles y Enseres	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36
Deprec. Equipo de Oficina	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51
Deprec. Equipo de Computación	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30	120,30
Útiles de oficina	248,80	255,02	261,40	267,93	274,63	281,49	288,53	295,75	303,14	310,72
Suministros de oficina	316,40	324,31	332,42	340,73	349,25	357,98	366,93	376,10	385,50	395,14
Imprevistos 2%	603,15	623,48	633,38	649,06	665,13	681,60	698,49	715,79	733,54	751,72
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>30.760,89</b>	<b>31.797,43</b>	<b>32.302,21</b>	<b>33.101,88</b>	<b>33.921,54</b>	<b>34.761,69</b>	<b>35.622,85</b>	<b>36.505,53</b>	<b>37.410,29</b>	<b>38.337,67</b>



<b>GASTOS DE VENTAS</b>										
Propaganda	4.200,00	4.305,00	4.413,63	4.522,94	4.636,01	4.751,91	4.870,71	4.992,48	5.117,29	5.245,22
Imprevistos 2%	84,00	86,10	88,27	90,46	92,72	95,04	97,41	99,85	102,35	104,90
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>4.284,00</b>	<b>4.391,10</b>	<b>4.501,90</b>	<b>4.613,40</b>	<b>4.728,73</b>	<b>4.846,95</b>	<b>4.968,12</b>	<b>5.092,33</b>	<b>5.219,64</b>	<b>5.350,12</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés de prestamos	9.750,00	8.750,00	7.750,00	6.750,00	5.750,00	4.750,00	3.750,00	2.750,00	1.750,00	750,00
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>9.750,00</b>	<b>8.750,00</b>	<b>7.750,00</b>	<b>6.750,00</b>	<b>5.750,00</b>	<b>4.750,00</b>	<b>3.750,00</b>	<b>2.750,00</b>	<b>1.750,00</b>	<b>750,00</b>
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>141.703,94</b>	<b>147.932,65</b>	<b>154.185,50</b>	<b>161.340,04</b>	<b>168.743,65</b>	<b>177.855,23</b>	<b>187.278,21</b>	<b>197.606,20</b>	<b>208.926,23</b>	<b>221.534,01</b>
Fuente: Anexo 3 <sup>a</sup> , 4 <sup>a</sup> , 5 <sup>a</sup> , 8 <sup>a</sup> , 9 <sup>a</sup> , 11 <sup>a</sup> , 12 <sup>a</sup> , 13 <sup>a</sup> , 14 <sup>a</sup> , 15 <sup>a</sup> , 18 <sup>a</sup>										
Elaboración: Las autoras										

### PRESUPUESTO DE OPERACIÓN (Continuación)

RUBROS	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>										
Materia prima directa	128.832,23	141.715,45	155.886,99	171.475,69	188.623,26	207.485,59	228.234,15	251.057,56	276.163,32	303.779,65
Materiales indirectos										



	9.543,03	10.497,33	11.547,06	12.701,77	13.971,95	15.369,14	16.906,05	18.596,66	20.456,33	22.501,96
Mano de Obra Directa	20.150,31	20.654,07	21.170,42	21.699,68	22.242,17	22.798,23	23.368,18	23.952,39	24.551,20	25.164,98
Mano de Obra Indirecta	9.957,77	10.206,72	10.461,88	10.723,43	10.991,52	11.266,31	11.547,96	11.836,66	12.132,58	12.435,89
<b>COSTOS DE SERVICIO</b>										
Depreciación de Construcción	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20
Deprec. Maquinaria y Equipo	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99
Deprec. Mobiliario y Decoración	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10
Deprec. De Blancos y Menaje	152,10	152,10	152,10	152,10	152,10	154,20	154,20	154,20	154,20	154,20
Depreciación de vehículo	1420,10	1420,10	1420,10	1420,10	1420,10	1480,10	1480,10	1480,10	1480,10	1480,10
Depreciación de herramienta	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72
Servicio básicos de Operación	2.276,50	2.333,41	2.391,75	2.451,54	2.512,83	2.575,65	2.640,04	2.706,05	2.773,70	2.843,04
Combustible	2.953,16	3.026,98	3.102,66	3.180,22	3.259,73	3.341,22	3.424,75	3.510,37	3.598,13	3.688,09
Mantenimiento	2.862,18	2.933,73	3.007,08	3.082,25	3.159,31	3.238,29	3.319,25	3.402,23	3.487,29	3.574,47
Amortización Activos Diferidos	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5
Imprevistos 2%	336,84	340,89	345,03	349,28	353,64	359,72	364,30	368,99	373,80	378,73
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>185.662,23</b>	<b>200.458,79</b>	<b>216.663,08</b>	<b>234.414,07</b>	<b>253.864,62</b>	<b>275.264,96</b>	<b>298.635,49</b>	<b>324.261,72</b>	<b>352.367,16</b>	<b>383.197,62</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>										
Sueldos y Salarios	37.085,16	38.012,29	38.962,60	39.936,66	40.935,08	41.958,46	43.007,42	44.082,60	45.184,67	46.314,29
Servicios básicos de administración	400,03	410,03	420,28	430,78	441,55	452,59	463,91	475,51	487,39	499,58



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

Deprec. Muebles y Enseres	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03
Deprec. Equipo de Oficina	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86
Deprec. Equipo de Computación	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30	126,30
Útiles de oficina	318,49	326,45	334,61	342,97	351,55	360,34	369,34	378,58	388,04	397,74
Suministros de oficina	405,02	415,14	425,52	436,16	447,06	458,24	469,70	481,44	493,48	505,62
Imprevistos 2%	770,70	789,80	809,38	829,46	850,03	871,12	892,73	914,89	937,60	960,87
<b>TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>39.305,59</b>	<b>40.279,90</b>	<b>41.278,58</b>	<b>42.302,22</b>	<b>43.351,46</b>	<b>44.426,94</b>	<b>45.529,29</b>	<b>46.659,21</b>	<b>47.817,37</b>	<b>49.004,29</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>										
Propaganda	5.376,36	5.510,76	5.648,53	5.789,75	5.934,49	6.082,85	6.234,92	6.390,80	6.550,57	6.714,33
Imprevistos 2%	107,53	110,22	112,97	115,80	118,69	121,66	124,70	127,82	131,01	134,29
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>5.483,89</b>	<b>5.620,98</b>	<b>5.761,50</b>	<b>5.905,55</b>	<b>6.053,18</b>	<b>6.204,51</b>	<b>6.359,62</b>	<b>6.518,62</b>	<b>6.681,58</b>	<b>6.848,62</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés de préstamos										
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>										
<b>TOTAL COSTO DE OPERACIÓN</b>	<b>230.451,71</b>	<b>246.359,67</b>	<b>263.703,16</b>	<b>282.621,84</b>	<b>303.269,26</b>	<b>325.896,41</b>	<b>350.524,40</b>	<b>377.439,55</b>	<b>406.866,11</b>	<b>439.050,53</b>

**Fuente:** Anexo 3<sup>a</sup>, 4<sup>a</sup>, 5<sup>a</sup>, 8<sup>a</sup>, 9<sup>a</sup>, 11<sup>a</sup>, 12<sup>a</sup>, 13<sup>a</sup>, 14<sup>a</sup>, 15<sup>a</sup>, 18<sup>a</sup>  
**Elaboración:** Las autoras



### 5.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el balance entre ingresos y egresos denominado por ciertos autores como Punto muerto, porque este nos indica el punto donde no existen pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el Punto de Equilibrio, es decir, si vendemos menos que el Punto de Equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más lo contrario.

Para realizar este cálculo se debe determinar los costos Fijos y Variables, los mismos que se encuentran detallados en los cuadros anteriores que llevan el nombre de "Costos Fijos y Variables" para los años 1, 5, 10, 15 y 20 de vida útil del proyecto.

#### **COSTOS FIJOS Y VARIABLES.**

**COSTOS FIJOS.-** Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo de producción.

**COSTOS VARIABLES.-** Son aquellas que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

En el presente trabajo se calculará el Punto de Equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada y de las ventas, además se lo representará gráficamente.



## PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$\text{PE} = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Costo variable} - 1 - \frac{\text{Ventas totales}}{\text{Costo variable}}}$$

**Primer año:**

$$\text{PE} = \frac{65325.15}{70953.44 - 1 - 164836}$$

$$\text{PE} = 114695.81 \text{ dólares}$$

Para calcular el Punto de Equilibrio en función de las ventas, para el primer año, tomamos los siguientes valores: el total del costos fijos y costos variables que lo encontramos en el cuadro número 30 que corresponde a los costos fijos y variables de operación, las ventas totales para el primer año que se encuentra en el cuadro 24 que corresponde a la consolidación de ingresos.

El Punto de Equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos. En este Proyecto los ingresos cubren totalmente los



egresos por tanto no existe ni utilidad ni perdida. Este análisis sirve básicamente para.

- Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades que le permitan acercarse a conseguir resultados esperados.
- Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia
- Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables en función de las ventas y capacidad instalada.
- El siguiente cálculo representa el Punto de Equilibrio en función de las ventas y tomando en cuenta los costos fijos de 65325.15, el costo variable de 70953.44, así como las ventas de la capacidad instalada de 164836 el Punto de Equilibrio da un resultado de 114695.81.
- Por lo tanto la empresa tendrá que vender 114695.81 dólares para alcanzar el Punto de Equilibrio.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

**Primer año:**

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable total}} \times 100$$



Para el cálculo del Punto de Equilibrio en función de la capacidad instalada utilizamos los mismos valores del Punto de Equilibrio en función de las ventas. Aplicando la formula tenemos.

$$PE = \frac{65325.15}{164836 - 70953.447} \times 100$$

$$PE = 69.58\%$$

Este Punto de Equilibrio se basa en la capacidad de producción de la planta y determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos. Esto indica que la Empresa tendría que trabajar utilizando el 69.58% de su capacidad instalada. Tomando en cuenta que la Empresa debe permanecer en el mercado proteger la inversión ganar utilidades y asegurar a los empleados.

La Empresa aspira a llegar en trece años a utilizar el 100% de la capacidad instalada; tomando en cuenta que las instalaciones están diseñadas para albergar a 6374 personas al año, esto nos indica que al transcurrir la mitad del periodo de vida útil la capacidad utilizada será igual a la capacidad instalada.

En el Estudio de Mercado se pudo conocer las expectativas de los clientes, con esto lograremos mejorar las ventas, la cuota de mercado y los beneficios, para poder cubrir el 30.42% restante de la capacidad instalada.



### CUADRO No 31.

#### Costos Fijos y Variables de operación

PERÍODOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>COSTOS FIJOS</b>										
Mano de Obra Indirecta	7.778,99	7.973,47	8.172,80	8.377,12	8.586,55	8.801,22	9.021,25	9.246,78	9.477,95	9.714,90
Sueldos y Salarios	28.970,87	29.965,14	30.437,52	31.198,46	31.978,42	32.777,88	33.597,33	34.437,26	35.298,19	36.180,65
Servicios Básicos de Administración	312,50	320,31	328,32	336,53	344,94	353,57	362,40	371,46	380,75	390,27
Útiles de Oficina	248,80	255,02	261,40	267,93	274,63	281,49	288,53	295,75	303,14	310,72
Suministros de Oficina	316,40	324,31	332,42	340,73	349,25	357,98	366,93	376,10	385,50	395,14
Depreciación de Construcción	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20
Deprec. Maquinaria y Equipo	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34	659,34
Deprec. Mobiliario y Decoración	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.502,80	1.515,20	1.515,20	1.515,20	1.515,20	1.515,20
Deprec. de Blancos y Menaje	141,3	141,3	141,3	141,3	141,3	141,6	141,6	141,6	141,6	141,6
Depreciación de Vehículo	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00
Depreciación de Herramienta	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51	17,51
Deprec. Muebles y Enseres	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36	77,36
Deprec. Equipo de Oficina	111,51	111,51	111,51	111,51	111,51	111,5	111,51	111,51	111,51	111,51
Deprec. Equipo de Computación	120,3	120,3	120,3	120,3	120,3	120,3	120,3	120,3	120,3	120,3
Combustible	2.307,00	2.364,68	2.423,79	2.484,39	2.546,50	2.610,16	2.675,41	2.742,30	2.810,86	2.881,13
Mantenimiento	2.235,93	2.291,83	2.349,12	2.407,85	2.468,05	2.529,75	2.592,99	2.657,82	2.724,26	2.792,37
Amortización Activos Diferidos	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5
Propaganda	4.200,00	4.305,00	4.413,63	4.522,94	4.636,01	4.751,91	4.870,71	4.992,48	5.117,29	5.245,22
Imprevistos 2%	336,84	340,89	345,03	349,28	353,64	359,72	364,30	368,99	373,80	378,73
Interés de Préstamo	9.750,00	8.750,00	7.750,00	6.750,00	5.750,00	4.750,00	3.750,00	2.750,00	1.750,00	750
<b>TOTAL COSTO FIJOS</b>	<b>65.325,15</b>	<b>65.758,47</b>	<b>65.681,85</b>	<b>65.903,05</b>	<b>66.155,81</b>	<b>66.514,19</b>	<b>66.830,37</b>	<b>67.179,46</b>	<b>67.562,26</b>	<b>67.979,65</b>



**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
*La Universidad Católica de Loja*

COSTOS VARIABLES										
Materia Prima Directa	49.670,40	54.637,44	60.101,18	66.111,30	72.222,43	79.994,68	87.994,14	96.793,56	106.472,91	117.120,29
Materiales Indirectos	3.679,25	4.047,18	4.451,89	4.897,08	5.386,79	5.925,47	6.518,02	7.169,82	7.886,80	8.675,43
Mano de Obra Directa	15.741,39	16.134,92	16.538,30	16.951,75	17.375,55	17.809,94	18.255,18	18.711,56	19.179,36	19.858,84
Servicios Básicos de Operación	1.778,40	1.822,86	1.868,43	1.915,14	1.963,02	2.012,10	2.062,40	2.113,96	2.166,81	2220,98
Imprevistos 2%	84,00	86,1	88,25	90,46	92,72	95,04	97,42	99,85	102,35	104,91
Total de costos Variables	<b>70.953,44</b>	<b>76.728,50</b>	<b>83.048,05</b>	<b>89.965,73</b>	<b>97.040,51</b>	<b>105.837,23</b>	<b>114.927,16</b>	<b>124.888,75</b>	<b>135.808,23</b>	<b>147.980,45</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>136.278,59</b>	<b>142.486,97</b>	<b>148.729,90</b>	<b>155.868,78</b>	<b>163.196,32</b>	<b>172.351,42</b>	<b>181.757,53</b>	<b>192.068,21</b>	<b>203.370,49</b>	<b>215.960,10</b>
<b>Fuente:</b> Cuadros 29 y 30 Anexo. 3a,4a,5a,6a,8a,9a,10a,11a , 12a,13a,14a 15a y18a. <b>Elaboración:</b> Las Autoras										



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA  
*La Universidad Católica de Loja*

PERÍODOS	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
<b>COSTOS FIJOS</b>										
Mano de Obra Indirecta	9.957,77	10.206,72	10.461,88	10.723,43	10.991,52	11.266,31	11.547,96	11.836,66	12.132,58	12.435,89
Sueldos y Salarios	37.085,16	38.012,29	38.962,60	39.936,66	40.935,08	41.958,46	43.007,42	44.082,60	45.184,67	46.314,29
Servicios Básicos de Administración	400,03	410,03	420,28	430,78	441,55	452,59	463,91	475,51	487,39	499,58
Útiles de Oficina	318,49	326,45	334,61	342,97	351,55	360,34	369,35	378,58	388,04	397,74
Suministros de Oficina	405,02	415,14	425,52	436,16	447,06	458,24	469,70	481,44	493,48	505,82
Depreciación de Construcción	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20
Deprec. Maquinaria y Equipo	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99
Deprec. Mobiliario y Decoración	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10
Deprec. de Blancos y Menaje	152,10	152,10	152,10	152,10	152,10	154,20	154,20	154,20	154,20	152,20
Depreciación de Vehículo	1.420,00	1.420,00	1.420,00	1.420,00	1.420,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00
Depreciación de Herramienta	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72
Deprec. Muebles y Enseres	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03
Deprec. Equipo de Oficina	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86
Deprec. Equipo de Computación	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3
Combustible	2.953,16	3.026,98	3.102,66	3.180,22	3.259,73	3.341,22	3.424,75	3.510,37	3.598,13	3.688,09
Mantenimiento	2.862,18	2.933,73	3.007,08	3.082,25	3.159,31	3.238,29	3.319,25	3.402,23	3.487,29	3.574,47
Amortización Activos Diferidos	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5
Propaganda	5.376,36	5.510,76	5.648,53	5.789,75	5.934,49	6.082,85	6.234,92	6.390,80	6.550,57	6.714,33
Imprevistos 2%	336,84	340,89	345,03	349,28	353,64	359,72	364,30	368,99	373,80	378,73
Interés de Préstamo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL COSTO FIJOS</b>	<b>68.771,31</b>	<b>70.259,29</b>	<b>71.784,49</b>	<b>73.347,80</b>	<b>74.950,23</b>	<b>76.674,92</b>	<b>78.358,46</b>	<b>80.084,08</b>	<b>81.852,85</b>	<b>83.663,84</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>										
Materiales Indirectos	9.543,03	10.497,33	11.547,06	12.701,77	13.971,95	15.369,14	16.906,05	18.596,66	20.456,33	22.501,96



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA  
*La Universidad Católica de Loja*

Mano de Obra Unica	20.150,31	20.654,07	21.170,42	21.699,68	22.242,17	22.798,23	23.368,18	23.952,39	24.551,20	25.164,98
Servicios Básicos de Operación	2.276,50	2.333,41	2.391,75	2.451,54	2.512,83	2.575,65	2.640,04	2.706,05	2.773,70	2.843,04
Imprevistos 2%	107,53	110,22	112,97	115,80	118,69	121,66	124,70	127,82	131,01	134,29
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES</b>	<b>160.909,60</b>	<b>175.310,48</b>	<b>191.109,19</b>	<b>208.444,48</b>	<b>227.468,90</b>	<b>248.350,27</b>	<b>271.273,12</b>	<b>296.440,48</b>	<b>324.075,56</b>	<b>354.423,92</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>229.680,91</b>	<b>245.569,77</b>	<b>262.893,68</b>	<b>281.792,28</b>	<b>302.419,13</b>	<b>325.025,19</b>	<b>349.631,58</b>	<b>376.524,56</b>	<b>405.928,41</b>	<b>438.087,76</b>
<b>PERÍODOS</b>	<b>AÑO 11</b>	<b>AÑO 12</b>	<b>AÑO 13</b>	<b>AÑO14</b>	<b>AÑO 15</b>	<b>AÑO 16</b>	<b>AÑO17</b>	<b>AÑO 18</b>	<b>AÑO 19</b>	<b>AÑO 20</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>										
Mano de Obra Indirecta	9.957,77	10.206,72	10.461,88	10.723,43	10.991,52	11.266,31	11.547,96	11.836,66	12.132,58	12.435,89
Sueldos y Salarios	37.085,16	38.012,29	38.962,60	39.936,66	40.935,08	41.958,46	43.007,42	44.082,60	45.184,67	46.314,29
Servicios Básicos de Administración	400,03	410,03	420,28	430,78	441,55	452,59	463,91	475,51	487,39	499,58
Útiles de Oficina	318,49	326,45	334,61	342,97	351,55	360,34	369,35	378,58	388,04	397,74
Suministros de Oficina	405,02	415,14	425,52	436,16	447,06	458,24	469,70	481,44	493,48	505,82
Depreciación de Construcción	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20	4.822,20
Deprec. Maquinaria y Equipo	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99	693,99
Deprec. Mobiliario y Decoración	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.527,60	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10	1.546,10
Deprec. de Blancos y Menaje	152,10	152,10	152,10	152,10	152,10	154,20	154,20	154,20	154,20	152,20
Depreciación de Vehículo	1.420,00	1.420,00	1.420,00	1.420,00	1.420,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00
Depreciación de Herramienta	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72	18,72
Deprec. Muebles y Enseres	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03	78,03
Deprec. Equipo de Oficina	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86	121,86
Deprec. Equipo de Computación	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3	126,3
Combustible	2.953,16	3.026,98	3.102,66	3.180,22	3.259,73	3.341,22	3.424,75	3.510,37	3.598,13	3.688,09
Mantenimiento	2.862,18	2.933,73	3.007,08	3.082,25	3.159,31	3.238,29	3.319,25	3.402,23	3.487,29	3.574,47
Amortización Activos Diferidos	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5	115,5
Propaganda	5.376,36	5.510,76	5.648,53	5.789,75	5.934,49	6.082,85	6.234,92	6.390,80	6.550,57	6.714,33



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA  
*La Universidad Católica de Loja*

Imprevistos 2%	336,84	340,89	345,03	349,28	353,64	359,72	364,30	368,99	373,80	378,73
Interés de Préstamo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL COSTO FIJOS</b>	<b>68.771,31</b>	<b>70.259,29</b>	<b>71.784,49</b>	<b>73.347,80</b>	<b>74.950,23</b>	<b>76.674,92</b>	<b>78.358,46</b>	<b>80.084,08</b>	<b>81.852,85</b>	<b>83.663,84</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>										
Materia Prima Directa	128.832,23	141.715,45	155.886,99	171.475,69	188.623,26	207.485,59	228.234,15	251.057,56	276.163,32	303.779,65
Materiales Indirectos	9.543,03	10.497,33	11.547,06	12.701,77	13.971,95	15.369,14	16.906,05	18.596,66	20.456,33	22.501,96
Mano de Obra Directa	20.150,31	20.654,07	21.170,42	21.699,68	22.242,17	22.798,23	23.368,18	23.952,39	24.551,20	25.164,98
Servicios Básicos de Operación	2.276,50	2.333,41	2.391,75	2.451,54	2.512,83	2.575,65	2.640,04	2.706,05	2.773,70	2.843,04
Imprevistos 2%	107,53	110,22	112,97	115,80	118,69	121,66	124,70	127,82	131,01	134,29
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES</b>	<b>160.909,60</b>	<b>175.310,48</b>	<b>191.109,19</b>	<b>208.444,48</b>	<b>227.468,90</b>	<b>248.350,27</b>	<b>271.273,12</b>	<b>296.440,48</b>	<b>324.075,56</b>	<b>354.423,92</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>229.680,91</b>	<b>245.569,77</b>	<b>262.893,68</b>	<b>281.792,28</b>	<b>302.419,13</b>	<b>325.025,19</b>	<b>349.631,58</b>	<b>376.524,56</b>	<b>405.928,41</b>	<b>438.087,76</b>

**Fuente:** Cuadros No 29 y 30 Anexo. 3a,4a,5a,6a,8a,9a,10a,11a , 12a,13a,14a 15a y18a.

**Elaboración:** Las Autoras



**CUADRO No 32.**  
**PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>COSTO FIJO</b>	<b>65.325,15</b>	<b>65.758,47</b>	<b>65.681,85</b>	<b>65.903,05</b>	<b>66.155,81</b>	<b>66.514,19</b>	<b>66.830,37</b>	<b>67.179,46</b>	<b>67.562,26</b>	<b>67.979,65</b>
Costos Variables	70.953,44	76.728,50	83.048,05	89.965,73	97.040,51	105.837,23	114.927,16	124.888,75	135.808,23	147.980,45
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>136.278,59</b>	<b>142.486,97</b>	<b>148.729,90</b>	<b>155.868,78</b>	<b>163.196,32</b>	<b>172.351,42</b>	<b>181.757,53</b>	<b>192.068,21</b>	<b>203.370,49</b>	<b>215.960,10</b>
VENTAS TOTALES	164836,00	170484,00	180552,00	197600,00	214648,00	231716,00	248764,00	265832,00	282880,00	299928,00
<b>Fuente:</b> Cuadro 31 <b>Elaboración:</b> Las Autoras										

**Punto de Equilibrio**

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
EN FUNCION DE VENTAS	114695,81	119574,50	121625,73	120987,88	120742,41	122438,45	124218,34	126706,67	129950,24	134184,46
EN FUNCION CAP.INST.	69,58%	70,145%	67,36%	61,23%	56,25%	52,84%	49,93%	47,66%	45,94%	44,74%



(continuación)

Descripción	Año 11	Año 12	Año13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
<b>COSTO FIJOS</b>	68.771,31	70.259,29	71.784,49	73.347,80	74.950,23	76.674,92	78.358,46	80.084,08	81.852,85	83.663,84
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES</b>	160.909,60	175.310,48	191.109,19	208.444,48	227.468,90	248.350,27	271.273,12	296.440,48	324.075,56	354.423,92
<b>TOTAL COSTOS</b>	229.680,91	245.569,77	262.893,68	281.792,28	302.419,13	325.025,19	349.631,58	376.524,56	405.928,41	438.087,76
Ventas totales	316996,00	334044,00	351112,00	368160,00	385208,00	402276,00	419324,00	436392,00	453440,00	470488,00
<b>Fuente:</b> Cuadro 31 <b>Elaboración:</b> Las Autoras										

### PUNTO DE EQUILIBRIO

Descripción	Año 11	Año 12	Año13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
<b>EN FUNCION DE VENTAS</b>	139667,71	147855,94	157524,71	169073,90	183032,79	200385,47	221934,40	249715,41	286905,40	339147,42



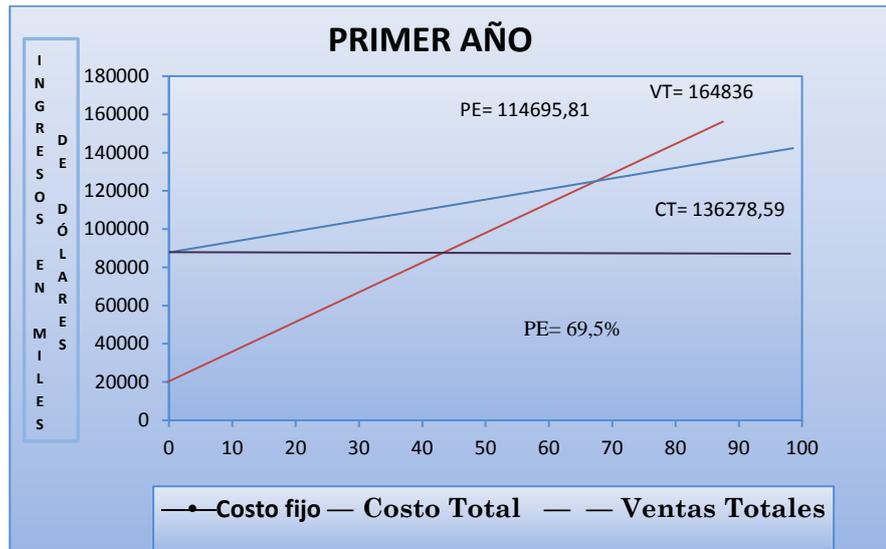
<b>EN FUNCION CAP.INST.</b>	<b>44,06%</b>	44,26%	44,86%	45,92%	47,52%	49,81%	52,93%	57,22%	63,27%	72,08%
-----------------------------	---------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

**Fuente:** Cuadros 31.

**Elaboración:** Las autora

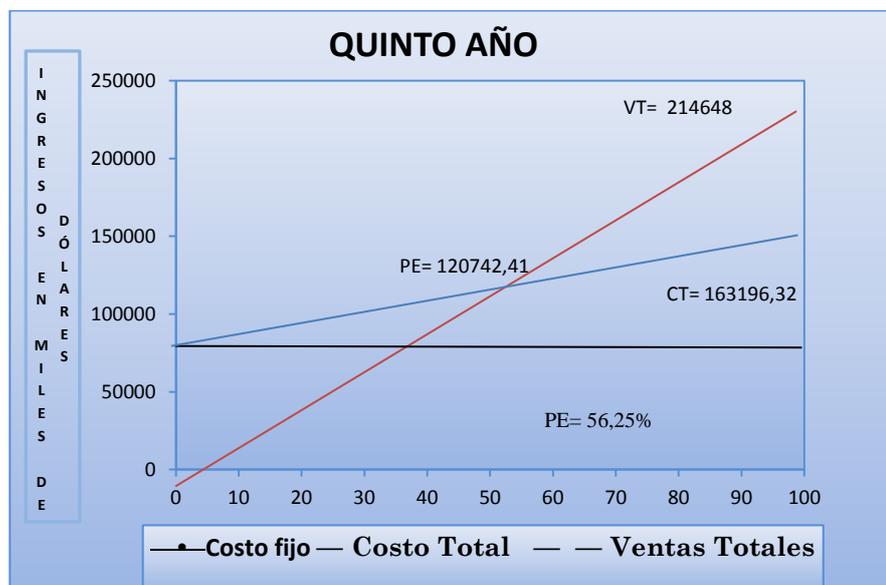


## GRÁFICO N° 8 PUNTO DE EQUILIBRIO



FUENTE: Cuadro 31 y 32  
ELABORACIÓN: Las Autoras

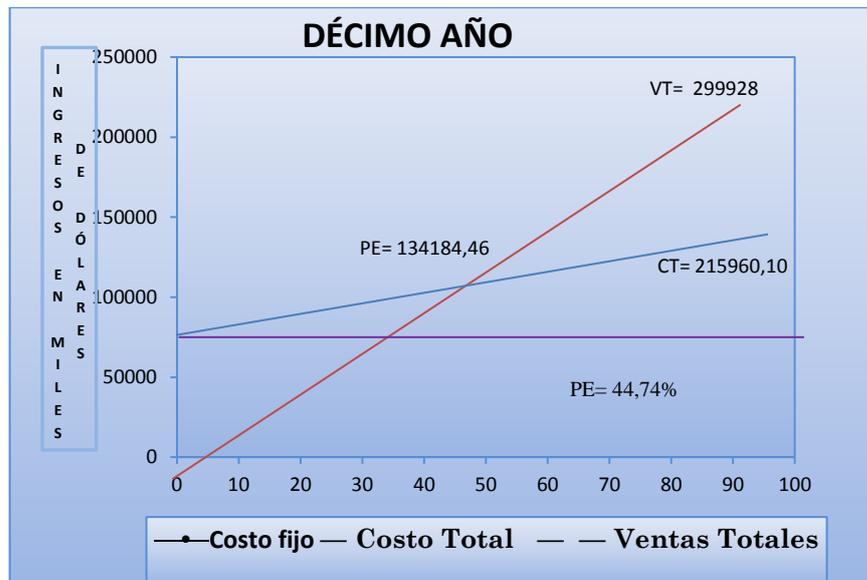
## GRÁFICO N° 9 PUNTO DE EQUILIBRIO





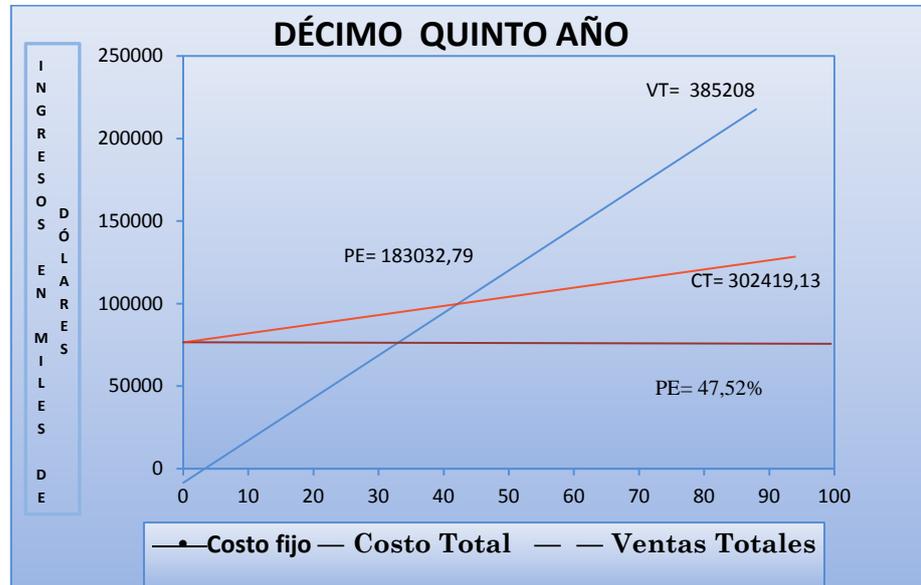
FUENTE: Cuadro 31 y 32  
ELABORACIÓN: Las Autoras

### GRÁFICO N° 10 PUNTO DE EQUILIBRIO



FUENTE: Cuadro 31 y 32  
ELABORACIÓN: Las Autoras

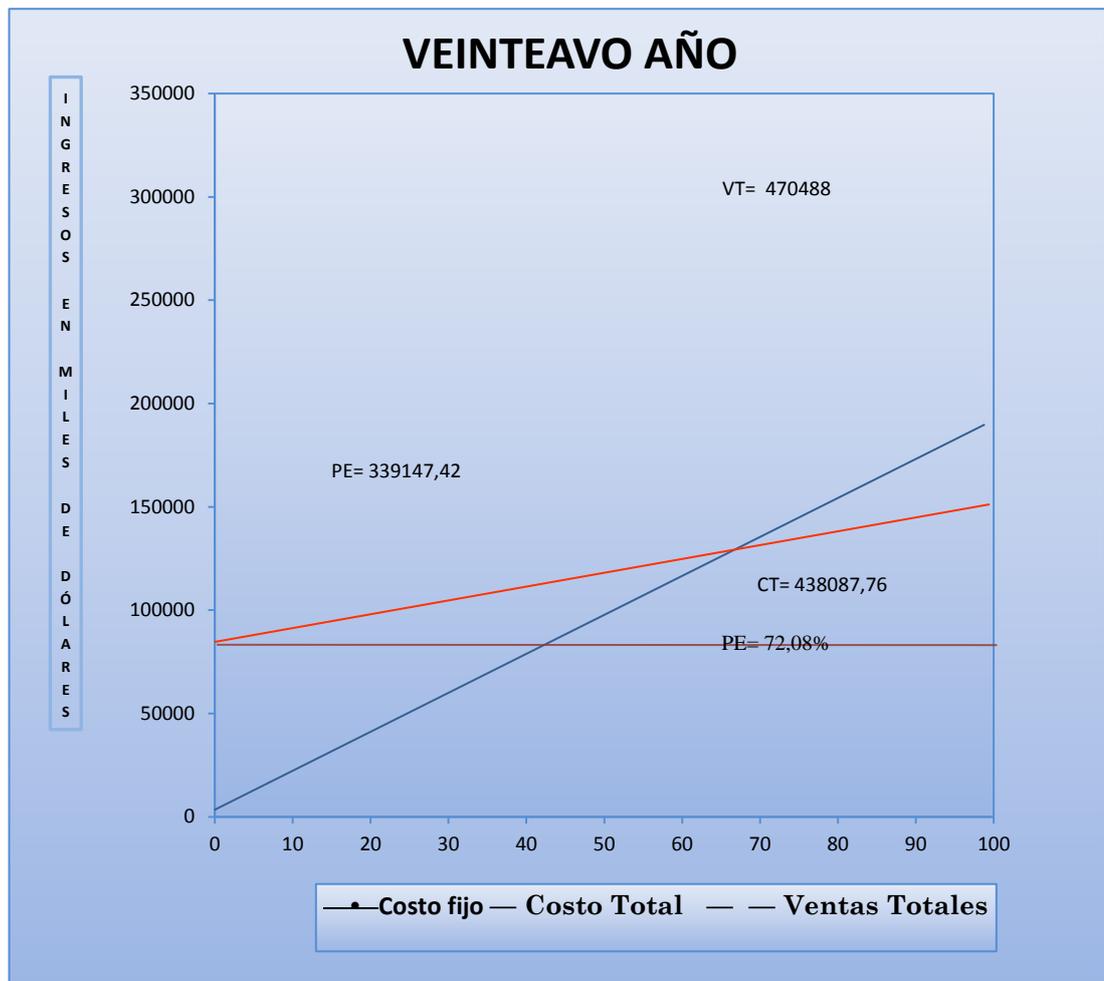
### GRÁFICO N° 11 PUNTO DE EQUILIBRIO



FUENTE: Cuadro 31 y 32  
ELABORACIÓN: Las Autoras

## GRÁFICO N° 12

### PUNTO DE EQUILIBRIO



FUENTE: Cuadro 31 y 32  
ELABORACIÓN: Las Autoras

Se entiende por Punto de Equilibrio a aquel punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos del proyecto.

Esto sirve, básicamente, para conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas y las utilidades, para



coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia, así como analizar las relaciones existentes entre costos fijos y variables.

Para la ejecución del presente proyecto lo hemos calculado en función de las ventas que se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que generan, y en función de la capacidad instalada que es la capacidad de producción de la planta, que nos ayuda a determinar el porcentaje de capacidad al que debe trabajar.

La Empresa para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos

#### **5.4. FLUJO DE CAJA**

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.



El Flujo de Caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos.

El Flujo de Caja se lo señala en el cuadro siguiente en el que se comparan los ingresos con los egresos.



**CUADRO No 33.**

CCC RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>										
VENTAS	164836,00	170484,00	180552,00	197600,00	214648,00	231716,00	248764,00	265832,00	282880,00	299928,00
Valor Residual										
<b>Total Ingresos</b>	<b>164836,00</b>	<b>170484,00</b>	<b>180552,00</b>	<b>197600,00</b>	<b>214648,00</b>	<b>231716,00</b>	<b>248764,00</b>	<b>265832,00</b>	<b>282880,00</b>	<b>299928,00</b>
<b>EGRESOS</b>										
Costos de Producción	96.909,05	102.994,12	109.631,39	116.874,76	124.343,38	133.496,59	142.937,24	153.258,34	164.546,30	177.096,22
Gastos Administrativos	30.760,89	31.797,43	32.302,21	33.101,88	33.921,54	34.761,69	35.622,85	36.505,53	37.410,29	38.337,67
Gastos de Ventas	4.284,00	4.391,10	4.501,90	4.613,40	4.728,73	4.846,95	4.968,12	5.092,33	5.219,64	5.350,12
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés	9.750,00	8.750,00	7.750,00	6.750,00	5.750,00	4.750,00	3.750,00	2.750,00	1.750,00	750,00
Amortización de Capital	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
Utilidad a Trabajadores	3469,81	3382,7	3954,98	5438,99	6885,65	8079,12	9222,87	10233,87	11093,07	11759,1
25% de Impuesto a la Renta	4915,56	4792,16	5602,88	7705,24	9754,67	11445,41	13065,73	14497,98	15715,18	16658,72
<b>Total Egresos</b>	<b>158.089,31</b>	<b>164.107,51</b>	<b>171.743,36</b>	<b>182.484,27</b>	<b>193.383,97</b>	<b>205.379,76</b>	<b>217.566,81</b>	<b>230.338,05</b>	<b>243.734,48</b>	<b>257.951,83</b>
<b>Flujo de Caja</b>	<b>6.746,69</b>	<b>6.376,49</b>	<b>8.808,64</b>	<b>15.115,73</b>	<b>21.264,03</b>	<b>26.336,24</b>	<b>31.197,19</b>	<b>35.493,95</b>	<b>39.145,52</b>	<b>41.976,17</b>
(+) Deprec. de activo fijo	19334,62	19334,62	19334,62	19334,62	19334,62	19334,62	19334,62	19334,62	19334,62	19334,62
(+) Amortiz. de Act. Diferido	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>26.196,81</b>	<b>25.826,61</b>	<b>28.258,76</b>	<b>34.565,85</b>	<b>40.714,15</b>	<b>45.786,36</b>	<b>50.647,31</b>	<b>54.944,07</b>	<b>58.595,64</b>	<b>61.426,29</b>
<b>Fuente:</b> Cuadros Nros. 28, 29, 30										
<b>Elaboración:</b> Las Autoras										



**FLUJO DE CAJA  
 (Continuación)**

RUBROS	AÑO 11	AÑO 12	AÑO 13	AÑO 14	AÑO 15	AÑO 16	AÑO 17	AÑO 18	AÑO 19	AÑO 20
<b>INGRESOS</b>										
Ventas	316996,00	334044,00	351112,00	368160,00	385208,00	402276,00	419324,00	436392,00	453440,00	470488,00
Valor Residual										\$76362,40
<b>Total Ingresos</b>	<b>316996,00</b>	<b>334044,00</b>	<b>351112,00</b>	<b>368160,00</b>	<b>385208,00</b>	<b>402276,00</b>	<b>419324,00</b>	<b>436392,00</b>	<b>453440,00</b>	<b>546.850,40</b>
<b>EGRESOS</b>										
Costo de Producción	185.780,04	200.576,59	216.780,89	234.531,84	253.982,43	275.302,16	298.672,70	324.298,93	352.404,36	383.234,79
Gastos Administrativos	39.305,59	40.279,90	41.278,58	42.302,22	43.351,46	44.426,94	45.529,30	46.659,21	47.817,37	49.004,09
Gastos de Ventas	5.483,89	5.620,98	5.761,50	5.905,55	6.053,18	6.150,51	6.359,62	6.518,62	6.681,58	6.848,62
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
Interés										
Amortización de capital										
Utilidad a trabajadores	12981,64	13152,65	13111,33	12830,72	12290,81	11456,94	10319,94	8842,87	6986,08	4715,62
25% impuesto a la Renta	18390,66	18632,92	18574,38	18176,86	17411,98	16230,66	14619,92	12527,4	9896,95	6680,46
<b>Total egresos</b>	<b>261.941,82</b>	<b>278.263,04</b>	<b>295.506,68</b>	<b>313.747,19</b>	<b>333.089,86</b>	<b>353.567,21</b>	<b>375.501,48</b>	<b>398.847,03</b>	<b>423.786,34</b>	<b>450.483,58</b>
Flujo de caja	55.054,18	55.780,96	55.605,32	54.412,81	52.118,14	48.708,79	43.822,52	37.544,97	29.653,66	96.366,82
(+) Deprec de activo fijo	19.334,62	19.334,62	19.334,62	19.334,62	19.334,62	19.334,62	19.334,62	19.334,62	19334,62	19334,62
(+) Amortiz. de act. Diferido	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50	115,50
<b>Flujo Neto de Caja</b>	<b>74.504,30</b>	<b>75.231,08</b>	<b>75.055,44</b>	<b>73.862,93</b>	<b>71.568,26</b>	<b>68.158,91</b>	<b>63.272,64</b>	<b>56.995,09</b>	<b>49.103,78</b>	<b>115.816,94</b>
<b>Fuente:</b> Cuadros Nros. 28, 29, 30 <b>Elaboración:</b> Las Autoras										



## CAPITULO VI

### 6. EVALUACIÓN ECONÓMICA

El objetivo de la Evaluación Económica, desde el punto de vista privado, es determinar el mérito de un proyecto, estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto.

#### 6.1. TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

La TMAR es la tasa de ganancia anual que espera ganar el inversionista para llevar a cabo la instalación y operación de la Empresa; es decir es la tasa de crecimiento real de la empresa, cuyo valor está por encima de la inflación.

Esta Tasa es conocida como premio al riesgo y su valor debe reflejar el riesgo que corre el inversionista de no obtener las ganancias pronosticadas y que eventualmente vaya a la bancarrota.

Para su cálculo se muestra la siguiente fórmula:



$$TMAR = i + Pr + \left[ \frac{Pr \cdot i}{100} \right]$$

En donde:

TMAR= Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

Pr= Prima de riesgo

i= Tasa de inflación (septiembre 2007-2008) 2.58%

Pr= 15%

Entonces:

$$TMAR = (0.0258) + (0.15) + (0.0258 \cdot 0.15)$$

$$TMAR = 0.18$$

#### CUADRO No 34.

#### TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

PARTICIPACION		TMAR	TMAR PONDERADA
EMPRESA	54,97	0,18	9.89
BANCO	45,03	0,125	5.63
<b>TOTAL</b>			<b>15.52</b>

Fuente: Cuadro 5,4



**Elaboración:** Las Autoras

Esto significa que el factor de descuento para la inversión debe ser del 15.52%.

## 6.2 VALOR ACTUAL NETO

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del Proyecto.

Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y, en definitiva, corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del Proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.



El VAN representa, en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil; es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es mayor a cero, el proyecto o inversión es conveniente, si es menor a cero no es conveniente y si es igual a cero es indiferente tomar una decisión.

Para calcular el VAN de un proyecto se procede de la siguiente manera.



**CUADRO No 35.  
VALOR ACTUAL NETO**

AÑOS	FLUJO NETO	$(1+i)^t$	FLUJO ACTUALIZADO
0	<b>-177.677,00</b>		
1	26.196,81	1,16	22677,29
2	25826,61	1,33	19353,21
3	28.258,76	1,54	18330,81
4	34.565,85	1,78	19409,69
5	40.714,15	2,06	19790,62
6	45.786,36	2,38	19266,07
7	50.647,31	2,75	18448,29
8	54.944,07	3,17	17324,61
9	58.595,64	3,66	15993,76
10	61.426,29	4,23	14513,85
11	74.504,30	4,89	15238,86
12	75.231,08	5,65	13320,21
13	75.055,44	6,52	11503,73
14	73.862,93	7,54	9800,00
15	71.568,26	8,71	8219,83
16	68.158,91	10,06	6776,54
17	63.272,64	11,62	5445,58
18	56.995,09	13,42	4246,28
19	49.103,78	15,51	3166,86
20	115.816,94	17,91	6465,89
<b>Fuente:</b> Cuadro 33 y 34 <b>Elaboración:</b> Las Autoras			269291,96

**VPN= VPI –VPE, o lo que es lo mismo**



$$VPN = I_0 + \sum_{j=0}^n \frac{FNE}{(1+i)^t}$$

En donde:

VPN= Valor Presente Neto o Valor Actual Neto

FNE= Flujo neto de efectivo

i = Tasa de descuento

t = Periodo de tiempo

I<sub>0</sub> = Inversión

Representándola tenemos la siguiente:

$$VPN = I_0 + \sum_{j=0}^n \frac{FNE}{(1+i)^t}$$

$$VPN = -177.667,00 + 269.291,96$$

$$VPN = 91.624,96$$

El Valor Actual Neto es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los costos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada. La inversión será aconsejable si su VAN es positivo.

Como podemos ver el resultado del VAN para el Proyecto es \$ **91.624,96** el cual es un valor positivo, que nos refleja que el valor en el tiempo del Proyecto



va a aumentar, dando la pauta para la factibilidad del mismo y su puesta en marcha.

### **6.3. TASA INTERNA DE RETORNO.**

Es un Método de evaluación que, al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este Método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Se define a la Tasa Interna de Retorno (TIR) como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Se podría interpretar el TIR, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.



La TIR se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

La TIR utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

La fórmula para calcular la TIR es la siguiente:

$$TIR = T_m + Dt \left( \frac{VAN_{menor}}{VAN_{menor} - VAN_{mayor}} \right)$$

*En donde:*

*TIR: Tasa Interna de Retorno*

*T<sub>m</sub>: Tasa menor de descuento para actualización*

*Dt: Diferencia de tasas de descuento para actualización*

*VAN menor: Valor actual a la tasa menor*



VAN mayor: Valor actual a la tasa mayor

**CUADRO No 36.**

**TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACTOR ACT. 16,00%	VAN MENOR	FACTOR ACT. 16,50%	VAN MAYOR
0	-177.667,00		-177.667,00		-177.667,00
1	26.196,81	0,862069	22583,46	0,858369	22486,53
2	25826,61	0,743163	19193,38	0,736798	19028,99
3	28.258,76	0,640658	18104,20	0,632444	17872,08
4	34.565,85	0,552291	19090,41	0,542871	18764,80
5	40.714,15	0,476113	19384,54	0,465983	18972,10
6	45.786,36	0,410442	18792,65	0,399986	18313,90
7	50.647,31	0,35383	17920,54	0,343335	17388,99
8	54.944,07	0,305025	16759,31	0,294708	16192,46
9	58.595,64	0,262953	15407,90	0,252969	14822,88
10	61.426,29	0,226684	13924,36	0,21714	13338,10
11	74.504,30	0,195417	14559,41	0,186387	13886,63
12	75.231,08	0,168463	12673,65	0,159989	12036,15
13	75.055,44	0,145227	10900,08	0,137329	10307,29
14	73.862,93	0,125195	9247,27	0,117879	8706,89
15	71.568,26	0,107927	7724,15	0,101184	7241,56
16	68.158,91	0,093041	6341,57	0,086853	5919,81
17	63.272,64	0,080207	5074,91	0,074552	4717,10



<b>18</b>	56.995,09	0,069144	3940,87	0,063993	3647,29
<b>19</b>	49.103,78	0,059607	2926,93	0,05493	2697,27
<b>20</b>	115.816,94	0,051385	5951,25	0,04715	5460,77
			<b>82833,82</b>		<b>74134,60</b>

**Fuente:** Cuadro 33

**Elaboración:** Las Autoras

*Aplicándola a la formula tenemos:*

$$TIR = 16 + 0.5 \left( \frac{82833.82}{82833.82 - 74134.60} \right)$$

$$TIR = 16,48\%$$

La Tasa Interna de Retorno es de 16,48% lo que significa que es mayor al costo de oportunidad del capital al 12.50%, ello demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento, lo que el Proyecto es rentable y ejecutable.

#### **6.4. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO**

Se basa en la relación entre costos y beneficios asociados en un proyecto. Consiste en determinar cuáles elementos son beneficios y cuales son costos; en general los beneficios son ventajas expresadas en términos monetarios que recibe el propietario, en cambio los costos son gastos anticipados de construcción, operación, mantenimiento, etc. El indicador B/C se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido. Para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente.



B/C > 1 Se puede realizar el proyecto

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto es decisión de los  
Inversionistas ejecutarlo.

La fórmula para la Relación Beneficio costo es la siguiente.

$$\text{RELAC. BENEF. / COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

Los cálculos de la Relación Beneficio Costo está representada en el cuadro siguiente.

**CUADRO No 37.**  
**RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	FACTOR ACT. 15.52%	INGRESOS ACTUALIZ.	EGRESOS ACTUALIZ.
1	164836	141.703,94	0,86565097	142690,44	122666,15
2	170484	147.932,65	0,74935160	127752,46	110853,57
3	180552	154.185,50	0,64867694	117119,92	100016,58
4	197600	161.340,04	0,56152782	110957,90	90596,92
5	214648	168.743,65	0,48608710	104337,62	82024,11
6	231716	177.855,23	0,42078177	97501,87	74838,24
7	248764	187.278,21	0,36425015	90612,32	68216,12
8	265832	197.606,20	0,31531349	83820,42	62307,90
9	282880	208.926,23	0,27295143	77212,50	57026,71
10	299928	221.534,01	0,23628067	70867,19	52344,20
11	316996	230.451,71	0,20453659	64837,28	47135,81
12	334044	246.359,67	0,17705730	59144,93	43619,78
13	351112	263.703,16	0,15326982	53814,87	40417,74
14	368160	282.621,84	0,13267817	48846,80	37497,75



<b>15</b>	385208	303.269,26	0,11485299	44242,29	34831,38
<b>16</b>	402276	325.896,41	0,09942260	39995,33	32401,47
<b>17</b>	419324	350.524,40	0,08606527	36089,23	30167,98
<b>18</b>	436392	377.439,55	0,07450248	32512,29	28120,18
<b>19</b>	453440	406.866,11	0,06449315	29243,77	26240,08
<b>20</b>	470488	439.050,53	0,05582856	26266,67	24511,56
				<b>1457866,09</b>	<b>1165834,22</b>

Fuente: Cuadros Nº 28 y 30

Elaboración: Las Autoras

Aplicando la fórmula tenemos:

$$\text{RELAC. BENEF. / COSTO} = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO } \mathbf{1'457.866,09}}{\text{COSTO ACTUALIZADO } \mathbf{1'165834,22}} = 1.25$$

Para obtener los ingresos actualizados para cada año multiplicamos el ingreso de cada año por el factor de actualización, de igual manera se procedió con los egresos. Luego de obtener estos resultados realizamos la sumatoria de todos los años dándonos como resultado de ingresos actualizados 1'457.866,09 y de egresos actualizados 1'165.834,22 ya obtenidos estos valores aplicamos la fórmula obteniendo como resultado 1.25.

Este indicador determina que la relación beneficio costo es de 1,25 lo que significa que por cada dólar invertido se recibirá 25 centavos de utilidad; por lo tanto desde el punto de vista de este indicador el proyecto es factible realizarlo, ya que es mayor a la unidad.

## 6.5. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL



Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original. Es una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que la Empresa recupere la inversión inicial de capital.

**CUADRO No 38.**  
**PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO AC.
0	-177.667,00	
1		22677,29
2		19630,62
3		18330,81
4		19409,69
5		19790,62
6		19266,07
7		18448,29
8		17324,61
9		15993,76
10		14513,85
11		15238,86
12		13320,21
13		11503,73
14		9800,00
15		8219,83
16		6776,54
17		5445,58



18		4246,28
19		3166,86
20		6465,89
	<b>TOTAL</b>	<b>269.569,37</b>

Fuente: Cuadro N° 33

Elaboración: Las Autoras

Al Flujo Neto Actualizado se lo obtiene multiplicando el Flujo Neto de cada año por el Factor de Actualización.

El resultado obtenido de la sumatoria total del flujo de caja actualizado es 269.569,37 que nos sirve para aplicar la fórmula de la recuperación del capital.

Aplicando la fórmula tenemos

$$PRC = \frac{\sum \text{Flujo de caja} - \text{inversión total}}{\text{Flujo de caja del último año}}$$

$$PRC = \frac{269.569,37 - 177.667,00}{14.513,85}$$

$$PRC = 6.332046287$$

**6 años**

$$0.332046287 * 12 \text{ meses} = 3,984555442 \text{ meses}$$

$$0.984555442 * 30 \text{ días} = 29 \text{ días}$$

Con el resultado obtenido, se puede observar que la inversión inicial será recuperada en seis años, tres meses y veintinueve días. El periodo de recuperación de capital (REC) del proyecto indica que si es ejecutable, ya que el tiempo que se espera recuperar el capital invertido no se obtiene de la



vida útil del proyecto, lo que es bueno para la Empresa ya que de esta manera se obtendrá más rentabilidad.

## 6.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto es conveniente efectuar el A.S porque se trata de medir si le afectan o no dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El A.S es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- $AS > a 1$  = el proyecto es sensible.
- $AS = a 1$  = el proyecto no sufre ningún efecto.
- $AS < a 1$  = el proyecto no es sensible.

Para construir el A.S se requiere tomar en cuenta lo siguiente.

- Conocer la Tasa Interna de Retorno del Proyecto.
- Establecer los nuevos flujos netos de caja.
- Determinar las nuevas tasas internas de retorno.
- Para luego establecer la sensibilidad del proyecto



Para establecer el A.S del Complejo Turístico El Lucero se requiere dos componentes de variación que son:

1. Ingresos.- Corresponde al resultado de las ventas de mercancías y de servicios prestados.
2. Costos.- Son aquellos que se mantienen constantes durante un periodo completo de producción.

En el presente proyecto se incrementará en 9.5% a los costos, y se disminuirá a 7.5% a los ingresos.

Para encontrar estos porcentajes de incremento y disminución se procede a realizar un juego de búsqueda de valores de soporte\*, para ello es importante trabajar con tasas que permitan obtener valores o flujos positivos.

Cualquier tipo de análisis requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso.

**1-Analisis de sensibilidad con disminución de los ingresos.** Si los ingresos disminuyeran 7.5% que es el máximo que soporta el proyecto, durante 20 años de proyección, el Proyecto no es sensible a esta variación.

---

\* Valores de soporte: Es el porcentaje máximo al cual puede ser sensible el proyecto, ya sea al incrementar sus costos o disminuir sus ingresos.



**2-Analisis de sensibilidad con el incremento de los costos.** Si los costos se incrementan 9.5% que es máximo que soporta el Proyecto durante los 20 años de proyección, el Proyecto no es sensible a esta variación.



**CUADRO No 39**  
**ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON 7.5% DE DISMINUCIÓN EN INGRESOS**

AÑOS	COS. ORIGINAL	INGRESO O.	INGRESO O.	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	V. ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACT.
			-7.5%		13,70%		14,00%	
						-177.667,00		-177.667,00
1	141.703,94	164836,00	152473,30	10769,36	0,87951	9471,73	0,8772	9446,88
2	147.932,65	170484,00	157697,70	9765,05	0,77353	7553,59	0,7695	7514,21
3	154.185,50	180552,00	167010,60	12825,10	0,68033	8725,28	0,675	8656,94
4	161.340,04	197600,00	182780,00	21439,96	0,59835	12828,68	0,5921	12694,60
5	168.743,65	214648,00	198549,40	29805,75	0,52626	15685,48	0,5194	15481,11
6	177.855,23	231716,00	214337,30	36482,07	0,46285	16885,61	0,4556	16621,23
7	187.278,21	248764,00	230106,70	42828,49	0,40708	17434,50	0,3996	17114,26
8	197.606,20	265832,00	245894,60	48288,40	0,35803	17288,57	0,3506	16929,91
9	208.926,23	282880,00	261664,00	52737,77	0,31489	16606,48	0,3075	16216,86
10	221.534,01	299928,00	277433,40	55899,39	0,27695	15481,12	0,2697	15076,07
11	230.451,71	316996,00	293221,30	62769,59	0,24358	15289,18	0,2366	14851,28
12	246.359,67	334044,00	308990,70	62631,03	0,21423	13417,26	0,2075	12995,94
13	263.703,16	351112,00	324778,60	61075,44	0,18841	11507,49	0,182	11115,73
14	282.621,84	368160,00	340548,00	57926,16	0,16571	9599,05	0,1597	9250,81
15	303.269,26	385208,00	356317,40	53048,14	0,14574	7731,49	0,1401	7432,04
16	325.896,41	402276,00	372105,30	46208,89	0,12818	5923,22	0,1229	5679,07
17	350.524,40	419324,00	387874,70	37350,30	0,11274	4210,82	0,1078	4026,36
18	377.439,55	436392,00	403662,60	26223,05	0,09915	2600,13	0,0945	2478,08
19	406.866,11	453440,00	419432,00	12565,89	0,08721	1095,83	0,0829	1041,71
20	439.050,53	470488,00	435201,40	-3849,13	0,07670	-295,23	0,0727	-279,83
						<b>31373,29</b>		<b>26676,28</b>



$$NTIR = T_m + Dt \left[ \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right]$$

$$NTIR = 13.70 + 0.30 \left[ \frac{31373.29}{31373.29 - 26676.28} \right]$$

---

$$NTIR = 15.70\%$$

---

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 16.48\%$$

**1) DIFERENCIA DE TIR**

$$\text{Dif.Tir.} = \text{Tir proy.} - \text{Nueva Tir}$$
$$\text{Dif.Tir.} = 16.48\% - 15.70\%$$

$$\text{Dif.Tir.} = 0.78\%$$

**2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

$$\% \text{ Var.} = (\text{Dif. Tir} / \text{Tir del proy.}) * 100$$
$$\% \text{ Var.} = (0.78\% / 16.48\%) * 100$$

$$\% \text{Var.} = 4.73\%$$

**3) SENSIBILIDAD**

$$\text{Sensib.} = \text{Var.} / \text{Nueva Tir}$$
$$\text{Sensib.} = 4.73\% / 15.70\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 0.30$$

Los cálculos han demostrado que no sufre ningún efecto el disminuir los ingresos en un 7.50%; con este cambio se encuentra una nueva TIR de 15.75% y una sensibilidad de 0.30% que es menor a uno por lo tanto el Proyecto no es sensible a la



variación de los ingresos, lo que nos ha permitido establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presenten y de esta manera se obtiene ganancias en el proyecto.

**CUADRO No 40.**

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON 9.50% DE INCREMENTO EN LOS COSTOS**

AÑOS	COS. ORIGINAL	INGRESO O.	INGRESO O. +9.50%	FLUJO NETO	FACTOR ACT. 15,00%	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT. 15.50%	VALOR ACTUAL
						-177.667,00		-177.667,00
1	141.703,94	164836,00	155165,814	9670,1857	0,86957	8408,86	0,86580	8372,46
2	147.932,65	170484,00	161986,252	8497,74825	0,75614	6425,52	0,74961	6370,01
3	154.185,50	180552,00	168833,123	11718,8775	0,65752	7705,35	0,64901	7605,72
4	161.340,04	197600,00	176667,344	20932,6562	0,57175	11968,31	0,56192	11762,41
5	168.743,65	214648,00	184774,297	29873,7033	0,49718	14852,51	0,48651	14533,80
6	177.855,23	231716,00	194751,477	36964,5232	0,43233	15980,78	0,42122	15570,16
7	187.278,21	248764,00	205069,64	43694,3601	0,37594	16426,33	0,36469	15934,98
8	197.606,20	265832,00	216378,789	49453,211	0,32690	16166,34	0,31575	15614,88
9	208.926,23	282880,00	228774,222	54105,7782	0,28426	15380,24	0,27338	14791,28
10	221.534,01	299928,00	242579,741	57348,259	0,24718	14175,61	0,23669	13573,77
11	230.451,71	316996,00	252344,622	64651,3776	0,21494	13896,38	0,20493	13248,78
12	246.359,67	334044,00	269763,839	64280,1614	0,18691	12014,42	0,17743	11404,94
13	263.703,16	351112,00	288754,96	62357,0398	0,16253	10134,76	0,15362	9578,99
14	282.621,84	368160,00	309470,915	58689,0852	0,14133	8294,45	0,13300	7805,66
15	303.269,26	385208,00	332079,84	53128,1603	0,12289	6529,16	0,11515	6117,80
16	325.896,41	402276,00	356856,569	45419,4311	0,10686	4853,74	0,09970	4528,25
17	350.524,40	419324,00	383824,218	35499,782	0,09293	3298,85	0,08632	3064,30



18	377.439,55	436392,00	413296,307	23095,6928	0,08081	1866,25	0,07474	1726,06
19	406.866,11	453440,00	445518,39	7921,60955	0,07027	556,61	0,06471	512,57
20	439.050,53	470488,00	480760,33	-10272,3304	0,06110	-627,64	0,05602	-575,48
						<b>10639,83</b>		<b>3874,33</b>

**VAN menor**

$$\text{NTIR} = T_m + Dt \left( \frac{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}}{\text{VAN menor}} \right)$$

$$\text{NTIR} = 15 + 0.50 \left( \frac{10639.83}{10639.83 - 3874.33} \right)$$

**NTIR = 15.79%**

**TIR DEL PROYECTO= 16.48%**

**1) DIFERENCIA DE TIR**

Dif.Tir.= Tir proy. – Nueva Tir

Dif.Tir.= 16.48% -15.79%

**Dif.Tir.= 0.69%**

**2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) \* 100

% Var. = 0.69% / 16.48% \* 100

**%Var. = 4.19%**

**3) SENSIBILIDAD**

Sensib. = Var. / Nueva Tir

Sensib. = 4.19% / 15.79%

**Sensibilidad = 0,2655**



Los cálculos han demostrado que no sufre ningún efecto el incremento en los costos en un 9.50%; con este cambio se incrementa una nueva TIR de 15.79% y una sensibilidad de 0.2655% que es menor a uno por lo que el proyecto soportará los cambios en ingresos y costos en un porcentaje que permite obtener una TIR igual o mayor al costo del capital; por lo que el proyecto es sensible y rentable.



## CONCLUSIONES

- El Estudio de Mercado, ha demostrado que existe una demanda insatisfecha de 1594 familias en el servicio propuesto en el Lucero.
- Los servicios, que el proyecto pretende ofrecer estarán diseñados de acuerdo a las normas exigidas por la Cámara de Turismo y a las necesidades del usuario.
- La demanda insatisfecha refleja el mercado potencial que existe en la parroquia El Lucero: Para el año 2008 es de 59279 familias y para el año 2028 llega a 130.825.
- Se aprovecha el mercado natural que tiene el complejo turístico el Lucero a través de los diferentes consumidores del servicio, de hospedaje, recreación y alimentación, tienen ventajas competitivas como son el absorber los costos del servicio a los clientes, así como el mantener una fuerza de ventas especializada en atributos del complejo turístico.
- El desarrollo productivo de los servicios estarán dirigidos por personal con experiencia en la materia y se utilizarán equipos adecuados, lo que será garantía para entregar servicios de óptima calidad y a precios moderados.
- La Tasa mínima Aceptable de Rendimiento llega a 0.18% lo que significa que el factor de descuento para la inversión debe ser del 15.52%.



- La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo El VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de 91.902,37 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.
- La TIR es 16.48%, lo que significa que es mayor al costo de oportunidad del capital siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto
- El tiempo que se requeriría para recuperar la inversión original sería 6 años, 3 meses y 29 días.
- El Análisis Sensibilidad nos demuestra que el Proyecto no es sensible con los aumentos y disminución de los costos e ingresos respectivamente.
- Se Comprueba que la Hipótesis Nula ( $H_0$ ) planteada que indica la factibilidad de implementar de un complejo turístico en el sector El Lucero del cantón Calvas, Provincia de Loja.



## RECOMENDACIONES

- Con el afán de que el servicio logre una preferencia en el mercado, se debe emprender en realizar una agresiva promoción y en ella difundir las características del negocio.
- Se debe contratar la mano de obra de preferencia local, con lo que se podría reducir en algo el problema de desocupación que se suscita en esta parroquia.
- Las instituciones financieras del estado, utilizando sus mecanismos de crédito, deben facilitar los créditos, para de esta manera fomentar el desarrollo empresarial turístico en esta región del país.
- Se debe implementar este proyecto, por los resultados que se establecieron en el estudio financiero.
- Hacemos hincapié que el Ministerio de Turismo siga apoyando a la Región Sur del Ecuador, integrando a todos los sectores involucrados con la finalidad de promocionar y darle un posicionamiento operativo al turismo como fuente de desarrollo para el futuro.



## BIBLIOGRAFÍA

1. ACHIG. S, Lucas, **Metodología de la Investigación Social**, 2da. Edición McGraw-Hill, México, 1994.
2. BACA URBINA, Gabriel, **Evaluación de Proyectos**, 2da. Edición McGraw-Hill, México 1994.
3. BERNARS, y COLLI, J.C., **Diccionario Económico y Financiero**, Editorial Monagas, Madrid, 1981.
4. BUNGE, Mario, **La Ciencia, sus Métodos y su Filosofía**, Edición. Ariel, Barcelona-España, 1972.
5. JABAL, Juan, **Mercadotecnia**, Edición 1985
6. KOTLHER, Philip, **Fundamentos de Mercadotecnia**, México, 1985.
7. MÉNDEZ ALVAREZ, Carlos Eduardo, **Metodología, Guía para Elaborar Diseños de Investigación en Ciencias Económicas Contables y Administrativas**, Edición McGraw-Hill, Bogotá 1988.
8. NAMAUFOROOSH, Nohammad Naghi, **Metodología de la Investigación en Administración, Contaduría y Economía**, Editorial, Limusa, México, 1984.
9. PARDINAS, Felipe, **Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales, Introducción Elemental**, Edición Siglo XXI, México 1976.



10. PREDESUR, **Plan de Desarrollo de la Región Sur**, Loja 1990-1995.
11. QUILODRAN R, Federico, **Manual de Preparación de Proyectos**, Manuales Técnicos, Publicaciones de la U.N.L.
12. REYES, S, Jorge F., **Guía Práctica para Elaborar Proyectos de Investigación**, 2da. Edición, Loja, 1992.
13. ROJAS ANZOLA, Sérvulo, **Plan para la Creación de Empresas**, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Publicidad en Monterrey, México 1989.
14. ROSEMBERG J.M. **Diccionario de Administración y Finanzas**, Edición 1995.
15. SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN, Reinaldo; **Preparación y Evaluación de Proyectos**, 2da. Edición McGraw-Hill, Madrid- España, 1993.
16. SAPAG CHAIN Nassir, **Criterios y Evaluación de Proyectos, Cómo Medir la Rentabilidad de las Inversiones**, McGraw-Hill, México, 1994.



**ANEXO 1**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ENCUESTA HOTELERA**

1. Datos Generales de la Empresa
  - 1.1. Nombre .....
    - 1.1.1. Hotel .....
    - 1.1.2. Hostal .....
    - 1.1.3. Hostería .....
    - 1.1.4. Residencia .....
    - 1.1.5. Pensión .....
    - 1.1.6. Parador .....
    - 1.1.7. Motel .....
  - 1.2. Teléfono .....
  - 1.3. Dirección .....
    - 1.3.1. Provincia .....
    - 1.3.2. Cantón .....
    - 1.3.3. Ciudad .....
  - 1.4. Categoría .....
  - 1.5. Servicios que ofrece .....
    - 1.5.1. Alojamiento .....
    - 1.5.2. Alimentación .....
    - 1.5.3. Comercio .....
    - 1.5.4. Diversión y Recreación .....
      - 1.5.4.1. Espectáculos .....
      - 1.5.4.2. Deporte .....
        - 1.5.4.2.1. Baños .....
          - a. Sauna .....
          - b. Turco .....
          - c. Hidromasaje .....
          - d. Gimnasio .....
          - e. Peluquería .....
  - 1.6. Número de habitaciones      Nro.      Valor
    - Simples .....
    - Dobles .....
    - Matrimoniales .....
    - Suits .....
  - 1.7. Número de personas hospedadas
    - Internacional .....
    - Nacional .....
    - Provincial .....
  - 1.8. Temporada de mayor afluencia .....

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



**ANEXO 2**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA**  
**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ENCUESTA AL USUARIO**

**1. DATOS PERSONALES**

Edad .....

Profesión u ocupación .....

**2. INGRESOS**

(1 – 250) .....

(251 - 600) .....

(Mas de 600) .....

**3. GUSTOS Y PREFERENCIAS TURÍSTICAS DE LAS FAMILIAS USUARIOS**

LOCAL ( )

PROVINCIAL ( )

NACIONAL ( )

INTERNACIONAL ( )

**4. VISITAS A LUGARES RECREACIONALES**

Semanal ( )

Mensual ( )

Anual ( )

Solo feriados ( )

**5. LUGAR DE HOSPEDAJE DE SU PREFERENCIA A:**

HOSTAL ( )

PARADOR ( )

HOSTERÍA ( )

HOTEL ( )

MOTEL ( )

OTROS ( )

**6. USTED JUNTO A SU FAMILIA VISITAN HOSTERÍAS.**

SI ( ) NO ( )

**7. RECUERDA EL PRECIO QUE PAGÓ POR HOSPEDAJE EN UNA  
HOSTERÍA DE LA PROVINCIA DE LOJA**

.....

**8. VISITARÍA UNA HOSTERÍA SI ESTA PRESTARA UN BUEN SERVICIO  
EN LA PARROQUIA EL LUCERO, CANTÓN CALVAS.**

SI ( ) NO ( )

**9. QUÉ SERVICIOS LE GUSTARÍA QUE TENGA ESTA HOSTERÍA**

.....

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



### ANEXO N° 3

#### PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA

DETALLE	Raciones al Año	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Desayuno	4.992	1,20	5.990,40
Platos la carta	4.992	2.40	11.980,80
Cenas	4.992	1,50	7.488,00
Aguas pequeñas	9.984	0,15	1.497,60
Agua grande	9.984	0,30	2.995,20
Colas	9.984	0,20	1.996,80
Cervezas	9.984	0,65	6.489,60
Almuerzos	4.992	1.50	7.488,00
Comida rápida	4.992	0,75	3.744,00
<b>TOTAL</b>			<b>49.670,40</b>
<b>MENSUAL</b>			<b>4.139,20</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras



### ANEXO N° 3a

### PROYECCIÓN DE MATERIA PRIMA DIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 10 %
1	49.670,40
2	54.637,44
3	60.101,18
4	66.111,30
5	72.722,43
6	79.994,68
7	87.994,14
8	96.793,56
9	106.472,91
10	117.120,20
11	128.832,23
12	141.715,45
13	155.886,99
14	171.475,69
15	188.623,26
16	207.485,59
17	228.234,15
18	251.057,56
19	276.163,32
20	303.779,65

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras



#### ANEXO N° 4

#### PRESUPUESTO DE MATERIALES INDIRECTOS DE HOSPEDAJE

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
Jabón líquido	Kilos	20	2,15	43
Jaboncillo de baño	Cajas x 64	85	15,00	1.275
Desodorante ambiental	Cajas x 48	90	16,40	1.476
Desinfectante	Litros	90	2,00	180
Desodorante Spray	unidad	45	1,25	3.030,25
RECREACIÓN				
DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
Cloro	galones	12	21	252
Malla de recolección	unidad	6	2,5	15
Desinfectante	galones	12	9	108
Aceite de lubricación	galones	12	12	144
Cloro	tanques	2	65	130
SUBTOTAL				<b>649</b>
Total Materiales Indirectos.				<b>3.679,25</b>
Mensual				<b>306,60</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras



### ANEXO N° 4a

### PROYECCIÓN DE MATERIALES INDIRECTOS

AÑOS	INCREMENTO 10%
1	3.679,25
2	4.047,18
3	4.451,89
4	4.897,08
5	5.386,79
6	5.925,47
7	6.518,02
8	7.169,82
9	7.886,80
10	8.675,48
11	9.543,03
12	10.497,33
13	11.547,06
14	12.701,77
15	13.971,95
16	15.369,14
17	16.906,05
18	18.596,66
19	20.456,33
20	22.501,96

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras



**ANEXO Nº 5**  
**PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

DENOMINACIÓN	CAMAREROS	MANTENIMIENTO	LIMPIEZA	
Sueldo Básico	168,2	164,3	162,5	
Décimo Tercer Sueldo	14,02	13,69	13,54	
Décimo Cuarto Sueldo	14,02	13,69	13,54	
Vacaciones	7,01	6,85	6,77	
Aportes al IESS (11,15%)	18,72	18,32	18,12	
<b>Subtotal</b>	<b>221,97</b>	<b>216,85</b>	<b>214,47</b>	
Número de obreros	3	1	2	
<b>Total Mensual</b>	<b>665,99</b>	<b>216,85</b>	<b>428,95</b>	<b>1.311,78</b>
<b>Total al Año</b>	<b>7.991,85</b>	<b>2.602,18</b>	<b>5.147,35</b>	<b>15.741,39</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras



**ANEXO Nº 5a**

**PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL INC. 2,5%</b>
1	15741,39
2	16134,92
3	16538,30
4	16951,76
5	17375,55
6	17809,94
7	18255,19
8	18711,57
9	19179,36
10	19658,84
11	20150,31
12	20654,07
13	21170,42
14	21699,68
15	22242,17
16	22798,23
17	23368,18
18	23952,39
19	24551,20
20	25164,98



**ANEXO Nº 6**  
**PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA**

DENOMINACIÓN	RECEPCIÓN	COCINERO	
Sueldo Básico	164,5	162,16	
Décimo Tercer Sueldo	13,71	13,51	
Décimo Cuarto Sueldo	13,71	13,51	
Vacaciones	6,85	6,76	
Aportes al IESS (11,15%)	18,34	18,08	
<b>Subtotal</b>	<b>217,11</b>	<b>214,02</b>	
Número de obreros	2	1	
<b>Total Mensual</b>	<b>434,23</b>	<b>214,02</b>	<b>648,25</b>
<b>Total al Año</b>	<b>5.210,70</b>	<b>2.568,29</b>	<b>7.778,99</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

**ANEXO Nº 6ª**  
**PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA INDIRECTA**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 10%
1	7778,99
2	7973,46
3	8172,80
4	8377,12
5	8586,55
6	8801,22
7	9021,25
8	9246,78
9	9477,95
10	9714,90
11	9957,77
12	10206,72
13	10461,88
14	10723,43
15	10991,52
16	11266,31
17	11547,96
18	11836,66
19	12132,58
20	12435,89



### ANEXO Nº 7

#### PRESUPUESTO DE TERRENO

<b>TERRENO</b>	10.000 METROS CUADRADOS	1.00	10.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>10.000</b>

### ANEXO Nº 8

#### PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN

DENOMINACIÓN	ÁREA	METRO CUADRADO	V. UNITARIO	TOTAL
Área administrativa	4*5	20	200	4000,00
Área Restaurante	6*8	48	150	7.200,00
Área de Cocina	4*3	12	150	1.800,00
Área de Bodega	4*3	12	150	1.800,00
Casa de guardia	5*4	20	150	3.000,00
Zona de Parqueo		200	80	16.000,00
Discoteca cabaña	10*10	100	180	18.000,00
Subtotal		412		51.800,00
<b>ÁREA DE RECREACIÓN</b>				
Piscina 1	10*8/120	96	P. UNITARIO	TOTAL
Piscina 2	8*5/0.60	40	21	252
Área de Sauna y Turco	4*5	20	2,5	15
Cuarto Maq/baños	4*5	20	9	108
<b>SUBTOTAL</b>		176		55.360,00
<b>TOTAL</b>		588		107.160,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras



**ANEXO Nº 8a**  
**DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIÓN**

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>		<b>DEL 107.160,00</b>		
<b>20 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	107.160,00	10.716,00		96.444,00
1	96.444,00		4822,20	91.621,80
2	91.621,80		4822,20	86.799,60
3	86.799,60		4822,20	81.977,40
4	81.977,40		4822,20	77.155,20
5	77.155,20		4822,20	72.333,00
6	72.333,00		4822,20	67.510,80
7	67.510,80		4822,20	62.688,60
8	62.688,60		4822,20	57.866,40
9	57.866,40		4822,20	53.044,20
10	53.044,20		4822,20	48.222,00
11	48.222,00		4822,20	43.399,80
12	43.399,80		4822,20	38.577,60
13	38.577,60		4822,20	33.755,40
14	33.755,40		4822,20	28.933,20
15	28.933,20		4822,20	24.111,00
16	24.111,00		4822,20	19.288,80
17	19.288,80		4822,20	14.466,60
18	14.466,60		4822,20	9.644,40
19	9.644,40		4822,20	4.822,20
20	4.822,20		4822,20	0,00



### PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO DIEZ PRIMEROS AÑOS

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Jigüeras 2 tanques	2	82,00	164,00
Cocina industrial	1	450,00	450,00
Refrigerador 2 puertas	2	500,00	1.000,00
Freidora 2 canastas	2	145,00	290,00
Campana (extractor)	1	250,00	250,00
Congelador 2 puertas	1	450,00	450,00
Licuada industrial	2	65,00	130,00
Horno micro ondas	2	130,00	260,00
Horno gas	1	200,00	200,00
Cilindro de gas	3	28,00	84,00
Ventiladores	16	18,00	288,00
Televisores 14"	8	120,00	960,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4.526,00</b>
<b>RECREACIÓN</b>			
Equipo de sauna y turco	2	1.000,00	2.000,00
Calefón	2	200,00	400,00
Bomba de agua piscina	2	200,00	400,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>2.800,00</b>
<b>TOTAL</b>			<b>7.326,00</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras



## DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DIEZ PRIMEROS AÑOS

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>		<b>7.326,00</b>		
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	7.326,00	732,60		6.593,40
1	6.593,40		659,34	5.934,06
2	5.934,06		659,34	5.274,72
3	5.274,72		659,34	4.615,38
4	4.615,38		659,34	3.956,04
5	3.956,04		659,34	3.296,70
6	3.296,70		659,34	2.637,36
7	2.637,36		659,34	1.978,02
8	1.978,02		659,34	1.318,68
9	1.318,68		659,34	659,34
10	659,34		659,34	0,00

### ANEXO Nº 10

#### PRESUPUESTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO DIEZ ULTIMOS AÑOS

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Jigüeras 2 tanques</b>	2	84,00	168,00
<b>Cocina industrial</b>	1	465,00	465,00
<b>Refrigerador 2 puertas</b>	2	500,00	1.000,00
<b>Freidora 2 canastas</b>	2	150,00	300,00
<b>Campana (extractor)</b>	1	250,00	250,00
<b>Congelador 2 puertas</b>	1	450,00	450,00
<b>Licuada industrial</b>	2	75,00	150,00
<b>Horno micro ondas</b>	2	130,00	260,00
<b>Horno gas</b>	1	200,00	200,00
<b>Cilindro de gas</b>	3	40,00	120,00
<b>Ventiladores</b>	16	18,00	288,00
<b>Televisores 14"</b>	8	120,00	960,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4.611,00</b>



<b>RECREACIÓN</b>			
<b>Equipo de sauna y turco</b>	2	1.100,00	2.200,00
<b>Calefón</b>	2	200,00	400,00
<b>Bomba de agua piscina</b>	2	250,00	500,00
<b>SUBTOTAL</b>			3.100,00
<b>TOTAL</b>			<b>7.711,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO Nº 10a

#### DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DIEZ ULTIMOS AÑOS

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>		<b>7.711,00</b>		
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	7.711,00	771,10		6.939,90
1	6.939,90		693,99	6.245,91
2	6.245,91		693,99	5.551,92
3	5.551,92		693,99	4.857,93
4	4.857,93		693,99	4.163,94
5	4.163,94		693,99	3.469,95
6	3.469,95		693,99	2.775,96
7	2.775,96		693,99	2.081,97
8	2.081,97		693,99	1.387,98
9	1.387,98		693,99	693,99
10	693,99		693,99	0,00

### ANEXO Nº 11 PRESUPUESTO DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN



DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Camas	16	180	2.880
Camas literas	16	140	2.240
Veladores	16	32	512
Lámparas	16	12	192
Extinguidores	3	35	105
Sillas de descanso	16	22	352
Dispensador de jabón	16	12	192
Colchones	32	120	3.840
<b>SUBTOTAL</b>			<b>10.313</b>
<b>ÁREA DE RECREACIÓN MOBILIARIO</b>			
<b>BAR</b>			
Juegos de montar	12	180	2.160
Mesas de centro	5	55	275
Mesas de sol	10	60	600
Bar	1	900	900
Sillas plásticas	120	6,5	780
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4.715</b>
<b>TOTAL</b>			<b>15.028</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

**ANEXO Nº 11a**  
**DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN CINCO PRIMEROS AÑOS**

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>		<b>15.028,00</b>		
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>20% DEPRECIACIÓN</b>		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	15.028,00	7.514,00		7.514,00
1	7.514,00		1502,8	6.011,20
2	6.011,20		1502,8	4.508,40
3	4.508,40		1502,8	3.005,60
4	3.005,60		1502,8	1.502,80
5	1.502,80		1502,8	0,00

**ANEXO Nº 12**

**PRESUPUESTO DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN**



DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Camas	16	182,00	2.912,00
Camas literas	16	141,00	2.256,00
Veladores	16	32,00	512,00
Lámparas	16	13,00	208,00
Extinguidores	3	35,00	105,00
Sillas de descanso	16	22,00	352,00
Dispensador de jabón	16	12,00	192,00
Colchones	32	120,00	3.840,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>10.377,00</b>
<b>ÁREA DE RECREACIÓN MOBILIARIO</b>			
<b>BAR</b>			
Juegos de montar	12	180	2.160
Mesas de centro	5	55	275
Mesas de sol	10	60	600
Bar	1	900	900
Sillas plásticas	120	7	840
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4.775</b>
<b>TOTAL</b>			<b>15.152</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

#### ANEXO Nº 12a

#### DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN

VIDA ÚTIL 5 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 20%	VALOR ACTUAL
0	15.152,00	7.576,00		7.576,00
1	7.576,00		1.515,20	6.060,80
2	6.060,80		1.515,20	4.545,60
3	4.545,60		1.515,20	3.030,40
4	3.030,40		1.515,20	1.515,20
5	1.515,20		1.515,20	0,00

#### ANEXO Nº 13

#### PRESUPUESTO DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
---------	----------	----------------	-------



Camas	16	184	2.944
Camas literas	16	142	2.272
Veladores	16	32	512,00
Lámparas	16	14	224,00
Extinguidores	3	35	105,00
Sillas de descanso	16	22	352,00
Dispensador de jabón	16	12	192,00
Colchones	32	120	3.840
<b>SUBTOTAL</b>			<b>10.441</b>
<b>ÁREA DE RECREACIÓN MOBILIARIO</b>			
<b>BAR</b>			
Juegos de montar	12	180	2.160
Mesas de centro	5	55	275
Mesas de sol	10	60	600
Bar	1	900	900
Sillas plásticas	120	7.5	900
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4.835</b>
<b>TOTAL</b>			<b>15.276</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO Nº 13a DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>				<b>15.276,00</b>
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>				<b>10% DEPRECIACIÓN</b>
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	15.276,00	7.638,00		7.638,00
1	7.638,00		1527,6	6.110,40
2	6.110,40		1527,6	4.582,80
3	4.582,80		1527,6	3.055,20
4	3.055,20		1527,6	1.527,60
5	1.527,60		1527,6	0,00

### ANEXO Nº 14

### PRESUPUESTO DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
----------------	-----------------	-----------------------	--------------



Camas	16	184,00	2.944,00
Camas literas	16	143,00	2.288,00
Veladores	16	32,00	512,00
Lámparas	16	15,00	240,00
Extinguidores	3	35,00	105,00
Sillas de descanso	16	22,00	352,00
Dispensador de jabón	16	12,00	192,00
Colchones	32	122,00	3.904,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>10537,00</b>
<b>ÁREA DE RECREACIÓN MOBILIARIO</b>			
<b>BAR</b>			
Juegos de montar	12	182	2.184
Mesas de centro	5	56	280
Mesas de sol	10	60	600
Bar	1	900	900
Sillas plásticas	120	8	960
<b>SUBTOTAL</b>			<b>4924</b>
<b>TOTAL</b>			<b>15.461</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

**ANEXO Nº 14a**  
**DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN**

<b>VALOR DEL ACTIVO: 15.461,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	15.461,00	7.730,50		7.730,50
1	7.730,50		1546,1	6.184,40
2	6.184,40		1546,1	4.638,30
3	4.638,30		1546,1	3.092,20
4	3.092,20		1546,1	1.546,10
5	1.546,10		1546,1	0,00

**ANEXO Nº 15**  
**PRESUPUESTO DE BLANCOS Y MENAJES CINCO PRIMEROS AÑOS**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDA D</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Juego de ollas	3	50	150
Juego de espátulas	2	6,5	13
Juego de cuchillos	2	12	24



Juego de sartenes	2	20	40
Juego de vajilla	5	22	110
Pica todo	1	25	25
Abrelatas	1	5	5
Brochas	2	0,5	1
Tijeras de cocina	1	3	3
Extractor de jugo	1	25	25
Guaflera	1	22	22
<b>SUBTOTAL</b>			<b>418</b>
<b>HOSPEDAJE</b>			
Juego de sábanas	64	7	448
Juego de cortinas	8	15	120
Juego de cortinas de baño	20	2	40
Juego de manteles	15	13	195
Almohadas	32	6	192
<b>SUBTOTAL</b>			<b>995</b>
<b>TOTAL</b>			<b>1.413</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

#### ANEXO Nº 15a DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES

CINCO PRIMEROS AÑOS				
VIDA ÚTIL 5 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 20%	VALOR ACTUAL
0	1.413,00	706,50		706,50
1	406,50		141,3	565,20
2	565,20		141,3	423,90
3	423,90		141,3	282,60
4	282,60		141,3	141,30
5	141,30		141,3	0,00

#### ANEXO Nº 16 PRESUPUESTO DE BLANCOS Y MENAJES

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Juego de ollas	3	51,00	153
Juego de espátulas	2	6,50	13,00
Juego de cuchillos	2	12,00	24,00
Juego de sartenes	2	20,00	40,00
Juego de vajilla	5	22,00	110,00



Pica todo	1	25,00	25,00
Abrelatas	1	5,00	5,00
Brochas	2	0,50	1,00
Tijeras de cocina	1	3,00	3,00
Extractor de jugo	1	25,00	25,00
Guanflera	1	22,00	22,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>421</b>
<b>HOSPEDAJE</b>			
Juego de sábanas	64	7	448
Juego de cortinas	8	15	120
Juego de cortinas de baño	20	2	40
Juego de manteles	15	13	195
Almohadas	32	6	192
<b>SUBTOTAL</b>			<b>995</b>
<b>TOTAL</b>			<b>1.416</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

#### ANEXO Nº 16a

#### DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES

VIDA ÚTIL 5 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 20%	VALOR ACTUAL
0	1.416	708		708
1	708		141,6	566,40
2	566,40		141,6	424,80
3	424,80		141,6	283,20
4	283,20		141,6	141,60
5	141,60		141,6	0,00

#### ANEXO Nº 17

#### PRESUPUESTO DE BLANCOS Y MENAJES

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Juego de ollas	3	52,00	156
Juego de espátulas	2	7,00	14,00
Juego de cuchillos	2	13,00	26,00
Juego de sartenes	2	20,00	40,00
Juego de vajilla	5	22,00	110,00
Pica todo	1	25,00	25,00
Abrelatas	1	5,00	5,00



Brochas	2	0,50	1,00
Tijeras de cocina	1	3,00	3,00
Extractor de jugo	1	26,00	26,00
Guanflera	1	23,00	23,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>429</b>
<b>HOSPEDAJE</b>			
Juego de sábanas	64	8	512
Juego de cortinas	8	16	128
Juego de cortinas de baño	20	2,50	50
Juego de manteles	15	14	210
Almohadas	32	6	192
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1092</b>
<b>TOTAL</b>			<b>1521</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

**ANEXO N° 17a**  
**DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES**

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>		<b>1.521,00</b>		
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>20% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.521,00	760,50		760,50
1	760,50		152,10	608,40
2	608,40		152,10	456,30
3	456,30		152,10	304,20
4	304,20		152,10	152,10
5	152,10		152,10	0,00

**ANEXO N° 18**  
**PRESUPUESTO DE BLANCOS Y MENAJES**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Juego de ollas	3	53,00	159
Juego de espátulas	2	7,00	14,00
Juego de cuchillos	2	14,00	28,00
Juego de sartenes	2	20,00	40,00
Juego de vajilla	5	22,00	110,00
Pica todo	1	25,00	25,00
Abrelatas	1	5,00	5,00
Brochas	2	0,50	1,00



Tijeras de cocina	1	3,00	3,00
Extractor de jugo	1	26,00	26,00
Guanflera	1	24,00	24,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>435</b>
<b>HOSPEDAJE</b>			
Juego de sábanas	64	8	512
Juego de cortinas	8	16	128
Juego de cortinas de baño	20	2.50	50
Juego de manteles	15	15	225
Almohadas	32	6	192
<b>SUBTOTAL</b>			<b>1107</b>
<b>TOTAL</b>			<b>1542</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

**ANEXO Nº 18a**  
**DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES**

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>				<b>1.542,00</b>
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>				<b>20% DEPRECIACIÓN</b>
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.542,00	771,00		771,00
1	771,00		154,20	616,80
2	616,80		154,20	462,60
3	462,60		154,20	308,40
4	308,40		154,20	154,20
5	154,20		154,20	0,00

**ANEXO Nº 19**

**PRESUPUESTO DE VEHÍCULOS PARA LA VIDA UTIL DEL PROYECTO**

<b>PRIMER VEHÍCULO 5 PRIMEROS AÑOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Camioneta</b>	1	12.000	12.000
<b>Moto</b>	1	1.000	1.000
<b>Total</b>			<b>13000</b>

<b>SEGUNDO VEHÍCULO</b>
-------------------------



<b>5 AÑOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Camioneta</b>	1	12.500	12.500
<b>Moto</b>	1	1.100	1.100
<b>Total</b>			<b>13.600</b>

<b>TERCER VEHÍCULO 5 AÑOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Camioneta</b>	1	13.000	13.000
<b>Moto</b>	1	1.200	1.200
<b>Total</b>			<b>14.200</b>

<b>CUARTO VEHÍCULO 5 UYLTIMOS AÑOS</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>C. UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Camioneta</b>	1	13.500	13.500
<b>Moto</b>	1	1.300	1.300
<b>Total</b>			<b>14.800</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO Nº 19a

### DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO CINCO PRIMEROS AÑOS

<b>VIDA ÚTIL 5 AÑOS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>VALOR ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN 20%</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
<b>0</b>	13.000	6.500		6.500
<b>1</b>	6.500		1.300	5.200
<b>2</b>	5.200		1.300	3.900
<b>3</b>	3.900		1.300	2.600
<b>4</b>	2.600		1.300	1.300
<b>5</b>	1.300		1.300	0,00



### DEPRECIACIÓN DEL SEGUNDO VEHICULO

VIDA ÚTIL 5 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 20%	VALOR ACTUAL
0	13.600	6.800		6.800
1	6.800		1.360	5.440
2	5.440		1.360	4.080
3	4.080		1.360	2.720
4	2.720		1.360	1.360
5	1.360		1.360	0.00

### DEPRECIACIÓN DEL TERCER VEHICULO

VALOR DEL ACTIVO: 14.200,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 20% DEPRECIACIÓN				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	14.200,00	7.100,00		7.100,00
1	7.100,00		1420,00	5.680,00
2	5.680,00		1420,00	4.260,00
3	4.260,00		1420,00	2.840,00
4	2.840,00		1420,00	1.420,00
5	1.420,00		1420,00	0,00

### DEPRECIACIÓN DEL CUARTO VEHICULO

VALOR DEL ACTIVO: 14.800,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 20% DEPRECIACIÓN				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	14.800,00	7.400,00		7.400,00
1	7.400,00		1480,00	5.920,00
2	5.920,00		1480,00	4.440,00
3	4.440,00		1480,00	2.960,00
4	2.960,00		1480,00	1.480,00
5	1.480,00		1480,00	0,00



## ANEXO N° 20

### PRESUPUESTO DE HERRAMIENTA DIEZ PRIMEROS AÑOS

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Equipo de electricidad	1	50,00	50,00
Equipo de gasfitería	1	65,00	65,00
Equipo de básico de vehículo	1	45,00	45,00
Red de piscina	5	4,50	22,50
Asadores	2	6,00	12,00
<b>TOTAL</b>			<b>194,50</b>

## ANEXO N° 20a

### DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA DIEZ PRIMEROS AÑOS

VIDA ÚTIL 10 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 10%	VALOR ACTUAL
0	194,50	19,45		175,05
1	175,05		17,51	157,55
2	157,55		17,51	140,04
3	140,04		17,51	122,54
4	122,54		17,51	105,03
5	105,03		17,51	87,53
6	87,53		17,51	70,02
7	70,02		17,51	52,52



8	52,52		17,51	35,01
9	35,01		17,51	17,51
10	17,51		17,51	0,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

## ANEXO Nº 21

### PRESUPUESTO DE HERRAMIENTA DIEZ ULTIMOS AÑOS

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Equipo de electricidad	1	52,00	52,00
Equipo de gasfitería	1	67,00	67,00
Equipo de básico de vehículo	1	50,00	50,00
Red de piscina	5	5,00	25,00
Asadores	2	7,00	14,00
<b>TOTAL</b>			<b>208</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

## ANEXO Nº 21a

### DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA DIEZ ULTIMOS AÑOS

VALOR DEL ACTIVO:	208,00			
10 AÑOS DE VIDA ÚTIL			10% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	208,00	20,80		187,20
1	187,20		18,72	168,48
2	168,48		18,72	149,76
3	149,76		18,72	131,04
4	131,04		18,72	112,32
5	112,32		18,72	93,60
6	93,60		18,72	74,88



7	74,88		18,72	56,16
8	56,16		18,72	37,44
9	37,44		18,72	18,72
10	18,72		18,72	0,00

### ANEXO Nº 22

### PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS OPERACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Energía eléctrica	1.200	0,15	180
Gas (tanque de 15k)	24	1,6	38,4
Gas (tanque de 45k)	5	15	75
Consumo de agua	1.200	0,45	540
Consumo aguas piscinas	2.100	0,45	945
<b>TOTAL</b>			<b>1.778,4</b>
<b>MENSUAL</b>			<b>148,20</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO Nº 22a

### PROYECCIÓN SERVICIOS BÁSICOS DE OPERACIÓN

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 2,5%
1	1778,40
2	1822,86
3	1868,43
4	1915,14
5	1963,02
6	2012,10
7	2062,40
8	2113,96
9	2166,81
10	2220,98
11	2276,50
12	2333,41
13	2391,75
14	2451,54



15	2512,83
16	2575,65
17	2640,04
18	2706,05
19	2773,70
20	2843,04

### ANEXO Nº 23

#### PRESUPUESTO DE COMBUSTIBLE

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Gasolina	1.200	1,48	1.776
Diesel	300	1,02	306
Aceite	15	12	180
Filtros	15	3	45
<b>TOTAL</b>			<b>2.307</b>
<b>MENSUAL</b>			<b>192,25</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

#### ANEXO Nº 23a PROYECCIÓN DE COMBUSTIBLE

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 2,5%
1	2307,00
2	2364,68
3	2423,79
4	2484,39
5	2546,50
6	2610,16
7	2675,41
8	2742,30
9	2810,86
10	2881,13
11	2953,16
12	3026,98
13	3102,66
14	3180,22
15	3259,73
16	3341,22
17	3424,75



18	3510,37
19	3598,13
20	3688,09

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: Las Autoras

**ANEXO Nº 24**  
**PRESUPUESTO BÁSICO DE ADMINISTRACIÓN**

DETALLE	CANTIDAD AD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Consumo de energía elec.	400	0.15	60
Consumo de agua potable	250	0.35	87,5
Consumo telefónico	300	0.35	105
Internet	120	30.5	60
<b>TOTAL</b>			<b>312,50</b>
<b>MENSUAL</b>			<b>26,04</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

**ANEXO Nº 24a.**

**PROYECCIÓN SERVICIOS BÁSICOS DE ADMINISTRACION**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 2,5%
1	312,50
2	320,31
3	328,32
4	336,53
5	344,94
6	353,57
7	362,40
8	371,46
9	380,75
10	390,27
11	400,03
12	410,03
13	420,28
14	430,78
15	441,55



16	452,59
17	463,91
18	475,51
19	487,39
20	499,58

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras.

## ANEXO Nº 25

### SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN

Puestos	Gerente	Secretaria	Guardia-Chofer	Meseros	Contador
Salario Básico unificado	184,05	170,2	160,15	163,5	170,3
13ª Sueldo	15,34	14,18	13,35	13,63	14,19
14ª Sueldo	15,34	14,18	13,35	13,63	14,19
Vacaciones	7,67	7,09	6,37	6,81	7,10
Aporte IESS 11.15%	20,52	18,98	17,86	18,23	18,99
Total mensual	242,92	224,64	211,37	215,79	224,77
Nº de empleados	1	2	3	4	1
Subtotal	242,92	449,27	634,11	863,17	224,77
TOTAL AÑO	2914,9839	5391,2552	7609,37	10358,05	2697,2
Total global		28970,87			



Mensual		2414,34
---------	--	---------

Denominación	Recepción	Cocinero	
Sueldo básico	164,50	162,16	
10º tercer sueldo	13,71	13,51	
10º cuarto sueldo	13,71	13,51	
Vacaciones	6,85	6,76	
Aporte IESS 11.15%	18,34	18,08	
Subtotal	217,11	214,02	
Nº de obreros	2	1	
Total mensual	434,23	214,02	<b>648.25</b>
Total al año	5210,70	2568,29	<b>7778,99</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO Nº 25a.

### PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 2,5%
1	28970,87
2	29695,14
3	30437,52
4	31198,46
5	31978,42
6	32777,88
7	33597,33
8	34437,26
9	35298,19
10	36180,65
11	37085,16
12	38012,29
13	38962,60
14	39936,66
15	40935,08
16	41958,46
17	43007,42



18	44082,60
19	45184,67
20	46314,29

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras

#### ANEXO Nº 26

#### PRESUPUESTO PARA MUEBLES Y ENSERES DIEZ PRIMEROS AÑOS

DENOMINACIÓN	CANT	VAL. UNIT	VAL. TOTAL
Escritorio Ejecutivo	1	160,00	160,00
Escritorio	2	140,00	280,00
Sillón ejecutivo	1	50,00	50,00
Sillón Estándar	1	35,00	35,00
Archivador	2	120,00	240,00
Papelera	2	6,00	12,00
Sillas de corozil	5	15,00	75,00
Basureros	3	2,50	7,50
<b>TOTAL</b>			<b>859,50</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras

#### ANEXO Nº 26a

#### DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES DIEZ PRIMEROS AÑOS

VALOR ACTIVO:	DEL	859,50
------------------	-----	--------



<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	859,50	85,95		773,55
1	773,55		77,355	696,20
2	696,20		77,355	618,84
3	618,84		77,355	541,49
4	541,49		77,355	464,13
5	464,13		77,355	386,78
6	386,78		77,355	309,42
7	309,42		77,355	232,07
8	232,07		77,355	154,71
9	154,71		77,355	77,35
10	77,35		77,355	0,00

**ANEXO Nº 27**

**PRESUPUESTO PARA MUEBLES Y ENSERES DIEZ ULTIMOS AÑOS**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANT</b>	<b>VAL. UNIT</b>	<b>VAL. TOTAL</b>
Escritorio Ejecutivo	1	162,00	162,00
Escritorio	2	140,00	280,00
Sillón ejecutivo	1	52,00	52,00
Sillón Estándar	1	35,00	35,00
Archivador	2	120,00	240,00
Papelera	2	7,00	14,00
Sillas de corozil	5	15,00	75,00
Basureros	3	3,00	9,00
<b>TOTAL</b>			<b>867,00</b>

**ANEXO Nº 27a**

**DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES DIEZ ULTIMOS AÑOS**

<b>VALOR</b>	<b>DEL</b>	
<b>ACTIVO:</b>		<b>867,00</b>
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>



AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	867,00	86,70		780,30
1	780,30		78,03	702,27
2	702,27		78,03	624,24
3	624,24		78,03	546,21
4	546,21		78,03	468,18
5	468,18		78,03	390,15
6	390,15		78,03	312,12
7	312,12		78,03	234,09
8	234,09		78,03	156,06
9	156,06		78,03	78,03
10	78,03		78,03	0,00

**ANEXO Nº 28**

**PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA DIEZ PRIMEROS AÑOS**

Detallé	Cantidad	C. unitario	Total
Central telefónica	1	250	250
Línea Telefónica	2	110	220
Equipo de sonido	1	300	300
Televisor 21"	1	165	165
Ventiladores	3	18	54
Calculadora	2	25	50
Fax	1	80	80
Equipo de comunicación	1	120	120
<b>TOTAL</b>			<b>1239</b>

**ANEXO Nº 28 a.**

**DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA DIEZ PRIMEROS AÑOS**



<b>Valor Activo</b>		<b>1.239,00</b>		
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.239,00	123,90		1.115,10
1	1.115,10		111,51	1.003,59
2	1.003,59		111,51	892,08
3	892,08		111,51	780,57
4	780,57		111,51	669,06
5	669,06		111,51	557,55
6	557,55		111,51	446,04
7	446,04		111,51	334,53
8	334,53		111,51	223,02
9	223,02		111,51	111,51
10	111,51		111,51	0,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO N° 29

#### PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA DIEZ ULTIMOS AÑOS

<b>Detallé</b>	<b>Cantidad</b>	<b>C. unitario</b>	<b>Total</b>
Central telefónica	1	260	260
Línea Telefónica	2	150	300
Equipo de sonido	1	300	300
Televisor 21"	1	165	165
Ventiladores	3	20	60
Calculadora	2	27	54
Fax	1	95	95
Equipo de comunicación	1	120	120
<b>TOTAL</b>			<b>1354</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO N° 29 a.

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA DIEZ ÚLTIMOS AÑOS



10	AÑOS DE VIDA ÚTIL		10%	DEPRECIACIÓN
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.354,00	135,40		1.218,60
1	1.218,60		121,86	1.096,74
2	1.096,74		121,86	974,88
3	974,88		121,86	853,02
4	853,02		121,86	731,16
5	731,16		121,86	609,30
6	609,30		121,86	487,44
7	487,44		121,86	365,58
8	365,58		121,86	243,72
9	243,72		121,86	121,86
10	121,86		121,86	0,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO N° 30

#### PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACION CINCO PRIMEROS AÑOS

Detalle	Cantidad	C. Unitario	Total
Computador	1	850.00	850.00
Impresora Tinta	1	55.00	55.00
Impresora	1	243.00	243.00
UPS	1	55.00	55.00
<b>TOTAL</b>			<b>1203.00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO N° 30a.

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION CINCO PRIMEROS AÑOS

VALOR ACTIVO:	DEL	1.203,00
------------------	-----	----------



<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>20% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.203,00	601,50		601,50
1	601,50		120,3	481,20
2	481,20		120,3	360,90
3	360,90		120,3	240,60
4	240,60		120,3	120,30
5	120,30		120,3	0,00

### ANEXO Nº 31

#### PRESUPUESTO EQUIPO DE COMPUTACION

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>C. Unitario</b>	<b>Total</b>
Computador	1	850.00	850.00
Impresora Tinta	1	55.00	55.00
Impresora	1	243.00	243.00
Ups	1	55.00	55.00
<b>TOTAL</b>			<b>1203.00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO Nº 31a.

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION

<b>VALOR ACTIVO:</b>	<b>DEL</b>	<b>1.203,00</b>
<b>5</b>	<b>AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>	<b>20% DEPRECIACIÓN</b>



AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.203,00	601,50		601,50
1	601,50		120,3	481,20
2	481,20		120,3	360,90
3	360,90		120,3	240,60
4	240,60		120,3	120,30
5	120,30		120,3	0,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO N° 32

#### PRESUPUESTO EQUIPO DE COMPUTACION

Detalle	Cantidad	C. Unitario	Total
Computador	1	900.00	900.00
Impresora Tinta	1	60.00	60.00
Impresora	1	243.00	243.00
Ups	1	60.00	60.00
<b>TOTAL</b>			<b>1263.00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Las Autoras

### ANEXO N° 32a.

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION

VALOR ACTIVO:	DEL	1.263,00
5	AÑOS DE VIDA ÚTIL	10% DEPRECIACIÓN



AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.263,00	631,50		631,50
1	631,50		126,30	505,20
2	505,20		126,30	378,90
3	378,90		126,30	252,60
4	252,60		126,30	126,30
5	126,30		126,30	0,00

### ANEXO Nº 33

#### PRESUPUESTO EQUIPO DE COMPUTACION CINCO ÚLTIMOS AÑOS

Detalle	Cantidad	C. Unitario	Total
Computador	1	900.00	900.00
Impresora Tinta	1	60.00	60.00
Impresora	1	243.00	243.00
Ups	1	60.00	60.00
<b>TOTAL</b>			<b>1263.00</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaboración: Las Autoras

### ANEXO Nº 33a.

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION CINCO ULTIMOS AÑOS

VALOR ACTIVO:	DEL	1.263,00
---------------	-----	----------



5 AÑOS DE VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.263,00	631,50		631,50
1	631,50		126,30	505,20
2	505,20		126,30	378,90
3	378,90		126,30	252,60
4	252,60		126,30	126,30
5	126,30		126,30	0,00

#### ANEXO N° 34

#### ACTIVO DEFERIDO

DETALLE	COSTO
Estudio de factibilidad	800
Estudio de organización	800
Estudios legales	400
Permiso de funcionamiento	200
Imprevistos	110
<b>TOTAL</b>	<b>2310</b>

#### ANEXO N° 35 PRESUPUESTO DE UTILES DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANT.	V. UNIT.	VAL. TOTAL
Escobas	12	1,25	15
Trapeadores	12	2	24



Baldes plástico	2	2	4
Basureros	35	3,00	105
Jarras	8	1,2	9,6
Detergente	12	2,1	25,2
Recogedores	6	1,0	6
Desinfectantes	24	2,5	60
<b>TOTAL</b>			<b>248,80</b>

**ANEXO N°35a.**

**PROYECCION DE UTILES DE OFICINA**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL INC. 2,5%</b>
1	248,80
2	255,02
3	261,40
4	267,93
5	274,63
6	281,49
7	288,53
8	295,75
9	303,14
10	310,72
11	318,49
12	326,45
13	334,61
14	342,97
15	351,55
16	360,34
17	369,34
18	378,58
19	388,04



20	397,74
----	--------

**ANEXO N° 36**  
**PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>CANT.</b>	<b>V. UNIT.</b>	<b>VAL. TOTAL</b>
Facturas	2000	0,03	60
Papel bond	3	2,6	7,8
Sello de caucho	3	5	15
Cintas para impresora	12	8	96
Cartuchos para impresora	6	15,00	90
Lápiz	24	0,200	4,8
Esferos	48	0,20	9,6
Borradores	12	0,15	1,8
Grapas	2	1,2	2,4
Clips	5	0,6	3
Libro de notas	6	1	6
Carpetas de archivo	5	4	20
<b>TOTAL</b>			<b>316,4</b>
<b>Mensual</b>			<b>26,37</b>



**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autora

### ANEXO N° 36a.

#### PROYECCION SUMINISTROS DE OFICINA

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 2,5%
1	316,40
2	324,31
3	332,42
4	340,73
5	349,25
6	357,98
7	366,93
8	376,10
9	385,50
10	395,14
11	405,02
12	415,14
13	425,52
14	436,16
15	447,06
16	458,24
17	469,70
18	481,44
19	493,48
20	505,81

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras



**ANEXO N° 37  
PRESUPUESTO DE PROPAGANDA**

DENOMINACIÓN	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Radio	60,00	720,00
Afiches	90,00	1.080,00
Trípticos	200,00	2.400,00
<b>Total</b>		<b>4.200,00</b>
<b>Mensual</b>		<b>350,00</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras

**ANEXO N° 37a.  
PROYECCIÓN DE PROPAGANDA**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 2,5%
1	4.200,00
2	4.305,00
3	4.412,63
4	4.522,94
5	4.636,01
6	4.751,91
7	4.870,71
8	4.992,48
9	5.117,29
10	5.245,22
11	5.376,36
12	5.510,76
13	5.648,53
14	5.789,75
15	5.934,49



16	6.082,85
17	6.234,92
18	6.390,80
19	6.550,57
20	6.714,33

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autora

### ANEXO N° 38

#### PRESUPUESTO DE MANTENIMIENTO

DENOMINACIÓN	COSTO	%	VAL. TOTAL
Mantenimiento edificio	107.160,00	0,01	1.071,60
Mant. Maquinaria y equipo	7326	0,05	366,30
Mant. Herramienta	194,5	0,05	9,73
Mant. Muebles y enseres	859,5	0,05	42,98
Mant. Equipo de oficina	1239	0,05	61,95
Mant. Vehiculó	13000	0,01	130,00
Mant. Equipo de computación	1203	0,05	60,15
Mant. mobiliario	15028	0,03	450,84
Mant. blancos y menaje	1413	0,03	42,39
<b>TOTAL</b>			<b>2.235,93</b>

**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras



**ANEXO N° 38a.**

**PROYECCIÓN DE MANTENIMIENTO**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL INC. 2,5%</b>
1	2.235,93
2	2.291,83
3	2.349,12
4	2.407,85
5	2.468,05
6	2.529,75
7	2.592,99
8	2.657,82
9	2.724,26
10	2.792,37
11	2.862,18
12	2.933,73
13	3.007,08
14	3.082,25
15	3.159,31
16	3.238,29
17	3.319,25
18	3.402,23
19	3.487,29
20	3.574,47



**Fuente:** Investigación directa

**Elaboración:** Las Autoras

## DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS

Es el valor que se encarga al costo de producción por el uso o desgaste de la maquinaria e instalaciones.

Para la depreciación de los activos se reutilizará el método rectilíneo es cual se obtiene dividiendo el valor total menos al valor residual para los años de vida útil del proyecto.

### DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS CONSTRUCCIÓN

VALOR DEL ACTIVO:		107.160,00		
20 AÑOS DE VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	107.160,00	10.716,00		96.444,00
1	96.444,00		4822,20	91.621,80
2	91.621,80		4822,20	86.799,60
3	86.799,60		4822,20	81.977,40
4	81.977,40		4822,20	77.155,20
5	77.155,20		4822,20	72.333,00
6	72.333,00		4822,20	67.510,80
7	67.510,80		4822,20	62.688,60
8	62.688,60		4822,20	57.866,40
9	57.866,40		4822,20	53.044,20
10	53.044,20		4822,20	48.222,00
11	48.222,00		4822,20	43.399,80
12	43.399,80		4822,20	38.577,60
13	38.577,60		4822,20	33.755,40
14	33.755,40		4822,20	28.933,20
15	28.933,20		4822,20	24.111,00
16	24.111,00		4822,20	19.288,80
17	19.288,80		4822,20	14.466,60
18	14.466,60		4822,20	9.644,40



19	9.644,40		4822,20	4.822,20
20	4.822,20		4822,20	0,00

### DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DIEZ PRIMEROS AÑOS

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>		<b>7.326,00</b>		
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	7.326,00	732,60		6.593,40
1	6.593,40		659,34	5.934,06
2	5.934,06		659,34	5.274,72
3	5.274,72		659,34	4.615,38
4	4.615,38		659,34	3.956,04
5	3.956,04		659,34	3.296,70
6	3.296,70		659,34	2.637,36
7	2.637,36		659,34	1.978,02
8	1.978,02		659,34	1.318,68
9	1.318,68		659,34	659,34
10	659,34		659,34	0,00

### DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO DIEZ ULTIMOS AÑOS

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>		<b>7.711,00</b>		
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	7.711,00	771,10		6.939,90
1	6.939,90		693,99	6.245,91
2	6.245,91		693,99	5.551,92
3	5.551,92		693,99	4.857,93
4	4.857,93		693,99	4.163,94
5	4.163,94		693,99	3.469,95
6	3.469,95		693,99	2.775,96
7	2.775,96		693,99	2.081,97
8	2.081,97		693,99	1.387,98



9	1.387,98		693,99	693,99
10	693,99		693,99	0,00

**DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN CINCO PRIMEROS AÑOS**

<b>VALOR DEL ACTIVO: 15.028,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 20% DEPRECIACIÓN</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	15.028,00	7.514,00		7.514,00
1	7.514,00		1502,8	6.011,20
2	6.011,20		1502,8	4.508,40
3	4.508,40		1502,8	3.005,60
4	3.005,60		1502,8	1.502,80
5	1.502,80		1502,8	0,00

**DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN**

<b>VIDA ÚTIL 5 AÑOS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>VALOR ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN 20%</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	15.152,00	7.576,00		7.576,00
1	7.576,00		1.515,20	6.060,80
2	6.060,80		1.515,20	4.545,60
3	4.545,60		1.515,20	3.030,40
4	3.030,40		1.515,20	1.515,20
5	1.515,20		1.515,20	0,00



### DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN

<b>VALOR DEL ACTIVO: 15.276,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 10% DEPRECIACIÓN</b>				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	15.276,00	7.638,00		7.638,00
1	7.638,00		1527,6	6.110,40
2	6.110,40		1527,6	4.582,80
3	4.582,80		1527,6	3.055,20
4	3.055,20		1527,6	1.527,60
5	1.527,60		1527,6	0,00

### DEPRECIACIÓN DE MOBILIARIO Y DECORACIÓN

<b>VALOR DEL ACTIVO: 15.461,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 10% DEPRECIACIÓN</b>				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	15.461,00	7.730,50		7.730,50
1	7.730,50		1546,1	6.184,40
2	6.184,40		1546,1	4.638,30
3	4.638,30		1546,1	3.092,20
4	3.092,20		1546,1	1.546,10
5	1.546,10		1546,1	0,00



### DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES

CINCO PRIMEROS AÑOS				
VIDA ÚTIL 5 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 20%	VALOR ACTUAL
0	1.413,00	706,50		706,50
1	406,50		141,3	565,20
2	565,20		141,3	423,90
3	423,90		141,3	282,60
4	282,60		141,3	141,30
5	141,30		141,3	0,00

### DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES

VIDA ÚTIL 5 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 20%	VALOR ACTUAL
0	1.416	708		708
1	708		141,6	566,40
2	566,40		141,6	424,80
3	424,80		141,6	283,20
4	283,20		141,6	141,60
5	141,60		141,6	0,00

### DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES

VALOR DEL ACTIVO: 1.521,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 20% DEPRECIACIÓN				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.521,00	760,50		760,50
1	760,50		152,10	608,40
2	608,40		152,10	456,30
3	456,30		152,10	304,20
4	304,20		152,10	152,10
5	152,10		152,10	0,00



### DEPRECIACIÓN DE BLANCO Y MENAJES

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>	<b>1.542,00</b>			
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>			<b>20% DEPRECIACIÓN</b>	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.542,00	771,00		771,00
1	771,00		154,20	616,80
2	616,80		154,20	462,60
3	462,60		154,20	308,40
4	308,40		154,20	154,20
5	154,20		154,20	0,00

### DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO CINCO PRIMEROS AÑOS

VIDA ÚTIL 5 AÑOS				
AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN 20%	VALOR ACTUAL
0	13.000	6.500		6.500
1	6.500		1.300	5.200
2	5.200		1.300	3.900
3	3.900		1.300	2.600
4	2.600		1.300	1.300
5	1.300		1.300	0,00

### DEPRECIACIÓN DEL SEGUNDO VEHICULO



<b>VIDA ÚTIL 5 AÑOS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>VALOR ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN 20%</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
<b>0</b>	13.600	6.800		6.800
<b>1</b>	6.800		1.360	5.440
<b>2</b>	5.440		1.360	4.080
<b>3</b>	4.080		1.360	2.720
<b>4</b>	2.720		1.360	1.360
<b>5</b>	1.360		1.360	0.00

### DEPRECIACIÓN DEL TERCER VEHICULO

<b>VALOR DEL ACTIVO: 14.200,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 20% DEPRECIACIÓN</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	14.200,00	7.100,00		7.100,00
1	7.100,00		1420,00	5.680,00
2	5.680,00		1420,00	4.260,00
3	4.260,00		1420,00	2.840,00
4	2.840,00		1420,00	1.420,00
5	1.420,00		1420,00	0,00

### DEPRECIACIÓN DEL CUARTO VEHICULO



<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>	<b>14.800,00</b>			
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>	<b>20% DEPRECIACIÓN</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	14.800,00	7.400,00		7.400,00
1	7.400,00		1480,00	5.920,00
2	5.920,00		1480,00	4.440,00
3	4.440,00		1480,00	2.960,00
4	2.960,00		1480,00	1.480,00
5	1.480,00		1480,00	0,00

### DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA DIEZ PRIMEROS AÑOS

<b>VIDA ÚTIL 10 AÑOS</b>				
<b>AÑO</b>	<b>VALOR ACTIVO</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN 10%</b>	<b>VALOR ACTUAL</b>
0	194,50	19,45		175,05
1	175,05		17,51	157,55
2	157,55		17,51	140,04
3	140,04		17,51	122,54
4	122,54		17,51	105,03
5	105,03		17,51	87,53
6	87,53		17,51	70,02
7	70,02		17,51	52,52
8	52,52		17,51	35,01
9	35,01		17,51	17,51
10	17,51		17,51	0,00

### DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTA DIEZ ULTIMOS AÑOS

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>	<b>208,00</b>
--------------------------	---------------



<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	208,00	20,80		187,20
1	187,20		18,72	168,48
2	168,48		18,72	149,76
3	149,76		18,72	131,04
4	131,04		18,72	112,32
5	112,32		18,72	93,60
6	93,60		18,72	74,88
7	74,88		18,72	56,16
8	56,16		18,72	37,44
9	37,44		18,72	18,72
10	18,72		18,72	0,00

**DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES DIEZ PRIMEROS AÑOS**

<b>VALOR</b>	<b>DEL</b>	
<b>ACTIVO:</b>		<b>859,50</b>
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10% DEPRECIACIÓN</b>



AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	859,50	85,95		773,55
1	773,55		77,355	696,20
2	696,20		77,355	618,84
3	618,84		77,355	541,49
4	541,49		77,355	464,13
5	464,13		77,355	386,78
6	386,78		77,355	309,42
7	309,42		77,355	232,07
8	232,07		77,355	154,71
9	154,71		77,355	77,35
10	77,35		77,355	0,00

**DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES DIEZ ULTIMOS AÑOS**

<b>VALOR DEL ACTIVO:</b>	<b>867,00</b>			
<b>10 AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>	<b>10% DEPRECIACIÓN</b>			
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	867,00	86,70		780,30
1	780,30		78,03	702,27
2	702,27		78,03	624,24
3	624,24		78,03	546,21
4	546,21		78,03	468,18
5	468,18		78,03	390,15
6	390,15		78,03	312,12
7	312,12		78,03	234,09
8	234,09		78,03	156,06
9	156,06		78,03	78,03
10	78,03		78,03	0,00

**DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA DIEZ ULTIMOS AÑOS**

<b>10</b>	<b>AÑOS DE VIDA ÚTIL</b>		<b>10%</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.354,00	135,40		1.218,60
1	1.218,60		121,86	1.096,74



2	1.096,74		121,86	974,88
3	974,88		121,86	853,02
4	853,02		121,86	731,16
5	731,16		121,86	609,30
6	609,30		121,86	487,44
7	487,44		121,86	365,58
8	365,58		121,86	243,72
9	243,72		121,86	121,86
10	121,86		121,86	0,00

**DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION CINCO PRIMEROS  
AÑOS**

<b>VALOR DEL ACTIVO: 1.203,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 20% DEPRECIACIÓN</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.203,00	601,50		601,50
1	601,50		120,3	481,20
2	481,20		120,3	360,90
3	360,90		120,3	240,60
4	240,60		120,3	120,30
5	120,30		120,3	0,00

**DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

<b>VALOR DEL ACTIVO: 1.203,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 20% DEPRECIACIÓN</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.203,00	601,50		601,50



1	601,50		120,3	481,20
2	481,20		120,3	360,90
3	360,90		120,3	240,60
4	240,60		120,3	120,30
5	120,30		120,3	0,00

### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION

<b>VALOR DEL ACTIVO: 1.263,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 10% DEPRECIACIÓN</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>VAL. ACTIVO</b>	<b>VAL. RES.</b>	<b>DEPRECIAC.</b>	<b>VAL. ACTUAL</b>
0	1.263,00	631,50		631,50
1	631,50		126,30	505,20
2	505,20		126,30	378,90
3	378,90		126,30	252,60
4	252,60		126,30	126,30
5	126,30		126,30	0,00

### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACION CINCO ULTIMOS AÑOS

<b>VALOR DEL ACTIVO: 1.263,00</b>				
<b>5 AÑOS DE VIDA ÚTIL 10% DEPRECIACIÓN</b>				



AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	1.263,00	631,50		631,50
1	631,50		126,30	505,20
2	505,20		126,30	378,90
3	378,90		126,30	252,60
4	252,60		126,30	126,30
5	126,30		126,30	0,00

### RESUMEN DE DEPRECIACIONES

Descripción	V. del bien	% Dep.	Vida útil	V. Residual	Dep. Anual
Construcción	107.160,00	10%	10	10716,00	4822,20
Maquina y Equipo	7326,00	10%	10	732,60	659,34
Maquina y Equipo	7711,00	10%	10	771,10	693,99
Mobiliario y decoración 5	15028,00	20%	5	7514,00	1502,80
Mobiliario y decoración 10	15152,00	20%	5	7576,00	1515,20
Mobiliario y decoración 15	15276,00	20%	5	7638,00	1527,60
Mobiliario y decoración 20	15461,00	20%	5	7730,50	1546,10



Blancos y menajes 5	1413,00	20%	5	706,50	141,30
Blancos y meneajes10	1416,00	20%	5	708,00	141,60
Blancos y menajes15	1521,00	20%	5	760,50	152,10
Blancos y meneajes20	1542,00	20%	5	771,00	154,20
Vehículo 5	13000,00	20%	5	6500,00	1300,00
Vehículo 10	13600,00	20%	5	6800,00	1360,00
Vehículo 15	14200,00	20%	5	7100,00	1420,00
Vehículo 20	14800,00	20%	5	7400,00	1480,00
Herramientas 10	194,50	10%	10	19,45	17,51
Herramientas 20	208,00	10%	10	20,80	18,72
Muebles y enseres 10	859,50	10%	10	85,95	77,36
Muebles y enseres 20	867,00	10%	10	86,70	78,03
Equipo de oficina	1239,00	10%	10	123,90	111,51
Equipo de oficina	1354,00	10%	10	135,40	121,86
Equipo de computación 5	1203,00	20%	5	601,50	120,30
Equipo de computación 10	1203,00	20%	5	601,50	120,30
Equipo de computación 15	1263,00	20%	5	631,50	126,30
Equipo de computación 20	1263,00	20%	5	631,50	126,30
<b>Total</b>	<b>178.794,00</b>			<b>76362,40</b>	<b>19334,62</b>

### AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DEFERIDO

AÑOS	VAL.CT.DIF	AMORTIZACION	VALOR TOTAL
1	2.310,00	115,5	2.194,50
2	2.194,50	115,5	2.079,00
3	2.079,00	115,5	1.963,50
4	1.963,50	115,5	1.848,00
5	1.848,00	115,5	1.732,50
6	1.732,50	115,5	1.617,00
7	1.617,00	115,5	1.501,50
8	1.501,50	115,5	1.386,00
9	1.386,00	115,5	1.270,50
10	1.270,50	115,5	1.155,00



11	1.155,00	115,5	1.039,50
12	1.039,50	115,5	924,00
13	924,00	115,5	808,50
14	808,50	115,5	693,00
15	693,00	115,5	577,50
16	577,50	115,5	462,00
17	462,00	115,5	346,50
18	346,50	115,5	231,00
19	231,00	115,5	115,50
20	115,50	115,5	0,00

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### CONTENIDOS

### PÁGINA

Portada	I
Certificación	II
Cesión de Derechos	III
Autoría	IV
Agradecimiento	V
Dedicatoria	VI



Esquema de contenidos	VII	
Introducción	1	
<b>Capítulo 1: Pequeña y mediana empresa</b>	<b>4</b>	
1.4 Análisis socio económico	4	
1.5 Análisis del área de influencia	9	
1.5.1 Aspectos físicos: localización, ecología, clima	9	
1.6 Delimitaciones de la parroquia: El Lucero, cantón Calvas	11	
1.6.1 Ubicación	12	
1.6.2 Fecha de creación	12	
1.6.3 Altitud	12	
1.6.4 Temperatura y clima	12	
1.6.5 Hidrografía	12	
<b>Capítulo 2: Plan de Mercado</b>	<b>13</b>	
2.11	Diseño de la	
muestra	14	
2.12	Estudio de mercado	16
2.13	Ficha técnica	17
2.14	Resultados de la	
muestra	18	
2.15	Análisis de la	
demanda	19	
2.16	Demanda actual	21
2.17	Demanda efectiva	24
2.18	Oferta actual	27
2.19	Análisis de la oferta	
y demanda	28	
2.20 Estrategias de mercado	29	
2.20.1 Precio	29	
2.20.2 Servicio	30	



2.20.3 Plaza	31
2.20.4 Publicidad	31
2.20.5 Políticas de venta de los servicios	32
<b>Capítulo 3 Plan de organización y administración</b>	<b>33</b>
3.1 Organización de la empresa	33
3.1.1 Organización jurídica	33
3.1.2. Niveles administrativos	35
3.1.3 Estructura organización	38
3.1.4 Manual de funciones	39
<b>Capítulo 4: Estudio Técnico</b>	<b>49</b>
4.1 Capacidad y localización de la empresa	49
4.1.1 Capacidad de la empresa	49
4.1.2 Localización de la empresa	50
4.1.2.1 Aspectos localizacionales	51
4.1.2.2 Macrolocalización	53
4.1.2.3 Microlocalización	54
4.2. Ingeniería de Proyecto	55
4.2.1 Generalidades	55
4.2.2 Definición del servicio	55
4.2.3 Distribución de la planta	56
4.2.4 Proceso productivo	58
4.2.4.1 Descripción del proceso	58
4.3 Requerimiento del proyecto	63
4.3.1 Inversiones	63
<b>Capítulo 5: Estudio Financiero</b>	<b>68</b>
5.1 Inversiones	68
5.1.1. Inversiones fijas	70
5.1.2 Inversión total prevista	72



5.1.3 Financiamiento de la inversión	73
5.1.4 Estructura de costos y establecimiento de ingresos del proyecto	76
5.2 Estado de pérdidas y ganancias	81
5.2.1. Costos Unitarios de los servicios	81
5.2.2 Presupuesto de Ingreso	86
5.2.3 Ingreso por hospedaje	89
5.3 Punto de Equilibrio	101
5.4 Flujo de caja	115
<b>Capitulo 6: Evaluación económica</b>	<b>119</b>
6.1 Tasa mínima aceptable de rendimiento	119
6.2 Valor actual neto	121
6.3 Tasa interna de retorno	125
6.4 Relación Beneficio Costo	128
6.5 Periodo de Recuperación de Capital	130
6.6 Análisis de sensibilidad	132
Conclusiones	139
Recomendaciones	141
Bibliografía	142
Anexos	144
Índice General	205



## ÍNDICE DE CUADROS

<b>CONTENIDOS</b>	<b>PAGINA</b>
Cuadro N° 1	11
Cuadro N° 2 Niveles de ingresos de las familias en el cantón Calvas	18
Cuadro N° 3 Gustos y preferencias turísticas de las familias usuarias	19
Cuadro N° 4 Visitas realizadas	20
Cuadro N° 5 Familias que visitan hosterías o centros recreativos	21



Cuadro N° 6 Obtención de la demanda actual	22
Cuadro N° 7 Proyección de la demanda actual	23
Cuadro N° 8 Familias que utilizan los servicios que prestara la futura empresa	24
Cuadro N° 9 Obtención de la demanda efectiva	25
Cuadro N° 10 Proyección de la demanda efectivo para los años de vida útil del proyecto	26
Cuadro N° 11 Oferta actual de servicios de hostería	27
Cuadro N° 12 Demanda insatisfecha	28
Cuadro N° 13 Demanda insatisfecha	50
Cuadro N° 14 Inversiones en activos fijos	70
Cuadro N° 15 Inversiones en activos diferidos	71
Cuadro N° 16 Inversiones en activos circulantes	72
Cuadro N° 17 Inversión Total	73
Cuadro N° 18 Funcionamiento de la inversión	74
Cuadro N° 19 Amortización del préstamo	75
Cuadro N° 20 Estructura de los costos	77
Cuadro N° 21 Costo unitario de servicio	82
Cuadro N° 22 Costos unitarios de hospedajes	83
Cuadro N° 23 Costo unitario de recreación	85
Cuadro N° 24 Precio de venta unitario por hospedaje	87
Cuadro N° 25. Precio de venta unitario por recreación	88
Cuadro N° 26 Ingresos por hospedaje	90
Cuadro N° 27 Ingreso por recreación	91
Cuadro N° 28 Consolidación de ingresos	92
Cuadro N° 29 Estado de pérdidas y ganancias	93
Cuadro N° 30 Presupuesto de operación	96
Cuadro N° 31 Costos fijos y variables de operación	105
Cuadro N° 32 Punto de equilibrio en función de las ventas y capacidad instalada	110
Cuadro N° 33 Flujo de caja	117



Cuadro N° 34 Tasa mínima aceptable de rendimiento	120
Cuadro N° 35 Valor Actual Neto	123
Cuadro N° 36 Tasa Interna de Retorno	127
Cuadro N° 37 Relación Beneficio Costo	129
Cuadro N° 38 Periodo de recuperación de la inversión	131
Cuadro N° 39 Análisis de sensibilidad con disminución en las ventas	135
Cuadro N° 40 Análisis de sensibilidad con incremento en los Costos	137

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>CONTENIDOS</b>	<b>PÁGINA</b>
Gráfico 1: Ubicación provincial y cantonal de Calvas	11
Gráfico 2: Organigrama estructural	37
Gráfico 3: Organigrama funcional	38
Gráfico 4: Macrolocalización	53
Gráfico 5: Microlocalización	54
Gráfico 6: Distribución de la planta	57



Gráfico 7: Flujograma de prestación de servicios	62
Gráfico 8: Punto de equilibrio para el primer año	112
Gráfico 9: Punto de equilibrio para el quinto año	112
Gráfico 10: Punto de equilibrio para el décimo año	113
Gráfico 11: Punto de equilibrio para el decimo quinto año	113
Gráfico 12: Punto de equilibrio para el veinteavo año	114

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>CONTENIDO</b>	<b>PAGINA</b>
ANEXO 1: Encuesta Hotelera	144
ANEXO 2: Encuesta a usuario	145
ANEXO 3: Presupuesto de materia prima	146
ANEXO 3a: Proyección de materia prima	147
ANEXO 4: Presupuesto de materiales indirectos	148
ANEXO 4a: Proyección de materiales indirectos	148
ANEXO 5: Presupuesto de mano de obra directa	149
ANEXO 5a: Proyección de mano de obra directa	150
ANEXO 6: Presupuesto de mano de obra indirecta	151
ANEXO 6a: Proyección de mano de obra indirecta	151
ANEXO 7: Presupuesto de terreno	152



ANEXO 8: Presupuesto de construcción	152
ANEXO 8a: Depreciación de la construcción	153
ANEXO 9: Presupuesto de maquinaria y equipo diez primeros años	154
ANEXO 9a: Depreciación de maquinaria y equipo diez primeros años	155
ANEXO 10: Presupuesto de maquinaria y equipo diez últimos años	155
ANEXO 10a: Depreciación de maquinaria y equipo diez últimos años	156
ANEXO 11: Presupuesto de mobiliario y decoración cinco primeros años	157
ANEXO 11a: Depreciación de mobiliario y decoración cinco primeros años	157
ANEXO 12: Presupuesto de mobiliario y decoración siguientes cinco años	158
ANEXO 12a: Depreciación de mobiliario y decoración siguientes cinco años	158
ANEXO 13: Presupuesto de mobiliario y decoración siguientes cinco años	159
ANEXO 13a: Depreciación de mobiliario y decoración siguientes cinco años	159
ANEXO 14: Presupuesto de mobiliario y decoración siguientes cinco años	160
ANEXO 14a: Depreciación de mobiliario y decoración siguientes cinco años	160
ANEXO 15: Presupuesto de blancos y menajes cinco primeros años	161
ANEXO 15a: Depreciación de blancos y menajes cinco primeros años	161
ANEXO 16 Presupuesto de blancos y menajes	



siguientes cinco años	162
ANEXO 16a: Depreciación de blancos y menajes	
siguientes cinco años	162
ANEXO 17: Presupuesto de blancos y menajes	
siguientes cinco años	163
ANEXO 17a: Depreciación de blancos y menajes	
siguientes cinco años	163
ANEXO 18: Presupuesto de blancos y menajes	
siguientes cinco años	164
ANEXO 18a: Depreciación de blancos y menajes	
siguientes cinco años	164
ANEXO 19: Presupuesto de vehículo para la vida	
útil del proyecto	165
ANEXO 19a: Depreciación de vehículo	
para la vida útil del proyecto	166
ANEXO 20: Presupuesto de herramienta	
diez primeros años	167
ANEXO 20a: Depreciación de herramienta	
diez primeros años	168
ANEXO 21: Presupuesto de herramienta	
diez últimos años	168
ANEXO 21a: Depreciación herramienta	
diez últimos años	169
ANEXO 22: Presupuesto de servicios básicos de operación	169
ANEXO 22a: Proyección de servicios básicos de operación	170
ANEXO 23: Presupuesto de combustible	170
ANEXO 23a: Proyección de combustible	171
ANEXO 24: Presupuesto básico de administración	171
ANEXO 24a: Proyección básico de administración	172
ANEXO 25: Presupuesto sueldos de administración	173
ANEXO 25a: Proyección sueldos de administración	174



ANEXO 26: Presupuesto para muebles y enseres diez primeros años	175
ANEXO 26a: Proyección para muebles y enseres diez primeros años	175
ANEXO 27: Presupuesto para muebles y enseres diez últimos años	176
ANEXO 27a: Proyección para muebles y enseres diez últimos años	176
ANEXO 28: Presupuesto de equipo de oficina diez primeros años	177
ANEXO 28a: Proyección de equipo de oficina diez primeros años	177
ANEXO 29: Presupuesto de equipo de oficina diez últimos años	178
ANEXO 29a: Proyección de equipo de oficina diez últimos años	178
ANEXO 30: Presupuesto de equipo de computación cinco primeros años	179
ANEXO 30a: Depreciación de equipo de computación cinco primeros años	179
ANEXO 31 Presupuesto de equipo de computación siguientes cinco años	180
ANEXO 31a: Depreciación de equipo de computación siguientes cinco años	180
ANEXO 32: Presupuesto de equipo de computación siguientes cinco años	181
ANEXO 32a: Depreciación de equipo de computación siguientes cinco años	181
ANEXO 33: Presupuesto de equipo de computación siguientes cinco años	182
ANEXO 33a: Depreciación de equipo de computación	



siguientes cinco años	182
ANEXO 34: Activo diferido	183
ANEXO 35: Presupuesto de útiles de oficina	183
ANEXO 35a: Proyección de útiles de oficina	184
ANEXO 36: Presupuesto de suministros de oficina	185
ANEXO 36a: Proyección de suministros de oficina	186
ANEXO 37: Presupuesto de propaganda	187
ANEXO 37a: Proyección de propaganda	187
ANEXO 38: Presupuesto de mantenimiento	188
ANEXO 38a: Proyección de mantenimiento	189
ANEXO 39: RESUMEN DE DEPRECIACIÓN	203
ANEXO 40: AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO	204



Loja, 23 de enero del 2010.

Economista  
Andrea Loaiza  
**DIRECTORA DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**  
Ciudad.-

De nuestras consideraciones.-

Nosotras, Mary Córdova Albarracín y Diana Vargas Cumbicus , por medio de la presente hacemos llegar las tesis corregidas con los cambios determinados por los miembros del tribunal la tesis se titula " **PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN, MANEJO E IMPLEMENTACIÓN DE UN COMPLEJO TURISTICO EN LA PARROQUIA EL LUCERO, CANTÓN CALVAS PROVINCIA DE LOJA,** para que sea revisada y aprobada .

Sin otro particular nos suscribimos de usted no sin antes expresarle nuestros más sinceros agradecimientos y estima personal.



Atentamente,

-----  
Mari Córdova A.

-----  
Diana Vargas C.