

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.



FACULTAD DE TURISMO, HOTELERÍA Y GASTRONOMÍA.

CARRERA: HOTELERÍA.

TESIS PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO DE EMPRESAS  
HOTELERAS

“PROPUESTA DE CREACIÓN DE UNA HOSTERÍA Y CENTRO DE RELAJACIÓN  
LLAMADA “PUERTAS DE LA LONGEVIDAD” PARA LAS PERSONAS DE LA  
TERCERA EDAD EN LA PARROQUIA DE GUAYLLABAMBA”

AUTOR: DIEGO RAMIRO JACHO URQUIZO

DIRECTOR: ING. LEOPOLDO DÁVILA.

CO-DIRECTOR: MSC. EDUARDO JARAMILLO.

QUITO-ECUADOR

2013

## **AUTORÍA.**

Yo, Diego Ramiro Jacho Urquizo, en pleno uso de mis facultades declaro que el presente proyecto es de mi autoría, original y contiene comentarios personales.

---

**DIEGO RAMIRO JACHO URQUIZO.**

**171402101-9**

## DEDICATORIA

Proyecto dedicado a mi padre José Ignacio y mi madre Nieves María que son mi razón de vivir, quienes con trabajo, sacrificio, pero sobre todo amor y paciencia estuvieron junto a mí apoyándome siempre en las buenas y en las malas para la culminación de este largo periodo de estudios.

A mi hija María José Jacho Mateus que es mi nueva inspiración de vida, y mi esposa Marcela Mateus, las dueñas de mi corazón las amo.

También mi dedicación especial para mis segundas mamás, maravillosas que siempre mantuvieron fe en mí y nunca dejaron de confiar en que yo podría culminar lo propuesto años atrás, que desde siempre me brindaron sus mejores años de vida, todo su amor y ayuda para hacer de mí un hombre de bien. Que aunque no estén físicamente siempre viven en mí, y con su vestido negro estará presente en primera fila para ver cumplir esta meta de vida.

+ María Mercedes Oña P.

+ Mercedes del Carmen Urquizo O.

Con amor.

Diego.

## **AGRADECIMIENTO.**

Mi agradecimiento inicial a Dios, que gracias a su bendición me dio la oportunidad de nacer en el seno de esta hermosa familia.

A mis padres por su apoyo incondicional y sin restricciones para culminar este proyecto.

A toda mi familia que siempre han estado cerca de mí y me han brindado su cariño especial.

A mi hermano Andrés que ha sido siempre mi compañía y ha permanecido junto a mí incondicionalmente.

A mis amigos y conocidos que han sido parte de este hermoso camino.

A mi Director Ing. Leopoldo Dávila y mi co-director Msc. Eduardo Jaramillo, por su paciencia y mucho apoyo.

## ÍNDICE.

Introducción .....	I
Problema .....	I
Justificación .....	II
Objetivo .....	II

### CAPÍTULO I:

#### EL VALLE DE GUAYLLABAMBA Y SUS CARACTERÍSTICAS.

1.1 Datos Generales.....	1
1.1.1 Clima. ....	2
1.1.2 Flora .....	2
1.1.3 Fauna .....	3
1.1.4 Vías de acceso.....	3
1.1.5 Servicios Básicos.....	3
1.1.6 Comida típica.....	4
1.1.7 Ubicación geográfica.....	4
1.2 Atractivos turísticos en los alrededores. . . . .	4
1.2.1 El Zoológico de Guayllabamba.....	5
1.2.2 El Santuario de El Quinche.....	7
1.2.3 El volcán Cayambe.....	9
1.2.4 Reserva ecológica Cayambe-Coca.....	10
1.2.5 Mercado Artesanal Otavalo.....	11
1.2.6 Laguna de Mojanda.....	12

## CAPÍTULO II:

### TERCERA EDAD Y SUS CARACTERISTICAS.

2.1	Tercera edad.....	13
2.1.2	Características.....	14
2.3	Actividades.....	14
2.3.1	Tipos de actividades a realizarse en este proyecto .....	15
2.3.1.1	Creación de parcelas para el cultivo.....	15
2.3.1.2	Talleres de pintura.....	15
2.3.1.3	Talleres de internet.....	16
2.3.1.4	Talleres de carpintería.....	16
2.3.1.5	Creación de tiendas para artesanías.....	16
2.4	Necesidades principales del adulto mayor.....	17
2.4.1	Ámbito Familiar.....	17
2.4.2	Ámbito Psicológico.....	18
2.4.3	Ámbito Médico y climas recomendables.....	18

## CAPÍTULO III:

### ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING.

3.1	Estudio de mercado.....	20
3.1.1	Plan de investigación.....	20
3.1.1.1	Definición del problema y objetivos.....	20
3.1.1.2	Fuentes para la recolección de información.....	22
3.1.1.3	Técnicas para la recolección de información.....	23
3.1.2.	Segmentación del mercado.....	24
3.1.2.1	Segmentación geográfica.....	24
3.1.2.2	Segmentación demográfica.....	24

3.1.2.3 Segmentación psicográficas.....	24
3.1.3 Plan de muestreo.....	25
3.1.3.1. Universo y tamaño de la muestra.....	26
3.1.3.2 Formato de la encuesta.....	28
3.1.4 Tabulación y análisis de resultados adulto mayor.....	31
3.1.4.1 Tabulación y análisis de resultados familiares.....	38
3.1.4.1.1 Análisis de la demanda.....	45
3.1.4.1.2 Perfil del consumidor.....	45
3.1.4.1.3 Análisis de la oferta.....	46
3.1.4.2 Balance Oferta-Demanda.....	47
3.2 Plan de marketing generalidades .....	48
3.2.1 Mercado objetivo.....	48
3.2.1.1 Mercado directo.....	49
3.2.2 Estrategia diferenciada.....	49
3.2.3 Estrategia de posicionamiento.....	50
3.2.3.1 Creación del logotipo y slogan.....	51
3.2.4 Marketing Mix y sus estrategias.....	52
3.2.5 Producto.....	52
3.2.5.1 Estrategias de producto.....	52
3.2.6 Precio.....	54
3.2.6.1 Estrategias del precio.....	55
3.2.7. Plaza o canal d distribución.....	55
3.2.8 Promoción.....	55
3.2.8.1 Estrategias de promoción.....	56
3.2.8.2 Costeo del plan de mercadeo.....	56
3.2.9 Servicios a ofrecer.....	57
3.3 Análisis FODA.....	57
3.3.1 Análisis Cuadro FODA.....	64

## CAPÍTULO IV:

### ESTUDIO TÉCNICO DE LA HOSTERÍA Y CENTRO DE RELAJACIÓN

4.1	Descripción general.....	65
4.1.1	Descripción de áreas.....	67
4.2	Localización del proyecto.....	70
4.2.1	Macro localización.....	71
4.2.2	Micro localización.....	72
4.3	Servicios básicos.....	73
4.4	Requerimientos del personal.....	73
4.5	Requerimiento planta y equipo.....	74
4.5.1	Equipamiento.....	74
4.7	Servicios de la hostería.....	77
4.9	Ingeniería del proyecto.....	79
4.9.1	Descripción de los procesos.....	79
4.9.2	Análisis de proveedores.....	82
4.10	Buenas prácticas manufactureras.....	85
4.10.1	Manejo del aseo dentro del local.....	86

## CAPÍTULO V:

### ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.

5.1	Descripción administrativa.....	88
5.2	Estructura Organizacional.....	89
5.3	Descripción de funciones.....	90
5.4	Mejoramiento continuo.....	94
5.5	Misión.....	95
5.5.1	Visión.....	95
5.5.2	Valores y principios.....	95
5.6	Marco legal.....	98



## CAPÍTULO VI:

### ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

6.1	Objetivo.....	105
6.2	Inversión y financiamiento.....	105
6.4	Tipos de inversión y financiamiento.....	101
6.4.1	Determinación del capital.....	117
6.5	Plazos.....	122
6.6	Pronóstico de Ingresos.....	123
6.7	Cálculo de depreciación.....	124
6.7.1	Pronóstico de costos y gastos.....	125
6.7.2	Proyección de ventas.....	125
6.7.3	Costos y gastos.....	126
6.7.3.1	Cálculo de amortización.....	127
6.7.4	Balance general.....	128.
6.7.5	Estado de resultados.....	129
6.7.6	Flujo de caja.....	130
6.7.6	Determinación del TIR.....	131
6.7.7	Determinación VAN.....	131
6.7.8	Cálculo del Punto de equilibrio.....	132

## CAPÍTULO VII:

### IMPACTOS AMBIENTALES

7.1	Objetivos.....	132
7.2	Manejo ambiental del proyecto.....	133

## CAPÍTULO VIII.

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

	Conclusiones. ....	136.
	Recomendaciones.....	137.
	Bibliografía.....	138
	ANEXOS.....	139

# INTRODUCCIÓN.

## TEMA:

Propuesta de Creación de una Hostería y un Centro de Relajación para las personas de la tercera edad en la parroquia de Guayllabamba.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Los adultos mayores<sup>1</sup>, requieren de sitios de esparcimiento, y en muchas ocasiones requieren centros de relajación, en donde puedan desarrollar actividades que le sirvan de distracción y les haga sentirse útiles como siempre lo han sentido.

Muchas veces los adultos mayores sienten la necesidad de compartir con personas afines y al no tener la comprensión, ni la paciencia de sus familiares en muchos de los casos sus hijos no pueden pasar junto a ellos por distintas razones, ya sea por estar lejos o múltiples ocupaciones, es principalmente por este motivo la necesidad de crear un lugar donde las personas de la tercera edad estén tranquilas bien atendidas y con personas especializadas en su cuidado, en un excelente clima y con distracciones perfectas para ellos, de tal forma que se sienten útiles y desarrollen una muy buena calidad de vida.

## ANTECEDENTES:

Guayllabamba es un pequeño pueblo en la provincia de Pichincha ubicado aproximadamente 25 km de Quito, la capital del Ecuador. Guayllabamba tiene un clima subtropical y seco y hospeda desde hace unos pocos años al Zoológico Metropolitano de la ciudad<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Término constitucional indicado para referirse a personas mayores de 65 años. Constitución del Ecuador.

<sup>2</sup> [www.google.com/Guayllabamba\\_\(parroquia\)](http://www.google.com/Guayllabamba_(parroquia)). Consulta realizada en el mes de junio del 2012.

Guayllabamba es popular por sus locros (plato típico de la sierra ecuatoriana) y sus papas con cuero (plato típico de la región). Se puede llegar por la Carretera Panamericana que está en excelente estado.

Al ser un Valle de cierta manera se lo compara por su clima y características a otros Valles en donde se ha visto que las personas pueden llegar a vivir muchos años más de lo normal seguramente debido a su tranquilidad, clima y características propias del suelo, lo que hace un lugar propicio para albergar un centro de relajación, para adultos mayores, tomando en cuenta que se encuentra ubicado cerca de Quito.

### **JUSTIFICACIÓN:**

Las personas cuando llegamos a cierta edad necesitamos entre muchas otras cosas, paz, relajación, buen trato, buen clima, entretenimiento, y mucho cariño; razones importantes por lo que se ha pensado en la necesidad de crear un lugar donde se reúnan todos estos requisitos con excelente atención, mucho confort y comodidad; en un lugar propicio para personas de cierta edad con muy buen clima y cerca de Quito, ya que muchas veces en casa los adultos mayores, no tienen estas condiciones que nosotros estaríamos dispuestos a brindarles con la implementación de este proyecto. Debemos considerar que al tratarse de un sitio que estará ubicado a tan solo a 30 minutos de la ciudad de Quito, las personas de la tercera edad podrán hospedarse por lapsos de tiempo de hasta dos meses, en este sitio, en donde sus hijos y familiares podrán visitarlos los fines de semana y también hospedarse y hacer uso de las instalaciones compartiendo de esta forma con sus seres queridos que pertenecen a la tercera edad sean estos padres, abuelos, tíos, etc. De tal manera que la hostería albergaría entre semana a personas de la tercera edad y los fines de semana además a sus familiares convirtiéndose así la cercanía de Quito, en una fortaleza para dicho proyecto que sin duda alguna al tratarse de una hostería común y corriente no tendría una justificación real al encontrarse cerca a la capital.

## **DELIMITACIÓN DEL TEMA:**

El estudio se llevará a cabo en el norte de Quito, y en Guayllabamba que se encuentra ubicada a 26 km de la ciudad. Sobre una zona tectónica, con suelo relleno de materiales volcánicos, caídos por cenizas o depósitos fluvio glaciares. La investigación tomará un tiempo aproximado de 7 meses.

En las cercanías de Guayllabamba se encuentra:

- Parque arqueológico Cochasquí.
- Tocachi.
- Otón.
- Santa Rosa de Cusumba.
- Ascázubi.
- El Quinche.
- Checa.
- Calderón.
- Yaruquí.

## **OBJETIVOS.**

### **OBJETIVO GENERAL.**

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una Hostería y un Centro de Relajación para personas de la tercera edad, en un ambiente cálido y tranquilo.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS.**

- Realizar un estudio para la creación de un proyecto que sea conocido inicialmente en el Ecuador específicamente en el Valle de Guayllabamba, brindando un servicio de calidad y buen gusto.

- Investigar las características de los clientes y sus gustos en el confort, relajación, compañía, comida sana, y buen trato.
- Elaborar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda del proyecto, y darlo a conocer mediante un plan de medios.
- Desarrollar un estudio técnico de la Hostería y Centro de Relajación para determinar planta y equipo adecuado.
- Realizar un estudio administrativo para seleccionar el personal idóneo, y los requisitos necesarios para la apertura y funcionamiento de la hostería y centro de relajación.
- Elaborar el estudio económico y financiero para determinar si es rentable o no el proyecto.
- Elaborar un plan de soluciones para disminuir los efectos que causa la creación de la hostería y centro de relajación

## **MARCO REFERENCIAL:**

### **Marco teórico**

La Hostería y Centro de Relajación ofrecerá muchas formas de entretenimiento, tomando en cuenta que los clientes más fuertes serán las personas de la tercera edad, a las cuales se les brindará todas las facilidades, para que el momento que decidan visitar la Hostería queden satisfechos con las instalaciones y personal que trabajarán dentro del establecimiento.

El clima, la cercanía a Quito, las instalaciones, y el personal que trabajará en el proyecto son entre otras las principales fortalezas que el proyecto brindara a sus clientes potenciales, esto después de un minucioso estudio acerca de los gustos y preferencias de los supuestos clientes.

**Hostería:**

Establecimiento hotelero situado a las afueras de la ciudad cerca de carreteras, que contenga espacios verdes y zonas de recreación, el cual brindara servicio de alojamiento y alimentación por un costo.

La hostería debe brindar.

- Recepción 24 horas al día, y botones.
- Central telefónica tanto para comunicarse dentro de la hostería como afuera.
- Botiquín y primeros auxilios.

**MARCO LEGAL:**

Permisos para operar en el sector de alojamiento.

Registro de actividad turística.

Obligación: Obtener el Registro de Turismo en el Ministerio de Turismo.

Requisitos:

- Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de
- capital o reforma de Estatutos.
- Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en
- la Oficina del Registro Mercantil.
- Certificado de búsqueda de nombre comercial, emitido por el
- Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPPI.
- Copia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato
- de arrendamiento del local, debidamente legalizado.
- Lista de Preciso de los servicios ofertados (original y copia)

- Declaración Juramentada de activos fijos para cancelación del 1
- por mil.
- Plazo: Máximo 30 días después del inicio de la actividad
- Sanción: El no registro se sanciona con USD 100,00 y la clausura del
- establecimiento.

Base Legal: Arts. 8 y 9 de la Ley de Turismo. Reglamento General de

Aplicación a la Ley de Turismo.

Afiliación cámaras de turismo

Obligación: Afiliarse a la respectiva Cámara Provincial de Turismo y pagar cuotas sociales

Base Legal: Ley de Cámaras de Turismo y su Reglamento

Ley de Cámaras Provinciales de Turismo y de su Federación Nacional

Art. 4.- Todas las personas titulares o propietarias de empresas o establecimientos dedicados a actividades turísticas, tendrán, previo al ejercicio de dichas actividades, que afiliarse a la Cámara Provincial de Turismo de su respectiva jurisdicción.

Las Cámaras otorgarán los certificados de afiliación para la inscripción en el Registro Mercantil, a las personas naturales o jurídicas que se dediquen a la actividad turística.

**Reglamento a la Ley de Cámaras Provinciales de Turismo.**

**Reglamento de Turismo**

**Art. 4.-** Para efectos de la organización de las Cámaras Provinciales y de su afiliación a ellas, se considerarán como asociados a todas las personas, naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, propietarias de empresas y establecimientos dedicados a actividades turísticas,



domiciliadas en el Ecuador, que realicen servicios relacionados con la actividad turística, y que, teniendo capacidad para contratar, hagan del turismo su profesión habitual.

**Art. 5.-** Las personas determinadas en el artículo anterior, estarán en la obligación de afiliarse a la Cámara de Turismo respectiva, y al así hacerlo, no tendrán la obligación de afiliarse a ninguna otra Cámara.

Las Cámaras Provinciales procederán, de inmediato, a levantar el censo de aquellas personas dedicadas a la actividad turística, notificándoles por escrito para que, en el plazo de sesenta días, cumplan con esta obligación.

Transcurrido este plazo, las Cámaras harán uso de la facultad que les concede la Ley y el presente Reglamento.

## **MARCO CONCEPTUAL.**

**Atractivo Natural:** Aquel que no depende de la voluntad, ni del ejercicio del hombre.<sup>3</sup>

**Promover:** Difundir a través de los diferentes medios de comunicación de Guayllabamba.

**Afluencia:** Corrientes turísticas que conforman la demanda, pudiendo ser esta demanda doméstica y receptiva.

**Tradicición:** Cultura que identifica a un pueblo.

**Demanda:** Los turistas tanto nacionales como extranjeros que visiten la zona.

**Demanda Insatisfecha:** Cuando los productos o servicios que se ofrece no llenan las expectativas del cliente<sup>4</sup>.

**Oferta:** Servicios que se ponen a disposición de los turistas.

**Mercado:** Lugar donde la oferta y la demanda realizan transacciones.

---

<sup>3</sup> Diccionario Océano Uno. Realizada en diciembre del 2012.

<sup>4</sup> Anotaciones estudiadas en clase., Microeconomía. Ec.

### **IDEA A DEFENDER:**

La creación de una Hostería y Centro de Relajación, para personas de la tercera edad en Guayllabamba, con diferentes tipos de entretenimientos, espacios verdes, seguridad, confort, buen trato; en un excelente clima beneficioso para adultos mayores, es una propuesta diferente y original, para que las personas de la tercera edad tengan un lugar creado pensando en ellos, para que se sientan cómodos, tranquilos, relajados y útiles sobre todo felices y acompañados.

### **Variable Dependiente:**

Está definida como propiedad o característica que se trata de cambiar mediante la manipulación de la variable independiente.

La variable dependiente es el factor que es observado y medido para determinar el efecto de la variable independiente.

### **Variable independiente:**

Se denomina así aquella que es manipulada por el investigador en un experimento con el objeto de estudiar como incide sobre la expresión de la variable dependiente. A la variable independiente también se la conoce como variable explicativa, y mientras que a la variable dependiente se la conoce como variable explicada. Esto significa que las variaciones en la variable independiente repercutirán en variaciones en la variable dependiente.

## **METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN:**

### **MÉTODO INDUCTIVO.**

Este método se caracteriza por seguir un proceso analítico sintético, es decir estudia los problemas desde las partes hacia el todo.

## **PROCESO DEL MÉTODO INDUCTIVO.**

- Observación.
- Experimentación.
- Comparación.
- Abstracción.
- Generalización.

## **MÉTODO DEDUCTIVO.**

Es lo contrario al método inductivo, estudia un fenómeno o problemas desde un todo hacia las partes, es decir es un proceso sintético analítico<sup>5</sup>.

## **PROCESO DEL MÉTODO DEDUCTIVO.**

Aplicación.

Comprensión.

Demostración.

## **FUENTES Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN.**

Para el proceso investigativo se valdrá de muchas formas para recolectar información necesaria es decir condiciones y lugar de recolección de datos informativos que ayudarán a un mejor manejo de datos.

---

<sup>5</sup> Anotaciones dadas en clase. Investigación básica.

### **Información Secundaria:**

Está dada por diversos archivos y fuentes de información, se la denomina documental y se la encuentra en internet, libros, revistas, organismos estatales, librerías, memorias de grado, etc.

Los principales colaboradores con datos específicos este nuestro trabajo serán, Ministerio de Turismo, Captur, Inec, IESS, los mismos que facilitarán una pauta específica de competencia, ingreso de turistas, fuentes demográficas.

### **Información Primaria:**

Estos datos se recopilarán de forma personal al segmento de mercado, y se utilizarán distintos instrumentos y formas de investigación.

### **Instrumentos de investigación:**

Son los medios que se usarán para recolectar información, con esto se hará referencia a la encuesta que se usará en este proceso investigativo.

### **La Encuesta:**

Es una técnica de información en la cual se usan formularios creados destinados a un conjunto de personas.

Contienen una serie de preguntas que se responderán en la misma hoja en un tiempo no máximo de 5 minutos.

Con esta se conseguirá datos cuantitativos acerca de un tema, y luego se lo estudiara en forma cualitativa.

La fórmula utilizada para el estudio de los datos será:

$$n = \frac{Z^2 * P * Q}{((e^2 * N - 1) + Z^2 * P * Q)}$$

Donde:

Z= Nivel de confianza.

p= Probabilidad de que suceda.

q=Probabilidad de que no suceda.

N= universo de estudio.

e=error

### **TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN:**

Luego de haber obtenido la información requerida mediante la encuesta y el cuestionario, se procederá a la tabulación de datos.

- Cantidad de clientes.
- Número del universo.
- Características.
- Gustos.
- Entre otros.

Es decir se dividirá la población, para fines de los análisis estadísticos, en cuantitativos y cualitativos, en los cuales se denominará:

Cuantitativos a los que se describan como números o cantidades, por ejemplo edad, ingreso, gastos, entre otras.

Y cualitativos o atributos que se describen por medio de palabras, por ejemplo profesión, estado civil, nacionalidad, etc.

# CAPÍTULO I

## EL VALLE DE GUAYLLABAMBA Y SUS CARACTERÍSTICAS.

### PARROQUIA DE GUAYLLABAMBA.

#### 1.1 DATOS GENERALES

La parroquia de Guayllabamba tiene una superficie total de 5490.98 hectáreas, la densidad poblacional dispersa 2.08 Hab/hectárea. La estructura urbana está definida por la carretera panamericana en la ruta Quito – Otavalo, en el lado occidental de la población el asentamiento es irregular, con una ocupación lineal y un uso mixto de vivienda y comercio que aparece en los años 70 por la construcción de la carretera panamericana, en este periodo se crean fincas vacacionales, y huertos familiares, con cultivos de frutales como aguacates, chirimoyas y cítricos, es importante señalar que aquí se encuentran muchas empresas florícolas con invernaderos<sup>6</sup>.

Es así que se tiene que el área urbana empieza desde la Y, formada entre la vía panamericana que viene desde calderón, y que en el poblado toma el nombre de Av. Simón Bolívar con 3 km de recorrido, hasta el distribuidor de tránsito al noroeste del poblado.

La ocupación sur de la vía principal, está dada por la presencia de diferentes equipamientos urbanos, que consisten en restaurantes, el estadio, estación de gasolina, entrada al zoológico, y locales comerciales cercanos al centro del poblado. En el centro se destaca la iglesia y el edificio de la Junta parroquial.

Dentro del Ecuador existen muchos lugares hermosos y desconocidos para todos los ecuatorianos, dentro de estos lugares tenemos uno especial que muchas personas lo comparan con Guayllabamba este sitio se llama Vilca bamba, es más conocido como “El Valle de la

---

<sup>6</sup> [www.guayllabamba.gov.ec/ordenamientoterritorial.html](http://www.guayllabamba.gov.ec/ordenamientoterritorial.html). Página visitada noviembre 2012.

longevidad”, este Valle tiene como característica principal que sus pobladores viven más de cien años, muchos estudios revelaron que esto se debe al agua que beben que contiene un mineral (quelante), su alimentación baja en grasa y alto contenido de fibra por ejemplo legumbres, hortalizas, y granos. Se ha comprobado que el tiempo de vida de los habitantes de este hermoso pueblo en el Ecuador, es superior al resto del mundo.<sup>7</sup> Ya que muchos sobrepasan los 100 años de edad, y es atribuido a los bajos índices de enfermedades cardiovasculares y arteroescleróticas, la estabilidad del clima, la temperatura, esto es una base fundamental para pensar en el proyecto dirigido a personas de la tercera edad por la similitud entre Vilca bamba y Guayllabamba, ya que el clima y la dieta es muy importante para todos especialmente para los adultos mayores, es una gran fortaleza para el proyecto saber que existen muchas similitudes entre los dos pueblos<sup>8</sup>.

El secreto de Vilcabamba se debe a los siguientes factores:

Dieta con pocas grasas, alto contenido de fibra y de magnesio que protege contra problemas cardiovasculares.

Ejercicios físicos (trabajo), en los longevos y habitantes del lugar.

El clima estable y sin mayores variaciones térmicas.

Altura 1500 a 2000 m sobre el nivel del mar.

Dentro de los secretos de Vilcabamba, existen muchas similitudes con Guayllabamba esto ayuda para que el proyecto tenga buenos resultados y esté muy cerca de Quito.

### 1.1.1 CLIMA.

El clima en la parroquia de Guayllabamba, se caracteriza por ser un clima subtropical, esto se refiere a que la temperatura media anual no baja de los 18°C, esta característica es muy importante para el segmento de mercado con el que trabajará, ya que los adultos mayores necesitan de este clima por distintas razones, la mayoría de médicos lo recomiendan, esto es

---

<sup>7</sup> <http://www.loja.gob.ec/exposhanghai/contenido/investigacion-y-salud-en-vilcabamba>

<sup>8</sup> [www.visitaecuador.com/andes.php?opcion=datos&provincia=19](http://www.visitaecuador.com/andes.php?opcion=datos&provincia=19). Páginas visitadas noviembre y diciembre 2012, respectivamente.



una ventaja ya que las personas necesitan un mismo clima todo el día ya que el frío a cierta edad afecta mucho especialmente a las piernas y brazos.

Este clima es especial, ya que está rodeado de montañas, y es relajante para todos los visitantes. Y se mantiene así la mayoría del año, este es un distintivo para la parroquia y un atractivo especial digno de tomarlo en cuenta, para realizar diferentes actividades ya sea en grupo de familiares y amigos o simplemente de paso por ahí.

Este es el motivo fundamental por lo que se eligió Guayllabamba para poner en práctica el estudio del proyecto.

### 1.1.2 FLORA.

En este tipo de suelo es muy extraño encontrar distintas plantas, pero lo predominante en esta área son las plantas espinosas típicas de climas subtropicales secos, ya que tiene tierra árida de poca precipitación, pero sus características pueden producir plantas de frutas tropicales como el aguacate, granadilla, chirimoya, tomate de árbol, etc., en este sector de la serranía ecuatoriana también se cultiva el tomate, frejol, habas. También se puede encontrar las plantas en botánica llamadas xerófitos, (xero: seco – fitos: planta).

En esta zona existe un paisaje desértico pero a la misma vez con mucha productividad, ya que obtiene distintos frutos mencionados anteriormente.

### 1.1.3 FAUNA.

En esta tierra existe gran diversidad de animales, típicos de este clima es decir, caballos, roedores (para comercializar), aves, chanchos (para luego venderlos como fritada), chivos, conejos, dentro de la región se vio la llegada de gran cantidad de animales por la presencia del zoológico en vista de eso la fauna en el sector se incrementó mucho más.

#### 1.1.4 VIAS DE ACCESO.

La parroquia de Guayllabamba cuenta con una excelente vía de acceso perfectamente asfaltada y señalizada desde Quito, es decir la panamericana norte pasa por Calderón, y continua treinta minutos aproximadamente de una carretera muy bien cuidada.

Dentro de la zona urbana, se encuentran muchas vías empedradas (9420m que constituyen el 34%), y de tierra el 26.6%, estas se encuentran en mal estado, ya que no constan con bordillos ni aceras, y son los que conectan con los barrios aledaños.

#### 1.1.5 SERVICIOS BÁSICOS.

La parroquia de Guayllabamba cuenta con todos los servicios básicos, con los que cuenta gran parte del Ecuador, es decir, luz, agua, teléfono, internet, cobertura celular los cuales, no solo benefician de gran manera a los habitantes del sector si no también a las personas que visiten este lugar para que se sientan cómodas, y seguras de visitar esta parte del Ecuador.

El servicio básico que mantiene algunas falencias es el de la recolección de basura que la realiza EMASEO, los días martes, jueves, sábados pero muchas personas se quejan por la ausencia del servicio y el no cumplimiento de dichos horarios, esta es una de las cosas que se debe mejorar para el bienestar de los habitantes de la parroquia.

#### 1.1.6 COMIDA TÍPICA.

En Guayllabamba se puede encontrar mucha cantidad de comida típica entre muchas otras la fritada, el locro de papas un plato muy típico de la región, papas con cuero, seco de chivo, seco de carne, seco de pollo, conejo y cuy asado, chicha (bebida típica ecuatoriana). En sí esta parroquia brinda a sus clientes productos específicamente de la sierra típicos de toda la serranía ecuatoriana, ya que al encontrarse cerca de Quito tienen la facilidad de contar con dichos productos.

### 1.1.7 UBICACIÓN GEOGRÁFICA.

La parroquia de Guayllabamba, se encuentra ubicada en la Provincia de Pichincha pertenece al Distrito Metropolitano de Quito como parroquia Metropolitana. Está rodeada por un cordón de fuego, ANTISANA CAYAMBE, se caracteriza por su suelo árido y su clima subtropical, es decir de 18 a 26° C. Su superficie es de 61.52Km<sup>2</sup>, y una altitud de 2.178 msnm (cabera parroquial), y tiene una población de 18.000 habitantes.

Su latitud es de 0.0 y su longitud es de -78.333333.

### 1.2 ATRACTIVOS TURÍSTICOS

Guayllabamba a mas de tener muchas riquezas naturales en su entorno diverso de flora y fauna también está rodeada de diferentes atractivos los cuales hacen que Guayllabamba mantenga su exquisitez en ser privilegiada con lugares maravillosos que se encuentran muy cerca de la misma entre las principales se tiene.

#### 1.2.1 ZOOLOGICO DE GUAYLLABAMBA.



Fotografía No. 1 Leon animal emblemático que se encuentra en el Zoológico Guayllabamba, y su entrada principal.

Elaborado por. Diego Jacho.

El zoológico de Guayllabamba se abre al público el 18 de agosto de 1997. La fundación Zoológica de Ecuador administra el zoológico de Quito en Guayllabamba desde marzo de

1999. Muchos de los animales provienen del antiguo zoológico del colegio militar, también se han unido animales que se han recuperado del tráfico de animales<sup>9</sup>.

Tiene una extensión de 12 hectáreas, de las cuales 5 están ocupadas por 24 encierros donde se exhiben aproximadamente 180 animales, la muestra incluye, 45 especies de fauna nativa, por ejemplo monos, osos, tortugas, llamas, tigrillos.

Tienen diferentes áreas a las cuales están dirigidos algunos proyectos:

**Área de educación:** Tiene como objetivo convertir al zoológico en un espacio educativo, para enseñarles a valorar nuestra fauna ecuatoriana desde muy pequeños

**Área de manejo:** Tener una colección de óptimas condiciones para representar la fauna ecuatoriana, manteniendo a los animales en exhibidores ambientados de acuerdo a su hábitat natural.

**Área veterinaria:** Su propósito es dar medicina preventiva y tratamientos que brinden el bienestar y la salud de los animales.

**Mamíferos:** El jaguar, el oso de anteojos el lobo de paramo, animales únicos en América del sur, y una especie representativa es el león africano.

Las entradas cuestan \$3 para adultos, y su horario es de Martes a Viernes de 9:00 a 17:00 sábados, domingos, y feriado de 9:30 a 17:00

Se encuentra a media hora de Quito, y desde el by pass se pueden conseguir diferentes tipos de transporte para llegar al zoológico.

Este sitio constituye un potencial circuito turístico que puede ser aprovechado para la distracción y entretenimiento de las personas de la tercera edad, quienes gustan el compartir tiempos extensos con los animales e incluso se podría implementar talleres de fotografía para los clientes de la hostería para luego hacer exposiciones de fotografías de los animales del zoológico.

---

<sup>9</sup> [www.in-quito.com](http://www.in-quito.com). Página visitada noviembre 2012.

### 1.2.2 EL SANTUARIO DEL QUINCHE.



Fotografía No. 2. Iglesia de El Quinche, parque central.

Elaborado por Diego Jacho.

El Quinche es un sitio de romería a la Virgen del lugar que lleva su mismo nombre y queda a 30 minutos desde Guayllabamba, esto facilitará el traslado de los clientes desde la hostería hacia la iglesia y viceversa.

Cada año se realizan caminatas desde Quito hacia el Quinche, ya que la Virgen está considerada como muy milagrosa de entre sus devotos y mucho más devotos entre las personas de la tercera edad, al cual está dirigido nuestro proyecto<sup>10</sup>.

Esta es una muy buen opción para la distracción de los clientes más adeptos, ya que ellos gustan de este tipo de turismo, es decir la iglesia la religión para ellos es muy importante, y para el proyecto es una ventaja tenerla tan cerca ya que así los clientes no sentirán cansancio cuando se trasladen de un lugar a otro.

---

<sup>10</sup> [www.galapagos-reise.com/TurismoEcuador/TurismoElQuinche01.html](http://www.galapagos-reise.com/TurismoEcuador/TurismoElQuinche01.html). Página visitada noviembre 2012.

### 1.2.2 Virgen del Quinche.



Fotografía No. 3 Virgen del Quinche.

Elaborado por Diego Jacho.

La imagen de nuestra señora del Quinche, fue tallada en madera en el siglo XVI, por Diego de Robles. La historia cuenta que las personas que pidieron que se tallara esta imagen no pudieron pagar por ella, y entonces el escultor le regalo a los indios oyacachis, a cambio de unos tablones de fino cedro que el necesitaba, más adelante se dice que la virgen se les apareció a los indios del lugar para librarlos de los peligrosos osos.

Cuando regreso Diego Robles a Oyacachi, los indios le pidieron que hiciera un altar para la virgen y él se rehusó, cuando regresaba a Quito, sufrió un accidente en su caballo enredándose sus pies en un puente en ese momento imploró ayuda a la virgen de Oyacachi y unos extraños lo ayudaron poco después ellos desaparecieron, en agradecimiento a su salvación el decidió construir el altar de la Virgen.

Esta historia en resumen demuestra que la virgen es muy milagrosa es por esta razón que la mayoría de personas católicas en Ecuador le tienen mucha fe a Nuestra señora de El Quinche. En 1604, el obispo del lugar ordeno cambiar de lugar a la imagen al pueblo del Quinche, desde ahí se ha modificado varias veces se santuario hasta que en 1928 fue su consagración. En 1985, Roma declaró al Quinche santuario nacional del Ecuador.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> <http://www.mariologia.org/advocacionesecuador07.pdf>. página visitada noviembre 2012.

En septiembre muchos peregrinos realizan caminatas hacia el santuario el cuál es muy conocido a nivel nacional.

Este sería un sitio bastante aprovechado para visitas de los clientes de la hostería.

### 1.2.3 EL VOLCAN CAYAMBE.



Fotografía No. 4 Volcán Cayambe, visto desde distintos lugares.

Elaborado por Diego Jacho.

Es un volcán en la cordillera del norte, es el tercer volcán más grande del Ecuador, tiene una altitud de 5790 m, sobre el nivel del mar, este volcán es el secreto de muchos andinistas por que cuenta con caminos pocos transitados<sup>12</sup>.

El refugio Ruales-Oleas-Berge se encuentra a 4600m de altura, es accesible en auto pero con un camino en mal estado, la ascensión del Cayambe no requiere de mayores exigencias técnicas solamente hay que ser muy cuidadoso con la innumerables grietas existentes en el sector, especialmente al inicio y al final de la ascensión.

---

<sup>12</sup> [www.google.com](http://www.google.com). Pagina visitada noviembre 2012.

El nombre del volcán proviene del idioma Quito, en el cual Cay: significa joven, y Bi: significa agua o fuente de vida. Lo que permitiría efectuar circuitos turísticos.

#### 1.2.4 RESERVA ECOLÓGICA CAYAMBE COCA.



Fotografía No 4. Reserva Cayambe-Coca.

Elaborado por Diego Jacho.

Uno de los principales objetivos de la reserva ecológica Cayambe Coca es conservar muestras de ecosistemas en estado natural, recursos genéticos de especies en peligro de extinción, brindar oportunidades para la educación ambiental e investigación científica proteger y aprovechar los recursos hídricos del área, fomentar servicios recreativos y de turismo en aéreas verdes, integrar a las comunidades a la tarea de protección de recursos naturales<sup>13</sup>.

La reserva según los últimos estudios técnicos ha determinado que es el área protegida con mayor diversidad animal y vegetal del Ecuador. La diversidad de la fauna es demasiado extraordinaria ya que solamente se ha inventariado el 50%, de lo que se piensa exista en el sector, el área alberga 900 especies de aves identificadas, 110 anfibios, 140 reptiles, y más de 200 mamíferos.

En lo que se refiere a la flora en la región está compuesta de especies de importancia ecológica, económica, medicinal, como por ejemplo: la orquídea, el bálsamo, caoba,

---

<sup>13</sup> [www.viajando.ox.com](http://www.viajando.ox.com). Página visitada noviembre 2012.



guayacán, moral, entre otras, entre las medicinales tenemos: la sangre de drago, uña de gato, ayahuasca, chuquiragua, urcuosa, entre otros.

#### 1.2.5 MERCADO ARTESANAL DE OTAVALO.



Fotografía No. 5. Vestuario típico de Otavalo.

Elaborado por Diego Jacho.

Es uno de los lugares obligados a visitar en Otavalo, tiene el aroma típico de feria, el sonido muy particular de la samponía andina, las suaves bufandas, los textiles aparecen en muchos lugares con formas geométricas, ponchos, suéteres, hechos a mano camisas de algodón, bordadas, los mundialmente conocidos sombreros de paja toquilla, que muy bien enrollados son capaces de pasar por medio de un anillo. Otavalo está ubicado a 1:30 minutos de Guayllabamba, existen muchos lugares donde hospedarse, y muchos recorridos para conocer el lugar ya sea en coches, bicicletas o caballos.

Como podemos verificar en lo antes detallado, el sitio donde estaría ubicado la hostería, y centro de relajación; está rodeado de innumerables lugares turísticos y de entretenimiento para cualquier tipo de turistas y con mayor razón para nuestro mercado potencial que son las personas de la tercera edad.

### 1.2.6 LAGUNA DE MOJANDA.



Fotografía No 6. Laguna.

Elaborado por Diego Jacho.

La laguna de Mojanda, se encuentra a pocos minutos de Otavalo de ahí se toma a la izquierda en el segundo semáforo, la vía es empedrada y en aproximadamente 30 minutos se llega, en la laguna existen lugares donde no hay muchos turistas y se puede acampar cuando se desee alejarse del ruido y estar solo es la mejor opción.

Existe también una vía alternativa que es por Tabacundo pero por esta vía preferentemente se transita con un auto 4 X 4, ya que el camino tiene mucho lodo y muchas imperfecciones.

Es muy aconsejable la pesca, pero en bote ya que en la orilla hay demasiado movimiento y ruido. Esta laguna ocupa el cráter de un volcán extinguido, compuesto por tres lagunas Huarmicocha o lago mujer, Caricocha o lago hombre, y Fuya Fuya o laguna negra, las tres están enlazadas por senderos de páramo.<sup>14</sup>

La laguna negra y la caricocha tienen 550 m de largo y 260 m de ancho, ambas tienen origen volcánico, y la laguna chiquita origen glaciar.

La laguna de Mojanda está ubicada a los pies del cerro Fuya Fuya, es preferido por varios turistas que gustan del andinismo.

La belleza del paisaje es lo que más atrae a cientos de turistas, y al escalar a la cima del pico más alto que rodean a la laguna se puede observar gran parte del callejón interandino.

---

<sup>14</sup> <http://0latitud.blogspot.com/2008/11/laguna-de-mojanda.html>. Página visitada noviembre 2012.

## CAPÍTULO II.

### TERCERA EDAD Y SUS CARACTERÍSTICAS.

#### 2.1 TERCERA EDAD O ADULTO MAYOR.



Fotografía No 7. Típico representante del Adulto Mayor.

Elaborado por Diego Jacho.

Según la constitución ecuatoriana, los adultos mayores recibirán atención prioritaria, especialmente en los campos de inclusión social y económica y protección contra la violencia.

Envejecer no es sinónimo de enfermedad, demencia o falta de deseo sexual. Mucho menos es la falta de productividad o creatividad. El envejecimiento bien llevado es simplemente vivir más haciendo cosas que no se pudo, supo o quiso hacer antes, disfrutando de su tiempo, y compartiendo mucho mas con sus seres queridos.

### 2.1.2 CARACTERÍSTICAS.

La vida tiene un ciclo que ineludiblemente se lo debe cumplir, sin temor a no llegar a hacerlo, ya que la mayoría de seres humanos pasaremos por todas las distintas etapas en la vida; muchas veces se dice que al llegar a la madurez las personas vuelven a su primera etapa de vida es decir la niñez, este es el principal motivo para tener mucho más cuidado con los adultos mayores ya que, en muchas ocasiones, y, porque no decirlo en su gran mayoría, actúan como niños; no porque ellos deseen actuar de ese modo simplemente diríamos es parte de la vida.

El cuerpo con el pasar del tiempo pierde su capacidad de control, tanto físico como fisiológico; mojarse no es algo extraño entre esta edad, sentirse solo, curiosear, pretender ocuparse de distintas formas, hacerse notar, dar consejos, llorar, recordar; son algunas de las cosas que al llegar a cierta edad se lo hace. En la mayoría de personas que rodean o que forman el círculo social de un adulto mayor; esta actitud no la llegan a comprenderla en su plenitud, y es cuando esta situación se vuelve un problema.

En nuestra constitución la tercera edad es considerada a partir de los 65 años de edad.

### 2.3 ACTIVIDADES.

Existen infinidad de formas para que las personas mayores se sientan mucho más confortables llegada a cierta edad, este podría llegar a ser una solución muy práctica para que las personas maduras, sientan que pueden ocupar su tiempo en forma más activa que solamente cuidar nietos, bisnietos etc.

Un ejemplo muy demostrativo son las universidades (especialmente extranjeras), que abren sus puertas a adultos mayores, en los cuales el título otorgado tiene una validez casi nula, ya que el motivo de estos cursos es distinto, es decir persiguen promover la reflexión y la curiosidad por el saber, al mismo tiempo promueven intergeneracionales entre adultos jóvenes y maduros. Es decir aquí se transmiten ciertas vivencias de unos y otros; tomando obviamente;

más énfasis en las personas con mucho más experiencia, en talleres de trabajo en grupo o similares, compartiendo ideas entre jóvenes y adultos mayores captando vivencias y haciéndolos sentir vivos y realmente necesarios.

### 2.3.1 TIPOS DE ACTIVIDADES REALIZABLES EN ESTE PROYECTO.

Como lo dicho anteriormente la infinidad de cosas que las personas adultas pueden hacer, sin embargo en este proyecto se decidió tomar en cuenta ciertas actividades específicas para el adulto mayor considerando su entorno familiar y su pasado.

Entre ellas:

#### 2.3.1.1 CREACIÓN DE PARCELAS PARA EL CULTIVO

Como una de las principales actividades propuestas en este proyecto esta designar una pequeña parte del terreno para dedicarlo al cultivo de una gran gama de productos que los clientes lo podrán realizar con toda la confianza y los cuidados pertinentes de acuerdo a sus agrados y peticiones.

La mayoría de personas consideradas de la tercera edad tienen una gran habilidad para sembrar y cosechar, es una de las distracciones favoritas de ellos, es por este motivo que se ha pensado crear este tipo de actividad.

Entre los productos más importantes para realizar este trabajo tenemos: flores, distintas legumbres, frutos propios de la zona (aguacate, chirimoya), entre muchos otros.

### 2.3.1.2 TALLERES PARA LA PINTURA.

Según muchos estudios dentro de las personas consideradas de la tercera edad, he podido observar que en su mayoría tienen gran acogida como distracción a la pintura que es un arte que les llama mucho la atención pero no han podido realizarlo con gran énfasis.

Como propuesta inicial es impartir un taller no solo de ocupación de tiempo de ocio, sino también terapéutico, es decir un espacio de creatividad, relajación, y la reflexión sobre las posibilidades de cada uno; especialmente se tratará de trabajar con la pintura como medio de expresión. Antes de empezar cada sesión es preferible realizar ejercicios de respiración y relajación muy parecido al yoga; también se ha considerado la posibilidad de realizar masajes entre ellos, esto a más de ser un excelente medio de relajación se fomenta el compañerismo mediante el contacto, tanto físico como visual esto les permitirá desarrollar mayormente la expresión corporal, dando mayor importancia al movimiento de las manos ya que ellos han perdido la confianza en las mismas por diferentes enfermedades.

### 2.3.1.3 TALLERES DE INTERNET.

Es conocido en todo el mundo que el internet abre horizontes, y todos estamos para conocer mucho más día a día, el adulto mayor no es la excepción, por esta razón se creará esta sección para aquellos adultos que aun no tienen acceso a la tecnología, y se sienten marginados.

En este taller se busca demostrar como cualquier persona sin importar edad, pueden utilizar las computadoras sin miedo a dañarlas, es una ventaja porque ellos podrán aprender a comunicarse con sus familiares tanto dentro como fuera del país, y consultar diferentes cosas que a ellos les provoque curiosidad, es decir infinidad de actividades realizables por medio del internet, por ejemplo como obtener mejores cultivos, diferentes tipos de arte, es decir el internet nos puede ayudar muchísimo abarcando todos los talleres abiertos. Demostrando con esto que el manejo de la tecnología no es algo inalcanzable.

#### 2.3.1.4 TALLERES DE CARPINTERÍA.

Es muy importante reconocer que los adultos mayores tienen gran afición por el arte de la ebanistería, estos talleres serán el inicio hacia un mundo de innovación, un deseo de creación e invención.

La función de estos talleres a más de los ya mencionados será brindarles a nuestros clientes una forma adicional de distraerse, creando, arreglando o simplemente dejar volar su imaginación mediante la madera.

#### 2.3.1.5 CREACIÓN DE TIENDAS DE ARTESANÍAS.

Es muy interesante poner a disposición del público, diferentes tipos de souvenirs, y es mucho más enorgullecedor para este proyecto poner a disposición las distintas creaciones de los más adeptos clientes es decir los adultos mayores, ya que ellos en los diferentes tipos de talleres antes mencionados crean, cosechan cuidan con mucho esmero cada uno de sus trabajos, esto lo hace mucho más relevante y gratificante para ellos que muchas más personas la puedan observar y porque no, comprar ciertas creaciones de ellos y llevársela a casa como un perfecto regalo o simplemente como adorno.

#### 2.4 NECESIDADES PRINCIPALES DEL ADULTO MAYOR.

Las necesidades del adulto mayor son mucho más importantes que las necesidades de las personas tienen antes de llegar a una cierta etapa de vida, las mismas que en algún momento se convierten en prioridad para un estilo de vida mejorado.

#### 2.4.1 ÁMBITO FAMILIAR.

La mayoría de adultos mayores no tienen el afecto, el tiempo, la consideración que se necesita al llegar a cierta edad por parte de sus allegados ya que el entorno familiar está en la actualidad muy ocupado; la mayoría de personas tienen un trabajo el cual les toma mucho tiempo realizarlo y por esta razón no tienen el tiempo necesario para dedicarlos a los adultos mayores que integran su familia.

En muchos de los casos los adultos mayores necesitan de otras personas para realizar sus actividades o simplemente conversar; la compañía en estos casos es muy importante, por muchas razones; entre las principales tenemos: algunos adultos mayores necesitan ayuda para caminar, levantarse, comer, etc. Y es imprescindible la presencia de otras personas.

En otros casos el ámbito familiar se considera mucho más grave ya que las personas que rodean al adulto mayor muchas veces no tienen la paciencia, ni el cariño para atenderlos, y optan por dejarlos solos y abandonados y en otras ocasiones enviarlos a asilos donde se cree que van a estar mejor, sin embargo la realidad es otra; los adultos mayores consideran que enviarlos a un lugar de aquellos es simplemente abandonarlos o sentirse como un estorbo para sus familiares, afectando sin medida a sus sentimientos y forma de pensar y actuar, ya que por ese motivo sufren en demasía, y tienen un cargo de conciencia extremadamente fuerte.



#### 2.4.2 ÁMBITO PSICOLÓGICO.

Como ya se analizó anteriormente los adultos mayores consideran estar fuera de lugar en una sociedad en la cual se creen son marginados o considerados en mucho de los casos, estorbos, no solamente dentro de casa si no fuera de ella. Esto hace que los adultos mayores sientan una depresión bastante fuerte, y que en ocasiones graves únicamente rueguen por que la muerte llegue.

En Ecuador existen leyes para las personas de la tercera edad, las cuales sobre un papel se ven extraordinarias, pero desafortunadamente no se cumple, empezando desde las autoridades del país, todos sabemos que el IESS, es un instituto que no cumple con las expectativas que todos tienen, es por eso que la mayoría de adultos mayores, tienen esa desconfianza por que no sabe que podría pasar con sus ahorros, esto unido a los constantes dolores por distintas enfermedades, el poco o nada tiempo dedicado por sus familiares, o simplemente por la soledad que ellos sienten, les lleva a sufrir baja de autoestima, hasta llevarlos a la muerte prematuramente, las consecuencias son desastrosas es por este motivo que, dentro del proyecto se trate de evitar todos estos problemas brindándoles tranquilidad, emocional y psicológica.

#### 2.4.3 ÁMBITO MÉDICO.

Está comprobado que el ejercicio físico y la excelente alimentación mejora la salud y la vitalidad, y prolonga la vida, aseguran la mayoría de especialistas en la materia. Especialmente la calidad de vida de los adultos es lo que preocupa a la mayoría de las personas. En la mayoría de los casos las personas de la tercera edad tienen en términos médicos algo llamado poli patología; es decir; varias enfermedades a la vez, pueden empezar con un dolor abdominal, con problemas cardiovasculares, osteo-musculares, y en la mayorías de los casos se acompañan con patologías crónicas como diabetes, hipertensión, etc.

Para este grupo de personas es necesario en lo posible realizar tratamientos preventivos, cuando se llega a cierta edad adulta las personas tienen que realizarse diferentes exámenes, y

si se le detecta alguna enfermedad es necesario llevar un buen control. Esto ayudará a que el adulto mayor mantenga su auto-eficiencia, que pueda realizar las cosas sin depender de nadie.

Para esto los especialistas recomiendan realizar un tratamiento preventivo, por que al llegar a edades pasados los 60 es muy complicado mantenerlo en la mayoría de los casos se da la amputación de ciertas partes del cuerpo, y con eso no se puede hacer nada.

Los adultos mayores deben evitar a todas costas comidas con grasa, el ají, la cebolla, café negro, gaseosas, y el azúcar.

Los médicos también dicen que es muy importante en toda etapa de la vida, pero especialmente en la tercera edad, realizar ejercicios ya que esto mejora la salud la vitalidad y prolonga la vida. Es recomendable hacerlo desde temprana edad y mantenerlo hasta la edad adulta, pero si no es el caso se recomienda hacerlo pero no bruscamente y no es necesario ir al gimnasio simplemente bailar es un buen ejercicio y basta con media hora.

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO DE MERCADO Y PLAN DE MARKETING.**

#### **3.1 ESTUDIO DE MERCADO.**

El estudio de mercado, ayudará a determinar si existe un número suficiente de consumidores para la Hostería que se dedicará al hospedaje y entretenimiento de adultos mayores y familiares de los mismos. Y también ayudará a determinar las condiciones reales de los mismos que justificarán la inversión en dicho negocio, en un periodo de tiempo determinado.

##### **3.1.1 PLAN DE INVESTIGACIÓN**

Se recopilarán bases y criterios de distintos segmentos de mercado para realizar la investigación del mercado general. Registrando posibles clientes en la ciudad de Quito, económicamente activos y con capacidad de gasto, que estuvieran dispuestos o interesados en que sus familiares de la tercera edad puedan estar en un sitio como el que se propone con este proyecto el cual se beneficiarán a los familiares de adultos mayores pero especialmente los adultos mayores, los cuales tendrán un servicio original y personalizado dentro de la Hostería, la cual tiene preferencia para dichas personas que soliciten el servicio.

Para lo cual se usará distintas formas de recolección de información detalladas posteriormente.

##### **3.1.1.1 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA Y OBJETIVOS.**

El problema central para la creación de la Hostería, tiene que ver con el nivel de aceptación que tenga el segmento de mercado, y se obtendrá una idea más clara que si es o no viable introducir esta nueva propuesta en la parroquia de Guayllabamba.

Sin embargo la mayor preocupación es sin lugar a dudas la poca atención que se le brinda al adulto mayor tanto dentro del hogar como fuera del mismo, ya que muchas veces ellos son tratados con muy poca atención en distintos lugares donde ellos frecuentan, ya que son vistos como personas no gratas por distintas razones, por ejemplo por su actitud por su falta de agilidad en hacer las cosas, por su distinta forma de ver el mundo, la falta de energía en solicitar sus peticiones etc.

Como parte del problema también se escogió el tedioso tema del asilo para muchos, que por años este tema ha traído muchos problemas dentro de los diferentes hogares, ya que se los ha denominado a estos sitios como lugar para abandonar a sus familiares, muy distinto a lo que en realidad tratan de serlo, lo que este proyecto trata de brindar con esta propuesta es que este término se elimine de el vocabulario de la mayoría de personas y ofertar otro tipo de entretenimiento para adultos mayores y que ellos dentro de la hostería se relajen, se sientan importantes, pero sobre todo se sientan acogidos, queridos y que no se sientan inútiles para distintas actividades, ya que como se explicará más adelante la Hostería contará con muchas propuestas para que los adultos mayores se sientan útiles.

#### OBJETIVOS.

- Determinar cuántas personas adultas tienen adultos mayores viviendo con ellos, y han pensado enviarles a un asilo de ancianos
- Conocer cuántos adultos mayores viven solos, y que estarían dispuestos hacer para su distracción y relajación.
- Segmentar el mercado que esté dispuesto a invertir con este proyecto, es decir personas económicamente activas, que habiten en el norte de Quito, y estén dispuestas a invertir cierta cantidad de dinero en esta propuesta.
- Conocer la capacidad adquisitiva del mercado una vez segmentado, esto ayudará a determinar el nivel social al cual pertenece, el mismo que nos dará una idea de cuánto pondrán invertir dentro de esta hostería.

- Conocer la cantidad de adultos con capacidad económica para gastar en sus familiares adultos mayores, ya que los familiares pueden decidir a donde enviarlos para su relajación.
- Conocer la cantidad de adultos mayores dispuestos a tomar unas vacaciones largas, y pagárselas por si solos, siempre pendientes de las decisiones que tomen sus familiares ya que ellos son parte importante en su vida y determinaran que hacer, en un acuerdo familiar.

### 3.1.1.2 FUENTES PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

La recolección de datos primarios se ha realizado a través de encuestas en toda la ciudad de Quito; tomando en cuenta que la hostería está dirigida a adultos mayores, que vivan con sus hijos o solos, y deseen tener un momento para la diversión y la distracción de ellos, ya sea financiado por ellos mismos o por sus hijos, motivo por el cual se tomo la decisión de tomar como objetivo universo a personas económicamente activas es decir que tengan un trabajo estable que vivan en el norte Quito, y obviamente a personas adultos mayores que estén afiliadas al seguro social sin dejar de lado a los asiduos visitantes de la parroquia de Guayllabamba; ya que a este sector turístico llegan personas de todos los rincones de la patria y no se debe dejar pasar la oportunidad de involucrarse con ellos también en este ambicioso proyecto, el cual podría llamar la atención.

Para esto se crearon en un inicio dos tipos de encuestas las mismas que estaban dirigidas para los adultos mayores y para sus familiares, pero luego de un lanzamiento piloto de las mismas y estudiando minuciosamente las preguntas y respuestas, se tomo la decisión de fusionarlas y crear una sola, dirigiendo ciertas preguntas especificas para el adulto mayor, la cuales pretenden obtener información acerca de gustos y preferencias de adulto mayor, y sus familiares, si están dispuestos a ser parte de esta original idea, y tener una idea clara de lo que desean, tanto los adultos mayores como sus familiares en lo que a entretenimiento y facilidades se refiere.

En cuanto se refiere a los datos secundarios se recurrirá a los proporcionados por el INEC; el mismo que facilitará información referente a la cantidad de personas que viven en el norte de Quito y cuales son económicamente activas, por el ministerio de turismo el cual nos dirá la cantidad de personas que llegan a la parroquia de Guayllabamba, por el IESS el mismo que nos dará información acerca de los adultos mayores que perciben una pensión mensual, esto nos dará una idea real de lo que deseamos obtener.

### 3.1.1.3 TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Las técnicas a usarse para este proyecto serán la entrevista, y la observación de campo.

Las entrevistas las cuales tienen como herramienta la encuesta, las mismas que se las realizó en distintas partes de la ciudad especialmente en centros comerciales ubicados al norte de la ciudad, en plazas y parques donde se reúnen la familia para pasar un momento agradable, las cuales luego de una correcta tabulación ayudará a mostrar resultados de manera real, y mostrará si el proyecto es factible o no.

La observación de campo consistirá en adquirir información mediante la vida cotidiana de los adultos mayores es decir detalles fácilmente detectables a la vista, actividades que normalmente gustan realizar, ya sea en un parque, en un bus, caminando, solos, acompañados, además los gustos en lo que a comida se refiere, en fin diferentes comportamientos en distintos lugares en situaciones diferentes. También como parte de la observación de campo se visitará sitios dedicados al cuidado de adultos mayores para identificar claramente necesidades y obtener información mucho más real de las diferentes actividades aquí realizadas las cuales beneficiaran mucho al proyecto como empresa nueva y sobre todo con esta idea original de ofrecer al adulto mayor un tipo de entretenimiento diferente teniendo en cuenta claramente sus necesidades y gustos.

### 3.1.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación del mercado, tiene como finalidad tomar un grupo de personas con características similares, las cuales ayudarán a conocer mejor a los futuros consumidores, y brindarles un servicio adecuado, llenando las expectativas de acuerdo a sus actitudes o hábitos tomando en cuenta que son un grupo homogéneo con reacciones parecidas de acuerdo al bien o servicio recibido.

VARIABLES	SEGMENTACIÓN
<b>3.1.2.1</b> <b>GEOGRÁFICA</b>	
País:	Ecuador
Región:	Sierra
Ciudad:	Quito
Zona:	Urbana
<b>3.1.2.2</b> <b>DEMOGRÁFICA</b>	
Género:	Masculino y Femenino
Edad:	Entre 45 a 65 años
Nacionalidad:	Ecuatoriana o Extranjera
Ocupación:	Profesionales, Funcionarios públicos y privados, jubilados.
Ingresos:	Mayores de \$ 1000 mensuales
Clase Social:	Medio, Medio Alto
<b>3.1.2.3</b> <b>PSICOGRÁFICAS</b>	
Preferencias:	Descanso, lectura, cultivo, tecnología básica, naturaleza
Personalidad:	Sociable, poco sociable.

Tabla No. 1 Elaborado. Diego Jacho

### 3.1.3 PLAN DE MUESTREO.

Inicialmente se planteó la posibilidad de realizar 2 tipos de encuestas tanto para los adultos mayores como para los familiares de los mismos (hijos especialmente, o familiares muy allegados), ya que se veía conveniente conocer las diferentes opiniones y gustos de los ambas partes. Luego de realizar un piloto de estas encuestas se tomo en cuenta que el cuestionario tenía similares preguntas entre sí, motivo por el cual decidimos fusionar las 2 encuestas y hacerla una sola dirigida a los 2 segmentos de mercado, adultos mayores y familiares de los mismos, con preguntas específicas para adultos mayores.

Se tomo como referencia datos proporcionados por el IEES, que dan a conocer la cantidad de adultos mayores que reciben una pensión jubilar, esto da la pauta para saber que estas personas tienen gustos específicos en diferentes áreas entre las cuales está el entretenimiento el cual el proyecto ofrecerá, ya que ellos mismos se pueden satisfacer dicha necesidad es decir no dependen de otros para conseguirlos.

La otra referencia tomada fue la proporcionada por el INEC, aquí se ha tomado la referencia de las personas económicamente activas, que vivan en el norte de Quito, y no mayores a 50 años, ya que estas personas decidirían como y cuanto invertir en entretenimiento para sus familiares adultos mayores, si los tuvieran.

Así mismo para el cálculo de el número de encuestas se tomará en consideración los dos grupos mencionados anteriormente, obteniendo un gran total sumando los valores anteriores tanto el numero de adultos mayores afiliados al IEES, así como el número de los familiares de los mismos económicamente activos, obteniendo un gran total mediante utilización de la formula de Fisher, la cual es el número de encuestas a realizarse a los diferentes segmentos de mercado. Destinando un 70% de las encuestas para los familiares de los adultos mayores, y el restante 30% de las encuestas para los adultos mayores, considerando que los familiares en muchos de los casos deciden donde permanecerán los adultos mayores a su cargo, es decir los familiares tienen un alto poder de decisión sobre sus familiares adultos mayores razón por la cual a ellos se les destino el 70%, de las encuestas.



### 3.1.3.1 . UNIVERSO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para el estudio del mercado de la Hostería se ha tomado como referencia a los habitantes de la ciudad de Quito, que vivan en el norte, económicamente activos es decir trabajo estable, y que tengan un ingreso mayor a \$ 1000 al mes, así como a los adultos mayores que estén jubilados y pertenezcan al IESS

Tamaño de la muestra, es la selección de una parte del universo, y es válida para investigar distintos factores. Para la selección de muestras los criterios utilizados deben ser los más exactos posibles para que los resultados obtenidos sean confiables.

Por motivos de investigación se ha decidido tomar como referencia para los cálculos respectivos las personas económicamente activas de la ciudad de Quito, que vivan en el sector norte, así como a los adultos mayores que estén jubilados y pertenezcan al IESS, ya que son personas que disponen de su propio dinero y tienen la capacidad de cumplir ciertas necesidades, por sí mismos, claro está que en muchas ocasiones lo discutirán con sus hijos o familiares más allegados, y considerarán como y donde mantendrán un buen entretenimiento los adultos mayores.

Para el cálculo de la muestra se tomó como referencia la siguiente fórmula denominada de Fisher y se la utiliza para poblaciones menores a 500000 elementos, la cual nos ayuda a obtener el número real de encuestas a realizarse a los dos segmentos denominados anteriormente, es decir familiares de adultos mayores, y adultos mayores independientes económicamente.

En la cual:

**n:** tamaño de la muestra.

**Q:** probabilidad de fracaso.

**P:** probabilidad de éxito.

**e:** error

**N:** universo.

**Z:** nivel de confianza.

$n = \frac{Z^2 * p * Q}{((e^2 * N - 1)) + Z^2 * p * Q}$
$n = \frac{(1.96)^2 * 231902 * 0.5 * 0.5}{((0.05)^2 * 231902 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}$
$n = \frac{222718.6808}{579.7525 + 0.9604}$
$n = 383.52$
$n = 384$

**Tabla No 2** Elaborado por Diego Jacho.

Por lo tanto de las 384 encuestas calculadas a través de la fórmula antes mencionada, se las dividirá el 70% para familiares de adultos mayores, y el 30% restante, destinado para adultos mayores en vista de que en la mayoría de las familias los familiares de adultos mayores toman las decisiones en cuanto a lo que debe hacer el adulto mayor, es decir dónde invertir su dinero.

Es decir 269 encuestas serán realizadas para familiares de la tercera edad y 115 para adultos mayores, considerando para la tabulación que las preguntas 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, y 11 son contestadas tanto por familiares así como adultos mayores, es decir se tabularan de acuerdo a la cantidad especificada en el universo y tamaño de la muestra.

### 3.1.3.2 FORMATO DE LA ENCUESTA.

#### ENCUESTA RELIZADA PARA ADULTOS MAYORES Y FAMILIARES DE LOS MISMOS.

Saludos cordiales les ofrece "HOSTERIA PUERTA DE LA LONGEVIDAD" la cual, mediante esta encuesta pretende obtener información necesaria para determinar el nivel de aceptación para la realización de un proyecto de apertura de una hostería y centro de relajación en el valle de Guayllabamba, especializada en actividades diversas de entretenimiento y descanso para adultos mayores.

Edad:		Años
Género:	M	F
Nivel de formación:	Col.	Uni.

1.- ¿Cree usted que exista alguna similitud entre Guayllabamba y Vilcabamba?

(marque con una X en el casillero correspondiente)

Si	
No	

Porque.....

**(Si usted tiene más de 65 años favor pase a la pregunta 3, caso contrario continúe).**

2.- ¿Cuántos familiares, adultos mayores tiene usted, indique su parentesco?

(marque con una X en el casillero correspondiente)

Abuelo		Abuela	
Padre		Madre	
Tío		Tía	

otros.....

3.- ¿Le gustaría que exista una hostería y centro de relajación cerca de Quito especializada en actividades para adultos mayores?

(marque con una X el casillero correspondiente)

Si	
No	

**(si respondió SI la pregunta 3 favor contestar esta pregunta, caso contrario abstenerse)**

4.- ¿Con que frecuencia visitaría usted como adulto mayor esta hostería, o le gustaría que sus familiares adultos mayores la visitaran?

(marque con una X el casillero correspondiente)

1 vez al año	
2 veces al año	
3 veces al año	
4 veces al año	
más de 4 veces al año	

5.- ¿Estaría dispuesto a que un familiar suyo adulto mayor o usted como adulto mayor ingresara a esta hostería, para que disfrute de diferentes actividades y este cuidado permanentemente?

(marque con una X el casillero correspondiente)

SI	
NO	

**(responder esta pregunta solo si usted tiene más de 65 años, y respondió SI la pregunta anterior)**

(marque con una X el casillero correspondiente)

6.- ¿Qué tiempo usted estaría dispuesto a quedarse cada vez que visite esta hostería?

De 3 días a 1 semana	
2 semanas	
3 semanas	
4 semanas	
Más de 4 semanas.	

7.- ¿Que tipos de servicios le gustaría que disponga esta hostería?

(Marque con una X las opciones que le gustaría tener, no importa la cantidad)

Hospedaje	
Restaurante	
Cuidados médicos	
Áreas verdes	
Baños de cajón	
Piscina	
Circuitos turísticos	
Orquideario e invernadero	
Internet	

Otros .....

8.- ¿Le gustaría a usted que esta hostería facilite algunas de las siguientes actividades para adultos mayores?

(marque con una X las actividades para usted convenientes, no importa la cantidad)

Sitios de lectura	
Talleres de pintura y/o escultura	
Talleres de fotografía	
Parcelas de cultivo	
Talleres de internet o computo	
Circuitos turísticos	
Cuidados de Bonsái.	

Otros .....

9.- ¿Considera una buena alternativa este tipo de hostería en lugar de un asilo de ancianos para adultos mayores?

(marque con una X en el casillero correspondiente)

Si	
No	

**(SI USTED ES CONSIDERADO ADULTO MAYOR FAVOR SEGUIR A LA SIGUIENTE PREGUNTA)**

10.- ¿Cuántos días le gustaría que sus familiares adultos mayores permanecieran dentro de esta hostería?

(marque con una X el casillero correspondiente)

De 3 días a 1 semana	
2 semanas	
3 semanas	
4 semanas	
Más de 4 semanas.	

12.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por permanecer en una hostería de este tipo para adultos mayores?

(marque con una X en el casillero correspondiente)

De 20 a 30 dólares diarios		
De 31 a 40 dólares diarios		
De 41 a 50 dólares diarios		
51 dólares o más diarios		

13.- ¿Indique específicamente el estado de salud del adulto mayor que le gustaría que ingrese a nuestra hostería?

(marque con una X las actividades para usted convenientes, no importa la cantidad)

Necesita ayuda hasta para comer	
Necesita ayuda solamente para caminar	
No necesita ayuda de ninguna clase	
Come de todo	
Come solo recomendado por el medico	
Puede realizar algún tipo de actividad	
No puede realizar ningún tipo de actividad	

**Tabla No. 3 Elaborado por Diego Jacho.**

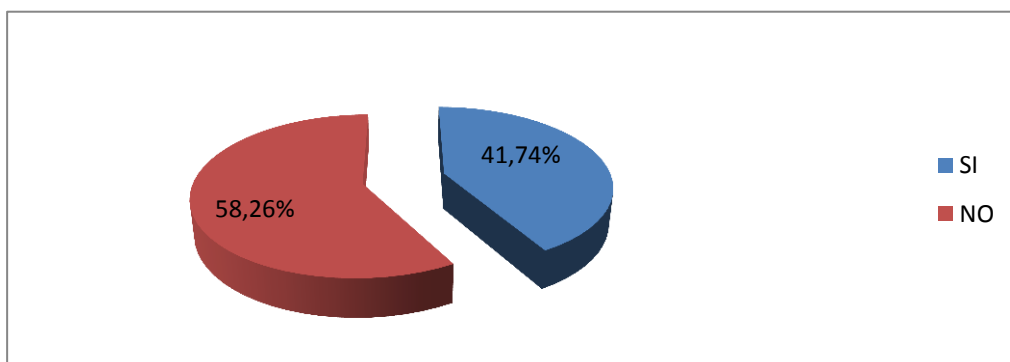
### 3.1.4 Tabulación de encuestas y análisis de resultados, adultos mayores.

#### 3.1.4.1 Tabulación y Análisis de Resultados Familiares.

#### ANALISIS DE LA ENCUESTA REALIZADA A ADULTOS MAYORES.

##### 1.- ¿Cree usted que exista alguna similitud entre Guayllabamba y Vilcabamba?

		Encuestados
SI	41,74%	48
NO	58,26%	67
		115



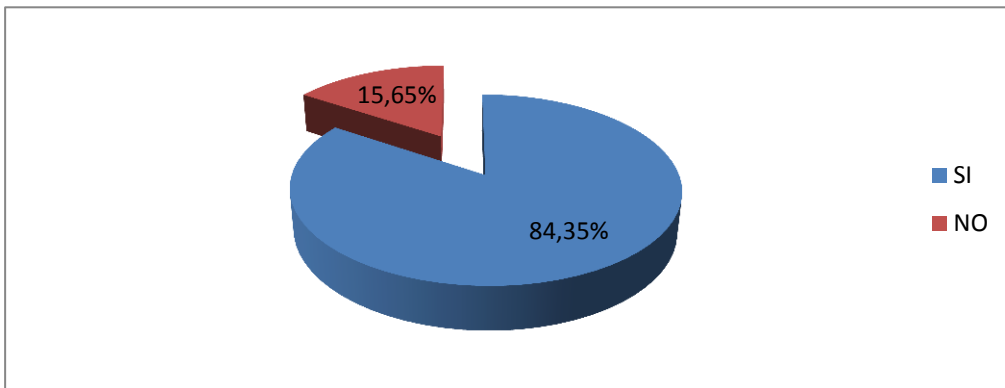
#### ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 1

Esta pregunta surgió de la necesidad de saber que tanto conoce el adulto mayor de las virtudes de Vilcabamba, ya que la parroquia de Guayllabamba posee ambientes muy parecidos, es muy beneficioso para ellos, la primera pregunta nos refleja que el 58,26% de adultos mayores entrevistados no conocen si existe similitud o no entre estos lugares, motivo por el cual se promocionará más este tipo de similitud, a igual que paso en las encuestas para los familiares de los adultos mayores. A ser una pregunta cerrada la cantidad de adultos mayores que deben responder esta pregunta es de 115.



**3.- ¿Le gustaría que exista una hostería y centro de relajación cerca de Quito especializada en actividades para adultos mayores?**

		Encuestados
SI	84,35%	97
NO	15,65%	18
		115

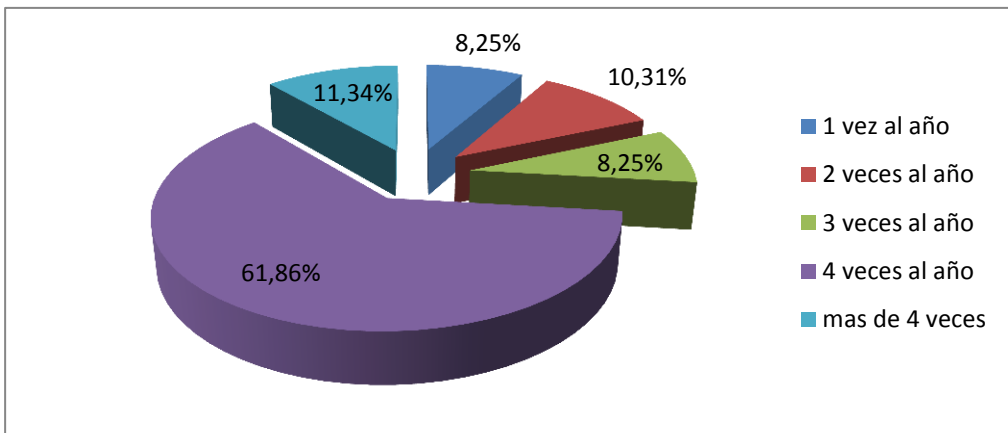


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 3**

Las respuestas en esta pregunta nos ayudará a saber si el proyecto tendrá acogida o no por el adulto mayor ya que en muchos de los casos ellos mismos, son autosuficientes en poder pagar su estadía en este tipo de lugares, en esta pregunta nos revela la aceptación de la creación de una hostería para los adultos mayores con un 84,35%, así mismo esta pregunta nos dará como resultado 115 encuestas a responder por los adultos mayores.

**4.- ¿Con que frecuencia visitaría usted como adulto mayor esta hostería, o le gustaría que sus familiares adultos mayores la visitaran?**

		Encuestados
1 vez al año	8,25%	8
2 veces al año	10,31%	10
3 veces al año	8,25%	8
4 veces al año	61,86%	60
más de 4 veces	11,34%	11
		97

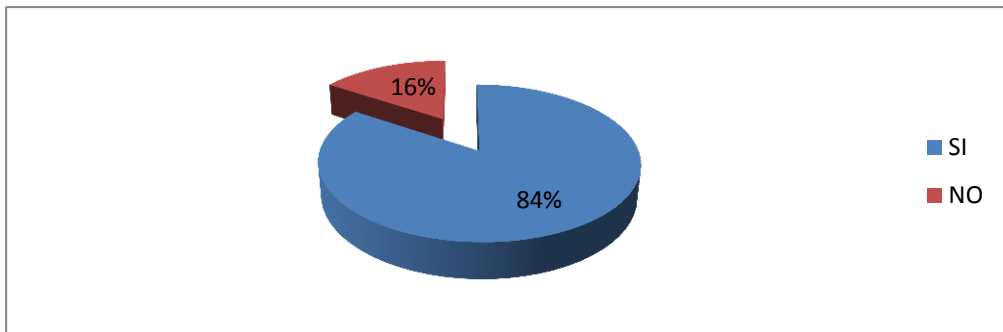


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 4**

La pregunta número 4 destinada para adultos mayores nos revelará el grado de aceptación en lo que se refiere a estimado de tiempo en general al año. En esta pregunta al coincidir con las personas que escogieron la opción SI en la pregunta 3, nos revela que un 61,68% está de acuerdo con visitarnos 4 veces al año, y coinciden entre una y 3 veces al año con un 8.25%, con este resultado nos damos cuenta que a diferencia de sus familiares a los adultos mayores tendrán mas accesibilidad para este tipo de proyectos, es decir que es una buena alternativa para ellos.

**5.- ¿Estaría dispuesto a que un familiar suyo adulto mayor o usted como adulto mayor ingresara a esta hostería, para que disfrute de diferentes actividades y este cuidado permanentemente?**

		Encuestados
SI	84%	97
NO	16%	18
		115

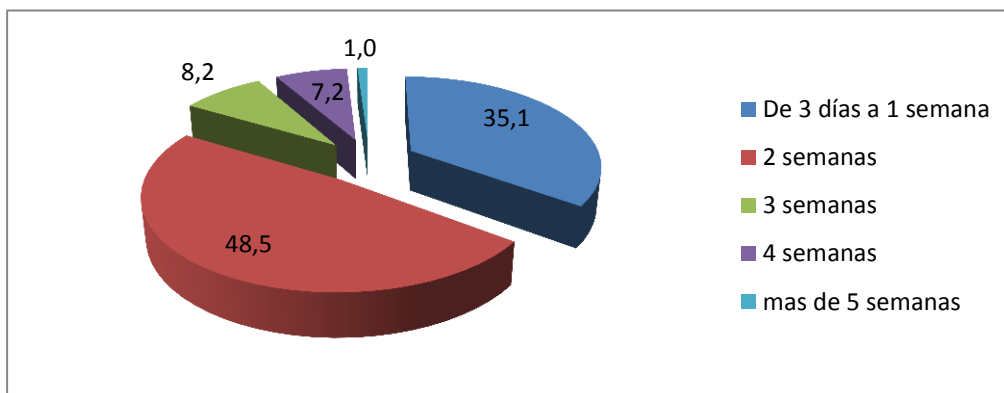


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 5**

En esta pregunta tendremos el nivel de aceptación de la hostería dándole a conocer lo que podremos ofrecer para su bienestar, la encuesta realizada el adulto mayor nos demuestra que, si existiese un lugar así el 84% de ellos asistirían a nuestra hostería, esta pregunta al ser una pregunta cerrada nos dará la cantidad exacta de encuestas realizadas es decir 115 para adultos mayores.

**6.- ¿Qué tiempo usted estaría dispuesto a quedarse cada vez que visite esta hostería?**

		Encuestados
De 3 días a 1 semana	35,1	34
2 semanas	48,5	47
3 semanas	8,2	8
4 semanas	7,2	7
mas de 5 semanas	1,0	1
		97

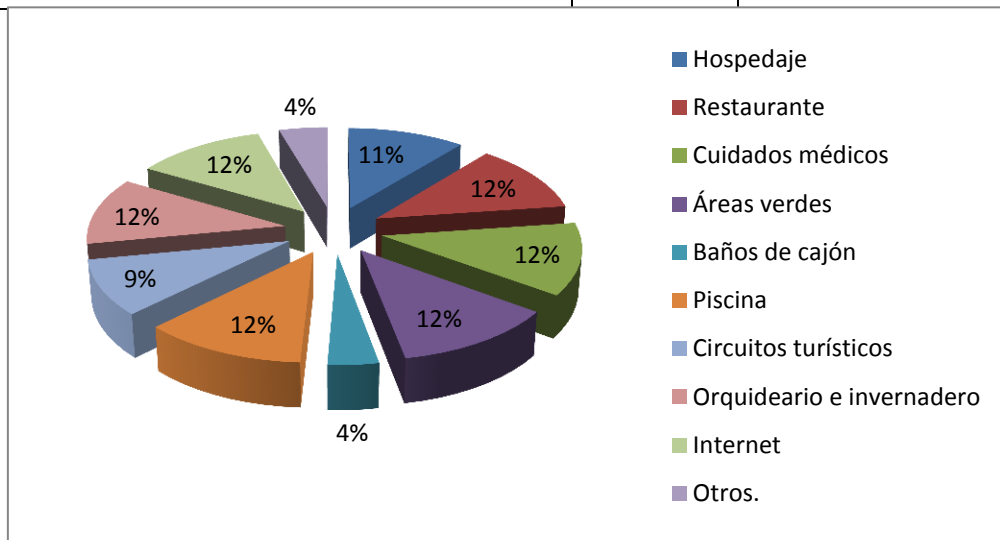


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 6**

Esta pregunta nos demostrara aun mas con exactitud la cantidad de veces al mes que van a ir es mucho más fácil receptar esta pregunta ya que nos dan una respuesta por semanas, en caso de visitar nuestra hostería el 48.5% de los adultos mayores entrevistados permanecieran 2 semanas, mientras que el 1% permanecerá mas de 5 semanas, al igual que en la encuesta realizada a os familiares de los adultos la aceptación no es para más de cinco semanas es decir con buen trabajo podremos llegar a los valores deseados.

**7.- ¿Que tipos de servicios le gustaría que disponga esta hostería?**

		Encuestados
Hospedaje	11%	104
Restaurante	12%	114
Cuidados médicos	12%	117
Áreas verdes	12%	115
Baños de cajón	4%	35
Piscina	12%	113
Circuitos turísticos	9%	90
Orquideario e invernadero	12%	110
Internet	12%	115
Otros.	4%	43
		956

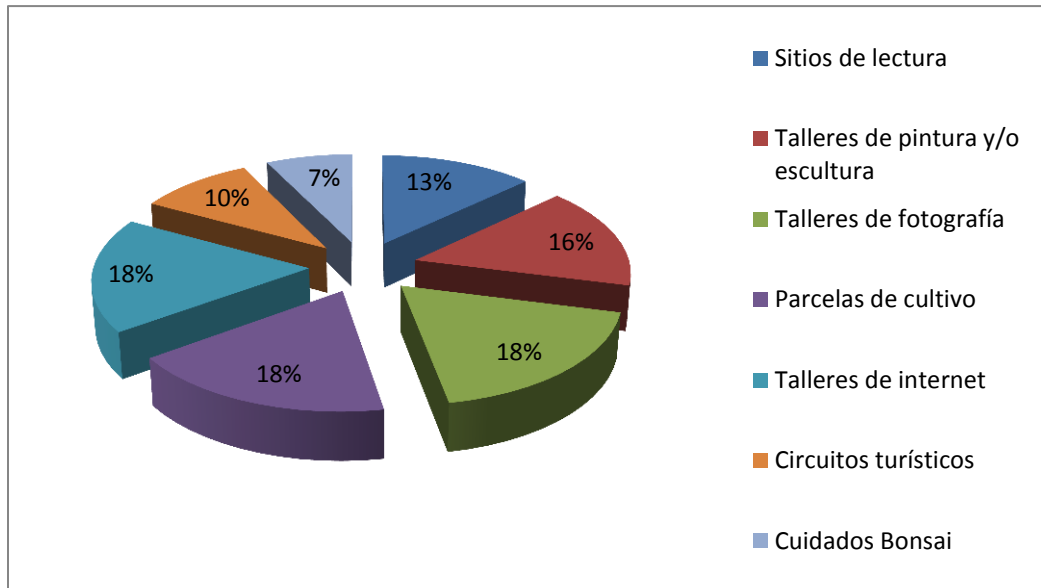


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 6**

La siguiente pregunta nos señalará los gustos y preferencias de los servicios que los adultos mayores necesitaran para un mayor relajamiento, es decir esta pregunta satisface las necesidades de los clientes a su gusto, la mayoría de nuestros entrevistados adultos mayores están de acuerdo con obtener servicios como restaurante, cuidados médicos, contacto con la naturaleza con areas verdes, piscina, orquidiario e invernadero, e internet todos ellos con un 12%, y los baños de cajón y la opción de otras alternativas obuviero el 4%, mismo que no será tomado en cuenta como parte de la hostería.

**8.- ¿Le gustaría a usted que esta hostería facilite algunas de las siguientes actividades para adultos mayores?**

		Encuestados
Sitios de lectura	13%	80
Talleres de pintura y/o escultura	16%	98
Talleres de fotografía	18%	112
Parcelas de cultivo	18%	110
Talleres de internet	18%	110
Circuitos turísticos	10%	60
Cuidados Bonsai	7%	45
		615

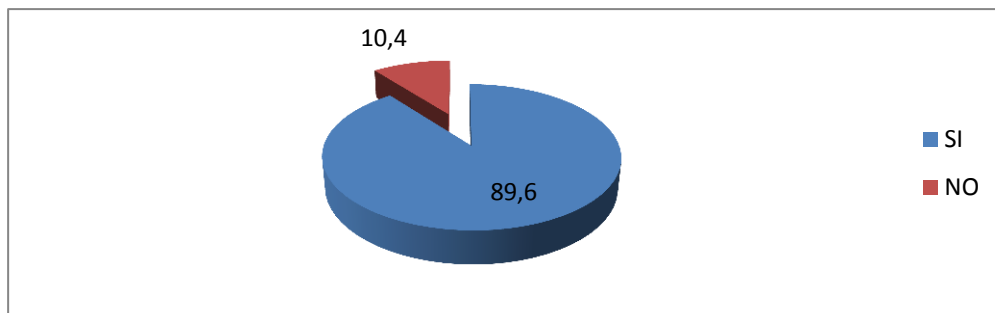


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 8**

La siguiente pregunta es al igual que la anterior una muestra de gustos y preferencias de adultos mayores la diferencia es que en este caso nos indicaran gustos acerca de entretenimiento para ellos es decir que les gustaría hacer o aprender hacer, los entrevistados nos indicaron que dentro de sus preferencias para su entretenimiento están, talleres de fotografía, parcelas de cultivo, talleres de internet, con un 18%, y siendo los cuidados del bonsái la actividad con menor respaldo con un 7%, tomando muy en cuenta estos resultados para realizar el contexto del proyecto.

**9.- ¿Considera una buena alternativa este tipo de hostería en lugar de un asilo de ancianos para adultos mayores?**

		Encuestados
SI	89,6	103
NO	10,4	12
		115

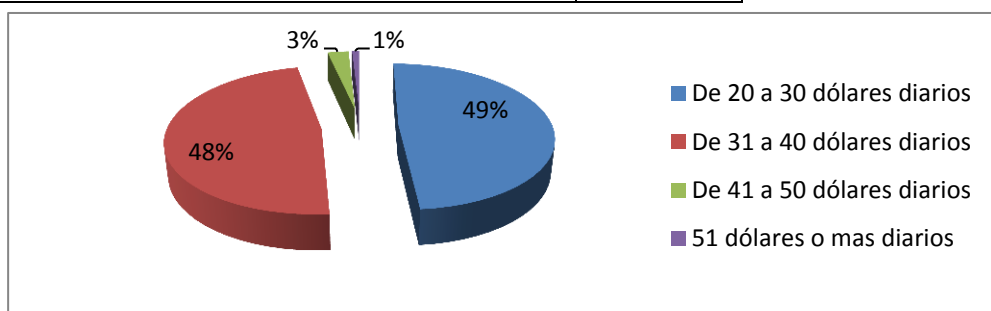


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 9**

Esta pregunta es muy importante para detectar que tan mala percepción tiene el adulto mayor hacia los asilos de ancianos así que este tipo de proyectos que ofrecerán mejor servicio y mas entretenimiento para ellos, y no tendrán la necesidad de ir algún asilo, la gran mayoría de nuestros encuestados nos demuestra su inconformidad con asilos de ancianos dando un 89,6% de aprobación para sustituir de cierta forma estos sitios, lo cual nos da una buena pauta para la inicialización de este proyecto.

**12.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por permanecer en una hostería de este tipo para adultos mayores?**

		Encuestados
De 20 a 30 dólares diarios	49%	56
De 31 a 40 dólares diarios	48%	55
De 41 a 50 dólares diarios	3%	3
51 dólares o mas diarios	1%	1
		115



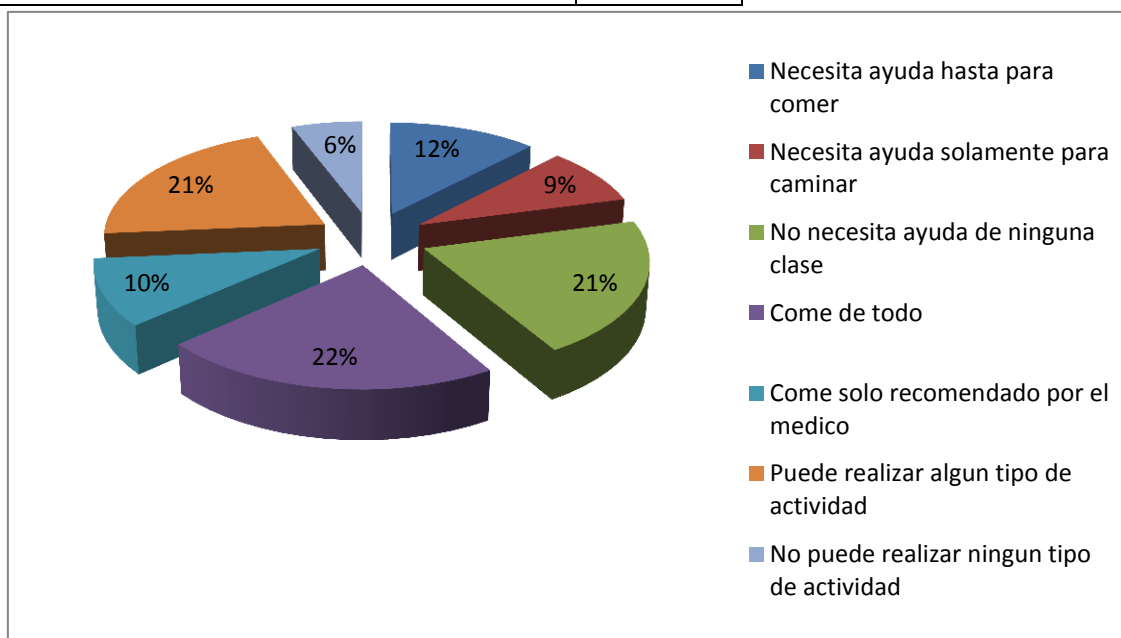
**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 12**

Esta pregunta fácilmente nos dará a conocer la cantidad de dinero que estaría dispuesto a pagar el adulto mayor por permanecer en este tipo de proyecto, y nos demuestra que el 49% de adultos mayores estarían dispuestos a cancelar de 20 a 30 USD diarios, y con 48% de 31 a 40 USD. cada día, estos valores muy cercanos entre si. a lo cual el valor real se tomará la decisión contando también con el análisis de las encuestas hacia los familiares de los adultos mayores.



**13.- ¿Indique específicamente el estado de salud del adulto mayor que le gustaría que ingrese a nuestra hostería?**

		Encuestados
Necesita ayuda hasta para comer	12%	42
Necesita ayuda solamente para caminar	9%	30
No necesita ayuda de ninguna clase	21%	71
Come de todo	22%	76
Come solo recomendado por el medico	10%	35
Puede realizar algun tipo de actividad	21%	71
No puede realizar ningun tipo de actividad	6%	20
		345



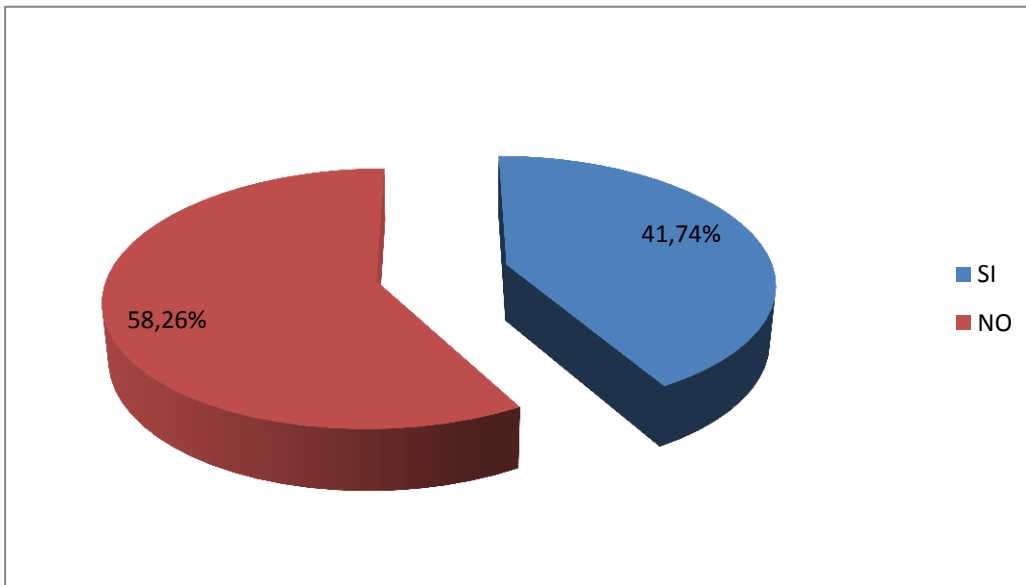
**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 13**

Esta pregunta fue diseñada para indicarnos el nivel de salud que tendrán los adultos mayores, que estén dispuestos a ingresar a la hostería, resultados que nos indican, que la gran mayoría de entrevistados gozan de una salud aceptable en un 22% comen de todo, por ende no necesitan ningún tipo de ayuda con el 21%, y puede realizar algún tipo de actividad también con el 21%, y personas que existen con algún tipo de problema con el 6%, así que podríamos decir que este lugar acogería a personas con autosuficiencia para realizar todo tipo de actividad.

ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A FAMILIARES DE PERSONAS DE LA  
TERCERA EDAD.

**1.- ¿Cree usted que exista alguna similitud entre Guayllabamba y Vilcabamba?**

		Encuestados
SI	42,01%	113
NO	57,99%	156
Total encuestas para familiares del adulto mayor		269

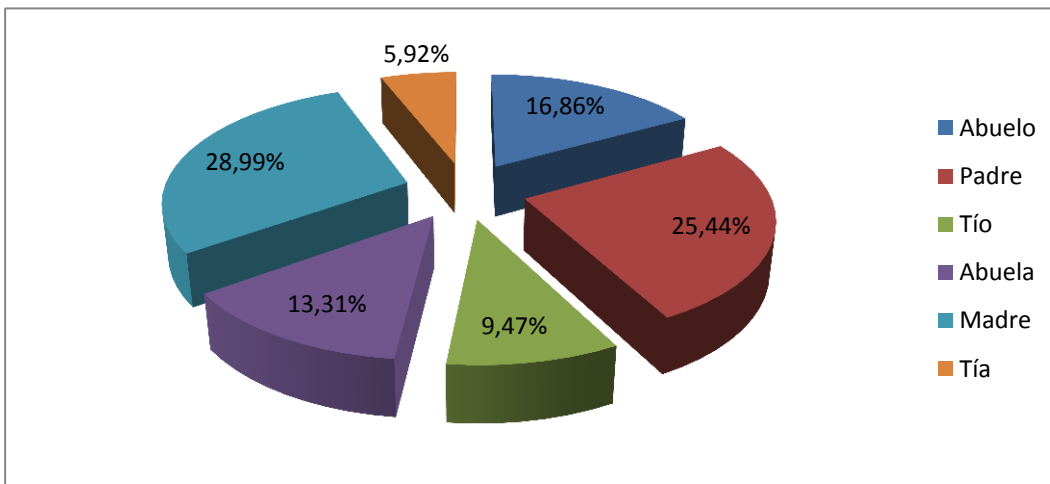


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 1**

Según el cálculo realizado con anterioridad las encuestas para los familiares de adultos mayores en la primera pregunta debemos tener a 269 personas respondiendo esta pregunta. Con la respuesta obtenida nos demuestra que la mayoría de familiares consultados aunque (cabe recalcar que no es tanta la diferencia), no conoce la similitud entre estos dos lugares, es decir el 58,26%. Esto nos indica que debemos enseñar a las personas cual es la similitud entre estos dos lugares y porque sería beneficioso que sus familiares, permanecieran aquí es decir dentro del proyecto.

**2.- ¿Cuántos familiares, adultos mayores tiene usted, indique su parentesco?**

		Encuestados
Abuelo	16,86%	57
Padre	25,44%	86
Tío	9,47%	32
Abuela	13,31%	45
Madre	28,99%	98
Tía	5,92%	20
Total		338

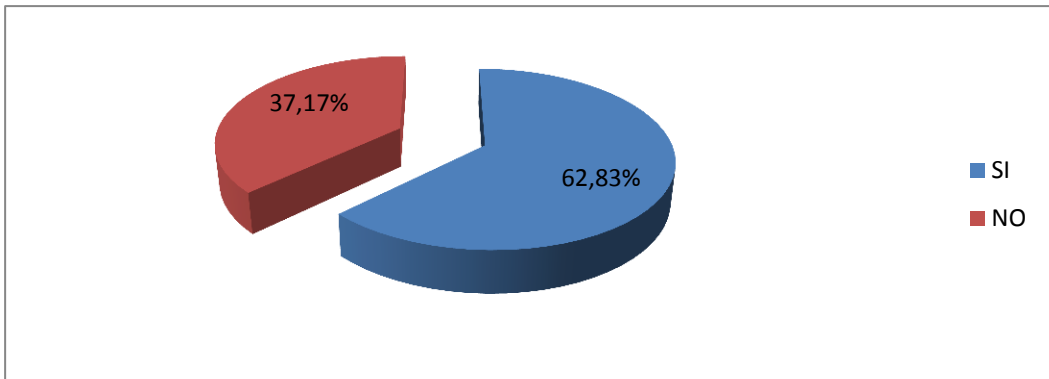


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 2.**

Esta pregunta ayudará a conocer una cantidad estimada de familiares de las personas encuestadas es decir los futuros clientes para la hostería, al dar a conocer el parentesco nos ayuda a generalizar mas la pregunta ya que no solo podrá ir su padre o madre si no también otros familiares considerados adultos mayores, esto ayuda a abrir más el campo de acción para ganar clientes, nos indica tener una cantidad media de adultos mayores y al ser una pregunta abierta no puede existir las 269 encuestas para contabilizar ya que cada persona puede tener más de un familiar considerado adulto mayor. A más de saber que el 28,99% de sus familiares adultos mayores son de género femenino, y el 25% son de género masculino, conocer que dentro de la hostería existiría variedad de género.

**3.- ¿Le gustaría que exista una hostería y centro de relajación cerca de Quito especializada en actividades para adultos mayores?.**

		Encuestados
SI	62,83%	169
NO	37,17%	100
Total encuestas para familiares del adulto mayor		269

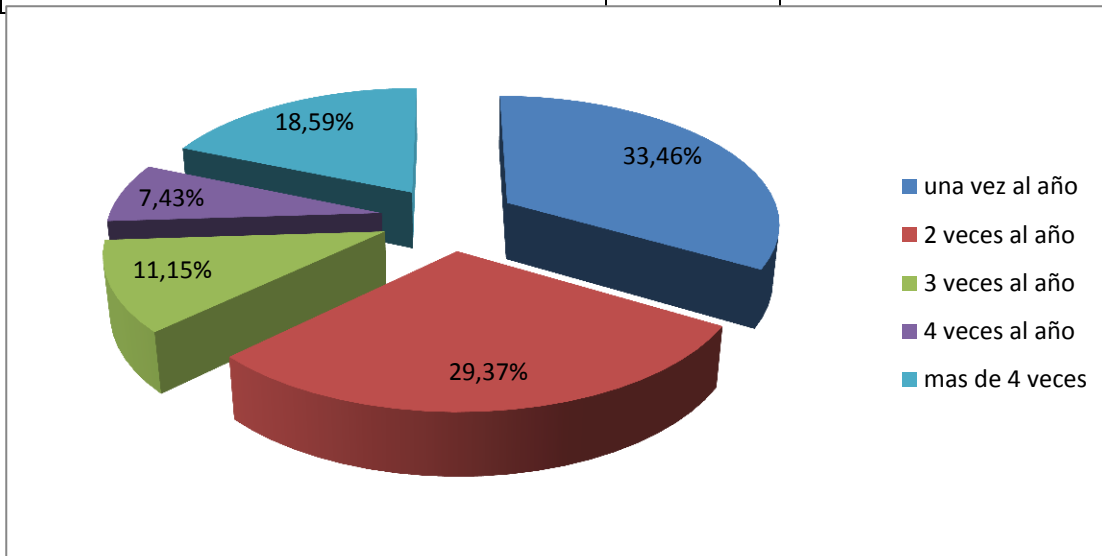


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 3.**

Esta pregunta nos ayudará a conocer si, las personas allegadas al adulto mayor estarían conscientes de que sus familiares puedan pasar un momento agradable dentro de la hostería obviamente dirigida al adulto mayor. Y se podría considerar como una aceptación o rechazo al proyecto, tomándola en este caso como apoyo al proyecto. Considerándose una pregunta cerrada el número de encuestas para analizar serán de 269 encuestas cumpliéndose a cabalidad con esta cantidad para realizar su respectivo análisis. Así como ocurrió en la encuesta de los adultos mayores sus familiares también nos demuestran que les agrada la idea de la creación de una hostería, con un 62,83%, esta pregunta también se la formuló a los adultos mayores.

**4.- ¿Con que frecuencia visitaría usted como adulto mayor esta hostería, o le gustaría que sus familiares adultos mayores la visitarán?**

		Encuestados
una vez al año	33,46%	90
2 veces al año	29,37%	79
3 veces al año	11,15%	30
4 veces al año	7,43%	20
mas de 4 veces	18,59%	50
Total encuestas para familiares del adulto mayor		269

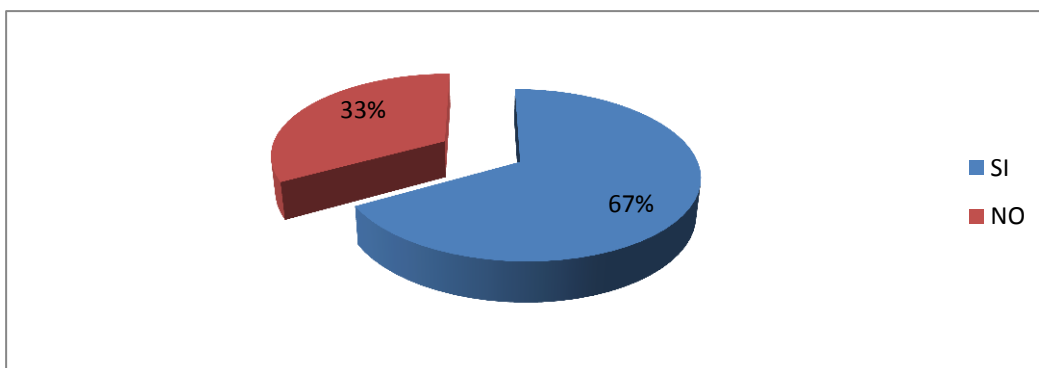


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 4.**

Esta pregunta también fue realizada para los adultos mayores en este caso la tomamos para analizar el tiempo estimado en que sus familiares los adultos mayores podrían pasar en esta hostería, y tener una cantidad específica de menaje para la cantidad de días que pudiesen permanecer en la hostería, también nos ayudará a ratificar la aceptación de la pregunta anterior, esta pregunta al ser cerrada nos debe dar como resultado la cantidad de 269 encuestas respondidas en total. Los familiares de los adultos mayores demuestran su aceptación de visita a la hostería con un 33,46 % siendo esta una vez al año, esta opción es la menos indicada para el proyecto ya que dentro de la hostería deben estar más días, y más personas en este caso debemos dar a conocer los beneficios de este lugar y al permanecer mucho tiempo este clima especial para el adulto mayor, para que las personas decidieran dejar más tiempo a sus familiares dentro de la hostería.

**5.- ¿Estaría dispuesto a que un familiar suyo adulto mayor o usted como adulto mayor ingresara a esta hostería, para que disfrute de diferentes actividades y este cuidado permanentemente?**

		Encuestados
SI	67%	180
NO	33%	89
		269

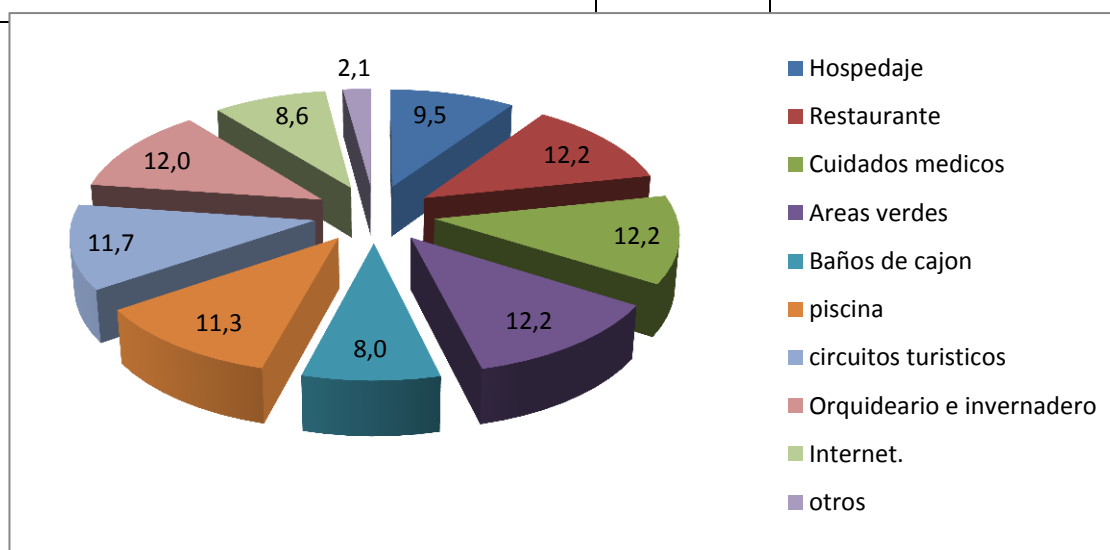


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 5.**

Esta pregunta fue realizada basándose en la anterior dando más detalles de lo que ofrecerá la hostería y ratificar aún más la aceptación o rechazo del proyecto que en este caso fue la aceptación, también fue dirigida para el adulto mayor y se realizara su respectivo análisis para saber si también tiene aceptación con ellos, al ser una pregunta cerrada también obtendremos como resultado total de encuestas realizadas 269, y en este caso los familiares apoyan con el 67%, el ingreso a la hostería de sus allegados, dándonos esto una gran proyección de viabilidad para este proyecto

**7.- ¿Que tipos de servicios le gustaría que disponga esta hostería?**

		Encuestados
Hospedaje	9,5	210
Restaurante	12,2	268
Cuidados médicos	12,2	269
Áreas verdes	12,2	269
Baños de cajón	8,0	176
piscina	11,3	249
circuitos turísticos	11,7	258
Orquideario e invernadero	12,0	265
Internet.	8,6	190
otros	2,1	47
Total.		2201

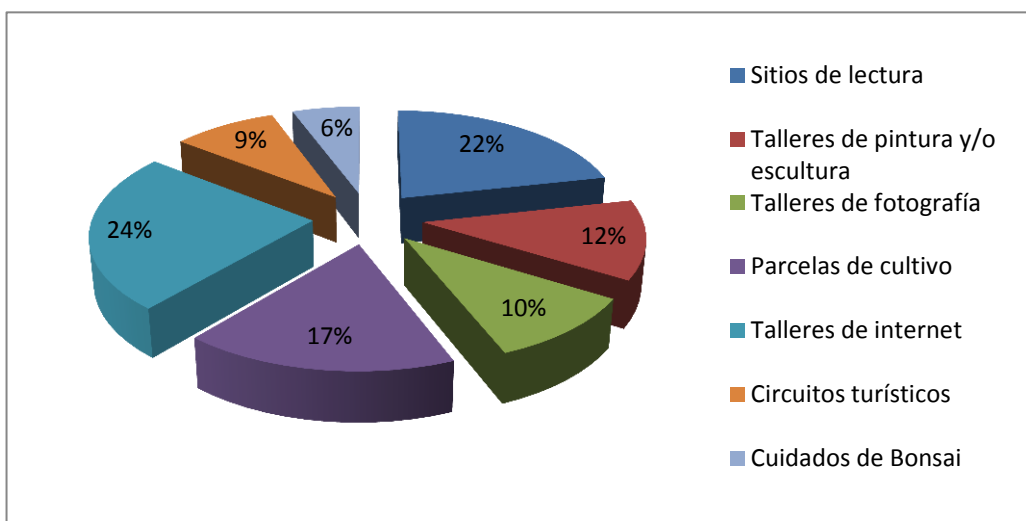


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 7.**

Con esta pregunta se buscó que, una vez confirmado su aceptación para el proyecto expongan sus gustos y preferencias para el esparcimiento y desastres de sus familiares quién mejor que sus más cercanos allegados para saber gustos y preferencias, la pregunta nos demostró que las actividades más conocidas son las favoritas y los porcentajes más altos tomados se colocaron para ofertar en el proyecto basándonos en gustos y preferencias de familiares del adulto mayor. De igual forma al ser esta pregunta abierta las personas tuvieron la capacidad de responder a su gusto y escoger distintas opciones en este caso tendremos un total mucho más alto que el numero de encuestas presentadas. Los familiares coinciden con el 12% en los servicios de restaurante, cuidados médicos, áreas verdes, piscina, orquideario, por el contrario desaprueban con el 2% a otras opciones

**8.- ¿Le gustaría a usted que esta hostería facilite algunas de las siguientes actividades para adultos mayores?**

		Encuestados
Sitios de lectura	22%	220
Talleres de pintura y/o escultura	12%	124
Talleres de fotografía	10%	104
Parcelas de cultivo	17%	176
Talleres de internet	24%	248
Circuitos turísticos	9%	90
Cuidados de Bonsai	6%	58
Total		1020



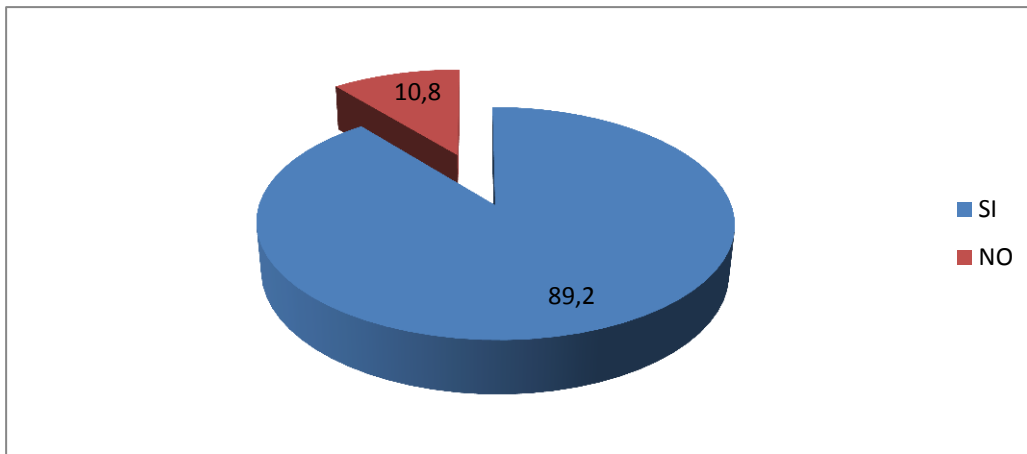
**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 8.**

En este caso la pregunta nos sirve para saber los gustos y preferencias muy parecido a la pregunta anterior con la gran diferencia que en este caso serán las actividades que el adulto mayor le gustaría realizar dentro de la hostería para que su estancia sea beneficiosa y ayude al fortalecimiento de conocimientos u otra actividad, obteniendo como resultados que los familiares del adulto mayor consideran al internet como una excelente propuesta con el 22%, seguido de la lectura con el 22%, y talleres con el 17%. Al ser una pregunta también expuesta al adulto mayor se considerarán los resultados de ambas encuestas ofertando las actividades de mayor porcentaje en las dos encuestas.



**9.- ¿Considera una buena alternativa este tipo de hostería en lugar de un asilo de ancianos para adultos mayores?**

		Encuestados
SI	89,2	240
NO	10,8	29
		269

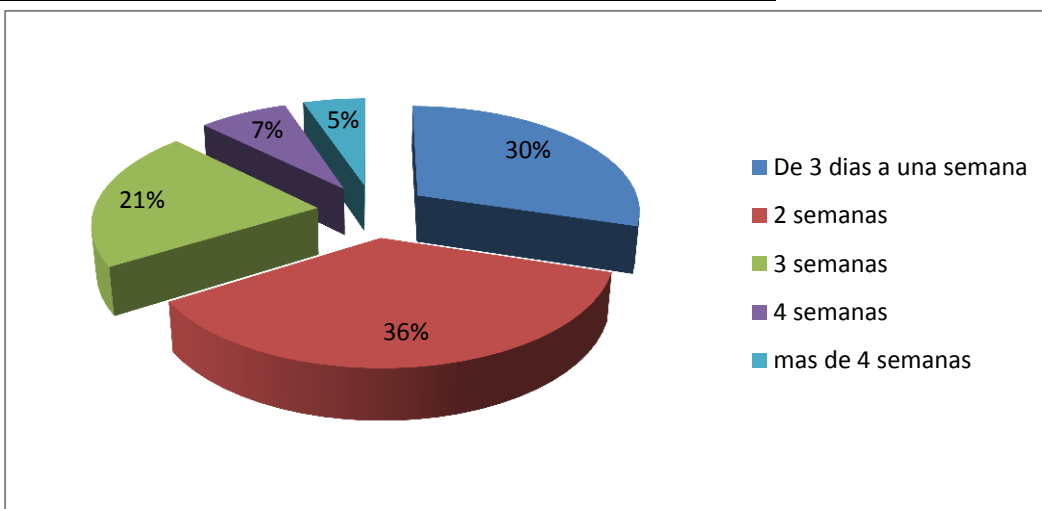


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 9.**

Esta pregunta es muy importante para nuestro objetivo que es alejar de la mente de los consumidores que el asilo es malo para sus familiares, que este es una alternativa de relajación para el adulto mayor y que no necesariamente debe estar cuidado en un asilo sino también divirtiéndose con esta hostería, en este caso una aplastante mayoría acepta esta propuesta, al igual que los adultos mayores sus familiares apoyan el cambio de esos sitios con nuevos y novedosos proyectos con un 89,2% de aceptación

**10.- ¿Cuántos días le gustaría que sus familiares adultos mayores permanecieran dentro de esta hostería?**

		Encuestados
De 3 días a una semana	30%	80
2 semanas	36%	98
3 semanas	21%	57
4 semanas	7%	20
mas de 4 semanas	5%	14
		269

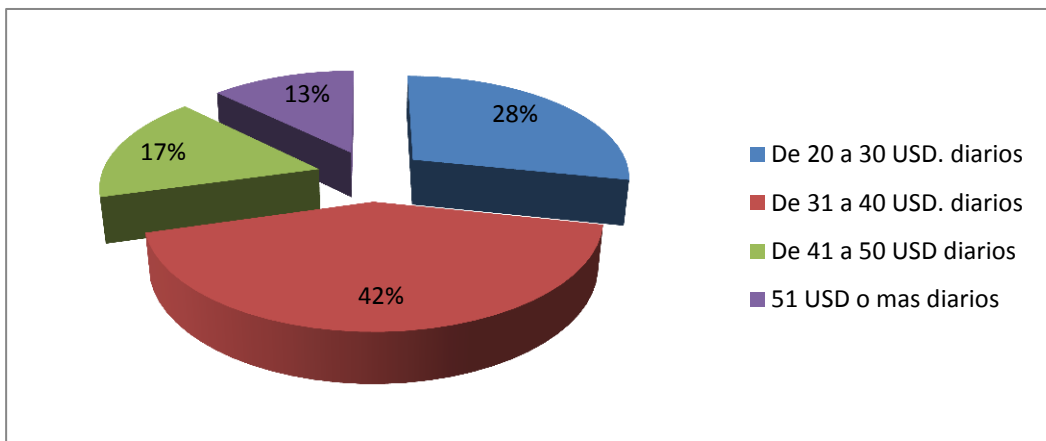


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 10.**

Dentro de esta pregunta averiguaremos los días que estarán dispuestos a dejarles a sus familiares una vez expuesto en anteriores preguntas las actividades y las distracciones que podrían tener en su permanencia dentro de la hostería, a la mayoría de familiares consideran oportuna la idea de la visita a la hostería por el lapso de 2 semanas con el 36%, y muestran la negativa de visitar la hostería por más de 4 semanas con el 5%, lo cual con el transcurso del tiempo y el buen trato a las personas que asistan se tiene la seguridad que más clientes llegarán obteniendo la estadía de más de 4 semanas.

**11.- ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por permanecer en una hostería de este tipo para adultos mayores?**

		Encuestados
De 20 a 30 USD. diarios	28%	76
De 31 a 40 USD. diarios	42%	114
De 41 a 50 USD diarios	17%	45
51 USD o mas diarios	13%	34
		269

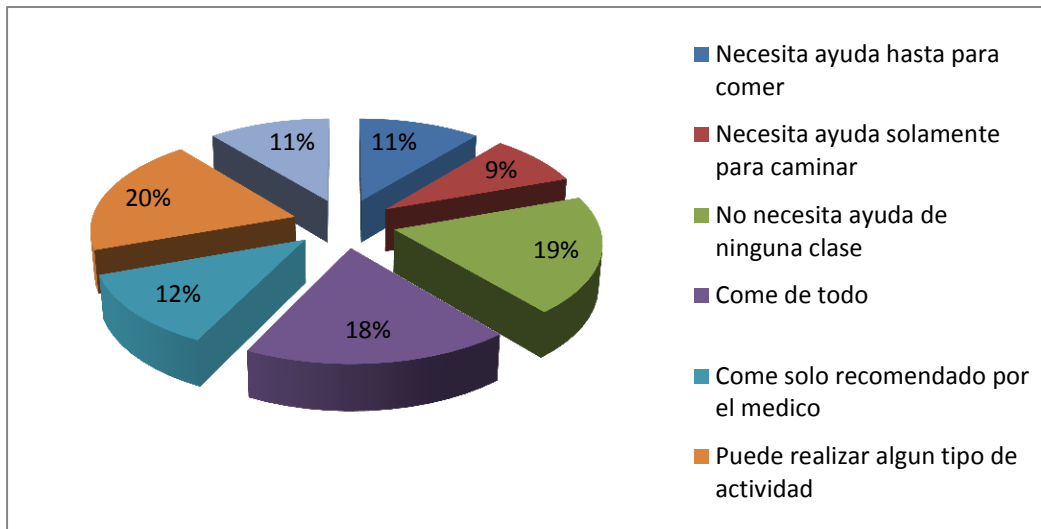


**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 10.**

Al realizar esta pregunta se quiso obtener un estimado de cuanto las personas estarán dispuestas a pagar por mantener a sus familiares en la hostería ya que de aquí saldrá el costo a cobrarse y que va a estar de acuerdo a las posibilidades de los familiares, y al obtenerse que el pago promedio expuesto por familiares es de 31 a 40 USD al día con un 42% de aceptación, está dentro de los parámetros permitidos ya que generaría ganancias.

**12.- ¿Indique específicamente el estado de salud del adulto mayor que le gustaría que ingrese a nuestra hostería?**

		Encuestados
Necesita ayuda hasta para comer	11%	87
Necesita ayuda solamente para caminar	9%	68
No necesita ayuda de ninguna clase	19%	154
Come de todo	18%	146
Come solo recomendado por el medico	12%	97
Puede realizar algun tipo de actividad	20%	155
No puede realizar ningun tipo de actividad	11%	87
		794



**ANÁLISIS DE LA PREGUNTA NÚMERO 11.**

Esta pregunta nos facilita saber en qué estado llegarán las personas a la hostería, es decir que las personas que podrían ser clientes tengan la capacidad de realizar algún tipo de actividad por si solas ya que nos mantenemos distantes de ser un hospital si no un centro de relajación y se quiso verificar con esta pregunta la salud de los familiares del adulto mayor y nos demuestra que el 20% de familiares pueden realizar algún tipo de actividad propuesta en esta encuesta, y el 19% y 18% no necesitan ayuda de ninguna clase y comen de todo respectivamente, manejándonos mucho mejor la comida para las personas guardando siempre las cantidades normales en preparación.

#### 3.1.4.1.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

La demanda para este tipo de negocio, en el Ecuador no existe una demanda antes establecida, ya que esta Hostería es la pionera en este tipo de entretenimiento, dentro del territorio nacional muchos centros dedicados al cuidado del adulto mayor ofrece distintos tipos de productos pero muy alejados de lo que este proyecto ofrecerá.

Para la Hostería la idea es crear la necesidad de otro tipo de entretenimiento para el adulto mayor, y romper el prototipo creado varios años atrás como es el asilo de ancianos, ya que esos centros son principalmente destinados al cuidado médico y en muchos casos como refugio para adultos mayores abandonados por su familia o encontrados solos en la calle.

Para esta Hostería es un tipo de entretenimiento diferente al cual asistirán adultos mayores, que estarán bajo el cuidado de personal altamente capacitado pero con distintas formas de entretenimiento, con instalaciones destinadas para diferentes acciones dentro del lugar, y sobre todo la comodidad de poder estar como en casa, y sin lugar a dudas los familiares tendrán la posibilidad de llegar con ellos cuando ellos gusten y pasar juntos el tiempo que ellos dispongan.

#### 3.1.4.1.2 PERFIL DEL CONSUMIDOR.

El consumidor principal será el adulto mayor, ya que la Hostería estará dedicada a su entretenimiento total, pero también parte del mercado estarán los familiares de los mismos ya que en muchos casos la familia decide a donde pueden asistir sus familiares adultos mayores.

El perfil del posible consumidor es:

- De salud física y mental estable.
- Dispuestos a invertir con la Hostería.
- Nivel social medio y alto.
- Que gusten de entretenimiento diferente.
- No se hayan acostumbrado al sedentarismo.
- Ganas de aprender cosas nuevas.

- Gustos por la naturaleza.
- Proactivos.
- Sociables.

#### 3.1.4.1.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA.

Luego de una investigación, se ha determinado que dentro de la Provincia de Pichincha se ofertan ciertos establecimientos de entretenimiento razón por la cual se analizó varias de estas opciones y se determinó que ninguna de estas se centran en el adulto mayor es decir se ofertan para todo tipo de público, esto la convierte en oferta indirecta, ya que no incide en nada contra de esta propuesta.

Por otra parte también se determinó que existen muchos lugares destinados al cuidado del adulto mayor, establecimientos denominados asilos mismos que no se asemejan al servicio que se oferta como hostería ya que se brindará al mercado muchas opciones de entretenimiento no solo de cuidado.

Por lo explicado anteriormente se puede decir que no existe competencia para este proyecto que le afecte de manera directa.

En base a los datos proporcionados por el IEES, se puede determinar la demanda futura expuesta a continuación.

CUADRO PARA EL CÁLCULO DE LA PROYECCIÓN DE LA DEMANDA FUTURA  
MÉTODO LINEAL O MÍNIMOS CUADRADOS

DEMANDA HISTÓRICA						
AÑOS	No. Personas Y	A	X=a-â	Y=y-^Y	X <sup>2</sup>	ΣXY
2008	113685					
2009	231902	1	-1	78289,66667	1	78289,6667
2010	173216	2	0	136975,6667	0	0
2011	525457	3	1	215265,3333	1	215265,333
	<b>930575</b>	<b>2</b>			<b>2</b>	<b>293555</b>
	310191,6667					

Tabla No 6. Elaborado por Diego Jacho

$$\hat{Y} = 310191,66 \quad \hat{a} = 2$$

$$Y = \hat{Y} + \frac{(\sum xy) * X}{\sum X^2}$$

Demanda					
				de 30 a 39 años	de 40 a 49 años
jubilados 2008		PEA 2008	113685	59761	53924
jubilados 2009	74396	PEA 2009	157506	85048	72458
jubilados 2010	78077	PEA 2010	95139	46415	48724
jubilados 2011	77891	PEA 2011	447566	265759	181807

PROYECCIONES DE TURISTAS.	
2012	633089,65
2013	740722,3
2014	848354,96

### 3.1.4.2 BALANCE OFERTA-DEMANDA.

Basándose en que la oferta en este tipo de esparcimientos no existe aún, y la demanda futura calculada es motivadora se considera que es un buen indicio para la apertura de dicho establecimiento.

### 3.2 PLAN DE MARKETING GENERALIDADES.

El plan de marketing tiene como finalidad determinar el FODA del establecimiento comercial para determinar las decisiones a tomar y enrumbarse correctamente para alcanzar los objetivos trazados.

El propósito a más de brindar un tipo de diversión diferente para adultos mayores, es cambiar esa forma de ver a los asilos, ya que en muchos de los casos las personas tienen miedo de llegar a estos lugares por que se piensa que al estar ahí el adulto mayor es porque sus familiares lo abandonaron, motivo por el cual se propondrá que ese término tenga otro significado, es decir que los adultos mayores sean tratados con dignidad, con atención, con amor, teniendo en cuenta que todos al llegar a cierta edad necesitaremos más cuidado de lo normal, y cosas más especiales, personalizadas, la propuesta como centro de relajación para adultos mayores es crear una cultura diferente de descanso y entretenimiento dejando un lado los prejuicios y la mala fama que tienen los asilos, tratando de mejorar a estos centros rompiendo su propio límite que es de cuidado al adulto mayor si no también proponiendo mas



formas de entretenimiento, para que las personas no sientan temor de llegar allí sino más bien un alivio al saber que existen personas dispuestas a compartir con ellos diferentes actividades, con amor respeto y consideración.

### 3.2.1 MERCADO OBJETIVO.

Para el proyecto en curso, se tomará como mercado objetivo a las personas de edades comprendidas entre 55 y 70 años de edad, y a las personas denominadas dentro del territorio nacional como adultos mayores, teniendo especial interés en personas que gocen de una salud mental y física estable es decir que se puedan valer por si solas, que gusten de caminatas, lecturas, naturaleza, personas sociables, es decir que no tengan ningún problema en interrelacionarse y sociabilizar.

El mercado objetivo se lo consideró así, ya que en el país ellos, no tienen la atención necesaria de la mayoría de sus familiares, es por eso que para este proyecto ellos serán los principales protagonistas.

Pero además se tomará como parte del mercado a los familiares de los adultos mayores, ya que ellos en mucho de los casos, deciden por el bienestar de sus familiares y ellos invierten su dinero para que sus familiares se sientan bien en diferentes lugares, y por supuesto ellos podrán compartir su tiempo juntos, en compañía de todos sus familiares dentro de la hostería.

#### 3.2.1.1 MERCADO DIRECTO.

El principal mercado son los adultos mayores, ya que esta Hostería está dedicada para ellos y que disfruten de la tranquilidad, la paz y los diferentes tipos de entretenimiento que se ofrecerá dentro de la Hostería.

Sin decir con esto que las personas que no sean adultos mayores no puedan asistir a la Hostería, ya que está abierta al público en general, tomando en cuenta que los familiares de los adultos mayores podrán disfrutar de las instalaciones tal y como lo harán todos los clientes potenciales.

Para los cuales se tendrá prevista una interacción de adultos mayores y no adultos mayores, dentro de los principales proyectos que se tiene en mente es que los familiares puedan adquirir souvenirs creados por adultos mayores siendo este un gran incentivo para todos.

### 3.2.2 ESTRATEGIA DIFERENCIADA.

La mayor diferenciación de este proyecto, es que el adulto mayor tendrá mucha atención de parte de nuestro personal, también tendrán muchas opciones de distracción, y podrán permanecer dentro de las instalaciones por periodos de tiempo no necesariamente un día o dos, si él o los familiares lo requieren podrá quedarse mucho más tiempo sin ninguna limitación, ya que tendrá todas las facilidades para hacerlo.

La cercanía a Quito da mucha facilidad para que sus familiares puedan llegar a visitarlos con rapidez y confianza cuando ellos gusten, esa misma cercanía es la diferenciación para el proyecto ya que este sector ofrece un clima perfecto para adultos mayores.

### 3.2.3 ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO.

El posicionamiento se dará en la mente de las personas, por el gran aprecio hacia los adultos mayores, la mejor atención para con ellos, la mayoría de los bienes y servicios estarán confeccionados para facilitarles la estadía dentro de la hostería sin dejar de lado su buena alimentación, su sugerencias y pedidos, y sobre todas las cosas el proyecto contará con personal que esté dispuesto a brindarles 24 horas al día, toda la ayuda requerida para hacer su estadía en las instalaciones sea fascinante y digna de repetirse.

La forma específica de posicionar la empresa será con la creación de slogan y logotipo.

#### 3.2.3.1 CREACIÓN DE LOGOTIPO Y SLOGAN.



**Gráfico No. 22 Elaborado por Diego Jacho.**

Al ser una hostería dedicada para adultos mayores se ha decidido llamarla, “HOSTERIA PUERTAS DE LA LONGEVIDAD”, ya que el punto principal como hostería es brindarles diversión confort, distracción pero sobre todo mucha alegría y ganas de aprender cada día más, en cosas que tal vez a nuestros futuros clientes jamás se le ocurrió aprender y nunca es tarde para hacerlo.

Ya que al mezclar el personal que trabaja dentro de la hostería con nuestros clientes habrá una mezcla excepcional de EXPERIENCIA, JUVENTUD, Y SOBRE TODO DIVERSIÓN. Que será nuestro slogan decidido para identificarnos como un lugar no solo de hospedaje sino también camaradería diversión, conversaciones amenas, y compartir experiencias entre todos ya que recordar es volver a vivir.

### 3.2.4 MARKETING MIX.

El marketing mix se caracteriza por ayudar a la elaboración y dar a conocer diferentes bienes o servicios al mercado también evaluando costos y formas de hacer llegar a los diferentes clientes lo ofertado para esto el marketing mix usa los siguientes respaldos detallados a continuación.

### 3.2.5 PRODUCTO.

Producto es un conjunto de atributos fácilmente identificables, el mismo que servirá para satisfacer una necesidad.

Este proyecto contará con un sin número de actividades, pero lo más importante enfocado en el adulto mayor, ya que la zona donde estará ubicado la hostería tiene muchos beneficios, en especial para los clientes objetivos, ya que las características son muy similares a la de Vilca bamba “la tierra de la longevidad”, y es por esta razón que se ha decidido tomar en cuenta dicha zona para la creación de esta hostería.

Sin dejar de pensar en el personal que trabajará junto al adulto mayor que su principal virtud será la paciencia, y las ganas de servir y complacer en su totalidad las exigencias de los clientes, ya que para la hostería será lo más importante.

#### 3.2.5.1 ESTRATEGIA DEL PRODUCTO.

La hostería contará con variadas opciones de entretenimiento para el adulto mayor.

En lo que ha espacio físico se refiere, la hostería contará con piscinas, habitaciones muy elegantes con elementos que permitan la excelente relajación y el buen descanso de los usuarios.

Sitios destinados para las distintas actividades a realizarse muy bien adecuados,

Tecnología de punta, facilidad de acceso para personas con capacidades especiales, comodidades para los adultos mayores. Dentro de la hostería se preocupará mucho por la temperatura ideal recordando que los adultos mayores no se deben exponer a temperaturas muy elevadas ni mucho menos bajas.

La hostería contará también con un restaurante, pero como todo lo anteriormente dicho especial para adultos mayores cuidando mucho su dieta, y sus horas de comida, además el menú a ofrecer será lo más personalizado que se pueda logra, sin dejar de apreciar lo bueno que tiene en cuanto a gastronomía se refiere nuestro país, y en especial la zona donde se ubicará el proyecto.

### 3.2.6 PRECIO.

Precio es la cantidad de dinero y/o otros artículos con la utilidad necesaria para satisfacer una necesidad que se requiere para adquirir un producto<sup>15</sup> . Tomando en cuenta que al ser un producto nuevo en el sector, pero conociendo de antemano que el precio de un producto es un determinante principal para la demanda del mercado.

El precio afecta a la posición competitiva de la empresa por ese motivo se ha decidido para en lo que alojamiento se refiere iniciar con precios similares a los de la competencia, siendo un

---

<sup>15</sup> fundamentos de marketing (Staton,Etzel,Walker).

modelo base pero siempre recordando que el mercado objetivo es muy diferente al de la competencia.

En el área de A y B, el costeo de la receta estándar y un 35% de aumento, este valor es predeterminado para este tipo de áreas.

Para la recreación se toma en cuenta que será un tipo de diversión diferente y personalizada, con esta advertencia los precios serán planificados de diferente forma de acuerdo a los resultados de las encuestas.

### **Precios de alojamiento.**

Estos precios fueron calculados en base a los cálculos realizados en el capítulo financiero.

Estadía	\$34,99	DIARIO
AyB.	12,38	DIARIO
Cualquier tipo de distracción escogida por el adulto mayor o sus familiares	\$29.99	AL MES.

### **Precios de alimentos y bebidas.**

Los valores indicados fueron calculados mediante las recetas estándar que se encuentran en los anexos.

Desayuno Continental	\$2.99
Desayuno Americano	\$4.15
Almuerzo	\$6.25
Cena	\$3.99

#### ENTRADAS

Empanadas de morocho.	\$1.50
Empanadas de verde.	\$1.60
Mote con chicharrón	\$2.50

#### PLATOS FUERTES

seco de pollo	\$3.99
seco de carne	\$4.50
Lomo apanado	\$11.99
pollo a la plancha	\$7.99
carne a la plancha	\$6.99

#### POSTRES

Flan	\$2.50
Mousse	\$2.50
Torta de chocolate	\$3.00

#### BEBIDAS

Café	\$2.50
Cappuccino	\$2.50

Mocaccino	\$2.50
Aguas aromáticas	\$1.50
Jugos	\$1.99
Gaseosas	\$1.50
Agua con gas	\$1.00
Agua sin gas	\$1.00

**Tabla No. 7 Elaborado por Diego Jacho.**

### 3.2.6.1 ESTRATEGIA DEL PRECIO.

Sin lugar a dudas el precio es la base de cualquier establecimiento comercial, ya que de él dependeremos para obtener pérdidas o ganancias de este modo se ha decidido como principal fuente de estrategia el precio psicológico, el mismo que ayudará a llamar la atención de los clientes de distintas formas.

### 3.2.7 PLAZA O CANAL DE DISTRIBUCIÓN.

Dentro del marketing, la plaza o Canal de distribución tiene como función principal hacer llegar el producto al mercado meta.

Pero al ser esta una empresa de lucro, la empresa no debe regirse únicamente a sus necesidades si no también a las de sus clientes para que ellos se sientan 100% cómodos dentro del establecimiento.



Pero como principales canales de distribución tomamos.

- Creación de una página web.
- Ofreciendo la propuesta puerta a puerta.
- Teniendo convenios con organizaciones encargadas del cuidado de adultos mayores.
- Creando convenio con el IEISS, el cual ayudará al manejo de futuros clientes.
- Dando a conocer los servicios de la hostería a través de programas de televisión en diferentes reportajes.

### 3.2.8 PROMOCIÓN.

La promoción es en esencia la manera de influir en el público, es decir es el elemento del marketing mix de una organización, que sirve para formar, persuadir, y recordarle al mercado que un producto existe, por diferentes medios ya sea radio, televisión, vallas publicitarias, etc.

#### 3.2.8.1 Estrategias de promoción.

- Mantener una difusión por medio de la radio.
- Impresiones en revistas y periódicos.
- Promocionarnos a través del internet.
- Promocionar la hostería mediante eventos caritativos.

#### 3.2.8.2 COSTEO DEL PLAN DE MERCADEO. VALOR MENSUAL.

Radiodifusión.

Página web.

Trípticos.

Estas son varias opciones para promocionar a la hostería las mismas que son muy atractivas para cualquier empresa así mismo tienen un costo muy elevado, que para iniciar una empresa de esta magnitud, se escogerán las siguientes opciones.

Las mismas que serán destinadas para promocionar la hostería como un plan inicial

COSTEO DEL PLAN DE MERCADEO.		
OPCIONES A USARSE PARA EL PLAN DE MERCADEO	CANTIDAD (MENSUAL)	VALOR DE CADA UNO DE ESTOS. (mensual)
RADIODIFUSION	horario vespertino.	800,00
PAGINA WEB	1,00	500,00
TRIPTICOS	1.000,00	300,00
TOTAL		1.600,00

GASTOS ADICIONALES	700,00
--------------------	--------

**Tabla No.8 Elaborado por Diego Jacho.**

### 3.2.9 SERVICIOS A OFRECER.

La hostería brindará diferentes servicios dirigidos especialmente para adultos mayores, ya que ellos necesitan diferentes actividades para su distracción, pero en especial para su salud, ya que mucho de ellos necesitan un buen ambiente, lugar para realizar ejercicios, buena alimentación, etc.

Pero también existen diferentes personas que disfrutan de muchas actividades solamente para su distracción es por eso que se ha decidido poner a disposición de nuestros clientes las siguientes alternativas.

- Habitaciones confortables.
- Piscina temperada.
- Restaurante.
- Parcelas para el cultivo.
- Talleres de pintura.
- Talleres de internet.
- Talleres de carpintería.
- Tiendas para artesanías.

Cada uno de los cuales tendrá un sitio definido y los clientes los pondrá escoger sin restricción alguna, ellos son los que decidirán que hacer dentro de la hostería.

### 3.3. ANÁLISIS FODA.

Este análisis permitirá conocer (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), esto significa que dará a conocer el entorno de la competitivo en el cual se manejará la empresa y nos ayudará a obtener una estrategia empresarial.

El ambiente interno de la Hostería está dado por las fortalezas y debilidades, y lo externo de la Hostería está dado por las oportunidades y amenazas las mismas que permitirá mejorar el producto, y la mejor forma de hacerlo es aprovechar al máximo las oportunidades, y

fortalezas, y disminuir al máximo las debilidades y amenazas convirtiéndolas en oportunidades.

#### FORTALEZAS.

- Idea original y emprendedora.
- Dirigido a un nicho de mercado poco explotado.
- Ubicación estratégica cerca de Quito.
- Clima, ubicación geográfica, y otras señas particulares similares a Vilca bamba.
- Fácil acceso, carretera de primera.
- Instalaciones totalmente nuevas.
- Personal capacitado y profesional en cada una de las áreas.
- Compromiso de respeto para los clientes y la naturaleza.

#### OPORTUNIDADES.

- El clima del lugar es muy recomendado para los clientes.
- La gran afluencia de turistas al sector.
- Nuestro mercado objetivo, gusta de este tipo de ambientes.
- Cerca de la capital.
- Gastronomía variada.
- Paso obligado de muchos turistas.

#### DEBILIDADES.

- La inestabilidad económica y política del país.
- El cierre repentino de carreteras, por distintos problemas.

## AMENAZAS.

- La cercanía a Quito, evitaría que nuestros clientes optaran por quedarse mucho tiempo.
- La falta de interés del mercado objetivo.
- La falla de servicios básicos repentinamente.
- Desastres naturales, repentinos.
- Inestabilidad política del país.

### 3.3.1 CUADRO FODA

## FORTALEZAS.

MANIFESTACIONES	JUSTIFICACIÓN	Origen de la información
Dirigido a nicho de mercado poco explotado	La hostería tiene como finalidad brindar comodidad a los adultos mayores ofreciéndoles más opciones de disfrutar su tiempo libre.	Buscando lugares similares cerca de Quito.

<b>MANIFESTACIONES</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>Origen de la información</b>
------------------------	----------------------	---------------------------------

Ubicación estratégica cerca de Quito	Se encuentra a pocos minutos de la capital, esto permitirá el fácil acceso para las personas que no pueden viajar mucho.	Planos de la Hostería.
	Permitirá la facilidad que los familiares lleguen con prontitud y puedan retornar de la misma forma	

<b>MANIFESTACIONES</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>Origen de la información</b>
------------------------	----------------------	---------------------------------

Clima, ubicación geográfica, y otras señas particulares similares a Vilca bamba.	Es un valle rodeado de montañas, manteniendo un clima cálido seco.	Reportajes acerca de vilcabamba.
	Vilcabamba y Guayllabamba tienen similares características en diferentes aspectos	

<b>MANIFESTACIONES</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>Origen de la información</b>
------------------------	----------------------	---------------------------------

Instalaciones totalmente nuevas	Por ser una idea innovadora y tener un terreno amplio, la construcción será realizada en un año luego de los distintos estudios, realizando dicha construcción con buena tecnología estándares de calidad y excelentes materiales.	Planos de la hostería.
---------------------------------	--	------------------------

## DEBILIDAD

<b>MANIFESTACIÓN</b>	<b>CAUSAS</b>	<b>EFFECTOS</b>	<b>FUENTE</b>
----------------------	---------------	-----------------	---------------

El cierre repentino de carreteras, por distintos problemas.	Diferentes acciones tomadas por los gobiernos hacen que diferentes sectores de la sociedad, tengan inconformidad con el régimen y tomen medidas como cierre de vías.	las personas no pueden utilizar las vías y el sector turístico se paraliza	Noticias históricas
---	--	--	---------------------

## OPORTUNIDADES

<b>MANIFESTACIÓN</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>FUENTE</b>
Paso obligado de muchos turistas	El hecho de ser un paso obligado para los turistas que se dirigen a diferentes destinos turísticos nos ayuda para que nuestra Hostería sea más reconocida y popular.	Mapa de Quito

<b>MANIFESTACIÓN</b>	<b>JUSTIFICACIÓN</b>	<b>FUENTE</b>
El clima del lugar es muy recomendado para los clientes.	Los médicos recomiendan a nuestros clientes, el tipo de clima cálido ya que los adultos mayores necesitan más cuidados.	Conversaciones con médicos.



## AMENAZAS

MANIFESTACIÓN	JUSTIFICACIÓN	FUENTE
La cercanía a Quito, evitaría que nuestros clientes optaran por quedarse mucho tiempo.	El hecho de estar cerca de Quito y nuestro mercado mayoritario es Quiteño, es probable que las personas no deseen quedarse mucho tiempo solamente pasar el día entero.	Ideas de futuros clientes

MANIFESTACIÓN	JUSTIFICACIÓN	FUENTE
La falla de servicios básicos repentinamente.	Por ser este un sector alejado del distrito metropolitano tiene probabilidades que el corte de energía se dé por distintas razones afectando con esto a la comodidad de nuestros clientes	Visitas al sector y constatación de los hechos

Tabla No. 9 Elaborado por Diego Jacho

Después del análisis se ve que la principal fortaleza de la Hostería es el clima, ubicación geográfica similar a Vilcabamba, ya que el mayor nicho de mercado tiene como sugerencia médica vivir o pasar cierto tiempo en este clima, con espacios verdes para caminar y distracciones especiales.

Como debilidad se tiene que se puede bloquear las carreteras para que los clientes lleguen o salgan con facilidad.

El paso obligatorio por el sector ayudará muchísimo para que más personas tengan en cuenta esta hostería para los adultos mayores.

Como amenaza para la hostería, podría ser la cercanía a Quito, ya que las personas no decidirían quedarse por mucho tiempo ya que podrían regresar fácilmente hacia la capital.

## ANÁLISIS FODA.

<p>Ambiente interno</p> <p>Ambiente Externo</p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dirigido a nicho de mercado poco explotado</li> <li>2. Ubicación estratégica cerca de Quito</li> <li>3. Clima, ubicación y otras señas particulares similares a vilcabamba</li> <li>4. Instalaciones totalmente nuevas</li> </ol>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. El cierre repentino de carreteras, por distintos problemas</li> </ol>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Paso obligado de turistas</li> <li>2. El clima es recomendado para los clientes</li> </ol>	<p>O1&gt;F1 El hecho de ser paso obligado, los adultos mayores podrán constatar por ellos mismos el clima, y la tranquilidad donde está ubicada la hostería</p> <p>O1&gt;F1 Los turistas que pasan por el sector y observan un lugar turístico nuevo tendrán la oportunidad de conocerla</p>	<p>O1&gt;D1 Por ser paso obligado para muchos lugares del país, esta carretera no puede estar cerrada por mucho tiempo.</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La cercanía a Quito podría evitar que los clientes se quedaran</li> </ol>	<p>A1&gt;F3 Quito al ser una ciudad fría, no es recomendable para adultos mayores y sin necesidad de viajar por mucho tiempo se encuentran con una clima especial para ellos.</p>	<p>A1&gt;D1 Si sucediese el cierre de la carretera por estar cerca de Quito, al momento de su apertura la llegada a Quito es más rápida.</p>

<p>en nuestra hostería por mucho tiempo</p> <p>2. La falla de servicios básicos repentinamente</p>	<p>A2&gt;F4 Por ser un establecimiento nuevo y tener nuevas instalaciones podremos tener conversaciones con la municipalidad para arreglar cualquier eventualidad, o adquirir generadores o bombas para solucionar los problemas</p>	
--	--	--

**Elaborado por Diego Jacho.**

**Tabla No. 10**

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO DE LA HOSTERÍA Y CENTRO DE RELAJACIÓN.

#### 4.1 DESCRIPCIÓN GENERAL.

Esta hostería tendrá toda la infraestructura necesaria para dar todas las facilidades a nuestros clientes en este caso se priorizará al adulto mayor.

Esta tendrá edificaciones solamente de un piso para evitar las gradas pensando siempre en el adulto mayor, ya que para ellos es peligroso subir y bajar gradas y la hostería dentro de sus principales objetivos es brindar comodidad y satisfacción al adulto mayor, dentro de la edificación central se tendrá la recepción, sala de espera, oficina administrativa.

Las habitaciones estarán junto a la edificación central, y otras alrededor del terreno construidas estratégicamente para ocupar mejor el espacio.

También se contará con un restaurante, el mismo que estará frente a la edificación principal y tendrá dos entradas.

Las parcelas de cultivo estarán ubicadas tras la edificación principal, con la intención que los clientes se entretengan con este tipo de pasatiempo, el mismo que podrá ser utilizado a cualquier hora del día dependiendo del gusto del cliente.

Se contará también con un centro de cómputo, el mismo que contará con máquinas modernas cuya edificación estará junto al restaurante.

Dentro de las instalaciones se adecuará un pequeño lugar para transformarlo en biblioteca, teniendo muy en cuenta los gustos de los clientes, para obtener distintos libros mediante su petición y que con esto las personas puedan ocupar el tiempo leyendo e interactuando con otras personas dentro de la biblioteca.

Se tendrá también la piscina que estará ubicado en el centro de la hostería, no tendrá escaleras y su profundidad será la estatura media de una persona normal, para que los adultos mayores no tengan el riesgo de ahogarse y puedan estar dentro de la piscina incluso personas que no puedan nadar.

El parque interior contará con caminos muy bien adecuados, es decir, adornados con flores de colores, y césped el camino será de cemento y tendrá dos sillas para que las personas puedan descansar durante su caminata.

Jardines y muchas flores, alrededor de todas las áreas de la hostería, esto es de mucho agrado para todas las personas especialmente para adultos mayores, ya que son muy amantes de la vida silvestre.

Los muebles que tendrá la hostería, dentro de sus instalaciones serán de madera simple siempre ajustándonos a las comodidades de los clientes.

Dentro de la recepción se contará con un counter muy elegante, y con un computador, también tendrán sillas para que el trabajo de las recepcionistas sea más agradable y tengan más comodidad al momento de recibir a los clientes, archivadores e implementos de oficina.

En la sala de espera se contará con dos sillones grandes y cómodos, para que la espera de los clientes sea agradable y confortable.

Las habitaciones con las que contará la hostería serán 6 habitaciones simples y 4 habitaciones dobles, y cada uno de ellos decorados de igual forma para mantener los estándares en todas las habitaciones, siempre teniendo en cuenta la decisión de los clientes, ya que no a todos les agrada el estar solos en las habitaciones en estos casos se usaran las dobles para que no se sientan solos, las cuales se podrán transformar en triples según las necesidades ya que el mercado objetivo podrá contar con compañía de familiares los cuales transformaran su habitación de acuerdo a sus necesidades.

Se contará también con un taller de pintura el cual tendrá un lugar en una de las esquinas del terreno, los mismos que tendrán todo lo necesario para que las personas que asistan a este lugar puedan hacer volar su imaginación y plasmarlo en un papel.

También la hostería pondrá a disposición de sus clientes un taller de carpintería el mismo que estará en otra de las esquinas del terreno el cual contará con herramientas para realizar manualidades en madera.

Estará a disposición del público en general una pequeña tienda de artesanías las cuales ofrecerá los productos realizados por los clientes dentro de la hostería esto servirá como incentivo para la continuación de mas trabajos de los adultos mayores que se encuentran hospedados en la hostería

#### 4.1.1 DESCRIPCIÓN TÉCNICA Y FÍSICA DEL PROYECTO Y SUS ÁREAS.

El espacio del terreno lo distribuiremos en forma equitativa y estratégica para que cada una de las construcciones que en ella se realice mantenga la comodidad para la cual fue creada.

##### **Hostería**

	Área m <sup>2</sup>
Terreno Disponible	400

Tabla No 11 Elaborado por Diego Jacho

La hostería contará con diferentes ambientes dentro del establecimiento a más de obtener confort y relajación se brindará otros aspectos, que son adicionales y muy importantes para los clientes.

<b>ADMINISTRATIVO</b>	Metros.
Recepción	7,00

Tabla No 12 Elaborado por Diego Jacho

En la edificación principal estará la recepción que contará con un counter de madera pintado de color café y lacado, siempre manteniéndolo brillante, un computador sobre el counter, suministros de oficina de acuerdo a las necesidades de la señorita recepcionista la misma que estará siempre presta a ayudar en todo lo que los clientes necesiten saber, y tomará sus datos al ingresar a la hostería. La persona detrás del counter descansará sobre una cómoda silla de oficina la misma que le ayudara para realizar su trabajo con mejor facilidad, en la recepción se contará con dos sillones amplios y cómodos los cuales ayudarán a nuestros clientes a descansar y entretenerse con revistas o periódico del día mientras reciben información o se registran.

Dentro de la decoración del lugar, se tendrá un ambiente rústico pero agradable y cómodo para los clientes, como principal decoración se tendrá un gran crucifijo de Jesucristo en la entrada principal, para que las personas sientan en un ambiente católico, y en cada habitación crucifijos pequeños, estará distribuido en cuadros antiguos en diferentes lugares de la hostería, y los colores serán vivos dentro del lugar.

<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>	
Restaurant	23,25
Cocina	12,00

**Tabla No 13 Elaborado por Diego Jacho**

El restaurante tendrá una capacidad para 42 personas el cual brindará comidas típicas del Ecuador preparado especialmente con dietas dirigidas a los clientes principales, ya que ellos tienen una dieta diferente con muchas restricciones y cuidados a lo cual el personal estará pendiente. Dentro del mismo tendremos 6 mesas de 4 personas y 3 mesas de 6 personas, estas serán de madera, cubiertas con un mantel y un cubremantel, las sillas serán muy cómodas para los clientes.



La biblioteca medirá 30 mtrs<sup>2</sup>, encontrará diferentes tipos de libros de acuerdo a peticiones de los clientes, dentro de las cuales estarán 4 mesas, 16sillas, las cuales serán ocupadas por los clientes que gusten de la lectura dentro de este lugar.

### Edificaciones para Recreación

Área General	Área m
Piscina	20,00
Áreas verdes	25,00
Taller de pintura	10,00
Taller de carpintería	11,00
Centro de cómputo	12,00
Parcela de Cultivo	8,00
Sala de lectura	10,05
<b>Tabla No 14 Elaborado por Diego Jacho</b>	

Las parcelas de cultivo como dijo anteriormente se encuentran detrás de la edificación central con esto se busca utilizar correctamente el terreno para cosechar diferentes productos, propios del lugar y otros elegidos por nuestros clientes, ya que son ellos los que cuidarán y mantendrán en armonía esta parte de la hostería en esta área los adultos mayores, tendrán la posibilidad de distraerse sembrando y cosechando diferentes productos que ellos decidan de acuerdo al sector y a sus gustos personales.

Como una novedad para este tipo de centro de relajación, será la implementación de un centro de cómputo y tendrá 10.5 mtrs<sup>2</sup> de construcción el mismo que contará con cuatro máquinas de

última tecnología, las mismas que serán utilizadas por los adultos mayores que gusten aprender el manejo básico de algunos programas como Word, Excel, Power Point ya que son básicos y útiles para la vida cotidiana y la utilización del internet, ya sea como distracción o para comunicarse con sus familiares mediante la tecnología y demostrarles sus habilidades con él computador o usarlas para sus ocupaciones personales.

También contará con un taller de pintura de 9 mtrs<sup>2</sup> de construcción para que los adultos mayores, demuestren sus habilidades con sus manos y el pincel teniendo en cuenta que nuestros clientes lo hacen desde hace mucho tiempo atrás, pero también para que aprendan este bello arte, ya que a muchas personas les gustaría hacerlo.

El taller de carpintería con 8.4 mtrs<sup>2</sup>, será una muy buena opción para el entretenimiento de nuestros clientes, ya que a través de este ellos podrán realizar distintos tipos de artesanías de madera, o saber distinguir los diferentes tipos de madera.

### **Edificación para Alojamiento**

<b>Área General</b>	<b>Área m<sup>2</sup> por habitación</b>
Habitación Simple	12,00
Habitación Doble	24
Baño	3

**Tabla No 15 Elaborado por Diego Jacho**

Las habitaciones simples contarán con camas Queens size (1.60cm x 1.90cm), un sillón cómodo junto a su cama, una mesa de noche, una pequeña lámpara de noche, también contará con closet y velador con espejo, teléfono, y baño privado en cada habitación, una forma de seguridad para los clientes será colocar timbres, para cualquier emergencia junto a su cama y

dentro del baño, cada una de las habitaciones tendrá las extensiones para televisión internacional, las televisiones estarán dentro de la habitación si su huésped lo requiere es decir según las necesidades de los clientes, ya que muchos clientes no les agrada la televisión prefieren otras actividades como leer, escribir, entre otras por tal motivo las televisiones las colocaremos de acuerdo a las preferencias de los clientes. Las habitaciones dobles serán de 12.57 mtrs<sup>2</sup>, y contarán con el mismo equipamiento de las habitaciones simples obviamente dos de cada equipo.

## ESPECIFICACIONES TECNICAS

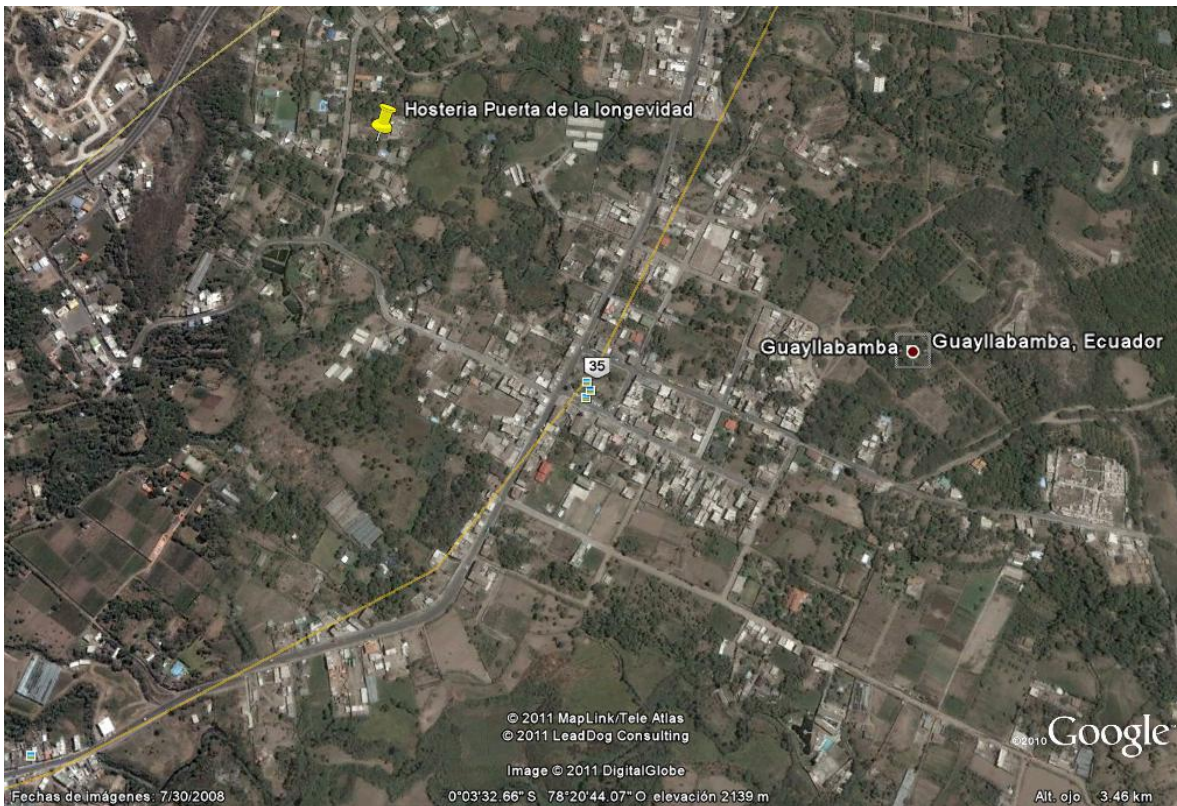
### 4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

Los alrededores del Valle de Guayllabamba ofrecen una cantidad de bondades para los visitantes que llegan a este sector, también una diversidad de ambientes turísticos que podrían ser aprovechados para el turismo y el entretenimiento del visitante que en este caso son los adultos mayores quienes requieren un clima cálido como el que este turístico lugar lo tiene, ya que es muy recomendado por varios médicos para el cuidado de la salud un clima cálido y seco para que la salud no se vea afectada y disfruten de todas las bondades que brinda este bello clima

Por este motivo se escogió este lugar para la creación, de la hostería por el clima su cercanía a Quito y muchos otros atributos que tiene este precioso lugar.

#### 4.2.1 MACROLOCALIZACIÓN.

La hostería estará localizada en la Provincia de Pichincha, parroquia de Guayllabamba, a 30 minutos de la ciudad de Quito.



Fotografía No. 8. Localización vía satélite del terreno para la construcción de la hostería.

Elaborado por. Diego Jacho.

#### 4.2.2 MICROLOCALIZACIÓN.

La hostería está ubicada en las calles

- Calle José Peralta, sector el Paraíso, está ubicado a cinco minutos del parque principal de la parroquia de Guayllabamba, sector muy conocido por los habitantes del sector los cuales guiaran a cualquier turista si este lo amerita.

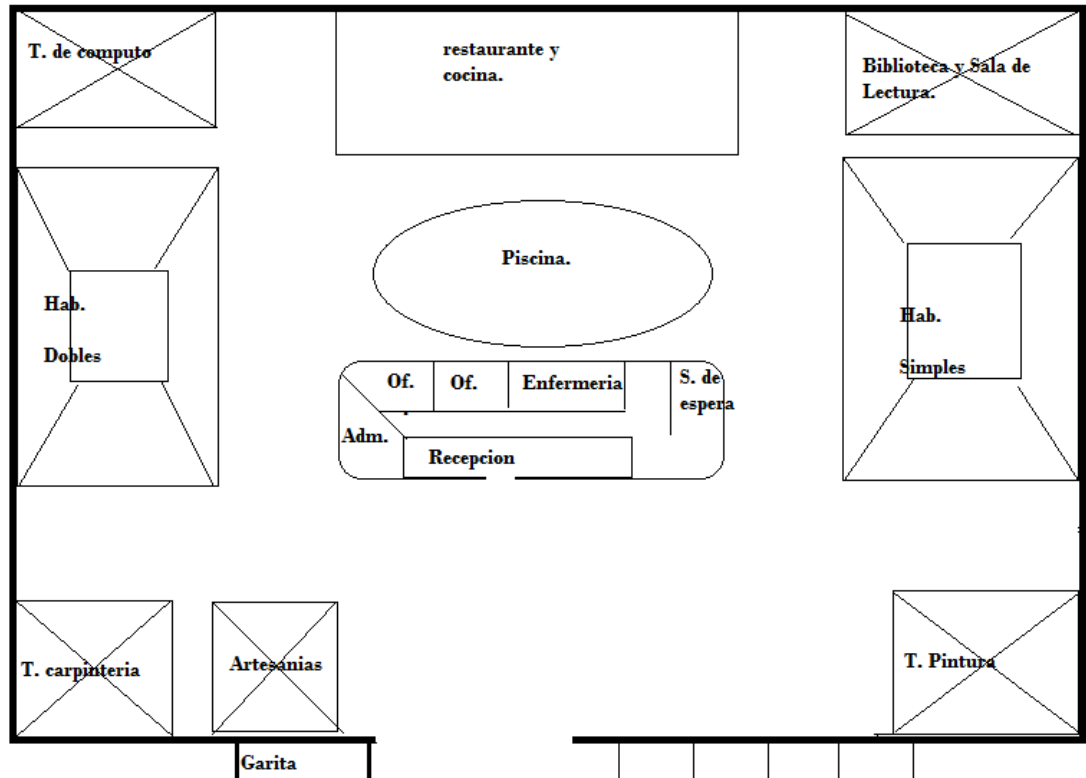


Gráfico No. 23 Elaborado por Diego Jacho.

#### 4.3 SERVICIOS BÁSICOS.

La hostería brindará a los clientes todos los servicios básicos, es decir luz, teléfono, agua, tanto caliente como fría, pero también se tendrá agua purificada, ozonificada, con la seguridad que en este sector se implementará un mejor servicio por parte del municipio, ya que en muchas ocasiones en el sector los servicios básicos se suspenden sin previo aviso, y eso puede generar pérdidas económicas, ya que los aparatos eléctricos podrían dañarse y con ellos la materia prima para la producción de alimentos. La hostería estará en contacto con el Municipio, para evitar estos inconvenientes y con esto también ayudará al sector a evitar dichos inconvenientes.

#### 4.4 REQUERIMIENTOS DEL PERSONAL.

La hostería contará con diferentes profesionales en distintas áreas, los cuales los especificaremos de la siguiente forma.

<b>Personal para nuestra Hostería</b>	
Gerente General	1
Administrador	1
Contador	1
Recepcionista	1
Camarera	1
Chef	1
Ayudante de cocina	1
Stewart	1
Mantenimiento	1
Mesero	2

Cajero	1
Profesor de arte.	1
Profesor de carpintería	1
Profesor de computación	1
Enfermera	1
Guardia	1

Tabla No 16 Elaborado por Diego Jacho

#### 4.5 REQUERIMIENTO PLANTA Y EQUIPO.

##### 4.5.1 EQUIPAMIENTO.

Como lo explicado anteriormente, cada una de las partes que se tendrá dentro de la hostería aquí se detalla, cada uno de los equipos con los que contará cada habitación y cada área de la hostería.

##### **Restaurante.**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Juego de mesa y 4 sillas	8
manteles	12
Cubremanteles	12
Copas para agua	40
Copas para vino	40
Jarras	6
Vasos	40
Platos base	40
Platos para sopa	40
Platos trincherero	40

Platos para postre	40
Tazas	40
Plato para café	40
Cuchara para sopa	40
Cuchara para café	40
Cuchara para postre	40
Servilletas de tela	40
Tenedores	40
cuchillos	40
cuchillos para pan	40
<b>TOTAL</b>	

Tabla no. 17 Elaborado por Diego Jacho.

## Cocina.

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Balanza	1
Abrelatas	1
Cucharon	4
Diablos (trinchas)	2
Araña (cernidor)	2
Juego de cuchillos	5
Exprimidores	1
Espátulas	6
Tablas de picar	4
Juego de moldes	3



Ollas de acero 4.4 ltrs.	2
Ollas de acero 7.2 ltrs.	2
Ollas de acero 20 ltrs.	2
Ollas de presión	2
Ollas de aluminio 36 cm	3
Ollas de aluminio 50 cm	2
Ollas de aluminio 60 cm	2
Sartenes de diferente tamaño	10
Bowls diferente tamaño 2.50 ltrs.	5
Bolws diferente tamaño 4 ltrs.	5
Bowls diferentes tamaños 5 ltrs.	5
cuchillos diferentes tamaños	5
Puntillas	3
Peladores	2
Cernidores	4
piedra de afilar	1
Guantes de alta temperatura	2
campana para olores	1
cernidores chinos	4
<b>TOTAL</b>	

Tabla No 18Elaborado por Diego Jacho

**ÁREA: HABITACIONES**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Juego de sábanas	32
Colchones	14
Cortinas	28
Cortinas de baño	14
Lámparas de noche	14
Cobijas	32
Edredones	32
Basureros	14
Cama Matrimonial	14
Veladores	14
Espejos	14
Toallas	42
Alfombras	42
Rodapiés	42
<b>TOTAL</b>	

**ÁREA: RECREACION TALLER DE PINTURA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Mesa para dibujo	5
Sillas	7
pinturas de colores	5
formatos de papel	5
pinceles y accesorios varios	20
<b>TOTAL</b>	

### **Taller de cómputo.**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Computador de escritorio	5
sillas	7
Mesas	5
dispositivo para la implementación de red	1
pizarra liquida	1
marcadores de colores	3

### **Taller de Pintura.**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Mesa de trabajo	5
Martillo	7
SERRUCHO	5
Clavos	100
Madera	5
Pegamento	20
Flexometro	1
<b>TOTAL</b>	

### **Parcela de cultivo.**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Pala	2
Pico	2
Bailejo	2
Costales	10
Semillas.	5
<b>TOTAL</b>	

Tabla No 19 Elaborado por Diego Jacho

#### **4.7 Servicios de la Hostería.**

##### **Servicio de Hospedaje.**

La hostería brindará servicios de hospedaje especialmente para personas de la tercera edad sin dejar de lado la posibilidad que los familiares de los mismos los visiten y se hospeden en la hostería por esa razón la posibilidad de que las habitaciones se puedan transformar en dobles o triples, dentro del ambiente de alojamiento para los adultos mayores se brindará confort, calidez, tranquilidad y sobretodo cariño de los colaboradores de la hostería haciéndolos sentir como en casa o mejor que en ella.

### **Servicio de Recepción.**

Este servicio ofrece a los clientes la más cálida bienvenida, y explica todo lo relacionado con la hostería, los servicios que ofrecerán, los lugares con que cuenta, el precio, y la posibilidad de reservar habitaciones con anterioridad de acuerdo a la disponibilidad que se tenga en ese momento, y la solución de cualquier inconveniente dentro de las instalaciones.

### **Servicios de alimentos y bebidas.**

Este servicio es muy especial, ya que la elaboración de alimentos para adultos mayores es muy estricta y cuidadosa por lo que los médicos son muy exigentes en la dieta a partir de una cierta edad en todas las personas, por este motivo el departamento de alimentos y bebidas consideró pertinente regirse a un menú especial variado para adultos mayores, y una carta especial para los visitantes la misma que se ofrecerá el momento de la llegada de los mismos mientras que el menú de los clientes será establecido con anterioridad mensualmente de acuerdo a un régimen de comidas.

### **Servicios adicionales.**

Dentro de los servicios adicionales para esta hostería se considero muy apropiado enfocarse en distracciones para el adultos mayor obviamente muy diferentes a las comunes para evitar el impacto físico, es decir un entretenimiento pasivo, esto nos llevo a la oferta de distintos puntos de entretenimiento como son parcela de cultivo, centro de computo, taller de carpintería, taller de pintura, biblioteca, piscina, y áreas verdes esta ultima destinada para el paseo de nuestros clientes a cualquier hora que ellos lo decidan.

## **Bonsái.**

Para este proyecto se ha tomado la decisión de colocar como una técnica adicional algo que es muy novedoso, entretenido, y que está en auge en estos días en el mundo entero y que poco a poco las personas se van interesando mas por el tema, se trata de la técnica del bonsái que es una técnica china que data de más o menos unos dos mil años, que representa para sus creadores un puente entre lo divino y lo humano y que consiste en el arte de cultivar y cultivar árboles y plantas, reduciéndolas de tamaño mediante, trasplante, poda, alambrado, modelando la forma creando estilos que nos imagine la naturaleza.

Esta técnica es muy interesante ya que la persona que se dedica al cultivo del bonsái, crea una nueva vida es decir crea un discípulo alguien que va a necesitar mucho de su cuidado para sobrevivir, y crea una sensación de esmero similar a la atención cuidadosa que brinda su madre a su hijo, es algo muy particular y meticuloso y que viene muy bien par a las personas a cierta edad que necesita distracciones diferentes y ocupar su tiempo y pensamientos en cosas diferentes pero con sensaciones muy positivas para él o ella.

Para concretar a la idea de brindar este servicio para el público se deberá contratar a un experto en esta técnica para que colabore con los clientes del lugar y sepan más del tema.

### **4.9 INGENIERÍA DEL PROYECTO.**

La hostería es un establecimiento el cual tiene muchas necesidades para cumplir cada uno de sus objetivos, motivo por el cual se diseña diferentes procesos para obtener todo lo necesario y comenzar con su funcionamiento, en este caso se tendrá los siguientes procesos que nos permitirá el buen manejo del establecimiento brindando seguridad higiénica y legal.

#### 4.9.1 DESCRIPCIÓN DE LOS PROCESOS.

##### PROCESO DE COMPRAS.

Para las compras de la materia prima utilizadas para la alimentación de los clientes en este caso adultos mayores, se lo realizará, de acuerdo al menú destinado para la semana es decir las compras se lo realizará los lunes miércoles y viernes, teniendo en cuenta el menú a ofrecer, para la compra de materia prima utilizada en el menú para clientes no considerados adultos mayores es decir visitantes, se lo realizará de acuerdo a la rotación del restaurante, es decir se la realizará cada fin de semana y se lo manejará con la atención debida siguiendo los procesos de buen manejo de alimentos, manteniendo en congelación los productos que se los ocupara cada cierto tiempo, y en refrigeración los ocupados diariamente.

Para la compra de suministros de oficina se realizará una evaluación mensual, con esto obtendrá la cantidad de suministros usados y faltantes, si en algún caso extremo faltase implementos pequeños se los compara al instante.

El menaje de cada habitación tendrá una vida útil de seis meses, en ese momento se verificara lo necesario para la compra.

Los productos de limpieza y aseo también se los evaluara cada 15 días en casos extraordinarios se ordenara la compra el momento requerido.

##### **PROCESO RECEPCIÓN DE MERCADERÍAS.**

Los productos pedidos se los recibirá los días lunes y viernes, en el horario de 6 am hasta las 8 am, tiempo en el cual cada uno de los proveedores tendrá la obligación de abastecer con lo necesario para el manejo de alimentos y bebidas todos los días. Cada uno de los pedidos se lo realizará con una semana de anticipación, de acuerdo con lo que el chef solicite y se pondrá en

práctica el modelo FIFO, siglas que en español quiere decir primero en entrar primero en salir, con evitaremos el desperdicio de productos por mal manejo de compras.

Para la recepción de alimentos se debe hacerlo a una temperatura de 4° C o menos, y los alimentos congelados deben recibirse a – 18° C.

- Para receiptar aves, pescados, productos lácteos a 40° F, o 4° C.
- Para receiptar huevos debemos hacerlo a 45° F o 7° C.
- En la recepción de mercadería se debe tener en cuenta no recibir productos como:
- Cartones rotos.
- Cristales de hielo en productos congelados.
- Señales de plaga.
- Empaques sucios rotos o mojados.
- Alimentos con fecha expirada.
- Manchas café o verdosa en la carne.
- En las aves decoloración purpura o verde alrededor del cuello o alas, o las puntas de las alas negras.
- Olor anormal en cualquier alimento.
- En los pescados, agallas oscuras piel seca y opaca, ojos con orillas y hundidos, textura muy suave.
- Enlatados hinchados o golpeados.



## PROCESO DE LIMPIEZA Y DESINFECCIÓN.

La limpieza principalmente en la cocina se lo realizará todos los días al finalizar la jornada de trabajo se lo hará con agua caliente y jabón en toda el área perteneciente a la cocina, el puesto de trabajo de cada una de las personas que trabajan en ella permanecerá limpio una vez que terminen con su trabajo. Las manos y guantes se los limpiara y cambiará al trabajar con diferentes tipos de género así se evitará la contaminación cruzada, los utensilios de cocina se los lavará una vez utilizados. La basura así como la comida sobrante se la botará todos los días evitando acumular basura dentro del establecimiento y mucho menos en cocina.

Para el proceso de desinfección se utilizará agua, jabón, desinfectante, se limpiará la superficie, se enjuagará, y se rociará el desinfectante.

Para la desinfección con cloro se lo hará de la siguiente manera.

Concentración ppm.	Concentración en cc.
Agua 9 a 12 ppm.	Agua 1 cc por litro
Frutas 20 a 25 ppm	Alimentos 1.5 a 2 cc por litro.
Utensilios 75 ppm.	Utensilios 7cc por litro.
Pisos y cámaras de frio 100 no mas ppm	Pisos y cámaras De frio 10 cc por litro.

Tabla No 20 Elaborado por Diego Jacho

## **PROCESO DE CONTROL DE FACTURACIÓN.**

Las facturas son muy importantes dentro de todos los establecimientos, ya que es el único documento que acredita el cumplimiento de las obligaciones tributarias, este proceso lo realiza la señorita recepcionista la cual entregará este documento original a todos los clientes, y las copias de los mismos se procederán a archivarlas y mantenerlas en orden.

En las facturas como es de conocimiento general tiene el nombre y dirección de la empresa, el número de ruc, número de la factura, la imprenta, el año de caducidad, tres copias y el sello del establecimiento, este documento se llena con los datos personales de las personas, al hacer este proceso se evitará multas y sanciones emitidas por el SRI (servicio de rentas internas).

## **PROCESO DE CONTROL DE INVENTARIOS.**

Al abrir el establecimiento se realizará un documento el cual indicará todos los materiales que dentro de él se encuentren, todos los bienes que pertenezcan a la hostería serán llevados en una hoja de control, la misma que la revisaremos cada 2 meses, tiempo en el cual se sabrá que materiales se siguen manteniendo, cuáles de estos están obsoletos, y cuales se han perdido o roto, con este proceso se evitará las pérdidas de materiales y la falta de ellos.

Estos documentos lo tendrán cada uno de los departamentos, los mismos que serán responsables por cada material que de ellos dependan y si algo faltase se los descontará a todo el personal, esta medida se la toma para que las personas sean más cuidadosas con los bienes dentro de la hostería.

#### 4.9.2 ANÁLISIS DE PROVEEDORES.

La hostería al ser un establecimiento el cual brindará servicio de alimentos y bebidas se tiene la necesidad de adquirir materia prima para la elaboración de alimentos, detallaremos como comprar materia prima a diferentes proveedores considerando las siguientes especificaciones:

En lo que se refiere a:

##### **CARNES.**

De res.- Debe ser de un color rojo cereza brillante y textura firme.

Aves.- No debe tener decoloración, y debe tener la textura firme.

Pescado.- Agallas rojas, piel clara y reluciente.

Huevos.- cascarones limpios y sanos.

##### **LACTEOS.**

Empacados correctamente y a temperatura de refrigeración.

Empacados al vacío.

Teniendo en cuenta todos los valores antes mencionados, se estudiará a los posibles proveedores basándose en la siguiente valoración para su análisis.

Cumple:	9
Cumple parcialmente:	5
No cumple:	1

Y para un mayor entendimiento de la tabla a utilizar para los proveedores de la empresa serán colocados de la siguiente manera

Higiene calidad:	1
Precio:	2
Empaque:	3
Variedad:	4
Tiempo de entrega:	5
Cantidad:	6

PRODUCTO: CARNES							
PROVEEDORES	CARACTERISTICAS						TOTAL
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	
<b>PRONACA</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>50</b>
SUPERMAXI	9	5	9	5	5	6	39
DON DIEGO	9	5	9	5	5	6	39

PRODUCTO: LACTEOS							
PROVEEDORES	CARACTERISTICAS						
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	TOTAL
KIOSKO	5	5	9	9	9	9	46
TONI	9	9	9	9	9	9	54
<b>NESTLE</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>50</b>

PRODUCTO: FRUTAS , LEGUMBRES, VERDURAS							
PROVEEDORES	CARACTERISTICAS						
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	TOTAL
<b>MERCADO DE GUAYLLABAMBA</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>46</b>
SUPERMAXI	9	5	9	9	5	5	42
SANTA MARIA	9	5	9	9	5	5	42

PRODUCTO: MENAJE.							
PROVEEDORES	CARACTERISTICAS						
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	TOTAL
<b>MONTERO</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>50</b>
TERMALIMEX	9	9	9	5	5	9	46
DORPAL	9	9	9	5	5	9	46

PRODUCTO: LIMPIEZA							
PROVEEDORES	CARACTERISTICAS						
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	TOTAL
<b>CASALIMPIA</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>5</b>	<b>50</b>
UNILIMPIO	9	5	9	9	9	5	46
JABONERIA NACIONAL	9	5	9	9	5	5	42

Tabla No 21 Elaborado por Diego Jacho

#### 4.10 BUENAS PRÁCTICAS MANUFACTURERAS.

Este procedimiento es esencial en todos los establecimientos que ofrecen servicio de alimentación, ya que en los procesos de fabricación, procesamiento, preparación y envasado, de alimentos de consumo humano, tienen como finalidad asegurar que los alimentos que consuman los clientes sean, salubres inocuos (es decir que no produzca daño a la persona que consume) y de calidad, y sobre todo se mantendrá la frescura y la garantía para que los clientes tengan la seguridad que los productos sean sanos.

Para la hostería se pondrá en prácticas los siguientes puntos.-

## SALUBRIDAD EN LOS ALIMENTOS.

Para mantener la salubridad en los alimentos se evitara:

### **Contaminación cruzada**

Que es el traspaso de microorganismos de un alimento o superficie a otro.

Esto usualmente se lo hace cuando las personas manipulan diferentes tipos de alimentos, en el mismo puesto de trabajo sin previa limpieza el momento de cambiar de género trabajado, en la hostería estos trabajos se los realizará con responsabilidad.

### **Higiene personal deficiente.**

Este es el mayor foco infeccioso dentro de la manipulación de alimentos, por eso siempre es necesario el lavado de las manos las veces que sean necesarias y el baño diario de los empleados, su respectivo uniforme limpio completo y ordenado.

### **Abuso de tiempo y temperatura.**

Se evitará a toda costa que los alimentos se mantengan dentro de las temperaturas denominadas peligrosas que son entre 40° F y 140° F, (4° C y 60° C).

### **Limpieza y desinfección inadecuadas.**

Esta forma de contaminación es muy común, ya que las personas no desinfectan correctamente cada utensilio a usarse. En la hostería mantendremos el correcto aseo de todos los utensilios y la limpieza diaria de los puestos de trabajo de nuestros colaboradores.

#### 4.10.1 MANEJO DEL ASEO DENTRO DE LA HOSTERIA.

- Lavarse las manos antes y después de ir al baño.
- Antes y después de tocar alimentos crudos y cocidos.

- Después de tocarse el cuerpo.
- Después de tocar productos químicos.

Dentro de la cocina es muy importante el aseo tanto de personas como del lugar y del producto a elaborar como parte preventiva dentro de la hostería se tendrá especificaciones para cada empleado.

#### **Lavarse las manos.-**

- Mojarse las manos con agua tan caliente como pueda aguantar.
- Aplicarse abundante jabón.
- Frotarse manos y brazos por lo menos durante 20 segundos.
- Limpiarse entre los dedos y las uñas.
- Enjuáguese las manos bajo el chorro de agua.
- Secarse manos y brazos con toalla desechable.

Utilización de guantes desechables.- Este utensilio es necesario en la cocina diaria, ya que evita el contacto directo de la piel con los alimentos, y se los debe cambiar cada se rompan o ensucien en demasía, o por lo menos en treinta minutos.



## CAPITULO V.

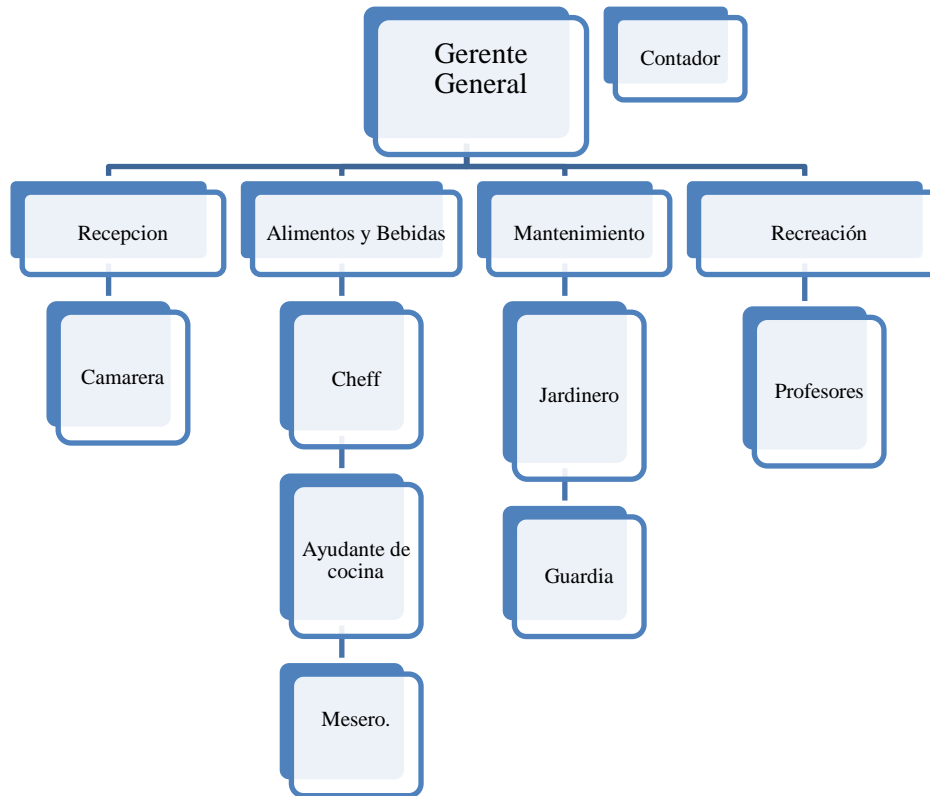
### ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.

#### 5.1 Descripción Administrativa.

Los puestos que existirán dentro de la hostería nos permitirán manejar óptimamente los recursos y garantizar confort para los clientes que siempre serán muy importantes, y estos puestos serán:

- ✓ Gerente General
- ✓ Administrador.
- ✓ Contador.
- ✓ Recepcionista.
- ✓ Camarera.
- ✓ Chef.
- ✓ Ayudante de cocina.
- ✓ Mesero.
- ✓ Mantenimiento.
- ✓ Profesor de arte.
- ✓ Profesor de carpintería.
- ✓ Profesor de computación.
- ✓ Jardinero.
- ✓ Guardia.

## 5.2 Estructura Organizacional.



**Gráfico No 23. Estructura Organizacional de la Hostería.**  
Realizado por Diego Jacho.

### 5.3 Descripción de funciones.

#### **Gerente General**

- Planeación de presupuesto, ingresos y gastos, junto con el contador.
- Inversión anual, en conjunto con cada jefe departamental.
- Elaboración de puestos para cada área.
- Implementación de manual de operaciones.
- Elaboración de metas.
- Elaboración de estándares de servicio, para los clientes.
- Juntos con el Chef, coordinara la compra de los productos necesarios.
- Supervisara costos de alimentación, alojamiento, y bebidas.
- Autorizara cambios de nomina.
- Solucionara quejas o problemas, de los huéspedes.
- Dara la bienvenida a todos nuestros huéspedes.
- Tomara decisiones de acuerdo a las necesidades de la hostería.

#### **Administrador.**

- Supervisar a todos los empleados.
- Revisión permanente de uniformes, salubridad, y cumplimientos de los estándares establecidos para el establecimiento.
- Recorrer constantemente las instalaciones para revisar minuciosamente que todo lo establecido se haya cumplido.
- Dará solución a las quejas de los clientes.
- Dara la bienvenida a todos nuestros huéspedes.

**Contador.**

- Llevará la contabilidad de la hostería
- Supervisará, los departamentos de contabilidad, crédito y cobranza, cuentas por pagar por cobrar.
- Elaborar balance general y de resultados.
- Elaborar impuestos mensuales y anuales.
- Pago de proveedores.
- Realiza declaraciones de impuestos.
- Autorizar pagos.
- Revisión de la caja chica.
- Paga permisos.

**Recepcionista.**

- Asignará habitaciones.
- Dará información acerca de la hostería.
- Asignará habitaciones de acuerdo a disponibilidad y gustos de los clientes.
- Venderá los servicios que brinde la hostería
- Manejará todos los paquetes computarizados utilizados dentro de la hostería
- Tendrá a su cargo las llaves de todas las habitaciones y la llave maestra.
- Se encargará de realizar check in y check out.
- Contestará los teléfonos.
- Hablará con el huésped, siempre que lo necesite.

**Camarera.**

- Tocará 3 veces la puerta de cada habitación con amabilidad antes de entrar.
- Repondrá los suministros necesarios en cada habitación.

- Verificara el buen estado de la habitación a la cual está destinada.
- Recogerá cristalería y vajilla sucia dentro y fuera de las habitaciones si los hubiere.
- Arreglará y limpiara la habitación.
- Reportara objetos olvidados dentro de la hostería.
- Enviara la ropa sucia a lavandería.
- Reportara cualquier novedad a la recepción.

### **Chef.**

- Se encarga de la buena dirección y funcionabilidad de la cocina, a través de la preparación de alimentos.
- Seleccionara a su ayudante, y capacitarle.
- Realizara las recetas estándar.
- Realizara la carta.
- Elaborara el almuerzo diariamente.
- Supervisar el aseo del personal y de la cocina.
- Supervisara el trabajo dentro de su cocina que todo esté en orden y limpio
- Manejo de horarios, vacaciones, entradas, salidas, vacaciones, permiso.
- Elaborara la lista de compras.
- Revisara las compras realizadas junto con el gerente general.
- Realizar el buen manejo FIFO, dentro de su cocina.

### **Ayudante de cocina.**

- Colaborar en todo lo que el chef necesite.
- No producir mermas.
- Cuidara los materiales dentro de la cocina.
- Realizara las requisiciones.

- Mantiene informado de todo lo que sucede dentro de la cocina.
- Conocer a la perfección los estándares.
- Conocer las técnicas de procesamiento de alimentos, cadena de frío.

### **Mesero.**

- Utilizar siempre el uniforme asignado, demostrando pulcritud y amabilidad.
- Conocer a la perfección la carta a ofrecer, con cada uno de sus términos.
- Montaje de mesas.
- Manejo de vajilla, cristalería.
- Realizar el mice en place, diariamente.
- Asignara puestos a cada cliente que ingrese al restaurante.
- Recomendara platos de acuerdo a la sugerencia del chef.
- Tomara la orden.

### **Mantenimiento.**

- Mantenimiento preventivo y correctivo de todas las instalaciones de la hostería.
- Controla las normas de seguridad.
- Supervisa la calidad de los materiales usadas por el personal.
- Selecciona proveedores.
- Prepara sistemas de seguridad.
- Organiza las vías de escape en caso de emergencia.
- Revisa las instalaciones de toda la hostería.
- Arregla cualquier percance dentro de la hostería.

**Profesor de arte.**

- Enseñar a pintar con distintos estilos.
- Preparar las clases para el mes.
- Elaborar horarios para sus clases.

**Profesor de carpintería.**

- Enseñar a trabajar la madera.
- Preparar clases para el mes.
- Elaborar horarios de clase.

**Profesor de computación.**

- Enseñar el manejo de computadoras en forma básica.
- Preparar las clases para el mes.
- Elaborar horarios de clase.

**Jardinero.**

- Cuidar las plantas de toda la hostería.
- Mantener limpias las plantas.
- Regarlas constantemente.
- Recoger las hojas secas del lugar.
- Evitar que las plantas mueran.
- Sembrar diferentes tipos de flores de acuerdo a la época del año.
- Enseñar a los huéspedes como hacer una excelente plantación de flores.

## **Guardia.**

- Brindará seguridad a las instalaciones y empleados de la hostería.
- Brindará seguridad a los huéspedes.
- Ofrecerá seguridad a los vehículos de los huéspedes.
- Enviará reportes acerca de la entrada y salida del personal.
- Tendrá conocimiento total de toda la hostería.
- Tendrá total potestad para permitir o no el ingreso a la hostería a personas que él considere adecuadas.
- Vigilará constantemente las instalaciones, dentro y alrededor de la hostería

## 5.4 MEJORAMIENTO CONTÍNUO.

Durante los primeros días de apertura de la hostería, se irá corrigiendo errores, ya que al ser un lugar pionero en el país se debe ir aprendiendo a través del tiempo, teniendo en cuenta que los errores serán mínimos ya que al abrir las puertas al público se tendrá todo bajo control.

El compromiso de siempre será conceder a los clientes el mejor de los servicios, con amabilidad, respeto, y más servicios que ofrecer y lo importante las ganas de querer hacerlo, es esencial dentro de la hostería ir marcando la diferencia día a día es un compromiso de todos ya que las experiencias cotidianas nos enseñaran a mejorar continuamente, y con esto surgirán nuevas necesidades, las mismas que permitirán crear nuevas ofertas, para que el cliente siempre obtenga el resultado esperado al visitar las instalaciones.

A largo plazo se tendrá la oportunidad de cruzar fronteras y dar a conocer por todos los beneficios, y el buen manejo de la hostería, y con algo muy importante para todos muchos clientes satisfecho y con ganas de regresar.



## 5.5 MISIÓN

Brindar un servicio de calidad, con mucho amor consideración y respeto al adulto mayor, debiendo cumplir satisfactoriamente todas sus solicitudes, y creando un ambiente familiar dentro de las instalaciones de la hostería con el firme propósito de unir familias, y demostrarle al mundo que el adulto mayor tiene mucho que ofrecer a todos.

### 5.5.1 VISIÓN.

Ser una hostería conocida a nivel latinoamericano, intentando crear una nueva forma de distracción para el adulto mayor dejando de lado el mal visto acilo, creando una nueva forma de diversión para el adulto mayor, y mejorando los niveles de vida de los mismos uniendo a familiares con el firme propósito de compartir tiempo con sus seres amados con diversión y respeto.

### 5.5.2 VALORES Y PRINCIPIOS.

Los valores y principios corporativos serán muy importantes dentro de la organización y son.

- Excelencia en calidad.

Se trabajará para tener un reconocimiento especial por la calidad de servicio evitando errores, e intentando llegar a la perfección día a día.

- Vocación de servicio.

Tener un gusto especial por servir, tomarlo como algo natural mas no como un trabajo.

- Amabilidad.

Expresar a cada uno de los clientes palabras en un tono suave demostrando amabilidad y respeto.

- Trabajo en equipo.

Colaborar entre todos es una clave para el mejor desempeño del equipo.

- Puntualidad.

Todas y cada una de las actividades a realizarse se cumplirá con el horario específico, así mismo en cada petición del cliente.

- Respeto.

El respeto dentro de la hostería será muy importante y mucho mas al atender a adultos mayores.

- Liderazgo.

Intentando siempre tener iniciativa propia y poder resolver problemas pequeños inmediatamente sin necesidad de llamar a alguien más.

- Honestidad.

Punto clave dentro de la sociedad y con mucha razón dentro de nuestra hostería.

- Profesionalidad.

El grupo de trabajo estará integrado con personas de amplia experiencia en cada uno de sus actividades dentro de la empresa.

- Integridad.

Actúa en concordancia con las palabras y actos, respetando las leyes

### **Principios.**

Se seleccionará colaboradores sin importar su raza, condición, nacionalidad, simplemente entrarán las personas por sus habilidades y competencias para el cargo en cuestión, sin discriminación alguna

La comunicación de colaboradores con clientes, comunidad, y otros serán francos y objetivos, evitando crear barreras jerárquicas.

Se utilizará la posición de pioneros para identificar nuevas oportunidades de negocio.

Se tomará conciencia en lo que se refiere a seguridad ambiental, tener un buen trato con la naturaleza sin perjudicar el medio ambiente.

Los productos procesados dentro de nuestra hostería serán de una manera adecuada para los clientes protegiendo siempre el medio ambiente.

#### 5.6 Marco Legal.

La empresa deben tener los siguientes documentos.

✓ Escritura pública de constitución de compañías.
✓ Aprobación de la superintendencia de compañías.
✓ Numero patronal del IESS.
✓ Inscribirse en el registro mercantil.
✓ Afiliación a una de las cámaras.
✓ Obtener el RUC, en el SRI.
✓ Informe de regulación metropolitana, administración zonal de establecimiento.
✓ Patente municipal, administración zonal.
✓ Permiso de funcionamiento de bomberos, Cuerpo de bomberos Quito.
✓ Permiso de uso de suelo, Administración zonal.
✓ Certificado de registro provisional, Empresa metropolitana de turismo.
✓ Certificado de búsqueda de nombre comercial, Instituto Ecuatoriano de propiedad intelectual IEPPI.
✓ Copia del título de propiedad, del terreno debidamente legalizado.
✓ Lista de precios de los servicios ofertados.
✓ Declaración juramentada de activos fijos para la cancelación de 1 por mil.
✓ Permiso de medio ambiente, dirección metropolitana de ambiente.
✓ Permiso sanitario, Dirección provincial de salud.

### **Constitución de una sociedad anónima.**

- Presentación ante la superintendencia, de la minuta de escritura pública, que contenga el contrato constitutivo, el estatuto social y la integración del capital.
- Depósitos en una cuenta de integración, abierta en un banco como depósito del plazo mayor del capital.
- Afiliación a la cámara de producción que corresponda del objeto social en este caso a la AHOTEC.
- Escritura pública de constitución.
- Aprobación de la constitución de la compañía dirigida a la superintendencia de compañías adjuntando tres copias de la escritura respectiva.
- Aprobación mediante resolución expedida por la superintendencia.
- Priorización de la resolución aprobada.
- Publicación de la resolución aprobada.
- Publicación en un diario de la localidad del extracto de la escritura y la razón de la aprobación.
- Inscripción en el en un diario de la localidad del extracto de la escritura y la razón de la aprobación.
- Inscripción en el registro mercantil, en el registro de sociedades de la superintendencia y en el registro único de contribuyentes.
- Designación de los administradores de la compañía por la unta general.
- Autorización de la superintendencia para que los fondos de la cuenta de integración puedan ser retirados.

### **Inscripción del representante legal de la hostería.**

Para esta inscripción se necesitan los siguientes requisitos.

- Escritura de la constitución de la empresa, tres copias.
- Pago de la patente municipal.

- Exoneración del impuesto del 1 por mil de activos.
- Publicación de la prensa del extracto de la escritura de constitución.
- Certificado de afiliación a una de las cámaras de la producción.

#### **Requisitos para la obtención del RUC.**

- Formulario RUC-01-A Y RUC-01-B, para inscribir o cerrar establecimientos suscritos por el representante legal.
- Copia certificada de la escritura pública de la constitución o domiciliación.
- Copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.
- Original y copia de cédulan del representante legal.
- Original del último certificado de votación del representante legal en caso de ser ecuatoriano.
- Original del documento que identifique el domicilio principal en el que se desarrolle la actividad comercial.

#### **Número patronal emitido por el instituto nacional de seguridad social.**

Los empleados o patrones tienen obligaciones legales con sus trabajadores y con el instituto ecuatoriano de seguridad social.

Para obtener el número patronal se necesita:

- Copia de la escritura de constitución.
- Copias de los nombramientos de presidente y gerente debidamente inscritos en el registro mercantil.
- Copia del RUC.
- Copia de la cédula del representante legal.
- Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados en el ministerio de trabajo.

- Copia del último pago de luz, agua, teléfono.
- Copia de la resolución de la superintendencia de compañías

### **CAPTUR.**

Para la afiliación de nuevos prestadores de servicios turísticos, se paga la cuota de admisión que fije el directorio de acuerdo con el capital social o patrimonio involucrado y los demás importes que dicho organismo determine.

- Copia del comprobante de pago de la tasa de turismo, y patente municipal.
- Permiso del uso del suelo.
- Certificado del curso buenas prácticas de manipulación de alimentos.
- Copia de ruc, actualizados.

### **MINISTERIO DE TURISMO.**

- Copia certificada de la escritura de Constitución, aumento de capital o reforma de Estatutos tratándose de personas jurídicas.
- Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina del registro mercantil.
- Copia del registro único de contribuyentes.
- Fotocopia de la cedula de identidad del representante legal.
- Copia de la última papeleta de votación.
- Fotocopia del contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario con la autorización de utilizar el nombre comercial.
- Certificado de búsqueda comercial, emitido por el instituto ecuatoriano de propiedad intelectual

- Fotocopia de escritura de propiedad o contrato de arrendamiento del terreno debidamente legalizado.
- Lista de precios de los servicios ofertados.
- Declaración de activos fijos para la cancelación del 1 por mil (formulario del ministerio de turismo)
- Inventario valorado de maquinaria, enseres, y equipos, firmado bajo la responsabilidad del propietario o representante legal, sobre los valores, declarados FUENTE, ministerio de turismo y medio ambiente.

### **Permiso de uso del suelo.**

Este permiso lo da la Administración Zonal.

- Formulario de solicitud de compatibilidad de uso del suelo y formulario de solicitud del título de crédito de tasas y servicios administrativos.
- Comprobante de pago por tasas de servicios administrativos.
- Original y copia de la patente municipal del año en curso o RUC.
- Informe de regulación Metropolitana.

### **Permiso sanitario de funcionamiento**

Este permiso lo obtienen los establecimientos o actividades comerciales sujetos al control sanitario.

- Certificado de uso del suelo, otorgado por el departamento de gestión urbana.
- Categorización (para locales nuevos), otorgada por el área de control sanitario.



- Comprobante de pago de patente del año.
- Certificado de salud de los trabajadores.
- Informe de control sanitario, sobre el cumplimiento de los requisitos para la actividad.
- Copias de la cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- Presentar documentación original y copia
- Copia del RUC vigente.

#### SAYCE.

La sociedad de autores y compositores ecuatorianos, es una entidad que se encarga de la protección de los derechos de autor, sin fines de lucro.

#### MUNICIPIO DE QUITO.

Esta institución establece que para el funcionamiento de un establecimiento hotelero es necesario la obtención de la patente municipal y el permiso de funcionamiento.

Los requisitos para la obtención de dicho permiso son:

- Línea de fábrica.
- Llenarlos con los datos del dueño del predio.
- Pago del impuesto predial.
- Copia de la cedula y la papeleta de votación de la persona que realiza el tramite.
- Una carta dirigida al administrador de la zona norte detallando actividad del negocio, nombre, dirección.
- Copia de la línea de fabrica, copia de la cedula y papeleta de votación.
- Jefatura provincial de salud de Pichincha y dirección de higiene y salud municipal

#### PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DE CUERPO DE BOMBEROS.

Este trámite se lo realiza en el cuerpo de bomberos de Quito.

- Formulario de solicitud de inspección.
- Informe favorable de inspección.

- Copia de patente municipal.

## REGISTRO DEFINITIVO Y LICENCIA ÚNICA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO (LUAF).

Este trámite se le puede realizar en la corporación metropolitana de turismo, en la administración zona norte o en las oficinas de CAPTUR.

Los requisitos son:

- Informe de compatibilidad de uso de suelo.
- Registro provisional de la CMT.
- Certificado de búsqueda fonética del IEPI.
- Comprobante de pago de la patente municipal.
- Comprobante de pago de la tasa de turismo.

## INSCRIPCIÓN DE LA MARCA EN EL IEPI.

El registro de la marca sirve para protegerla, en el caso de que otros negocios copien o reproduzcan la marca o ciertos rasgos distintivos de un producto o servicio que hayan sido elaborados por personas o empresas.

Para realizar este trámite en el IEPI, se debe presentar el formulario adjuntando lo siguiente:

- Comprobante original de pago de la tasa por registro de marcas.
- El nombramiento de representante legal. Persona jurídica nacional
- Arte y etiqueta en el caso de que existiera.

## CERTIFICADO DE REGISTRO PROVISIONAL DE LA CMT.

El siguiente trámite se lo puede realizar en la corporación metropolitana de turismo, en la administración zona norte o en las oficinas de CAPTUR. El valor a cancelar depende de la categoría del establecimiento.

Para realizar este trámite es necesario:

- Formulario de solicitud de inscripción.
- Copia certificada de la escritura de constitución, aumento de capital o reforma de estatutos, en caso de personas jurídicas.
- Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina del registro mercantil.
- Copia del RUC.
- Patente municipal.
- Declaración de activos fijos para la cancelación del uno por mil.
- Comprobante de pago de la tasa de registro y del uno por mil.

## CAPITULO VI.

### ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO.

#### 6.1 Objetivo.

Tener información financiera de la factibilidad del proyecto mediante los estudios de mercado y definir la cantidad de inversión del proyecto en base a los activos propios y crédito.

La inversión total se la obtendrá en el siguiente cuadro, teniendo en cuenta.

**Activos Fijos** son las construcciones realizadas para que entre a operar la hostería.

**Activos Diferidos** son los gastos que se realizara por motivos de organización.

Capital es donde podremos encontrar la mano de obra tanto directa como indirecta, este cuadro fue creado a través de los distintos valores obtenidos en cuadros subsiguientes.

## **INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO**

### **INVERSIÓN INICIAL**

Valor con el cual el proyecto saldrá a flote. Datos obtenidos en los cuadros detallados posteriormente.

ACTIVOS FIJOS	72.464,31
ACTIVOS OPERATIVOS	32.073,95
ACTIVOS DIFERIDOS	2.520,00
CAPITAL DE TRABAJO	68.456,20
TOTAL	175.514,46

### **ACTIVOS FIJOS**

Valor utilizado para que la construcción y ensamblaje del proyecto.

TERRENO	24.000,00
OBRA CIVIL	39.636,25
MAQUINARIA Y EQUIPOS	6.432,06
MOBILIARIO	1.336,00
EQUIPOS DE OFICINA	410,00
EQUIPOS DE COMPUTO	650,00
TOTAL	72.464,31

Elaborado por: Diego Jacho.

**TablaNo.22**

## CONSTRUCCIÓN

### TERRENO

La hostería estará ubicada en las calles

Calle José Peralta, sector el Paraíso, está ubicado a cinco minutos del parque principal de la parroquia de Guayllabamba, sector muy conocido por los habitantes del sector los cuales guiaran a cualquier turista si este lo amerita.

**El terreno es propio.**

	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario (\$USD) por metro</b>	<b>Total</b>	<b>Observaciones</b>
Terreno disponible	400,00	60,00	24.000,00	Lote de suelo natural
<b>TOTAL TERRENO</b>			<b>24.000,00</b>	

Elaborado por Diego Jacho.

tabla No. 23

## OBRA CIVIL

Costo utilizado para la construcción, costo por cada metro cuadrado.

Descripción	Metros	Costo unitario (\$USD) por metro	Costo	Cantidad	TOTAL
<b>HOSTERÍA</b>					
Terreno disponible	400,00	60,00	24.000,00	1,00	24.000,00
<b>ADMINISTRATIVO</b>					
Recepción	7,00	135,00	945,00	1,00	945,00
<b>ALOJAMIENTO</b>					
Habitación simple	12,00	135,00	1.620,00	6,00	9.720,00
Habitación doble	24,00	135,00	3.240,00	4,00	12.960,00
<b>ALIMENTOS Y BEBIDAS</b>					
Restaurant	23,25	125,00	2.906,25	1,00	2.906,25
Cocina	12,00	135,00	1.620,00	1,00	1.620,00
<b>RECREACIÓN</b>					
Piscina	20,00	145,00	2.900,00	1,00	2.900,00

Áreas verdes	25,00	25,00	625,00	1,00	625,00
Taller de pintura	10,00	125,00	1.250,00	1,00	1.250,00
Taller de carpintería	11,00	135,00	1.485,00	1,00	1.485,00
Centro de cómputo	12,00	125,00	1.500,00	1,00	1.500,00
Parcela de Cultivo	8,00	35,00	280,00	1,00	280,00
Sala de lectura	10,05	125,00	1.256,25	1,00	1.256,25
<b>OTROS</b>					
Baños Públicos	3,00	135,00	405,00	2,00	810,00
Sala de espera	11,03	125,00	1.378,75	1,00	1.378,75
Guardianía	2,60	100,00	260,00	1,00	260,00
<b>TOTAL OBRA CIVIL</b>					<b>39.636,25</b>

Elaborado por : Diego Jacho.

tabla No. 24



## MAQUINARIA Y

### EQUIPOS:

Valor utilizado para la compra de maquinaria y equipo para la hostería.

<b>Descripción</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo individual</b>	<b>Total</b>
Cocina industrial	1,00	768,50	768,50
Horno	1,00	128,92	128,92
Batidora	1,00	81,70	81,70
Licuadaora	1,00	303,13	303,13
Cafetera	1,00	56,90	56,90
Microonda	1,00	92,91	92,91
Televisores	10,00	500,00	5.000,00
<b>TOTAL</b>			<b>6.432,06</b>

Elaborado por : Diego Jacho.

tabla No. 25

## MOBILIARIO

<b>SALA DE ESPERA</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo individual</b>	<b>Total</b>
Silla	1,00	56,00	56,00
Juego de sala	1,00	540,00	540,00
Revistas y periódico	1,00	20,00	20,00
LCD 29"	1,00	720,00	720,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.336,00</b>

## EQUIPOS DE OFICINA

	<b>Unidad</b>	<b>Costo individual</b>	<b>Total</b>
Impresora multifunción	1,00	85,00	85,00
Estación de oficina	1,00	280,00	280,00
Teléfono	1,00	45,00	45,00
<b>TOTAL</b> Elaborado. Por Diego Jacho.			<b>410,00</b>

**EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

	<b>Unidad</b>	<b>Costo individual</b>	<b>Total</b>
Computador personal	1,00	650,00	<b>650,00</b>

Elaborado por : Diego Jacho.

Tabla No. 25

**TOTAL.**

**72.464,31**

**DEPRECIACIONES**

**PORCENTAJE DE VIDA ÚTIL DE ACTIVOS FIJOS**

ACTIVOS FIJOS	VIDA ÚTIL AÑOS	INVERSIÓN	PORCENTAJE	VALOR DEPRECIACIÓN
Obra civil	20	39.636,25	5%	1.981,81
Maquinaria y Equipos	10	6.432,06	10%	643,21
Muebles y Enseres.	10	1.336,00	10%	133,60
Equipos de computacion	3	650,00	33,33%	216,65
<b>TOTAL</b>				<b>2.975,26</b>
Elaborado por : Diego Jacho.				

## MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS

Porcentaje detallado al usarse para el mantenimiento de diferentes activos dentro de la hostería.

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	VALOR ANUAL
OBRA CIVIL	39.636,25	0,02	792,73
MAQUINARIA Y EQUIPOS	6.432,06	0,02	128,64
MENAJE	32.073,95	0,01	641,48
MOBILIARIO	1.336,00	0,02	26,72
EQUIPOS DE OFICINA	410,00	0,02	8,20
EQUIPOS DE COMPUTO	650,00	0,02	13,00
<b>TOTAL</b>	<b>80.538,26</b>		<b>1.610,77</b>

MENAJE :

Materiales los cuales nos servirán para poner en marcha nuestra hostería en todas las áreas detalladas a continuación.

**ÁREA: BAR-RESTAURANTE**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Juego de mesa y 4 sillas	8	\$ 900,00	\$ 7.200,00
manteles	12	\$ 3,30	\$ 39,60
Cubremanteles	12	\$ 3,00	\$ 36,00
Copas para agua	40	\$ 3,74	\$ 149,60
Copas para vino	40	\$ 0,65	\$ 26,00
Jarras	6	\$ 1,80	\$ 10,80
Vasos	40	\$ 0,37	\$ 14,80
Platos base	40	\$ 5,00	\$ 200,00
Platos para sopa	40	\$ 19,45	\$ 778,00
Platos trincherero	40	\$ 10,00	\$ 400,00
Platos para postre	40	\$ 8,00	\$ 320,00
Tazas	40	\$ 6,00	\$ 240,00
Plato para café	40	\$ 5,80	\$ 232,00
Cuchara para sopa	40	\$ 1,44	\$ 57,60
Cuchara para café	40	\$ 1,20	\$ 48,00
Cuchara para postre	40	\$ 1,10	\$ 44,00
Servilletas de tela	40	\$ 1,00	\$ 40,00
tenedores	40	\$ 1,90	\$ 76,00
cuchillos	40	\$ 2,44	\$ 97,60
cuchillos para pan	40	\$ 2,00	\$ 80,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 10.090,00</b>

**ÁREA: COCINA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Balanza	1	\$ 15,41	\$ 15,41
Abrelatas	1	\$ 20,29	\$ 20,29
Cucharón	4	\$ 3,60	\$ 14,40
Diablos (trinchas)	2	\$ 5,35	\$ 10,70
Araña (cernidor)	2	\$ 1,62	\$ 3,24
Juego de cuchillos	5	\$ 11,20	\$ 56,00
Exprimidores	1	\$ 1,07	\$ 1,07
Espátulas	6	\$ 2,18	\$ 13,08
Tablas de picar	4	\$ 21,43	\$ 85,72
Juego de moldes	3	\$ 9,32	\$ 27,96
Ollas de acero 4.4 ltrs.	2	\$ 40,32	\$ 80,64
Ollas de acero 7.2 ltrs.	2	\$ 53,09	\$ 106,18
Ollas de acero 20 ltrs.	2	\$ 116,22	\$ 232,44
Ollas de presión	2	\$ 36,85	\$ 73,70
Ollas de aluminio 36 cm	3	\$ 29,13	\$ 87,39
Ollas de aluminio 50 cm	2	\$ 123,00	\$ 246,00
Ollas de aluminio 60 cm	2	\$ 218,52	\$ 437,04
Sartenes de diferente tamaño	10	\$ 18,07	\$ 180,70
Bowls diferente tamaño 2.50 ltrs.	5	\$ 5,14	\$ 25,70
Bowls diferente tamaño 4 ltrs.	5	\$ 5,89	\$ 29,45
Bowls diferentes tamaños 5 ltrs.	5	\$ 6,84	\$ 34,20
cuchillos diferentes tamaños	5	\$ 8,90	\$ 44,50
puntillas	3	\$ 5,28	\$ 15,84
peladores	2	\$ 0,20	\$ 0,40
cernidores	4	\$ 5,28	\$ 21,12

pedra de afilar	1	\$	1,04	\$	1,04
Guantes de alta temperatura	2	\$	5,80	\$	11,60
campana para olores	1	\$	124,38	\$	124,38
cernidores chinos	4	\$	1,04	\$	4,16
<b>TOTAL</b>				<b>\$</b>	<b>2.004,35</b>

#### AREA: HABITACIONES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juego de sábanas	32	\$ 15,00	\$ 480,00
Colchones	14	\$ 180,00	\$ 2.520,00
Cortinas	28	\$ 50,00	\$ 1.400,00
Cortinas de baño	14	\$ 20,00	\$ 280,00
Lámparas de noche	14	\$ 50,00	\$ 700,00
Cobijas	32	\$ 30,00	\$ 960,00
Edredones	32	\$ 30,00	\$ 960,00
Basureros	14	\$ 13,00	\$ 182,00
Cama Matrimonial	14	\$ 200,00	\$ 2.800,00
Veladores	14	\$ 150,00	\$ 2.100,00
Espejos	14	\$ 30,00	\$ 420,00
Toallas	42	\$ 15,00	\$ 630,00
Alfombras	42	\$ 20,00	\$ 840,00
Rodapiés	42	\$ 15,00	\$ 630,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 14.902,00</b>

**AREA: RECREACION TALLER DE PINTURA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Mesa para dibujo	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Sillas	7	\$ 35,00	\$ 245,00
pinturas de colores	5	\$ 5,50	\$ 27,50
formatos de papel	5	\$ 7,00	\$ 35,00
pinceles y accesorios varios	20	\$ 5,00	\$ 100,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 607,50</b>

**AREA: RECREACION TALLER DE COMPUTO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Computador de escritorio	5	\$ 650,00	\$ 3.250,00
sillas	7	\$ 35,00	\$ 245,00
Mesas	5	\$ 40,00	\$ 200,00
dispositivo para la implementación de red	1	\$ 125,00	\$ 125,00
pizarra liquida	1	\$ 30,00	\$ 30,00
marcadores de colores	3	\$ 4,00	\$ 12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.862,00</b>



**AREA: RECREACIÓN TALLER DE CARPINTERIA**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Mesa de trabajo	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Martillo	7	\$ 6,20	\$ 43,40
Serrucho	5	\$ 8,50	\$ 42,50
Clavos	100	\$ 1,40	\$ 140,00
Madera	5	\$ 5,00	\$ 25,00
Pegamento	20	\$ 2,50	\$ 50,00
Flexo metro	1	\$ 3,00	\$ 3,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 503,90</b>

**AREA: RECREACION PARCELA DE CULTIVO**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Pala	2	\$ 11,70	\$ 23,40
Pico	2	\$ 18,90	\$ 37,80
Bailejo	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Costales	10	\$ 1,00	\$ 10,00
Semillas.	5	\$ 5,00	\$ 25,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 104,20</b>
<b>TOTAL COSTO MENAJE.</b>			<b>\$ 32.073,95</b>

Elaborado por : Diego Jacho.

## ACTIVOS DIFERIDOS

DESCRIPCIÓN	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 820,00	164	164	164	164	164
CAPACITACION DE PERSONAL	\$ 1.200,00	240	240	240	240	240
IMPREVISTOS	\$ 500,00	100	100	100	100	100
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.520,00</b>	<b>504</b>	<b>504</b>	<b>504</b>	<b>504</b>	<b>504</b>

DETALLE:	
Gastos constitución	Valores que se deberán cancelar para comenzar a constituir una empresa desde cero
Capacitación personal	Al momento de ingresar a la empresa recibirán un adiestramiento para estandarizar las políticas de la empresa.
Otros gastos	Gastos que se tendrá por cualquier motivo ajeno a la empresa.

Elaborado por : Diego Jacho

Tabla No. 26

### CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	semestral
materia prima	490,40	2.942,40
servicios básicos	150,00	900,00
mano de obra	7.689,07	46.134,40
gastos publicidad	2.300,00	13.800,00
gastos uniformes	579,90	3.479,40
suministros de limpieza(CASALIMPIA)	200,00	1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>11.409,37</b>	<b>68.456,20</b>
capital de trabajo		<b>68.456,20</b>

Elaborado por: Diego Jacho.

**CUADRO ANALÍTICO SERVICIOS BÁSICOS :**

DETALLES		
	MENSUAL	ANUAL
Agua	140,00	1.680,00
Luz	160,00	1.920,00
Telefono	90,00	1.080,00
Internet	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>	<b>420,00</b>	<b>5.040,00</b>

COSTEO DEL PLAN DE MERCADEO.		
OPCIONES A USARSE PARA EL PLAN DE MERCADEO	CANTIDAD (MENSUAL)	VALOR DE CADA UNO DE ESTOS. (mensual)
RADIODIFUSIÓN	horario vespertino.	800,00
PÁGINA WEB	1,00	500,00
TRÍPTICOS	1.000,00	300,00
TOTAL		1.600,00

GASTOS ADICIONALES	700,00
--------------------	--------

### **INVERSIÓN TOTAL**

Es el valor total que se necesitará para sacar a flote el proyecto.

### **RECURSOS PROPIOS**

Valor con el cual cuenta el principal accionista.

INVERSIONISTAS	%	MONTO TOTAL	
CAPITAL PROPIO	30%	52.654,34	

### **INSTITUCION FINANCIERA**

Valor el cual financiará una institución bancaria.

INSTITUCIÓN	%	MONTO
CFN	70%	122.860,12

175.514,46

### PROYECCIÓN DE INGRESOS ( ventas )

Valor obtenido de las ventas en las diferentes áreas específicas.

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	%
alojamiento y servicio	108.818,64	114.118,11	119.675,66	125.503,86	131.615,90	78,87
comida	28.077,84	29.445,23	30.879,21	32.383,03	33.960,08	20,35
cursos	1.080,00	1.132,60	1.187,75	1.245,60	1.306,26	0,78
TOTAL	137.976,48	144.695,93	151.742,63	159.132,49	166.882,24	

Elaborado por: Diego Jacho.

Cálculo del Costo Variable.			Total	Porcentaje
	Diario	30% ganancia.	C.V	
alojamiento	34,99	10,50	24,49	43%
servicios	12,99	3,90	9,09	22%
A y B	12,38	3,71	8,67	43%

precio de venta	DIARIO	MENSUAL	ANUAL	# PAX	TOTAL	capc total	# PAX	porcentaje
alojamiento	34,99	1.049,70	12.596,40	6,30	79.357,32	14,00	6,30	45%
servicios	12,99	389,70	4.676,40	6,30	29.461,32			
A y B	12,38	371,40	4.456,80	6,30	28.077,84			
<b>TOTAL</b>	60,36	1.810,80	21.729,60	6,00	<b>130.377,60</b>			
						Capa. total	# PAX	porcentaje
<b>TOTAL CURSO</b>	0	30	360	3,00	<b>1.080,00</b>	14,00	3,01	22%



Habitaciones	pax	costo por día comida	costo por habitación por día	costo por curso por mes	costo por uso de instalaciones	total	total por pax al día
6 simples	6,00	12,38	29,99	30,00	10,00	314,22	52,37
4 dobles	8,00	12,38	29,99	30,00	10,00	418,96	52,37
TOTAL	14,00					733,18	

				costo de venta				
				diario	mensual	anual unitario	pax	total
	Precio de venta	Costo de venta	alojamiento	<b>29,99</b>	<b>899,70</b>	<b>10.796,40</b>	<b>6,00</b>	<b>64.778,40</b>
desayuno	4,14	1,60	servicios	<b>8,99</b>	<b>269,70</b>	<b>3.236,40</b>	<b>6,00</b>	<b>19.418,40</b>
almuerzo	6,25	2,31	A y B	<b>4,94</b>	<b>148,20</b>	<b>1.778,40</b>	<b>6,00</b>	<b>10.670,40</b>
cena	1,99	1,03	total	43,92	1.317,60	15.811,20		94.867,20
TOTAL	12,38	4,94						

## COSTOS Y GASTOS PROYECCIÓN

Los costos variables y gastos, se incrementarán al 5% anual.

DETALLE DE COSTOS Y GASTOS	INCREMENTO ANUAL (%)
costos fijos	-
costos variables	0,05
gastos	0,05

## COSTOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
gastos administrativos	410,00	410,00	410,00	410,00	410,00
depreciación	2.975,26	2.975,26	2.975,26	2.975,26	2.975,26
mantenimiento	1.610,77	1.610,77	1.610,77	1.610,77	1.610,77
amortizacion	1.657,81	1.657,81	1.657,81	1.657,81	1.657,81
<b>total</b>	<b>6.653,84</b>	<b>6.653,84</b>	<b>6.653,84</b>	<b>6.653,84</b>	<b>6.653,84</b>

## COSTOS VARIABLES

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
mano de obra directa	58.904,59	57.104,20	68.868,63	72.152,56	75.601,73
mano de obra indirecta	29.874,67	31.412,80	34.876,89	36.581,13	38.370,59
materia prima	5.884,80	6.179,04	6.487,99	6.812,39	7.153,01
servicios basicos	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43	6.126,15
<b>total</b>	<b>99.704,06</b>	<b>99.988,04</b>	<b>115.790,11</b>	<b>121.380,51</b>	<b>127.251,49</b>

Elaborado por : Diego Jacho

## GASTOS

DESCRIPCIÓN	Semestral	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
capital de trabajo	68.456,20	136.912,40	143.758,02	150.945,92	158.493,22	166.417,88
			-	-	-	-
			-	-	-	-

Elaborado por :Diego Jacho

## DEPRECIACIONES

Cada concepto se depreciará en porcentajes expuestos a continuación en un tiempo de 5 años:

CONCEPTO	INVERSION	VIDA UTIL AÑOS	%	MONTO TOTAL
Obra civil	39.636,25	20,00	5%	1.981,81
Maquinaria y Equipos	6.432,06	10,00	10%	643,21
Muebles y Enseres.	1.336,00	10,00	10%	133,60
Equipos de computación	650,00	3,00	33,33%	216,65

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Obra civil	1.981,81	1.981,81	1.981,81	1.981,81	1.981,81
Maquinaria y Equipos	643,21	643,21	643,21	643,21	643,21
Muebles y Enseres.	133,60	133,60	133,60	133,60	133,60
Equipos de computación	216,65	216,65	216,65		
<b>Total</b>	2.975,26	2.975,26	2.975,26	2.758,62	2.758,62

Elaborado por: Diego

Jacho.

#### **AMORTIZACIONES**

Préstamo realizado a la corporación financiera nacional, sobre el valor del 70% de inversión en un tiempo estimado de 10 años:

CONCEPTO	INVERSION	VIDA UTIL	MONTO ANUAL
PRESTAMO CFN	122.860,12	10	1.657,81

Elaborado por : Diego Jacho

## ANÁLISIS FINANCIERO

### BALANCE GENERAL ( Inicial)

ACTIVOS	MONTOS	PASIVOS	MONTOS
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
capital de trabajo	68.456,20		
total act. Corriente	<b>68.456,20</b>		
<b>Activo fijo</b>			
Terreno disponible	24.000,00		
OBRA CIVIL	39.636,25		
MAQUINARIA Y EQUIPOS	6.432,06		
MENAJE	32.073,95		
MOBILIARIO	1.336,00		
EQUIPOS DE OFICINA	410,00		
EQUIPOS DE COMPUTO	650,00		
total activo fijo	<b>104.538,26</b>		

		<b>Pasivo Largo Plazo</b>	
<b>Activos diferidos</b>		CFN	<b>122.860,12</b>
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	820,00	<b>PATRIMONIO</b>	
CAPACITACION DE PERSONAL	1.200,00	CAPITAL PROPIO	<b>52.654,34</b>
IMPREVISTOS	500,00		
total activo diferido	<b>2.520,00</b>		
<b>Total Activos</b>	<b>175.514,46</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>175.514,46</b>

Elaborado por: Diego Jacho.

#### **ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

detalle; conceptos, consideraciones en el proyecto

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>INGRESOS</b>	137.976,48	144.695,93	151.742,63	159.132,49	166.882,24
<b>( - ) TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>69.829,39</b>	<b>68.575,24</b>	<b>80.913,22</b>	<b>84.799,38</b>	<b>88.880,90</b>
materia prima	5.884,80	6.179,04	6.487,99	6.812,39	7.153,01
mano de obra directa	58.904,59	57.104,20	68.868,63	72.152,56	75.601,73
servicios basicos	5.040,00	5.292,00	5.556,60	5.834,43	6.126,15

<b>UTILIDAD BRUTA</b>	68.147,09	76.120,70	70.829,41	74.333,11	78.001,35
<b>( - ) COSTOS / GASTOS FIJOS</b>	<b>49.063,88</b>	<b>49.693,54</b>	<b>52.149,04</b>	<b>52.733,54</b>	<b>53.279,86</b>
gastos administrativos	29.874,67	31.412,80	34.876,89	36.581,13	38.370,59
depreciación	2.975,26	2.975,26	2.975,26	2.975,26	2.975,26
mantenimiento	1.610,77	1.610,77	1.610,77	1.610,77	1.610,77
<b>Gtos amortizaciones</b>	504,00	504,00	504,00	504,00	504,00
intereses	14.099,19	13.190,71	12.182,12	11.062,38	9.819,24
<b>UTILIDAD ANTES DE TRABAJADORES</b>	19.083,21	26.427,16	18.680,37	21.599,57	24.721,49
<b>E IMPUESTOS</b>					
( - ) Reparto trabajadores 15%	2.862,48	3.964,07	2.802,06	3.239,94	3.708,22
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	16.220,73	22.463,08	15.878,31	18.359,64	21.013,27
( - ) % Impuesto renta 22%	4.198,31	5.813,97	4.109,68	4.751,91	5.438,73
<b>UTILIDAD NETA</b>	12.022,42	16.649,11	11.768,63	13.607,73	15.574,54

Elaborado por : Diego Jacho.

**FLUJO DE CAJA DEL INVERSIONISTA PROYECTADO**

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Total	<b>175.514,46</b>					
<b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>						
<b>Utilidad Neta</b>		12.022,42	16.649,11	11.768,63	13.607,73	15.574,54
<b>(+) Gastos depreciación</b>		2.975,26	2.975,26	2.975,26	2.975,26	2.975,26
<b>(+) Gastos Amortización</b>		504,00	504,00	504,00	504,00	504,00
<b>(+) Capital Prestado</b>	122.860,12					
<b>SALIDAS DE EFECTIVO</b>						
<b>(-) Pago prestamo</b>		8.243,62	9.152,09	10.160,69	11.280,43	12.523,57
<b>INVERSIONES:</b>						
<b>(-) Activos fijos</b>	(21.739,29)					
<b>(-) Activos operativos</b>	(9.622,19)					
<b>(-) Activos diferidos</b>	(756,00)					
<b>(-) capital de trabajo</b>	(20.536,86)					
<b>(+) Recuperación Capital de Trabajo</b>						
<b>FLUJO DE CAJA INICIAL</b>		68.456,20				
<b>FLUJO DE CAJA FINAL</b>	(52.654,34)	75.714,27	10.976,28	5.087,21	5.806,57	6.530,23

175.514,46



	90.423,70
VAN	128.193,05
TIRR	64,26%

tasa pasiva	4,58%
inflación	4,87%
	9,45%

**Punto de equilibrio.**

Costos Fijos	36.528,51
Pvu	34,99
<b>Cvu</b>	24,49

$$PE(Q) = \frac{CF}{Pvu - Cvu}$$

$$PE(Q) = 3.479,90 \quad \text{Pax.}$$

$$PE(Y) = \frac{CF}{1 - (Cvu/Pvu)}$$

$$PE(Y) = 121.761,69 \quad \text{Usd.}$$

Se tomo en cuenta el punto de equilibrio de alojamiento, ya que es el porcentaje más alto de ingresos en La hostería.

## CAPITULO VII.

### IMPACTOS AMBIENTALES.

Los impactos ambientales existen siempre en toda nueva creación de empresa ya que alteraran de forma positiva y negativa el ambiente, por efectos de las actividades humanas dentro de la naturaleza.

Como se menciona anteriormente los impactos ambientales pueden ser positivos dentro de los cuales pueden ser:

- Mejorar caminos viales.
- Fuentes de trabajo para la comunidad.
- Crecimiento del turismo en el sector.

Los impactos ambientales negativos serán:

- Ruido de maquinarias.
- Contaminación por maquinarias.
- Contaminación por productos químicos

Cabe recalcar que estos impactos se detectaran únicamente en el momento de la construcción de la hostería así que no serán permanentes.

A continuación se detalla el cuadro con los impactos ambientales permanentes y cómo se va actuar en cada uno de ellos.

Dentro de los impactos tenemos:

**Desechos:** Lo cual se manejará con campañas de reciclaje dentro de la parroquia, la misma que servirá para que los habitantes tengan una cultura de reciclaje y con ello se podrá implementar en un futuro la reutilización de productos.

**Gasto de energía:** este tipo de impacto se controlará con focos ahorradores los mismos que harán que el ahorro de energía sea grande. También se colocará detectores de movimiento los cuales prenderán los focos únicamente cuando exista el movimiento cerca del lugar.

**Aguas servidas:** Este tipo de impacto se manejará con una excelente instalación de tuberías dentro de las instalaciones de la hostería y dándole mantenimiento constante para evitar su taponamiento, con esto mantendremos una evacuación rápida y salubre de aguas servidas evitando contaminación dentro de la hostería.

**Químicos:** Como parte de la limpieza y desinfección de utensilios de cocina, también para diferentes áreas de la hostería como baños, también dormitorios áreas comunales dentro del lugar, se utilizaran diferentes productos como desinfectantes, quitamanchas, arranca grasas, plaguicidas, etc. Los mismos que nos ayudará a mantener el aseo y los productos y lugares totalmente salubres para todos nuestros clientes.

**Biológicos:** Este impacto puede traer como consecuencia el aglomera miento de diferentes tipos de roedores, ya que los mismos son atraídos por el olor a comida o simplemente por las aguas servidas, este tipo de problemas serán contrarrestados con una limpieza diaria y con una buena recolección de basura, ya que se mantendrá los diferentes botes para recolección con distintos colores para los diferentes tipos de desechos. Esto ayudará a una mejor selección de basura y su reutilización. También evitara el desorden al momento de enviarla en el camión recolector, obviamente se manejará en el horario justo para no tener problemas con la ruptura de las fundas y el desparramar la basura.

## IMPACTOS AMBIENTALES.

IMPACTO	MEDIDAS DE PREVENCIÓN	MEDIDAS DE ATENUACIÓN	MEDIDAS DE COMPENSACIÓN	MEDIDAS DE SEGUIMIENTO
<b>FISICOS</b>				
Desechos	Para este tipo de impacto se realizara campañas de reciclaje	Constante limpieza del lugar	Campañas de reciclaje en el sector y colocación de recipientes de colores específicos para cada desecho.	Se mantendrá control diario del cumplimiento de todas las actividades.
Gasto de energía	Esta forma de impacto de se lo prevendrá utilizando la mayoría de focos ahorradores en todas las áreas de la hostería.	Para ahorrar energía también se colocara sensores de movimiento en las áreas comunales de la hostería, estas permitirán que las distintas áreas en las cuales no se encuentre nadie se mantengan apagadas.	Se seguirá el ejemplo del gobierno nacional de entregar focos ahorradores en la comunidad	
Aguas Servidas	Utilizaremos un buen alcantarillado para que	Se desinfectara y limpiara los conductos para evitar su	Explicará al municipio la necesidad de revisar	

	esas aguas evacuen rápidamente.	taponamiento	constantemente el alcantarillado del sector, para evitar enfermedades y contaminación.	
<b>QUÍMICOS</b>				
Desinfectantes	Usar este tipo de productos únicamente cuando sea realmente necesario, tratando de usar otros métodos de limpieza sin dejar de lado el cuidado de la pulcritud dentro de la hostería.	Buscaríamos productos eficaces con menos productos dañinos para el medio ambiente.		Control mensual para constatar que estos productos no afecten la salud del personal que mantiene contacto diario.
Quitamanchas				
Arranca grasas				
Plaguicidas				
<b>BIOLÓGICOS</b>				
Insectos	La recolección de basura y	La limpieza y recolección de	Se mantendrá la basura	La recolección de basura lo

Roedores	la limpieza dentro y fuera de la hostería será diaria y constantemente en el transcurso del día.	basura serán constante y manteniendo un esquema determinado esto evitara que roedores, insectos y demás bacterias afecten a la hostería,	cerrada y en un lugar seguro hasta que el recolector llegue por ella, así se evitara el rompimiento de fundas y desparramado de la basura.	hará el personal especializado, y se mantendrá un periodo de control de plagas para evitar el acceso de roedores y otros animales que podrían poner en riesgo la salud y limpieza del lugar.
----------	--	--	--	--

## **CONCLUSIONES.**

- La presencia de la hostería en la zona, generará más fuentes de ingresos para el sector por la afluencia de visitantes, esto permitirá un descanso en la zona.
- El hecho de promocionar la hostería por páginas web, y radiodifusión permitirá que el Valle de Guayllabamba sea más conocido y los turistas tendrán otro punto más de referencia para visitar cerca de Quito.
- En las encuestas realizadas se determinó que las personas en su gran mayoría no conocían la similitud entre Vilcabamba y Guayllabamba, al conocer más sobre las bondades del terreno se interesarán mucho más para desarrollar diferentes actividades en el sector.
- Seguros de contar con la presencia de más turistas en el Valle, se podrá manejar un mejor estilo de vida tanto para los oriundos del sector así como los que van a trabajar allá y no vivan en el sector.
- Según la tabla de proyección de ventas se tendrá ganancias a partir del primer año de funcionamiento con el crecimiento normal de la sociedad cada año, con esto se debe mantener una expectativa positiva para el posible agrandamiento del lugar o sucursales en otras localidades que cumplan con todo el plus que mantiene nuestra hostería.



## **RECOMENDACIONES.**

- Al difundir el Valle se debe también tomar en cuenta educar a los vecinos para que juntos tanto flora, fauna y seres humanos seamos únicos en el valle y ganar esa reputación para todo Guayllabamba.
- Estar siempre acorde a la nueva tecnología es decir, debemos mantener al día las máquinas y equipos tecnológicos para no estar lejos de esta magnífica creación que ayudará a mejorar la calidad de vida.
- A más de los colaboradores dentro de la hostería, los vecinos también deben ser aliados y conocer los beneficios del sector y obviamente de este proyecto, es decir mantenerlos comunicados y explicarle lo que realizamos dentro del lugar, con esta información ellos se convierten en nuestros vendedores indirectos.
- Con el punto anterior referido podríamos también lograr unión en el sector.

## BIBLIOGRAFÍA Y NETGRAFÍA.

Son las diferentes direcciones de correo electrónico, y libros usados para esta investigación.

### **Bibliografía:**

Estadística general moderna. Dr. Pedro Pablo Caicedo

Estadística elemental moderna. Conceptos básicos Edwin Galindo

Estadística aplicada a los negocios y a la economía. Douglas a. Lind |William G. Marchal. Samuel A. Wathen

Fundamentos de marketing de servicios. Douglas Hoffman John Bateson .

Fundamentos de marketing Kotler Gary Armstrong.

Tesis de la Srta. Ruth Aguirre.

Tesis de la Srta. Paulina Perez.

### **Netgrafía.**

<http://www.in-quito.com/uio-kito-qito-kyto-qyto/spanish-uio/atractivos-turisticos-quito-ecuador/quito-atractivos-turisticos-guayllabamba-zoo.htm>

<http://www.viajandox.com/napo/reserva-cayambe-coca-ecologica.htm>

[www.guayllabamba.gov.ec/ordenamientoterritorial.html..](http://www.guayllabamba.gov.ec/ordenamientoterritorial.html..)

[www.guayllabamba.gov.ec/urbana.html](http://www.guayllabamba.gov.ec/urbana.html).

<http://www.visitaecuador.com/andes.php?opcion=datos&provincia=19>

[http://www.ecuaworld.com.ec/clima\\_ecuador.htm](http://www.ecuaworld.com.ec/clima_ecuador.htm)

<http://www.captur.com/boletin/149ene06/destinos.asp>

([http://www.guayllabamba.net/index.php?Itemid=9&id=1&option=com\\_content&task=blogsection...](http://www.guayllabamba.net/index.php?Itemid=9&id=1&option=com_content&task=blogsection...)  
.....xxxxxxx)

<http://es.wikipedia.org/wiki/Subtropical>.

<http://www.recorrecuador.com/index.php?s=fauna+guayllabamba+>

<http://www.guayllabamba.gov.ec/index.html#>

<http://www.in-quito.com/uio-kito-qito-kyto-qyto/spanish-uio/attractivos-turisticos-quito-ecuador/quito-attractivos-turisticos-guayllabamba-zoo.htm>

<http://galapagos-reise.com/TurismoEcuador/TurismoElQuinche01.html>.

<http://www.mariologia.org/advocacionesecuador07.pdf>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Cayambe\\_\(volc%C3%A1n\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Cayambe_(volc%C3%A1n))

[http://www.ambiente.gov.ec/paginas\\_espanol/4ecuador/docs/areas/cayambe.htm](http://www.ambiente.gov.ec/paginas_espanol/4ecuador/docs/areas/cayambe.htm)

<http://www.fundacion-granell.org/docs/Reinaterceirac.pdf>

# ANEXOS.

DESAYUNO CONTINENTAL

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Pan	1,00	Unid.	0,15	1,00	Unid.	0,15
Mermelada	10,00	Gr.	1,50	240,00	Gr.	0,06
Leche	150,00	Cc.	1,25	1.000,00	Cc.	0,19
Jugo	30,00	Gr.	0,75	454,00	Gr.	0,05
Mantequilla	10,00	Gr.	0,75	100,00	Gr.	0,08
			Costo Neto			0,52
			10% Varios			0,05
			Costo Total			0,58
			Precio de venta			1,50
			% costo de venta			0,30

DESAYUNO AMERICANO

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Pan	1,00	Uni.	0,10	1,00	Uni.	0,10
Jugo	30,00	Gr.	0,75	454,00	Gr.	0,05
Mantequilla	10,00	Gr.	1,00	100,00	Gr.	0,10

Mermelada	10,00	Gr.	2,20	100,00	Gr.	0,22
Leche	150,00	Cc.	1,25	1.000,00	Cc	0,19
Huevo	2,00	Uni.	0,15	1,00	Uni.	0,30
Fruta picada	180,00	Gr.	1,50	454,00	Gr.	0,59
			Costo Neto			1,45
			10% Varios			0,15
			Costo Total			1,60
			Precio de venta			4,15
			% costo de venta			0,30

ALMUERZO  
CREMA DE BROCOLI

SOPA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Brócoli	50,00	Gr.	0,75	227,00	Gr.	0,17
Cebolla perla	20,00	Gr.	1,80	454,00	Gr.	0,08
Zanahoria	15,00	Gr.	0,70	454,00	Gr.	0,02
<b>Harina</b>	<b>30,00</b>	<b>Gr.</b>	<b>1,30</b>	<b>1.000,00</b>	<b>Gr.</b>	<b>0,04</b>

Mantequilla	30,00	Gr.	0,75	100,00	Gr.	0,23
Canguil	5,00	Gr.	0,80	454,00	Gr.	0,01
			Costo Neto			0,54
			10% Varios			0,05
			Costo Total			0,59
			Precio de venta			1,61
			% costo de venta			0,30

ARROZ  
POLLO EN SALSA DE CHAMPIÑOÑES.

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Arroz	110,00	Gr.	0,30	454,00	Gr.	0,07
cebolla blanca	5,00	Gr.	1,00	227,00	Gr.	0,02
pollo	120,00	Gr.	6,00	2.043,00	Gr.	0,35
champiñones	5,00	Gr.	2,50	500,00	Gr.	0,03
cebolla perla	5,00	Gr.	1,80	454,00	Gr.	0,02





	1,00		0,15	1,00		
Leche	30,00	Cc	1,25	1.000,00	Cc.	0,04
Leche evaporada	40,00	Cc.	1,80	400,00	Cc.	0,18
Leche condensada	40,00	Cc.	1,80	400,00	Cc.	0,18
Azúcar	30,00	Gr.	0,75	454,00	Gr.	0,05
Mantequilla	20,00	Gr.	0,75	100,00	Gr.	0,15
			Costo Neto			0,82
			10% Varios			0,08
			Costo Total			0,90
			Precio de venta			2,44
			% costo de venta			0,30

### CENA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Fruta Picada	180,00	Gr.	1,50	454,00	Gr.	0,59
Tostadas	10,00	Gr.	0,75	50,00	Gr.	0,15
Te	10,00	Gr.	0,75	40,00	Gr.	0,19
			Costo Neto			0,93

10% Varios			0,09
Costo Total			1,03
Precio de venta			2,67
% costo de venta			0,30

ENTRADAS

EMPANADAS DE VIENTO

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Harina	220,00	Gr.	2,10	1.000,00	Gr.	0,46
Mantequilla	50,00	Gr.	0,75	100,00	Gr.	0,38
Queso	40,00	Gr.	3,20	500,00	Gr.	0,26
Azúcar	15,00	Gr.	0,25	454,00	Gr.	0,01
Polvo de hornear	5,00	Gr.	0,10	25,00	Gr.	0,02
Cebolla blanca	5,00	Gr.	0,70	454,00	Gr.	0,01
			Costo Neto			1,13
			10% Varios			0,11
			Costo Total			1,24
			Precio de venta			3,23
			% costo de venta			0,30

EMPANADA DE MOROCHO

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Arroz	30,00	Gr.	0,30	454,00	Gr.	0,02
<b>carne molida</b>	<b>50,00</b>	<b>Gr.</b>	<b>1,50</b>	<b>454,00</b>	<b>Gr.</b>	<b>0,17</b>
ajo	10,00	Gr.	1,00	454,00	Gr.	0,02
zanahoria	0,50	Uni.	0,25	1,00	Uni.	0,13
alverja	10,00	Gr.	1,00	454,00	Gr.	0,02
huevo	1,00	Uni.	0,15	1,00	Uni.	0,15
			Costo Neto			0,50
			10% Varios			0,05
			Costo Total			0,55
			Precio de venta			1,44
			% costo de venta			0,30

## PLATOS A LA CARTA

### SECO DE GALLINA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Gallina	220,00	Gr.	4,00	1.000,00	Gr.	0,88
cebolla paiteña	10,00	Gr.	1,50	454,00	Gr.	0,03
Pimiento	10,00	Gr.	1,50	454,00	Gr.	0,03
tomate riñón	10,00	Gr.	1,50	454,00	Gr.	0,03
Perejil	5,00	Gr.	0,30	30,00	Gr.	0,05
Arroz	110,00	Gr.	0,30	454,00	Gr.	0,07
Papas	40,00	Gr.	0,20	454,00	Gr.	0,02
Lechuga	15,00	Gr.	0,70	500,00	Gr.	0,02
			Costo Neto			1,14
			10% Varios			0,11
			Costo Total			1,25
			Precio de venta			3,26
			% costo de venta			0,30

### LOMO APANADO

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO			COSTO
--------------	----------	--------	--------	--	--	-------

				CANTIDAD	UNIDAD	TOTAL
Lomo de Res	250,00	Gr	15,00	1.000,00	Gr.	3,75
Huevo	1,00	Uni.	0,15	1,00	Uni.	0,15
Apanadura	20,00	Gr.	1,30	200,00	Gr.	0,13
Papas	20,00	Gr	0,20	454,00	Gr.	0,01
Arroz	110,00	Gr.	0,30	454,00	Gr.	0,07
Tomate riñón	10,00	Gr	1,50	454,00	Gr.	0,03
lechuga	15,00	Gr	0,70	500,00	Gr.	0,02
				Costo Neto		4,17
				10% Varios		0,42
				Costo Total		4,58
				Precio de venta		11,91
				% costo de venta		0,30

#### FRITADA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Carne de cerdo	220,00	Gr.	2,50	454,00	Gr.	1,21
cebolla paitaña	70,00	Gr.	1,50	454,00	Gr.	0,23
Ajo	10,00	Gr.	1,00	454,00	Gr.	0,02

Choclo	1,00	Uni.	1,00	5,00	Uni.	0,20
Maduro	1,00	Uni.	0,30	3,00	Uni.	0,10
Tostado	30,00	Gr.	1,00	500,00	Gr.	0,06
Mote	30,00	Gr.	1,10	500,00	Gr.	0,07
Aguacate	0,50	Uni.	0,75	1,00	Unid	0,38
			Costo Neto			2,27
			10% Varios			0,23
			Costo Total			2,49
			Precio de venta			6,48
			% costo de venta			0,30

#### LOMO A LA PLANCHA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Lomo de res	150,00	Gr.	15,00	1.000,00	Gr.	2,25
Mantequilla	20,00	Gr.	0,75	454,00	Gr.	0,03
Ajo	3,00	Gr.	1,00	454,00	Gr.	0,01
Cebolla Paitaña	5,00	Gr.	1,50	454,00	Gr.	0,02
Papas		Gr			Gr.	0,01

	20,00		0,20	454,00		
			Costo Neto			2,31
			10% Varios			0,23
			Costo Total			2,55
			Precio de venta			6,88
			% costo de venta			0,30

BEBIDAS

JUGO DE MORA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Mora	30,00	Gr.	0,50	454,00	Gr	0,03
Azúcar	20,00	Gr.	0,75	454,00	Gr.	0,03
			Costo Neto			0,07
			10% Varios			0,01
			Costo Total			0,07
			Precio de venta			0,20
			% costo de venta			0,30

JUGO DE NARANJA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Naranja	4,00	Uni.	1,00	25,00	Uni.	0,16
			Costo Neto			0,16
			10% Varios			0,02
			Costo Total			0,18
			Precio de venta			0,48
			% costo de venta			0,30

JUGO DE TOMATE DE ARBOL

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Tomate de árbol	2,00	Uni.	1,25	5,00	Uni.	0,50
azúcar	20,00	Gr.	0,75	454,00	Gr	0,03
			Costo Neto			0,53
			10% Varios			0,05
			Costo Total			0,59
			Precio de venta			1,58
			% costo de venta			0,30



JUGO DE NARANJILLA

INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO TOTAL
Naranja	3,00	Uni.	1,25	8,00	Uni.	0,47
azúcar	20,00	Gr.	0,75	454,00	Gr.	0,03
			Costo Neto			0,50
			10% Varios			0,05
			Costo Total			0,55
			Precio de venta			1,49
			% costo de venta			0,30

**CALCULO MATERIA PRIMA:**

TOTAL: COSTO NETO diario	17,79
TOTAL: COSTO NETO mensual	533,79
TOTAL: COSTO NETO semestral	3.202,71
TOTAL: COSTO NETO anual	6.405,43

TOTAL PRECIO REAL DIARIO:	122,60
TOTAL PRECIO REAL MENSUAL:	490,40
<b>TOTAL ANUAL PRECIO REAL</b>	<b>5.884,80</b>

**CUADRO ANALITICO SERVICIOS BASICOS :**

DETALLES		
	MENSUAL	ANUAL
Agua	140,00	1.680,00
Luz	160,00	1.920,00
Teléfono	90,00	1.080,00
Internet	30,00	360,00
<b>TOTAL</b>	<b>420,00</b>	<b>5.040,00</b>

**CUADROS ANALÍTICOS MANO DE OBRA INDIRECTA:**

**ROL DE PAGOS ANUAL MANO DE OBRA INDIRECTA**

**PERIODO: AÑO 2011**

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	GERENTE GENERAL	10.800,00	900,00	264,00	75,00	1.312,20	13.351,20
1	ADMINISTRADOR	6.000,00	500,00	264,00	41,67	729,00	7.534,67
1	CONTADOR	7.200,00	600,00	264,00	50,00	874,80	8.988,80

29.874,67

**ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2011**

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	GERENTE GENERAL	900,00	75,00	22,00	75,00	109,35	1.181,35
1	ADMINISTRADOR	500,00	41,67	22,00	41,67	60,75	666,08
1	CONTADOR	600,00	50,00	22,00	50,00	72,90	794,90

2.642,33

## ROL DE PAGOS ANUAL

**PERIODO: AÑO 2012**

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	GERENTE GENERAL	11.340,00	945,00	292,00	78,75	1.377,81	14.033,56
1	ADMINISTRADOR	6.300,00	525,00	292,00	43,75	765,45	7.926,20
1	CONTADOR	7.560,00	630,00	292,00	52,50	918,54	9.453,04

31.412,80

## ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2012

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	GERENTE GENERAL	945,00	78,75	24,33	78,75	114,82	1.241,65
1	ADMINISTRADOR	525,00	43,75	24,33	43,75	63,79	700,62
1	CONTADOR	630,00	52,50	24,33	52,50	76,55	835,88
TOTAL							2.778,15

## ROL DE PAGOS ANUAL

**PERIODO: AÑO 2013**

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	GERENTE GENERAL	11.907,00	992,25	264,00	992,25	1.446,70	15.602,20
1	ADMINISTRADOR	6.615,00	551,25	264,00	551,25	803,72	8.785,22
1	CONTADOR	7.938,00	661,50	264,00	661,50	964,47	10.489,47

34.876,89

## ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2013

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	GERENTE GENERAL	992,25	82,69	22,00	82,69	120,56	1.300,18
1	ADMINISTRADOR	551,25	45,94	22,00	45,94	66,98	732,10
1	CONTADOR	661,50	55,13	22,00	55,13	80,37	874,12

## ROL DE PAGOS ANUAL

PERIODO: AÑO 2014

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	GERENTE GENERAL	12.502,35	1.041,86	264,00	1.041,86	1.519,04	16.369,11
1	ADMINISTRADOR	6.945,75	578,81	264,00	578,81	843,91	9.211,28
1	CONTADOR	8.334,90	694,58	264,00	694,58	1.012,69	11.000,74
							36.581,13

## ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2014

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	GERENTE GENERAL	1.041,86	86,82	22,00			
1	ADMINISTRADOR	578,81	48,23	22,00	48,23	70,33	767,61
1	CONTADOR	694,58	57,88	22,00	57,88	84,39	916,73

## ROL DE PAGOS ANUAL

PERIODO: AÑO 2015

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	GERENTE GENERAL	13.127,47	1.093,96	264,00	1.093,96	1.594,99	17.174,37
1	ADMINISTRADOR	7.293,04	607,75	264,00	607,75	886,10	9.658,65
1	CONTADOR	8.751,65	729,30	264,00	729,30	1.063,32	11.537,58

38.370,59

## ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2015

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	GERENTE GENERAL	1.093,96	91,16	22,00	91,16	132,92	1.431,20
1	ADMINISTRADOR	607,75	50,65	22,00	50,65	73,84	804,89
1	CONTADOR	729,30	60,78	22,00	60,78	88,61	961,46

**CUADROS ANALITICOS MANO DE OBRA DIRECTA:**

**ROL DE PAGOS ANUAL  
PERIODO: AÑO 2011**

<b>No.</b>	<b>CARGO</b>	<b>SUELDO ANUAL</b>	<b>13er SUELDO</b>	<b>14to SUELDO</b>	<b>FONDOS DE RESERVA</b>	<b>APORTE PATRONAL</b>	<b>TOTAL COSTO ANUAL</b>
1	RECEPCIONISTA 1	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
2	CAMARERA 1	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
3	CHEF	6.000,00	500,00	264,00	-	729,00	7.493,00
4	AYUDANTE DE COCINA 1	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
5	STWARD	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
6	MESERO 1	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
7	MANTENIMIENTO	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
8	ENFERMERA	3.660,00	305,00	265,00	-	444,69	4.674,69
9	PROFESOR DE ARTE	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
10	PROFESOR DE CARPINTERIA	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
11	PROFESOR DE COMPUTACION	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
12	GUARDIA	3.660,00	305,00	264,00	-	444,69	4.673,69
		<b>46.260,00</b>	<b>3.855,00</b>	<b>3.169,00</b>	-	<b>5.620,59</b>	<b>58.904,59</b>



## ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2011

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	RECEPCIONISTA 1	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	CAMARERA 1	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	CHEF	500,00	41,67	22,00	41,67	60,75	666,08
1	AYUDANTE DE COCINA 1	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	STWARD	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	MESERO 1	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	MANTENIMIENTO	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	ENFERMERA	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	PROFESOR DE ARTE	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	PROFESOR DE CARPINTERIA	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	PROFESOR DE COMPUTACION	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
1	GUARDIA	305,00	25,42	22,00	25,42	37,06	414,89
			<b>321,25</b>	<b>264,00</b>	<b>321,25</b>	<b>468,38</b>	<b>5.229,88</b>

3.855,00					
----------	--	--	--	--	--

## ROL DE PAGOS ANUAL

**PERIODO: AÑO 2012**

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	RECEPCIONISTA 1	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
2	CAMARERA 1	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
3	CHEF	6.300,00	525,00	292,00	-	765,45	7.882,45
4	AYUDANTE DE COCINA 1	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
5	STWARD	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
6	MESERO 1	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
7	MANTENIMIENTO	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
8	ENFERMERA						
9	PROFESOR DE ARTE	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
10	PROFESOR DE CARPINTERIA	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
11	PROFESOR DE COMPUTACION	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17

12	GUARDIA	3.843,00	320,25	292,00	-	466,92	4.922,17
		<b>44.730,00</b>	<b>3.727,50</b>	<b>3.212,00</b>	-	<b>5.434,70</b>	<b>57.104,20</b>

### ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2012

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	RECEPCIONISTA 1	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
2	CAMARERA 1	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
3	CHEF	525,00	43,75	24,33	43,75	63,79	700,62
4	AYUDANTE DE COCINA 1	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
5	STWARD	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
6	MESERO 1	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
7	MANTENIMIENTO	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
8	ENFERMERA	320,25					
9	PROFESOR DE ARTE	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
10	PROFESOR DE CARPINTERIA	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
	PROFESOR DE COMPUTACION	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87

11							
12	GUARDIA	320,25	26,69	24,33	26,69	38,91	436,87
		<b>4.047,75</b>	<b>310,63</b>	<b>267,67</b>	<b>310,63</b>	<b>452,89</b>	<b>5.069,31</b>

## ROL DE PAGOS ANUAL

**PERIODO: AÑO 2013**

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	RECEPCIONISTA 1	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
2	CAMARERA 1	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
3	CHEF	6.615,00	551,25	264,00	551,25	803,72	8.785,22
4	AYUDANTE DE COCINA 1	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
5	STWARD	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
6	MESERO 1	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
7	MANTENIMIENTO	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
8	ENFERMERA	4.035,15	336,26	265,00	336,26	490,27	5.462,95
9	PROFESOR DE ARTE	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
	PROFESOR DE CARPINTERIA		336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95

10		4.035,15					
11	PROFESOR DE COMPUTACION	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
12	GUARDIA	4.035,15	336,26	264,00	336,26	490,27	5.461,95
		<b>51.001,65</b>	<b>4.250,14</b>	<b>3.169,00</b>	<b>4.250,14</b>	<b>6.196,70</b>	<b>68.867,63</b>

### ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2013

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	RECEPCIONISTA 1	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
2	CAMARERA 1	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
3	CHEF	551,25	45,94	22,00	45,94	66,98	732,10
4	AYUDANTE DE COCINA 1	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
5	STWARD	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
6	MESERO 1	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
7	MANTENIMIENTO	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
8	ENFERMERA	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
9	PROFESOR DE ARTE	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16

10	PROFESOR DE CARPINTERIA	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
11	PROFESOR DE COMPUTACION	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
12	GUARDIA	336,26	28,02	22,00	28,02	40,86	455,16
		<b>4.250,14</b>	<b>354,18</b>	<b>264,00</b>	<b>354,18</b>	<b>516,39</b>	<b>5.738,89</b>

## ROL DE PAGOS ANUAL

**PERIODO: AÑO 2014**

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	RECEPCIONISTA 1	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
2	CAMARERA 1	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
3	CHEF	6.945,75	578,81	264,00	578,81	843,91	9.211,28
4	AYUDANTE DE COCINA 1	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
5	STWARD	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
6	MESERO 1	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
7	MANTENIMIENTO	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
8	ENFERMERA	4.236,91	353,08	265,00	353,08	514,78	5.722,84

9	PROFESOR DE ARTE	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
10	PROFESOR DE CARPINTERIA	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
11	PROFESOR DE COMPUTACION	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
12	GUARDIA	4.236,91	353,08	264,00	353,08	514,78	5.721,84
		<b>53.551,73</b>	<b>4.462,64</b>	<b>3.169,00</b>	<b>4.462,64</b>	<b>6.506,54</b>	<b>72.152,56</b>

### ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2014

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	RECEPCIONISTA 1	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
2	CAMARERA 1	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
3	CHEF	578,81	48,23	22,00	48,23	70,33	767,61
4	AYUDANTE DE COCINA 1	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
5	STWARD	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
6	MESERO 1	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
7	MANTENIMIENTO	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
	ENFERMERA		29,42	22,00	29,42	42,90	476,82

8		353,08					
9	PROFESOR DE ARTE	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
10	PROFESOR DE CARPINTERIA	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
11	PROFESOR DE COMPUTACION	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
12	GUARDIA	353,08	29,42	22,00	29,42	42,90	476,82
		<b>4.462,64</b>	<b>371,89</b>	<b>264,00</b>	<b>371,89</b>	<b>542,21</b>	<b>6.012,63</b>

## ROL DE PAGOS ANUAL

**PERIODO: AÑO 2015**

No.	CARGO	SUELDO ANUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO ANUAL
1	RECEPCIONISTA 1	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
2	CAMARERA 1	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
3	CHEF	7.293,04	607,75	264,00	607,75	886,10	9.658,65
	AYUDANTE DE COCINA 1		370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74



4		4.448,75					
5	STWARD	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
6	MESERO 1	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
7	MANTENIMIENTO	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
8	ENFERMERA	4.448,75	370,73	265,00	370,73	540,52	5.995,74
9	PROFESOR DE ARTE	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
10	PROFESOR DE CARPINTERIA	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
11	PROFESOR DE COMPUTACION	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
12	GUARDIA	4.448,75	370,73	264,00	370,73	540,52	5.994,74
		<b>56.229,32</b>	<b>4.685,78</b>	<b>3.169,00</b>	<b>4.685,78</b>	<b>6.831,86</b>	<b>75.601,73</b>

### ROL DE PAGOS MENSUAL AÑO 2015

No.	CARGO	SUELDO MENSUAL	13er SUELDO	14to SUELDO	FONDOS DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL COSTO MENSUAL
1	RECEPCIONISTA 1	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
2	CAMARERA 1	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
3	CHEF	607,75	50,65	22,00	50,65	73,84	804,89
	AYUDANTE DE COCINA 1		30,89	22,00	30,89	45,04	499,56

4		370,73					
5	STWARD	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
6	MESERO 1	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
7	MANTENIMIENTO	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
8	ENFERMERA	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
9	PROFESOR DE ARTE	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
10	PROFESOR DE CARPINTERIA	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
11	PROFESOR DE COMPUTACION	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
12	GUARDIA	370,73	30,89	22,00	30,89	45,04	499,56
		<b>4.685,78</b>	<b>390,48</b>	<b>264,00</b>	<b>390,48</b>	<b>569,32</b>	<b>6.300,06</b>

