



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**Trabajo de titulación en la modalidad de emprendimiento
previo a la obtención del Título de Ingeniera en Marketing y
Gestión de Negocios**

TEMA:

**“CREACIÓN DE ESPACIOS DE DESCANSO
TURÍSTICOS ACCESIBLES PARA PERSONAS CON
DISCAPACIDAD”**

AUTORA: Brenda Carolina Tufiño Murillo

TUTOR: Ing. MBA. Danilo Javier Altamirano Analuisa

AMBATO – ECUADOR

Diciembre - 2016



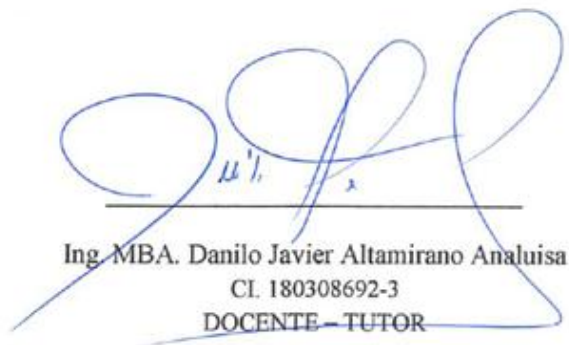
APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. MBA. Danilo Javier Altamirano Analuisa

CERTIFICA:

En mi calidad de Tutor de titulación **“CREACIÓN DE ESPACIOS DE DESCANSO TURÍSTICOS ACCESIBLES PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD”** presentado por la señorita **BRENDA CAROLINA TUFÍÑO MURILLO**, para optar por el Título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios. CERTIFICO, que dicho proyecto ha sido prolijamente revisado y considero que responde a las normas establecidas en el reglamento de títulos y grados de la Facultad suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

mbato, 24 de Octubre 2016



Ing. MBA. Danilo Javier Altamirano Analuisa
CI. 180308692-3
DOCENTE - TUTOR

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, BRENDA CAROLINA TUFÍÑO MURILLO, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera en Marketing y Gestión de Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales a excepción de las citas bibliográficas.



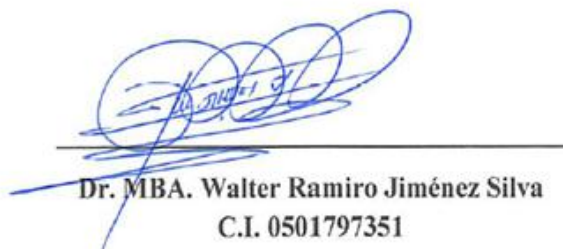
Brenda Carolina Tuffiño Murillo
C.I 180371496-1

APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores aprueban el presente trabajo de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Dr. Juan Carlos Castro Analuiza
C.I. 0201801768



Dr. MBA. Walter Ramiro Jiménez Silva
C.I. 0501797351

Ambato, 01 de Diciembre 2016

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.



Brenda Carolina Tufiño Murillo
C.I 180371496-1

AGRADECIMIENTO

Agradezco al personal docente y administrativo de la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Ciencias Administrativas, por brindarme el conocimiento y herramientas necesarias para formarme profesionalmente.

A mi madre Nancy, quien con su compañía, esfuerzo, trabajo y consejos me ha acompañado en el camino de mi vida.

Karol

DEDICATORIA

Con la bendición de Dios he logrado cumplir muchos objetivos y hoy uno de mis sueños profesionales, su luz me ha dado la fortaleza para no sentirme derrotada ante las adversidades.

A mis padres Jimmy y Nancy gracias por dejarme de herencia la educación, forjarme y guiarme por el buen camino. Son un ejemplo de perseverancia para alcanzar mis proyectos personales y profesionales.

A mi hermano Rafael que ha sabido ser mi compañero, amigo y mi segundo padre, aunque la distancia nos separa, cada cosa que hago es pensando en ti.

A mi familia en especial a mis tías Susi y Sandra; mi cuñada Carol mis sobrinos Kaelyn y Christopher, mis primas y primos Vero, Pily, Majo, Eny, Diego y Aylan que son como mis hermanos.

Karol

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de emprendimiento consiste en la creación de espacios de descanso turísticos accesibles para personas con discapacidad en la ciudad de Baños de Agua Santa. Su finalidad es brindar servicio de hospedaje a los turistas; las instalaciones estarán distribuidas en cuatro mini departamentos que contarán con espacios adecuados seguros y confortables, el área total de construcción es de 300 metros ².

El sector turístico busca la innovación y la incorporación de nuevos segmentos de mercado como parte del cambio de la matriz productiva que incentive a la creación de negocios. En este sentido, las personas con discapacidad se verán beneficiadas con este proyecto, ya que tendrán un espacio de descanso turístico accesible. Esta iniciativa se enmarca en los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir (PNBV) que auspician la igualdad, la inclusión y la interculturalidad.

La investigación de mercado refleja que la demanda es del 83% lo cual faculto para el desarrollo de los estudios de factibilidad. En relación al financiamiento del proyecto se consideró dos fuentes: el primero, con fondos propios que corresponde al 90.54% y el segundo a través de un crédito bancario que representa al 9.46% del total de la inversión.

Esta iniciativa emprendedora que configura la creación de espacios de descanso turísticos accesibles para personas con discapacidad, permitirá ofertar un servicio turístico inclusivo, adecuado y seguro orientado al descanso y la relajación.

PALABRAS CLAVE: DISCAPACIDAD, TURISTAS, INCLUSIÓN, ACCESIBILIDAD.

ABSTRACT

The present entrepreneurship project consists of the creation of tourist spaces of rest accessible for persons with disability in the city of Baños de Agua Santa. Its purpose is to offer accommodation service to the tourists; the facilities will be distributed in four mini departments that will be provided with sure and comfortable suitable spaces, the entire construction area is 300 meters ².

The tourist sector looks for the innovation and the incorporation of new segments of market like part of the change of the productive counterfoil that it encourages to the business creation. In this sense, the persons with disability will turn out to be benefited with this project, since they will have a space of accessible tourist rest. This initiative frames in the targets of the National Plan of the Good one to Live (PNBV) that they protect the equality, the inclusion and the interculturality.

The market research reflects that the demand is of 83 % which authorized for the development of the studies of practicality. As regards the financing of the project it was considered to be two sources: the first one, with proper funds that it corresponds to 90.54 % and the second one across a bank credit that represents 9.46% of the whole of the investment.

This enterprising initiative that forms the creation of tourist spaces of rest accessible for persons with disability, will allow to offer an inclusive, suitable tourist service and insurance faced to the rest and the relaxation.

KEY WORDS: DISABILITY, TOURISTS, INCLUSION, ACCESSIBILITY.

ÍNDICE GENERAL

APROBACIÓN DEL TUTOR	I
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	II
APROBACIÓN DE LOS MIEMBROS DE TRIBUNAL DE GRADO	III
DERECHOS DE AUTOR	IV
AGRADECIMIENTO	V
DEDICATORIA	VI
RESUMEN EJECUTIVO.....	VII
ABSTRACT.....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XV
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XV
ÍNDICE DE ANEXOS	XVI
CAPÍTULO I.	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Definición del problema	1
DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO.....	3
1. Nombre del emprendimiento.....	3
2. Localización geográfica	3
3. Justificación.....	4
4. Objetivos	4
Objetivo general	4
Objetivos específicos.....	5
5. Beneficiarios.....	5
6. Resultados a alcanzar	6
CAPÍTULO III.....	7
ESTUDIO DE MERCADO	7
3. Descripción de producto, características y usos.....	7
3.1. Descripción del servicio	7

3.2. Características.....	8
3.3. Usos	10
3.4. Segmentación del mercado.....	10
3.4.2. Población y muestra.....	12
3.4.3. Cálculo de la muestra	13
3.4.4. Resultado de las encuestas.....	14
3.5. Estudio de la demanda.....	28
3.6. Análisis y proyección de la demanda	29
3.6.1. Análisis de la demanda	29
3.7. Estudio de la oferta.....	31
3.7.1. Análisis de la competencia	31
3.7.1. Oferta proyectada	33
3.8. Mercado potencial para el proyecto	33
3.9. Precios	35
3.10. Canales de comercialización	37
3.11. Estrategias de comercialización	38
CAPÍTULO IV.....	40
ESTUDIO TÉCNICO	40
4.1. Tamaño del emprendimiento.....	40
4.1.1. Factores determinantes del tamaño.....	40
4.2. Localización	42
4.2.1. Macro localización	42
4.2.3 Micro localización	43
4.2.4. Tamaño óptimo.....	45
4.3. Ingeniería de proyecto.....	47
4.3.1. Servicio – proceso	47
4.3.2. Servicio – Movimientos y tiempos.....	48
4.3.3 Balance de materiales (Características de materiales e insumos) requerimiento del proyecto	50
4.3.4. Distribución de maquinarias y equipos (Lay-out).....	51

CAPÍTULO V.....	54
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	54
5.1. Aspectos generales	54
5.2. Diseño organizacional	56
5.2.1 Constitución de la empresa.....	57
5.3. Estructura organizativa.....	57
5.4. Estructura funcional	59
5.5. Manual de funciones	60
CAPÍTULO VI.....	64
ESTUDIO FINANCIERO	64
6.1. Inversiones en activos	64
6.1.1 Activos fijos tangibles.....	64
6.2. Inversiones en activos diferidos	67
6.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo	67
6.4. Resumen de las inversiones.....	68
6.5. Financiamiento.....	69
6.6. Presupuesto de costos e ingresos.....	70
Costos	70
Ingresos.....	72
6.6.1. Situación financiera actual.....	73
6.6.2. Situación financiera proyectada.....	74
6.6.3. Presupuesto de ingresos.....	74
6.6.4. Estado de resultados	75
6.6.5. Flujo de caja.....	76
6.7. Punto de equilibrio.	77
6.8. Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos.	80
6.9. Valor presente neto o valor actual neto (VAN).....	81
6.10. Indicadores financieros	82
6.12. Tasa beneficio – costo	85
6.13. Periodo de recuperación de la inversión.	86
6.14. Tasa interna de retorno.....	86

6.15. Análisis de sensibilidad.....	87
CAPÍTULO VII.....	89
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	89
7.1. Conclusiones	89
7.2. Recomendaciones.....	90
8. Referencias bibliográficas.....	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Caracterización de los sujetos.....	10
Tabla 2. Dimensión conductual	11
Tabla 3. Dimensión geográfica.....	11
Tabla 1. Dimensión demográfica.....	11
Tabla 5. Necesidad de información	15
Tabla 6. Demanda actual (n).....	29
Tabla 7. Demanda actual (N).....	29
Tabla 8. Proyección de la demanda por personas	30
Tabla 9. Análisis capacidad de la competencia	32
Tabla 10. Análisis capacidad real de la competencia	32
Tabla 11. % de Capacidad instalada (Sangay).....	32
Tabla 12. Oferta proyectada.....	33
Tabla 13. Demanda potencial insatisfecha.....	34
Tabla 14. Precio actual (n).....	35
Tabla 15. Precio actual (N).....	35
Tabla 16. Combinación de estrategias de precios.....	36
Tabla 17. Proyección ingresos y precio	37
Tabla 18. Estrategias para el precio	38
Tabla 19. Estrategias para el servicio	39
Tabla 20. Estrategias para la plaza.....	39
Tabla 10. Estrategias para la promoción.....	39
Tabla 22. Capacidad por día	40
Tabla 23. Temporadas de turismo.....	41
Tabla 24. Capacidad por temporadas de turismo.....	41
Tabla 25. Matriz: punto óptimo del proyecto	46
Tabla 26. Matriz servicio - proceso	47
Tabla 27. Matriz de movimientos y tiempos	48
Tabla 28. Matriz de activos fijos - infraestructura.....	50
Tabla 29. Matriz de activos fijos - muebles.....	50

Tabla 30. Matriz de activos fijos - equipos.....	51
Tabla 31. Inversiones en Infraestructura.....	65
Tabla 32. Inversiones en Vehículo.....	65
Tabla 33. Inversiones en Vehículo.....	65
Tabla 34. Inversiones en Muebles y Ensereso	66
Tabla 35. Inversiones en Menaje	66
Tabla 36. Inversiones en Equipos Tecnológicos.....	66
Tabla 37. Inversiones en Útiles y Suministros de Oficina.....	67
Tabla 32. Inversiones en activos diferidos.....	67
Tabla 39. Capital de trabajo	68
Tabla 40. Resumen del Plan de Inversiones	68
Tabla 41. Fuentes y Usos de fondos	69
Tabla 42. Materiales y materia prima	70
Tabla 43. Sueldos.....	70
Tabla 44. Útiles y Suministros de Oficina	70
Tabla 45. Servicios Básicos	71
Tabla 46. Mantenimiento Vehicular (Super Carry - 2006).....	71
Tabla 47. Registro Mercantil (5% Inversión)	71
Tabla 49. Matrícula de Comercio (1% Inversión)	72
Tabla 50. Publicidad	72
Tabla 51. Ventas (Precio Cantidad).....	72
Tabla 52. Ingresos Anuales.....	73
Tabla 53. Situación financiera actual.....	73
Tabla 54. Situación financiera proyectada.....	74
Tabla 55. Presupuesto de ingresos	74
Tabla 56. Presupuesto de ingresos proyectado	75
Tabla 57. Estado de resultados.....	75
Tabla 58. Flujo de caja.....	76
Tabla 33. Valor presente neto	82
Tabla 60. Tasa interna de retorno	87
Tabla 61. Análisis de sensibilidad	88

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Canal de comercialización.....	38
Figura 2. Flujograma del servicio	49
Figura 3. Organigrama estructural	58
Figura 4. Organigrama Funcional	59

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Localización geográfica.....	3
Gráfico 2. Género.....	15
Gráfico 3. Menor infraestructura	16
Gráfico 4. Frecuencia de hospedaje en la ciudad de Baños	17
Gráfico 5. Motivo principal de hospedaje.....	18
Gráfico 6. Acudiría a un lugar de hospedaje.....	19
Gráfico 7. Tipo de discapacidad	20
Gráfico 8. Aspecto relevante para hospedarse	21
Gráfico 9. Importancia de accesibilidad	22
Gráfico 10. Preferencia de hospedaje	23
Gráfico 11. Acudir a un lugar de hospedaje	24
Gráfico 12. Precio de hospedaje	25
Gráfico 13. Servicios de hospedaje.....	26
Gráfico 14. Medio de comunicación para información	27
Gráfico 16. Proyección de la demanda	31
Gráfico 17. Proyección de la oferta	33
Gráfico 18. Proyección de la DPI	34
Gráfico 19. Selección de precio por estrategia	36
Gráfico 20. Relación de capacidad mercado - competencia	41
Gráfico 21. Macro localización.....	43
Gráfico 22. Micro localización	45
Gráfico 23. Croquis de localización.....	46

Gráfico 24. Distribución primera planta	52
Gráfico 25. Distribución segunda planta	53
Gráfico 24. Punto de equilibrio.....	79

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Matriz de beneficiarios.....	96
Anexo 2. Personas con discapacidad registrada nacional	97
Anexo 3. Personas con discapacidad registrada	98
Anexo 4. Encuesta	99
Anexo 5. Personas con discapacidad 2010	101
Anexo 6. Capacidad según temporadas	102
Anexo 7. Lugares con accesibilidad	103
Anexo 8. Proforma Muebles y enseres	104
Anexo 9. Equipos y tecnología	105
Anexo 10. Proforma logotipo y señalética.....	106
Anexo 11. Proforma adecuaciones para accesibilidad.....	107
Anexo 12. Certificado de viabilidad de proyecto	108
Anexo 13. Formulario de aprobación de emprendimiento	109
Anexo 14. Tabla de amortización de préstamo otorgado	110
Anexo 15. Área de construcción y terreno de emprendimiento.....	111
Anexo 16. Infraestructura diseñada en 3D.....	112

CAPÍTULO I.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Definición del problema

La ciudad de Baños de Agua Santa encabeza la lista de lugares turísticos en Ecuador según (Ministerio de Turismo, 2014). No obstante, los hospedajes turísticos de la ciudad de Baños de Agua Santa cuenta con espacios inadecuados para las personas con discapacidad física, visual, auditiva e intelectual limitando la posibilidad que puedan viajar, visitar, disfrutar, hospedarse y conocer los diferentes sitios de la ciudad; los diversos espacios se presentan con características de estrechos, inseguros, e incómodos para que las personas con discapacidad que deseen realizar una actividad o movilización a los diversos sitios turísticos, o simplemente por motivo de descanso.

En el ámbito privado como: restaurantes, lugares de entretenimiento, lugares de hospedaje se aprecia una limitada accesibilidad, lo que no permite la movilidad independiente de las personas con discapacidad para estos lugares ya que puede existir el riesgo de accidentes, por tal motivo estas personas tienen inseguridad de viajar e ingresar a las instalaciones y hacer uso de los servicios de los mismos.

La limitada infraestructura en la ciudad, empezando por vías de acceso con empedrado o sin rampas que impide que las personas con discapacidad física puedan moverse de forma segura y cómoda, además, dicha infraestructura de hospedaje como: hoteles, complejos turísticos, complejos deportivos no cuentan con señalética y equipos adaptados para que las personas con discapacidad puedan disfrutar de su estadía y permanencia por medio del acceso normal a sus instalaciones y servicios.

Los sitios costosos influyen en el momento de decisión de viaje porque principalmente los lugares que poseen características de amplitud en sus instalaciones y cuentan con áreas para el hospedaje de personas con discapacidad manejan un costo alto, debido a la marca, servicios que ofrecen o características particulares que incrementan el precio. Esto conlleva a que antes de

viajar y hospedarse, las personas con discapacidad cotizan y analizan económicamente la factibilidad del viaje.

Las causas señaladas delimitan la inclusión social, afectando al objetivo 2 que hace referencia a auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social del (Plan Nacional del Buen Vivir 2013). Ya que las personas con discapacidad no pueden desarrollar actividades de forma segura, y en donde la participación cotidiana de la sociedad no consideran las necesidades de las personas con discapacidad para ser incluidos como parte del sector económico que incremente los porcentajes de ingresos y beneficios económicos.

CAPÍTULO II. DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO.

1. Nombre del emprendimiento

Espacios de Descanso “Su hogar”

2. Localización geográfica

Av. De las Amazonas y Durazos Barrio “Aguacatal”, Cantón Baños, Provincia de Tungurahua.

Gráfico 1. Localización geográfica



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

3. Justificación

El proyecto de emprendimiento de creación de espacios de descanso turísticos accesibles para personas con discapacidad buscará generar una rentabilidad económica mediante la oferta del servicio de hospedaje con accesibilidad para personas con discapacidad física, visual, auditiva y de lenguaje ya que podrán recibir atención adecuada, especializada y prioritaria.

Este emprendimiento promoverá la inclusión de las personas con discapacidad a la sociedad en el sector turístico puesto que, se creará espacios accesibles para la movilidad autónoma de las personas con discapacidad facilitando la independencia y seguridad al momento de hospedarse.

Se aportará a la Constitución de la República, por medio el numeral 10 del artículo 47, donde se establece que “las personas con discapacidad tienen el derecho al acceso de manera adecuada a todos los bienes y servicios, por lo tanto se deberán eliminar las barreras arquitectónicas” así, por medio del desarrollo de infraestructura que contará con las normas y elementos como señalética, rampas, cuartos de baño y sonidos adecuados al desenvolvimiento para que las personas con discapacidad se puedan hospedar con seguridad y comodidad.

Además este emprendimiento permitirá generar participación en el mercado turístico, teniendo la oportunidad de ser reconocidos como un lugar de hospedaje con un porcentaje de accesibilidad alto en el sector hotelero, buscando el incremento de más espacios con accesibilidad en los diversos sectores turístico de la ciudad de Baños de Agua Santa y el país.

4. Objetivos

Objetivo general

- Determinar la factibilidad de mercado, técnico, organizacional y económico – financiero, para la creación de espacios de descanso turísticos accesibles para personas con discapacidad.

Objetivos específicos

- Establecer la factibilidad del mercado para disponer del número potencial de clientes con discapacidad.
- Determinar el tamaño, localización, e ingeniería del proyecto mediante un estudio técnico.
- Elaborar el diseño organizacional, funcional y manual de funciones del emprendimiento.
- Establecer la viabilidad económico - financiero mediante el análisis de las inversiones y sus prospectivas financieras.

5. Beneficiarios

Para identificar a los beneficiarios del emprendimiento se realizó una matriz de beneficiarios considerando el tipo de relación (directa, indirecta), la actitud (+, +/-, -) y el interés que estos mantengan ante el emprendimiento (Ver anexo):

Beneficiarios directos:

Personas con discapacidad: Tienen una actitud positiva ya que su interés es un alojamiento accesible.

Sector hotelero: Cuentan con actitud positiva puesto que el interés es incrementar los ingresos económicos de los negocios.

Beneficiarios indirectos:

Los familiares de personas con discapacidad: Tienen actitud positiva porque tendrán menos carga y esfuerzo físico.

Construcción: Tienen una actitud neutral permitiendo la venta de materiales y accesorios.

Transportistas: Tienen actitud negativa ya que, no es conveniente realizar adecuaciones para la accesibilidad en las unidades de transporte.

Comerciantes: Tienen actitud neutral porque existirá un incremento de clientes.

6. Resultados a alcanzar

La creación de espacios de descanso turísticos accesibles para personas con discapacidad, ayudará a generar ingresos a la propietaria, lo cual permitirá mejorar las condiciones y calidad de vida. Además los beneficiarios directos e indirectos disfrutarán del servicio de hospedaje en ambientes de descanso y relajación. Esta nueva dinámica económica aportará con el desarrollo local debido a que los turistas generarán consumo en los sectores como: transporte, alimentos, descanso, comercio y entretenimiento. Así mismo, este emprendimiento contribuirá con la promoción y fomento del turismo inclusivo visibilizado en el cambio de conducta ciudadana a favor de las personas con discapacidad.

Desde el punto de vista técnico, el proyecto de emprendimiento permitirá disponer de los indicadores de cada uno de los objetivos planteados así:

Mercado: Demanda, Oferta, Precio, Competencia

Técnico: Tamaño, localización, distribución

Organizacional: Estructura, funciones y manuales

Económico – financiero: Presupuesto (Inversión), Depreciaciones, Amortizaciones, Egresos, Ingresos, VAN, TIR, R C/B, Tiempo de retorno, Punto de equilibrio

CAPÍTULO III.

ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado consiste en reunir, planificar y analizar datos de manera sistemática acerca de los clientes consumidores y competidores que permitan analizar la viabilidad comercial del producto o servicio (Ferré Trezano & Ferré Nadal, 1997).

3. Descripción de producto, características y usos

3.1. Descripción del servicio

El servicio de esta iniciativa consiste en brindar espacios de hospedaje confortable y seguro para personas con discapacidad, este servicio estará ubicado en la ciudad de Baños, y cuenta con adecuaciones para sobrellevar de manera normal las discapacidades de los clientes

Adecuaciones para discapacidad física:

- Rampas
- Espacios para estacionamiento
- Pasamanos
- Cuarto de baño

Adecuaciones para discapacidad visual:

- Existen personas que poseen discapacidad visual parcial o total por lo cual debe existir:
- Marcos luminosos
- Sonidos

Adecuaciones para discapacidad auditiva:

- Señales sensoriales (luz intermitente al timbre de la puerta)
- Señalética

El sistema de alojamiento de la empresa brinda un mayor confort al estar organizado en 6 actividades:

1. Ingreso y Bienvenida
2. Descripción del servicio
3. Registro de los huéspedes
4. Pago y facturación del servicio
5. Uso de las instalaciones
6. Entrega de los minidepartamentos

Cada una de las actividades detalladas están orientadas a mantener una relación cordial con los clientes, buscando que su estancia sea placentera y que permita ser nuevamente una alternativa para sus viajes y descanso.

3.2. Características

La prestación del servicio se llevará a cabo por medio de la infraestructura de cuatro mini departamentos con adecuaciones pertinentes para satisfacer las necesidades de las personas con discapacidades. Las características del servicio comprenden 21 acciones que se realizan con el objeto de iniciar y finalizar de manera asertiva el proceso completo del hospedaje, así:

Ingreso y Bienvenida

- Ingreso a recepción
- Saludo cortés de bienvenida
- Conversación introductoria

Descripción del servicio

- Espacios amplios con accesibilidad
- Internet gratuito (Wi Fi)

- Aire acondicionado
- Minibar
- Áreas verdes

Registro de los huéspedes

- Apertura de ficha (datos generales)
- Contrato de hospedaje
- Entrega de llaves minidepartamento

Pago y facturación del servicio

- Ingreso de datos de factura
- Cobro de dinero
- Entrega de factura

Uso de las instalaciones

- Entrega de minidepartamento
- Clave de internet
- Acceso a todas las áreas

Entrega de los minidepartamentos

- Checking out de instalaciones
- Entrega de llaves a recepción
- Recomendaciones del cliente
- Palabras de despedida e influencia de retorno

3.3. Usos

El uso del servicio de hospedaje se centra en la prestación de un minidepartamento con capacidad para 6 personas con o sin discapacidades a cambio de un monto económico por mínimo 24 horas, además de las habitaciones el cliente podrá hacer uso de cocina, sala, baño, áreas verdes, garaje (24 horas).

3.4. Segmentación del mercado

La segmentación de mercado ayuda a identificar y definir el perfil de distintos grupos de posibles compradores, de manera que, podamos conocer por qué se va a direccionar a ese tipo de clientes, se puede determinar diferentes variables que planteen la mejor opción para ingresar al mercado (Dvoskin, 2009, pág. 110).

A continuación se detalla información de la caracterización de los sujetos, categorías como la dimensión conductual, dimensión geográfica y dimensión demográfica, las mismas que se elaboraron con datos del Concejo Nacional de Discapacidades (CONADIS, 2016), que permitieron establecer criterios sobre el perfil del cliente para la creación de espacios de descanso accesibles para personas con discapacidad

Tabla 1. Caracterización de los sujetos

Categoría	Sujeto
¿Quién compra?	PEA
¿Quién usa?	Personas con o sin discapacidad
¿Quién decide?	Personas con o sin discapacidad
¿Qué influye?	Familiares y amigos

Fuente: CONADIS 2016

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 2. Dimensión conductual

Variable	Descripción
Tipo de necesidad:	Seguridad
Tipo de compra:	Por necesidad
Relación con la marca:	No
Actitud frente al servicio:	Positiva

Fuente: CONADIS 2016

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 3. Dimensión geográfica

Variable	Descripción
País:	Ecuador
Región:	Sierra
Ciudad:	Baños de Agua Santa
Parroquia:	Urbana
Tamaño nacional:	415.500

Fuente: CONADIS 2016

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 4. Dimensión demográfica

Variable		Descripción
Tamaño (Tungurahua):		12.001
Sexo	Mujeres:	5.694
	Hombres:	6.307
% Discapacidad	30% a 39%	2.783
	40% a 49%	2.570
	50% a 74%	4.261
	75% a 100%	2.387
Ocupacion:		Indiferente
Discapacidad por edad	0 a 3 años	68
	13 a 18 años	708
	19 a 29 años	1.395
	30 a 65 años	5.821
	4 a 6 años	161
	7 a 12 años	542
	mayores de 65 años	3.306

Fuente: CONADIS 2016

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.4.1. Clasificación de la investigación

La clasificación de la investigación se basó en el libro METODOLOGÍA: Antes, Durante y Después de la INVESTIGACIÓN; (Fonseca M., 2015) según el cual se estableció tres categorizaciones para el proyecto de emprendimiento.

Por el propósito: En relación al conocimiento y al problema; Aplicada: Tiene como finalidad primordial la resolución de problemas prácticos inmediatos, el propósito de realizar aportaciones al conocimiento teórico es secundario. Ej. Protocolos clínicos

Descriptiva: Miden variables de manera individual y reportan (Describen) esas mediciones; como es y cómo se manifiesta un fenómeno y sus componentes.

Por el lugar: Según donde se origina el problema, o donde se encuentran los sujetos a investigar; Documental: Se realiza por medio de la revisión de diversos documentos

Instrumento

Para la recolección de información se utilizará la encuesta, ya que permite una aplicación masiva mediante un sistema de muestreo.

3.4.2. Población y muestra

Población

Es el total de los elementos que comparten algún conjunto de características comunes, comprenden en el universo de la investigación de mercados. Los parámetros de la población son los números, como la proporción de consumidores esta información se pueden conseguir al tomar un censo o muestra (Juez Martel & Diez Vegas , 2010).

Población infinita: Está caracterizada porque no se desconoce el tamaño es decir, es un elemento incontable, porque hipotéticamente no existe límite en cuanto al número de observaciones que cada uno puede generar (Quesada Paloma & García Pérez, 2009).

Población finita: Es medible indica que es posible alcanzar o sobrepasar al contar, tiene un número limitado de medidas y observaciones (Delgado de la Torre, 2010). Para el estudio se utilizó la población finita.

Para la determinación de la población se empleó los datos correspondientes a las edades de las personas con discapacidad dentro de la dimensión demográfica, entre 19 a 29 años (1.395), y 30 a 65 años (5.821), los mismos que suman un total de 7.216 personas que corresponden a un 60% de un total de 12.001 personas con discapacidad en la provincia de Tungurahua.

Muestra

Es el subconjunto de individuos pertenecientes a una población y representativos de la misma (Lamb, Hair, & McDaniel, 2011).

Tipo de muestreo

Muestreo aleatorio simple: Siendo una técnica probabilística de muestreo en la que todos los elementos forman el universo, por tanto están descritos en el marco muestral, tienen idéntica probabilidad de ser seleccionados para la muestra, obteniendo resultados fiables (Perez, 2010). El universo son las personas con discapacidad del cual se obtendrá una muestra para obtener los resultados fiables para la realización del proyecto.

3.4.3. Cálculo de la muestra

Es la característica principal para los elementos de una población, una vez que se obtenga las características se realiza el respectivo cálculo para obtener una muestra y así generar datos que permiten analizar información de los futuros clientes (López Casuso, 2010, pág. 193).

Formula:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{Z^2 PQ + Ne^2}$$

Datos:

n= tamaño de la muestra

Z= nivel de confianza 95%

P= probabilidad de éxito 50%

Q= probabilidad de fracaso 50%

N= tamaño de población 7.216 habitantes con discapacidad de la provincia de Tungurahua

E= nivel de error 5%

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.5)(0.5)(7.216)}{(1.96)^2(0.5)(0.5) + (7.216)0.05^2}$$

$$n = \frac{6.931,21}{0.96 + 18.0425}$$

$$n = \frac{6.931,21}{19.0025}$$

$$n = 365$$

Se tomó en cuenta como mercado objetivo a los 7.216 habitantes con discapacidad registrados de la ciudad de Ambato (CONADIS, Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades, 2016) y después de realizar el cálculo de la muestra obtenemos el tamaño que es de 365 encuestas.

3.4.4. Resultado de las encuestas

Para llevar a cabo la presentación de los datos se procedió a establecer la necesidad de información, el tipo de información, la fuente y el instrumento de recolección.

Tabla 5. Necesidad de información

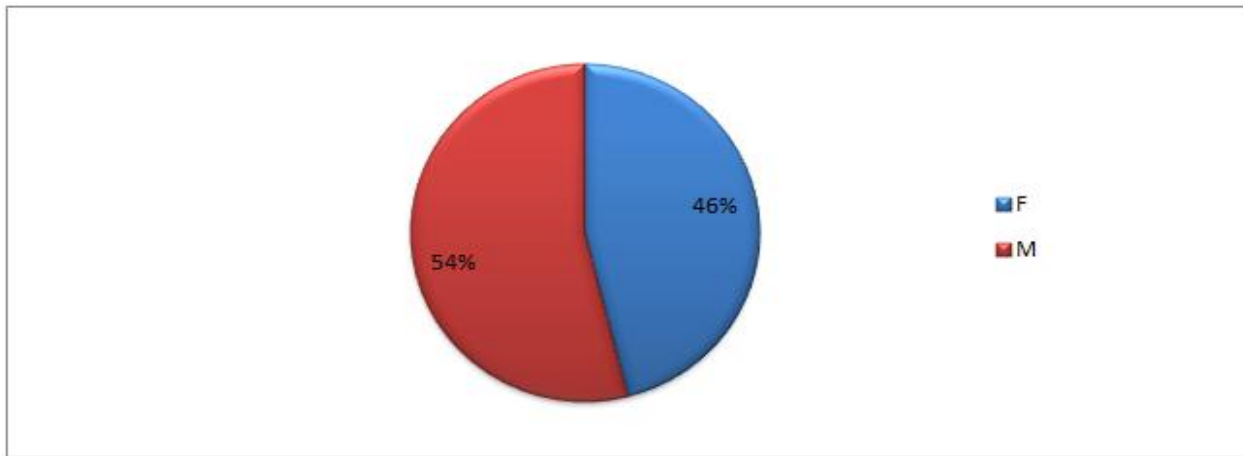
Necesidad de información	Tipo de información	Fuente	Instrumento
Género	Primaria	CONADIS	Página Web
1. Accesibilidad de infraestructura	Primaria	MINTUR	Reportes
2. Frecuencia de hospedaje	Secundaria	Personas con discapacidad	Encuesta
3. Motivo de hospedaje	Secundaria	Personas con discapacidad	Encuesta
4. Predisposición de hospedarse	Secundaria	Personas con discapacidad	Encuesta
5. Tipo de discapacidad	Primaria	CONADIS	Página Web
6. Aspecto relevante del hospedaje	Primaria	MINTUR	Reportes
7. Importancia de la accesibilidad	Primaria	CONADIS	Página Web
8. Preferencia de hospedaje en viaje	Secundaria	Personas con discapacidad	Encuesta
9. Capacidad de alojamiento	Primaria	MINTUR	Reportes
10. Predisposición de pago	Secundaria	Personas con discapacidad	Encuesta
11. Preferencia de espacios de descanso	Secundaria	Personas con discapacidad	Encuesta
12. Medio de comunicación	Secundaria	Personas con discapacidad	Encuesta

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.4.

Gráfico 2. Género



Fuente: Encuestas

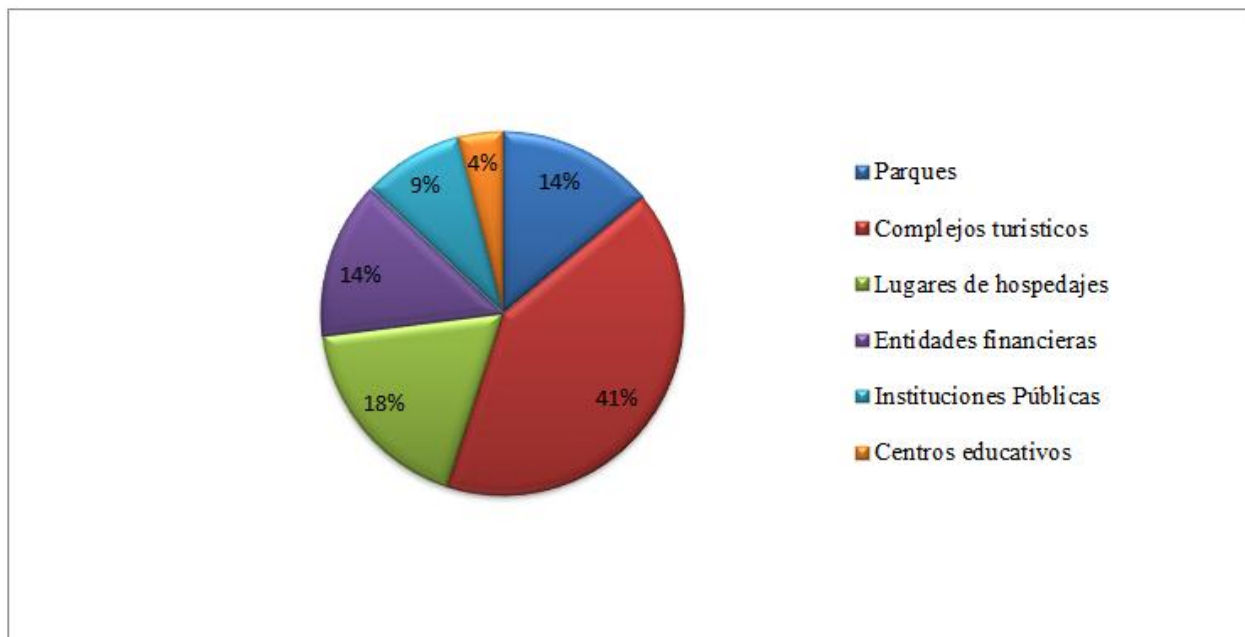
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas se obtuvo como resultados que el 54% es de género masculino, mientras que el 46% es de género femenino por lo cual, en la ciudad de Ambato existe más hombres que mujeres con discapacidad registrada.

1. Señale la opción que considere que posee menor infraestructura accesible para personas con discapacidad en instituciones y organizaciones.

Gráfico 3. Menor infraestructura



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carolina Tufiño

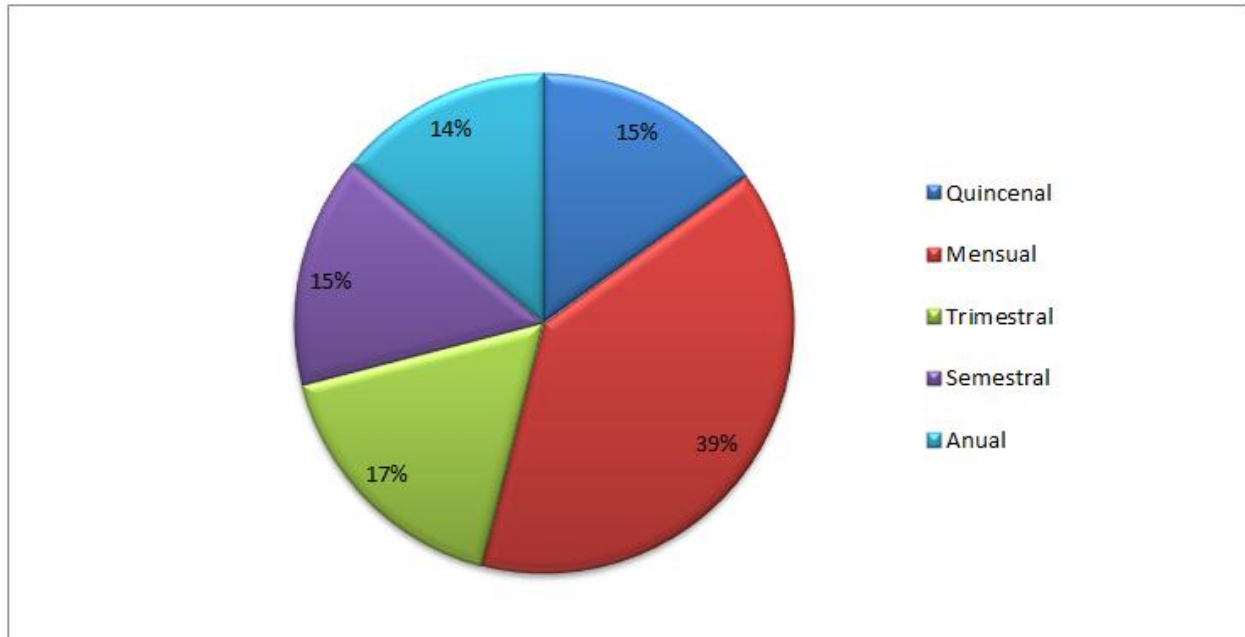
Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados el 41% contestó que los complejos turísticos no cuentan con accesibilidad en las infraestructuras, el 18% los lugares de hospedaje, el 14% los parques, con otro 14% las entidades financieras, el 9% las instituciones públicas y el 4% los centros educativos, en el país se cuenta con normativas y leyes que exponen al respecto de la accesibilidad en todas las infraestructuras tanto públicas y privadas sin embargo, solo los centros educativos e instituciones públicas han incorporado elementos que permiten que las personas con discapacidad puedan movilizarse de manera autónoma, los complejos turísticos y los lugares de hospedaje tienen limitada accesibilidad, es por eso que se analizó la realización del emprendimiento para poder incentivar a las adecuaciones y mejoramiento de calidad de servicios

para los clientes.

2. Con qué frecuencia se hospeda en la ciudad de Baños de Agua Santa?

Gráfico 4. Frecuencia de hospedaje en la ciudad de Baños



Fuente: Encuestas

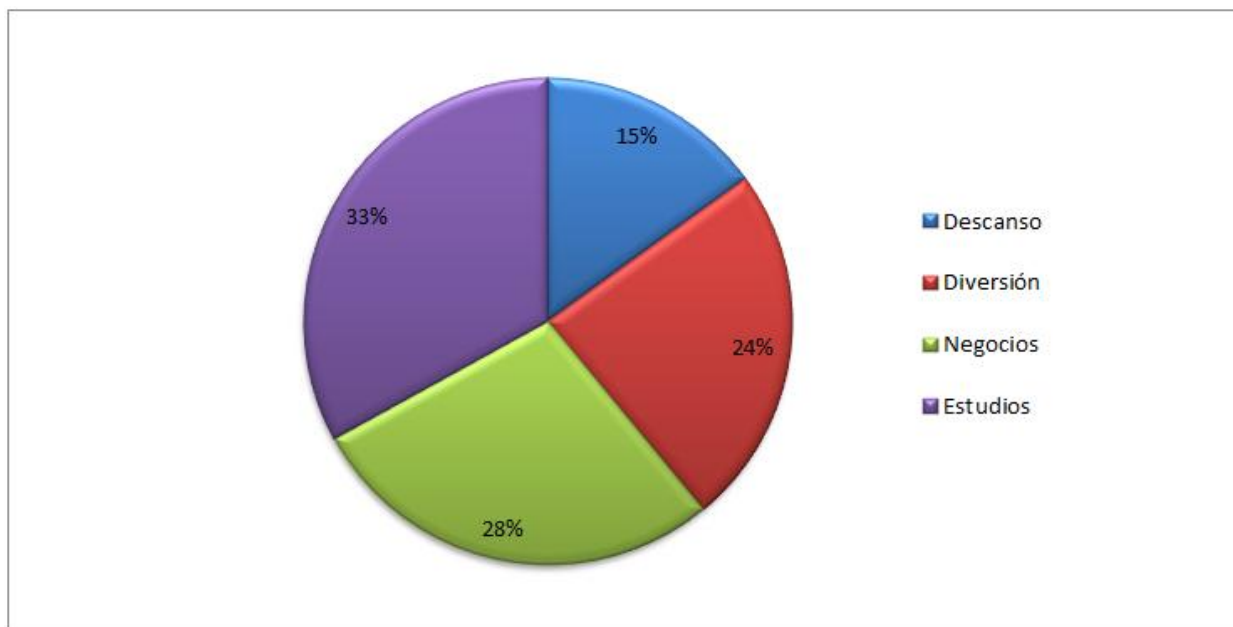
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Se obtiene como resultado que del 100% de las personas encuestadas en la ciudad de Ambato, el 39% se hospeda mensualmente en la ciudad de Baños de Agua Santa, el 17% trimestralmente, el 15% quincenalmente, con el mismo porcentaje del 15% semestralmente y apenas el 14% se hospedan anualmente, por tal razón se puede decir que por la frecuencia de turistas con discapacidad es factible para el proyecto, ya que a la ciudad si llegan a hospedarse personas con discapacidad.

3 Señale el motivo principal de su hospedaje?

Gráfico 5. Motivo principal de hospedaje



Fuente: Encuestas

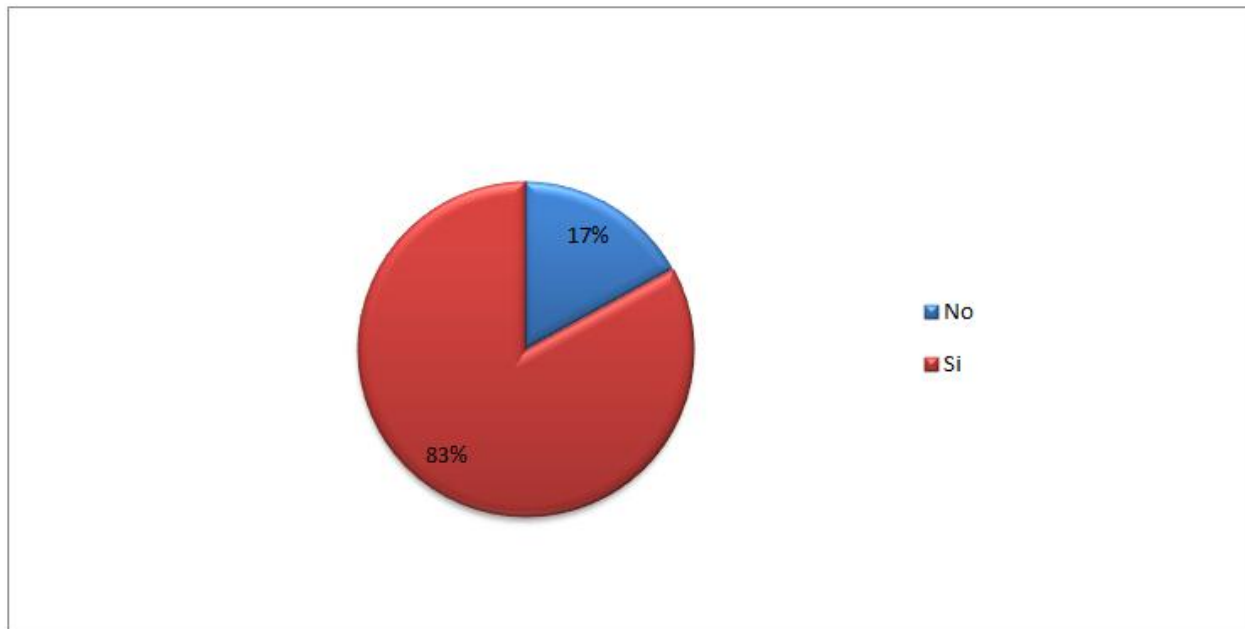
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas de la ciudad de Ambato, el 33% que se hospeda en la ciudad de Baños de Agua Santa lo hace por estudios, por tal razón es importante que estas personas tengan un lugar apto para hospedarse mientras se encuentran fuera de su ciudad, el 28% viaja por negocios, el 24% lo hace por diversión, y el 15% por descanso, hoy en día en la ciudad se cuenta con diferentes actividades turísticas, además que varias instituciones públicas realizan cursos y capacitaciones para que las personas con discapacidad puedan ser incluidas y realicen actividades con sus diferentes habilidades y puedan integrarse a la sociedad. Es por eso manejar de manera correcta la información basándonos en el 33% que viajan por estudios se incorpora los diferentes elementos de accesibilidad para que puedan desenvolverse y tener comodidad en nuestros espacios de descanso.

4. Acudiría, en el caso de existir un lugar para hospedarse que sea accesible para personas con discapacidad?

Gráfico 6. Acudiría a un lugar de hospedaje



Fuente: Encuestas

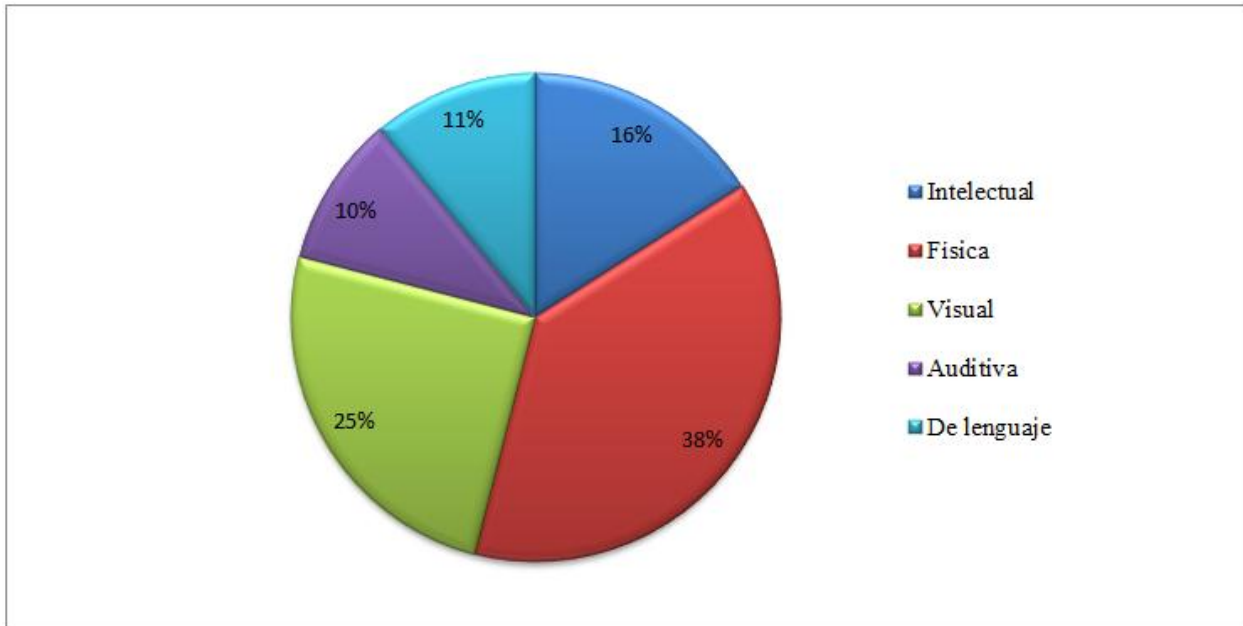
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

En el caso de existir un lugar accesible para personas con discapacidad de 100 personas encuestadas, el 83% contestó que si acudiría, y el 17% contestó que no acudiría, por lo cual se tendremos demanda para poder implementar el proyecto, además al ser un espacio adecuado y accesible podrán mantener mayor seguridad y confianza, buscamos tener captación de clientes para generar productividad y calidad de nuestros servicios de hospedaje.

5. Qué tipo de discapacidad posee?

Gráfico 7. Tipo de discapacidad



Fuente: Encuestas

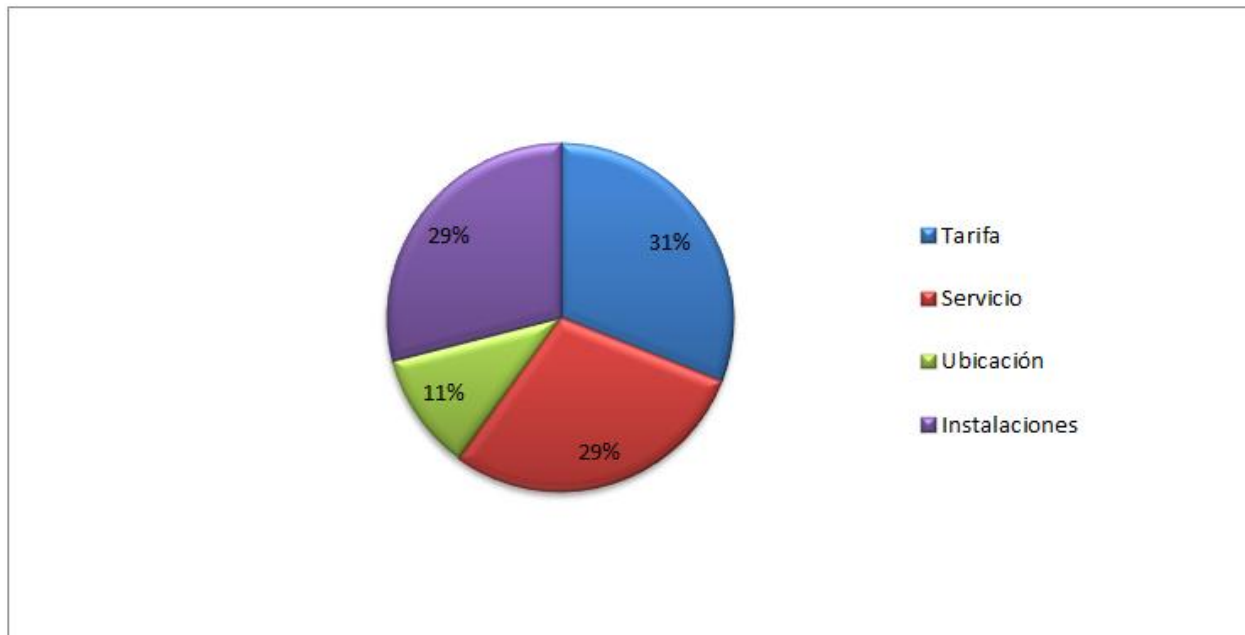
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Para poder ver la necesidad de accesibilidad, tenemos que analizar qué tipo de discapacidad poseen los posibles clientes, el 38% posee discapacidad física, el 25% visual, el 16% intelectual el 11% de lenguaje, y el 10% auditiva, nos basaremos con elementos especialmente para las personas con discapacidad física ya que es una mayoría con el 38%, el proyecto contará con diversos recursos que permitan a las personas con diferentes discapacidades moverse solas de manera confiable y segura.

6. Señale un aspecto relevante que busca al momento de hospedarse?

Gráfico 8. Aspecto relevante para hospedarse



Fuente: Encuestas

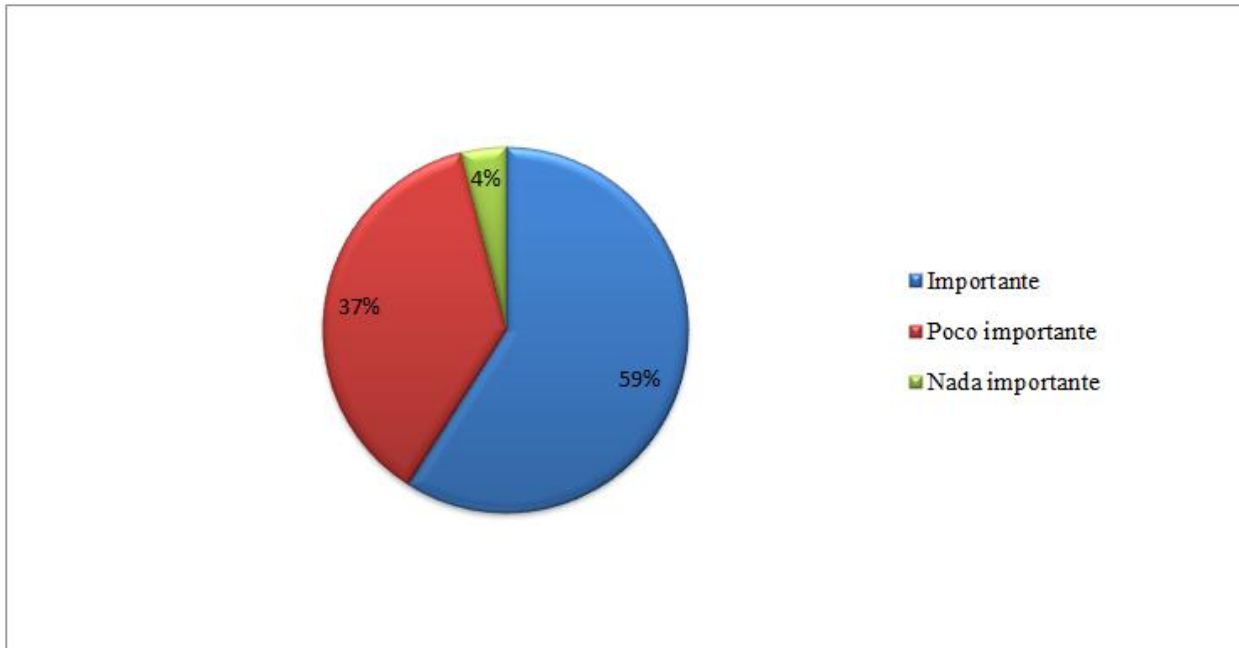
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas manifestó que el 31% revisa la tarifa para poder hospedarse en un lugar con un empate del 29% para el servicio e instalaciones se analiza que deben mantener personal calificado e instalaciones adecuadas para que las personas con discapacidad puedan seleccionar el lugar adecuado y el 11% señalaron la ubicación estos aspectos serán considerados para poder brindar un servicio de calidad a un precio que represente una utilidad como empresa y beneficio para nuestros clientes.

7. Considera que es importante que exista accesibilidad para personas con discapacidad en los lugares de hospedaje?

Gráfico 9. Importancia de accesibilidad



Fuente: Encuestas

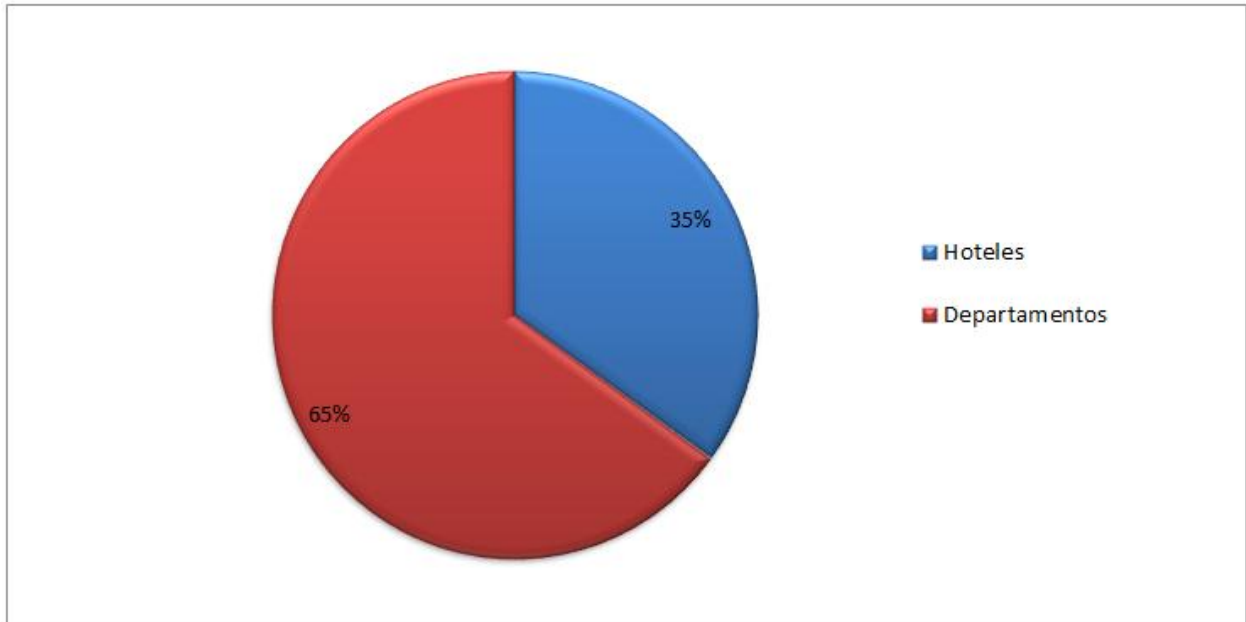
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas, el 59% considera que es importante que exista accesibilidad para las personas con discapacidad en los lugares de hospedaje, ya que hoy en día estas personas están aprendiendo atender autonomía, por lo cual deben contar con espacios aptos para ellos, el 37% respondió que es poco importante y apenas el 4% dijo que nada importante, es decir que hoy todos estamos de acuerdo en la inclusión a la sociedad para las personas con discapacidad y que estas personas consideran que deben ser tomadas en cuenta para que también puedan viajar y hospedarse en lugares que presenten accesibilidad para movilizarse.

8. Cuando viaja prefiere hospedarse en:

Gráfico 10. Preferencia de hospedaje



Fuente: Encuestas

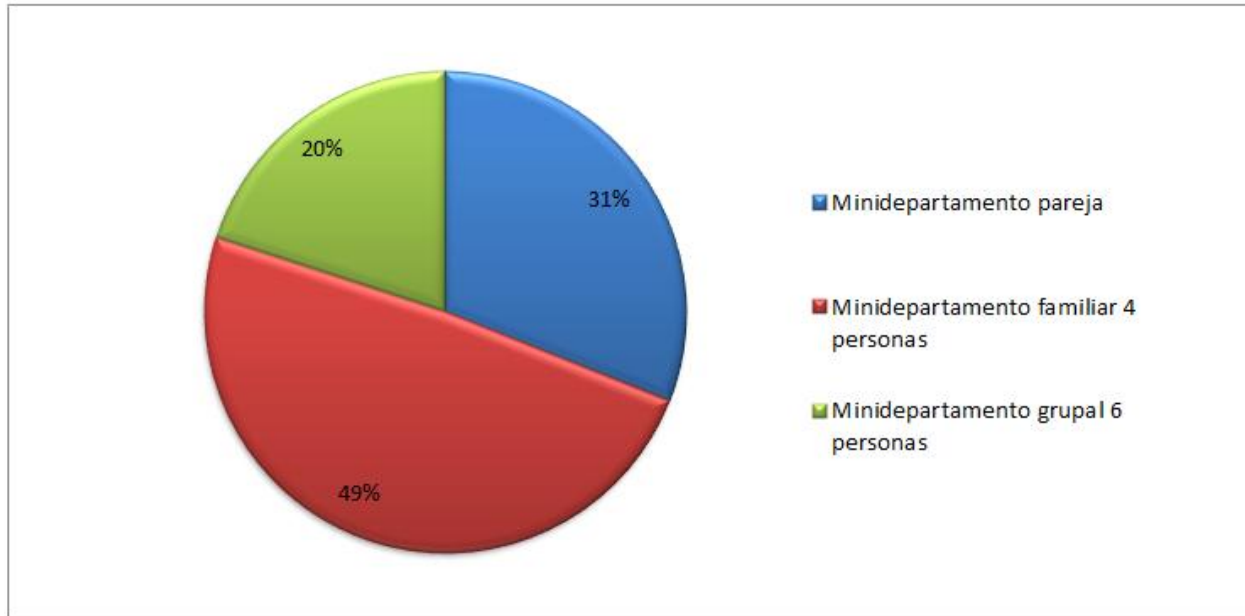
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas, el 65% contestó que se hospeda en departamentos principalmente se debe a que necesitan un espacio amplio para poder movilizarse el 35% se hospeda en hoteles, por tal razón se creará los mini departamentos que les brindarán diferentes servicios dependiendo a la discapacidad que presentan.

9. De los siguientes planes para hospedarse, cual le beneficia a ud?

Gráfico 11. Acudir a un lugar de hospedaje



Fuente: Encuestas

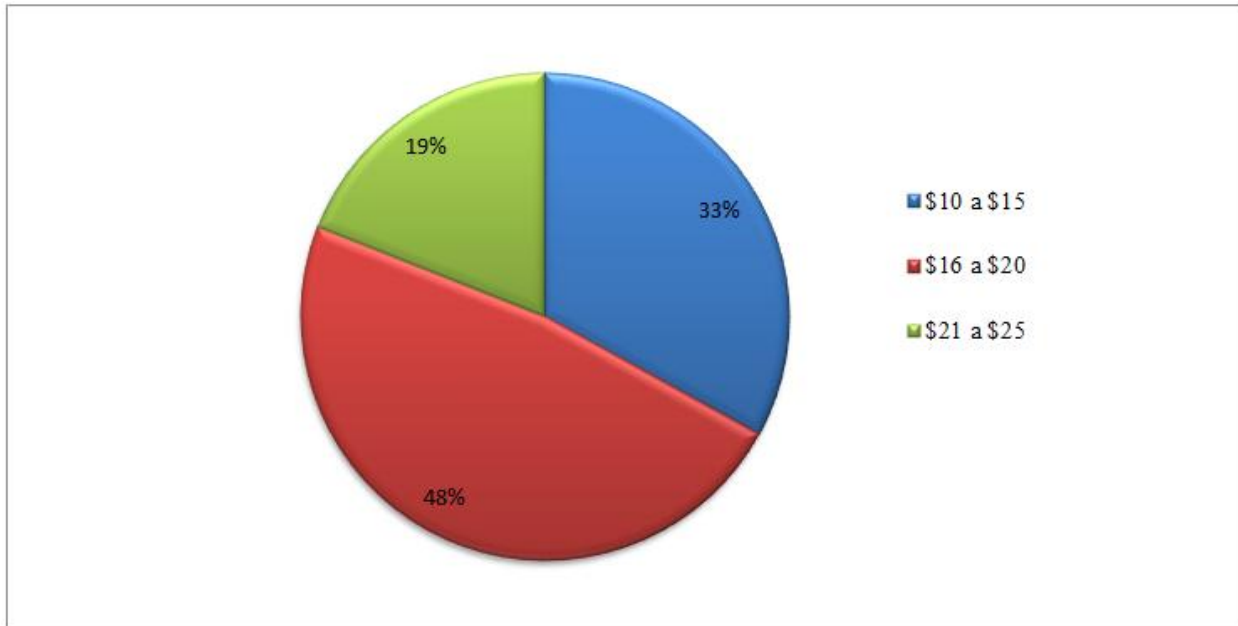
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas, el 49% contestó que prefiere el departamento familiar, el 31% mini departamento pareja y el 20% mini departamento grupal de 6 personas, se otorgó un nombre para los diferentes modelos de hospedaje ya que esto ayudará para la creación, precios y estudios dentro del proyecto. Se concluye que las personas con discapacidad prefieren espacios amplios y que no viajan solas por lo general necesitan de ayuda y colaboración de otras personas para poder movilizarse.

10. Cuánto pagaría por el hospedaje de una persona?

Gráfico 12. Precio de hospedaje



Fuente: Encuestas

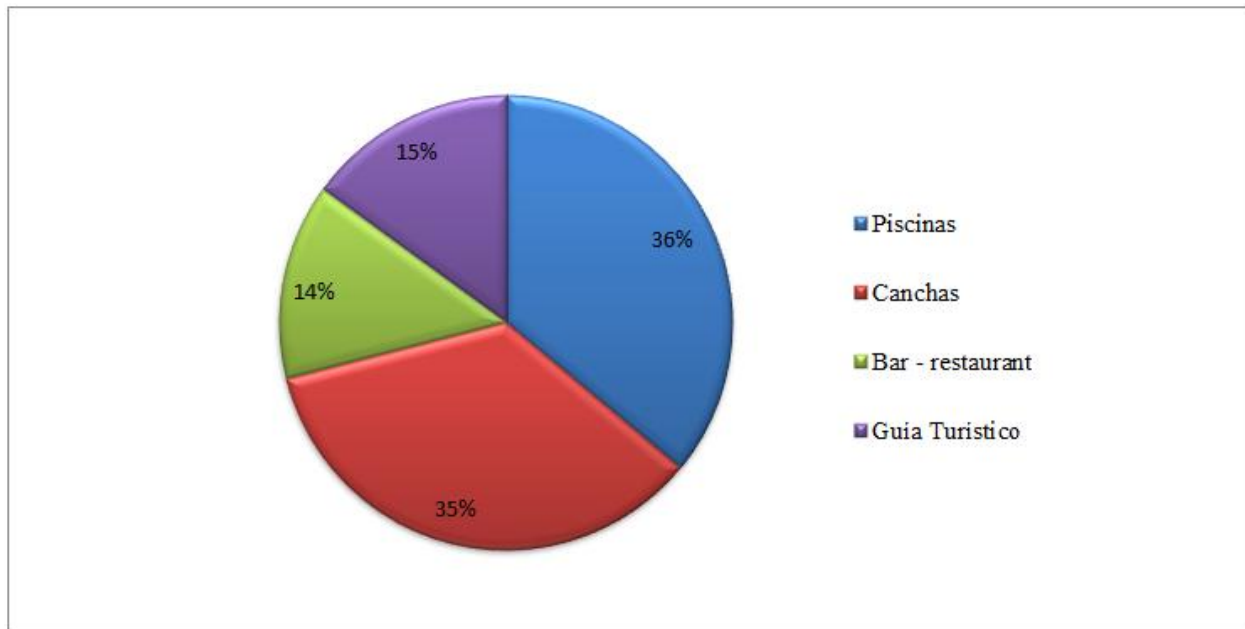
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas contestó que por hospedarse en los espacios de descanso el precio que estarán dispuestos a pagar el 48% es de \$16 a \$20, el 33% contestó que pagaría de \$10 a \$15, y el 19% pagaría de \$21 a \$25. Se presentó precios accesibles con un análisis de la competencia para poder brindar un servicio que cubra y represente una utilidad como empresa se busca mejorar las instalaciones sin poner precios altos y así poder obtener la satisfacción de nuestros clientes.

11. Qué servicios le gustaría que existiera en los espacios de descanso accesibles para personas con discapacidad?

Gráfico 13. Servicios de hospedaje



Fuente: Encuestas

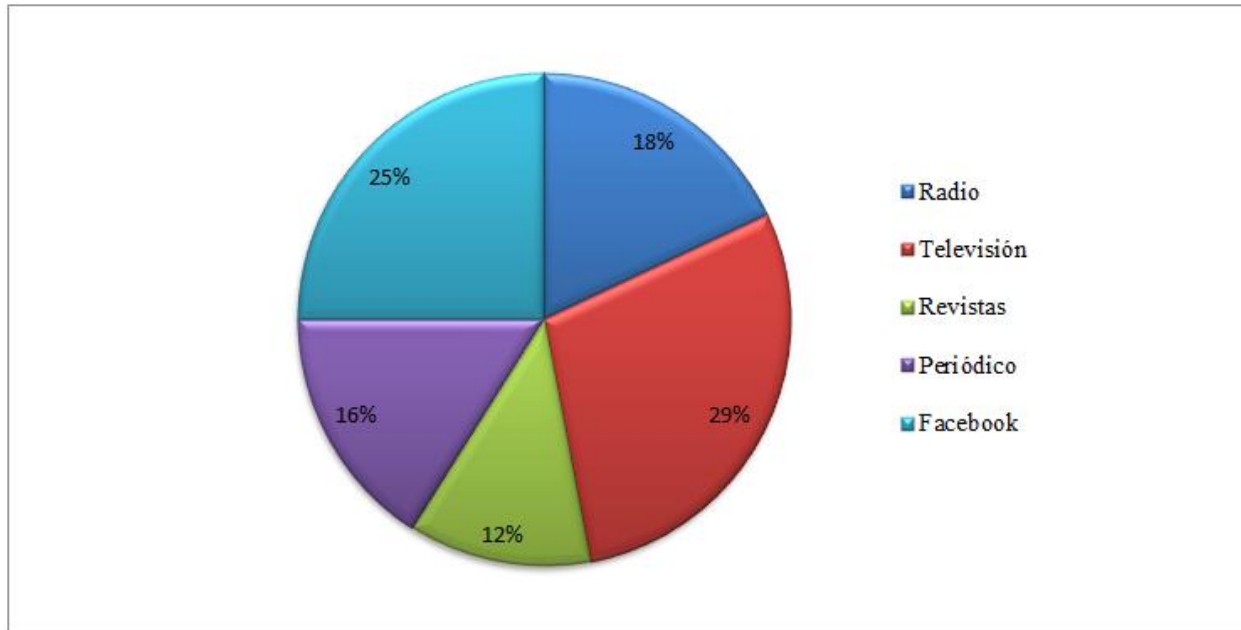
Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

Del 100% de las personas encuestadas se obtuvo que el 36% desea que exista piscinas, el 35% canchas, el 15% guía turístico, el 14% bar – restaurant, lo que muestra que las personas con discapacidad prefieren que haya espacios de actividad recreacional y de descanso tener una piscina en donde puedan tener seguridad y canchas para realizar deportes fortalecerá la idea de negocio.

12. A través de qué medio de comunicación obtiene información de lugares turísticos?

Gráfico 14. Medio de comunicación para información



Fuente: Encuestas

Elaborado por: Carolina Tufiño

Análisis e interpretación

El medio de comunicación por el cual reciben mayor información turística es la televisión con un 29% la realización de diferentes programas de incentivar al turismo es un medio de comunicación visual que permite crear interés para la visita del lugar, el 25% recibe información a través del Facebook, el 18% en radio, el 16% en periódicos y el 12% en revistas. La información de la creación del emprendimiento se debe generar mediante televisión y Facebook para poder lograr una captación de clientes y que se conozca que existe un lugar para hospedarse y que oferta diferentes servicios para personas con discapacidad.

Conclusiones

Basados en los resultados de las encuestas realizadas se identificó que la mayoría de las personas poseen una discapacidad física, quienes consideran como importante la existencia de accesibilidad en los lugares de hospedaje, la preferencia de ellos es hospedarse en departamentos con una capacidad para cuatro personas.

El lugar que posee menor infraestructura con accesibilidad son los complejos turísticos, el motivo de viaje de las personas es por negocios y estudios, cuando viajan el aspecto más importante para hospedarse es la tarifa, además consideran que debe existir una piscina como servicio adicional.

En el caso de existir un lugar accesible las personas con discapacidad si acudirían a hospedarse ya que la frecuencia de hospedaje es mensual, otro aspecto importante es que las personas están dispuestas a pagar de \$ 16 a \$ 20 por personas con discapacidad, finalmente la información de publicidad de lugares turísticos debería ser mediante la televisión.

3.5. Estudio de la demanda

Es la cantidad de bienes o servicios que se encuentran en el mercado y que los clientes o consumidores están dispuestos adquirir para satisfacer sus necesidades consideran el precio y variables que lo hagan atractivo (Setterfield, 2009, pág. 27).

Según él (Ministerio de Turismo, 2014) al Ecuador llegan más de 140.000 turistas por año, este valor ha ido incrementando en porcentajes leves sin embargo, existe un crecimiento fuerte dado a las diversas actividades y paisajes que pueden conocer, así mismo gracias a diversos programas de inclusión las personas con discapacidad han podido desenvolverse en diferentes ámbitos como: laborales, profesionales, estudios y de recreación por tal motivo se está realizando ya las debidas adecuaciones para que puedan defender solos, tanto en salud, tecnología y espacio tres factores que mejoran la vida de las personas con discapacidad (Samaniego de García, 2009).

Como primer paso para obtener la demanda se estimó en base al número de personas que están dispuestas a hospedarse en los espacios de descanso “Su hogar”, que corresponde a la pregunta #4, que representan el 83% del segmento de mercado que estarían dispuestos a utilizar el servicio.

3.6. Análisis y proyección de la demanda

3.6.1. Análisis de la demanda

Tabla 6. Demanda actual (n)

Opciones	Personas con discapacidad	%
Si	303	83
No	62	17
Total	365	100

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 7. Demanda actual (N)

Opciones	Total F% (n)	Total F (N)	Total F% (n)
Si	83	7.216	5.989
No	17		1.227
Total	100		7.216

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.7.1. Proyección de la demanda

Para obtener los resultados de la proyección de la demanda al año 2021, se realizó el cálculo del índice de crecimiento poblacional de personas con discapacidad que es de 1.30% que permitió establecer una demanda futura de 7.270 personas para el año 2021.

Personas con discapacidad	2010	2016	$\Delta\% N$
	X_1	X_2	
	11.133	12.001	7,80

$$\% = \frac{X_2 - X_1}{X_1} 100$$

$$\% = \frac{12.001 - 11.133}{11.133} 100$$

$$\% = \frac{868,00}{11.133,00} 100$$

$$\% = 0,08 * 100$$

$$\% = 7,80$$

$$\% = 1,30$$

$$DF = DA(1+i)^n$$

DF = Demanda futura

DA = Demanda actual

1 = Constante

i = Índice (%) de crecimiento

n = Número de períodos (años)

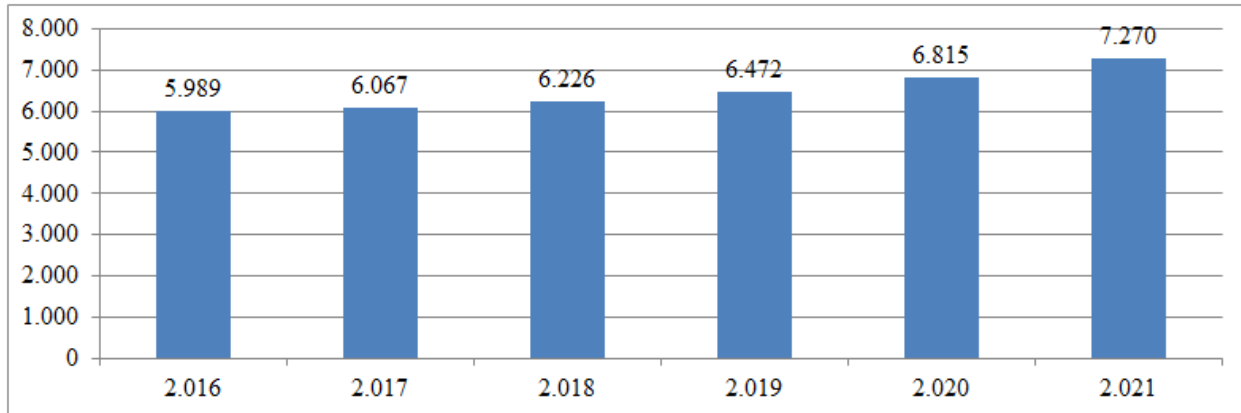
Tabla 8. Proyección de la demanda por personas

Nº	Año	DF = DA(1+i)ⁿ
0	2.016	5.989
1	2.017	6.067
2	2.018	6.226
3	2.019	6.472
4	2.020	6.815
5	2.021	7.270

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Gráfico 15. Proyección de la demanda



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.7. Estudio de la oferta

Es correlativo a la demanda, ya que son los bienes o servicios que puede ofertar el fabricante a un determinado precio y tiempo, determina la cantidad que tienen los productores para vender sus productos en el mercado (Ávila Macedo, 2009, pág. 45). Para obtener la oferta se realizó el análisis de la competencia que permitirá conocer la cantidad de espacios de descanso adecuados y con características similares de los servicios que se ofrecen en el mercado.

3.7.1. Análisis de la competencia

En la ciudad de Baños existen 106 hoteles, hostales y departamentos registrados en la página oficial (Banios.com, 2016), factores como precio y la accesibilidad se determinará para obtener la competencia directa que se ofertan.

Para esto se obtuvo como resultado que siete hoteles cuentan con espacios amplios para personas con discapacidad, tomando como datos la capacidad instalada de estos lugares al día, mes y año en relación con la temporada alta, media y baja se obtuvo la capacidad real de personas que pueden hospedarse.

Tabla 9. Análisis capacidad de la competencia

Hoteles	Capacidad	%
Rio verde	6	1,25
Pailón del diablo	8	1,66
Samari	100	20,79
Donde Marcelo	42	8,73
Míramelindo	100	20,79
Sangay	180	37,42
Volcano	45	9,36
Total	481	100,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

El análisis de la capacidad real se obtuvo a través de las temporadas: alta, media y baja (ver anexo) relacionada a la capacidad por día. Para finalmente emplear la capacidad del hotel Sangay al ser el único que cuenta con accesibilidad para personas con discapacidad por lo cual es la competencia directa con una capacidad de recepción de cliente del 37,83%.

Tabla 10. Análisis capacidad real de la competencia

Opciones	Capacidad día	Capacidad real	%
Rio verde	6	180	0,18
Pailón del diablo	8	1.680	1,68
Samari	100	21.000	21,01
Donde Marcelo	42	8.820	8,83
Míramelindo	100	21.000	21,01
Sangay	180	37.800	37,83
Volcano	45	9.450	9,46
Total	24	99.930	100,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 11. % de Capacidad instalada (Sangay)

Características	Año - cantidad - %	Cantidad - %
Personas con discapacidad	2016	12.001
Población total	2010	504.583
Población total	2016	698.408
Personas sin discapacidad	2016	686.407
% Distribución Población	98,28	1,72
% Distribución Sangay	37.150	650

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.7.1. Oferta proyectada

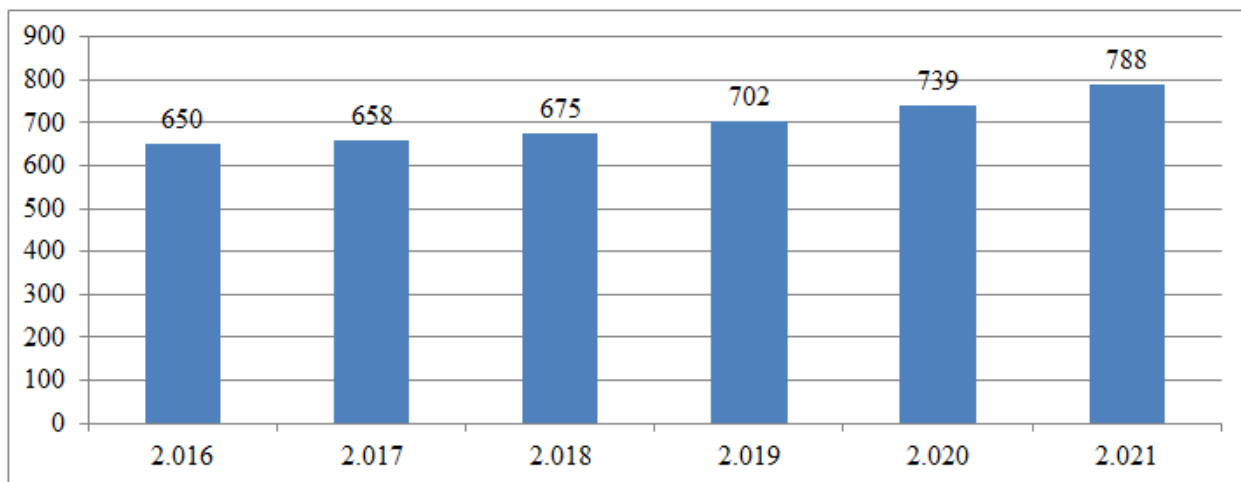
Tabla 12. Oferta proyectada

Nº	Año	OF = OA(1+i) ⁿ
0	2.016	650
1	2.017	658
2	2.018	675
3	2.019	702
4	2.020	739
5	2.021	788

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Gráfico 16. Proyección de la oferta



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.8. Mercado potencial para el proyecto

El mercado potencial se encuentra conformado por clientes que no consumen los bienes o servicios que se está ofreciendo en el mercado, debido a que no cuenta con todo el conjunto de características exigidas, es decir compran sustitutos o simplemente no lo hacen (Pelaez Avalo , 2008).

Se considera como mercado potencial a los turistas que puedan viajar con sus familiares y que posean una discapacidad, ya que se está ofertando un servicio que busca comodidad, seguridad y estabilidad al momento de viajar.

Para llevar a cabo el establecimiento de la demanda potencial insatisfecha (DPI) se procedió a agrupar las proyecciones del año 2016 al 2021 tanto de la demanda como de la oferta futura, de esta manera mediante la diferencia $(DF - OF) = DPI$ se estableció una posibilidad de mercado con 6.481 personas al año 2021, a quienes se les puede considerar para el establecimiento del mercado objetivo.

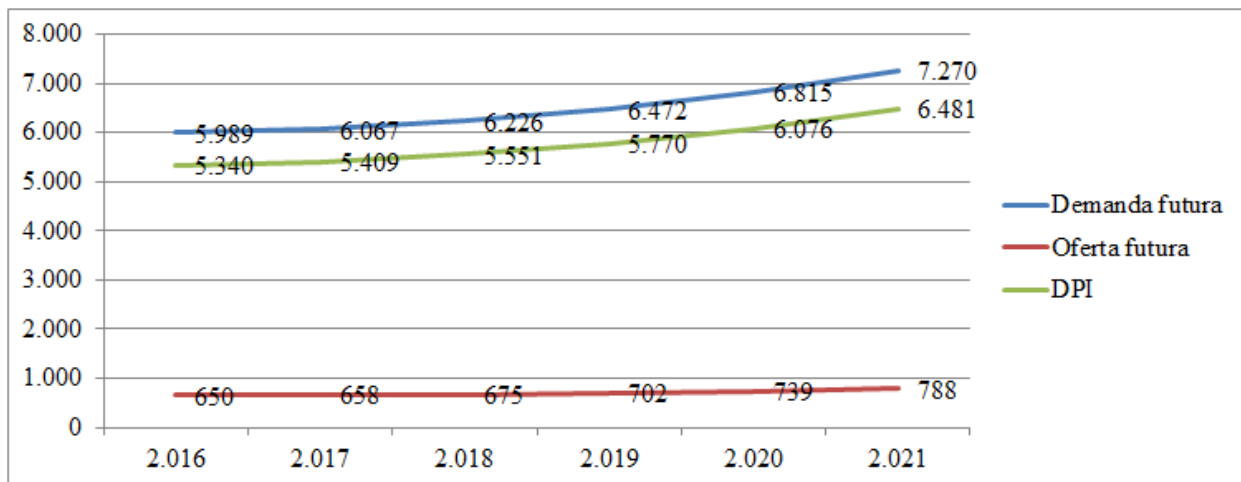
Tabla 13. Demanda potencial insatisfecha

Año	Demanda futura	Oferta futura	DPI
2.016	5.989	650	5.340
2.017	6.067	658	5.409
2.018	6.226	675	5.551
2.019	6.472	702	5.770
2.020	6.815	739	6.076
2.021	7.270	788	6.481

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Gráfico 17. Proyección de la DPI



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.9. Precios

El precio es el valor monetario que se coloca a un bien o servicio, el precio no puede ser fijo por mucho tiempo, dado a la oferta y la demanda como factores principales ya que se puede modificar por distintas variables como: geográficos, temporadas, climáticos y más, también el precio está considerado en las herramientas de las cuatro P, por lo cual es necesario otorgar un precio al servicio que se oferta (Díez de Castro & Rosa Díaz, 2012, pág. 25).

Mediante la pregunta número 10, que hace referencia a cuanto estaría dispuesto a pagar por el hospedaje una persona, se estableció el precio actual de la muestra obteniendo como resultado que el 48% estará dispuesto a pagar por el servicio de hospedaje entre \$16 y \$20, este dato se trasladó al precio actual de la población obteniendo que 3.464 personas estarían dispuestas a pagar entre \$16 y \$20.

Tabla 14. Precio actual (n)

Opciones	Personas con discapacidad	%
\$10 a \$15	120	33
\$16 a \$20	175	48
\$21 a \$25	69	19
Total	365	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 15. Precio actual (N)

Opciones	Total F% (n)	Total F (N)	Total F% (n)
\$10 a \$15	33	7.216	2.381
\$16 a \$20	48		3.464
\$21 a \$25	19		1.371
Total	100		7.216

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Tufiño

Se estableció la escala del precio entre el nivel de la estrategia (Debajo, entre, encima) para ingresar al mercado, posteriormente se asignó el costo del hospedaje para analizar los ingresos brutos. Finalmente se seleccionó la estrategia de precio de encima (\$20) que permitiría generar inicialmente un total de \$69.273,60.

Tabla 16. Combinación de estrategias de precios

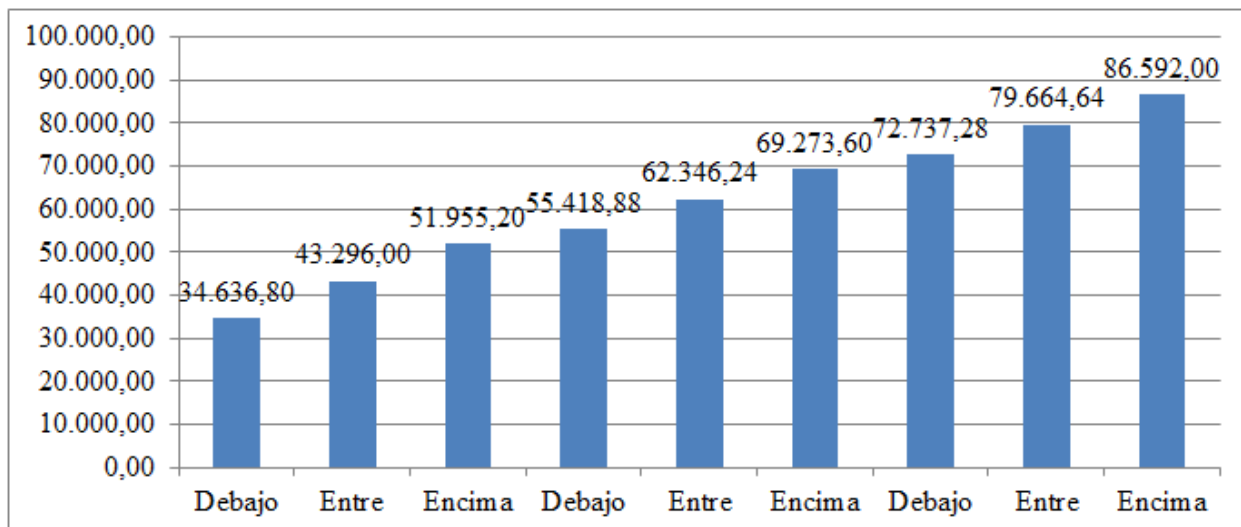
Opciones	Estrategia	Costo del hospedaje	Ingresos brutos
\$10 a \$15	Debajo	10,0	34.636,80
	Entre	12,5	43.296,00
	Encima	15,0	51.955,20
\$16 a \$20	Debajo	16,0	55.418,88
	Entre	18,0	62.346,24
	Encima	20,0	69.273,60
\$21 a \$25	Debajo	21,0	72.737,28
	Entre	23,0	79.664,64
	Encima	25,0	86.592,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Tufiño

Selección de la estrategia

Gráfico 18. Selección de precio por estrategia



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carolina Tufiño

Se realizó la proyección de los ingresos y precios con el indicador de inflación de 1,12% en relación con los ingresos y precios actuales, el cual da como resultado los ingresos para el año 2021 de \$81.870, el precio del año 2016 es de \$20 y para el año 2021 será de \$23,64.

Tabla 17. Proyección ingresos y precio

Nº	Año	IF = IA(1+i) ⁿ	PF = PA(1+i) ⁿ
0	2.016	69.274	20,00
1	2.017	70.049	20,22
2	2.018	71.627	20,68
3	2.019	74.061	21,38
4	2.020	77.435	22,36
5	2.021	81.870	23,64

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

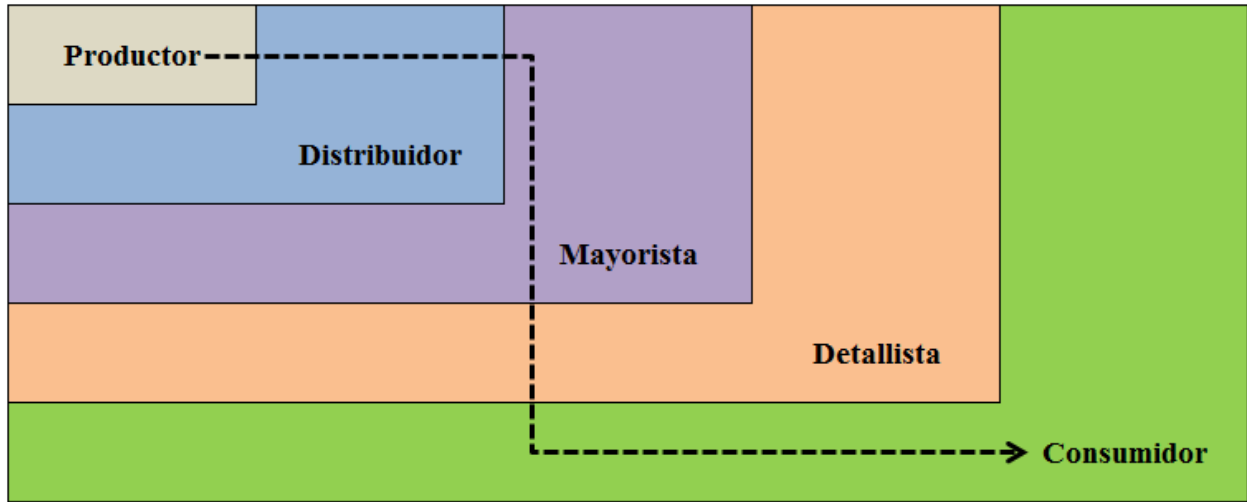
3.10. Canales de comercialización

Para que la comercialización sea factible, hay que otorgarle los beneficios de tiempo y lugar hasta que llegue a manos del consumidor (Baca Urbina, 2013, pág. 48).

El canal de comercialización es el medio logístico para llegar a los consumidores el mismo que se realizará de forma directa ya que se oferta un servicio, y los clientes serán quienes llegarán a la empresa para comprar y utilizar el servicio de hospedaje. Por lo tanto se descarta en la cadena de comercialización a:

- Distribuidor
- Mayorista
- Detallista

Figura 1. Canal de comercialización



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

3.11. Estrategias de comercialización

Las estrategias de comercialización es un estudio adecuado para llegar al consumidor y así crear liderazgo y ventaja competitiva que permita el crecimiento empresarial, por tal razón utilizaremos el mix de marketing que se basa en sus cuatro componentes producto, precio, plaza y promoción (Keegan & Green, 2009, pág. 508).

Tabla 18. Estrategias para el precio

MK MIX	Objetivo	Estrategia
Precio	Definir las acciones que facilitaran la aplicación de la política de precios para los clientes con el objeto de ser más competitivos	Competitividad alta con el precio
		Ofertas por ocasiones especiales
		Descuentos para clientes frecuentes
		Descuentos por varias noches

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 19. Estrategias para el servicio

MK MIX	Objetivo	Estrategia
Servicio	Ofertar un servicio de calidad y con accesibilidad para crear reacciones positivas en los consumidores	Areas con accesibilidad para personas con discapacidad
		Calidad en Servicio y Atención al Cliente
		Acuedos con instituciones
		Dispner de procesos de servicio

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 20. Estrategias para la plaza

MK MIX	Objetivo	Estrategia
Plaza	Aprovechar la afluencia que se puede lograr atraves del servicio con accesibilidad	Ubicación del alojamiento
		Información para llegar
		Parking
		Cuidado y presentación de las instalaciones

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 21. Estrategias para la promoción

MK MIX	Objetivo	Estrategia
Promoción	adaptar nuevas características del mercado para publicar.	Publicidad en medios electronicos y fisicos
		Difución por medio de la fuerza de ventas
		Blogs de gestión de opiniones
		Ubicación de banners publicitarios

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

CAPÍTULO IV. ESTUDIO TÉCNICO

Se encamina a la definición de una función adecuada de producción o servicios que garantice la utilización óptima de los recursos disponibles, en la identificación de diferentes procesos siendo un instrumento idóneo para la toma de decisión de factibilidad del proyecto. (Miranda, 2012, pág. 118).

El estudio técnico que se realizará ayuda a establecer el tamaño óptimo, localización e ingeniería del proyecto, que conlleva al conocimiento del proceso de servicio, y organización del trabajo de recursos físicos para el trabajo.

4.1. Tamaño del emprendimiento

La dimensión o tamaño de un proyecto está definido por su capacidad de producción en un determinado periodo de tiempo de funcionamiento (Herrera , 2009).

4.1.1. Factores determinantes del tamaño

El tamaño de un proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios, para obtener la capacidad instalada del emprendimiento se realizó el número de camas por las habitaciones que se construirán, después se estableció la relación de ventas según las temporadas en el año, esto determinó una capacidad comercial anual de 280 personas

Tabla 22. Capacidad por día

Característica	Cantidad	Capacidad U.	Capacidad día
Minidepartamento	4	8	32
Habitaciones matrimoniales	4	2	8
Total habitaciones	8		40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 23. Temporadas de turismo

Temporada	Meses del año												
Baja										oct	nov	dic	ene
Media	feb	mar	abr	may									
Alta					jun	jul	ago	sep					

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

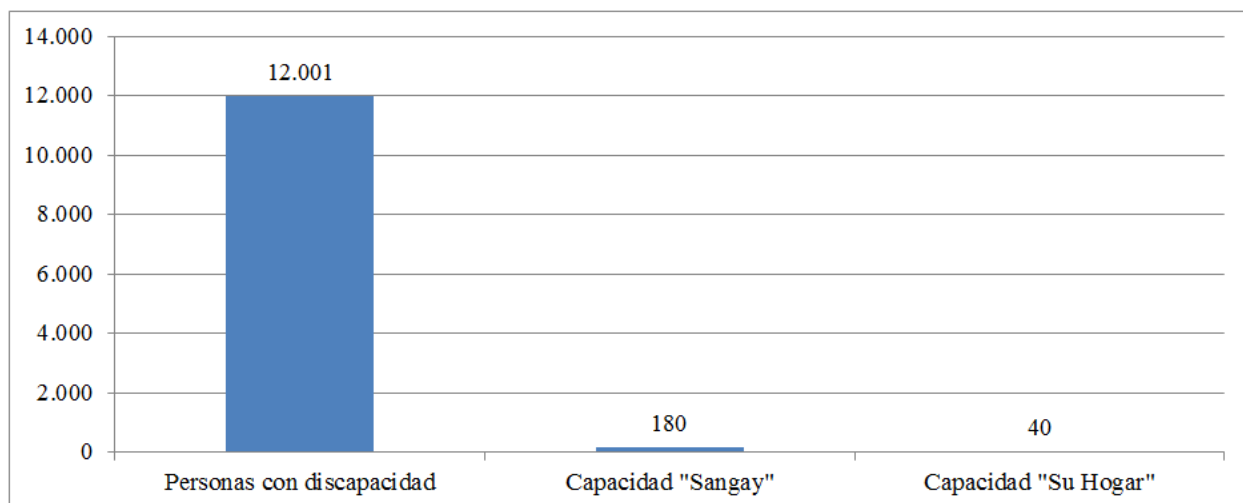
Tabla 24. Capacidad por temporadas de turismo

Temporada	Meses del año												Total	
Baja										10	10	10	10	40
Media	20	20	20	20										80
Alta					40	40	40	40						160
Total													280	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Gráfico 19. Relación de capacidad mercado - competencia



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

4.2. Localización

La localización contribuye para el análisis de los posibles lugares en donde se ubicara el proyecto, para obtener mayores beneficios, como lograr mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) y obtener el costo unitario mínimo (criterio social) (Baca Urbina, 2013, pág. 110). Para determinar la localización adecuada del emprendimiento se analizó variables como:

4.2.1. Macro localización

El presente proyecto estará ubicado en el Ecuador, región sierra, zona centro, provincia de Tungurahua, cantón Baños de Agua Santa, a 35 kilómetros de Ambato y 180 kilómetros de nuestra Capital Quito

Baños es reconocida como la ciudad turística, ya que cuenta con cascadas y aguas termales a lado del volcán Tungurahua con una altura de 5016 metros, con una población de 20.000 habitantes, el clima mantiene promedios de 20° C a 25° C de temperatura, por lo cual se puede descansar y disfrutar de sus paisajes, piscinas, spas, aventura para toda la familia además de la práctica de deportes extremos como: rafting, escaladas, canopy, bicicleta de montaña y bungee jumping.

País: Ecuador

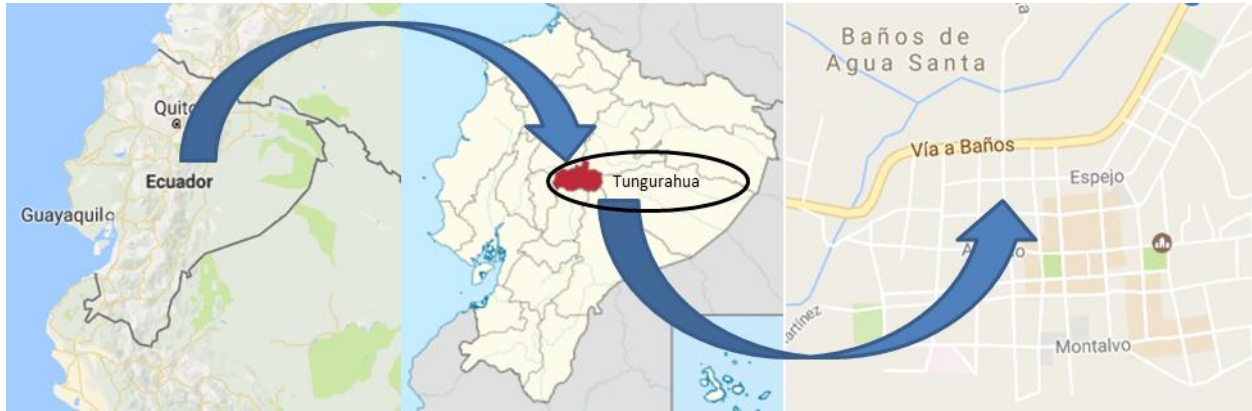
Región: Sierra

Zona: Centro

Provincia: Tungurahua

Cantón: Baños

Gráfico 20. Macro localización



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

4.2.3 Micro localización

El proyecto estará ubicado en la Av. De las Amazonas y Duraznos Barrio “Aguacatal” Cantón Baños, se encuentra en la avenida principal justo al ingreso de la ciudad.

Para analizar de mejor manera se tomó en cuenta algunos factores:

Seguridad: Este factor es relevante para evitar a reducir los riesgos por inseguridad de robos, violencia, drogas, etcétera, y que estos no afecten al negocio, buscando ubicarse en una zona segura donde los clientes no se vean afectados.

Vías de acceso: Contar con vías adecuadas permitirá un desplazamiento rápido hacia los diversos puntos de la ciudad, además de contar con un acceso adecuado y cómodo para los turistas.

Mano de obra calificada: La selección y contratación para el aprovechamiento del personal que colaborará en los espacios de descanso, incrementará el nivel de servicio e integrará a las personas con discapacidad mediante la cortesía y la comunicación.

Ornato de la ciudad: Los espacios y áreas verdes que son administradas por el GAD Baños deberán contar un ordenamiento y mantenimiento para aprovechar todos los beneficios y comodidades del sector.

Agua y alcantarillado: Como un elemento vital el agua será un recurso indispensable para cumplir con las actividades de alimentación, higiene y limpieza y mantenimiento de áreas verdes.

Electricidad: La disponibilidad en el sector para el aprovechamiento de la energía eléctrica en los voltajes de 110 y 220 serán requeridos para mantener un sistema de iluminación, operación de equipos y maquinarias.

Internet: Este se presenta como un medio imprescindible para llevar a cabo cualquier comunicación a nivel mundial, por este y otros motivos se deberán contar con un sistema de banda ancha con sistema Wi Fi con una capacidad suficiente para las labores administrativas y las conexiones de los huéspedes

Línea telefónica: A pesar de haberse reducido su uso, la necesidad de contar con una línea convencional de teléfono sigue vigente, esta permite contar con una alternativa de comunicación fija a un costo relativamente bajo.

Posteriormente para determinar la localización óptima se escogió tres sectores posibles para realizar el emprendimiento, sector Centro, sector Aguacatal y sector de Chamana ubicados en la ciudad de Baños de Agua Santa.

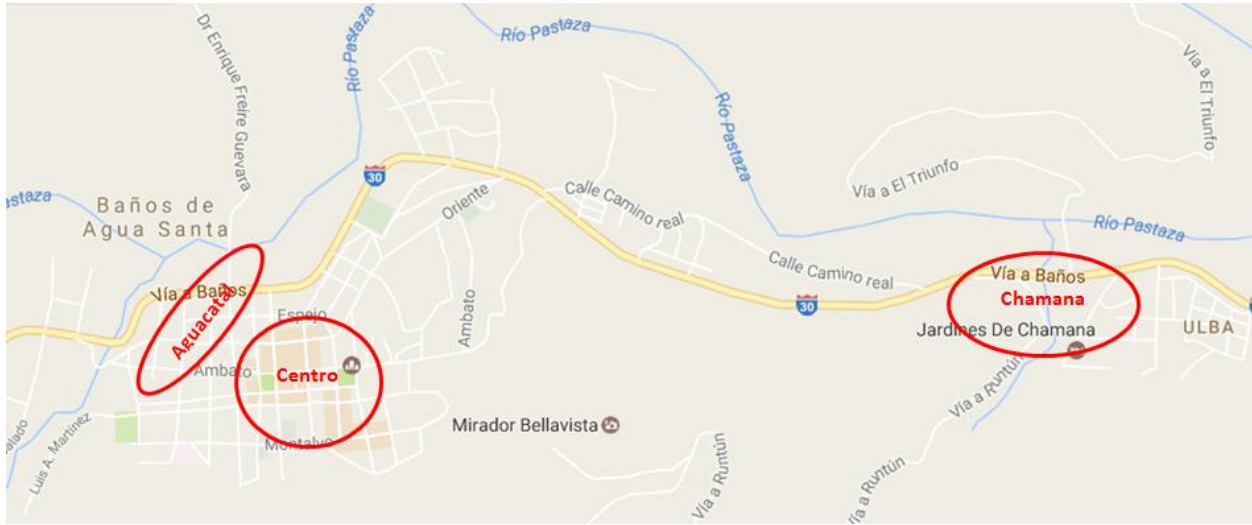
Cantón: Ambato

Sector: Aguacatal

Avenida: De las Amazonas

Calle: Los Duraznos

Gráfico 21. Micro localización



Fuente: Google maps

Elaborado por: Carolina Tufiño

4.2.4. Tamaño óptimo

Conseguir el mapa de la ciudad

Segmentar: Por zonas, sectores, barrios (dividir el mapa)

Determinamos los factores de importancia

Definir rangos de evaluación

$$\text{Promedio} = (V_m + V_M)/2$$

$$\text{Promedio: } 1 + 4 = 5 / 2 = 2,5$$

(-) 1	2	3	4 (+)
Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente

Ponderación: Colocar porcentajes de acuerdo al nivel de importancia

Evaluar a criterio propio asignando valores observados (VO) a cada factor

Calcular los valores esperados (VE): los factores por cada valor observado

Realizar la sumatoria de los valores esperados

Tabla 25. Matriz: punto óptimo del proyecto

Factores	Ponderación	Centro		Aguacatal		Chamana	
		VO	VE	VO	VE	VO	VE
Seguridad	40%	1	0,40	4	1,60	2	0,80
Vías de acceso	20%	4	0,80	4	0,80	2	0,40
Mano de obra calificada	10%	4	0,40	3	0,30	3	0,30
Ornato de la ciudad	10%	2	0,20	3	0,30	4	0,40
Agua y alcantarillado	5%	4	0,20	4	0,20	3	0,15
Electricidad	5%	4	0,20	4	0,20	2	0,10
Internet	5%	4	0,20	4	0,20	1	0,05
Línea telefónica	5%	3	0,15	4	0,20	2	0,10
Total	100%		2,55		3,80		2,30

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Conclusión: El análisis de los factores determinantes identificó que el sector más apropiado es el sector del aguacatal, ya que ahí se concentran las mejores condiciones para el modelo de emprendimiento planteado.

Gráfico 22. Croquis de localización



Fuente: Google maps

Elaborado por: Carolina Tufiño

4.3. Ingeniería de proyecto

La ingeniería del proyecto se relaciona con la fase de producción, ya que un producto o servicio, puede realizarse de maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado, por tanto tener bases técnicas permitirá optimizar recursos disponibles en el caso de que el proyecto sea factible (Meza Orozco, 2013, pág. 26).

4.3.1. Servicio – proceso

El establecimiento del proceso del servicio se basó en el hecho que una persona con discapacidad se aloje por lo menos una noche, de esta manera se identificaron las actividades (6) y acciones (21) necesarias para cumplir un ciclo completo del servicio.

Actividades:

- Ingreso y Bienvenida
- Descripción del servicio
- Registro de los huéspedes
- Pago y facturación del servicio
- Uso de las instalaciones

Tabla 26. Matriz servicio - proceso

Ingreso y Bienvenida	Descripción del servicio	Registro de los huéspedes	Pago y facturación del servicio	Uso de las instalaciones	Entrega de los minidepartamentos
Ingreso a recepción	Espacios amplios con accesibilidad	Apertura de ficha (datos generales)	Ingreso de datos de factura	Entrega de minidepartamento	Checking out de instalaciones
Saludo cortés de bienvenida	Internet gratuito (Wi Fi)	Contrato de hospedaje	Cobro de dinero	Clave de internet	Entrega de llaves a recepción
Conversación introductoria	Aire acondicionado	Entrega de llaves minidepartamento	Entrega de factura	Acceso a todas las áreas	Recomendaciones del cliente
	Mínibar				Plabras de despedida e influencia de retorno
	Áreas verdes				

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Carolina Tufiño

4.3.2. Servicio – Movimientos y tiempos

Luego de haber establecido las actividades y acciones se procedió a la asignación de los tiempos por cada acción, de esta manera fue posible establecer que para la prestación del servicio de hospedaje se requerirá de un total de 23 horas, 22 minutos y 45 segundos.

- O = Operación**
- = Traslado**
- D = Demora**
- = Inspección**
- ▼ = Almacenamiento**

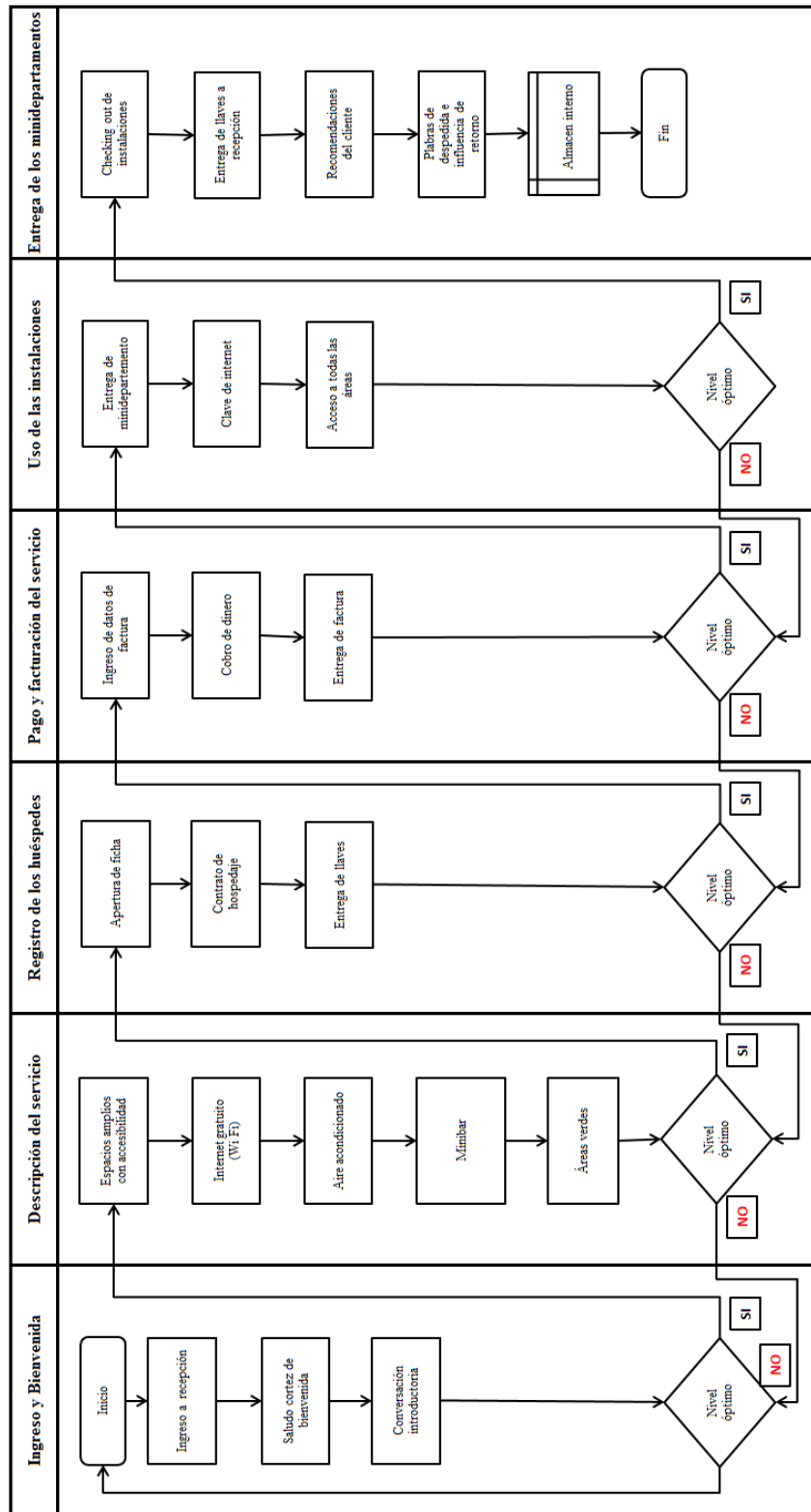
Tabla 27. Matriz de movimientos y tiempos

Actividad	Acción	Símbolo					Tiempo por acción	Tiempo por actividad	
		Operación	Traslado	Demora	Inspección	Almacenamiento			
Método de producción	Ingreso y Bienvenida	Ingreso a recepción	O	→	D	□	▼	0:00:10	0:02:20
		Saludo cortez de bienvenida	O	→	D	□	▼	0:00:10	
		Conversación introductoria	O	→	D	□	▼	0:02:00	
	Descripción del servicio	Espacios amplios con accesibilidad	O	→	D	□	▼	0:00:25	0:02:05
		Internet gratuito (Wi Fi)	O	→	D	□	▼	0:00:25	
		Aire acondicionado	O	→	D	□	▼	0:00:25	
		Minibar	O	→	D	□	▼	0:00:25	
		Áreas verdes	O	→	D	□	▼	0:00:25	
	Registro de los huéspedes	Apertura de ficha (datos generales)	O	→	D	□	▼	0:01:00	0:02:40
		Contrato de hospedaje	O	→	D	□	▼	0:01:30	
		Entrega de llaves minidepartamento	O	→	D	□	▼	0:00:10	
	Pago y facturación del servicio	Ingreso de datos de factura	O	→	D	□	▼	0:01:00	0:02:10
		Cobro de dinero	O	→	D	□	▼	0:01:00	
		Entrega de factura	O	→	D	□	▼	0:00:10	
	Uso de las instalaciones	Entrega de minidepartamento	O	→	D	□	▼	0:01:00	23:01:10
		Clave de internet	O	→	D	□	▼	0:00:10	
		Acceso a todas las áreas	O	→	D	□	▼	23:00:00	
	Entrega de los minidepartamentos	Checking out de instalaciones	O	→	D	□	▼	0:10:00	0:12:20
		Entrega de llaves a recepción	O	→	D	□	▼	0:00:10	
		Recomendaciones del cliente	O	→	D	□	▼	0:02:00	
		Plabras de despedida e influencia de retorno	O	→	D	□	▼	0:00:10	
6	21						23:22:45	23:22:45	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Figura 2. Flujograma del servicio



Elaborado por: Carolina Tufiño

4.3.3 Balance de materiales (Características de materiales e insumos) requerimiento del proyecto

A continuación se detalla las características de los activos, específicamente los activos fijos que se necesita para poner en marcha el proyecto, los mismos que se dividió en categorías (infraestructura, muebles y equipos), identificando los posibles proveedores para la adquisición de activos.

Tabla 28. Matriz de activos fijos - infraestructura

Categoría	Descripción	Proveedor
Infraestructura	Adecuaciones (fluxómetro electrónico inodoro)	AKABADOS
	Adecuaciones (inodoros)	AKABADOS
	Adecuaciones (lavamanos sobreponer)	AKABADOS
	Adecuaciones (mezclador ducha)	AKABADOS
	Adecuaciones (inodoro)	AKABADOS
	Adecuaciones (barra de apoyo ducha)	AKABADOS
	Adecuaciones (barra de apoyo)	AKABADOS
	Edificio	S/N
	Terreno	S/N

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 29. Matriz de activos fijos - muebles

Categoría	Descripción	Proveedor
Muebles	Literas	Enrique Melo
	Camas lineales	Enrique Melo
	Sofá camas	Enrique Melo
	Comedores 6 sillas y vidrio	Enrique Melo
	Juego de salas pequeño	Enrique Melo
	Espejos vestidores gabinete	Enrique Melo
	Bufeteros 1,20m	Enrique Melo
	Centro de entretenimiento	Enrique Melo
	Espejo con marco	Enrique Melo

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 30. Matriz de activos fijos - equipos

Categoría	Descripción	Proveedor
Equipo	Microondas	MARCIMEX
	Licuadaora perilla	MARCIMEX
	Refrigeradora (normal)	MARCIMEX
	Cocina induccion	MARCIMEX
	Minicomponente	MARCIMEX
	Tv led	MARCIMEX
	Rotulo luminoso 3x0,80	MARCA

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

4.3.4. Distribución de maquinarias y equipos (Lay-out)

Consiste en la distribución de orden físico de los diferentes factores y elementos que participan en el proceso de creación y servicio de la empresa para que se encuentren a disposición, obteniendo así una ventaja táctica respecto a los competidores o al menos igualdad de oportunidades o posición de partida (De la fuente Garcia, Parreño , & Fernández, 2010, pág. 176).

Para la distribución del espacio físico se estableció la señalética y espacios adecuados para las personas con discapacidad que se alojen en nuestra empresa como se estableció en la tabla N.13 Normas de accesibilidad INEN.

Terreno de 300 m²

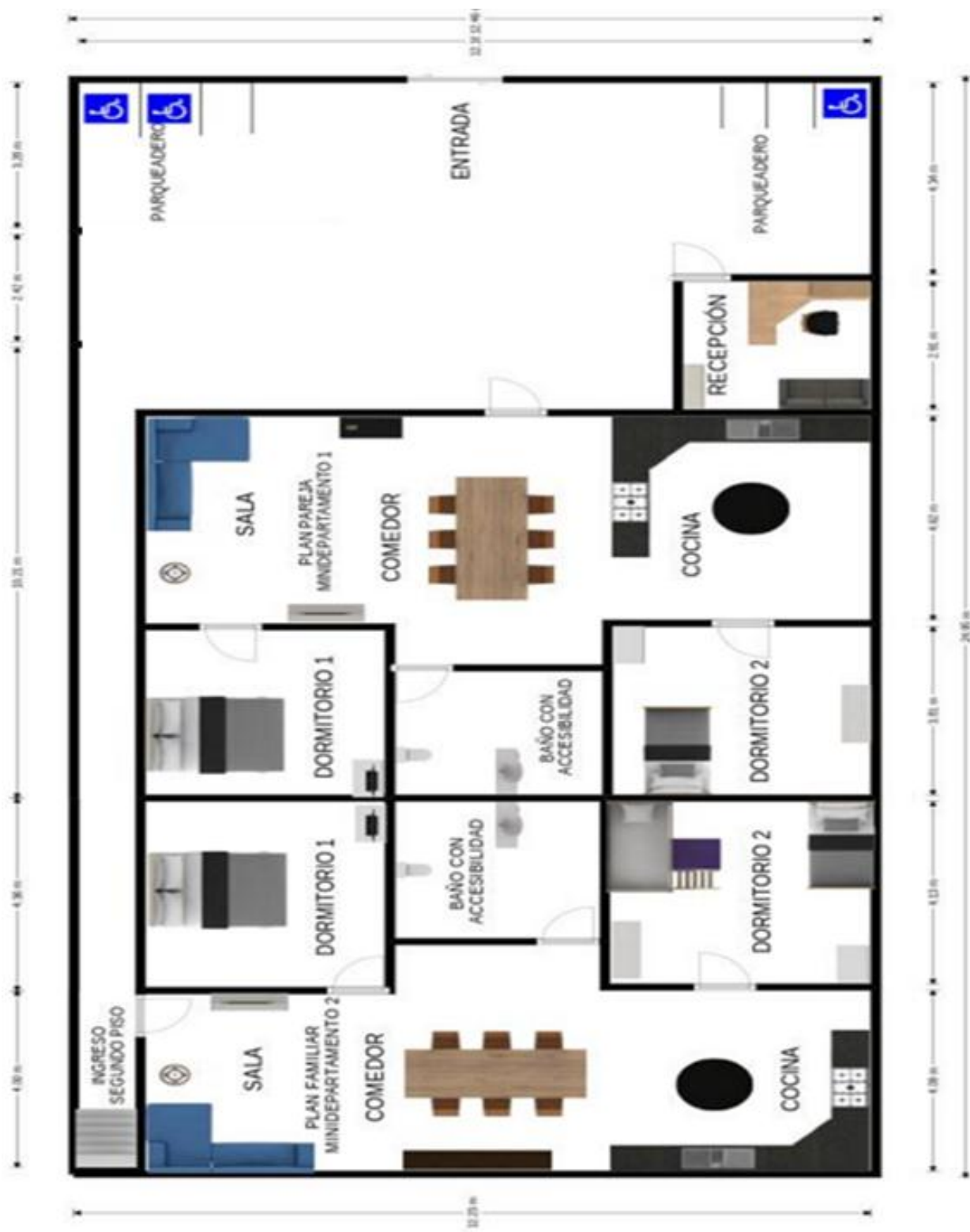
Construcción es de 200 m², en dos plantas

Parqueaderos

Recepción

Áreas verdes

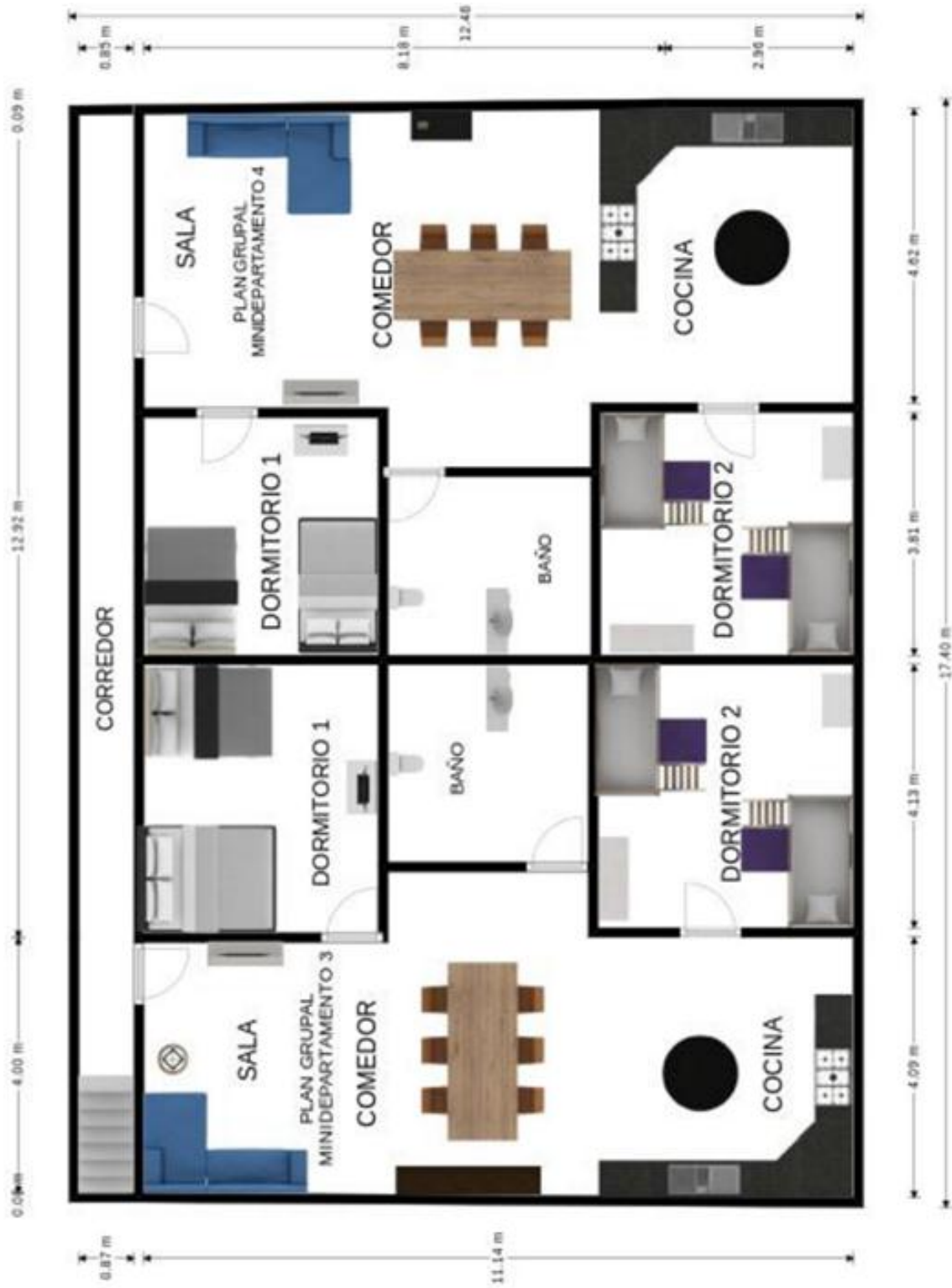
Gráfico 23. Distribución primera planta



Fuente: Diseñador

Elaborado por: Carolina Tufiño

Gráfico 24. Distribución segunda planta



Fuente: Diseñador

Elaborado por: Carolina Tufiño

CAPÍTULO V.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio organizacional comprende principalmente en las metas como el punto de conexión entre la organización y la sociedad. La capacidad de la organización es de interactuar con su medio y de obtener los recursos adecuados viéndolo como un todo para satisfacer necesidades y obtener rentabilidad (Rodríguez Mansilla, 2010, pág. 63).

5.1. Aspectos generales

En el proyecto se encontrara la distinción de algunos procesos básicos para diseñar una buena organización como; establecer la forma jurídica, fecha de constitución, reglas, canales de comunicación, perspectiva de tiempo de gerentes y profesionales, orientación de metas (Rodríguez M., 2011).

Misión

Para la estructuración de la misión fueron consideradas 8 preguntas guías que dieron paso a su estructura, pero que no necesariamente se consideraron a todas.

¿Cuál es el negocio?

¿Cuál es el propósito básico?

¿Cuáles son las competencias distintivas?

¿Quiénes son nuestros clientes?

¿Cuál o cuáles son los productos presentes y futuros?

¿Cuáles son los valores agregados al servicio?

¿Cuáles son las formas o canales de distribución?

¿Cuáles son los compromisos con grupos de interés?

Brindar excelencia en el servicio de hospedaje a personas con discapacidad basados en responsabilidad social, calidad, accesibilidad y calidez a fin de garantizar altos niveles de satisfacción en el turista interno y externo.

Visión

Para la estructuración de la visión fueron consideradas 5 preguntas guías que dieron paso a su estructura, pero que no necesariamente se consideraron a todas.

¿Cuál es la imagen futura que se quiere proyectar?

¿Cuáles son los deseos o aspiraciones?

¿Qué avances tecnológicos?

¿Hacia dónde se dirige?

¿Hacia dónde quiere llegar?

Ser líderes en el servicio de hospedaje personalizado de accesibilidad en la ciudad de Baños de Agua Santa.

Valores

- Responsabilidad
- Calidad
- Enfoque al cliente
- Compromiso

Slogan

El slogan está enfocado en brindar la seguridad y confort al momento de que lleguen los turistas a hospedarse.

“El placer de hospedarse”

Logotipo

El logotipo está representado en letras e imágenes, es la imagen principal de la empresa por tal razón se encuentra se maneja en papelería, recursos físicos y el letrero.



La identidad visual está definida por dos colores corporativos café y verde, basados en la psicología del color, que servirán para identificar la empresa:

El color café representa fuerza y compromiso.

El color verde representa la naturaleza, armonía y crecimiento.

Las 5 líneas forman una casa, las tres primeras componen el techo y las dos restantes representan los cimientos en conjunto significa estabilidad, se busca un impacto de atracción a la visión, y así lograr captación de clientes.

5.2. Diseño organizacional

Es la descripción de todas las unidades que se encuentran en la organización haciendo referencia a los departamentos, funciones, líneas de mando, con el objeto de dividir el trabajo en diversas tareas para así coordinar de forma efectiva para tener estructura de tareas en relación con las actividades de las autoridades (Echeverría, 2012).

5.2.1 Constitución de la empresa

Empresa: “Su hogar” espacios de descanso

Actividad: Servicios Turísticos

RUC: 1801058692001

Representante legal: Rosa Marina Sánchez Rodríguez

Dirección: Av. De las Amazonas y calle Los Duraznos

Teléfonos: 0969524381/032742096

Vida útil: 20 años

Respaldo legal: Escritura Pública

Para constituir la empresa se identificaron los trámites y requerimientos para la implementación y la forma jurídica de la misma, así será una empresa unipersonal (persona natural o jurídica), que será inscrita en el registro mercantil.

Tramites:

- 1) Obtener el RUC
- 2) Obtener el permiso del GADMBAS
- 3) Obtener el permiso del Ministerio de Turismo
- 4) Obtener el permiso del Cuerpo de bomberos
- 5) Obtener el permiso de la Intendencia de Policía

5.3. Estructura organizativa

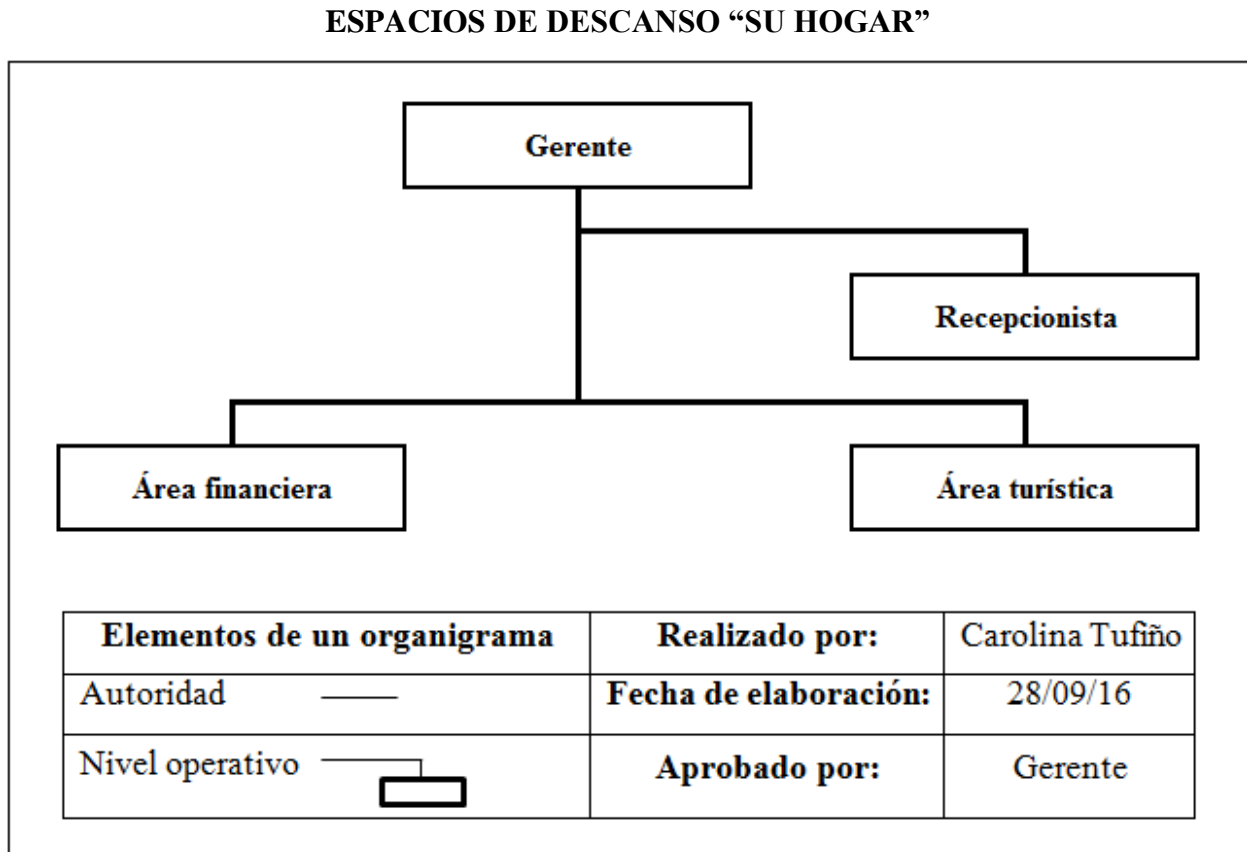
Una estructura organizativa es un gráfico de la organización que permite representar la división de las actividades, mediante la vinculación de áreas o departamentos, estableciendo las autoridades y con coordinación para la factibilidad del proyecto (Lara, 2014, pág. 144).

Para poder generar un conjunto de funciones organizativas dentro de la empresa, es importante la división y distribución de actividades para coordinar de manera táctica cada parte que se encuentra en la estructura organizativa.

Organigrama estructural

El organigrama es una representación gráfica de relaciones de autoridad formal y división de trabajo que permite modular las diversas funciones, establecer las líneas de comunicación formales con las conexiones entre puestos y sobre todo ver de forma inmediata y resumida como se encuentra estructurada la empresa (Publicaciones vertice, 2010).

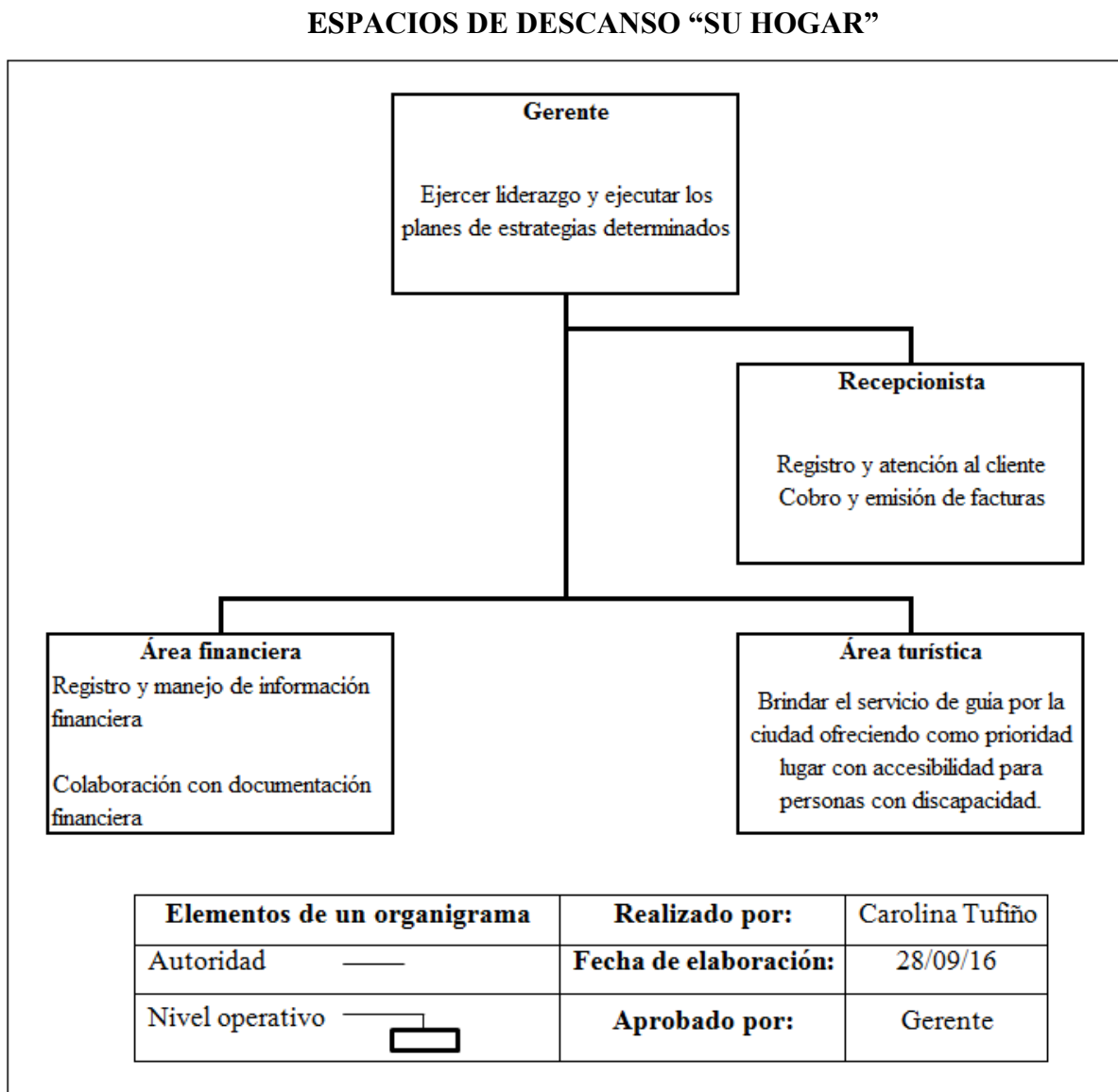
Figura 3. Organigrama estructural



5.4. Estructura funcional

En la estructura funcional se encuentran detalladas las actividades que realizara cada mando de la organización, favoreciendo la información y trabajo de la misma, mediante el estudio de habilidades que existe en la creación de los puestos, logrando coherencia entre sus componentes, para que en el momento de evaluación no exista conflictos (Guizar Montúfar, 2009, pág. 265).

Figura 4. Organigrama Funcional



5.5. Manual de funciones

Es un instrumento o herramienta de trabajo en el que se encuentra el conjunto de normas y tareas que debe desarrollar cada funcionario, reduciendo el uso doble de recursos escasos y usando el recurso máximo disponible, además que facilita la comunicación, responsabilidad y desempeño, ayudando a la implementación al inicio de la organización (Serna G, 2011, pág. 132).

	MANUAL DE FUNCIONES
CARGO: Gerencia	
NOMBRE DEL CARGO: Gerente	
FINALIDAD DEL CARGO: Planificar, controlar, observar, analizar y supervisar las actividades para cumplir los objetivos planteados.	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">● Ser el representante legal de la empresa.● Observar que los clientes estén bien atendidos, en especial cuando existan turistas con discapacidad.● Realizar y revisar firmas de contratos y convenios que benefician a la empresa.● Analizar los problemas de la empresa en el aspecto económico – financiero, administrativo, turístico, personal entre otros.● Planear las diferentes acciones que se realizan en la empresa.	
REQUISITOS: <ul style="list-style-type: none">● Título de tercer nivel en Administración o carreras afines.● Cursos en hotelería y turismo● Cursos de relaciones humanas● Manejo de paquete Office	
REPORTA A: Ninguno	
SUPERVISA A: todos los colaboradores	
ELABORADO POR: Carolina Tufiño	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño



MANUAL DE FUNCIONES

CARGO: Contador

DETALLE DEL CARGO: Aplicar funciones contables

NOMBRE DEL CARGO: Contador

FINALIDAD DEL CARGO: Coordinar y realizar el estudio económico financiero de la empresa.

FUNCIONES:

- Obtener información para realizar proceso contable.
- Planear presupuestos en base a documentación.
- Actualización de programas contables.
- Registro y manejo de SRI.
- Firma de documentación.

REQUISITOS:

- Título de tecnólogo o ingeniería en contabilidad
- Manejo de programas contables
- Experiencia mínima 1 año

REPORTA A: Gerente

SUPERVISA A:Recepcionista

ELABORADO POR: Carolina Tufiño

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño



MANUAL DE FUNCIONES

CARGO: Recepción

DETALLE DEL CARGO: Aplicar las funciones de recepción

NOMBRE DEL CARGO: Recepcionista

FINALIDAD DEL CARGO: Coordinar y supervisar documentación, atención amplia de los clientes.

FUNCIONES:

- Hacer la reservación de los servicios que soliciten.
- Entregar y recibir las llaves de las habitaciones.
- Informar sobre los espacios con accesibilidad para personas con discapacidad.
- Supervisar que los departamentos estén limpios y no haga falta nada.
- Realizar y controlar fichas de clientes, productos y documentos del área.
- Enviar documentación al administrador para control.
- Apoyar con información a la persona de guía turístico.
- Llevar un control de cumplimiento de actividades.

REQUISITOS:

- Título bachiller, técnico o tecnólogo en administración, o afines.
- Cursos en atención al cliente.
- Manejo de centrales telefónicas.
- Edad mínima 22 años

REPORTA A: Gerente

SUPERVISA A: Ninguno

ELABORADO POR: Carolina Tufiño

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

	MANUAL DE FUNCIONES
CARGO: Guía turístico	
DETALLE DEL CARGO: realizar actividades con los turistas	
NOMBRE DEL CARGO: Guía turístico	
FINALIDAD DEL CARGO: Guiar y apoyar a los clientes en especial a los turistas con discapacidad.	
<p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Brindar el servicio de guianza a los clientes en la ciudad de Baños, especialmente a los turistas con discapacidad, llevándolos a restaurantes, piscinas, complejos y realización de deportes extremos que cuenten con la debida accesibilidad para personas con discapacidad. ● Realizar actividades junto a los turistas. ● Realizar informes de observación. ● Analizar y solucionar beneficios y complejidades que ● Socializar de forma gentil y cortes con los turistas. <p>REQUISITOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Título en hotelería y turismo ● Tener título en idioma ingles conversacional 	
REPORTA A: Recepcionista	
SUPERVISA A: Ninguno	
ELABORADO POR: Carolina Tufiño	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

CAPÍTULO VI.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es el análisis integral analítico y económico para la realización de factibilidad del proyecto, estudia variables de inversión, costo, indicadores financieros, recursos tangibles e intangibles, proyecciones además de un análisis de sensibilidad que permita obtener datos reales (Varela V, 2010).

Para llevar a efecto el cálculo del estudio financiero primeramente fueron establecidos los indicadores económicos que a la fecha se presentan como el contexto para presentar la información de los porcentajes que facilitaran la proyección del proyecto para su vida útil.

Indicadores

Inflación:	1,12%
Tasa de Financiamiento:	9,62%
Tasa Activa:	7,85%
Tasa Pasiva:	4,25%
Tasa de Descuento:	8,97%
Utilidad:	30,00%
Δ Poblacional:	1,56%

Plan de inversiones

6.1. Inversiones en activos

6.1.1 Activos fijos tangibles

Son activos perdurables son activos tangibles todos los bienes y recursos que reconoce la empresa para de esta manera obtener beneficios de los mismos (Meza Orozco, 2013).

Tabla 31. Inversiones en Infraestructura

Infraestructura	Valor	Cantidad	Subtotal	Total
Adecuaciones (fluxometro electronico inodoro)	245,00	1,00	245,00	97.772,94
Adecuaciones (inodoros)	118,00	1,00	118,00	
Adecuaciones (lavamanos sobreponer)	45,00	1,00	45,00	
Adecuaciones (mezclador ducha)	270,00	2,00	540,00	
Adecuaciones (inodoro)	288,00	1,00	288,00	
Adecuaciones (barra de apoyo ducha)	140,00	2,00	280,00	
Adecuaciones (barra de apoyo)	180,00	2,00	360,00	
Edificio	41.090,04	1,00	41.090,04	
Terreno	54.806,90	1,00	54.806,90	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 32. Inversiones en Vehículo

Vehículo	Valor	Cantidad	Subtotal	Total
Fugoneta SUPER CARRY (2006)	8.000,00	1,00	8.000,00	8.000,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 33. Inversiones en Vehículo

Equipos y Maquinaria	Valor	Cantidad	Subtotal	Total
Batidora	55,00	1,00	55,00	8.353,00
Cilindros de Gas Industrial	120,00	2,00	240,00	
Cocina Inducción	300,00	4,00	1.200,00	
Mini bar	320,00	4,00	1.280,00	
Extintores	40,00	4,00	160,00	
Horno Microhondas	180,00	4,00	720,00	
Letrero Luminoso	1.200,00	1,00	1.200,00	
Licuada	120,00	4,00	480,00	
Minicomponente	710,00	1,00	710,00	
Tv led	577,00	4,00	2.308,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 34. Inversiones en Muebles y Ensereso

Muebles y Enseres	Valor	Cantidad	Subtotal	Total
Literas	180,00	4,00	720,00	6.235,00
Camas lineales	120,00	8,00	960,00	
Sofá camas	80,00	4,00	320,00	
Comedores 6 sillas y vidrio	120,00	4,00	480,00	
Juego de salas pequeño	290,00	4,00	1.160,00	
Espejos vestidores gabinete	50,00	4,00	200,00	
Bufeteros 1,20m	50,00	4,00	200,00	
Centro de entretenimiento	240,00	4,00	960,00	
Espejo con marco	20,00	8,00	160,00	
Silla Secretaria	55,00	5,00	275,00	
Sillas	20,00	40,00	800,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 35. Inversiones en Menaje

Menaje	Valor	Cantidad	Subtotal	Total
Juego sábanas	40,00	40,00	1.600,00	14.084,00
Juego de cobijas	60,00	40,00	2.400,00	
Juego de almohadas	10,00	40,00	400,00	
Juego de cubrecamas	80,00	55,00	4.400,00	
Protector de colchones	120,00	40,00	4.800,00	
Manteles	16,00	24,00	384,00	
Uniformes	25,00	4,00	100,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 36. Inversiones en Equipos Tecnológicos

Equipos Tecnológicos	Valor	Cantidad	Subtotal	Total
Caja Rejistradora	540,00	1,00	540,00	2.515,00
Computadora	610,00	1,00	610,00	
Impresora	55,00	1,00	55,00	
Sistema Informático	1.200,00	1,00	1.200,00	
Teléfono	110,00	1,00	110,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 37. Inversiones en Útiles y Suministros de Oficina

Útiles y Suministros de Oficina	Valor	Cantidad	Subtotal	Total
Carpetas	0,40	12,00	4,80	83,80
Archivador	0,80	12,00	9,60	
Cinta Adeshiva	0,80	1,00	0,80	
Escuadras	2,70	1,00	2,70	
Facturas y Notas de Venta	20,00	2,00	40,00	
Gomero	1,60	1,00	1,60	
Grapadora	3,80	1,00	3,80	
Grapas	1,50	1,00	1,50	
Perforadora	5,00	1,00	5,00	
Regla	1,40	1,00	1,40	
Resma de Papel Bon	2,50	3,00	7,50	
Saca Grapas	1,20	1,00	1,20	
Tijeras	3,90	1,00	3,90	
Total Activos Fijos			137.043,74	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

6.2. Inversiones en activos diferidos

Los activos intangibles son aquellos que no poseen forma física, no podemos verlos, ni tocarlos, sin embargo son útiles debido a los derechos especiales que conllevan (Setterfield, 2009).

Tabla 38. Inversiones en activos diferidos

Cuenta	Valor	Cantidad	Total
Gastos de Constitución y Organización	1.543,28	1,00	1.543,28
Patentes y Licencias	377,04	1,00	377,04
Total Activos Diferidos			1.920,32

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

6.3. Inversiones en activos circulantes o capital de trabajo

El capital de trabajo primero se basa en la representación del ciclo productivo de la empresa, se calcula para analizar los desembolsos y desde que momento se puede realizar y recuperar la inversión (Moreno Fernandez, 2009).

Tabla 39. Capital de trabajo

Cuenta	Valor	Cantidad	Total
Materia Prima y Materiales	594,00	1,00	594,00
Sueldos (por tres meses)	5.583,96	1,00	5.583,96
Caja	1.000,00	1,00	1.000,00
Total Capital de Trabajo			7.177,96

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

El capital de trabajo para poder iniciar el funcionamiento de la empresa es de \$1849,59 que representa el 2.88% del total de las inversiones.

6.4. Resumen de las inversiones

El resumen de inversiones está compuesto por el capital de trabajo, y activos, obteniendo un porcentaje de participación.

Tabla 40. Resumen del Plan de Inversiones

Presupuesto	Subtotal
Activos Fijos	137.043,74
Activos Diferidos	1.920,32
Capital de Trabajo	7.177,96
Subtotal	146.142,02
5% Reposición Menaje	704,20
Imprevistos (del 5% al 10%)	7.307,10
Total	154.153,32

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

El porcentaje de participación más alto es el valor de activos tangibles que representa el 96.88%, el capital de trabajo es del 2.88%, con una nulidad del 0.24% en activos intangibles, por tanto es una inversión que se puede sostener para corto y largo plazo ya que los activos tangibles representan los recursos propios y aptos para que la empresa no tenga riesgo de pérdida.

6.5. Financiamiento.

El financiamiento se basa en distribuir el dinero o capital, que sean necesarios para poner en marcha la gestión de cualquier tipo de proyecto financiero que desee generar, para realizar el financiamiento se analiza el capital de trabajo, activo fijo, activo diferido, otros activos, que pueden provenir de fuente propia, donación o préstamo (Rosillo, 2009, pág. 235).

Tabla 41. Fuentes y Usos de fondos

Presupuesto			Accionistas	Bancos
Activo Fijos	Total	Dólares		
Infraestructura	137.043,74	97.772,94	97.772,94	
Vehículo		8.000,00	8.000,00	
Equipos y maquinaria		8.353,00		8.353,00
Muebles y Enseres		6.235,00		6.235,00
Menaje		14.084,00	14.084,00	
Equipos tecnológicos		2.515,00	2.515,00	
Útiles y suministros de oficina		83,80	83,80	
Activos Diferidos	Total	Dólares		
Gastos de Constitución y Organización	1.920,32	1.543,28	1.543,28	
Patentes y Licencias		377,04	377,04	
Capital de Trabajo	Total	Dólares		
Materiales, insumos y materia prima	7.177,96	594,00	594,00	
Sueldos (por tres meses)		5.583,96	5.583,96	
Caja		1.000,00	1.000,00	
Subtotal	146.142,02			
5% Reposición de Menaje	704,20	Total	704,20	
Imprevistos (5%)	7.307,10		7.307,10	
Total Presupuesto	154.153,32		139.565,32	14.588,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

El financiamiento que se pretende realizar en el presente proyecto consta de dos fuentes, el primero de recursos propios que corresponde a 139.565,32%, y el segundo de 14.588 que corresponde al financiamiento de un préstamo para realizar las adecuaciones respectivas para la creación de los espacios de descanso accesibles para personas con discapacidad.

6.6. Presupuesto de costos e ingresos

Costos

Tabla 42. Materiales y materia prima

Detalle	Costo	Dia	Semana	Mes	Trimestre	Semestre	Año
Papel higienico x 4	1,00	1,00	5,00	20,00	60,00	120,00	240,00
Toallas de papel para manos x 100	2,75		2,75	11,00	33,00	66,00	132,00
Galon de jabon liquido	6,00			6,00	18,00	36,00	72,00
Caja de jabon de hotel x 300	31,00	4,13	31,00	124,00	372,00	744,00	1.488,00
Caja de shampoo de hotel x 1000	36,00			36,00	108,00	216,00	432,00
Caja de ambientales pequeños	1,00			1,00	3,00	6,00	12,00
Total	77,75	5,13	38,75	198,00	594,00	1.188,00	2.376,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 43. Sueldos

Detalle	Sueldo	A. Per.	A. Pat.	XIV S.	XIII S.	F. Reserva	Vacaciones	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
Gerente	514,00	48,06	62,45	20,00	42,83	42,83	21,42	578,63	1.735,90	3.471,79	6.943,59
Guia turístico	375,00	35,06	45,56	20,00	31,25	31,25	15,63	427,56	1.282,69	2.565,38	5.130,75
Recepcionista	375,00	35,06	45,56	20,00	31,25	31,25	15,63	427,56	1.282,69	2.565,38	5.130,75
Contador	375,00	35,06	45,56	20,00	31,25	31,25	15,63	427,56	1.282,69	2.565,38	5.130,75
Total	1.639,00	153,25	199,14	80,00	136,58	136,58	68,29	1.861,32	5.583,96	11.167,92	22.335,84

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 44. Útiles y Suministros de Oficina

Detalle	Costo	Dia	Semana	Mes	Trimestre	Semestre	Año
Carpetas	0,40				0,40	1,20	2,40
Archivador	0,80				0,80	2,40	4,80
Cinta Adeshiva	1,60				1,60	4,80	9,60
Escuadras	2,70						2,70
Facturas y Notas de Venta	20,00				20,00	60,00	120,00
Gomero	1,60					1,60	3,20
Grapadora	3,80					3,80	7,60
Grapas	1,50					1,50	3,00
Perforadora	5,00					5,00	10,00
Regla	1,40					1,40	2,80
Resma de Papel Bon	2,50					2,50	5,00
Saca Grapas	1,20					1,20	2,40
Tijeras	3,90					3,90	7,80
Total	46,40	0,00	0,00	0,00	22,80	89,30	181,30

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 45. Servicios Básicos

Detalle	Costo	Cantidad	Mes	Trimestre	Semestre	Año
Agua	30,00	1	30,00	90,00	180,00	360,00
Energía eléctrica	90,00	1	90,00	270,00	540,00	1.080,00
Teléfono	10,00	1	10,00	30,00	60,00	120,00
Internet incluye Wi-Fi	35,00	1	35,00	105,00	210,00	420,00
Transporte	50,00	1	50,00	150,00	300,00	600,00
Total	215,00	5,00	215,00	645,00	1.290,00	2.580,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 46. Mantenimiento Vehicular (Super Carry - 2006)

Detalle	Costo	Día	Semana	Mes	Trimestre	Semestre	Año
Aceite Caja	18,00					18,00	36,00
Aceite Corona	18,00					18,00	36,00
Aceite Motor	22,00				22,00	44,00	88,00
Batería	87,00						87,00
Bujías	18,00					18,00	36,00
Frenos Delanteros	15,00					15,00	30,00
Frenos Traseros	40,00					40,00	80,00
Gasolina	3,00	6,00	15,00	60,00	180,00	360,00	720,00
Kit Emergencia	23,00						23,00
Kit Limpieza	7,00						7,00
Lavada y Engrasada	12,00				12,00	24,00	48,00
Llantas	35,00						140,00
Mantenimiento	15,00				15,00	30,00	60,00
Matrícula	150,00						150,00
Plumas	14,00					14,00	28,00
SOAT	35,00						35,00
Seguro	120,00						120,00
Total	632,00	6,00	15,00	60,00	229,00	581,00	1.724,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 47. Registro Mercantil (5% Inversión)

Detalle	Inversión		14.588,00
	Valor	Cantidad	Año
5% Inversión	729,40	1,00	729,40
Documentación	30,00	3,00	90,00
Trámites	60,00	4,00	240,00
Movilización	20,00	4,00	80,00
Consultoría	150,00	1,00	150,00
Total			1.289,40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 48. Impuestos

Detalle	Activos Fijos >		137.043,74
	Valor	Cantidad	Año
Bomberos (PAF)	80,00	1,00	80,00
MINTUR (1 * 1.000)	137,04	1,00	137,04
MINTUR (Registro)	80,00	1,00	80,00
Municipio (Patente)	30,00	1,00	30,00
Sanidad	50,00	1,00	50,00
Total			377,04

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 48. Matrícula de Comercio (1% Inversión)

Detalle	Inversión >		14.588,00
	Valor	Cantidad	Año
1% Inversión	145,88	1,00	145,88
Documentación	10,00	3,00	30,00
Trámites	2,00	4,00	8,00
Movilización	5,00	4,00	20,00
Consultoría	50,00	1,00	50,00
Total			253,88

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 49. Publicidad

Detalle	Valor	Cantidad	Mes	Trimestre	Semestre	Año
Radio	3,00	12,00	36,00	108,00	216,00	432,00
Televisión	250,00	1,00		250,00	500,00	1.000,00
Total			36,00	358,00	716,00	1.432,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Ingresos

Tabla 50. Ventas (Precio Cantidad)

Detalle	Precio	Cantidad	Diario	Semanal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
Minidepartamento	20,00	8,00	160,00	960,00	3.840,00	11.520,00	23.040,00	46.080,00
Habitaciones matrimoniales	20,00	2,00	40,00	240,00	960,00	2.880,00	5.760,00	11.520,00
Total	40,00	10,00	200,00	1.200,00	4.800,00	14.400,00	28.800,00	57.600,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 51. Ingresos Anuales

Incremento Anual de Ingresos	=	0,02								
Rubro ↓ Años →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	57.600,00	58.498,56	59.411,14	60.337,95	61.279,22	62.235,18	63.206,05	64.192,06	65.193,46	66.210,48
Venta de subproductos										
Ingresos Totales	57.600,00	58.498,56	59.411,14	60.337,95	61.279,22	62.235,18	63.206,05	64.192,06	65.193,46	66.210,48

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

6.6.1. Situación financiera actual

Tabla 52. Situación financiera actual

Activo	Dólares
Activo Circulante	146.142,02
Caja/bancos	1.000,00
Activo Fijos	
Infraestructura	97.772,94
Vehículo	8.000,00
Equipos y maquinaria	8.353,00
Muebles y Enseres	6.235,00
Menaje	14.084,00
Equipos tecnológicos	2.515,00
Útiles y suministros de oficina	83,80
Activos Diferidos	
Gastos de Constitución y Organización	1.543,28
Patentes y Licencias	377,04
Pasivo	18.798,10
Préstamo a largo plazo	18.798,10
Patrimonio	127.343,93
Capital	146.142,02

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

6.6.2. Situación financiera proyectada

Tabla 53. Situación financiera proyectada

Activo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Circulante	146.142,02	147.778,81	149.433,94	151.107,60	152.800,00	154.511,36
Caja/bancos	1.000,00	1.011,20	1.022,53	1.033,98	1.045,56	1.057,27
Activo Fijos						
Infraestructura	97.772,94	98.868,00	99.975,32	101.095,04	102.227,31	103.372,25
Vehículo	8.000,00	8.089,60	8.180,20	8.271,82	8.364,47	8.458,15
Equipos y maquinaria	8.353,00	8.446,55	8.541,16	8.636,82	8.733,55	8.831,36
Muebles y Enseres	6.235,00	6.304,83	6.375,45	6.446,85	6.519,06	6.592,07
Menaje	14.084,00	14.241,74	14.401,25	14.562,54	14.725,64	14.890,57
Equipos tecnológicos	2.515,00	2.543,17	2.571,65	2.600,45	2.629,58	2.659,03
Útiles y suministros de oficina	83,80	84,74	85,69	86,65	87,62	88,60
Activos Diferidos						
Gastos de Constitución y Organización	1.543,28	1.560,56	1.578,04	1.595,72	1.613,59	1.631,66
Patentes y Licencias	377,04	381,27	385,54	389,85	394,22	398,64
Pasivo	18.798,10	19.008,64	19.221,53	19.436,81	19.654,51	19.874,64
Préstamo a largo plazo	18.798,10	19.008,64	19.221,53	19.436,81	19.654,51	19.874,64
Patrimonio	127.343,93	128.770,18	130.212,40	131.670,78	133.145,50	134.636,73
Capital	146.142,02	147.778,81	149.433,94	151.107,60	152.800,00	154.511,36

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

6.6.3. Presupuesto de ingresos

Tabla 54. Presupuesto de ingresos

Ventas (Precio Cantidad)								
Detalle	Precio	Cantidad	Diario	Semanal	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual
Minidepartamento	20,00	8,00	160,00	960,00	3.840,00	11.520,00	23.040,00	46.080,00
Habitaciones matrimoniales	20,00	2,00	40,00	240,00	960,00	2.880,00	5.760,00	11.520,00
Total	40,00	10,00	200,00	1.200,00	4.800,00	14.400,00	28.800,00	57.600,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 55. Presupuesto de ingresos proyectado

Ingresos Anuales											
Incremento Anual de Ingresos	=	0,02									
Rubro ↓	Años →	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas		57.600,00	58.498,56	59.411,14	60.337,95	61.279,22	62.235,18	63.206,05	64.192,06	65.193,46	66.210,48
Venta de subproductos											
Ingresos Totales		57.600,00	58.498,56	59.411,14	60.337,95	61.279,22	62.235,18	63.206,05	64.192,06	65.193,46	66.210,48

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

La tabla anterior muestra una proyección de ingresos para diez años con un monto inicial de 57.600,00 dólares a 66.210,48 dólares

6.6.4. Estado de resultados

Tabla 56. Estado de resultados

+ Ingresos	57.600,00
- Costos Totales	-34.176,93
- Intereses	-1.403,37
- Depreciación	-18.369,09
= Util. Antes de Part. Lab. e Imp.	3.650,61
- 15% Part. Laboral	-547,59
= Utilidad Antes de Impuestos	3.103,01
- 25% Impuestos	-775,75
= Utilidad Neta	2.327,26
+ Depreciación	18.369,09
+ Valor de Salvamento	
- Inversión	
+ Capital de Trabajo	
+Préstamo Bancario	14.588,00
- Amortización	-3.109,63
Total Flujo de Caja	32.174,72

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

6.6.5. Flujo de caja

Tabla 57. Flujo de caja

Rubro	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
+ Ingresos		57.600,00	58.498,56	59.411,14	60.337,95	61.279,22	62.235,18	63.206,05	64.192,06	65.193,46	66.210,48
- Costos Totales		-34.176,93	-34.537,13	-34.901,37	-35.269,68	-35.642,12	-36.018,72	-36.399,55	-36.784,64	-37.174,05	-37.567,81
- Intereses		-1.403,37	-1.122,69	-842,02	-561,35	-280,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Depreciación		-18.369,09	-18.369,09	-18.369,09	-12.836,09	-12.836,09	-11.236,09	-11.236,09	-11.236,09	-11.236,09	-11.236,09
= Util. Antes de Part. Lab. e Imp.		3.650,61	4.469,64	5.298,66	11.670,83	12.520,34	14.980,36	15.570,40	16.171,32	16.783,32	17.406,57
- 15% Part. Laboral		-547,59	-670,45	-794,80	-1.750,62	-1.878,05	-2.247,05	-2.335,56	-2.425,70	-2.517,50	-2.610,99
= Utilidad Antes de Impuestos		3.103,01	3.799,19	4.503,86	9.920,21	10.642,29	12.733,31	13.234,84	13.745,63	14.265,82	14.795,58
- 25% Impuestos		-775,75	-949,80	-1.125,96	-2.480,05	-2.660,57	-3.183,33	-3.308,71	-3.436,41	-3.566,45	-3.698,90
= Utilidad Neta		2.327,26	2.849,40	3.377,89	7.440,16	7.981,72	9.549,98	9.926,13	10.309,22	10.699,36	11.096,69
+ Depreciación		18.369,09	18.369,09	18.369,09	12.836,09	12.836,09	11.236,09	11.236,09	11.236,09	11.236,09	11.236,09
+ Valor de Salvamento											13.704,37
- Inversión	-154.153,32										
+ Capital de Trabajo											7.177,96
+Préstamo Bancario	14.588,00										
- Amortización		-3.109,63	-3.109,63	-3.109,63	-3.109,63	-3.109,63	-192,03	-192,03	-192,03	-192,03	-192,03
Total Flujo de Caja	-139.565,32	17.586,72	18.108,86	18.637,36	17.166,62	17.708,18	20.594,04	20.970,19	21.353,28	21.743,43	43.023,08

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

En el flujo de caja, se puede mostrar el detalle de los ingresos y egresos de forma acumulativa anual del emprendimiento. Al iniciar el proyecto se contará \$ 17.586,72 como efectivo final en el año 1 y posteriormente se contará con un capital con tendencia al crecimiento siendo este el flujo de efectivo acumulativo a 10 años con \$43.023,08.

6.7. Punto de equilibrio.

Es una herramienta financiera que permite analizar el punto de ingresos y egresos, que determinara que desde ese valor existirá un incremento o decremento en ventas, para estudiar el punto de equilibrio se debe hallar el punto en que se igualan los ingresos y egresos obteniendo un valor base (Bodie & Merton, 2012).

Tabla 58. Clasificación de los costos

Costos Operacionales	Fijos	Variables
Materia Prima y Materiales		2.376,00
Salarios del Personal	22.335,84	
Suministros de Oficina	181,30	
Agua Potable		360,00
Energía Eléctrica		1.080,00
Internet	120,00	
Teléfono Celular	420,00	
Teléfono Convencional	600,00	
Mantenimiento Vehículo	1.724,00	
Misceláneos (5%)		1.459,86
Total Costos Operacionales	25.381,14	5.275,86
Costos Administrativos		
Registro Mercantil	1.289,40	
Impuestos	377,04	
Matricula de Comercio	253,88	
Misceláneos (5%)		96,02
Total Costos Administrativos	1.920,32	96,02
Costos Ventas y Publicidad		
Publicidad Radio	1.432,00	
Misceláneos (5%)		71,60
Total Costos Ventas y Publicidad	1.432,00	71,60
Totales	28.733,46	5.443,47

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Tabla 59. Datos del punto de equilibrio

Costos Fijos	: CF =	28.733,46		
Costos Variables	: CV =	5.443,47		
Unidades Producidas	: UP =	14.600		
Margen de Utilidad	: % M =	30	%	0,30
Costo Total	: CT = CF + CV =			34.176,93
Costo Unitario	: CU = CT/UP =			2,34
Margen de Utilidad	: MU = CU (30%) =			0,70
Precio de Venta	: PVP = CU + MU =			3,04
Ingresos Totales	: VT = UP * PV =			44.430,02

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

Punto de equilibrio por dólares:

Para obtener el punto de equilibrio en ingresos se realiza la siguiente formula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE = \frac{28.733,46}{1 - \frac{5.443,47}{44.430,02}}$$

$$PE = \frac{28.733,46}{1 - 0,1225}$$

$$PE = \frac{28.733,46}{0,8775}$$

$$PE = 32.745,35 \quad \text{dólares anuales}$$

$$PE = 2.728,78 \quad \text{dólares mensuales}$$

Punto de equilibrio por cantidad:

$$CV_U = \frac{CV}{UP}$$

$$CV_U = \frac{5.443,47}{14.600,00}$$

$$CV_U = 0,37 \quad \text{dólares}$$

$$PE = \frac{CF}{PV - CV_U}$$

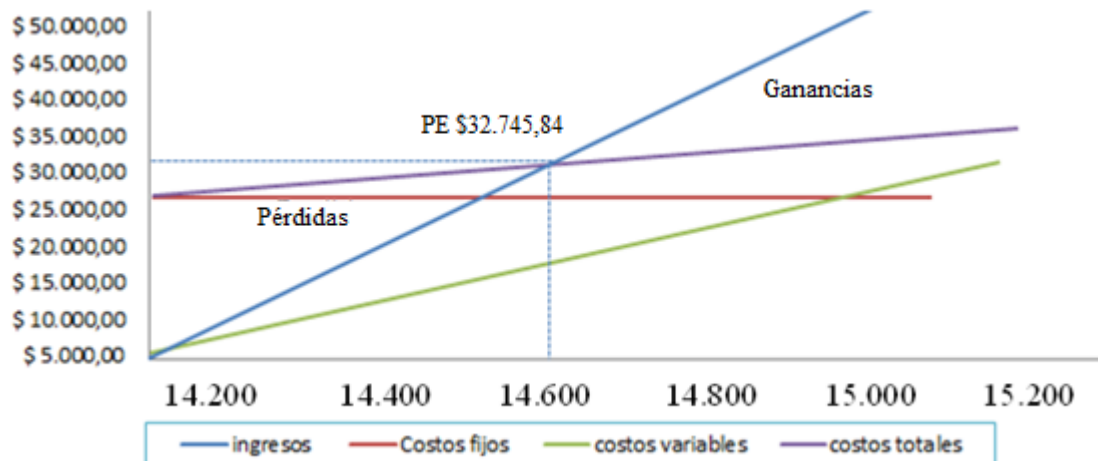
$$PE = \frac{28.733,46}{2,67}$$

$$PE = 10.760,34 = 10.760 \quad \text{unidades}$$

Análisis

Para determinar la cantidad de personas que necesitamos para mantener un equilibrio y basarnos desde ese punto es 502 clientes.

Gráfico 25. Punto de equilibrio



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

A partir del punto de equilibrio de \$32.745,84 se debe analizar las ganancias y generar rentabilidad, ya que si existe decremento no se cumplirá con los objetivos del proyecto.

6.8. Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación de proyectos.

La tasa de descuento sirve para descontar los flujos futuros de efectivo, que se termina calculando el costo del dinero que paga, por recibir dinero prestado, el propósito de la tasa de descuento es acercarse a la realidad para encontrar la rentabilidad del proyecto (Vélez Pareja, 2012, pág. 57).

Para la creación de espacios de descanso se cuenta con dos recursos financieros el propio que es un valor del 90,54% y el 9,46% que se obtendrá a través de un crédito bancario para establecer su fórmula se realizó con la inflación del mes de Agosto 2016 + la tasa pasiva del Banco BanEcuador.

$$\text{TMAR Inversionista} = \text{tin} + \text{R} + (\text{tin} * \text{R})$$

tin= Tasa de inflación vigente
R= Tasa activa referencial

$$\text{TMAR Ponderada} = \left| \text{Cp} * \text{TMAR INV.} \right| + \left| \text{Cb} * \text{R} \right|$$

Cp= % Capital propio
TMAR INV. TMAR Inversionista
Cb= % Capital de crédito

Tasa Activa Referencial= 7,85%
Tasa Pasiva Referencial= 4,25%
Riesgo= 7,92%
Inflación= 1,12%
Tasa Libor – Prime= 6%

$$\text{TMAR INV} = \text{tin} + R + (\text{tin} * R)$$

$$\text{TMAR INV} = 1,12\% + 7,85\% + | 0,09\% |$$

$$\text{TMAR INV} = 1,12\% + 7,94\%$$

$$\text{TMAR INV} = 9,06\%$$

$$\text{TMAR P} = | C_p * \text{TMAR INV.} | + | C_b * R |$$

$$\text{TMAR P} = | 90,54 * 9,06\% | + | 9,46 * 7,85\% |$$

$$\text{TMAR P} = 8,201 + 0,74$$

$$\text{TMAR P} = 8,94$$

Para el cálculo de la TMAR se realizó desde el punto de la inversión con un valor del 9.06% que se representa con la tasa activa y tasa pasiva referencial, además se estimó la TMAR ponderada en la cual para obtener el resultado se utilizó el capital, la TMAR de inversión y el capital del crédito con un valor de 8.94%, por tanto la tasa interna de retorno debe ser mayor para que los valores sean positivos y exista rentabilidad del proyecto.

6.9. Valor presente neto o valor actual neto (VAN)

Es la suma de todos los flujos actualizados de efectivo futuros de una inversión o un proyecto, menos todas las salidas, este indicador permite conocer el valor del dinero actual y el que va a recibir en el futuro, a una tasa de interés o descuento en un periodo determinado a fin de comparar este valor con la inversión inicial (Jiménez Boulanger, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana, 2011).

Tabla 60. Valor presente neto

Años →	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
VAN	=	A	+ $\frac{FC1}{(1+r)^1}$	+ $\frac{FC2}{(1+r)^2}$	+ $\frac{FC3}{(1+r)^3}$	+ $\frac{FC4}{(1+r)^4}$	+ $\frac{FC5}{(1+r)^5}$	+ $\frac{FC6}{(1+r)^6}$	+ $\frac{FC7}{(1+r)^7}$	+ $\frac{FC8}{(1+r)^8}$	+ $\frac{FC9}{(1+r)^9}$	+ $\frac{FC10}{(1+r)^{10}}$
VAN	=	-139.565,32	+ $\frac{17.586,72}{1,04}$	+ $\frac{18.108,86}{1,09}$	+ $\frac{18.637,36}{1,13}$	+ $\frac{17.166,62}{1,18}$	+ $\frac{17.708,18}{1,23}$	+ $\frac{20.594,04}{1,28}$	+ $\frac{20.970,19}{1,34}$	+ $\frac{21.353,28}{1,40}$	+ $\frac{21.743,43}{1,45}$	+ $\frac{43.023,08}{1,52}$
VAN	=	-139.565,32	+ 16.869,76	+ 16.662,45	+ 16.449,63	+ 14.533,84	+ 14.381,15	+ 16.042,99	+ 15.670,04	+ 15.305,80	+ 21.743,43	+ 43.023,08
VAN	=	-139.565,32	+ 190.682,16									
VAN	=	51.116,84										

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

El valor actual neto del emprendimiento es de \$ 51.116,84 con este indicador podemos decir que se obtiene un valor positivo que conviene para realizar la inversión.

6.10. Indicadores financieros

Indicador de solvencia

Los indicadores de solvencia tienen con fin medir la forma de participación de los acreedores dentro del financiamiento, es decir se establece el riesgo que corren acreedores y dueños.

Endeudamiento del activo

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Endeudamiento del activo} = \frac{18.798,10}{146.142,02}$$

$$\text{Endeudamiento del activo} = 0.0946$$

$$\text{Endeudamiento del activo} = 9.46\%$$

Interpretación

El grado de autonomía financiera es de 9.46% que representa una estructura financiera casi independiente ya que no dependemos de nuestros acreedores, gracias al capital propio se obtiene una estructura financiera estable.

Endeudamiento del activo fijo

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo fijo}}$$

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = \frac{127.343,93}{146.142,02}$$

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = 0.9054$$

$$\text{Endeudamiento del activo fijo} = 90.54\%$$

Interpretación

El resultado obtenido muestra que el 90.54% de la empresa corresponde a la propietaria de la empresa es decir que existe dependencia entre empresa y acreedores sin embargo se necesita de un crédito para poner en funcionamiento el emprendimiento.

Indicador de apalancamiento

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{\textit{Pasivo total}}{\textit{Patrimonio}}$$

$$\textit{Apalancamiento} = \frac{18.798,10}{127.343,93}$$

$$\textit{Apalancamiento} = 0.29$$

Interpretación

Mide el grado de compromiso del patrimonio, es decir por cada dólar que tiene la empresa como patrimonio, se tiene deudas de 0.29 centavos.

Indicador de rentabilidad

$$\textit{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Patrimonio}} \times 100$$

$$\textit{Rentabilidad sobre el patrimonio} = \frac{57.603,55}{127.343,93} \times 100$$

$$\textit{Rentabilidad sobre el patrimonio} = 45.23\%$$

Interpretación

La rentabilidad para “SU HOGAR” espacios de descanso es del 45.23%, verificando una vez más que incrementara el beneficio.

6.12. Tasa beneficio – costo

El análisis del beneficio – costo es una herramienta financiera que permite la evaluación de rentabilidad para la creación de una empresa, enfocándose en los recursos que ayudan al crecimiento y gastos que no se deben exceder (Horngren, Foster, & Datar, 2012, pág. 11).

Formula:

$$RC/B = \frac{\sum \text{Flujos actualizados}}{\text{Inversión inicial}}$$

Para tomar la decisión de beneficio – costo se debe tomar en cuenta lo siguiente:

B/C > Se podrá realizar el proyecto.

B/C = Es indiferente la realización del proyecto.

B/C < Se debe rechazar el proyecto.

VAN Ingresos: **392.947,13**

VAN Costos: **228.667,03**

RBC: **1,72**

$$RC/B = \frac{392.947,13}{228.667,03}$$

$$RC/B = 1.72$$

Análisis

Para el emprendimiento el beneficio es de \$ 0,72 centavos por cada dólar que se invierta.

6.13. Periodo de recuperación de la inversión.

Busca tener la característica de “rentable”, todos los proyectos realizan diferentes métodos para obtener resultados el periodo de recuperación de la inversión es una herramienta útil y a corto plazo para determinar el periodo de recuperación que es el tiempo que se demora en recuperar la inversión (Coss Bu, 2009, pág. 249).

$$PRI = \frac{\text{Inversión inicial}}{\text{Ingresos promedios}}$$

$$PRI = \frac{139.565,32}{14.295,28}$$

$$PRI = 4.49$$

El periodo de recuperación basado en el financiamiento para el pago del crédito será de 4 años, 4 meses y 9 días, lo que permite obtener cuotas de pago económicas, generando beneficio y rentabilidad para el emprendimiento. Esto permite generar ingresos y la continuidad de más créditos para seguir creciendo como empresa.

6.14. Tasa interna de retorno.

La tasa interna de retorno es conocida como la tasa de rentabilidad, porque es el resultado de la reinversión de los flujos netos de efectivo, la fórmula para realizar es igualar el valor presente neto a cero, desde ahí parte la decisión, si se obtiene resultados positivos (beneficios) o resultados negativos (perdidas). (Jiménez Boulanger, Espinoza Gutiérrez, & Fonseca Retana, 2011).

Tabla 61. Tasa interna de retorno

TIR	=	Tm	+		TM	-	Tm	*	VAN Tm / VAN Tm - VAN TM
TIR	=	0,0425	+		0,0897	-	0,0425	*	51.116,84 / 51.116,84 - -7.279,93
TIR	=	0,0425	+	0,0472	*	51.116,84 / 58.396,77			
TIR	=	0,0425	+	0,0472	*	0,8753			
TIR	=	0,0897	+	0,0413					
TIR	=	0,13	%						
TIR	=	13,10							

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

La tasa interna de retorno del emprendimiento es 13,10% siendo mayor a la tasa mínima aceptable de rendimiento, asegura una rentabilidad del proyecto a pesar de los peligros y riesgos que tiene la economía del país.

6.15. Análisis de sensibilidad.

Es el escenario final por el cual, se conoce si una empresa puede o no realizar inversiones en diferentes negocios o proyectos. Existen tres escenarios que ayudan a determinar la factibilidad, el primer escenario es el **pesimista**, el cual no se recomienda, ya que si tiene resultados negativos, está destinado al fracaso el escenario **real**, está basado en el análisis del proyecto con probabilidades de realizar inversión, depende de la decisión de los integrantes de la empresa y finalmente el escenario **optimista**, es en donde se está dispuesto a realizar la inversión, analizando que si va obtener utilidad (Taha, 2010, pág. 115).

Tabla 62. Análisis de sensibilidad

	Real	Optimista	Pesimista
Ingresos	57.600,00	63.360,00	51.840,00
Gastos	34.176,93	37.594,63	30.759,24
Inversión	154.153,32	154.153,32	154.153,32
Indicadores	Real	Optimista	Pesimista
V.A.N.	51.116,84	56.228,52	46.005,15
Beneficio/Costo	1,72	1,89	1,55
T.I.R.	13,10	14,41	11,79
P.R.I	4 años, 4 meses, 9 días	4 años	4 años, 9 meses, 3 días

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Carolina Tufiño

El análisis de sensibilidad permitió verificar que en los tres escenarios se puede realizar el proyecto, con un margen del 10% de aumento en las cuentas y un decremento con el mismo porcentaje se obtuvo la sensibilidad del proyecto en los escenarios optimista y pesimista, para los indicadores se determinó con el valor de 10%, que existe mayor rentabilidad en el VAN, relación beneficio/costo, TIR y P.R.I. Incluso en el periodo de recuperación optimista se llega a los 4 años, pudiendo obtener el crédito que es otorgado para un periodo de 10 años, lo cual hace que el proyecto sea más rentable. Con el escenario pesimista se obtiene que el proyecto no deja pérdidas y permite que el crédito sea pagado a 4 años, 9 meses, 3 días obteniendo rentabilidad. Además de seguir el periodo de crédito que otorga el banco, con esta información se genera la factibilidad del proyecto.

CAPÍTULO VII.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

- En el estudio de mercado se determinó que existen turistas con discapacidad física, visual, auditiva y de lenguaje, que necesitan accesibilidad para poder hospedarse, así se incrementa la participación de nuevos clientes, ayudando al crecimiento de servicios turísticos.
- En el estudio técnico se examinó la utilización óptima de los recursos disponibles, como la distribución y el tamaño óptimo para que el proyecto de emprendimiento cumpla con las normativas y accesibilidad adecuada para que las personas con discapacidad se puedan hospedar de manera segura.
- Se estableció herramientas organizativas, que permitirán el manejo y control adecuado, para el crecimiento y beneficio del proyecto.
- Según el estudio financiero realizado se obtuvo indicadores que permitieron la realización de la inversión que permiten asegurar la viabilidad del proyecto mediante recursos propios y préstamo.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda la ejecución de construcción de infraestructura, ya que se obtuvo la realización de crédito y se cuenta con el capital necesario para implementar el proyecto.
- Realizar un estudio de mercado que determine el ingreso de turistas nacionales y extranjeros que poseen discapacidad y cuantos lugares cuentan con accesibilidad a nivel nacional.
- Se recomienda impulsar a la inclusión y participación de las personas con discapacidad en el sector turístico mediante estrategias de publicidad y promoción a nivel de provincia y nacional.
- Analizar las deficiencias de las infraestructuras turísticas para realizar adecuaciones que permitan generar valor para las personas con discapacidad.

8. Referencias bibliográficas

- Ávila Macedo, J. J. (2009). *Economía (edición actualizada)*. México: Umbral.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos (Septima ed. Mexico: Mc GRAW HILL.*
- Banios.com. (1 de Septiembre de 2016). *banios.com*. Obtenido de <http://www.banios.com/hotelesprimera.html>
- Bodie, Z., & Merton, R. C. (2012). *Finanzas*. México: Pearson.
- Cabarcos Novas, N. (2011). *Administración de servicios turísticos*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Cegarra Sánchez, J. (2012). *Los métodos de investigación*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- CONADIS. (2016). *Consejo Nacional para la Igualdad de Discapacidades*. Recuperado el Abril de 2016, de <http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/estadistica/index.html>
- CONADIS, & Convención , I. (2004). *Consejo de Discapacidades*. Obtenido de Eliminación de todas las formas de discriminación contra las personas con discapacidad: http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/convencion_interamericana.pdf
- Constitucion , N. (s.f.). *Constitucion Nacional. Constitucion Nacional*. Ecuador.
- Coraggio, J. L. (2010). *Empleo y economía del trabajo en el Ecuador: algunas propuestas para superar las crisis*. Quito - Ecuador: Abya - Yala .
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos (Séptima ed.)*. México: Mc Graw Hill.
- Coss Bu, R. (2009). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión(segunda ed.)*. México: LIMUSA.
- De la fuente Garcia, D., Parreño , J., & Fernández, I. (2010). *Ingeniería de organización en la empresa: Dirección de Operaciones*. España: Ediciones Universidad de Oviedo.
- Delgado de la Torre, R. (2010). *Iniciación a la probabilidad y la estadística*. Barcelona: Servei de publicacions Bellaterra.
- Díez de Castro, E. C., & Rosa Díaz, I. M. (2012). *Gestión de precios (quinta ed.)*. Madrid: ESIC.
- Dvoskin, R. (2009). *Fundamentos de marketing: teoría y experiencia*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Echeverria , M. (2012). *Diseño Organizacional*. Mexico: Mc GRAW HILL.

- Federación Iberoamericana de Ombudsman, F., & Escobar, G. (2010). *Personas con discapacidad: VII Informe sobre Derechos Humanos*. Madrid: Trama.
- Ferré Trenzano, J. M., & Ferré Nadal, J. (2010). *Los Estudios de Mercado: Cómo Hacer un Estudio de Mercado de Forma Práctica*. Madrid: Díaz de Santos.
- García, M. (2010). *Inclusión, discapacidad y empleo*. Madrid: Cinca.
- Guizar Montúfar, R. (2009). *Desarrollo organizacional (tercera ed.)*. Mexico: Mc GRAW - HILL.
- Herrera , P. J. (2009). *Proyectos Enfoque Gerencial (Tercera ed.)*. Ecoe Ediciones.
- Horngren, C., Foster, G., & Datar, S. (2012). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial (décimo segunda ed.)*. México: Pearson.
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de estadísticas y censos*. Recuperado el 2010, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- INEN. (2010). *Instituto Ecuatoriano de Normalización*. Recuperado el Marzo de 2010, de http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/normas_inen_acceso_medio_fisico.pdf
- Jiménez Boulanger, F., Espinoza Gutiérrez, C. L., & Fonseca Retana, L. (2011). *Ingeniería Económica*. Costa Rica: Tecnológica de Costa Rica.
- Juez Martel, P., & Diez Vegas , J. (2010). *Probabilidad y estadística matemática*. Madrid: Diaz de Santos.
- Keegan, W., & Green, M. (2009). *Marketing Internacional (quinta Ed.)*. México: Pearson.
- Lamb, C., Hair, J. F., & McDaniel, C. (2011). *Marketing*. México: CENGAGE learning.
- Lara, B. (2014). *Como elaborar proyectos de inversion (segunda ed.)*. Quito: Oseas Espín.
- Ley Organica, d. (19 de Septiembre de 2012). LEY ORGANICA. Quito, Ecuador.
- López Casuso, R. (2010). *Calculo de Probabilidades e Inferencia Estadística con topicos de Econometria (cuarta ed.)*. Venezuela: UCAB.
- Meza Orozco, J. d. (2013). *Evaluacion financiera de proyectos (Tercera ed.)*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- MIES. (s.f.). *Ministerio de Inclusión Económica y Social*. Obtenido de <http://www.inclusion.gob.ec/servicios-mies-para-personas-con-discapacidad/>

- Ministerio de Turismo. (Febrero de 2014). *OPTUR*. Obtenido de <http://www.optur.org/estadisticas-turismo.html>
- Miranda, J. J. (2012). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera económica social*. Madrid: MM editores.
- Moreno Fernandez, J. (2009). *La administración financiera del capital de trabajo (segunda ed.)*. México: Continental.
- Ofuani, A. I. (2011). The right to economic. *African Human Rights Law Journal*, 1-20.
- Ordoñez Andrade, M., & Marco Navarro, F. (2010). *Políticas de empleo en la planificación turística local de Ecuador. Herramientas para su formulación*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- Pelaez Avalo , J. (2008). *Marketing*. Recuperado el 20 de Marzo de 2009, de <http://markegruop.blogspot.com/2009/03/mercado-potencial-vs-mercado-objetivo.html>
- Perez, C. (2010). *Muestreo estadístico*. México: Pearson Education.
- PNBV, P. (2013). PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR. Ecuador.
- Prieto, M. (2011). *Espacios en disputa: el turismo en Ecuador*. Quito - Ecuador: Flacso.
- Publicaciones vertice, S. (2010). *Estructuras Organizativas*. Recuperado el Septiembre 2016, de https://books.google.com.ec/books?id=GKy_NI9kESoC&printsec=frontcover&dq=que+s+la+estructura+organizativa&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=que%20es%20la%20estructura%20organizativa&f=false
- Quesada Paloma, V., & García Pérez, A. (2009). *Lecciones de cálculo de probabilidades*. Madrid: Díaz de Santos.
- Rodriguez M., D. (2011). *Gestión Organizacional (Quinta ed.)*. Madrid: Ediciones UC.
- Rodriguez Mansilla, D. (2010). *Gestión Organizacional* . Madrid: Plaza y Valdes editores.
- Rojas, S. (2012). *Escuela y Discapacidad*. Quito: Flacso.
- Rosillo, J. (2009). *Matemáticas financieras para decisiones de inversión y financiamiento*. Bogotá: Cengage.
- Ruiz Ballesteros, E., & Solis Carrión, D. (2009). *Turismo comunitario en Ecuador: desarrollo y sostenibilidad social*. Quito: Abya- Yala.
- Ruiz Ballesteros, E., & Solis Carrión, D. (2010). *Turismo comunitario en Ecuador: desarrollo y sostenibilidad socia*. Quito - Ecuador: Abya-Yala.

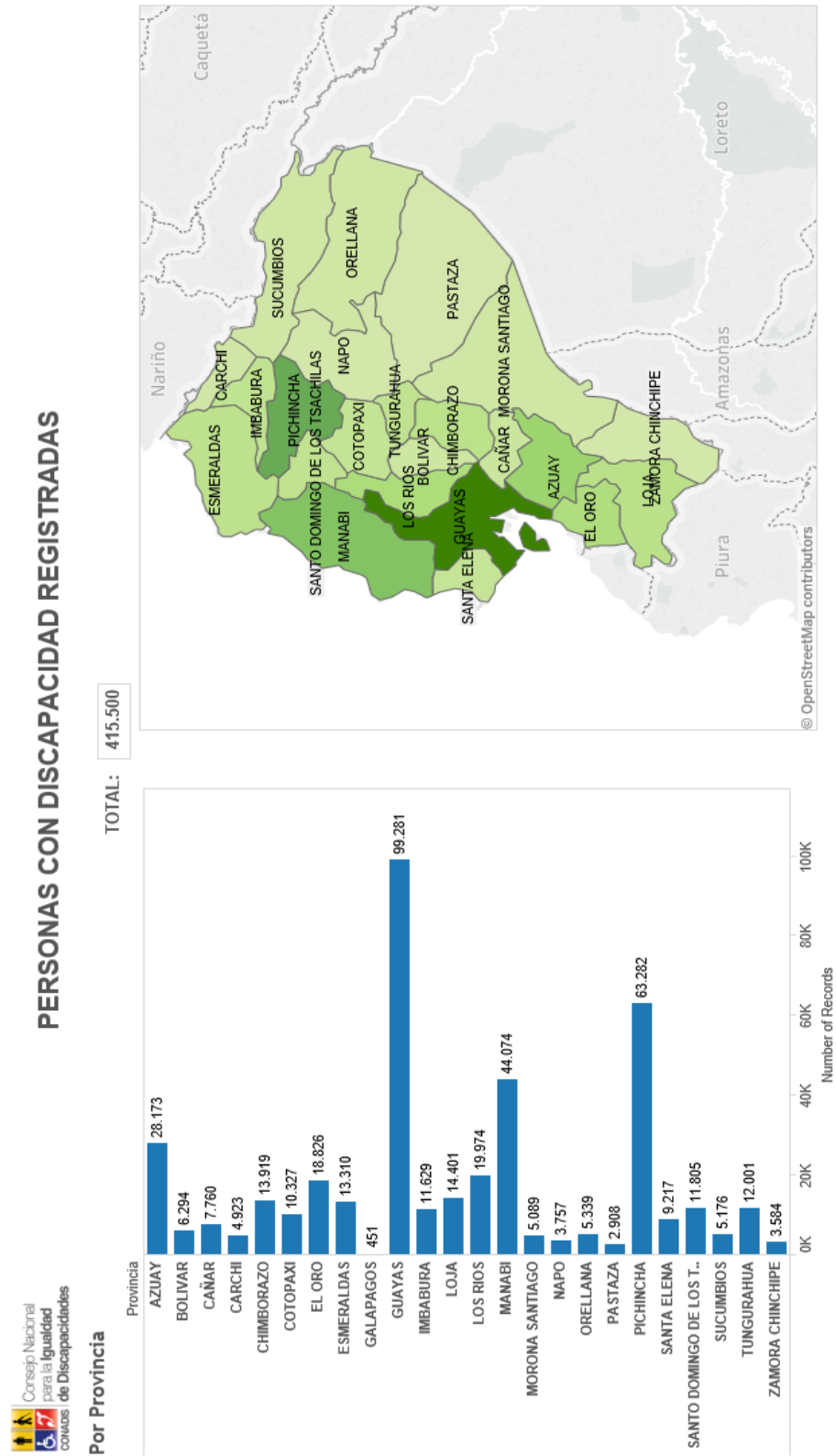
- Samaniego de García, P. (2009). *Aproximación a la realidad de las personas con discapacidad en Latinoamérica*. Madrid: CERMIES.
- Samaniego de García, P., & Porras, R. (2009). *Personas con discapacidad y acceso a servicios educativos en Latinoamérica*. Madrid: Cermi.
- Serna G, H. (2011). *Gerencia estrategica*. Bogotá: Editoriales Santa fé.
- Setterfield, M. (2009). *La economía del crecimiento dirigido por la demanda*. Madrid: Akal.
- Taha, H. A. (2010). *Investigación de operaciones (séptima ed.)*. México: Perason.
- Varela V, R. (2010). *Evaluación económica de proyectos de inversión (septima ed.)*. Colombia: Mc Graw Hill.
- Vázquez Casielles, R., & Trespacios Gutiérrez, J. A. (2009). *Estrategias de distribución comercial*. España: THOMSON.
- Vélez Pareja, I. (2012). *Decisiones empresariales bajo riesgo e incertidumbre*. Bogotá: Norma.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de beneficiarios

Involucrados	Relación		Actitud		Interés
	Dir.	Ind.	+	+/- -	
Personas con	1		1		Halojamiento accesible
Sector hotelero	1		1		Incrementar los ingresos
Familiares		1	1		Menos carga y esfuerzo físico
Construcción		1		1	Venta de materiales y accesorios
Transportes		1		1	No realizar adecuaciones a las
Comerciantes		1		1	Incremento de clientes

Anexo 2. Personas con discapacidad registrada nacional

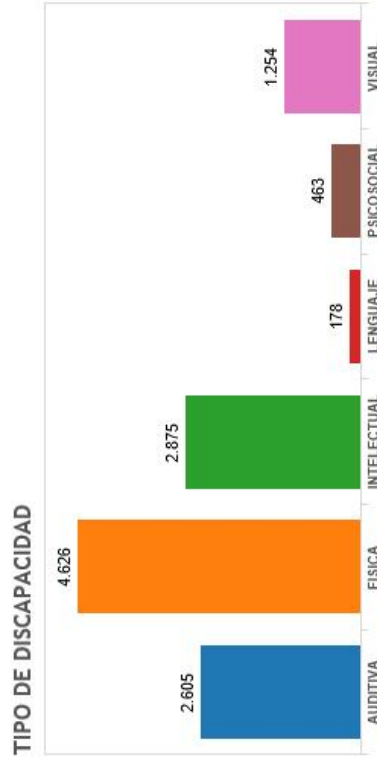
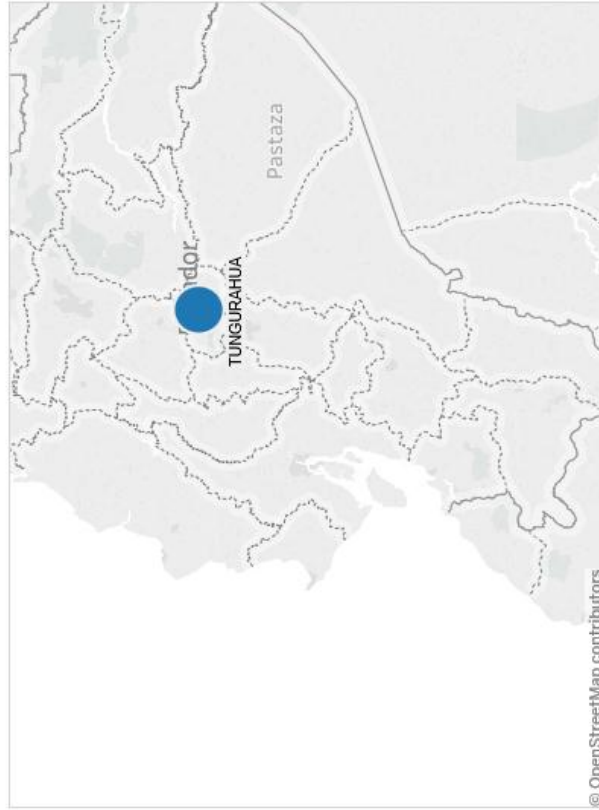
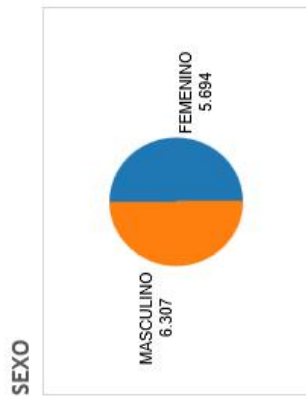


Anexo 3. Personas con discapacidad registrada

PERSONAS CON DISCAPACIDAD REGISTRADAS



Provincia
 Cantón





Anexo 4. Encuesta



ENCUESTA

ENCUESTA N

Objetivo: Obtener información de las necesidades y expectativas para la creación de espacios de descanso accesibles para personas con discapacidad.

Genero (M-F): _____

Edad: _____

<p>1. Señale la opción que considere que posee menor infraestructura accesible para personas con discapacidad en instituciones y organizaciones.</p> <p>Parques <input type="checkbox"/></p> <p>Complejos Turísticos <input type="checkbox"/></p> <p>Lugares de Hospedaje <input type="checkbox"/></p> <p>Entidades Financieras <input type="checkbox"/></p> <p>Instituciones Publicas <input type="checkbox"/></p> <p>Centros Educativos <input type="checkbox"/></p>	<p>2. Con qué frecuencia se hospeda en la ciudad de Baños de Agua Santa?</p> <p>Quincenal <input type="checkbox"/></p> <p>Mensual <input type="checkbox"/></p> <p>Trimestral <input type="checkbox"/></p> <p>Semestral <input type="checkbox"/></p> <p>Anual <input type="checkbox"/></p>
<p>3. Señale el motivo principal de su hospedaje?</p> <p>Descanso <input type="checkbox"/></p> <p>Diversión <input type="checkbox"/></p> <p>Negocios <input type="checkbox"/></p> <p>Estudios <input type="checkbox"/></p>	<p>4. Acudiría, en el caso de existir un lugar para hospedarse que sea accesible para personas con discapacidad?</p> <p>No <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/></p>
<p>5. Qué tipo de discapacidad posee?</p> <p>Intelectual <input type="checkbox"/></p> <p>Física <input type="checkbox"/></p> <p>Visual <input type="checkbox"/></p> <p>Auditiva <input type="checkbox"/></p> <p>De lenguaje <input type="checkbox"/></p>	<p>6. Señale un aspecto relevante que busca al momento de hospedarse?</p> <p>Tarifa <input type="checkbox"/></p> <p>Servicio <input type="checkbox"/></p> <p>Ubicación <input type="checkbox"/></p> <p>Instalaciones <input type="checkbox"/></p>

<p>7. Considera que es importante que exista accesibilidad para personas con discapacidad en los lugares de hospedaje?</p> <p>Importante</p> <p>Poco importante</p> <p>Nada importante</p>	<p>8. Cuando viaja prefiere hospedarse en:</p> <p>Hoteles <input type="checkbox"/></p> <p>departamentos <input type="checkbox"/></p>
<p>9. De los siguientes planes para hospedarse, cual le beneficia a ud?</p> <p>Minidepartamento pareja <input type="checkbox"/></p> <p>Minidepartamento familiar <input type="checkbox"/></p> <p>4 personas <input type="checkbox"/></p> <p>Minidepartamento grupal <input type="checkbox"/></p> <p>6 personas</p>	<p>10. Cuanto pagaría por el hospedaje de una persona?</p> <p>\$10 a \$15 <input type="checkbox"/></p> <p>\$16 a \$20 <input type="checkbox"/></p> <p>\$21 a \$25 <input type="checkbox"/></p>
<p>11. Que servicios le gustaría que existiera en los espacios de descanso accesibles para personas con discapacidad.</p> <p>Piscinas <input type="checkbox"/></p> <p>Canchas <input type="checkbox"/></p> <p>Bar –Restaurant <input type="checkbox"/></p> <p>Guía turístico <input type="checkbox"/></p>	<p>12. A través de qué medio de comunicación obtiene información de lugares turísticos?</p> <p>Radio <input type="checkbox"/></p> <p>Televisión <input type="checkbox"/></p> <p>Revistas <input type="checkbox"/></p> <p>Periódico <input type="checkbox"/></p> <p>Facebook <input type="checkbox"/></p>

GRACIAS POR SU ATENCIÓN!

Anexo 5. Personas con discapacidad 2010

MANUELA ESPEJO" IDENTI... x

discapacidades: tungurahua 20... inec.gob.ec

http://www.vicepresidencia.gob.ec/manuela-espejo-ii... p

Archivo Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Vicepresidencia de la República del Ecuador

Coca Codo Sincclair - Desarrollador

"MANUELA ESPEJO" IDENTIFICA A 11.133 PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN TUNGURAHUA, AL MOMENTO SON YA 146.885

Vicepresidencia de la República del Ecuador > Comunicamos > Noticias > "MANUELA ESPEJO" IDENTIFICA A 11.133 PERSONAS CON DISCAPACIDAD EN TUNGURAHUA, AL MOMENTO SON YA 146.885

Ambato, 1 de junio de 2010.- La Misión Solidaria "Manuela Espejo", el primer estudio bio psicosocial, clínico y genético de la discapacidad del Ecuador, identificó 11.133 casos en Tungurahua, luego de visitar, durante 12 días, 38,069 hogares de todos los cantones de la provincia, en donde, además, se entregaron 1.078 ayudas técnicas. Con estos resultados, esta cruzada médico - científica lleva registradas ya a 146,885 personas con discapacidad, en 18 provincias del Ecuador.

En una emotiva ceremonia realizada esta mañana en el coliseo del colegio Ambato, el secretario general de la Vicepresidencia de la República, Homero Arellano, expuso ante decenas de representantes de las diferentes comunidades y cantones tungurahueses, los resultados del trabajo de 70 brigadas de médicos, especialistas, militares y personal de logística, quienes visitaron 38,069 viviendas de personas con discapacidad, desde el 13 al 25 de mayo.

De 11,133 casos identificados, explicó Arellano, 2,188 corresponden a personas con discapacidad intelectual, mientras 8,945 tienen otras discapacidades. Los especialistas en genética clínica, además, registraron y recogieron 547 muestras biológicas, en tanto se acumularon 726 casos críticos, es decir, aquellos en los que la discapacidad se desenvuelve en un entorno de extrema pobreza.

Asimismo, los brigadistas realizaron 23,060 consultas médicas a familiares de personas con discapacidad quienes solicitaron ser atendidos durante las visitas de la Misión, conforme a los resultados expuestos por Arellano, quien especificó que estos datos corresponden a la fase de estudio o diagnóstico.

Una vez identificadas las personas con discapacidad, la Misión "Manuela Espejo" emprendió con la entrega de las primeras 1,078 ayudas técnicas, para los casos más críticos registrados, en el marco de la fase de respuesta, que comprende además, en una faceta más amplia, la implementación de una serie de programas integrales

Comparte esta publicación:

Tweet

Compartir

Imprimir

Mail

Entérate

CALCULADORA PLUSVALÍA

Lej Organica Reformatoria al Código Organico de Funcionarios, Empleados y Honorarios de la

Vínculos

12:51 04/02/2017

Anexo 7. Lugares con accesibilidad



BAÑOS

SANGAY SPA HOTEL

UBICACIÓN: Puzajeda sobre Ayora y Juan Montalvo, frente a la cascada de la Virgen

¿QUÉ HACER? Disfrutar de confortables habitaciones, piscinas de agua templada, baños de cañón, masajes, tratamientos faciales, sauna, turco, hidromasaje, gimnasio, canchas deportivas, restaurante, parqueadero privado, internet.

¿CÓMO LLEGAR? Desde la basílica se sigue 400 metros aproximadamente hasta llegar al hotel.

HORARIO: los 24 horas del día





Tungurahua
sin límites

Tungurahua • Ecuador • Subandinos




Anexo 8. Proforma Muebles y enseres

Gavilánez Mejía **PROFORMA**
Laurita del Carmen

Dirección: Mera y 13 de Abril
 Ambato - Ecuador **Nº 000096**
RUC. 1801971621001

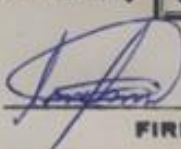
CLIENTE: Ximena Sanchez

FECHA: 23 - Mayo - 2016 **TELF.** 2742096

DIRECCION: Avenida de las Amazonas y Duraznos

Canl.	DESCRIPCION	P/U	V. VENTA
2	Literas	350;	700;
2	Camas lineales	220;	440;
2	Sofa Camas	290;	580;
2	Comedores madera y Vidrio	750;	1500;
2	Salas Pequeñas	790;	1580;
6	Colchones Satisf ción de lujo Resille	150;	900;
2	Armarios Casal	288;	576;

Valor Total \$ **6276;**


FIRMA

Anexo 9. Equipos y tecnología

COTIZACIÓN
MIN AMBATO LA MERCED (MARCIMEX S.A.

Cotización ID: 303	Fecha: 15-MAY-16
Días Vigencia: 5	Estado: Ingresado
Política: POLITICA GENERAL MINOREO	Term. Venta: Crédito
Agente: MAVEGA	Plazo: 0
Nombre Cliente: XIMENA SANCHEZ	
RUC/CED:	
Dirección:	
Teléfono: 0065568737	

Artículo	Cantidad	PVP	Descuento	Valor
MICROONDAS INDIRAMA	2	279.1	257.85	300.36
LICUADORA PERILLA OSTER	2	177.18	163.68	190.68
FR TOP MOUNT (NORMAL) INDIRAM	2	1043.73	954.24	1123.21
COCINA INDUCCIÓN INDIRAMA	2	1026.12	947.58	1104.26
EQ MFCOMPONENTE SONY	2	1316.67	1215.15	1420.17
TV LED SONY	2	1073.26	991.53	1155

TOTAL PVP SIN IVA	9536.18
DESCUENTO	4544.50
SUBTOTAL SIN IVA	5290.68
IVA	302.73
OFERTA CON IVA	5796.41
ENTRADA	5796.41
TASA CREDITO 16.00%	.10
TOTAL CREDITO + ENTRADA	5796.41

AUTORIZACIÓN DE CONSULTA DE BURO:

POR MEDIO DEL PRESENTE DOCUMENTO AUTORIZO, A MARCIMEX S.A. Y A LAS ENTIDADES FINANCIERAS CON LAS QUE MARCIMEX OPERE, A VERIFICAR, REPORTAR, OBTENER TODO TIPO DE INFORMACIÓN, DE CUALQUIER FUENTE SEA PÚBLICA O PRIVADA, BUROS DE INFORMACIÓN CREDITICIA, MIENTRAS SE ENCUENTRE VIGENTE EL CUPO OTORGADO PARA COMPRAS DENTRO DE LA CADENA COMERCIAL, ADEMAS PODRÁ SOLICITAR TODO TIPO DE REFERENCIAS BANCARIAS, COMERCIALES, EN FIN, TODA INFORMACIÓN CONCERNIENTE A MI COMPORTAMIENTO CREDITIVO.

Cliente _____

Vendedor _____


 MAVEGA
 C 42 7689595

Anexo 10. Proforma logotipo y señalética



Oficina Ambato: Sucre 2-38 y Mariano Egóez
Telf: 03 2828857
Mail: codigomarca@hotmail.com
marcaoffset@gmail.com
Cel: 0992907823 / 0956864298 / 0995092376
Planta Quito: Mosquera Narváez y 10 de Agosto

Ambato, 19 de mayo del 2016

XIMENA SANCHEZ
Presente

De nuestra consideración:

A nombre CÓDIGO MARCA, reciba un cordial saludo, a la vez que me permito poner a su consideración la siguiente.

PROFORMA.

cantidad	producto	V. Total
1	CREACION DE UN LOGOTIPO	\$ 50,00
100	TARJETAS DE PRESENTACION	\$ 10,00
1000	VOLANTES	\$ 65,00
1	ROTULO LUMINOSO 3X0,80	\$ 240,00
2	SEÑALETICAS	\$ 8,00


TOTAL: \$373,00

ESTOS PRECIOS SON 0%IVA ARTESANO CALIFICADO

Att.
Paúl W. Calderón V.
DISEÑADOR GRÁFICO PUBLICITARIO
RUC: 1803147774001

PROFORMA VÁLIDA POR 10 DÍAS LABORABLES

Anexo 12. Certificado de viabilidad de proyecto

 Secretaría Técnica
para la Gestión Inclusiva
en Discapacidades

La Dirección Provincial de Tungurahua de la Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades de la Vicepresidencia de la República del Ecuador.


CERTIFICA QUE:

El proyecto de **CREACIÓN DE ESPACIOS DE DESCANSO TURÍSTICO CON ACCESIBILIDAD PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD "SU HOGAR"**, que pertenece a la Sra. **ROSA MARINA SÁNCHEZ RODRIGUEZ** portadora de la C.C: **180105869-21**, quien posee una discapacidad auditiva de 67% actuará como emprendedora. Tomando en cuenta el informe presentado por la Srta. **TUPIÑO MURILLO BRENDA CAROLINA** portadora de la C.C. **1803711496-1**, estudiante de décimo semestre de la **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS** se certifica que cuenta con la viabilidad necesaria para el desarrollo del mismo, razón por la cual esta Secretaría extiende el presente certificado con la finalidad que se siga con el proceso interno correspondiente expuesto en la hoja de ruta relacionada a convenia existente entre la **SETEDIS** y la **UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO - FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS** para que se pueda cumplir con la implementación del proyecto de manera satisfactoria.

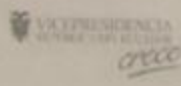
Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad; y, para que conste a petición de la interesada expido el presente certificado, pudiendo hacer uso del mismo para fines académicos.

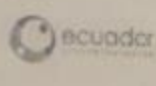
Ambato, 01 de junio de 2016

Atentamente,



Ing. Gabriela Frías O.
DIRECTORA PROVINCIAL
SECRETARÍA TÉCNICA PARA LA GESTIÓN INCLUSIVA EN DISCAPACIDADES
VICEPRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA

Av. Gran Colombia y Soledad (EX-DUQUE HOSPITAL EUGENIO ESPEJO)
Telf: (033) 2 3333-940 - Ext. 2001
www.setedu.gob.ec
Quito - Ecuador

 VICEPRESIDENCIA
DE LA REPÚBLICA
ORCO

 Ecuador

Anexo 13. Formulario de aprobación de emprendimiento


Secretaría Técnica para la Gestión Inclusiva en Discapacidades

COORDINACIÓN DE INCLUSIÓN PRODUCTIVA

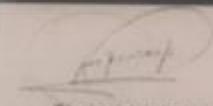
FORMULARIO DE APROBACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS PROVINCIA DESCONCENTRADA

FORMULARIO: STD - CIP - 2016 - 006 Fecha Emisión: 01-2016

Revisión: 01


Fecha	08/06/2016																						
Nombre del emprendimiento	"Espacios De Descanso Su Hogar"																						
Provincia	Tungurahua																						
Nombre del emprendedor	16.6. Servicios Turísticos																						
Número de emprendimientos con discapacidad	1																						
Número de personas con discapacidad	2																						
Nombre completo del emprendedor	Sánchez Rodríguez Rosa Marina																						
Nombre completo - Persona con discapacidad	Sánchez Rodríguez Rosa Marina																						
Nº Cédula	180105869-2																						
Nº Cámara de Comercio	180105869-2																						
Nombre del representante de la Persona con Discapacidad	Sánchez Rodríguez Rosa Marina																						
Nº Cédula del representante de la Persona con Discapacidad	180105869-2																						
Lista de documentos que se adjuntan	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>1. Perspectiva de Negocio</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>2. Correo de Aprobación</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>3. Cotizaciones Actualizadas</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>4. Solicitud de Crédito - BNF</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>5. Cédula y Papeleta de Votación - Emprendedor</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>6. Carné de Discapacidad - Emprendedor</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>7. Copia de Servicio Básico</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>8. Carta de Compromiso</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> <tr><td>9. Contrato de Arrendamiento (Opcional)</td><td style="text-align: center;"> </td></tr> <tr><td>10. Escrituras (Opcional)</td><td style="text-align: center;"> </td></tr> <tr><td>11. Solicitud y documentos del Garante</td><td style="text-align: center;">X</td></tr> </table>	1. Perspectiva de Negocio	X	2. Correo de Aprobación	X	3. Cotizaciones Actualizadas	X	4. Solicitud de Crédito - BNF	X	5. Cédula y Papeleta de Votación - Emprendedor	X	6. Carné de Discapacidad - Emprendedor	X	7. Copia de Servicio Básico	X	8. Carta de Compromiso	X	9. Contrato de Arrendamiento (Opcional)		10. Escrituras (Opcional)		11. Solicitud y documentos del Garante	X
1. Perspectiva de Negocio	X																						
2. Correo de Aprobación	X																						
3. Cotizaciones Actualizadas	X																						
4. Solicitud de Crédito - BNF	X																						
5. Cédula y Papeleta de Votación - Emprendedor	X																						
6. Carné de Discapacidad - Emprendedor	X																						
7. Copia de Servicio Básico	X																						
8. Carta de Compromiso	X																						
9. Contrato de Arrendamiento (Opcional)																							
10. Escrituras (Opcional)																							
11. Solicitud y documentos del Garante	X																						

ELABORADO POR



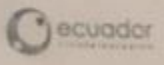
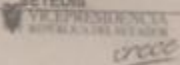
Técnico (a) de Inclusión
In. Juan Carlos Escobar SETEDIS

APROBADO POR



Director(a) Provincial
Ing. Gabriela Frías
SETEDIS

Av. Gran Colombia y Sedes (ANTIGUO HOSPITAL EUGENIO ESPINOZ)
 Tel: (035 2) 2033-940 - Ext. 2001
 info@setedis.gub.ec / www.setedis.gub.ec
 Quito - Ecuador

000036

Anexo 14. Tabla de amortización de préstamo otorgado

BanEcuador B.P.

No. REG. 175418220021

PAGINA:

FECHA:

Sucursal:

TABLA DE AMORTIZACION

CLIENTE:

GRUPO:

DIRECCION:

CEO/RUC/PASAPORTE:

TELEFONO:

DATOS DE LA OPERACION

Nº OPERACION:

TIPO DE PRODUCTO:

MONTO: MONEDA:

PLAZO: TASA INTERES: %

TIPO AMORTIZACION: PAGO CAPITAL:

CUOTA: PAGO INTERES:

REAJUSTABLE: PERIODO: Dias

FECHA LIQUIDACION:

FECHA VENCIMIENTO:

MES DE GRACIA:

GRACIA CAPITAL:

GRACIA INTERES:

PAGO ANTICIPADO INTERES:

Día	FECHA PAGO	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	INTERES	OTROS	ABONO	CUOTA	POR PAGAR	ESTADO
37	18-09-2018	4.288.80	357.14	35.50	1.06	0.00	0.00	393.70	393.70	FOR VENCE
38	18-09-2018	3.928.96	357.14	32.54	0.94	0.00	0.00	390.62	390.62	FOR VENCE
39	18-10-2018	3.571.52	357.14	28.83	0.87	0.00	0.00	386.94	386.94	FOR VENCE
40	18-11-2018	3.214.38	357.14	26.83	0.79	0.00	0.00	384.52	384.52	FOR VENCE
41	18-12-2018	2.857.24	357.14	22.91	0.66	0.00	0.00	380.73	380.73	FOR VENCE
42	18-01-2020	2.500.10	357.14	20.71	0.58	0.00	0.00	376.43	376.43	FOR VENCE
43	18-02-2020	2.142.96	357.14	17.75	0.45	0.00	0.00	375.34	375.34	FOR VENCE
44	18-03-2020	1.785.82	357.14	13.84	0.36	0.00	0.00	371.37	371.37	FOR VENCE
45	18-04-2020	1.428.68	357.14	11.84	0.28	0.00	0.00	369.26	369.26	FOR VENCE
46	18-05-2020	1.071.54	357.14	8.90	0.18	0.00	0.00	365.92	365.92	FOR VENCE
47	18-06-2020	714.40	357.14	5.82	0.09	0.00	0.00	363.16	363.16	FOR VENCE
48	18-07-2020	357.26	357.26	2.57	0.06	0.00	0.00	360.13	360.13	FOR VENCE
TOTALES		6.96	15.000.00	3.432.13	101.41	0.00	0.00	16.537.77	16.537.77	

~~Roberto Sánchez~~

Aprobado por: *Rosa M. Sánchez*
Chimic

Visítanos con firma y sello de BANEQUADOR B.P.

Archivo Fuente: TAmortiz.ig

Dirección: **SILVÓN BOLAÑAR Y ADAN LEÓN MERA**
Ciudad: **AMBAATO** Teléfono:

Anexo 15. Área de construcción y terreno de emprendimiento



Anexo 16. Infraestructura diseñada en 3D

