



**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE HOTELERÍA Y TURISMO

**CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN Y DESARROLLO
TURÍSTICO**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO”,
DEL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2015.**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previa a la obtención del Título de:

INGENIERA EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO

AUTORA: PRISSILA LISSETTE SUÁREZ CHILÁN

TUTORA: ECO. IRENE PALACIOS MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

**UNIVERSIDAD ESTATAL
PENÍNSULA DE SANTA ELENA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE HOTELERÍA Y TURISMO

CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN Y DESARROLLO
TURÍSTICO

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO”,
DEL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2015”**

TRABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

INGENIERA EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO

AUTORA: PRISSILA LISSETTE SÚAREZ CHILÁN

TUTORA: ECO. IRENE PALACIOS MSc.

LA LIBERTAD – ECUADOR

2015

La Libertad, Miércoles 7 de mayo del 2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del trabajo de investigación: “PLAN DE NEGOCIOS PARA ‘LA POSADA DEL BUCANERO’”, Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, Año 2015. Elaborado por la Srta. Prissila Lissette Suárez Chilán, egresada de la Escuela de Ingeniería en Gestión y Desarrollo Turístico, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Gestión y Desarrollo Turístico, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, le apruebo en todas sus partes.

Atentamente

.....

Eco. Irene Palacios Báuz. Msc

TUTORA

AUTORÍA DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de Titulación o Graduación **“PLAN DE NEGOCIOS PARA ´LA POSADA DEL BUCANERO´”, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015**, elaborado por quien suscribe la presente, declara que los datos, análisis, opiniones y comentarios que constan en este trabajo de investigación son de exclusiva propiedad, responsabilidad legal y académica del autor. No obstante es patrimonio intelectual de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

La Libertad, 21 de Febrero del 2015.

Atentamente

.....
Prissila Lissette Suárez Chilán
C.C. 092667145-4

DEDICATORIA

Dedico este prestigioso trabajo a Dios que nos da vida todo los días para ser mejores personas, a mis padres, a mis demás familiares y a una persona muy especial en mi vida, que han sido un pilar muy fundamental para el desarrollo de la presente investigación y culminación del trabajo de titulación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a las personas que han estado día a día conmigo por ayudarme a realizar el presente trabajo de titulación ya que con esfuerzo todo se puede, a los docentes, compañeros y especialmente a mi tío el Lcdo. Alejandro Suárez Yagual que ha sido un ejemplo y un motor para salir adelante y no darme por vencida.

TRIBUNAL DE GRADO

Ing. Mercedes Freire Rendón, MSc.
**DECANA DE LA FACULTAD
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

Lcdo. Erick López Reyes, MSc.
**DIRECTOR DE LA ESCUELA
DE HOTELERÍA Y TURISMO**

Eco. Irene Palacios Báuz. MBA
PROFESOR – TUTOR

Ing. Jairo Cedeño Pinoargote, MBA
PROFESOR DE ÁREA

Ab. José Espinoza Ayala.
SECRETARIO GENERAL

UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ESCUELA DE HOTELERÍA Y TURISMO
CARRERA INGENIERÍA EN GESTIÓN Y DESARROLLO TURÍSTICO

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO “DEL
CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2014”**

Autora: Prissila Lissette Suárez Chilán

Tutora: Eco. Irene Palacios

RESUMEN

El presente documento presenta el diseño de un PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO “DEL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA, como instrumento directriz de planificación, control, ejecución desarrollo de actividades, tendiente a mejorar el funcionamiento, rendimiento y productividad de dicho establecimiento de servicios hosteleros vinculados al turismo. Recoge además todos los aspectos relativos al fundamento teórico, y de campo en que a través de la investigación aplicada, se sustenta, en dar solución a un problema específico detectado.

El plan de negocios tiene como propuesta final fortalecer la imagen de la institución, incrementar y brindar un producto de calidad y calidez para quienes lo visitan.

INDICE GENERAL

PORTADA.....	I
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	II
AUTORÍA DE INVESTIGACIÓN	III
DEDICATORIA.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
TRIBUNAL DE GRADO.....	VI
RESUMEN.....	VII
INDICE GENERAL.....	VIII
INDICE GRAFICOS	XIV
INDICE DE TABLAS	XV
INDICE DE ANEXOS.....	XVI
INDICE DE CUADROS.....	XVII
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	7
PLANES DE NEGOCIOS, EMPRESAS DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE Y DESARROLLO SOCIO ECONOMICO EN DESTINO DE SOL Y PLAYA: EL CASO DE LA POSADA DEL BUCANERO, CANTÓN SALINAS. ECUADOR... 7	
1.1. PLANES DE NEGOCIOS EN EMPRESAS DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE Y DESARROLLO SOCIO ECONOMICO EN DESTINO DE SOL Y PLAYA.....	8
1.1.2. Definiciones y conceptos claves:.....	10
1.1.2.1. Utilidad.....	11
1.1.3. Empresas de servicios de hospedaje en destino de sol y playa.....	12

1.1.3.1.Diagnostico interno de empresas de servicios de hospedaje.....	13
1.1.4.El turismo de sol y playa.....	14
1.1.5.La calidad del servicio como factor clave para el Desarrollo socio	15
económico de destinos turísticos de sol y playa.	15
1.2. LA PENSIÓN ‘‘LA POSADA DEL BUCANERO’’	17
1.2.2. Ubicación de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’	17
1.2.3. Estructura operativo-administrativa la pensión‘‘La Posada del Bucanero’’...18	
1.2.4. Prestamos administrativos para el mejoramiento financiero de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’	18
1.2.5. Análisis FODA de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’	20
1.3.LA NECESIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA HOTELERA.....	21
1.4 METODOLOGIA DE APROXIMACIÓN PARA EL DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	23
CAPÍTULO II	25
PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	25
2.1. VALIDACIÓN METODOLÓGICA.....	25
2.1.1. Método de la investigación aplicado.....	26
2.1.2. Técnicas de investigación utilizada.....	26
2.1.3. Procesamiento, análisis presentación de los datos.....	27
2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	27
2.2.1.Población.....	27
2.2.2.MUESTRA.....	28

2.3. ANÁLISIS DE ENCUESTAS DE LOS LECTORES POTENCIALES.....	30
2.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A REPRESENTANTES DE ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL TEMA.....	56
2.4.1. Presentación y análisis de los datos de la guía de observación.....	61
2.5. INTEGRACIÓN Y ANÁLISIS FINAL DE LA INFORMACIÓN RECUPERADA EN CAMPO.....	61
2.6. PRUEBA DE HIPÓTESIS.....	62
2.7. DISCUSION FINAL.....	64
CAPÍTULO III.....	65
“PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO “DEL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015”.....	65
3.1. PRESENTACIÓN.....	65
3.2. OBJETIVOS.....	66
3.2.1. Objetivos Generales.....	66
3.2.2. Objetivos Específicos.....	66
3.3. MISIÓN.....	66
3.4. VISIÓN.....	67
3.5. ANÁLISIS F.O.D.A. DE LA POSADA DEL BUCANERO.....	67
3.6. FACTIBILIDAD Y APLICACIÓN.....	68
3.7. ESTRATEGIAS DE PRECIO.....	68
3.8. CARACTERÍSTICAS DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA POSADA DEL BUCANERO.....	69

3.9. LA COMPETENCIA.....	69
3.9.1. Directos.....	70
3.9.2. Indirectos.....	70
3.10. MERCADEO DE SERVICIO	72
3.10.1. Cliente	72
3.10.2. Comunicación	72
3.10.3. Comodidad	73
3.10.4. Costo	73
3.11. PROMOCIÓN.....	73
3.11.1. Presupuesto De Promoción	73
3.12. ESTUDIO TECNICO	74
3.12.1. Infraestructura De La Empresa	74
3.13. CAPACIDAD INSTALADA	74
3.14. UBICACIÓN DEL PROYECTO	75
3.15. TAMAÑO	75
3.16. RECURSOS TECNOLOGICOS	75
3.17. RECURSOS DE MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS.	76
3.18. ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL.....	76
3.18.1. Marco Legal	76
3.19. ACTA DE CONSTITUCION.....	81
3.20. ACTIVIDADES EXTRAS DE LA EMPRESA	81
3.21. ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA.....	82
3.21.1. Organigrama Estructural	82

3.22. ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA.....	83
3.22.1.Descripción de puestos.....	83
3.22.2.Manual De Funciones	85
3.23. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	88
3.23.1.Inversión Inicial	88
3.23.2.Activos Fijos	89
3.23.3.Activos Intangibles	91
3.23.4.Capital de Trabajo	91
3.23.5.Resumen de Inversión Inicial.....	92
3.23.6.Financiamiento.....	92
3.23.7.Amortización de la Deuda.....	93
3.23.8.Resumen de la Deuda.....	96
3.23.9.Proyección de Ventas.....	97
3.24. COSTO OPERATIVO.....	98
3.24.1.Costos operativos proyectados.....	98
3.25. COSTO OPERATIVO.....	99
3.25.1.Depreciación	99
3.26. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (PYG).....	102
3.27. FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	103
3.28. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL FLUJO.....	104
3.28.1.Tasa de Descuento.....	104
3.29. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO.....	104

3.30. EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN INICIAL.....	105
3.31. PLAN DE ACCIÓN.....	106
3.32.CONCLUSIONES.....	109
3.33 RECOMENDACIONES.....	109
BIBLIOGRAFÍA	110
ANEXO.....	131

INDICE GRAFICOS

GRÁFICO 1 LUGAR DE PROCEDENCIA	30
GRÁFICO 2 CON CUANTAS PERSONA VIAJA	31
GRÁFICO 3 SEXO.....	32
GRÁFICO 4 CUANTOS AÑOS TIENE.....	33
GRÁFICO 5 ENUMERE LOS MOTIVOS DE VISITA EN EL CANTÓN SALINAS	34
GRÁFICO 6 CONOCE LA PENSIÓN	35
GRÁFICO 7 ¿CUÁNTAS VECES UD. SE ALOJADO EN LA PENSIÓN?.....	36
GRÁFICO 8 ¿CON CUÁNTAS PERSONAS SUELE UD. HOSPEDARSE EN LA PENSIÓN?	37
GRÁFICO 9 ¿QUIÉNES LO ACOMPAÑAN?	38
GRÁFICO 10 ¿CUÁNTO ASIGNA PARA GASTAR EN UN VIAJE AL	39
GRÁFICO 11 ¿DE LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS CUÁL ES EL QUE MÁS LE GUSTA?	40
GRÁFICO 12 ¿EVALUÉ LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS DE LA PENSIÓN.....	41
GRÁFICO 13 ¿HA VISITADO U HOSPEDADO EN ALGÚN OTRO ESTABLECIMIENTO HOTELERO?.....	42
GRÁFICO 14 ¿UD. CREE QUE LA POSADA DEL BUCANERO DA UN BUEN SERVICIO?	43
GRÁFICO 15 ¿HA TENIDO ALGÚN INCONVENIENTE EN SU HOSPEDAJE? 44	44
GRÁFICO 16 ¿HA ESCUCHADO U OÍDO ESCUCHAR PUBLICIDAD DE LA PENSIÓN?	45
GRÁFICO 17 ¿POR QUÉ MEDIOS?	46
GRÁFICO 18 ¿LE GUSTARÍA RECIBIR INFORMACIÓN O PUBLICIDAD DE LA PENSIÓN?.....	47
GRÁFICO 19 ¿CUAL SERÍA LA MEJOR OPCIÓN PARA TENER MÁS INFORMACIÓN DE LA PENSIÓN?	48
GRÁFICO 20 ¿CUAL SERÍA LA MEJOR OPCIÓN PARA TENER MÁS INFORMACIÓN DE LA PENSIÓN?	49
GRÁFICO 21 ¿LA POSADA DEL BUCANERO CUBRE SUS EXPECTATIVAS DE UD.?.....	50
GRÁFICO 22 ¿CREE UD. QUE LA POSADA DEL BUCANERO CUENTA CON LA TECNOLOGÍA NECESARIA?	51
GRÁFICO 23 ¿CONOCE QUE LA PENSIÓN DA EL SERVICIO DE TAXI?.....	52
GRÁFICO 24 ¿POR QUÉ VISITA LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO?	53
GRÁFICO 25 ¿EXISTIÓ ALGUNA RECOMENDACIÓN PARA HOSPEDARSE EN LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO?	54
GRÁFICO 26 ¿CONSIDERARÍA USTED QUE LA RENOVACIÓN DE LA FACHADA DE LA POSADA DEL BUCANERO AYUDARÍA A GENERAR MAS INGRESOS ECONÓMICOS?	55

INDICE DE TABLAS

TABLA #1 : Pregunta de Hipótesis	63
TABLA #2 Proceso de cálculo de Chi2.....	63

INDICE DE ANEXOS

ANEXO # 1 CATRASTRO TURISTICO	114
ANEXO # 2 ENCUESTA DIRIGIDA A TURISTAS.....	115
ANEXO # 3 ENTREVISTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE LA POSADA DEL BUCANERO.....	117
ANEXO # 4 ENCUESTAS.....	119
ANEXO # 5 PERMISOS PARA EL ADECUADO FUNCIONAMIENTO “ LA POSADA EL BUCANERO”	130
ANEXO # 6 LICENCIA ANUAL DE TURISMO.....	131
ANEXO # 7 PATENTE MUNICIPAL.....	132
ANEXO # 8 MINISTERIO DE SALUD PUBLICA.....	133
ANEXO # 9 PERMISO DE FUNCIONAMIENTOCUERPO DE BOMBERO.....	133
ANEXO # 10 MINISTERIO DE TURISMO LA POSADA DEL BUCANERO ...	134
ANEXO # 11 LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTO.....	135
ANEXO # 12 MINISTERIO DE TURISMO LA POSADA DEL BUCANERO ...	136
ANEXO # 13 HABITACIÓN N°1.....	137
ANEXO # 14 HABITACIÓN N° 2.....	138
ANEXO # 15 HABITACIÓN N° 3.....	139
ANEXO # 16 HABITACIÓN N° 4.....	140
ANEXO # 17 HABITACIÓN N° 5.....	141
ANEXO # 18 HABITACIÓN N°6.....	142
ANEXO # 19 TARJETA DE PRESENTACIÓN	143
ANEXO # 20 CAMISETA	143
ANEXO # 21 LOGOTIPO.....	144

INDICE DE CUADROS

CUADRO # 1 COMPETIDORES	71
CUADRO # 3 RECURSOS TECNOLÓGICOS	76
CUADRO # 4 INVERSIÓN INICIAL	88
CUADRO # 5 ACTIVOS FIJOS	89
CUADRO # 6 ACTIVOS INTANGIBLES	91
CUADRO # 7 CAPITAL DE TRABAJO.....	91
CUADRO # 8 INVERSIÓN INICIAL	92
CUADRO # 9 FINANCIAMIENTO	92
CUADRO # 10 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA	93
CUADRO # 11 RESUMEN DE LA DEUDA	96
CUADRO # 12 PROYECCIÓN DE VENTAS	97
CUADRO # 13 COSTOS OPERATIVOS.....	98
CUADRO # 14 DEPRECIACIÓN	99
CUADRO # 15 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (PYG).....	102
CUADRO # 16 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	103
CUADRO # 17 TASA DE DESCUENTO	104
CUADRO # 18 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO	104
CUADRO # 19 EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN INICIAL.....	105

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como propuesta principal la ejecución de un plan de negocios para La Posada del Bucanero: tiene como idea de dar una buena imagen a la pensión, vinculando a los turistas de distintos lugares del Ecuador tomando los bienes tangibles e intangibles que forman parte de los habitantes de diferentes lugares del cantón de Santa Elena.

En el Cantón Salinas tiene una de sus playas llamada Chipipe. Localizada al oeste del Cantón Salinas con una extensión de 1.265 km² y una población 77646. Limita al Este el barrio del Malecón o San Lorenzo; al Sur, la playa de Mar Bravo y la Base Aérea donde se encuentra el pequeño aeropuerto de la ciudad; y al oeste, un pequeño cerro (y tras este el mar) y la Base Naval, donde se encuentran las famosas rocas "La Chocolatera", concurrida por surfistas. Finalmente, al Norte tiene la playa de Chipipe.

Dando capacidad al desarrollo de empresas hoteleras las cuales estas hicieron su aparición en el sector de Chipipe y empezó inicialmente haciendo casas familiares y que en el transcurso de los años como también la influencia de la gente que llegaba a esta población, esto se han propuesto brindar un buen servicio a los turistas, incrementando la labor de manejar su mercado y mejorando su calidad de vida. Sus propietarios individuos muy humanitarios que daban posada a personas que llegaban de otras partes de nuestro medio.

El turismo sol y playa es uno de los puntos más fuerte de la Provincia de Santa Elena exclusivamente de Salinas y esto sin recalcar Chipipe que cuenta con una gran de localidades las cuales suele haber gran cantidad de hoteles y actividades para ocio y tiempo libre. Durante el día se suele acudir a las playas donde se toma el sol y por la noche se realizan diferentes actividades en los hoteles o zonas de esparcimiento.

Se basa en esto para el plan de negocio ya que es uno de los factores principales ya que posee gran cantidad de turistas que vienen de diferentes lugares del Ecuador

Por lo tanto Ricardo Cevallos (2013:1) menciona " El sitio es ideal para quienes más que playas naturales buscan hospedarse, pues este destino es muy frecuentado por turistas de todo el país. Recientemente, Salinas - Chipipe ha sido imán para expatriados que han hecho de éste su nuevo hogar, y esto se constata con la ola de «bares de gringos» que han proliferado."

Chipipe cuenta con muchas gamas de hoteles, y sobre todo recursos para toda clase de negocios a emprender y a sus vez muchos atractivos.

Dentro de los recursos de un plan de negocios encontramos bienes tangibles e intangibles. Los bienes intangibles forman parte de como las persona dan una buena atención a su cliente y mediante esto las personas regresan y le dan mucho reconocimiento y respeto a las cosas que les ofrecen: esto es transmitido de generación en generación por eso hay muchas personas que ponen sus viviendas como fuente para hospedarse y que se sientan como en casa.

Las personas que habitan en el sector de Chipipe deben tener una buena organización en su empresa hotelera, que a través de los tiempo esto va creciendo formando competencia lo que se pretende es que se alcancen los objetivos de las empresa hoteleras para tener un buen emprendimiento económico.

Hoy en día las empresas optan por tener plan de negocios ya que es muy importante en toda institución hotelera, crea opción competitiva y cambia a las personas en forma satisfecha y lucrativa, brindando oportunidades para una mejor situación económica. Es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa de un proyecto empresarial, que se constituye como fase de proyección y

evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de la empresa.

Es por eso que quise exponer la idea principal : “PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO”, CANTÓN SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015 ; investigar mediante el uso de un instrumento financiero que se cambie la imagen de la pensión ya que se vea innovador y llame la atención a las personas que pasen por el establecimiento hotelero.

En el mes de diciembre se inició con el desarrollo de la temática presentada por ello se procedió a realizar actividades de campo en las playas de Chipipe y las más cercanas a al establecimiento hotelero que comprenden el Cantón Salinas , entrevistando a los turista y mediante su desarrollo se notó una declinación en cuanto al conocimiento de La Posada del Bucanero ya que por falta de promoción y publicidad y sobre todo la imagen no pasa de ser un lugar más de hospedarse y para otras personas que buscan resaltara otra particularidad turística de relajamiento .

Con estos antecedente que se concibió y se planteó el tema del presente trabajo final grado (tesis), orientando el proceso de investigación nace la interrogante **¿Será factible elaborar un plan de negocios para la pensión “La Posada del Bucanero” aplicando el proceso de investigación, que permita desarrollarse más y tenga más afluencia turística en cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2015?**

La respuesta a esta interrogante la establece los resultados lanzados y producto final del proceso de investigación desarrollado y consignado en el presente documento, en el cual se dan un cumplimiento al logro de los objetivo general, planteado en el tema de tesis a probado que es: Desarrollar un **“PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO “DEL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2014”**

En el cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, barrio Chipipe se encuentra ubicado la pensión “La Posada del Bucanero”, lugar visitado por turistas que por casualidad o falta de hospedaje en otros establecimientos hoteleros se alojan en el mismo y optan por esta alternativa que desconocían y que sin lugar a dudas se van satisfechos por el servicio y estancia brindada.

“La Posada del Bucanero” tiene muchas ventajas ya que se encuentra ubicado en un lugar que es visitado por muchos turistas nacionales e internacionales y población local, convirtiéndose en una alternativa de alojamiento en épocas de feriados donde existe mucha afluencia turística, pero que sin lugar a dudas es poco reconocida y posicionada en el mercado turístico de ésta localidad.

La respuesta a esta interrogante la constituyen los resultados y intereses finales del proceso de investigación desarrollo en el presente documento, con el cual se da cumplimiento al logro del objetivo general planteado en el tema de tesis aprobado que es **“Evaluar la influencia del financiamiento en la imagen del hostel, mediante una investigación en donde intervengan, turistas, competidores, entidad bancaria y propietario para un plan de negocios destinado a la pensión “La Posada del Bucanero”, Cantón Salinas, Provincia de Santa Elena, año 2014.”**

Estableciendo para ello unos pasos que fueron cumpliéndose a manera de objetivo específico, tales como:

- Analizar las fuentes de financiamiento idóneas para la pensión “La Posada del Bucanero”.
- Establecer los aspectos primordiales que intervienen en la imagen de la pensión “La Posada del Bucanero”.
- Determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de la pensión “La Posada del Bucanero”.

- Analizar las posibles causas que influyen en la imagen de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’.
- Establecer un Plan de negocios que contribuya en el desarrollo de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’.

Con fin de conseguir los objetivos mencionados se llegó a la siguiente hipótesis: La influencia del financiamiento contribuirá en la imagen de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’, mediante una investigación en donde intervengan, turistas, competidores, entidad bancaria y propietario.

Esto nos lleva a tomar o resalta que la variable independiente es un Plan de negocio es la creación de un documento escrito que evalúe aspectos de factibilidad económica, haciendo hincapié a una iniciativa comercial, con una descripción y análisis de perspectivas empresariales, para obtener un fin de lucro acorde al tipo de negocio visionado, en cuanto a la variable dependiente ‘‘La Posada del Bucanero’’ es un establecimiento familiar donde los huéspedes encuentra un ambiente acogedor como si estuviera en su hogar brindándole los servicios adicional de alimentación y guianza si el huésped lo requiere. El presente trabajo de titulación se encuentra desglosado en tres capítulos:

Capítulo I: Se expresa de forma general la conceptualización básica que sirve como guía en la presentación de la propuesta, el tema a desarrollar es: ‘‘Plan de negocios’’, mismo que presenta la problemática y situación actual de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’, cuenta con el marco contextual de la investigación que detalla el problema, las causas y consecuencias que la originan, además de la formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación del tema, hipótesis y operacionalización de las variables donde se observa el grado de la propuesta.

Capítulo II: Desglosado en metodología de la investigación, tipo de investigación, técnicas e instrumentos de investigación que consiste en elaborar encuestas para obtener resultados de los puntos de vista de turistas, entrevista a propietario y demás datos que serán predominantes para el procedimiento de la investigación y análisis que permitirá desarrollar la propuesta final.

Corresponde al análisis de resultados una vez que se ha realizado el levantamiento de la información con el fin de poder interpretar las problemáticas en la administración de la pensión, para esto se realizó las respectivas tabulaciones y análisis de los resultados como: observación, encuestas, entrevista, que permitieron elaborar las tablas y gráficos estadísticos con resultados porcentuales que justifican la elaboración de la propuesta en base al tema planteado.

Capítulo III: Se detalla la propuesta que representará las actividades a realizar y los cambios a aplicar por los propietarios de la pensión, así como el detalle de la misión, visión, objetivos, estrategias. Se elaboró un organigrama estructural así como el diseño de funciones que permitirán que la Posada del Bucanero brinde un servicio de calidad y eficiencia.

La presente propuesta permitirá que la pensión ejecute el Plan de negocios que tiene como finalidad organizar, ejecutar actividades y sobre todo brindar una buena imagen al establecimiento, logrando la satisfacción del propietario de los turistas que hacen uso de la misma y que buscan de un establecimiento seguridad, confianza, estabilidad y economía.

CAPITULO I

PLANES DE NEGOCIOS, EMPRESAS DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE Y DESARROLLO SOCIO ECONOMICO EN DESTINO DE SOL Y PLAYA: EL CASO DE LA POSADA DEL BUCANERO, CANTÓN SALINAS. ECUADOR.

En un mundo cambiante en el que vivimos, la oferta turística ha incrementado en los últimos años y como consecuencia de ello, existe mayor competitividad en la rama hotelera. Los consumidores ahora son más exigentes, de tal manera que se debe establecer un plan de negocios para el logro de sus objetivos.

Se requiere de un estudio de mercado para conocer las necesidades de los clientes, además las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de nuestro entorno con el propósito de establecer una diferenciación con la competencia.

Ante estos nuevos cambios y necesidades es importante proponer un Plan de negocios para “La Posada del Bucanero”.

La elaboración de un plan de negocios aplicado “La Posada del Bucanero” permitirán cumplir las metas trazadas, se identificara su segmento, sus clientes potenciales, se establecerán estrategias adecuadas para que la pensión tenga un mejor posicionamiento en el mercado aumente sus ventas por ello su carpeta de clientes, reducir costos, el personal de la pensión este más capacitado, cubriendo en su totalidad las necesidades y deseos de los clientes y conseguir su fidelización.

Usualmente los planes de negocio quedan obsoletos, por lo que una práctica común es su constante renovación y actualización. Lo más importante es el proceso de

planificación, a través del cual el administrador adquiere un mejor entendimiento del negocio y de las opciones disponibles.

1.1. PLANES DE NEGOCIOS EN EMPRESAS DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE Y DESARROLLO SOCIO ECONOMICO EN DESTINO DE SOL Y PLAYA.

En el Ecuador la industria hotelera va creciendo y evolucionando a lo largo de la historia ya que la industria del turismo día a día va generando cambios por los procesos de globalización que vive el mundo moderno. De tal forma que los diversos bienes y servicios que se ofertan deben cumplir con las expectativas de confort y placer para cubrir las necesidades de los turistas.

Se parte de la idea, el sector, los conocimientos, la técnica; pero no es suficiente. Hoy en día, debido a la creciente competitividad y al mayor conocimiento, y por lo tanto, mayores exigencias del cliente, obligan a las empresas a buscar soluciones inadmisibles, cada vez más atractivas, con buena imagen, por supuesto, a mejor precio. Por ello se ha elaborado un catálogo de productos y servicios con el que cualquier cliente puede verse identificado, a diferentes niveles de exigencia y con su plena satisfacción asegurada:

Un plan de negocio en empresas de servicio hotelero puede ser la diferencia entre el éxito y el fracaso de una actividad económica, proporcionando en su desarrollo grandes ventajas:

- Se hace un análisis y un enfoque adecuado del mercado y de la futura empresa de servicio.
- Se puede usar como una herramienta de venta para enfrentar importantes relaciones, incluidas aquellas con inversionistas y bancos.

- Se puede utilizar el plan de negocio de servicio hotelero para solicitar opiniones y consejos a terceras personas.
- En el desarrollo del plan de negocio de servicio hotelero se pueden dejar al descubierto omisiones y/o debilidades del proceso de planificación, que en caso de no realizarse podrían ser casi indetectables.
- Se puede utilizar como carta de presentación de la empresa hotelera: “esto es lo que somos y esto es lo que vamos a hacer”.
- El mismo proceso de su preparación permite repensar la empresa e investigar algunas opciones.
- También puede permitir identificar las necesidades financieras de su negocio.

Se puede considerar el plan de negocio de servicio hotelero es una herramienta imprescindible a la hora de comenzar con cualquier actividad económica. Que ayudará a la puesta en marcha, a una mejor comprensión de la actividad a desarrollar y de su entorno, a una previsión de cambios y/o oportunidades de mercado, etc. En definitiva una herramienta que facilitará la puesta en marcha de la actividad empresarial de una manera eficaz.

El motivo fundamental del desarrollo socio económico es poder definir los gastos necesarios para la implementación de un negocio, es decir daremos a conocer el costo de todo aquellos ítems que van a formar nuestro proyecto para buscar un margen de ganancia más alto y un costo de inversión más bajo.

Actualmente ,desarrollo socio económico en destino de sol y playa el gobierno de Ecuador, con el afán de mejorar el desarrollo de sus playas, especialmente de aquellas quienes han sido marginadas durante muchos años , ha diseñado una serie de proyectos a través de organismos que tratan de impulsar el turismo , , la construcción de caminos para el traslado de las hacia los lugares de recreación .

El turismo de sol y playa es una de las actividades que generan considerables ingresos para la economía de los países. El Ecuador tiene a su haber ciudades y lugares maravillosos para el efecto. La inversión con capitales nacionales o extranjeros puede ser una excelente alternativa y a ello deben sumarse las iniciativas empresariales.

1.1.2. Definiciones y conceptos claves:

El plan de negocios es un plan empresarial que se realiza cuando una empresa está para producir o tiene intención de iniciar un negocio o una compañía. Igualmente la administración y planificación de la empresa, se necesita para atraer a más personas (terceros) en este caso pueden ser bancos o inversionistas que aporten a los recursos financieros de la empresa. Plantea que un plan de negocios.

“Es un documento escrito que define con claridad los objetivos de un negocio dado y describe los métodos que se van a emplear para alcanzar los mismos...”. (Baldelli, 2009:15)

Mediante esto no se debe olvidar que un plan de negocios tiene un punto de importancia que no se puede pasar por alto.

Habitualmente los planes de negocios quedan obsoletos, porque haciendo la práctica necesaria en su persistencia su constante renovación y actualización a veces no llegan al punto que se establece. Un reconocimiento dentro del círculo de los negocios es sobre lo que vale el plan, esto sin embargo es la importancia del proceso de planificación de una empresa a través de buenas administraciones para la mejora del negocio y de las tomas de decisiones (Flores, 2007:12)

Es por este caso que tenemos ventajas del plan de negocios:

- Es una orden de pasos o procesos a cumplirse, que consintieran concretar e implementar la percepción de un negocio.
- Sirve también como una posible carta para inversionistas o para obtener financiamiento, para la empresa que desea crear.
- Minimizar la incertidumbre y el riesgo del inicio o crecimiento de una empresa.
- Facilita el análisis de viabilidad , factibilidad económica de un proyecto
- Certifica el uso adecuado de cada uno de los recursos a invertirse dentro del negocio
- Evalúa de una forma adecuada el mercado al que debe enfocarse el negocio; así mismo, a qué tipo de competencia se enfrentara.

A continuación detallamos las desventajas del plan de negocio:

- Las decisiones a tomarse dentro de la implementación del nuevo negocio pueden ser variantes, dependiendo de los componentes de la misma o de la persona involucrada en el proyecto.
- No contar con el tiempo y las herramientas suficientes para lograr cumplir los objetivos del negocio.
- No completar adecuadamente las metas: sean estas: medibles o cualitativas, concretas, realistas y congruentes.

1.1.2.1. Utilidad

La ventaja de un plan de negocios es que facilita la interpretación de las distintas circunstancias donde se van a desarrollar las actividades de la empresa. Pensando en la complejidad y dinámica de los mercados actuales, ninguna empresa puede crecer y competir sin tener en cuenta las variables que intervienen. Es necesario señalar que siempre está presente en todo negocio el riesgo y la incertidumbre asociados con el éxito o fracaso del mismo. La planificación contribuye a resolver un número

importante de problemas que tienen las pequeñas y medianas empresas, como por ejemplo:

- Falta de capital de inversión y acceso a las fuentes de financiamiento
- Prever situaciones que afectan la rentabilidad
- Introducir en forma eficaz nuevos productos y servicios al mercado

Cabe recalcar que un plan de negocios es un valioso instrumento que sirve para reflexionar sobre los asuntos críticos de un proyecto, ayuda al empresario a comunicarse con inversionistas, socios, empleados, etc. Y se utiliza como un documento de consulta permanente para medir los avances de un negocio.

1.1.3. Empresas de servicios de hospedaje en destino de sol y playa

Es la presentación de servicios que proporciona una empresa turística para la satisfacción de necesidades del cliente y a la vez es la unidad económica de producción, la cual tiene como objetivo, hacer que los bienes produzcan y sirvan para bienes de las empresas.

Como servicios turísticos se pueden considerar los siguientes:

- **Servicio de alojamiento:** cuando se proporcione comida para ser consumida en el mismo establecimiento o en las instalaciones ajenas.
- **Servicio de alimentación :** cuando se proporcione comida para ser consumida en el mismo establecimiento o en la instalaciones ajenas
- **Servicio de intermediación :** en la presentación de cualquier servicio turísticos susceptibles de ser demanda
- **Servicio de información:** cuando se facilite la información a los usuarios sobre los recursos turísticos , con o sin prestación de otros servicios complementarios

- **Servicios de guía: servicios** prestados por guías profesionales, para interpretar el patrimonio natural y cultural.

Esta actividad tiene su propio perfil de esta modalidad turística ya que en todo su perfil costanero está rodeado de mar. En los lugares que tienen hermosas playas las cuales son grandes siendo el gran atractivo del cantón donde son apreciadas por el mismo que es concurrida por un sin número de turistas durante todo el año. De tal forma que causa una demanda positiva para los establecimientos que ofrecen servicios de hospedaje, alimentación y entretenimiento, siendo así el producto estrella que poseen las localidades que se encuentran a lo largo de la zona urbana y rural Santaelenenses.

1.1.3.1. DIAGNOSTICO INTERNO DE EMPRESAS DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE

Son empresas de servicios de hospedaje aquellas que se dedican, de manera profesional y habitual, a proporcionar servicio, y precio, a las personas que lo demandan, con o sin prestación de otros servicios.

Tipos.

1. Las empresas de alojamiento hotelero, serán los establecimientos hoteleros cuyos grupos de clasificación se determinarán reglamentariamente.
2. Dentro del alojamiento turístico extra hotelero, estarán incluidos los campamentos públicos de turismo, los apartamentos turísticos, las casas rurales y cuales quiera otras que reglamentariamente se determinen.

Los establecimientos de servicio de hospedaje estarán dotados de las instalaciones y servicios mínimos que reglamentariamente estén determinados para cada tipo, grupo,

modalidad y categoría, identificándose mediante los símbolos y en los términos que reglamentariamente estén establecidos para cada uno de ellos en atención a la oferta de dichas instalaciones y servicios.

1.1.4. El turismo de sol y playa

Es conocida como el ejemplar de sol y playa, es el turismo convencional con características primordiales sobre otros turismos de gran escala, es un producto propio de la sociedad urbana e industrial, por lo que la oferta requiere de múltiples estrategias para cubrir la demanda por el mayor flujo de personas que adquieren este servicio.

En sí esta modalidad es la más acaparada y concurrida durante todo la época del año por lo que llegan un sin número de turistas. Lo que causa como demanda positiva para todos los establecimientos que ofertan dicha actividad turística; en las temporadas de invierno o verano, lo que permite al turista relajarse dejando a un lado las preocupaciones cotidianas.

Santa Elena es una localidad que muchas personas hacen de este, un encuentro de negocios ya que en sus instalaciones hoteleras, centros de reuniones se concluyen exitosas reuniones, donde finalizando las mismas o en el transcurso de su negociación disfrutan de sus alrededores, gustando del lugar visitado siendo así un lugar recomendado no solo de motivo empresarial sino vacacional.

El turismo de negocios es aquel que se desarrolla con el fin de llevar a cabo un negocio o un acuerdo comercial. Esta modalidad es usada por los ejecutivos, empresarios, comerciantes y otros profesionales para concluir negocios, conseguir clientes o prestar servicios. El cliente suele tener un alto poder adquisitivo. La variación estacional es un factor primordial en la demanda del producto. Los servicios

complementarios también intervienen en esta modalidad como la conexión a internet. Ramos (2013:14).

Es el turismo que practica el hombre de negocio, ya que a más de desarrollar sus actividades mercantiles o profesionales; este también aprovecha la oportunidad para disfrutar de los diferentes eventos que se le presentan como el paisaje, la cultura, las diversiones, sol y playa que ofrece la ciudad escogida para realizar congresos, reuniones y seminarios.

Concluyendo con los conceptos mencionados con anterioridad un ámbito muy importante es el desarrollo socioeconómico donde interviene dos aspectos positivos tales como generación de ingresos, desarrollo regional, inversión de capitales y como aspectos negativos la mala planeación, y actividades ilícitas que perjudican el progreso de la empresa.

1.1.5. La calidad del servicio como factor clave para el Desarrollo socio Económico de destinos turísticos de sol y playa.

La industria hotelera en la sociedad moderna el turismo se ha transformado en un fenómeno de notable importancia. Aun en época de crisis y de baja económica como las actuales el turismo mantiene una dinámica relevante en comparación con otros sectores de la economía. Por su ventajosa ubicación geográfica y climatológica, el Ecuador posee bellas y extraordinarias zonas naturales, con grandes condiciones para ser un verdadero centro de atracción turística.

Para el desarrollo social tenemos dos ámbitos mejorar el nivel de vida, crecimiento, capacitación, educación, infraestructura, afluencia turística, incremento comercial que ayudan al progreso tanto personal como del negocio propio, pero también hay causas negativas incontrolables crecimiento e inseguridad.

El desarrollo socio económico de destinos turísticos de sol y playa. Las opiniones de expertos e informaciones profesionales parten de que el recreo y las vacaciones abarcan un entorno de más del 70% del movimiento turístico Dimensión Social Relaciones internas Relaciones externas 12 mundial y dentro de éste la primacía absoluta la tiene el turismo de sol y playa, el que para algunos representa el 80% del turismo vacacional mundial.

Los estudios de la Organización Mundial del Turismo (OMT), coinciden en señalar que el producto de sol y playa es absolutamente mayoritario en los motivos de viajes turísticos y aunque no mantenga los mismos niveles de crecimiento, alcanzará un volumen importante en los próximos años y seguirá siendo de enorme trascendencia.

En otros estudios de la OMT, aparecen las diversificaciones que asociadas al producto de sol y playa se desarrollarán, como bodas y lunas de miel, deportes acuáticos, SPA (salud a través del agua) y todas bajo el sello de todo incluido.

Esta diversificación de los servicios que se ofertan exige de servicios técnicos explotar al máximo posible sus capacidades de respuesta para satisfacer estas necesidades, manteniendo altos niveles de disponibilidad y satisfacción de

La oferta se ha caracterizado por el predominio de paquetes turísticos poco diferenciados, comercializados a través de turoperadores y gran sensibilidad al precio por parte de la demanda.

El turismo de sol y playa basado en el modelo del turismo de masas ha propiciado una gran concentración de equipamientos en las zonas costeras, así como la concentración del poder de compra en manos de unos pocos turoperadores que forman parte de grandes grupos que también operan vuelos chárter y poseen redes de agencias de viajes y, más recientemente, portales de venta de viajes online. Por otro

lado, las compañías de bajo coste han permitido flexibilizar la oferta y facilitan el aumento del turismo independiente.

Muchos destinos de playa que en su momento fueron pioneros han llegado a su fase de madurez y sufren los efectos del envejecimiento de las instalaciones y la masificación que, a su vez, redundan en presión sobre los precios, menor margen y reducción de la inversión. Encontrar una solución global a estos destinos en los que intervienen numerosos actores públicos y privados es uno de los mayores retos de algunas zonas turísticas en el litoral.

1.2. LA PENSIÓN ‘‘LA POSADA DEL BUCANERO’’

En año de 2003 se creó un establecimiento hotelero ubicado en la manzana 16, calle 9, entre segunda y tercera avenida, a una cuadra de la playa de Chipipe, cuenta con dos propietarios que son el Sr. Ángel Antonio Rodríguez Orrala y su esposa Sra. Maura Esperanza Roca Soriano, personas responsables que buscan ampliar su establecimiento con el tiempo. (*Anexo de catastro turístico*)

1.2.2. Ubicación de la pensión ‘‘La Posada del Bucanero’’

El establecimiento hotelero comenzó con una casa mixta de cemento y madera a partir del año 2003 y alquilaba sólo a familias por mes. El Sr. Antonio Rodríguez realiza cambios al ver que las personas que alquilaba en el mes llevaban al resto de sus familiares en feriados o celebraciones nacionales. Con producto de su esfuerzo logró crear una pensión que en la actualidad tiene como nombre: ‘‘La Posada del Bucanero’’, establecida en la Provincia de Santa Elena, Cantón Salinas y registrada desde el 11 de febrero del año 2010 con el RISE (09059888895001). Realizando

actualización con RUC desde el 18 de septiembre del 2013 a nombre del Sr. Ángel Antonio Rodríguez Orrala.

1.2.3. Estructura operativo-administrativa la pensión ‘La Posada del Bucanero’’

El establecimiento hotelero cuenta con estructura operativa-administrativa los cuales son los siguientes:

- Alojamiento
- Descuentos
- Servicios básicos
- Internet

“La Posada del Bucanero” ofrece a sus turistas un servicio de buena calidad y que ha logrado tener buena acogida, ofreciendo de manera responsable y segura sus servicios. Todo esto ha logrado que “La Posada del Bucanero”, se encamine en actividades que hagan del establecimiento un lugar que cumplan con las necesidades de los visitantes.

Es por ello que el propietario al implementar el plan de negocios logrará el incremento de más habitaciones que cuente con todos los servicios básicos logrando así una mejor rentabilidad para su beneficio y sobre todo pensando en el deleite y comodidad del visitante.

Dentro de las actividades que realizaron los propietarios para la creación de ésta pensión fue la adecuación de su pequeña vivienda y la construcción de una losa permitiendo dividir tres habitaciones con todos los servicios básicos, ejecutaron préstamos a diferentes entidades bancarias para las diversas adecuaciones faltantes

del lugar y que hasta la actualidad son canceladas con cuotas mensuales, dentro de los préstamos ejecutados se reflejan los siguientes detalles:

1.2.4. Prestamos administrativos para el mejoramiento financiero de la pensión “La Posada del Bucanero”

Cooperativa de Vivienda Armada Nacional: Comenzó el préstamo el 30 de septiembre del 2003 pagando mensualmente 136,67 dólares lo cual el pago se realizó en un plazo de 8 años.

Cooperativa Ahorro y Crédito Armada Nacional: Comenzó el préstamo el 4 de diciembre del 2003 pagando mensualmente 48,21 dólares lo cual lo se realizó en un plazo de 8 años.

Banco Guayaquil: Comenzó en septiembre del 2003 con un préstamo de 3000 pagando 125 dólares mensuales.

Tarjeta de crédito América Express: Actualmente y depende de lo que pague mensualmente.

Al ver resultados y que el negocio estaba generando ganancias opta por implementar dentro de las habitaciones otros servicios como TV Cable, aires acondicionados, y sobre todo poner a su disposición su vehículo como taxi para prestar servicios a sus clientes realizando préstamo a las mismas entidades bancarias por un monto de \$10000 dólares y efectuar otros cambios y servicios que requería la pensión, entre ellos el siguiente desglose de préstamos efectuados:

Cooperativa de Vivienda Armada Nacional y Cooperativa Ahorro y Crédito

Armada Nacional: Comenzó el préstamo el 30 de septiembre del 2007 pagando mensualmente 51,92 dólares actualmente cancelando.

Banco Guayaquil: Comenzó en septiembre del 2003 con un préstamo de 3000 pagando 125 dólares mensuales pagando mensualmente

Tarjeta de crédito América Express: Actualmente y depende de lo que pague mensualmente.

Dentro de los gastos y pagos generados mensualmente cuentan con un cuaderno de contabilidad, verificando semanalmente dependiendo de los ingresos o mensualmente las perdidas y ganancia obtenidas por la pensión, debido a que trabajan los 365 días del año en meses de octubre hasta abril (tiempo de vacaciones costa) mayo y junio época baja y julio hasta septiembre época media no hay tanta afluencia de turistas pero si llegan las personas que se han hospedado constantemente en la pensión .

1.2.5. Análisis FODA de la pensión “La Posada del Bucanero”

OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

De este análisis es importante destacar que no solo debe realizarse un análisis estático de cuál es la situación de La Posada del Bucanero, sino de extenderlo hacia lo que podría suceder en un futuro. Para ello es necesario desarrollar un par de escenarios futuros a mediano plazo.

OPORTUNIDADES

Cambio de imagen

Producto turístico

AMENAZAS

Competencia hotelera

Falta de incentivos y promoción local

Sector ubicado

Estacionalidad

Incremento en la afluencia de turismo.

FORTALEZAS Y DEBILIDADES

Para ello será necesario analizar cada una de las áreas claves de la empresa y su posición con respecto a la competencia.

FORTALEZAS

Infraestructura adecuada

Buena localización

Precios competitivos

Uso tecnológicos

Servicios adicionales

DEBILIDADES

Poco conocimiento del mercado

Falta de experiencia

Es primordial brindar un servicio de calidad no solo en la atención sino también en la infraestructura, personal capacitado y cumplimiento con las normas, herramientas de lógicas sofisticadas en un ambiente exclusivo, familiar, y una mezcla de lo moderno con lo tradicional de región.

1.3. LA NECESIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA HOTELERA.

A la hora de solicitar un servicio de hospedaje, surge ciertas necesidades tanto de comodidad como de tranquilidad y buen servicio, es decir, la necesidad de una atención personalizada, las pensiones cumplen con ciertas comodidades y garantías que los hacen atractivos para las personas que los demandan, sin embargo a veces los servicios no son tan personalizados ni exclusivos como los que se prestan en un hotel. Por eso es muy necesaria la imagen que da un establecimiento.

La imagen es muy importante y primordial en una empresa para las diferentes relaciones institucionales, ésta permite evaluar la calidad simbólica de los vínculos que establece la persona con una empresa o producto, e inclusive la percepción que se tiene de ésta, por lo que se asume que la imagen es:

“Una interpretación de la realidad que contribuyen realidad o ilusión de realidad por éstas razones existe una importante tradición de estudios sobre imagen y turismo”. (Hernández, 2008: 20)

“Lo que se ve y lo que ha mostrado de espectacularidad, es lo que lleva a destacar y justificar la mirada turística de un lugar, así por ejemplo las ciudades más visitadas del mundo a su vez son las más codiciadas visualmente”. Gutiérrez (2013:74)

En lo que se refiere al Marketing turístico, los conceptos de que es la imagen está basado más que nada en el servicio que se le brinde al cliente para crear la lealtad, por lo que: Sin lugar a duda la imagen para muchas empresas es su base fundamental y primordial, sobre todo el vínculo entre empresa y cliente, en los casos de empresas que ofrecen servicios turísticos la imagen está ligada a una serie de factores que ayudarán a mantener ésta relación cliente-empresa.

Intangibilidad.- El servicio turístico como tal está constituido por una serie de prestaciones, muchas de las cuales son intangibles. Éste hecho supone un mayor riesgo percibido por el miedo a que el servicio no le satisfaga, a que el precio pagado haya sido demasiado alto, etc. Por ejemplo, al contrario los servicio de un determinado hotel.

Heterogeneidad.- Los servicios turísticos son disimiles uno de otros, ya que dependen no sólo de quién los brinde, sino también del momento, lo que dificulta en grado de estandarización. Por otra parte, la inconsistencia se traduce en otra de sus características, en tanto que hace difícil valorar y hacer comparable la calidad y precio.

Petecibilidad.- Los servicios turísticos no pueden mantenerse en stock. Por ejemplo, tanto los cuartos de hotel como los billetes de avión son vendidos para una fecha y hora determinada, debiendo ser consumidos en ese momento o irremediamente se desperdician, por esta causa, el precio constituye un instrumento de gestión muy valioso, estableciéndose políticas muy flexibles y muy diversas a la hora de establecer el valor monetario para una misma prestación.

1.4. METODOLOGIA DE APROXIMACIÓN PARA EL DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIO.

El plan de negocio es un documento estratégico con dos funciones fundamentales.

1. Determinar la viabilidad económica - financiera del proyecto empresarial.
2. Va a suponer la primera imagen de la empresa ante terceras personas.

Tantos los inversionistas como los administradores utilizan el plan para comprender mejor el negocio, el tipo de producto o servicio que se ofrece, la naturaleza del mercado, así como las características del empresario y del equipo administrativo. Longenecker (2000:12)

Un buen plan de negocios se caracteriza. Por ser efectivo, esto significa que debe priorizar las características y factores claves de éxito del negocio, debe responder las posibles preguntas de los inversionistas, no dejar las ideas en el aire y utilizar términos preciso sin dar muchas vueltas y debe ser estructurado, debe ser muy organizado para permitir una lectura sencilla.

El propósito de un plan de negocios es evaluar la factibilidad de una posible inversión, conociendo lo que implica llevar a cabo cuantificando rentabilidad y riesgos.

Una vez que el interesado en invertir o ejecutar la idea de negocios esté totalmente convencido del éxito de ésta, el segundo objetivo es la captación de fondos para el desarrollo del proyecto.

Desde un punto de vista interno, el plan de negocios permite que los promotores de la empresa planeen en forma estructurada, establezcan objetivos y puntos de referencia para una posterior evaluación. Así mismo, permite identificar con toda claridad la rentabilidad esperada de los fondos propios o de terceros comprometidos en el negocio. Valcárcel (2010:14)

La planificación contribuye a resolver un número importante de problemas que tienen las pequeñas y medianas empresas, como por ejemplo:

1. Falta de capital de inversión y acceso a las fuentes de financiamiento.
2. Prever situaciones que afectan la rentabilidad.
3. Introducir en forma eficaz nuevos productos y servicios al mercado.
4. Establecer y aplicar normas de producción y control de calidad.
5. Falta de estrategias de marketing.

El capítulo mostrado detalla información sobre el tema a exponer, desarrollando la descripción de planes de negocios también conceptos de mucha importancia llevando de la mano el tema establecido despejando toda interrogante, permitiendo tener en clara la idea sobre la temática que se desea ejecutar y cuáles son las políticas que protegen la conservación de la memoria colectiva, sobre el desarrollo de la tecnología para desarrollar mejor el turismo. Estableciendo un plan de negocios para La Posada del Bucanero buscando una mejor imagen para el establecimiento recalcando los servicios que brinda que son muy excelentes y fortaleciendo todo la temática marcada por lo que se desarrolló el diseño de la metodología de la investigación cuyos resultados serán vistos en el capítulo 2 , dando paso a los capítulos siguientes

CAPÍTULO II

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

2.1.VALIDACIÓN METODOLÓGICA

La validación metodológica es el desarrollo que lleva de mano para el desarrollo del trabajo de graduación donde se obtiene un interrogatorio de preguntas que ayudaran a la recolección de información, se realizaron encuestas a turistas y las entrevistas al dueño del establecimiento, previa validación por expertos de estos instrumentos (Lcdo. Efrén Mendoza Tarabó, Msc. Ing. Adrián Valencia, Msc. Eco. Vladimir Soria, Msc.) .

Quienes base a sus conocimientos y experiencia hicieron debidas observaciones que ayudaran a evitar errores, confusiones, sobre todo perdido de recursos económicos y tiempo.

En término general puede recalcar que el aporte para dar hincapié a la propuesta planteada arrojo:

Se adecuaron el número de ítem por variable de investigación .esto significo que el cuestionario inicial elimino varias preguntas y quedo definido: 26 para turistas, y 13 para el propietario del establecimiento hotelero.

Se unieron las preguntas, y se pudo apreciar con dos preguntas distintas perfectamente podían unirse en una sola, dando como resultado ahorro de tiempo y ser concretos con una respuesta

2.1.1. Método de la investigación aplicado

El análisis vertido e interpretados de los resultados arrojados es que la investigación fue de carácter cuali-cuantitativo, obtener y aplicar, orientada a la solución del problema. De ahí se pide una definición de método de hipótesis deductivo, es de carácter económico ya que con los datos y los resultados lanzados se vio un enfoque que el desarrollo de un plan de negocio resulta muy importante para la Posada del Bucanero.

De manera particular se recurrió al empleo de criterio metodológico analítico a través de estudios de casos. La recolección de datos primarios se efectuó aplicando las técnicas de entrevista y encuestas.

2.1.2. Técnicas de investigación utilizada

La recaudación de los primeros datos a través de las técnicas de encuesta y entrevista el proyecto se dirigió a construir las de manera más eficiente, estableciendo en la operacionalización de las variables, teniendo como propósito el ver la competencia y que permita el proceso de la investigación planteada. Arrojando conocimiento que a futuro serán de mucha utilidad y así poder definir la necesidad específica y nos permita ver el problema de investigación

Encuestas a turistas.- estructura de un total de 26 ítems, su objetivo es obtener información relativa a intereses y motivos de vistas, criterio de diseño de la pensión para incentivar a los turistas.

Entrevista a el propietario.- se hicieron 13 preguntas la cuales las contestó el propietario del establecimiento hotelero, referente a la importancia de un cambio de imagen a la pensión para que tenga más acogida de clientes.

Muy factible para ver los objetivos que se quiere plantear para el proyecto mencionado para tener más acogida y tener mejores servicios. La entrevista de la pensión adquiriendo se dio suficiente información muy valiosa al responder las preguntas lo cual en esto se basará para hacer el plan de negocios. Las encuestas fueron realizadas a 384 personas según calculado en la muestra (turistas – clientes) fijos que tiene el establecimiento hotelero, se recopiló información efectiva y muy valiosa, a la vez sus pro y sus contras en los que se prevé el plan de negocios al igual los resultados positivos para el establecimiento hotelero.

2.1.3. Procesamiento, análisis presentación de los datos

Se utilizó el programa Excel para la adecuada tabulación de cada pregunta expuesta en las encuestas. Terminado el proceso de analizar los resultados que consiente el resultado de los datos arrojados que iniciados al sistema .finalmente se concluye con un análisis interactivo y sistemático de los indicadores y rubros temáticos más relevantes y significativos para el desarrollo de la propuesta que se presenta, a manera de dar solución.

Ultimando, y en base a la base de integración considera que este tipo de iniciativa e del plan de negocio sobre la preservación y puesta en valor factible, se procedió a efectuar la prueba de Chi².

2.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.2.1. Población

La población se considera a grupos de personas, organismos de una especie particular, que vive en un área geográfica o espacio; cuyo número de habitantes se determina normalmente por un censo.

“El conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación .Se puede definir también como conjunto de todas las unidades de muestreo según”. Bernal. (2010: 3).

Segmentación	Cantidad	Fuente
Turistas	2000000	Ministerio de turismo
Propietarios	2	Verificación de campo

Fuente: Investigación De Campo
Elaborado Por: Prissila Suárez Chilán

2.2.2.Muestra

La muestra es estimar un subgrupo de una población. Es un conjunto de elementos que al seleccionar una muestra defina las características sobre la población que se investiga. La investigación está dirigida a la muestra probabilística simple, los elementos se distinguen mediante la aplicación de maneras de azar, cada población tiene una probabilidad conocida de ser elegida.

FORMULA INFINITA

$$= \frac{x^2 * p * q * n}{x^2 * (n-1) + z^2 * p * q} N$$

DONDE:

N= es el tamaño de la población

z=es una constante que depende del nivel de confianza que se asigna

p=es la proporción de individuos que poseen en la población

q=es la proporción de individuos que poseen esa características

n= es el tamaño de la muestra

k	1.15	1.28	1.44	1.65	1.96	2	2.58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95.5%	99%

Elaborado Por: Prissila Suárez Chilán

Aplicando la formula en cada uno de los casos se obtiene los resultados

Turistas

$$N = \frac{(1.96)^2 * (0.50) * (0.50) * (2000000)}{(0.05)^2 * (200000 - 1) + (1.96)^2 * (0.50) * (0.50)}$$

$$N = \frac{1920800}{4999.9975 + 0.9604}$$

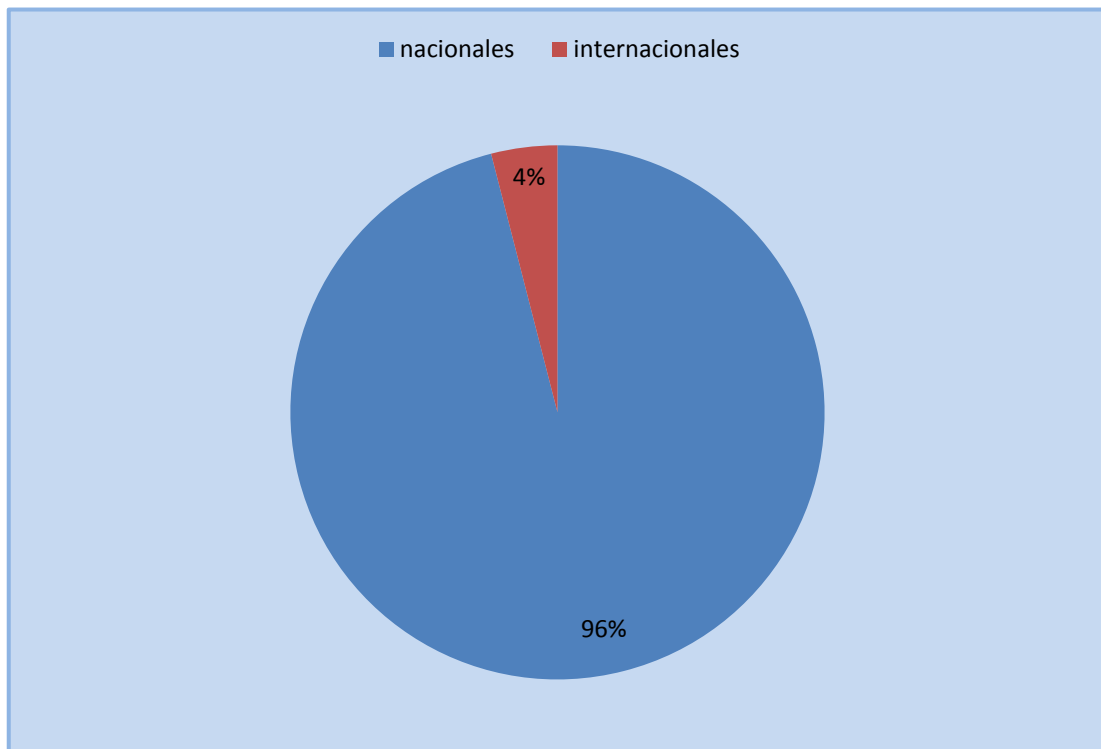
$$N = \frac{(3.8416) * (0.25) * (2000000)}{(0.0025) * (1999999) + (3.8416) * (0.25)}$$

$$N = \frac{1920800}{5000.9579}$$

$$N = 384.16$$

2.3. ANÁLISIS DE ENCUESTAS DE LOS LECTORES POTENCIALES

GRÁFICO 1 LUGAR DE PROCEDENCIA

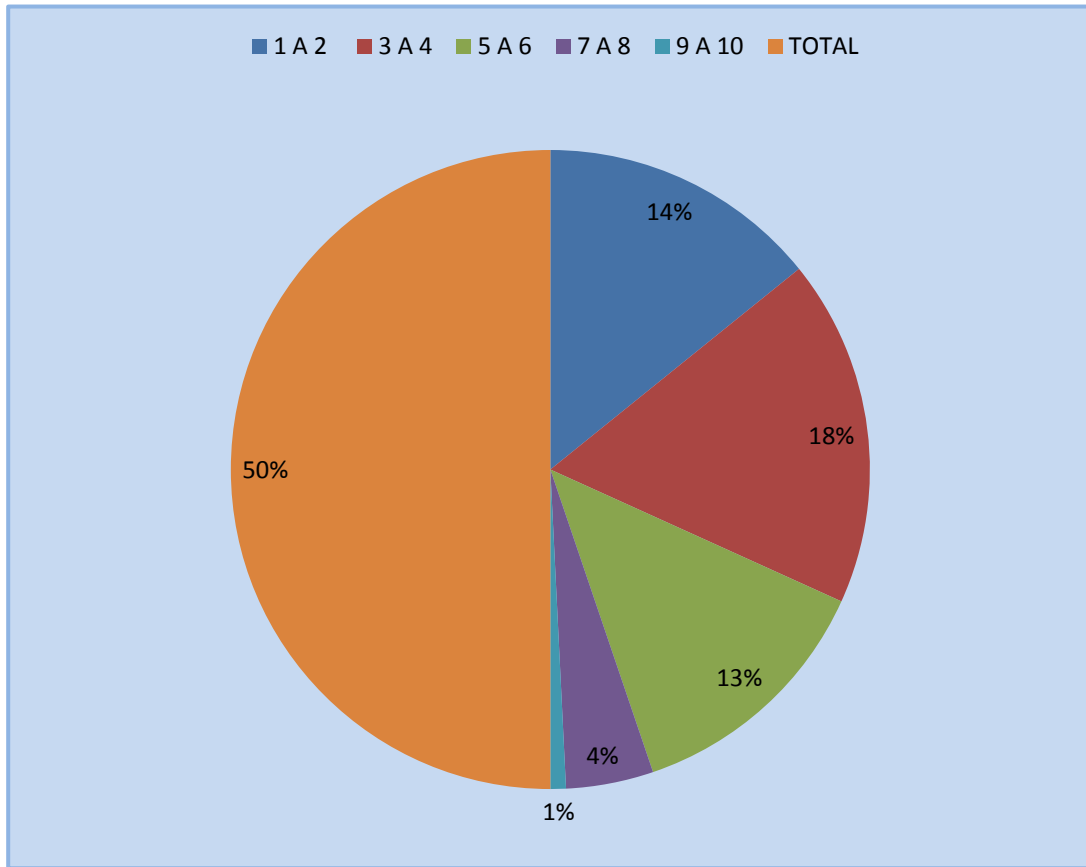


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

En la encuesta realizada se puede apreciar que el lugar de procedencia de los turistas la mayoría son nacionales con el 96% y el 4% son extranjeros esto indica que tiene una provisión positiva para la Provincia de Santa Elena.

Ya que permitirá que la pensión sea reconocida y promocionada. La actividad turística en Salinas es buena mientras más turistas visiten, más probabilidad que conozca “La Posada del Bucanero”. Es motivar el interés por conocer la pensión y así conozcan lo que ofrece.

GRÁFICO 2 CON CUANTAS PERSONA VIAJA

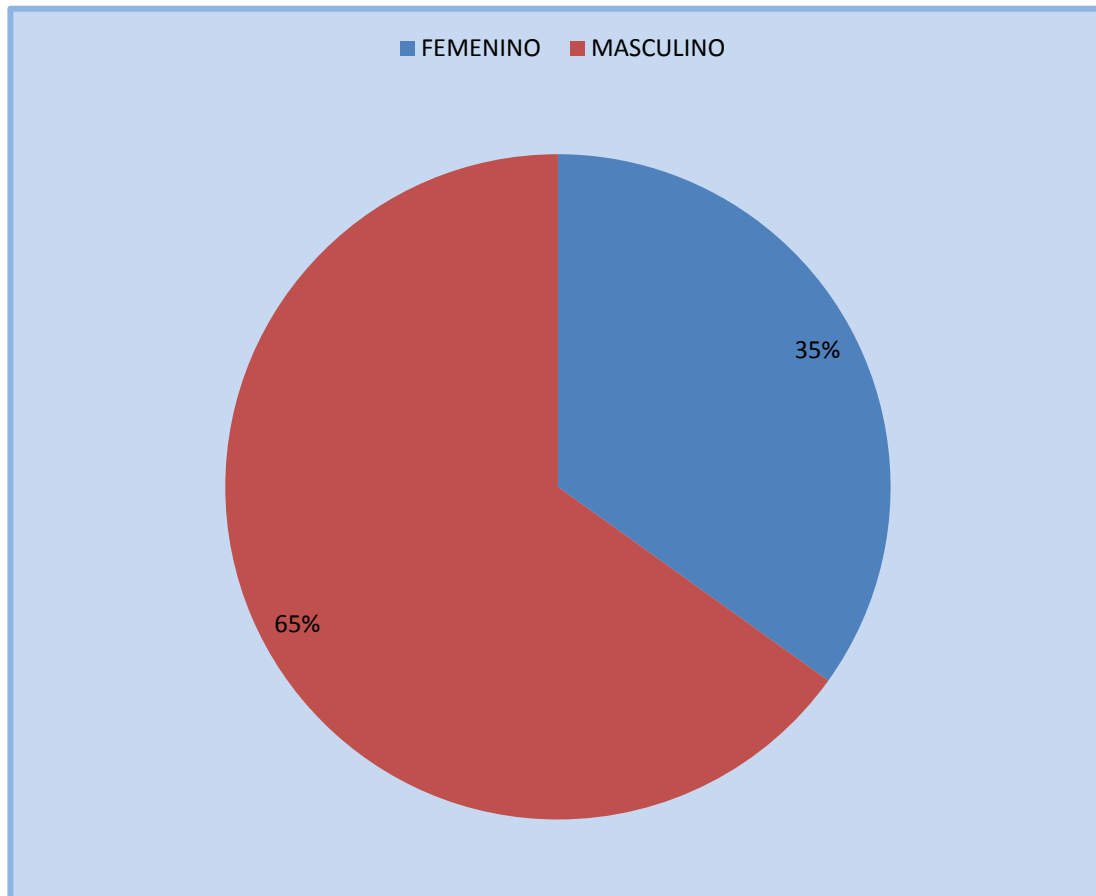


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 35% de los encuestados viajan con 3 o 4 personas, el 28% de los encuestados viajan con 1 o 2 personas, siguiéndole el 26% que viajan con 5 a 6 personas, mientras el 9% que viajan con 7 a 8 personas y el 2% que viaja con 9 a 10.

Dando como resultado que los turistas viajan con 3 o 4 personas que la mayoría son familiares siguiéndole amigos o conocidos. Con estos resultados nos podemos enfocar cuán importante es llegar al tema planteado para llegar al objetivo específico que hacer un plan de negocios.

GRÁFICO 3 SEXO

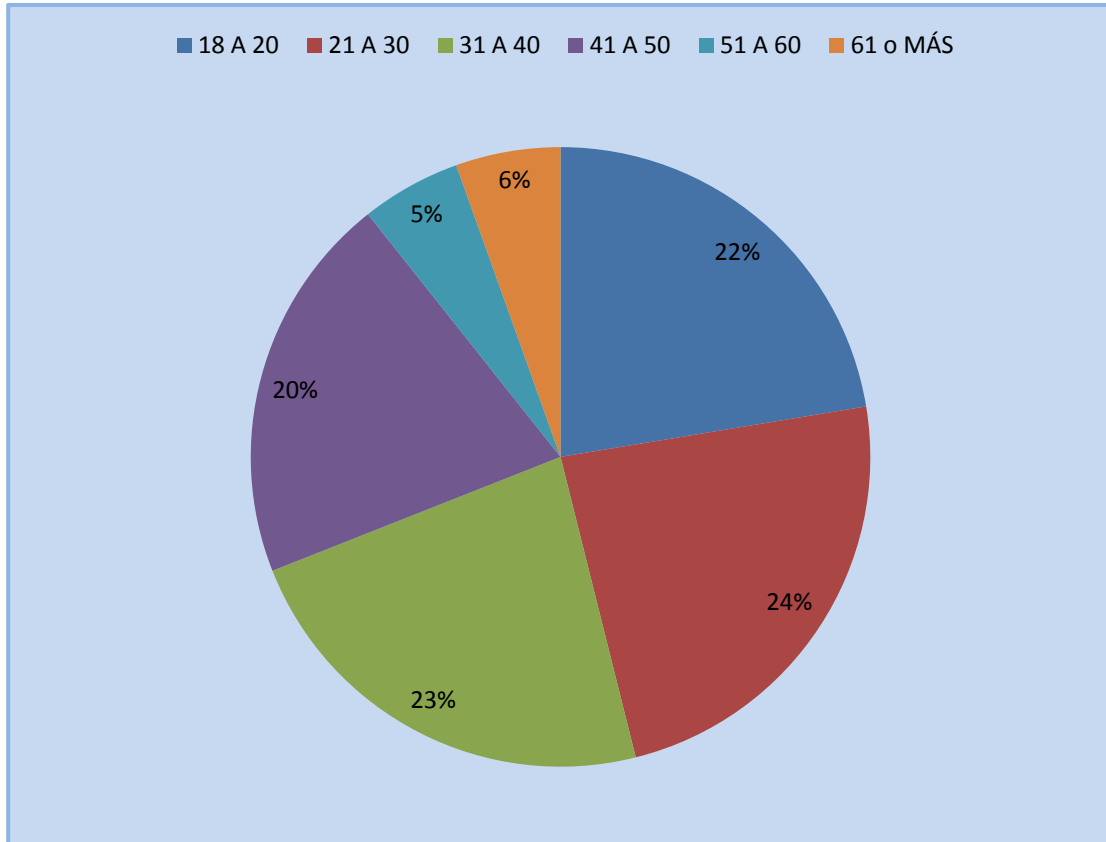


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

De los resultados obtenidos se determina que el porcentaje mayoritario de las encuestas realizadas trasciende de un 65% (250 personas de género masculino) y el 35% (134 de género femenino). Es decir la mayor población encuestada se basa en hombres que estuvieron visitando playas del Balneario del cantón Salinas.

Es esta grafica el porcentaje más alto es el 65% mirando como conclusión que este género que demuestra más interés de reconstrucción de la pensión, cumpliendo el objetivo en la Posada Del Bucanero.

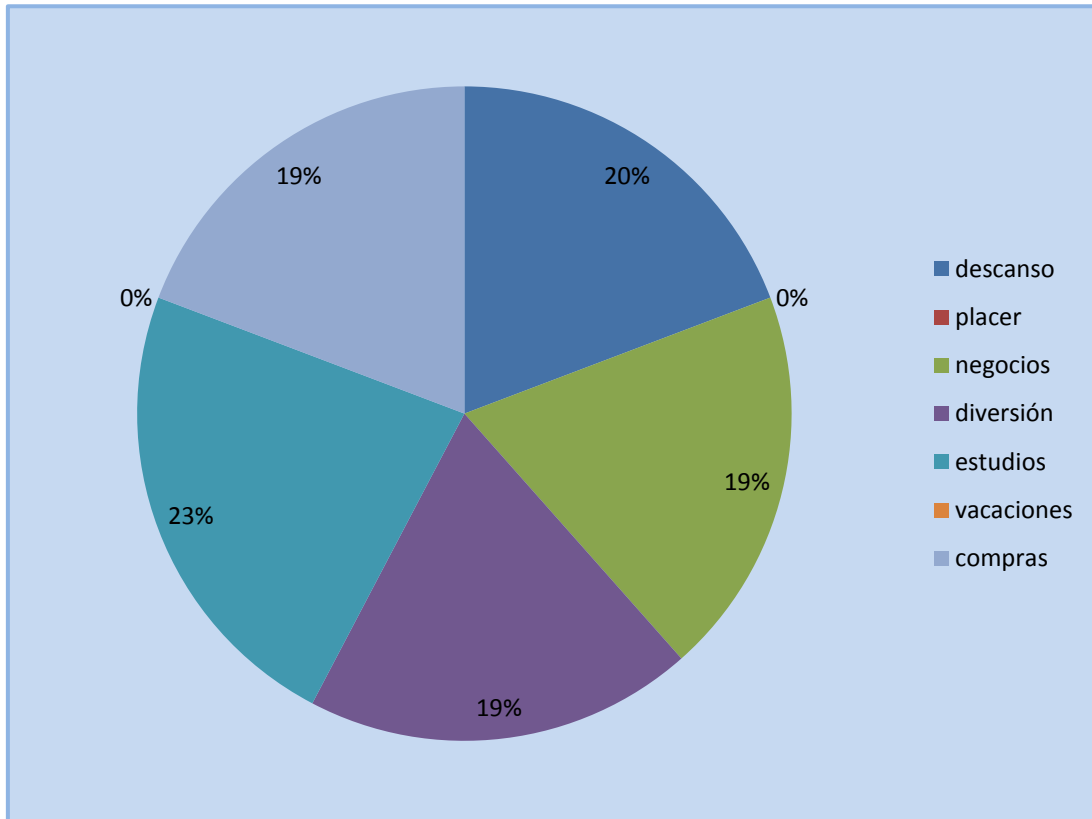
GRÁFICO 4 CUANTOS AÑOS TIENE



*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 24% Se puede apreciar a simple vista que el número de los encuestados en este caso los turistas corresponde 24% del 21 hasta 30 años de edad, seguidos 31 hasta 40 años de edad con un 23%, siguiéndole 22% que corresponde a 18 a 20, continuando con el 20 % de nos detalla 41 a 50, podemos apreciar que el 6% que corresponde de 51 o Más y por último el 5% que nos señala el rango de 51 o 60. Todo esto señala que la mayoría de las personas que vienen al Cantón Salinas es un de un rango de 21 a 30 años segmentación que podemos guiarnos para que visiten al pensión y a la vez sean clientes fijos , dando un buen servicio, esta segmentación se puede apreciar también que son personas jóvenes que a la vez no vendrían uno o dos sino un grupo máximo de seis personas para disfrutar del turismo de sol y playa .

GRÁFICO 5 ENUMERE LOS MOTIVOS DE VISITA EN EL CANTÓN SALINAS

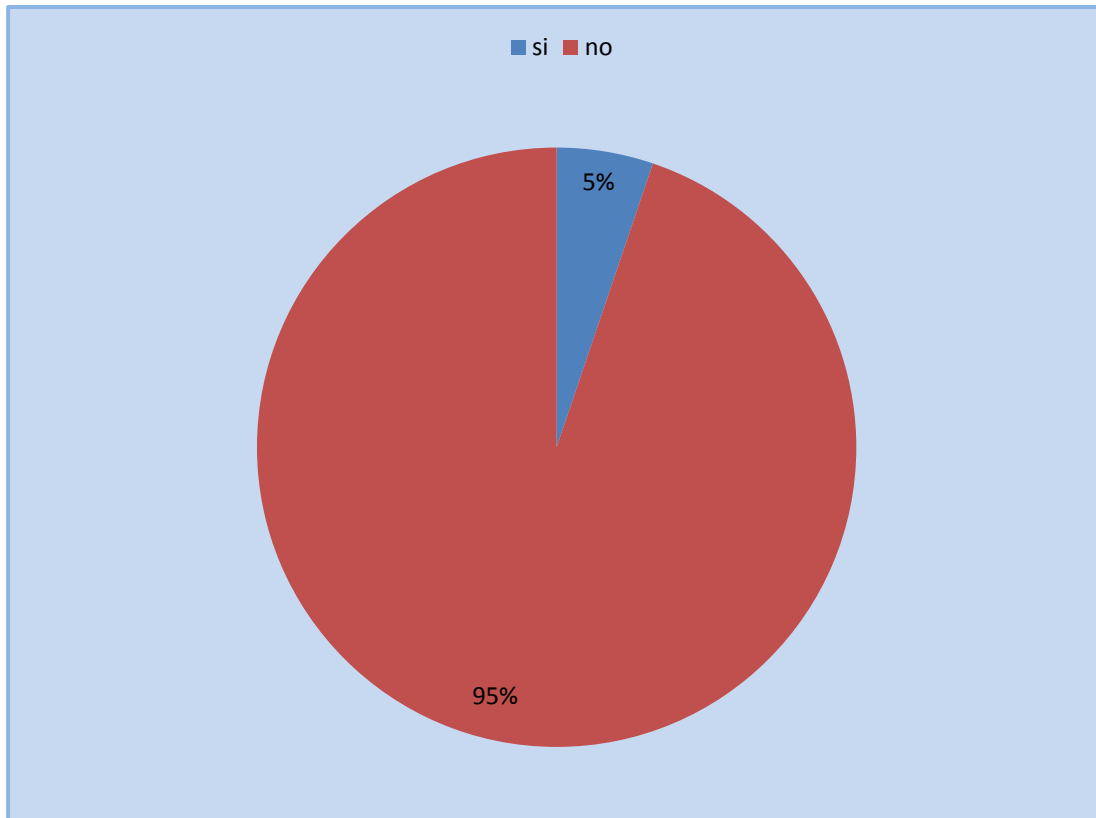


Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán

En la encuesta realizada se obtuvo la siguiente información que el 23% de turistas que visitan el cantón Salinas es por diversión seguido del 20% descanso y 19% placer, siguiéndole 19% compras, igualmente 19 % negocios, y los restantes que tienen el porcentaje mínimo de 0%.

La mayoría de turistas que visitan Salinas es por descanso y recreación y de eso se trata el proyecto para que las personas que visiten la pensión se sientan como en su casa ya que los propietarios brindan eso un buen servicio es por eso que se tiene que cambiar la fachada de La Posada del Bucanero.

GRÁFICO 6 CONOCE LA PENSIÓN



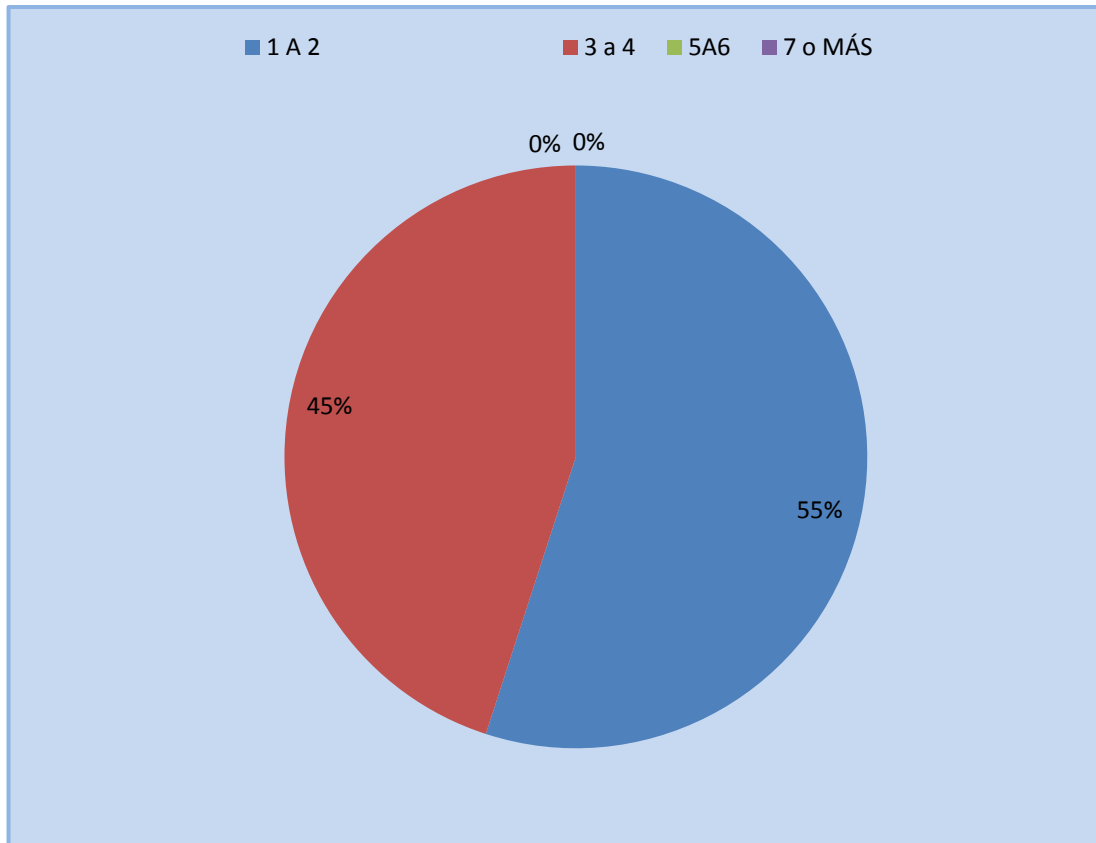
*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 95% de los turistas de diferentes lugares del Ecuador no están enterados que existe “La Posada del Bucanero”, habiendo un 5 % el cual son clientes fijos que llegan a menudo a la localidad.

La pensión tiene como objetivo hacerse conocer mediante estrategias que hagan favorable su acogida, todo esto se los puede lograr haciendo hincapié a los objetivos planteados al plan de negocios, cambiando la imagen los turistas querrán hospedarse en la pensión.

Todo conviene por que mediante estrategias y promociones los turistas asistirán a la pensión.

GRÁFICO 7 ¿CUÁNTAS VECES UD. SE ALOJADO EN LA PENSIÓN?



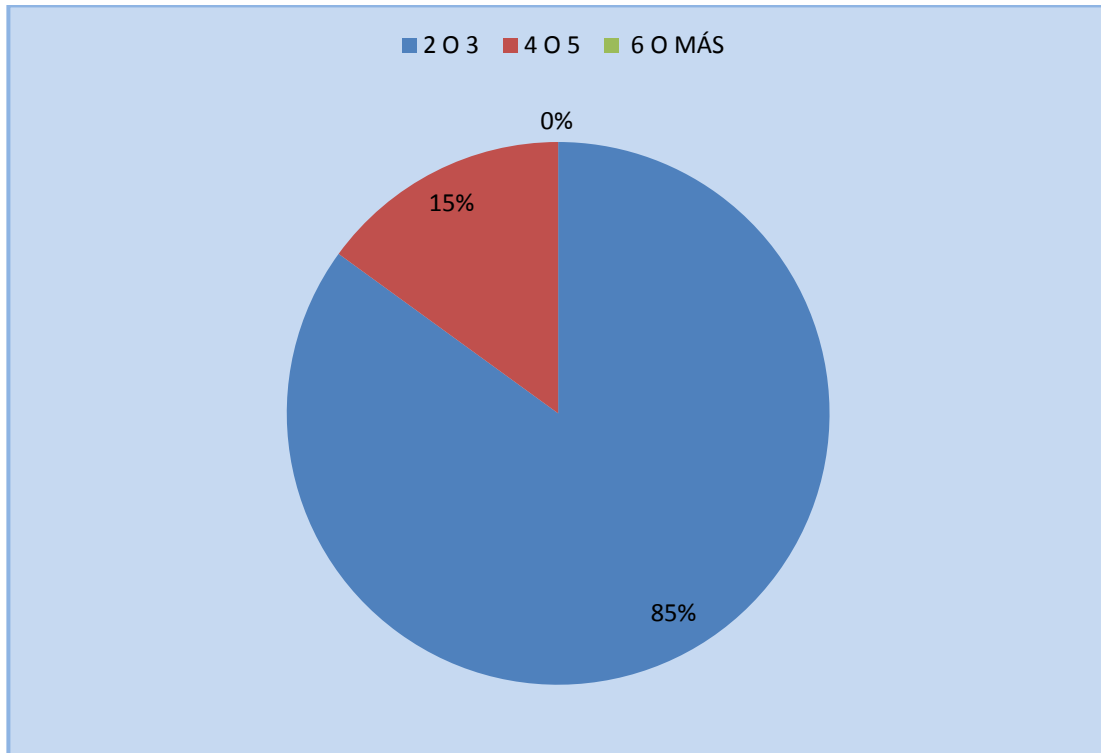
*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

Las encuestas arrojaron que el 55% de las personas que llegan a la pensión llegan de 1 o 2 veces y le sigue el 45 % que nos indica que 3 o 4 veces se hospedan en ella y todo esto equivale que la mayoría llega por el servicio que les brindan.

Las personas que se alojan en la pensión son personas que ya conocen como dan el servicio en ella por eso regresan.

Ellos se le han dado un buen servicio y todo esto habla bien de la pensión por que viajan y ya saben que tiene un lugar seguro en la pensión y sobre todo se sienten como en familia porque nadie los molesta y también porque están en un lugar seguro.

GRÁFICO 8 ¿CON CUÁNTAS PERSONAS SUELE UD. HOSPEDARSE EN LA PENSIÓN?

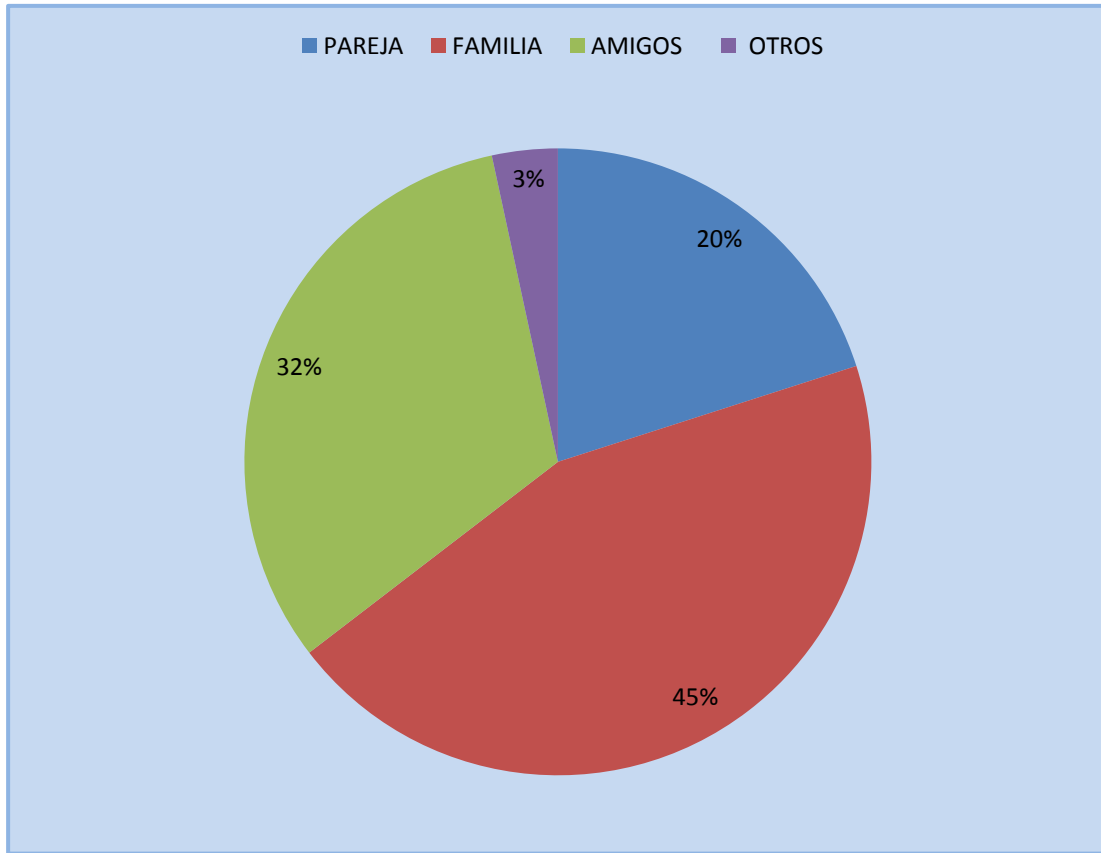


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

Las encuestas nos arrojaron que el 85% de ellas llegan acompañadas con 2 o 3 personas y el 15% con 4 o 5 personas la mayoría sería con familia o con amigos. Al consultar a los clientes ellos regresan por el servicio que les ha brindado y por qué al llegar ahí ellos se sienten como en casa, ellos les parece correcto lo que cancelan en la pensión porque reciben todo en un buen estado.

Y en aseo aunque no tiene una recepción las personas constante viajan no dudan en hospedarse en la pensión del bucanero. Todo esto es bueno porque al cambiar la imagen a la posada del bucanero los turistas tendrán una razón más para recomendar la pensión

GRÁFICO 9 ¿QUIÉNES LO ACOMPAÑAN?

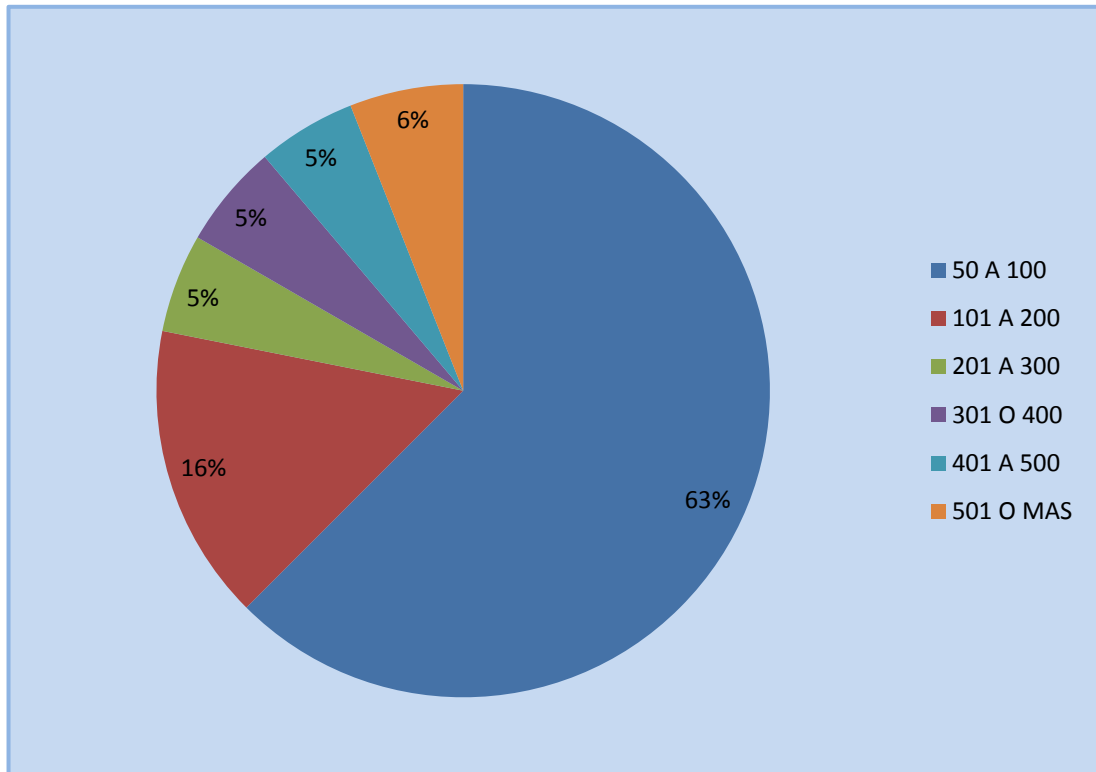


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila, Suárez. Chile*

El 45% de las personas que frecuentan el cantón Salinas llegan con familias, mientras que el 32% dijeron que llegaban con amigos, siguiéndole el 20% que llegan con su pareja y muy cerca el 3% con otros que significa por otras razones ya sean con personas conocidas.

Las personas que frecuentan el cantón Salinas son turistas que llegan con sus familiares para recrearse y compartir un momento muy ameno. Y optan por pasar un rato con sus seres queridos les gusta mucho la playa de Chipipe ya que es una playa tranquila y tiene diferente floras y faunas y a su vez muchos atractivos turísticos.

GRÁFICO 10 ¿CUÁNTO ASIGNA PARA GASTAR EN UN VIAJE AL CANTÓN SALINAS?

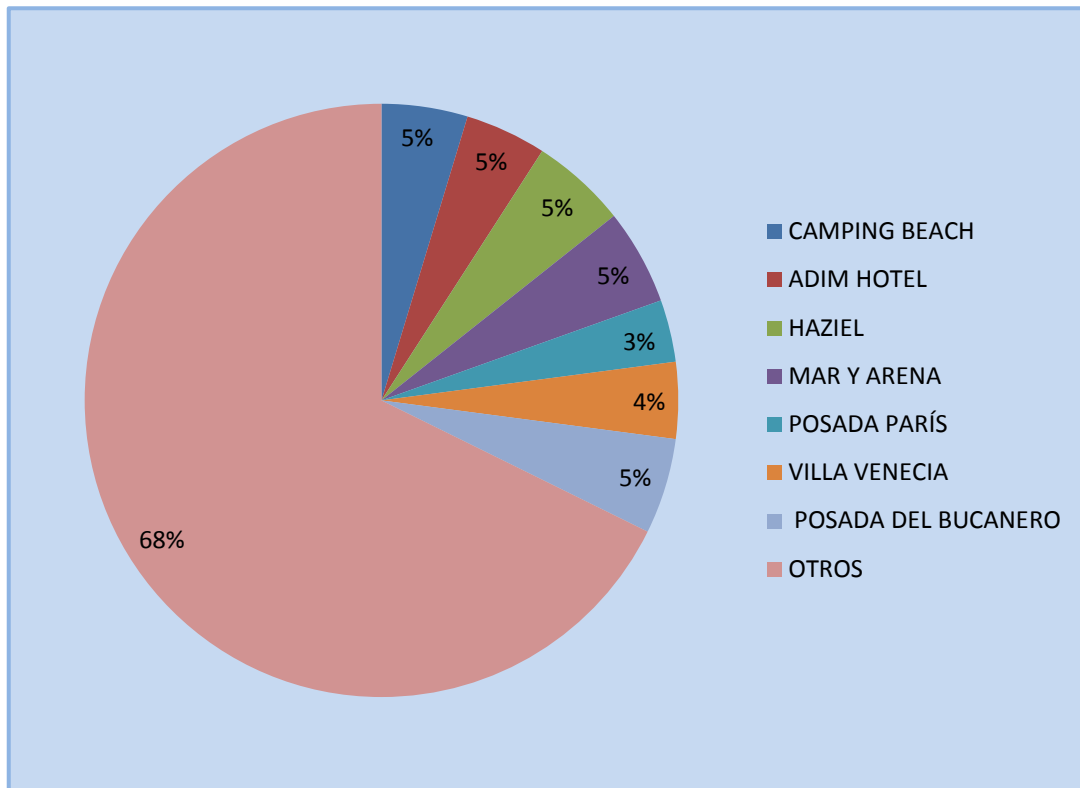


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 63% de las personas gastan alrededor de 50 a 100 dólares, mientras que el 16 % gastan 101 a 200 dólares, sin embargo el 6 % gastan 501 a más y los 15% los ingresos no son tan comunes como los primeros pero igual son necesarios tomarlos encuestas.

Las personas que visitan el Cantón del Salinas visitan para y recrearse y pasar un rato muy agradable para pasar con sus familia y tienen un presupuesto no más 100 dólares lo que tiene un porcentaje factible si desearían hospedarse a la pensión algunas de estas personas encuestadas son personas clientes fijos de la pensión y ellos supieron decir que siempre toman en cuenta a la pensión para venir un fin de semana.

GRÁFICO 11 ¿DE LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS CUÁL ES EL QUE MÁS LE GUSTA?

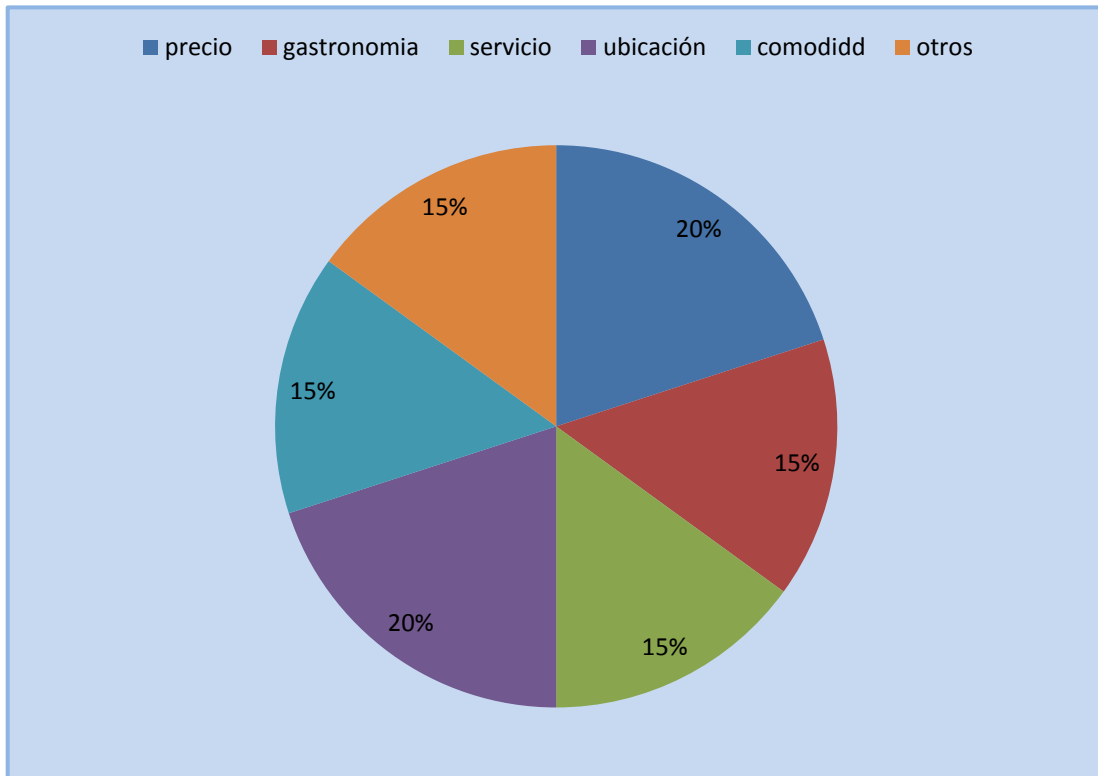


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

Según los datos de la muestra el 68% de las personas encuestadas asisten a otros establecimientos hoteleros o se hospedan en la casa de algún familiar, mientras que el 5% corresponde al Camping Beach, 5% Haziel, 5% de Mar y Arena, 5% de sin embargo el 5 % Posada del Bucanero, siguiéndole el 4% de Adim Hotel, y por último el 3% de Posada París.

Los turistas viajan a veces por un par de horas pero ellos dicen que si se da la oportunidad de alojarse en la pensión La Posada Del Bucanero si lo hicieran ya que ven que tiene los servicios que a la mayoría de las personas le gusta y sobre todo es sentirse como en casa.

GRÁFICO 12 ¿EVALUÉ LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS DE LA PENSIÓN

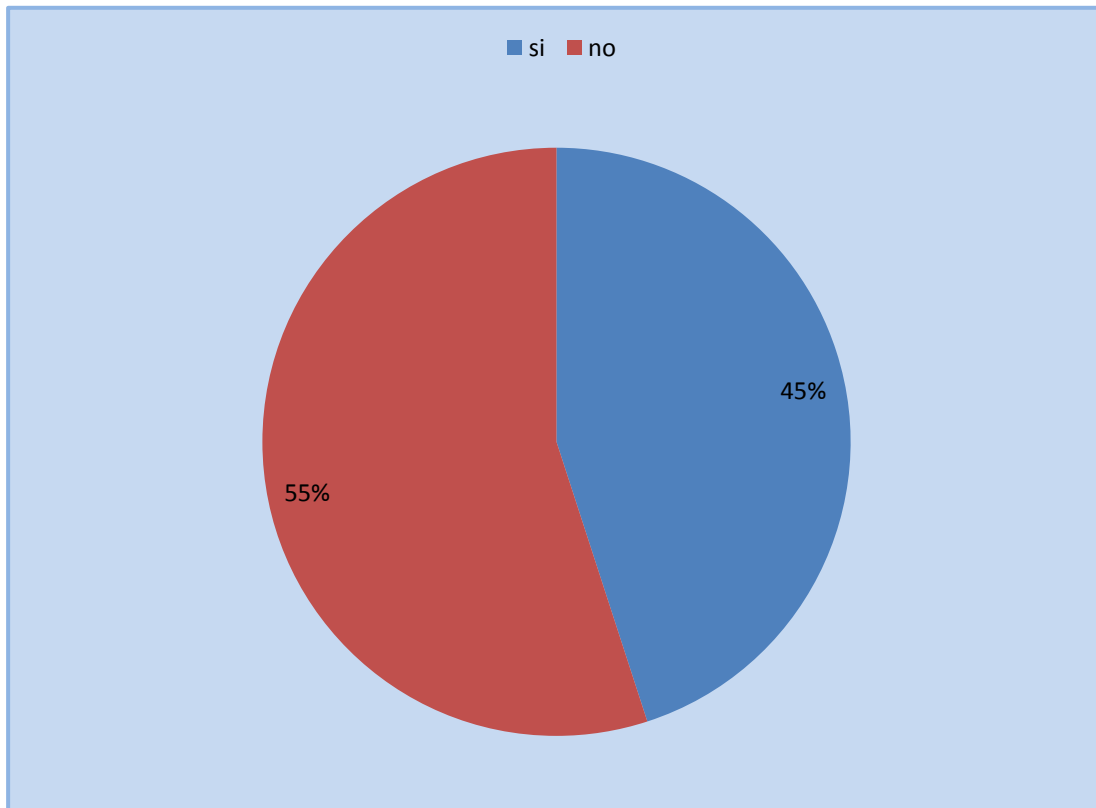


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 20% de las personas se inclinan por el precio ya que el precio es muy importante para hacer un viaje u organizarse para hospedarse, 20% ubicaciones un dato muy importante ya que no irías a vacacionar a cualquier lugar, 60% comodidad el turistas siempre viaja pero le gustaría que lo hagan sentir como en casa y la parte opcional la gastronomía que siempre donde vayan degustaran un poco de las comidas y tradiciones del lugar donde vayan.

Los resultados arrojados son favorables los turistas están satisfechos por los servicios que les brindan los mismos propietarios de “La Posada del Bucanero” ya que hay más personas que conozcan la pensión y se lleven una buena impresión esto es bueno y que con los ingresos se pagaría los préstamos y se remodelaría la pensión.

GRÁFICO 13 ¿HA VISITADO U HOSPEDADO EN ALGÚN OTRO ESTABLECIMIENTO HOTELERO?

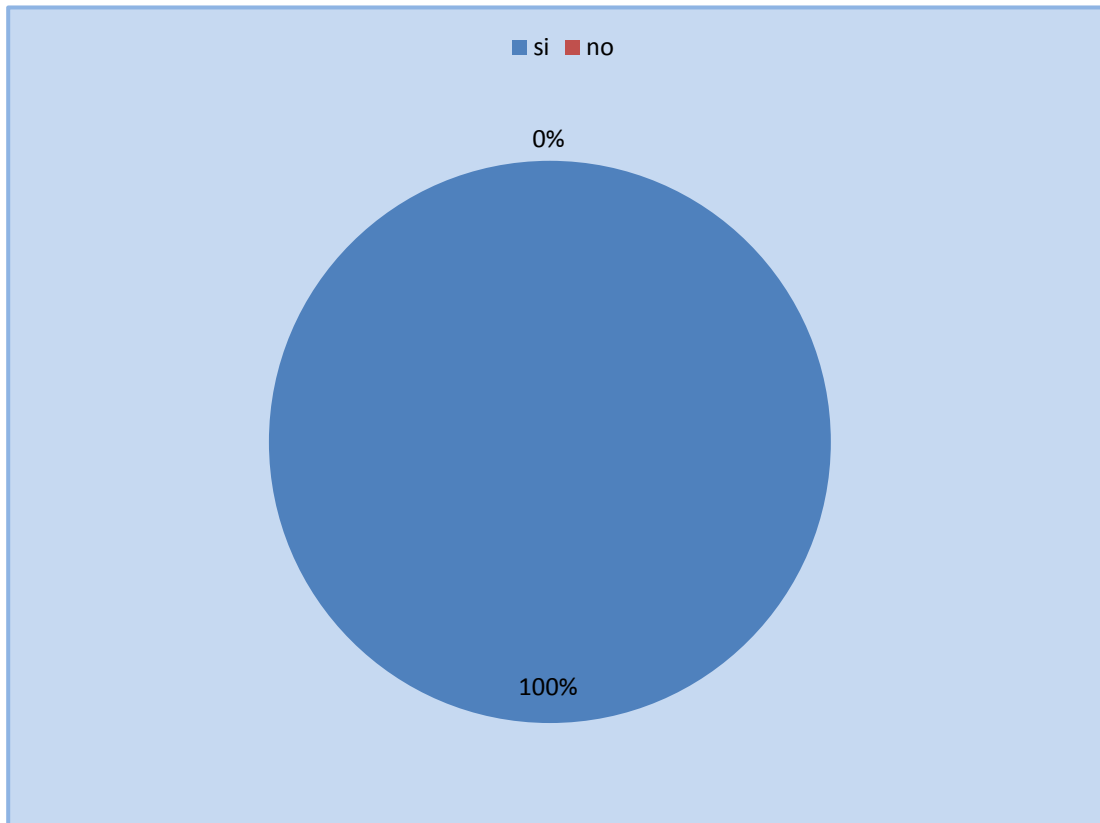


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila, Suárez. Chilán*

El 55% de las personas encuestada no se han hospedado en otro establecimiento que no sea la Posada del Bucanero y el 45% SI ha visitado otro establecimiento pero que no han llenado sus expectativas.

Las encuestas realizadas a las personas que se hospedan en la pensión nos dan como resultados que los huéspedes se sienten a gusto en cuanto a los servicios ofrecidos por este establecimiento. Pero ellos dicen que si sería bueno que tenga otro tipo de imagen ya que esto afecta mucho para que se hospeden, el recibiendo que les dan le gusta mucho.

GRÁFICO 14 ¿UD. CREE QUE LA POSADA DEL BUCANERO DA UN BUEN SERVICIO?

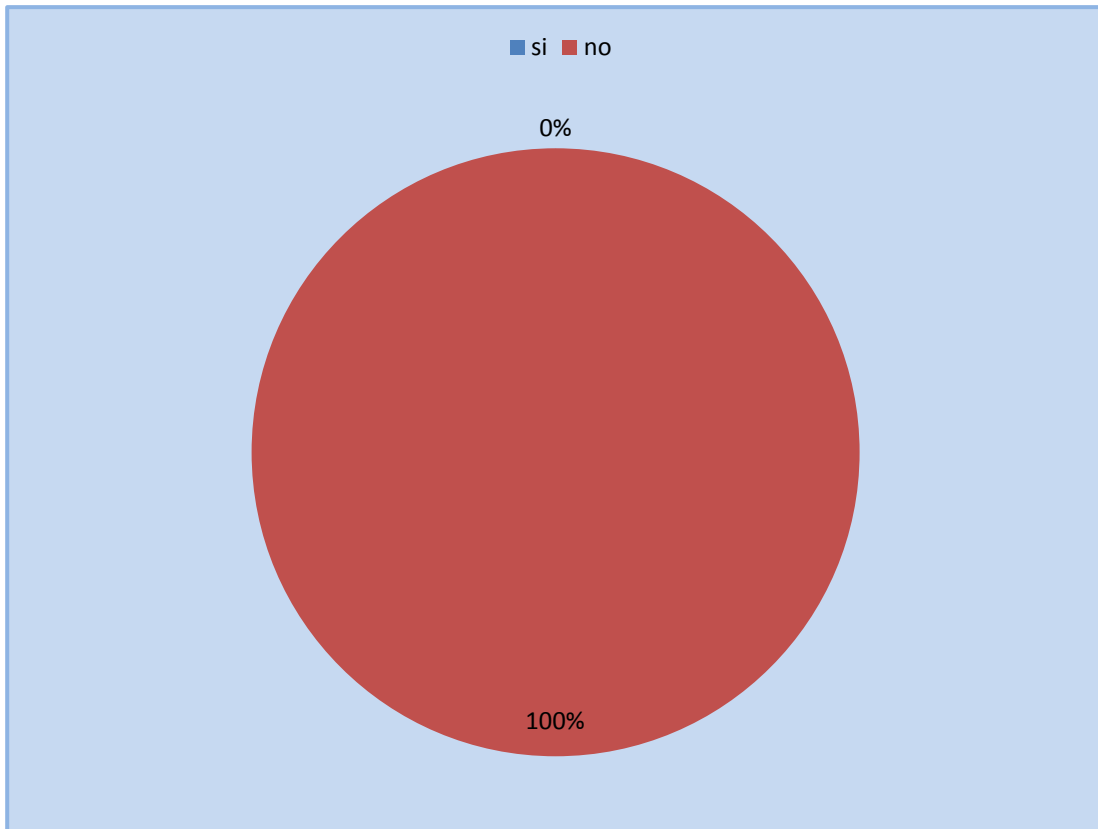


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 100 % de las personas encuestadas en este caso clientes de la pensión dicen que el servicio brindado es muy bueno y de excelencia ya que los propietarios los reciben amablemente y se sienten bien atendidos. Ellos al viajar a su lugar de procedencia no dudan en regresar a la pensión.

Este resultado beneficia mucho a la Posada del Bucanero porque mediante esta encuesta se puede observar que los clientes están satisfechos de los servicios brindados.

**GRÁFICO 15 ¿HA TENIDO ALGÚN INCONVENIENTE EN SU
HOSPEDAJE?**

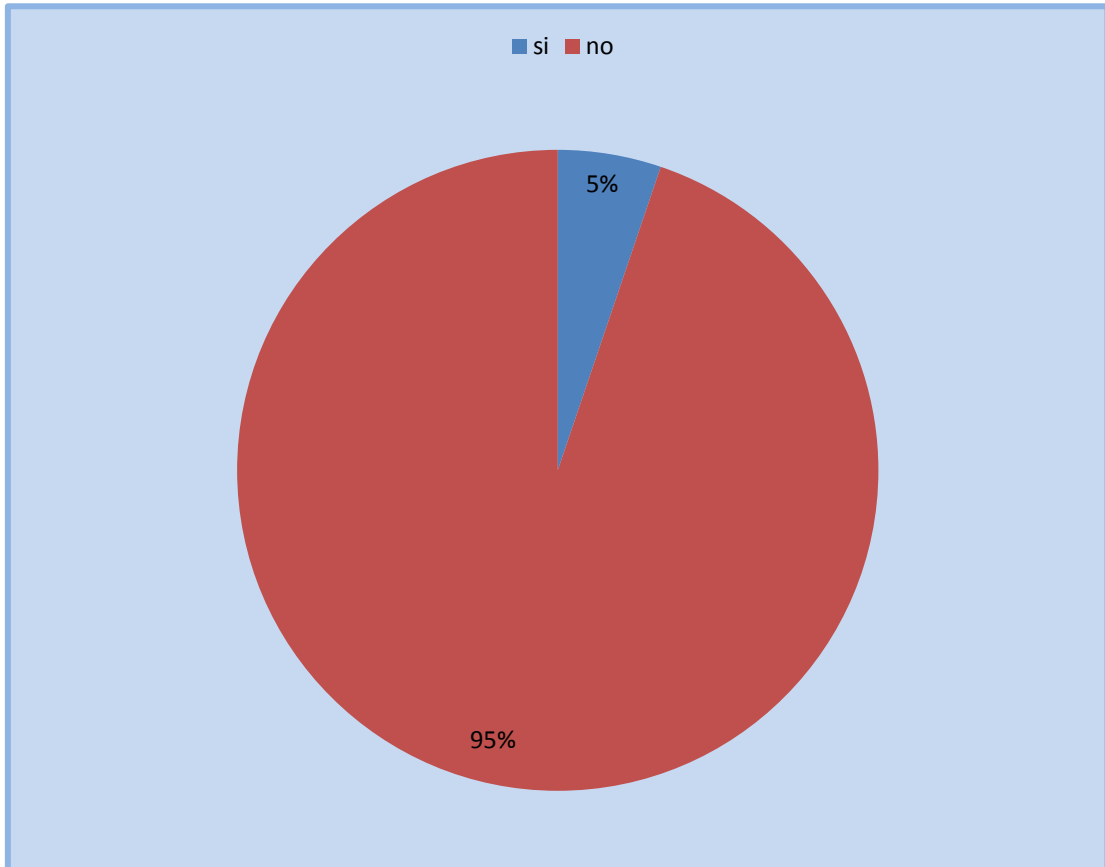


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

En las encuestas realizadas en “La Posada del Bucanero” arrojaron que el 100 % de sus clientes no ha tenido inconveniente con la pensión al contrario tienen buenas referencias de ellos.

Esto es bueno ya que las personas que han visitado a la pensión son personas respetuosas y tranquilas. Que no tendrían ningún inconveniente.

GRÁFICO 16 ¿HA ESCUCHADO U OÍDO ESCUCHAR PUBLICIDAD DE LA PENSIÓN?

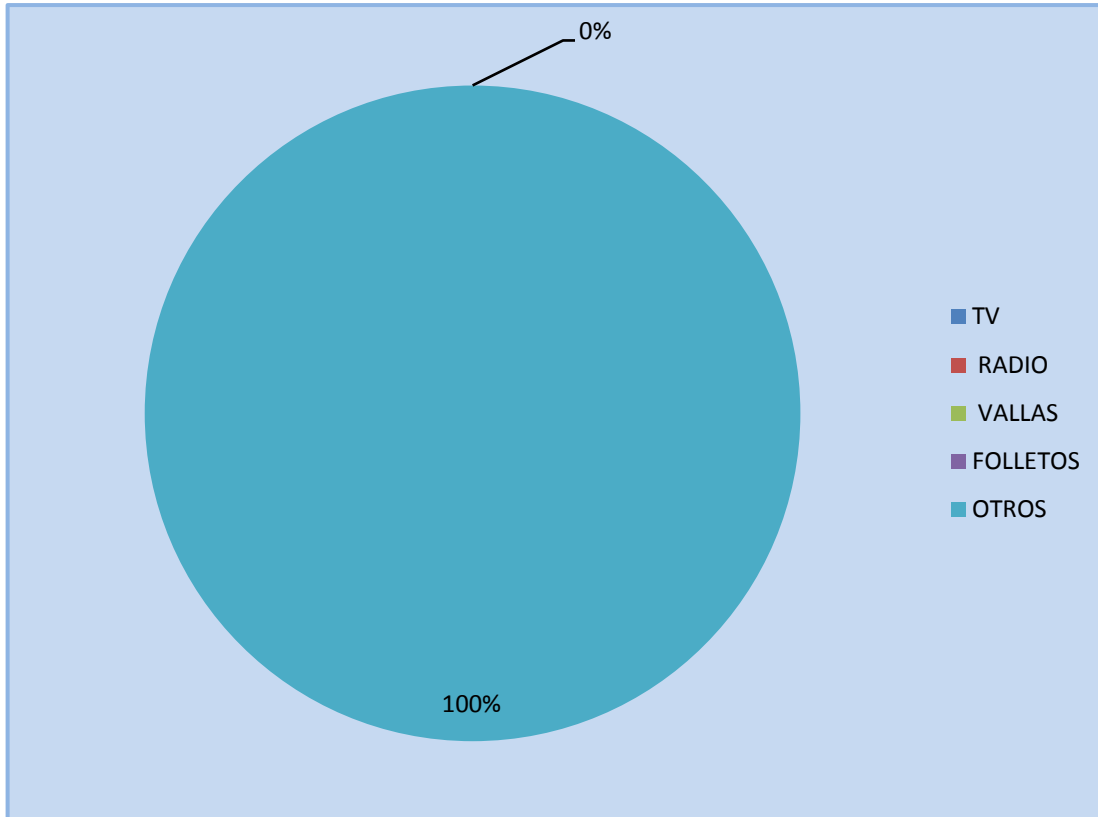


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 95% de los encuestados dijeron que no tienen conocimiento de la pensión mientras el 5 % de los personas encuestadas dijeron que si en este caso clientes fijos y personas que viven cerca de la pensión.

La mayoría de personas encuestadas no tienen conocimiento de la pensión. Pero si les gustaría saber de ella ya cuando llegan al Cantón Salinas – Chipipe no tienen donde llegar, esto es una buena opción para que las personas conozcan a la Pensión la Posada Del Bucanero.

GRÁFICO 17 ¿POR QUÉ MEDIOS?

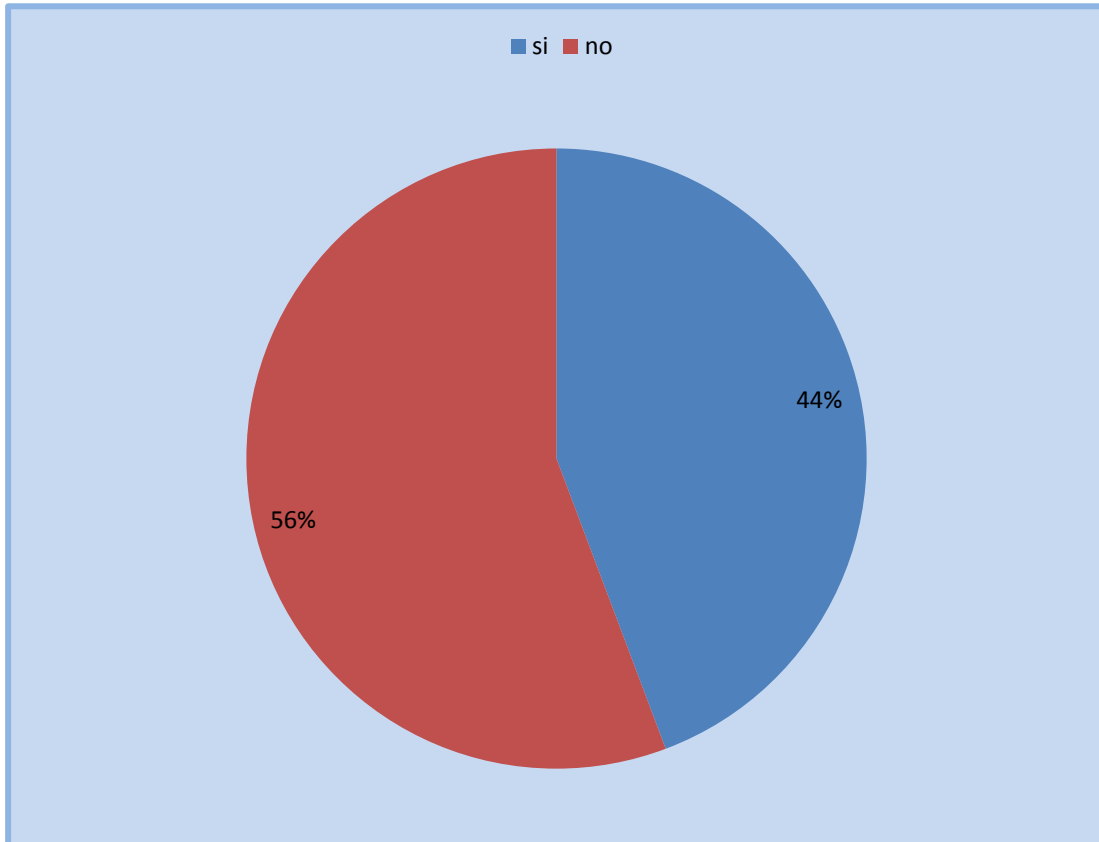


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 100 % fue la opción otros ya que los turistas que han visitado la pensión han llegado de imprevisto o recomendados por familiares o amigos y esto ha generado que los cliente se hospeden en el mencionado establecimiento.

Lo que se puede apreciar en esta pregunta es que las personas que llegan a la pensión es publicidad de boca en boca ya que los propietarios no tienen ningún medio de comunicación para que sean reconocidos. Es por eso que se optó por tener las diferentes opciones que se les dio a conocer los diferentes encuestados y así tener mejores resultados para que los turistas tengan conocimientos

GRÁFICO 18 ¿LE GUSTARÍA RECIBIR INFORMACIÓN O PUBLICIDAD DE LA PENSIÓN?

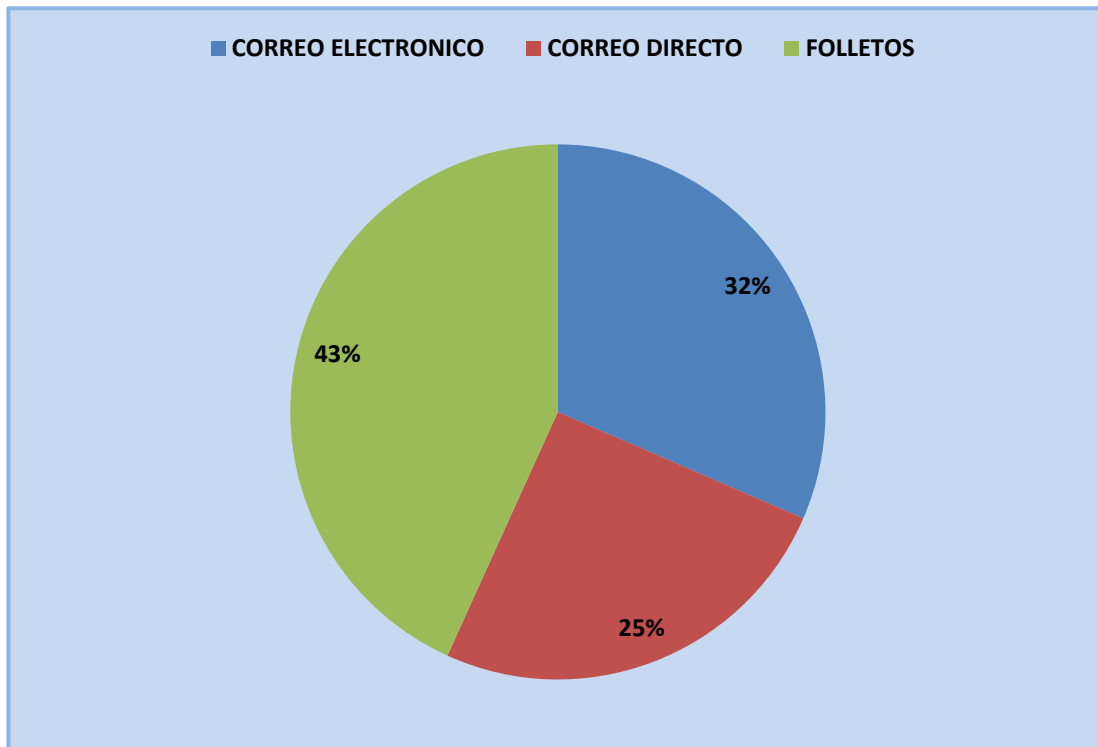


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 56% de las encuestas dan como resultado que SI quieren información de la pensión, mientras 44% dijeron que no porque tienen casa propia y llegan a la casa de un familiar.

Los resultados son positivos porque las personas que frecuentan el cantón Salinas la mayoría si están interesadas en conocer la pensión. El 56% que es el lado positivo de las encuestas las personas si desean saber sobre la posada es por eso que se crea el plan de negocios para la posada del bucanero, para que las personas tengan más comodidad y se sientan seguras.

GRÁFICO 19 ¿CUAL SERÍA LA MEJOR OPCIÓN PARA TENER MÁS INFORMACIÓN DE LA PENSIÓN?

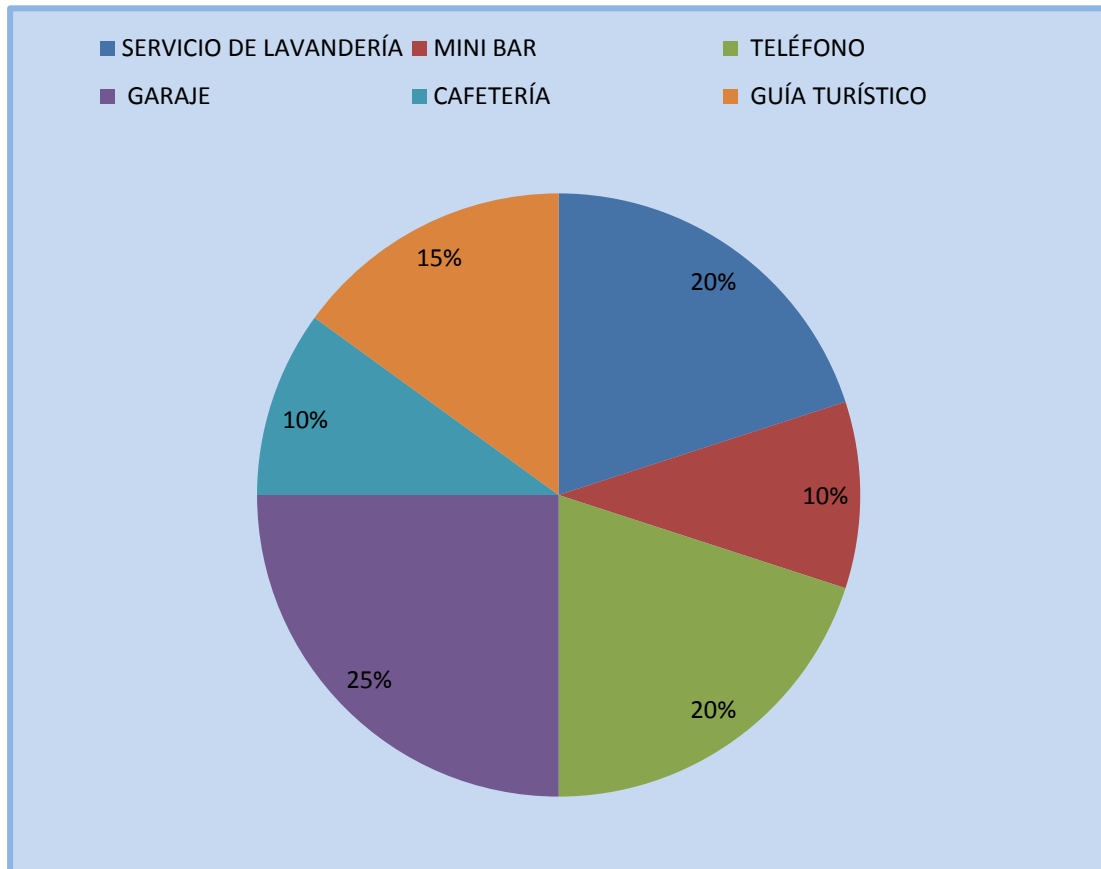


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 43% de los encuestados mencionan que si desean conocer la pensión mediante folletos ya que les parece muy interesante por lo que está localizada en Chipipe mientras que el 32% y 25% le gustaría estar enterada por correo electrónico ya que hoy en día la tecnología es un medio muy importante y muy fácil de informarse es rápido y eficiente que tarde segundos para saber o enterarse de algo.

Para que la pensión tenga mayor acogida es necesario realizar publicidad y cambiar la imagen para que hablen bien de ella.

GRÁFICO 20 ¿CUAL SERÍA LA MEJOR OPCIÓN PARA TENER MÁS INFORMACIÓN DE LA PENSIÓN?

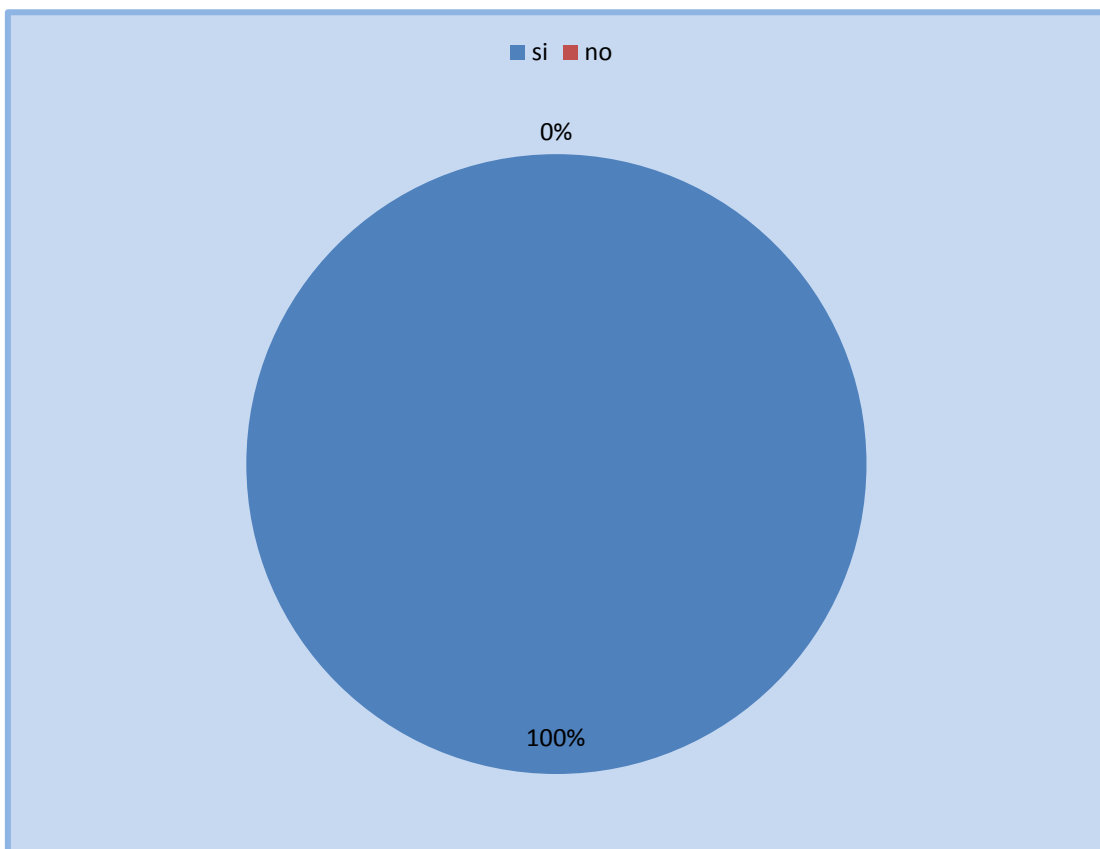


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 25 % gustaría que la pensión tenga garaje ya que la pensión queda en Chipipe y así los turistas sienten más seguridad, el 20% teléfono y el 20% servicio de lavandería, sin embargo el 10% de cafetería y el 10% de un mini bar les gustaría a otros clientes y los últimos 15% corresponde a un guía turístico que el propietario lo realiza pero es opcional.

Los clientes requieren de nuevos servicios para mayor comodidad en su estancia y la posada del bucanero se la puede dar.

GRÁFICO 21 ¿LA POSADA DEL BUCANERO CUBRE SUS EXPECTATIVAS DE UD.?

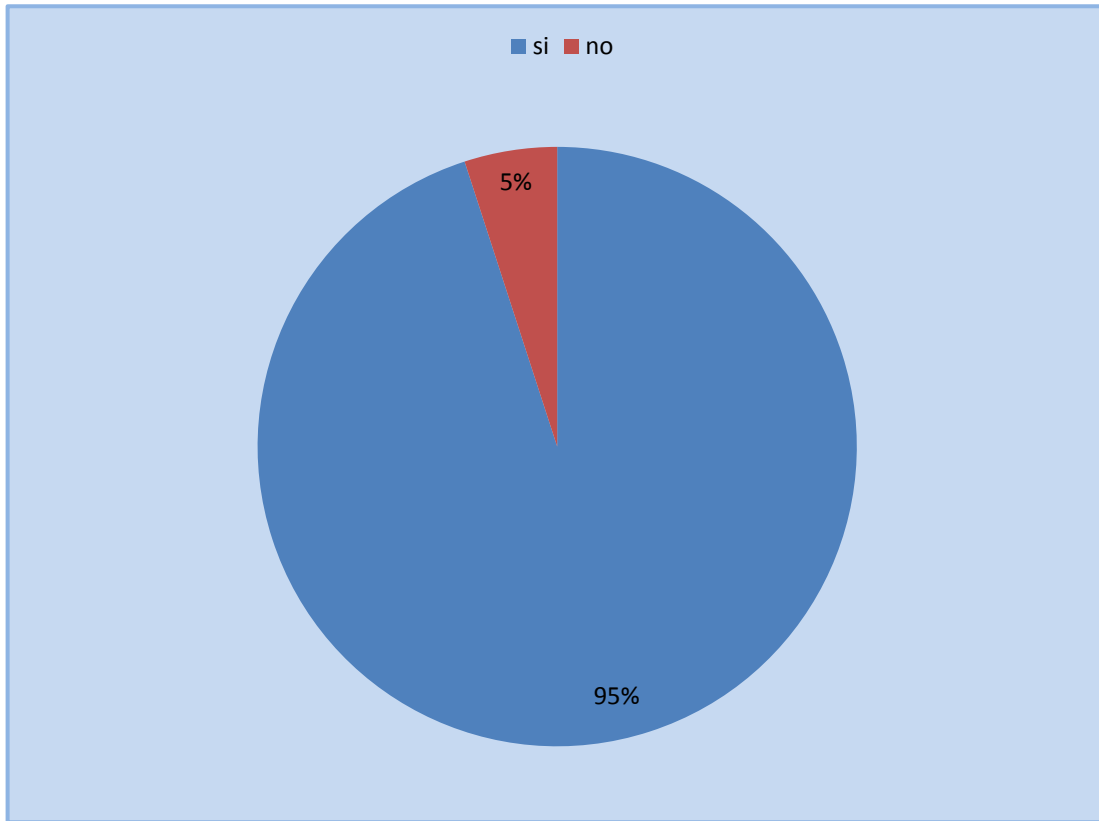


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 100% dicen SI cubre las expectativas ya que llegaron de casualidad al establecimiento, pero que sin lugar a dudas se sienten cómodos y satisfechos por el servicio brindado que ellos regresan cada vez sea necesario.

Cada cambio y adecuación que efectúa los propietarios en su establecimiento está acorde a las exigencias y satisfacción del cliente, por lo que los huéspedes brindan nuevas alternativas a los dueños del establecimiento.

**GRÁFICO 22 ¿CREE UD. QUE LA POSADA DEL BUCANERO CUENTA
CON LA TECNOLOGÍA NECESARIA?**

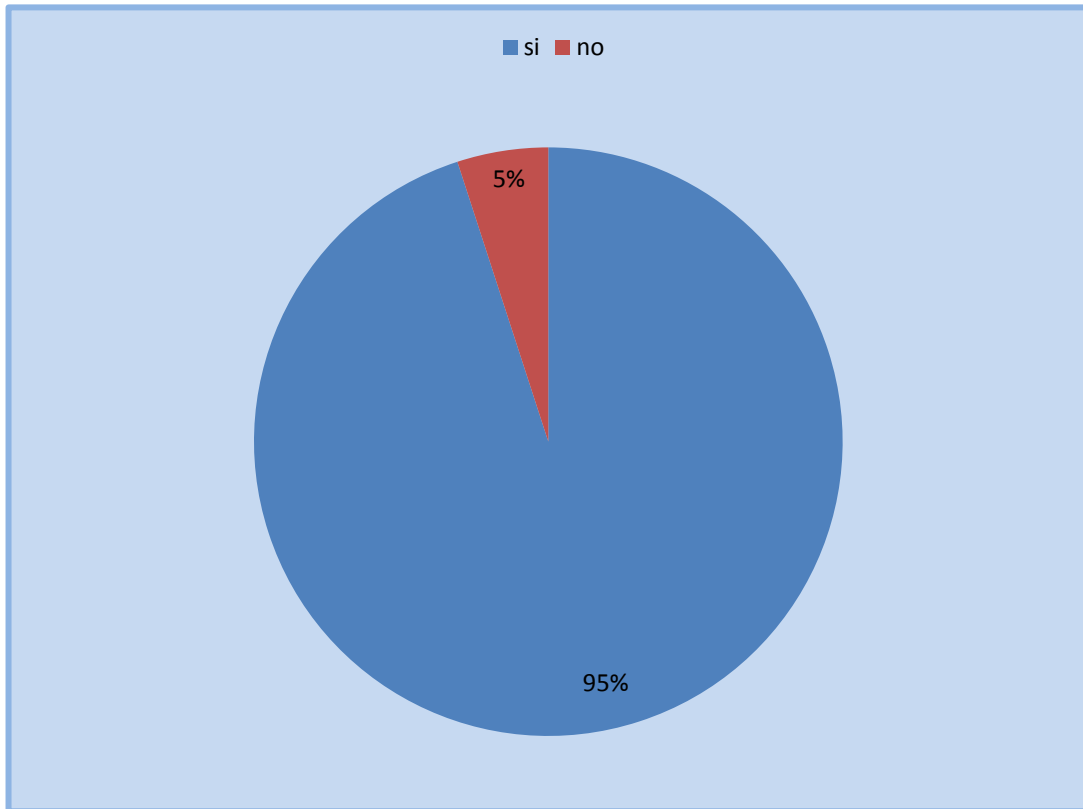


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 95% de las personas encuestada determinan que SI cuenta con servicio de tecnología mientras que el 5% no se sienten satisfechos o no tiene conocimiento del mismo ya que estas personas tienen internet en su celular o solo pasan una noche en la pensión y se van al siguiente día y no tienen tiempo de conectarse.

Les parece muy interesante la idea que se encueste esto por que muy pocos establecimientos se preocupan por lo que necesita el cliente solo se interesan en tener ingresos y no la comodidad de sus clientes.

GRÁFICO 23 ¿CONOCE QUE LA PENSIÓN DA EL SERVICIO DE TAXI?

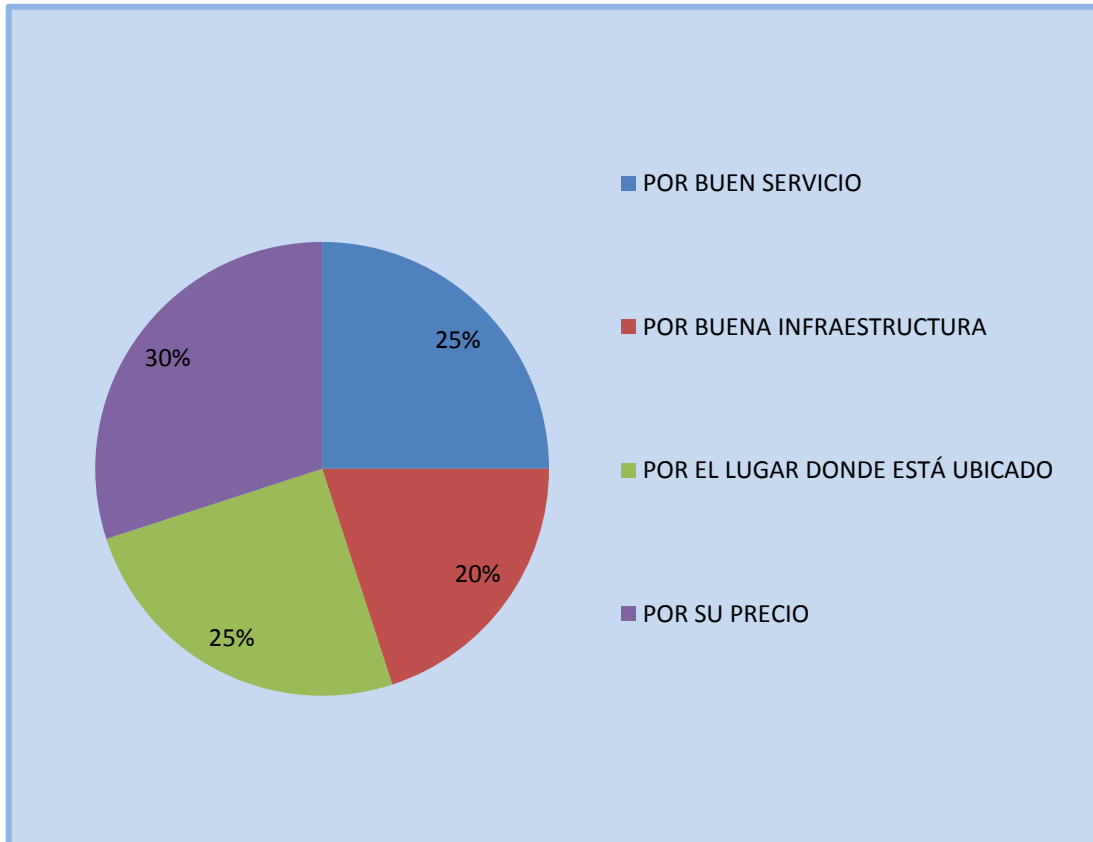


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

EL 100% de los turistas que realizaron las encuestas dijeron que si están enterados del servicio de taxi que les brindan y que a la vez están muy contentos por los servicios ya que para ser pequeño tiene mucha comodidad y sobre todo transporte de taxi ya que algunos de más alta categoría no la tienen.

Los clientes están contentos por los servicios de alojamiento y transporte por ellos han visitado diferente lugares de Salinas, gracias al servicio que les brindan especialmente una pareja de extranjeros, ya que en otros establecimientos hoteleros no los atienden así.

GRÁFICO 24 ¿POR QUÉ VISITA LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO?

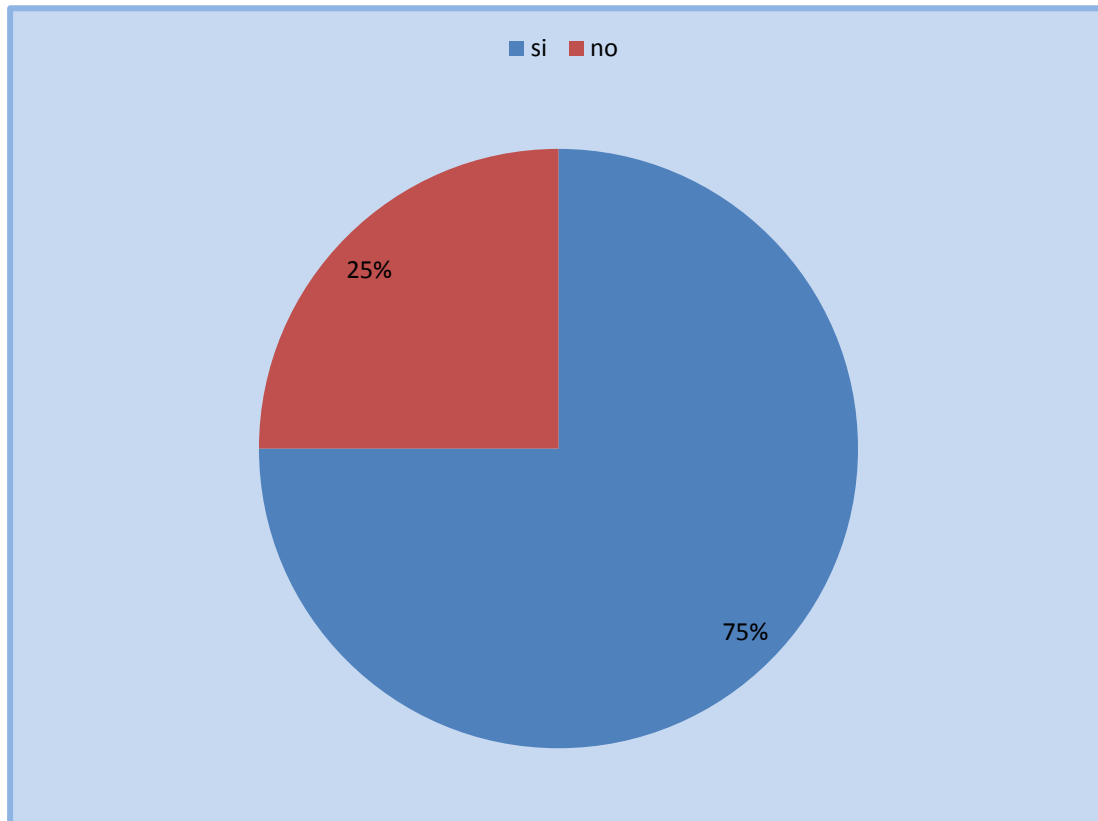


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 30% de los encuestados dicen que ellos van por el precio, sin embargo un 25% dice que va por el lugar donde está ubicado y otro 25% por buen servicio, mientras que un 20% va por buena estructura.

Pero la verdad todos van por los servicios que brinda la pensión La Posada del Bucanero un establecimiento muy poco conocido pero si con mucha comodidad tanta para sus clientes fijos o para sus clientes de pasada.

**GRÁFICO 25 ¿EXISTIÓ ALGUNA RECOMENDACIÓN PARA
HOSPEDARSE EN LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO?**

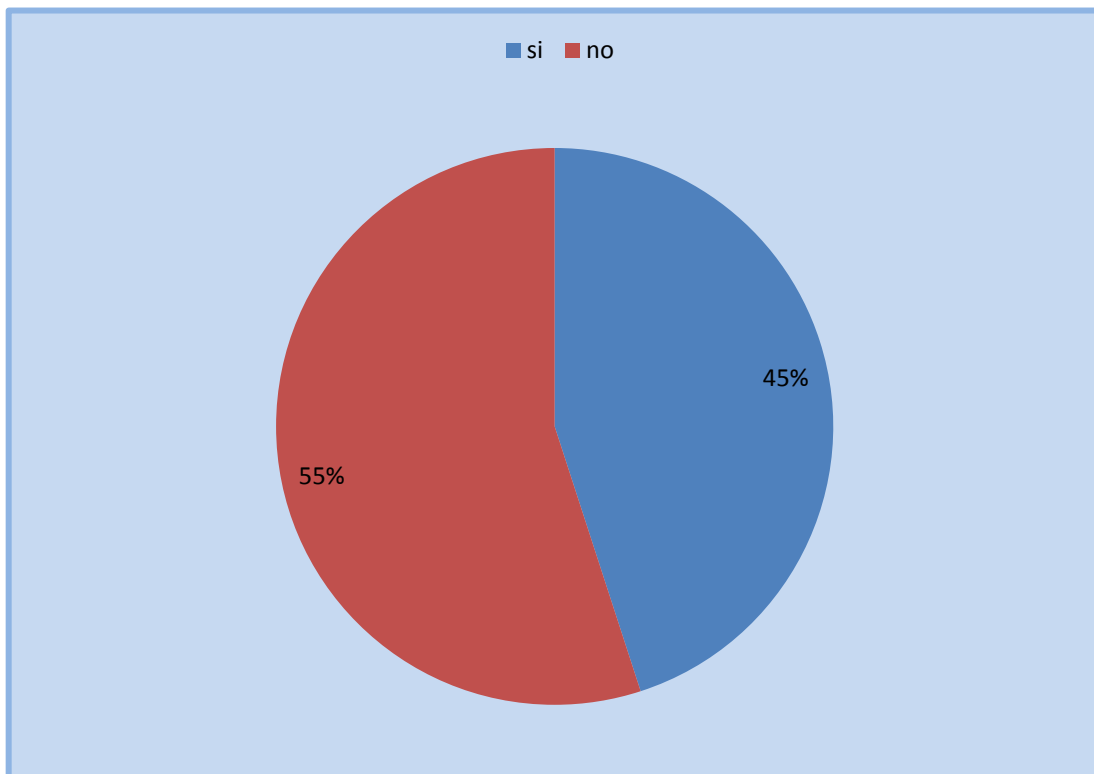


*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

Si las mismas personas que han visitado la pensión ellos han recomendado a su familia y amigos todo esto le conviene a la pensión, el 25 % dijeron que no recibieron ninguna recomendación porque ellos llegaron solos pasaban por la posada les parecía mucho lo que cobraban por que no sabían las condiciones de las habitaciones pero entraban y son habitaciones equipadas y el 75 % de las personas están satisfechas.

Esto nos demuestra que la pensión va a tener muy buena acogida tanta para sus clientes como para las personas que laboran ahí esto ayuda mucho a la pensión

GRÁFICO 26 ¿CONSIDERARÍA USTED QUE LA RENOVACIÓN DE LA FACHADA DE LA POSADA DEL BUCANERO AYUDARÍA A GENERAR MAS INGRESOS ECONÓMICOS?



*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

El 55% de los encuestados dijeron que si quieren renovación para La Posada del Bucanero de parte de familiares y amigos mientras que un 45% dijeron que ellos llegaron por casualidad pero ellos dijeron que para ser pequeño daban un buen servicio.

Ellos regresarían a La Posada del Bucanero pero la imagen vale mucho aunque los servicio que brinda son muy buenos ya que en pocos establecimientos dan un buen servicio hace puede ser el más grande pero no cubren sus expectativas.

2.4. ANÁLISIS DE RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A REPRESENTANTES DE ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL TEMA.

Pregunta 1: ¿Cómo está organizada La Posada del Bucanero?

Nº1: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

El propietario indica que tienen una organización familiar, por lo que tienen la percepción de dar un buen servicio al cliente. La Sra. Esperanza es la que se encarga de las actividades de limpieza y el Sr. Antonio Rodríguez se encuentra en la recepción en la atención a los clientes, por otra parte dentro de las actividades del hotel las hijas cumplen funciones extras solo en temporadas altas y cuando el hotel está en capacidad completa, indican que gracias al apoyo familiar los gastos son menores en la pensión.

Pregunta 2: ¿Ud. cree que hay una buena administración?

Nº2: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los propietarios reconocen que no tienen una buena administración ya que no cuentan con una herramienta que le permita administrar efectivamente este sistema de inventario para la pensión, en lo que ellos pueden ver un obstáculo en la toma de decisiones ya que no tiene un registro apropiado para ver sus ingresos y egresos. Respecto a capacitaciones los propietarios nos supieron decir que ellos no han

recibido ningún tipo de capacitación están conscientes que sería muy útil ya que aparte de dar hospedaje dan servicios adicionales.

Pregunta 3: ¿Usted al tener el establecimiento hotelero han recibido capacitación? ¿De qué tipo?

Nº3: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

El propietario de La Posada del Bucanero nos supo decir que no recibió ningún tipo de capacitación pero ellos empíricamente han aprendido atención al cliente. Ellos les gustaría que el municipio de el cantón de Salinas. Les gustaría esa oportunidad para poder a tener mejor a sus clientes y así tener reconocimientos.

Pregunta 4: ¿Tiene un sistema de control en cuanto a sus ingresos y gastos, como y cuáles son?

Nº4: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Respecto a los controles de ingresos y gastos los propietarios de “La Posada Del Bucanero”, informaron que no llevan un control necesario de alquiler. Cuando todas las habitaciones están completas ellos hacen sus cálculos en ese momento, ya que el establecimiento hotelero no es muy grande y no se complican, pero si es necesario ya que les gustaría saber cuánto ganan para saber si es bueno para la pensión.

Pregunta 5: ¿Cuál es el servicio que le brinda a sus clientes? ¿Ud. cree que es el indicado?

Nº5: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los propietarios manifestaron que el principal servicio brindado es el hospedaje, ya que es el enganche para que los turistas estén interesados en los servicios adicionales que ellos ofrecen (alimentación, servicio de transporte, guía turístico) ya que quieren que sus clientes se sientan como en casa.

Pregunta 6: ¿De qué manera Ud. incentiva a sus clientes para que regresen?

Nº6: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los propietarios nos mencionaron que ellos para incentivar a sus clientes dan un buen servicio para dar la sensación de que está comprando un producto único, especial o exclusivo y despertar el deseo de alquilar y no arrepentirse de que esta adquirido.

Pregunta 7: ¿Cuáles son sus estrategias para hacerse conocer dentro del mercado turístico? ¿Han funcionado?

Nº5: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Al consultarle a los propietarios cuáles eran sus mejores estrategias nos supieron informar que son el contacto directo y fluido con los clientes, ellos nos indican que unos de sus hijos domina bien el inglés y hace el rol de traductor, eso los beneficia por los clientes de nacionalidad extranjera que han llegado a la pensión. Esto permite estar en contacto directo con el cliente teniendo conocimiento de las necesidades, dudas, quejas y sugerencias que ellos puedan solucionar.

Pregunta 8: ¿Qué control tienen para ver cuánto de presupuesto obtienen en el día?

Nº8: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los dueños de la pensión indican que realizan un registro de manera informal, pero desean en algún momento contar con adecuados registros de control, que ayuden a recopilar información que reflejen el comportamiento financiero de la “La Posada del Bucanero”.

Pregunta 9: ¿Cree Ud. que está bien ubicada su pensión? ¿Por qué?

Nº9: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los propietarios indican que consideran que el establecimiento deben estar bien ubicados, ya que se encuentra en uno de los mejores barrios del cantón Salina-Chipipe, con una cercanía a la playa favorable para los turistas, un lugar tranquilo, con lo que sus clientes se sienten satisfechos por los servicios prestados.

Pregunta 10: ¿Sabe Ud. lo que es un plan de negocios y las alternativas que podría tener?

Nº10: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los propietarios manifiestan que un plan de negocios; es un plan o estrategia que se tiene para mejorar una empresa y que ayude administrarla. Los propietarios consideran que un Plan de negocios podrá contribuir al mejoramiento de la Pensión no solo en la infraestructura sino también en otros aspectos.

Pregunta 11: ¿Le gustaría obtener un financiamiento para realizar mejoras en la pensión y renovar la imagen? ¿Qué tipo de mejoras?

Nº11: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los propietarios comentaron que le harían cambios a la parte principal del negocio, también desean cambiar la imagen de la pensión para dar una buena impresión a sus clientes, con esto esperan llegar dar a conocer el servicio que ofrecen. Se encuentran conscientes que la parte superior de la pensión no es la más adecuada para la pensión, por lo que algunos de los clientes han expresado su sorpresa al percatarse de que ahí funciona una pensión.

Pregunta 12: ¿Estaría dispuesto a volver a invertir en la Posada Del Bucanero? porque

Nº12: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los dueños de la pensión indican que si estarían dispuestos a invertir en la remodelación del negocio, por lo que creen que es necesario obtener un financiamiento que les sirva de apoyo a esta nueva inversión. Toda esta inversión que estiman realizar, esperan que sea de ayuda al conocimiento de la pensión y atraiga más turistas.

Pregunta 13: ¿Se han cumplido las metas y objetivos propuestos en los últimos 3 años? ¿Cuáles han sido?

Nº13: Respuesta del Sr. Ángel Rodríguez propietario de La Posada del Bucanero

Los propietarios mencionan que ellos han cumplido sus metas en 3 años, ya que terminaron de hacer su casa propia, pudieron comprarse un vehículo y pintarlo para servicio de los huéspedes en este caso lo hicieron taxi, terminaron de pagar los primeros prestamos realizados, pero si hubiera más ingresos sería mejor ya que ellos

tienen en mente ampliar la pensión, el propósito que se han planteado es realizarlo en 2 a 3 años.

2.4.1. Presentación y análisis de los datos de la guía de observación.

Los resultados que fueron recopilados a través de una base de datos se debieron a una serie de preguntas u opciones otorgadas a los encuestados, una vez efectuadas se analizaran los resultados procediendo a tabular las encuestas realizadas a 384 personas mismas que brindaron información importante para la ejecución de la propuesta.

2.5. INTEGRACIÓN Y ANÁLISIS FINAL DE LA INFORMACIÓN RECUPERADA EN CAMPO

Lanzados todo estos resultados nos podemos dar cuenta que la presentación de resultados arrojaron una estadística descriptiva y analítica, y a la vez dando datos y resultados mediante barras, y pasteles, cuadros etc., según el caso que se amerite.

En la encuesta realizada se puede apreciar que el lugar de procedencia de los turistas la mayoría son nacionales con el 96% y el 4% son extranjeros esto indica que tiene una provisión positiva para la Provincia de Santa Elena. Ya que permitirá que la pensión sea reconocida y promocionada.

La actividad turística en Salinas es buena mientras más turistas visiten, más probabilidad que conozca “La Posada del Bucanero”.

El 35% de los encuestados viajan con 3 o 4 personas, el 28% de los encuestados viajan con 1 o 2 personas, siguiéndole el 26% que viajan con 5 a 6 personas, mientras el 9% que viajan con 7 a 8 personas y el 2% que viaja con 9 a 10.

La actividad turística de Salinas es buena y de eso se podrían basar los resultados para recibir información de la pensión y tener más incremento financiero

De los resultados obtenidos se determina que el porcentaje mayoritario de las encuestas realizadas trasciende de un 65% (250 personas de género masculino) y el 35% (134 de género femenino). Es decir la mayor población encuestada se basa en hombres que estuvieron visitando playas del Balneario del cantón Salinas. El 24% se puede apreciar a simple vista que el número de los encuestados en este caso los turistas corresponde 24% del 21 hasta 30 años de edad, seguidos 31 hasta 40 años de edad.

En la encuesta realizada se obtuvo la siguiente información que el 24% de turistas que visitan el cantón Salinas es por diversión seguido del 21% descanso y 20% placer. El 95% de los turistas de diferentes lugares del Ecuador no están enterados que existe “La Posada del Bucanero”, habiendo un 5% el cual son clientes fijos que llegan a menudo a la localidad. La pensión tiene como objetivo hacerse conocer mediante estrategias que hagan favorable su acogida.

2.6.PRUEBA DE HIPÓTESIS

La confirmación de la hipótesis realizada fue la siguiente:

Este proyecto de tesis no podría finalizar sin haber hecho un evolución de hipótesis la cual señala “Plan de negocios para ‘‘La Posada del Bucanero’’, del Cantón Salinas Provincia de Santa Elena, año 2015.”.

Se demostró que las derivaciones por el tema de investigación del instrumento de evaluación, se notó que en la pregunta 26 con el 55% de los encuestados le gustaría que la posada del bucanero tenga una mejor infraestructura , 100% en la preguntas 21 dicen que la pensión cubre sus expectativa, en la pregunta 18 con el 56% desean saber más de la pensióna estuvieron muy interesados estuvieron 16 con el 5% han

escuchado de la pensión y que han salido satisfechos de la misma y que siempre regresan esto al saber nos dan datos importantes y muy satisfactorios .

TABLA #1 : Pregunta de Hipótesis

¿CONSIDERARÍA USTED QUE LA RENOVACIÓN DE LA FACHADA DE LA POSADA DEL BUCANERO AYUDARÍA A GENERAR MÁS INGRESOS ECONÓMICOS?			
ÍTEM	RESPUESTA: SI	RESPUESTA:NO	TOTAL
Turistas	45	55	100
Propietario del establecimiento	1	0	1
Total	46	55	101

Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán

$$x^2 = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \frac{(A_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

TABLA #2Proceso de cálculo de Chi2

ITEM	RESPUESTA: SI	RESPUESTA: NO
TURISTAS	45,54455446	54,45544554
PROPIETARIO DEL ESTABLECIMIENTO	0,455445544	0,544554455

Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán

2.7.DISCUSION FINAL

La estructura organizacional con todos los resultados expuestos no está definidos en el establecimiento hotelero “La Posada del Bucanero”, viéndose afectadas no conseguir los objetivos y metas del establecimiento. Cuenta con una clientela fiel, la misma que permite mantenerse por muchos años, sin embargo éste establecimiento hotelero debe ser posicionada en el mercado turístico mediante la publicidad necesaria. Uno de los elementos que también se pueden considerar que entre las características diferenciadoras se destaca, calidad, precio y servicio logrando así un cliente satisfecho por los servicios brindados. Una vez recopilada la información y en base a los resultados obtenidos es necesario que la Posada del Bucanero busque medios o empresas que brinde una buena publicidad además de poner en marcha el Plan de negocios que permita a los propietarios efectuar la inversión necesaria en infraestructura y sobre todo en un mix turístico para que el establecimiento sea conocido a nivel local, nacional e internacional.

Al saber lo que arrojaron lo que los turistas y el propietario del establecimiento hotelero contestaron se puede apreciar que están interesados en conocer más de la pensión y es por eso que mediante estos métodos de investigación nos dirigimos al siguiente capítulo que al elaborarse claramente podemos apreciar los diferentes cambios y ejecución de un plan de negocios.

CAPÍTULO III

“PLAN DE NEGOCIOS PARA “LA POSADA DEL BUCANERO “DEL CANTÓN SALINAS PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2015”

3.1.PRESENTACIÓN

En la actualidad el plan de negocio es una herramienta que describe la visión y los objetivos del negocio, así como la estrategia y las tácticas que se utilizarán para alcanzar dichos objetivos. Puede ser utilizado como base para los presupuestos operativos, las metas, procedimientos y control de gestión en la posada del bucanero de tal manera que dé resultados de mayor interés que crezca la empresa hotelera y que llame la atención es por eso que se debe tener un cambio de imagen con el presupuesto necesario, por lo que la situación actual con la que cuenta es muy diversa, ya que en el turismo tenemos temporadas altas y bajas ya que no llegan muchos turistas y esto afectaría los ingresos de la pensión.

Una de las técnicas que se están tomando mucho en cuenta es la realización de un plan de negocios ya cumple con varias funciones, entre ellas la obtención de algún tipo de financiamiento, aporta la base para la creación de procesos creativos, descripción de puestos de trabajo, y presupuestos operativos, así como la base para el monitoreo y la gestión del proyecto. Para ello en el lugar donde está ubicada La Posada del Bucanero le beneficia mucho ya que prácticamente está a una cuadra de la playa y cerca de un lugar céntrico. El mercado está formado por todos los demandantes y ofertantes que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos a participar de un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo.

3.2.OBJETIVOS

3.2.1.Objetivos Generales

Consolidar la productividad del servicio turístico en la Posada del Bucanero a través de las estrategias administrativas que logre el incremento de visitas generadas por la buena calidad y que nos permitan proyectar de forma más vital y rentable.

3.2.2. Objetivos Específicos

- Determinar la necesidad primaria de dicho establecimiento y su infraestructura.
- Considerar las necesidades de capacitación del talento humano que labora en la empresa.
- Identificar las fortalezas y debilidades de la empresa para su posterior desarrollo integral.
- Socializar los resultados del estudio con los principales actores del establecimiento turístico.
- Desarrollar una planificación eficaz para el beneficio de la gerencia.
- Ejecutar de forma ordenada dichas etapas del cronograma.

3.3.MISIÓN

Brindar un servicio de calidad y con responsabilidad social basada en los estándares establecidos por la ley y los gustos y preferencias del turista considerando la confiabilidad y fidelidad del consumidor.

3.4.VISIÓN

El establecimiento hotelero "La Posada del Bucanero" se consolida como un ente de servicio y hospedaje de 3 estrellas en lo relacionado al turismo quedando en la mente del consumidor por su calidad y servicio personalizado logrando así la permanencia dentro del sector turístico.

3.5.ANÁLISIS F.O.D.A. DE LA POSADA DEL BUCANERO

FORTALEZAS

- La ubicación en donde está la pensión La Posada del Bucanero
- Se cuenta con terreno propio
- Empresa hotelera segmentada en el sector y reconocida por sus servicios
- Personal adecuado para atender al cliente , la aceptación de pedidos y quejas de los mismos clientes de una forma rápida y eficaz
- Tecnología adecuada ya que hay clientes que son muy exigentes
- Equipamientos adecuados y disponibles.

OPORTUNIDADES

- Posicionar más la empresa dentro del mercado
- Se podría hacer cambios de imagen en la pensión ya que el establecimiento es propio y no alquilado
- A futuro se puede llegar a ser una empresa turística reconocida a nivel nacional y extranjera
- Ofertas y descuentos en épocas especiales ya que contamos con temporadas altas y bajas
- Falta de servicios opcionales en diferentes establecimientos hoteleros

DEBILIDADES

- No contar con el capital necesario para hacer los cambios en la pensión
- La competencia que existe ya que está localizado en Chipepe y a su alrededor hay diferentes hoteles.
- Cambios climáticos que existan en la provincia de Santa Elena
- Que la competencia ofrezca un mayor número de servicios más bajos

AMENAZAS

- Políticas inestables del país repercutir a la economía y al turismo
- Competencia en cantones vecinos
- Cambios climáticos que no permitan al turista viajar al cantón Salinas
- Que por parte de n/n haya robos.

3.6.FACTIBILIDAD Y APLICACIÓN

La presente propuesta mediante las investigaciones y las encuestas realizadas reúnen las condiciones eficientes para plasmar esta investigación en el establecimiento hotelero “La Posada del Bucanero” de la Provincia de Santa Elena, efectuando el proyecto para benéficos para la pensión y sus clientes ya sea de servicio o financiero

3.7.ESTRATEGIAS DE PRECIO

El servicio va a regir de acuerdo a los precios que la competencia ha establecido, hasta lograr un buen posicionamiento en el mercado, esto permitirá más adelante tener una imagen prestigiosa y ahí si poder establecer nuevos precios que ayuden a cubrir los gastos de inversión y que a la vez sigan satisfaciendo las necesidades de los futuros clientes.

3.8.CARACTERÍSTICAS DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA LA POSADA DEL BUCANERO.

- La ubicación geográfica, ya que el establecimiento hotelero es un factor muy importante y que se encuentra en un lugar céntrico de Chipipe y las personas transitan por la playa que queda una cuadra de la posada del bucanero, esto también ayuda a ser más reconocida.
- Al poseer terrenos propios se tiene como ventajas hacer cambios físicos a la pensión es muy importante cambiar la imagen ya que es la carta de presentación
- La existencia de establecimientos hoteleros ya esto cuenta como una ventaja empresarial, ya que en las mismas ofrecen trabajo y también a los turistas le ofrecen un lugar donde relajarse y sentirse como en casa.
- El cambio de imagen y la ayuda del financiamiento trae muchas ventajas al establecimiento hotelero ya que contara con una pequeña recepción donde le darán información oportuna, donde existirá una opción donde se puedan recolectar sugerencia o quejas y por lo que genere muchas buenas expectativas al turista, tratado siempre de mejorar.
- La implementación de tecnología en la pensión ya que es un fuente muy necesario para los negocios.

3.9.LA COMPETENCIA

El análisis de una competencia permite visualizar el entorno vecino a la idea del establecimiento hotelero que se quiere hacer cambios, para ello es necesario analizar

a las empresas que actualmente están ofertando en el mercado turístico, productos y servicios de similares características a los que se pretende ofrecer.

Existe dos tipo de competidores, el directo aquel que oferta un producto similar al mismo nicho de mercado al que se va enfocar la empresa; y el indirecto, aquellos que intervienen de forma lateral en el mismo mercado pero con “productos sustitutos” con el objetivo de satisfacer la misma necesidad del turista.

La propuesta de hacer cambios a la posada del bucanero, es la que el turista podrá disfrutar de una estadías muy acogedora a través de los servicios de los mismos propietarios, conocer los servicios que ofrece el establecimiento hotelero de forma, la importancia de esto es que el turista este satisfecho por los servicios recibidos, y disfrutar de un de todos los servicios totalmente. Pero cabe recalcar que sí existen establecimientos hoteleros que ofrecen servicios similares y a continuación se describen algunos de ellos:

3.9.1.Directos

Como su principal competencia se puede mencionar al hostel mini suite ubicado diagonal a la pensión La Posada del Bucanero. Es una hostería normal que no tiene ningún tipo de fortaleza, tiene la debilidad de no tener aires acondicionados. Se ubica cerca del malecón. Entre las actividades a realizar están la observación que no tiene ningún tipo de publicidad y no ofrece ningún tipo de servicios.

3.9.2.Indirectos

Otra de las competencias indirectas es el Hotel Chipipe , se encuentra localizado Av. Rafael Serrano/ Calle Los Almendros, a unas cuadras de la pensión La Posada del Bucanero, por su cercanía al malecón de Chipipe y a pesar de que tiene un contenido

totalmente distinto al plan que se va a poner en marcha, es una competencia porque en este sitio básicamente se realizan diferentes actividades, y al igual que en el nuevo proyecto se practicará el servicio de taxi algo que no tiene el hotel Chipipe.

CUADRO # 1 COMPETIDORES

Conociendo del perfil de los competidores				
Características de los competidores		Competidor A	Competidor B	Competidor C
1	Nombre o razón social	Hostal suite	Hotel Giralda	Casa familiar
2	Localización	Cuencas , Guayaquil	Guayaquil	Guayaquil
3	Origen de los turistas	Guayaquil	Guayaquil	Guayaquil
4	Características similares o diferentes de sus turistas	Buscan recreación	Conocer más de los servicios brindados en el cantón salinas	Conocer las diversas actividades que se puedan realizar
5	Servicios y actividades	Hospedaje	Hospedaje	Hospedaje

Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán

3.10. MERCADEO DE SERVICIO

3.10.1. Cliente

La Posada del Bucanero cuenta con los siguientes servicios:

- Alojamiento y transporte
- Descuentos
- Servicios básicos
- Internet

3.10.2. Comunicación

La Posada del Bucanero no tiene ningún tipo de comunicación para ello se plantea la elaboración de las siguientes alternativas que permita a la pensión sea reconocida a nivel local, nacional e internacional:

- Hojas volantes llamativas para el consumidor
- Camisas con el logo de la empresa “La Posada del Bucanero”
- Tarjetas de prestación para el consumidor
- Slogan de la empresa “La Posada del Bucanero”
- Logotipo de la empresa “La Posada del Bucanero”

3.10.3. Comodidad

La Posada del Bucanero cuenta con las siguientes comodidades para la satisfacción de sus clientes como:

- Camas familiares y personales
- Aire acondicionado
- Servicio de transporte
- Servicios básicos
- Accesibilidad

3.10.4. Costo

La Posada del Bucanero con tarifa única de \$20,00 por persona ya sea éste en temporada alta o baja.

3.11. PROMOCIÓN

3.11.1. Presupuesto De Promoción

CUADRO# 1PRESUPUESTO DE PROMOCIÓN

PUBLICIDAD	Unidades	P/U	Total
MATERIAL PUBLICITARIO			
Hojas Volantes	500	\$ 0,10	\$ 50,00
Camisa con el logo de la Empresa	10	\$ 12,00	\$ 120,00
tarjetas de presentación de la empresa	500	\$ 0,10	\$ 50,00
Slogan de la empresa	1	\$ 60,00	\$ 60,00
logotipo de la empresa	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Vinil Instalado para el vehículo	1	\$ 140,00	\$ 140,00
TOTAL PUBLICIDAD PRE OPERATIVA			\$ 480,00

Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán

3.12. ESTUDIO TECNICO

3.12.1. Infraestructura De La Empresa

La Posada del Bucanero cuenta con:

- Patio
- En la parte inferior de la pensión tiene una despensa
- 6 cuartos lo cual compartidos de la siguiente forma:
- 1 cuarto con 2 camas de 1 plaza y plaza y media con aire acondicionado, mesas, baños y lámparas.
- 1 cuarto de 2 camas de 1 plaza y de plaza y media con aire acondicionado, mesas, baños y lámparas.
- 1 cuarto de 2 camas de 1 plaza y de plaza y media con aire acondicionado, mesas, baños y lámparas.
- 1 cuarto de 2 camas de 1 plaza y plaza y media con aire acondicionado, mesas, baños y lámparas.
- 1 cuarto de 2 camas de 1 plaza con aire acondicionado, mesas, baños y lámparas.
- 1 cuarto de 1 cama matrimonial de 2 plazas y medias con aire acondicionado, mesas, baños y lámparas.

3.13. CAPACIDAD INSTALADA

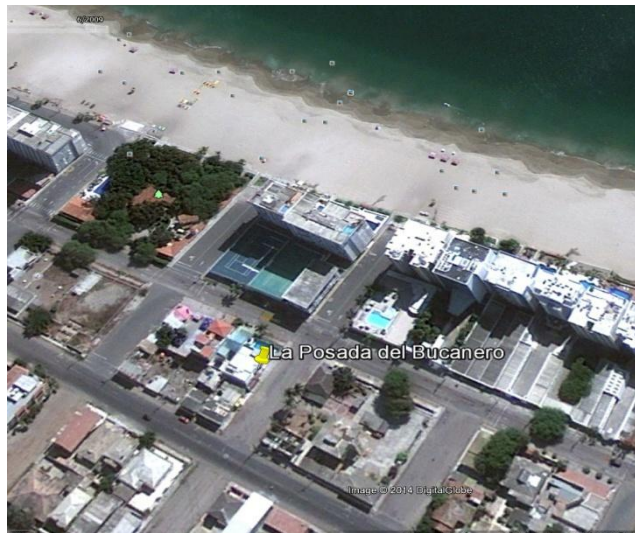
En La Posada del Bucanero cuenta con 6 habitaciones capacidad para 21 personas, todas las habitaciones cuentan con servicios, teléfono, tv, agua, luz, para satisfacción de los turistas.

3.14. UBICACIÓN DEL PROYECTO

La Posada del Bucanero esta en lugar estratégico ya que alrededor del mismo se encuentra una gama de edificios, locales de alimentos y bebidas, heladería y la extensa playa de Chipipe.

3.15. TAMAÑO

Ubicación de la POSADA DEL BUCANERO



Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán

3.16. RECURSOS TECNOLOGICOS

Los recursos tecnológicos que tiene la pensión son internet, teléfono, aire acondicionado y una laptop, la cual es utilizada para uso de la misma, como hacer oficios o realizar actividades del uso diario de la pensión o muy general nada en particular.

La tecnología que posee la Posada del Bucanero es muy poco ya que por falta de preparación ni han obtenido recursos tecnológicos que permita sus procesos. Para desenvolver la propuesta se requiere ver la tabla – Presupuesto de Recursos tecnológicos.

3.17. RECURSOS DE MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS.

CUADRO # 2 RECURSOS TECNOLÓGICOS

RECURSOS TECNOLÓGICOS	CANT.
Escritorios de oficina	1
Sillón de oficina	1
Archivador para la recepción	1
Mesa de trabajo para la recepcionista	1
Computadoras para la empresa	1
IMPRESORA COMPLETA	1
Teléfono inalámbrico	1
Split	1
Dispensador de agua para los empleados	1
Total	9

Fuentes: La Posada del Bucanero

Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán

3.18. ESTUDIO ADMINISTRATIVO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL

3.18.1. Marco Legal

MINISTERIO DE TURISMO

Certificado De Registro: N°2403500342

Folio: N°0015

Al Establecimiento: La Posada del Bucanero

Actividad: Alojamiento

Propietario O Representante Legal: Ángel Antonio Rodríguez Orrala

Categorización: Tercera Categoría

Dirección: Calle 9 S/N Entre Av. 2 Y 3

Ciudad: Santa Elena

Provincia: Santa Elena

RUC: 09059888895001

Capacidad: 6 **Plazas:** 24

Fecha de registro: 2 de Septiembre de 2010

Subsecretario de turismo del litoral: Jorge Macchiavello Fabara

De tal forma que se describirá la conceptualización sobre los servicios de hospedaje de acuerdo a las categorizaciones que define el Ministerio de Turismo:

Alojamientos.- Son alojamientos los establecimientos destinados de forma usual, que por medio de un precio, a disponer a las personas alojamiento con o sin otros servicios adicionales. El Ministerio de Turismo permite la abertura, actividad y clausura de los alojamientos.

El Art 2.- Categorías.- los establecimientos hoteleros será especificado por el Ministerio de Turismo que por medio de la insignia de la estrella, de cinco, cuatro, tres, dos, y una estrella, pertinente a lujo, primera, segunda, tercer, y cuarta clase. Para el resultado, se considerara las condiciones de este reglamento, a las singularidades y cualidad de las instalaciones y a los servicios que ofrecen.

En el vestíbulo de los alojamientos, en el anuncio impreso y los recibos de pago, se expide manifestando la categoría de los mismos

Art 3: la Clasificación de los alojamientos se distribuye de la siguiente manera:

Subgrupo 1.2. Hostales y Pensiones.

1.2.1. Hostales (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.2.2. Hostales Residencias (de 3 a 1 estrellas plateadas).

1.2.3. Pensiones (de 3 a 1 estrellas plateadas).

Art 4.- Nomenclatura.- La nómina que se usa para cada actividad es la siguiente:

ACTIVIDAD NOMENCLATURA

Pensión P

Art 5.- Placas Distintivas.- Todos los alojamientos deberán exponer próximo al vestíbulo principal la placa distintiva que formada por marco de metal en el que encima de un fondo azul turquesa representaran, en blanco, la letra o letras pertinentes a la actividad que desarrolla la instauración, así como las estrellas que señala su categoría.

El Ministerio de Turismo proyecta y realiza dichas placas y las pone a orden de los usufructuarios, anticipando su cancelación.

Art 6.- Uso de denominaciones.- Ninguna instauración de alojamiento podrá hacer uso de su designación o indicativos categorizados de los que le pertenecen a su grupo y subgrupo, ni otros rangos que les fuera establecido.

Art 7.- Modificaciones en los establecimientos.- Toda reforma de organización, particularidades o estructura administrativa de las instauraciones, que perjudique a su clasificación, manifestará su cambio previamente para su consentimiento al Ministerio de Turismo.

Sección 6

HOSTALES Y PENSIONES

Art 18.- Pensión.- Es pensión toda instauración hotelera que mediante costo brinde a los clientes en general servicios de hospedaje y alimentación y cuyo espacio no es mayor a once dormitorios ni menos a seis.

Art 19.- Hostales y pensiones de tres estrellas.- estos establecimientos deberán contar con lo siguiente:

- a) De recepción: personal capacitado, recepcionista con conocimientos básico del idioma inglés, botones y mensajero.
- b) De piso: mantenimiento de las habitaciones encargado por las camareras.
- c) De comedor: elección de tres o más especialidades por cada grupo de platos
- d) Telefónico: atendida por el personal de recepción a través de una central
- e) De lavandería y planchado: sea este propio o contratado
- f) Botiquín de primeros auxilios

Art. 65.- De los establecimientos de alojamiento se conservarán en situaciones extremadas de presentación, labor y limpieza.

Art. 66.- Ley Especial de Desarrollo Turístico y sus normas de atención y comprobar el buen trabajo de los mismos.

Art. 67.- Proporcionadas por el Ministerio de Turismo a cuidado del representante o propietario de los mismos. Indistintamente, deberán contar con un libro oficial de solicitudes, a disposición de los interesados.

Art. 68.- En todas las habitaciones de las posadas, así como en la administración y en la Conserjería, se establecerán en lugar definido las listas de los precios aprobados para los diferentes servicios de alojamiento.

Art. 69.- Precios.- Son diferentes depende del servicios que presten los alojamientos deberán ser aprobados por el Ministerio de Turismo.

El Ministerio de Turismo establecerá un precio máximo para los diferentes tipos de habitaciones en situación de su capacidad y de los servicios de que estén dotadas.

DIRECCIÓN DE TURISMO

**LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS
TURÍSTICOS**

Propietario o Representante Legal: Ángel Antonio Rodríguez Orrala

Categoría: Tercera

Dirección: Calle 9 S/N Entre Av. 2 Y 3

Queda anotado en el libro con el registro de inscripción N°: 2403500342

Folio N°: 0015

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

PERSONAL NATURAL

SRI

Representante Legal: Ángel Antonio Rodríguez Orrala

RUC: 09059888895001

Nombre comercial: ' La Posada del Bucanero ''

Clase contribuyente: Otros

CUERPO DE BOMBEROS DE SALINAS

TASAS PARA SERVICIO CONTRAINCENDIOS

RUC: 09059888895001

Representante Legal: Ángel Antonio Rodríguez Orrala

Permiso de funcionamiento: 2010

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

VIGILANCIA SANITARIA PROVINCIAL

Permiso de funcionamiento°004444

Código de establecimiento: 6.1.8

Nombre o razón social: La Posada del Bucanero''

RUC: 09059888895001

Representante Legal: Ángel Antonio Rodríguez Orrala

N° CC del propietario del establecimiento: 0905988895

Ubicación del establecimiento: Salinas

Calle: Barrio Chipipe

Tipo de establecimiento: Hoteles

Actividades: Servicio de hospedaje

3.19. ACTA DE CONSTITUCION

Nombre del propietario o representante legal: Ángel Antonio Rodríguez Orrala

Nombre o razón social de establecimiento: ' La Posada del Bucanero ''

Creación del establecimiento: 11 de febrero del año 2010

Categorización: Tercera Categoría

Número de Registro Único de Contribución RUC: 09059888895001

Actividad o actividades que realiza el establecimiento: Hospedaje

Provincia: Santa Elena

Cantón: Salinas

Parroquia: Salinas

Sector: Chipipe

Dirección: Calle 9 S/N Entre Av. 2 Y 3

Teléfono: s774283

3.20. ACTIVIDADES EXTRAS DE LA EMPRESA

- **Salidas nocturnas.**-Para clientes teniendo mayor prioridad
- **Guía turística.**-Para que los clientes conozcan los atractivos más visitados que tiene el cantón Salinas.

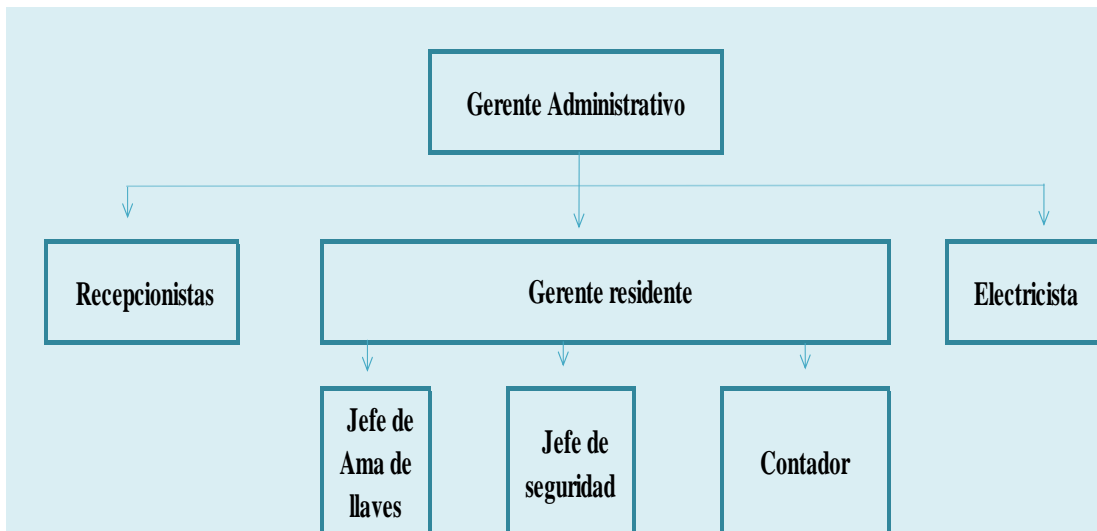
- **Cultura.-** Paseo a los diferentes lugares culturales de la Provincia de Santa Elena.
- **Camping.-** En la playa de Chipipe

3.21. ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA

3.21.1. Organigrama Estructural

El organigrama estructural del establecimiento hotelero “La Posada del Bucanero”, se encuentra distribuido de la siguiente manera:

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. Suárez. Chilán*

Funcional.- Consiste en agrupar las actividades según su función principal en la empresa para tener más beneficios y ser más competitivos.

Por servicio.- Se basa en dar servicio a una persona o a un grupo de personas.

Por cliente.- Esto se aplica principalmente a los clientes cuyo interés primordial es servir a los distintos clientes.

3.22. ESTRUCTURA ORGÁNICA ADMINISTRATIVA

3.22.1.Descripción de puestos.

Detalle de las cualidades y requisitos que deben tener el recurso humano:

- **Gerente Administrativo**

Descripción: Persona que va a ocupar este cargo debe ser netamente contable para la administración del puesto encargado y con actitud empresarial.

Sexo: Masculino o Femenino

Aproximación de edad: 25 a 30 años

Estudios de posgrado: desarrollo empresarial o marketing

Años de experiencia: 2 a 3 años

- **Recepcionista y Auxiliar**

Descripción: Generalmente lo que se pide para este cargo es que viva cerca de la localidad y de preferencia que tenga buen carácter, buena presencia, de este segura de sí mismo y su compromiso con la empresa.

Sexo: Masculino o Femenino

Aproximación de edad: 22 a 30 años

Estudios de posgrado: carrera técnica o comercial de secretariado.

Años de experiencia: 1 a 2 años

Lengua extranjera: 2 idiomas de preferencia

- **Gerente residente**

Descripción: Normalmente el encargado de dicho puesto tiene la responsabilidad general de asegurarse de que todo esté bien en la empresa y en buen estado.

Sexo: Masculino o Femenino

Aproximación de edad: 30 a 40 años

Estudios de posgrado: evaluación de calidad con bases administrativas

Años de experiencia: 4 años

- **Jefe de Ama de llaves**

Descripción: Persona responsable con su trabajo disponible de horario total

Sexo: Femenino

Aproximación de edad: 25 a 30 años

Estudios de posgrado: Bachillerato mínimo

Años de experiencia: 2 años

- **Jefe de seguridad**

Descripción: la persona encargada de este puesto debe ser una persona seria responsable, velar por la seguridad de los demás.

Sexo: Masculino

Aproximación de edad: 24 a 30 años

Estudios de posgrado: Bachillerato, o u otros equivalentes como efectos profesionales o superiores.

Años de experiencia: 3 a 5 años

- **Contador**

Descripción: Esta persona tiene experiencia en administración es el encargado de verificar los ingresos y egresos que efectúa el establecimiento.

Sexo: Masculino o Femenino

Aproximación de edad: 30 a 40 años

Estudios de posgrado: Evaluación de calidad con bases administrativas u otros equivalentes de índole administrativo o empresa.

Años de experiencia: 3 a 4 años

- **Electricista**

Descripción: Esta persona tiene que ser positiva y con buena predisposición en el trabajo.

Sexo: Masculino

Aproximación de edad: 30 a 40 años

Estudios de posgrado: Bachillerato en electricidad industrial

Años de experiencia: 3 a 4 años

3.22.2. Manual De Funciones

1. Gerente Administrativo

- Responsable de que la empresa surja
- Coordinar la empresa
- Debe conocer los departamentos y funciones de cada personal
- Debe tomar decisiones correctas para la empresa

2. Recepcionista y Auxiliar

- Atiende al cliente que solicita información de los servicios dándole la orientación requerida.
- Anota en el libro de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y tiempo empleado.
- Mantiene en orden el equipo y sitio de trabajo reportando a cualquier anomalía.
- Es la primera persona que tiene contacto con el cliente.
- Es la encargada de dar más opciones para que el cliente se sienta satisfecho y requiera de los servicios del establecimiento.

3. Gerente residente

- Mano derecha del gerente.
- Observa y experimenta por su cuenta la situación cotidiana de la empresa.
- Planifica un plan de acción para resolver los problemas de la empresa.
- Recibe las actividades que se va hacer en la empresa.

4. Jefe de Ama de llaves

- Responsable de mantener limpias y en orden las habitaciones y área comunes.
- Coordinación de lavandería.
- Encargada de inventario de insumos.
- Mantener todo en orden.

5. Jefe de seguridad

- Analiza la situación de riesgo que puedan afectar a la vida de las personas.
- Planifica, organiza, y controla las actuaciones precisas para la implantación y realización de los servicios.
- Planteará las auditorias de seguridad.
- Velar por la seguridad de las personas

6. Contador

- Busca opciones con las que pueda contar la empresa
- Selecciona las opción más conveniente para el negocio
- Quiere hacer crecer el negocio
- Realizar la revisión de documentos y actas de reuniones.

7. Electricista

- Repara breakers principales
- Instala todo lo que será uso para la empresa
- Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral
- Opera y mantiene componentes, productos y equipo eléctricos.

3.23. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

3.23.1. Inversión Inicial

CUADRO # 3 INVERSIÓN INICIAL

	CANT	PRECIO UNITARIO	P. TOTAL
ACTIVO FIJO			
Muebles de oficina			
Escritorio para la empresa	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Sillón para recepción	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Archivadores	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Mesa de trabajo	1	\$ 100,00	\$ 100,00
			\$ 370,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
Computadoras con internet	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Impresora con fax	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Teléfono con internet	1	\$ 90,00	\$ 90,00
			\$ 1.180,00
EQUIPO DE OFICINA			
Split	1	\$ 573,00	\$ 573,00
Dispensador de agua para la oficina	1	\$ 80,00	\$ 80,00
			\$ 1.833,00
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Utensilios de limpieza	5	\$ 300,00	\$ 305,00
Aspiradora	5	\$ 100,00	\$ 500,00
Trapeadores	5	\$ 14,00	\$ 70,00
Escobas	5	\$ 2,00	\$ 10,00
			\$ 885,00
VEHICULOS	1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
			\$ 30.000,00
INFRAESTRUCTURA			
Reparación de fachada	1	\$ 9.500,00	\$ 9.500,00
			\$ 9.500,00
Subtotal activos fijos			\$ 43.768,00
Capital de trabajo			
Gastos administrativos por 3 meses.			\$ 6.051,86
Gastos de publicidad pre operativa			\$ 480,00
Gastos legales de construcción			\$ 371,00
Total de inversión			\$ 50.670,86

Fuentes: Inversión Inicial

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

Para llevar a cabo el proyecto, es indispensable conocer cuál será la inversión total necesaria. Y el total de inversión inicial es 50.670.86 dicha inversión está compuesta por la inversión fija y capital de trabajo. La inversión fija a su vez se divide en inversión fija tangible e intangible. Es el destinado al funcionamiento del negocio La Posada del Bucanero, este recurso debe calcularse para un ciclo productivo que puede variar por días, meses, años. Debe preverse para dos o más ciclos productivos en casos que las ventas demoren o se realicen ya que tenemos temporadas altas y bajas. En este concepto deben asignarse los recursos para las materias primas, materiales y mano de obra directa, ventas y una caja chica disponible para otros gastos imprescindibles.

3.23.2. Activos Fijos

CUADRO # 4 ACTIVOS FIJOS

EQUIPO DE COMPUTACION			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Computadoras	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Impresora con fax	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Teléfono	1	\$ 90,00	\$ 90,00
TOTAL	3	\$ 810,00	\$ 810,00

Fuentes: Inversión Inicial

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Aire acondicionado	1	\$ 573,00	\$ 573,00
Dispensador de agua	1	\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL	2	\$ 653,00	\$ 653,00

Fuentes: Inversión Inicial

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

MUEBLES DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Escritorio	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Sillón general	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Archivador	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Mesa de trabajo	1	\$ 100,00	\$ 100,00
TOTAL	4	\$ 370,00	\$ 370,00

Fuentes: Inversión Inicial

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

VEHÍCULO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Vehículo	1	\$ 30.000,00	\$ 30.000,00
TOTAL	1		\$ 30.000,00

Fuentes: Inversión Inicial

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

MAQUINARIA Y EQUIPO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
Utensilios de limpieza	5	\$ 300,00	\$ 1.500,00
Aspiradora	5	\$ 100,00	\$ 500,00
Trapeadores	5	\$ 14,00	\$ 70,00
Escobas	5	\$ 2,00	\$ 10,00
TOTAL	20	\$ 416,00	\$ 2.080,00

Fuentes: Inversión Inicial

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

La adquisición de activos fijos se realizara a lo largo de la vida económica de La Posada del Bucanero, sin embargo, normalmente, es necesario realizar un desembolso de efectivo (salida de dinero) para comprar los activos fijos mínimos requeridos como: equipo de computación, equipo de oficina, muebles de oficina, vehículo,

maquinarias y equipo para que el negocio o proyecto se lleve a cabo y se dé el objetivo planteado cambiar la imagen al establecimiento hotelero. Esta salida de dinero inicial ocurre en el periodo 0 de la vida económica del negocio.

3.23.3. Activos Intangibles

CUADRO # 5 ACTIVOS INTANGIBLES

INFRAESTRUCTURA			
Reparación de fachada	1	\$ 9.500,00	\$ 9.500,00
Total Infraestructura			\$ 9.500,00

Fuentes: Activos Intangibles

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

La reparación de la fachada daría un costo de \$ 9.500 es considerada como un activo por tiempo indefinido, ya que se mantiene como inversión para la pensión y cambio de imagen mediante este tipo de financiamiento. La Posada del Bucanero y sus dueños que representan el manejo de servicios o el consumo de bienes, pero de los cuales se espera que produzcan ingresos en el futuro y su aplicación en resultados será factible ya que el establecimiento hotelero tendrá otro tipo de imagen a gusto de sus clientes.

3.23.4. Capital De Trabajo

CUADRO # 6 CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	
Gastos administrativos por 3 meses	\$ 6.051,86
Gastos de Publicidad pre operativas	\$ 480,00
Gastos legales de constitución	\$ 371,00
TOTAL	\$ 6.902,86

Fuentes: Capital de trabajo

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

Hasta el momento, hemos considerado Gastos administrativos por 3 meses con un total de \$ 6.051,86 aumentándole Gastos de Publicidad pre operativas \$ 480,00 más Gastos legales de constitución \$371,00 y todo esto nos da un total de \$ 6.902,86 únicamente las entradas y salidas de dinero resultantes de la adquisición y puesta en operación de activos fijos como parte integrante de los flujos de efectivo del negocio que hemos tomado en cuenta. Sin embargo, para que un nuevo negocio o proyecto inicie o mantenga sus operaciones, también suele ser necesario realizar otro tipo de desembolsos o salidas de dinero. Como lo de mostramos en el siguiente cuadro.

3.23.5. Resumen De Inversión Inicial

CUADRO # 7 INVERSIÓN INICIAL

TOTAL ACTIVOS	33.913,00
----------------------	------------------

Fuentes: Inversión Inicial

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

La inversión es la siguiente 33.913 esta cantidad de dinero que se requiere para la adquisición de los activos y bienes necesarios para iniciar el proyecto y los cambios necesarios que necesita La Posada del Bucanero. A la vez mantener en movimiento el negocio. Ya que Todo negocio requiere de comprometer recursos para su implementación y desarrollo esto es lo que necesita el establecimiento hotelero.

3.23.6. Financiamiento

CUADRO # 8 FINANCIAMIENTO

% DE FINANCIAMIENTO		
APORTE DE SOCIO	80%	\$ 40.536,68
APORTE VÍACRÉDITO	20%	\$ 10.134,17
TOTALES	100%	\$ 50.670,86

Fuentes: Financiamiento

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

Para la puesta en marcha de los cambios que necesita la pensión se requiere de los créditos que otorga la corporación financiera nacional, para promover y apoyar el desarrollo competitivo del establecimiento hotelero, incorporando elementos innovadores que permitan ver una mejor imagen a la pensión a los turistas nacionales e internacional que se hospedan a continuación el desarrollo de la amortización:

3.23.7. Amortización De La Deuda

CUADRO # 9 AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

PRESTAMOS	\$ 10.137,17
% Tasa anual	8.00 %
% Tasa mensual	0.67%
TIEMPO / MESES	24 meses

PERIODO	PAGO	INTERÉS	ABONO	SALDO
0				\$ 10.134,17
1	\$ 235,34	\$ 66,44	\$ 168,90	\$ 9.965,27
2	\$ 234,21	\$ 65,31	\$ 168,90	\$ 9.796,37
3	\$ 233,09	\$ 64,18	\$ 168,90	\$ 9.627,46
4	\$ 231,96	\$ 63,06	\$ 168,90	\$ 9.458,56
5	\$ 230,83	\$ 61,93	\$ 168,90	\$ 9.289,66
6	\$ 229,71	\$ 60,81	\$ 168,90	\$ 9.120,75
7	\$ 228,58	\$ 59,68	\$ 168,90	\$ 8.951,85
8	\$ 227,46	\$ 58,55	\$ 168,90	\$ 8.782,95
9	\$ 226,33	\$ 57,43	\$ 168,90	\$ 8.614,05
10	\$ 225,20	\$ 56,30	\$ 168,90	\$ 8.445,14
11	\$ 224,08	\$ 55,17	\$ 168,90	\$ 8.276,24

12	\$ 222,95	\$ 54,05	\$ 168,90	\$ 8.107,34
13	\$ 221,83	\$ 52,92	\$ 168,90	\$ 7.938,43
14	\$ 220,70	\$ 51,80	\$ 168,90	\$ 7.769,53
15	\$ 219,57	\$ 50,67	\$ 168,90	\$ 7.600,63
16	\$ 218,45	\$ 49,54	\$ 168,90	\$ 7.431,73
17	\$ 217,32	\$ 48,42	\$ 168,90	\$ 7.262,82
18	\$ 216,20	\$ 47,29	\$ 168,90	\$ 7.093,92
19	\$ 215,07	\$ 46,17	\$ 168,90	\$ 6.925,02
20	\$ 213,94	\$ 45,04	\$ 168,90	\$ 6.756,11
21	\$ 212,82	\$ 43,91	\$ 168,90	\$ 6.587,21
22	\$ 211,69	\$ 42,79	\$ 168,90	\$ 6.418,31
23	\$ 210,57	\$ 41,66	\$ 168,90	\$ 6.249,41
24	\$ 209,44	\$ 40,54	\$ 168,90	\$ 6.080,50
25	\$ 208,31	\$ 39,41	\$ 168,90	\$ 5.911,60
26	\$ 207,19	\$ 38,28	\$ 168,90	\$ 5.742,70
27	\$ 206,06	\$ 37,16	\$ 168,90	\$ 5.573,79
28	\$ 204,94	\$ 36,03	\$ 168,90	\$ 5.404,89
29	\$ 203,81	\$ 34,91	\$ 168,90	\$ 5.235,99
30	\$ 202,68	\$ 33,78	\$ 168,90	\$ 5.067,09
31	\$ 201,56	\$ 32,65	\$ 168,90	\$ 4.898,18
32	\$ 200,43	\$ 31,53	\$ 168,90	\$ 4.729,28
33	\$ 199,31	\$ 30,40	\$ 168,90	\$ 4.560,38
34	\$ 198,18	\$ 29,28	\$ 168,90	\$ 4.391,47
35	\$ 197,05	\$ 28,15	\$ 168,90	\$ 4.222,57
36	\$ 195,93	\$ 27,02	\$ 168,90	\$ 4.053,67
37	\$ 194,80	\$ 25,90	\$ 168,90	\$ 3.884,77
38	\$ 193,68	\$ 24,77	\$ 168,90	\$ 3.715,86

39	\$ 192,55	\$ 23,65	\$ 168,90	\$ 3.546,96
40	\$ 191,42	\$ 22,52	\$ 168,90	\$ 3.378,06
41	\$ 190,30	\$ 21,39	\$ 168,90	\$ 3.209,15
42	\$ 189,17	\$ 20,27	\$ 168,90	\$ 3.040,25
43	\$ 188,05	\$ 19,14	\$ 168,90	\$ 2.871,35
44	\$ 186,92	\$ 18,02	\$ 168,90	\$ 2.702,45
45	\$ 185,79	\$ 16,89	\$ 168,90	\$ 2.533,54
46	\$ 184,67	\$ 15,76	\$ 168,90	\$ 2.364,64
47	\$ 183,54	\$ 14,64	\$ 168,90	\$ 2.195,74
48	\$ 182,42	\$ 13,51	\$ 168,90	\$ 2.026,83
49	\$ 181,29	\$ 12,39	\$ 168,90	\$ 1.857,93
50	\$ 180,16	\$ 11,26	\$ 168,90	\$ 1.689,03
51	\$ 179,04	\$ 10,13	\$ 168,90	\$ 1.520,13
52	\$ 177,91	\$ 9,01	\$ 168,90	\$ 1.351,22
53	\$ 176,78	\$ 7,88	\$ 168,90	\$ 1.182,32
54	\$ 175,66	\$ 6,76	\$ 168,90	\$ 1.013,42
55	\$ 174,53	\$ 5,63	\$ 168,90	\$ 844,51
56	\$ 173,41	\$ 4,50	\$ 168,90	\$ 675,61
57	\$ 172,28	\$ 3,38	\$ 168,90	\$ 506,71
58	\$ 171,15	\$ 2,25	\$ 168,90	\$ 337,81
59	\$ 170,03	\$ 1,13	\$ 168,90	\$ 168,90
60	\$ 168,90	\$ 0,00	\$ 168,90	\$ 0,00

Fuentes: Amortización de la deuda
Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

La Posada del Bucanero deberá realizar un préstamo de 10.137,17, la cual hemos escogido debido a que luego de haber hecho una cotización entre varias financieras hemos llegado a la conclusión que su tasa interés es aceptable.

Préstamo: \$ 10.137,17

Tasa de interés: 8.00 %

Plazo: 24 meses

3.23.8. Resumen De La Deuda

CUADRO # 10 RESUMEN DE LA DEUDA

FINANCIAMIENTO DEL PRÉSTAMO				
	PAGO	GANANCIA	GARANTÍA	DEUDA
AÑO 0				\$ 10.134,17
AÑO 1	\$ 2.749,74	\$ 722,90	\$ 2.026,83	\$ 8.107,34
AÑO 2	\$ 2.587,59	\$ 560,76	\$ 2.026,83	\$ 6.080,50
AÑO 3	\$ 2.425,44	\$ 398,61	\$ 2.026,83	\$ 4.053,67
AÑO 4	\$ 2.263,30	\$ 236,46	\$ 2.026,83	\$ 2.026,83
AÑO 5	\$ 2.101,15	\$ 74,32	\$ 2.026,83	\$ 0,00

Fuentes: Resumen de la deuda

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

La Posada del Bucanero deberá realizar un préstamo de 10.137,17, la cual deberá ser cancelada en cinco años ya que debido al préstamo realizado arroja que el dueño de La Posada del Bucanero se demorará en cancelar cinco años el préstamo, y esto ayudaría a hacer los cambios necesarios para la pensión

3.23.9. Proyección De Ventas

CUADRO # 11 PROYECCIÓN DE VENTAS

INCREMENTO DE INFLACIÓN DE VENTAS		INCREMENTO POR VENTA ADQUIRIDAS	TOTAL DE VENTA ADQUIRIDAS
AÑO 1	\$ 101.680,00		101680,00
AÑO 2	\$ 105.238,80	5261,94	110500,74
AÑO 3	\$ 108.922,16	5446,11	114368,27
AÑO 4	\$ 112.734,43	5636,72	118371,16
AÑO 5	\$ 116.680,14	5834,01	122514,15

Fuentes: Proyección de ventas

Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch

La proyección de ventas que tiene la posada del bucanero es 122514,15 es la cantidad de ingresos que el establecimiento hotelero espera ganar en algún momento en el futuro es una previsión de ventas. Esto inyecta cosas positivas a la empresa y si las tendencias de ventas están altas o bajas. Esta iniciativa por lo general comienza en rentar los departamentos que tiene la pensión para tener los resultados deseados

3.24. COSTO OPERATIVO

3.24.1. Costos operativos proyectados

CUADRO # 12 COSTOS OPERATIVOS

COSTOS OPERATIVOS AÑO 1				AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
Sueldos de empleados	No	Mensual	Anual	No	Mensual	Anual	No	Mensual	Anual	No	Mensual	Anual	No	Mensual	Anual
Administrador	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	1	\$ 510,00	\$ 6.120,00	1	\$ 520,20	\$ 6.242,40	1	\$ 530,60	\$ 6.367,25	1	\$ 541,22	\$ 6.494,59
Auxiliar y recepcionista	1	\$ 340,00	\$ 4.080,00	1	\$ 346,80	\$ 4.161,60	1	\$ 353,74	\$ 4.244,83	1	\$ 360,81	\$ 4.329,73	1	\$ 368,03	\$ 4.416,32
Gerente Residente	1	\$ 350,00	\$ 4.200,00	1	\$ 357,00	\$ 4.284,00	1	\$ 364,14	\$ 4.369,68	1	\$ 371,42	\$ 4.457,07	1	\$ 378,85	\$ 4.546,22
Jefe de ama de llaves	1	\$ 340,00	\$ 4.080,00	1	\$ 346,80	\$ 4.161,60	1	\$ 353,74	\$ 4.244,83	1	\$ 360,81	\$ 4.329,73	1	\$ 368,03	\$ 4.416,32
Jefe de seguridad	1	\$ 340,00	\$ 4.080,00	1	\$ 346,80	\$ 4.161,60	1	\$ 353,74	\$ 4.244,83	1	\$ 360,81	\$ 4.329,73	1	\$ 368,03	\$ 4.416,32
Contador	1	\$ 200,00	\$ 2.400,00	1	\$ 204,00	\$ 2.448,00	1	\$ 208,08	\$ 2.496,96	1	\$ 212,24	\$ 2.546,90	1	\$ 216,49	\$ 2.597,84
Electricista	1	\$ 100,00	\$ 1.200,00	1	\$ 102,00	\$ 1.224,00	1	\$ 104,04	\$ 1.248,48	1	\$ 106,12	\$ 1.273,45	1	\$ 108,24	\$ 1.298,92
Beneficios sociales															
Décimo tercero		\$ 180,83	\$ 2.170,00		\$ 184,45	\$ 2.213,40		\$ 188,14	\$ 2.257,67		\$ 191,90	\$ 2.302,82		\$ 195,74	\$ 2.348,88
Décimo cuarto		\$ 185,50	\$ 2.226,00		\$ 185,50	\$ 2.226,00		\$ 185,50	\$ 2.226,00		\$ 185,50	\$ 2.226,00		\$ 185,50	\$ 2.226,00
Vacaciones		\$ 90,42	\$ 1.085,00		\$ 92,23	\$ 1.106,70		\$ 94,07	\$ 1.128,83		\$ 95,95	\$ 1.151,41		\$ 97,87	\$ 1.174,44
Aportación patronal		\$ 263,66	\$ 3.163,86		\$ 268,93	\$ 3.227,14		\$ 274,31	\$ 3.291,68		\$ 279,79	\$ 3.357,51		\$ 285,39	\$ 3.424,66
Fondo de reserva					\$ 184,45	\$ 2.213,40		\$ 188,14	\$ 2.257,67		\$ 191,90	\$ 2.302,82		\$ 195,74	\$ 2.348,88
Gastos Básicos:															
Servicios básicos Luz	1	\$ 80,00	\$ 960,00	1	\$ 82,80	\$ 993,60	1	\$ 85,70	\$ 1.028,38	1	\$ 88,70	\$ 1.064,37	1	\$ 91,80	\$ 1.101,62
Servicios básicos Agua	1	\$ 50,00	\$ 600,00	1	\$ 51,75	\$ 621,00	1	\$ 53,56	\$ 642,74	1	\$ 55,44	\$ 665,23	1	\$ 57,38	\$ 688,51
Teléfono	1	\$ 30,00	\$ 360,00	1	\$ 31,05	\$ 372,60	1	\$ 32,14	\$ 385,64	1	\$ 33,26	\$ 399,14	1	\$ 34,43	\$ 413,11
Servicios básicos Servicio de Internet	1	\$ 20,00	\$ 240,00	1	\$ 20,70	\$ 248,40	1	\$ 21,42	\$ 257,09	1	\$ 22,17	\$ 266,09	1	\$ 22,95	\$ 275,41
Materiales de Oficina															
Plan de Comunicación y Marketing		\$ 40,00	\$ 480,00		\$ 40,80	\$ 489,60		\$ 41,62	\$ 499,39		\$ 42,45	\$ 509,38		\$ 43,30	\$ 519,57
Material de Limpieza			\$ 36,00			\$ 37,26			\$ 38,56			\$ 39,91			\$ 41,31
Permisos															
Permiso de Bomberos	1	\$ 55,00	\$ 55,00	1	\$ 56,93	\$ 56,93	1	\$ 58,92	\$ 58,92	1	\$ 60,98	\$ 60,98	1	\$ 63,11	\$ 63,11
Permiso de Funcionamiento	1	\$ 195,00	\$ 195,00	1	\$ 201,83	\$ 201,83	1	\$ 208,89	\$ 208,89	1	\$ 216,20	\$ 216,20	1	\$ 223,77	\$ 223,77
COSTOS OPERATIVOS			\$ 37.610,86			\$ 40.568,65			\$ 41.373,47			\$ 42.195,73			\$ 43.035,80

Fuentes: Costo Operativo proyectados

Elaborado por: Prissila. Suárez Chilán

3.25. COSTO OPERATIVO

3.25.1. Depreciación

CUADRO # 13 DEPRECIACIÓN

ACTIVO	MUEBLES DE OFICINA		
VALOR	\$ 370,00		
AÑOS DE VIDA UTIL	10		
PERIODO	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 370,00
1	\$ 37,00	\$ 37,00	\$ 333,00
2	\$ 37,00	\$ 74,00	\$ 296,00
3	\$ 37,00	\$ 111,00	\$ 259,00
4	\$ 37,00	\$ 148,00	\$ 222,00
5	\$ 37,00	\$ 185,00	\$ 185,00
6	\$ 37,00	\$ 222,00	\$ 148,00
7	\$ 37,00	\$ 259,00	\$ 111,00
8	\$ 37,00	\$ 296,00	\$ 74,00
9	\$ 37,00	\$ 333,00	\$ 37,00
10	\$ 37,00	\$ 370,00	\$ 0,00

Fuentes: Depreciación

Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ACTIVO	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
VALOR	\$ 1.180,00		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	3		
PERIODO	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 1.180,00
1	\$ 393,33	\$ 393,33	\$ 786,67
2	\$ 393,33	\$ 786,67	\$ 393,33
3	\$ 393,33	\$ 1.180,00	\$ 0,00
4			\$ 393,33
5	\$ 393,33	\$ 393,33	\$ 786,67
6	\$ 393,33	\$ 786,67	\$ 393,33
7	\$ 393,33	\$ 1.180,00	\$ 0,00

Fuentes: Depreciación

Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch

ACTIVO	EQUIPO DE OFICINA		
VALOR	\$ 1.833,00		
AÑOS DE VIDA UTIL	5		
PERIODO	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 1.833,00
1	\$ 366,00	\$366,00	\$ 1.466,40
2	\$ 366,00	\$ 733,20	\$ 1.099,80
3	\$ 366,00	\$ 1.099,88	\$ 733,20
4	\$ 366,00	\$ 1.466,40	\$ 1.833,00
5	\$ 366,00	\$ 1.833,00	\$ 0,00

Fuentes: Depreciación
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ACTIVO	MAQUINARIA Y EQUIPO		
VALOR	\$ 2.080,00		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	10		
PERIODO	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 2.080,00
1	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 1.872,00
2	\$ 208,00	\$ 416,00	\$ 1.664,00
3	\$ 208,00	\$ 624,00	\$ 1.456,00
4	\$ 208,00	\$ 832,00	\$ 1.248,00
5	\$ 208,00	\$ 1.040,00	\$ 1.040,00
6	\$ 208,00	\$ 1.248,00	\$ 36.446,00
7	\$ 208,00	\$ 1.456,00	\$ 624,00
8	\$ 208,00	\$ 1.664,00	\$ 416,00
9	\$ 208,00	\$ 1.872,00	\$ 208,00
10	\$ 208,00	\$ 2.080,00	\$ 0,00

Fuentes: Depreciación
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ACTIVO	VEHÍCULO		
VALOR	\$ 30.000,00		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	5		
PERIODO	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 30.000,00
1	\$ 416,00	\$ 416,00	\$ 1.664,00
2	\$ 416,00	\$ 832,00	\$ 1.248,00
3	\$ 416,00	\$ 1.248,00	\$ 832,00
4	\$ 416,00	\$ 1.664,00	\$ 416,00
5	\$ 416,00	\$ 2.080,00	\$ 0,00

Fuentes: Depreciación

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán.

PERIODO	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 44.963,00
1	\$ 8.992,60	\$ 8.992,60	\$ 35.970,40
2	\$ 8.992,60	\$ 17.985,20	\$ 26.977,80
3	\$ 8.992,60	\$ 26.977,80	\$ 17.985,20
4	\$ 8.992,60	\$ 35.970,40	\$ 8.992,60
5	\$ 8.992,60	\$ 44.963,00	\$ 0,00

Fuentes: Depreciación

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán

En la sección anterior aprendimos que los flujos de efectivo derivados de la adquisición de activos fijos (inversión inicial) deben considerarse en el periodo de vida económica del proyecto que efectivamente se realizan las entradas o salidas de dinero. Asimismo, dichos flujos de efectivo se integran por el precio o valor de mercado del bien, por todas las salidas de dinero adicionales que se requieran para ponerlo en condiciones de operación y, por todas las entradas de dinero que se producen por el alquiler ya sea en temporadas altas o bajas.

3.26. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (PYG)

CUADRO # 14 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS (PYG)

INVERSION INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESO EFECTIVO	\$ 101.680,00	\$ 110.500,74	\$ 114.368,27	\$ 118.371,16	\$ 122.514,15
(-) COSTOS OPERATIVOS	\$ 37.610,86	\$ 40.568,65	\$ 41.373,47	\$ 42.195,73	\$ 43.035,80
(=) UTILIDAD BRUTA	\$ 64.069,14	\$ 69.932,09	\$ 72.994,79	\$ 76.175,43	\$ 79.478,35
(-) DEPRECIACION	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60
(=) UTILIDAD OPERATIVA	\$ 23.704,68	\$ 26.609,85	\$ 28.267,72	\$ 31.129,64	\$ 33.688,94
(-) INTERESES BANCARIOS	\$ 294,90	\$ 228,76	\$ 162,61	\$ 96,46	\$ 30,32
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 23.409,78	\$ 26.381,09	\$ 28.705,11	\$ 31.226,10	\$ 33.658,63
(-)15 % REPARTICION EMPLEADOS	\$ 3.511,47	\$ 3.975,16	\$ 4.305,77	\$ 4.669,45	\$ 5.048,79
(-) IMPUESTOS A LA RENTA	\$ 4.775,59	\$ 5.381,74	\$ 5.855,84	\$ 6.350,45	\$ 6.866,36
(=)UTILIDAD NETA	\$ 15.122,72	\$ 17.042,18	\$ 18.543,50	\$ 20.109,75	\$ 21.743,47

Fuentes: Estado de resultados proyectados (Pyg)

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán

3.27. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

CUADRO # 15 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	INVERSIÓN INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		\$ 101.680,00	\$ 110.500,74	\$ 114.368,27	\$ 18.371,16	\$ 122.514,15
EGRESOS						
(=) UTILIDAD BRUTA.		\$ 101.680,00	\$ 110.500,74	\$ 114.368,27	\$ 118.371,16	\$ 122.514,15
(-) COSTOS OPERATIVOS		\$ 37.610,86	\$ 40.568,65	\$ 41.373,47	\$ 42.195,73	\$ 43.035,80
(-) DEPRECIACIÓN		\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60
(=) UTILIDAD OPERATIVA		\$ 61.315,54	\$ 67.178,49	\$ 70.241,19	\$ 73.421,83	\$ 76.724,75
(-) INTERESES BANCARIOS		\$ 294,90	\$ 228,76	\$ 162,61	\$ 96,46	\$ 30,32
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 61.020,64	\$ 66.949,74	\$ 70.078,58	\$ 73.325,36	\$ 76.694,43
(-) 15% REPARTICIÓN EMPLEADOS		\$ 9.153,10	\$ 10.042,46	\$ 10.511,79	\$ 10.998,80	\$ 11.504,16
(-) IMPUESTO A LA RENTA		\$ 12.448,21	\$ 13.657,75	\$ 14.296,03	\$ 14.958,37	\$ 15.645,66
(=) UTILIDAD NETA		\$ 39.419,33	\$ 43.249,53	\$ 45.270,76	\$ 47.368,19	\$ 49.544,60
(+) DEPRECIACIÓN		\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60	\$ 2.753,60
(=) FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ 20.670,86	\$ 42.172,93	\$ 46.003,13	\$ 48.024,36	\$ 50.121,79	\$ 52.298,20
FLUJO DESCONTADO		\$ 21.502,1	\$ 88.176,1	\$ 94.027,5	\$ 98.146,1	\$ 102.420,0

Fuentes: Flujo de caja proyectados

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán

3.28. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL FLUJO

3.28.1. Tasa de Descuento

CUADRO # 16 TASA DE DESCUENTO

TASA DE RETORNO	19,62%
TASA DE DESCUENTO =	11,50%
VALOR ACTUAL	\$ 63.325,17

Fuentes: Tasa de descuento

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán

La tasa de interés que arrojo el presupuesto para la pensiones este sería el ingresos previsto que es aceptable para hacer los cambios necesarios de la pensión todo esto es un beneficios acreditación para que posada del bucanero haga sus cambios necesarios.

3.29. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO

CUADRO # 17 RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN DEL PROYECTO

PERÍODO DE RECUPERACIÓN	2 ANOS
--------------------------------	---------------

Fuentes: Recuperación de la inversión del proyecto

Elaborado por: Prissila Suárez. Chilán

En este cuadro nos lanza que en dos años sería el periodo de recuperación de la inversión a realizar de la pensión La Posada del Bucanero. Dos años suficiente para recupera dicha inversión y cambiar la imagen y tener más financia miento en la empresa.

3.30. EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN INICIAL

CUADRO # 18 EVALUACIÓN DE LA SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CORRIENTES	\$ 34.058,30	\$ 50.104,31	\$ 60.172,56	\$ 69.910,42	\$ 82.323,92
Efectivo	\$ 27.246,64	\$ 40.083,45	\$ 48.138,05	\$ 55.928,33	\$ 65.859,14
Cuentas por cobrar	\$ 6.811,66	\$ 10.020,86	\$ 12.034,51	\$ 13.982,08	\$ 16.464,78
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 35.014,40	\$ 26.260,80	\$ 17.507,20	\$ 8.753,60	\$ -
IVA PAGADO	\$ 4.513,30	\$ 4.868,24	\$ 4.964,82	\$ 5.063,49	\$ 5.164,30
RFIR PAGADA POR ADELANTADO	\$ 376,11	\$ 405,69	\$ 413,73	\$ 421,96	\$ 430,36
TOTAL ACTIVOS	\$ 73.962,12	\$ 81.639,03	\$ 83.058,32	\$ 84.149,46	\$ 87.918,58
PASIVOS					
DEUDA BANCARIA	\$ 8.107,34	\$ 6.080,50	\$ 4.053,67	\$ 2.026,83	\$ -
UTILIDAD POR PAGAR	\$ 1.492,90	\$ 1.815,78	\$ 2.044,82	\$ 2.282,63	\$ 2.913,75
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR	\$ 2.030,34	\$ 2.469,46	\$ 2.780,95	\$ 3.104,38	\$ 3.962,70
IVA COBRADO	\$ 12.201,60	\$ 13.260,09	\$ 13.724,19	\$ 14.204,54	\$ 14.701,70
IESS POR PAGAR	\$ 3.163,86	\$ 3.227,14	\$ 3.291,68	\$ 3.357,51	\$ 3.424,66
PATRIMONIO					
CAPITAL APORTADO	\$ 40.536,68	\$ 40.536,68	\$ 40.536,68	\$ 40.536,68	\$ 40.536,68
UTILIDAD NETA	\$ 6.429,40	\$ 7.819,97	\$ 8.806,35	\$ 9.830,53	\$ 12.548,55
UTILIDAD ANTERIOR	\$ -	\$ 6.429,40	\$ 7.819,97	\$ 8.806,35	\$ 9.830,53
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	\$ 73.962,12	\$ 81.639,03	\$ 83.058,32	\$ 84.149,46	\$ 87.918,58

*Fuentes: Evaluación Del Situación Inicial
Elaborado por: Prissila. Suarez Chilán*

3.31. PLAN DE ACCIÓN

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA POSADA DEL BUCANERO	
Problema principal: Falta de fortalecimiento organizacional y cambio de imagen en la empresa hotelera “ La Posada del Bucanero”	
Fin de proyecto: Elaborar un plan de negocios para aumentar la clientela de la empresa hotelera mediante un cambio de imagen para “ La Posada del Bucanero”	Indicadores : instrumentos de servicio (Recompensar los procesos)

OBJETIVOS	ESTRATEGIAS	ACCIONES	INDICADORES	METAS
Mejorar la imagen de la pensión.	Obteniendo un buen financiamiento	Ahorros y otras formas de recursos personales.	Recursos personales.	Realizar los cambios necesarios para obtener una mejor imagen
		Prestamos con empresas de inversiones.	Empresas de inversión.	
Facilitar información para la toma de decisión de clientes.	Evaluar la situación actual de la empresa	Analizar el FODA de la empresa.	Análisis interno y externo.	Facilitar datos actualizados que permitan realizarse frente a la empresa y sus trabajadores para tener mejores beneficios.
		Conocer la Competencia.	Ventajas competitivas.	
Promocionar al establecimiento hotelero y sus servicios de forma eficiente y permanente.	Llegar a los clientes positivamente mediante la imagen que refleja la empresa.	Fortalecer los servicios.	Impacto de la marca.	Promocionar al establecimiento hotelero con nueva imagen y que tenga un mejor desarrollo del turismo
		Establecer estrategias de hospedaje.	Clientes satisfechos.	
		Especificar estrategias de organización y publicidad.	Posicionamiento en el mercado	
Mejorar los servicios competente	Diseñar plan de trabajo	Establecer la duración de los servicios a los clientes.	Control y balance de los servicios.	Oferta precios, calidad profesionalismo y tiempo apropiado.
		Proporcionar los servicios.	Tiempo y recursos para la prestación de servicios	

Elaborado por: Prissila. Suarez Chilán

3.32. CONCLUSIONES

La principal necesidad es de una expansión debido a la buena acogida que tiene la posada por los buenos servicios y atención que brindan el mismo mediante el estudio de campo se determina que existen varios de los requerimientos para la implementación de nuevos servicios del establecimiento y su infraestructura y mediante los cambios necesarios tendrán mejores resultados para que el cliente se sienta seguro del servicio que le están brindando.

Capacitar constante mente al personal debido al constante cambio de la industria en cuanto a calidad de servicio y atención una de las principales fuentes de bienestar para el personal y la organización la pensión “La Posada del Bucanero”, no posee un diseño organizacional y un control de ingresos y gastos que efectúan en el mismo es por eso que se opto por realizar un plan de negocios y hacer un inventario de todas las actividades realizadas en la misma.

Como soluciones a estos problemas se sugiere una mejor capacitación del personal contratado y mayor motivación por parte de los empleadores a su vez realizar la interrelación entre los componentes claves del sistema organizacional con el único fin de que se lleven a cabo de manera efectiva la implementación, ejecución y control a los objetivos propuestos.

Ejecutando el análisis FODA de La Posada del Bucanero nos da a entender que las fortalezas tienen una importancia mayor a las debilidades, ya que el resultado está en un rango medio frente a la posición interna del establecimiento hotelero es por eso que se plantea una mejor organización y cambios físicos en la pensión para mayor fuente de trabajo y más ingresos al establecimiento hotelero.

El propósito de este trabajo será proporcionar una detallada interpretación de las técnicas y habilidades necesarias para identificar y utilizar estrategias en forma exitosa, al igual que un caso práctico para así concebir nuevos cambios en la pensión La Posada del Bucanero y así realizar un cronograma que permita reconocer el negocio en sus aspectos legales, operativos, financieros y prácticos ya que al elaborar el cronograma de actividades se podrá tener mejores ingresos y así llegar al objetivo planteado.

3.33. RECOMENDACIONES

Aplicar el plan de negocios propuesto para la pensión la “Posada del Bucanero”, así como de todos los lineamientos que se establecen en la misma. Es necesario ejecutar un Plan de negocios que permita al establecimiento emplear estrategias que le permita posicionarse en el mercado turístico a nivel local, nacional y extranjero. Realizar una investigación de mercado que permita obtener resultados en cuanto a las necesidades o servicios que requieren los turistas o huéspedes, la misma, que permitirá incorporarlos en la Pensión y obtener más acogida en todos los 365 días del año.

Lograr obtener financiamiento para efectuar la construcción de nuevas habitaciones con todos los servicios básicos y alternos, permitiendo acrecentar el establecimiento y conseguir más ingresos. Realizar constante evaluaciones (encuestas) a los huéspedes y turistas que hacen uso del establecimiento y determinar si se encuentran satisfechos del servicio y calidad ofrecidos.

Identificar las debilidades del establecimiento y poner en marcha diversas oportunidades que el mercado turístico brinda en temporadas altas y bajas, logrando así que la pensión la “Posada del Bucanero” se encuentre dentro de los establecimientos de alojamiento más visitados y conocidos dentro de la Provincia de Santa Elena.

BIBLIOGRAFÍA

- *Adalberto Zambrano Barrios. (2007). FODA. Caracas: Universidad Católica .*
- *Àngel García Pineda. (2010). Financiamiento. En A. G. Pineda, El financiamiento y su impacto en las exportaciones agrícolas . México: Edición gratuita.*
- *Artemio Martínez y Daniel Mila. (2012). Cómo construir la perspectiva de clientes. Madrid: Ediciones Diaz de Santos.*
- *Carlos Baldelli. (2009). Plan de negocios. En Cómo armar un plan de negocios (pág. 15). Argentina: Come educativa.*
- *Daniel Martínez y Artemio Milla. (2012). Cómo construir la perspectiva de clientes . Madrid : Ediciones Diaz de Santos .*
- *Domínguez Jaime . (2008). Financiamiento. Pagos mensuales del I.V.A: Instituto Superior de Estudios Fiscales.*
- *INEC. (2010). INEC. Censo poblacional (pág. 20). Ecuador: Encuesta de condiciones de vida.*
- *INEC-Censo economico. (2010). INEC-Censo económico. Compendio estadístico regional (pág. 71). Ecuador: Compendio estadístico regional.*
- *Jaime Rivera . (2012). Dirección de marketing- Fundamentos y aplicaciones . Madrid: Esic editorial.*
- *Javier Hernández Ramirez. (2008). La Imagen de Andalucía. En J. H. Ramírez, La Imagen de Andalucía (pág. 20). España: Fundación Centro de estudios Andaluces.*
- *Jesús Gutierrez Brito. (2013). Técnicas de investigación social aplicadas al turismo. En J. G. Brito, Técnicas de investigación social aplicadas al turismo (pág. 74). Madrid: septiembre 2013.*
- *Jorge Prieto. (2007). El servicio en acción la unica forma de ganar todos. Bogotá: Ecoe Ediciones.*
- *Jose Luis Armendàriz Sanz. (2010). Calidad. España : Copyright 2010.*
- *Julio Flores. (2007). Como crear y dirigir la nueva empresa. Colombia: Ecoe Ediciones.*

- *MAGAP. (2011). Informe de Subsecretaria de tierras y reforma agraria (pág. 20). Ecuador: MAGAP.*
- *MCPEC-Agenda para la transformación productiva territorial. (2010-2013). Cadena Productiva de Santa Elena. Cadena Productiva de Santa Elena (pág. 79). Ecuador.*
- *Milton y Rose Friedman . (2008). Inflación.España: Orbis.*
- *Paül Lira Briceño. (2009). Finanzas y financiamiento. En P. L. Briceño, Finanzas y financiamiento (pág. 3). Perú: Nathan Associates .*
- *SNPNPC (Secretaría De Pueblos, Movimiento Sociales y Participación Ciudadana. (2008). SECRETARÍA TECNICA DEL MINISTERIO DE COORDINACIÓN DE DESARROLLO SOCIAL. En J. N. Vega, Mapa de pobreza y desigualdad en Ecuador. Ecuador: Jorge Núñez Vega.*
- *Díaz De Santo, (2003). El Plan De Negocios. Un Sistema De Trabajo Imprescindible Para Facilitar La Continuidad, Desarrollo, Crecimiento Y Rentabilidad De Su Empresa. Guías De Gestión De La Pequeña Empresa. Ediciones Díaz De Santo S. A. Madrid-España.*
- *Fontanez, D, (2005). Preparación De Su Plan De Negocios. Monografía En Formato Digital. Extraído Junio 12, 2010*
- *Gallegos, J, (2002). Gestión De Hoteles, Una Nueva Visión. Editorial Mc Graw Hill. España.*
- *González, B, Et All, (2009). Consideraciones Sobre El Diseño Y Aplicación De Un Procedimiento Para Elaborar El Plan De Negocios Del Área De Alojamiento En Pequeños Hoteles De Transito En Cuba. Extraído Junio 10, 2010.*
- *Guerreros, M, (2002). Elementos Y Desarrollo Del Plan De Negocios. Monografía En Formato Digital. Extraído Marzo 22, 2010*
- *Infante N, Et All, (2007). Principales Consideraciones Sobre El Plan De Negocios. Monografía Digital. Extraído Febrero 22, 2010*

- *Latín, W, (2000). Desarrollo De La Industria Hotelera, En Su: Administración Moderna De Hoteles Y Moteles. Capítulo 1. México: Editorial TRILLAS. Págs. 13 – 64.*
- *Martínez, C, (2002). Procedimiento Para El Diseño E Implementación Del Plan Estratégico En Las Empresas Del Sector Turístico. Santa Clara: CEDE – UCLV, 30p. Informe Final De Investigación Terminada.*
- *Martínez, C, (2003). El Enfoque En Sistema: Su Aplicación En El Análisis De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa (Mpymes) Turísticas. Ocotlán: Centro Universitario De La Ciénega. Universidad De Guadalajara. Material De Estudio Para El Diplomado En Administración Hotelera. 24p*
- *Martínez, C, (2007). Cómo Elaborar Un Plan De Negocios. Santa Clara, Villa Clara, Cuba. Informe Final De Investigación.*

A

N

E

X

O

ANEXO # 1 CATRASTRO TURISTICO

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	DIRECCIÓN	CATEGORÍA	HAB.	PLAZAS	MESAS	PLAZAS	PAX	TELÉFONO
<i>Pensiones</i>								
CAMPING BEACH	AV. 12 DE OCTUBRE Y CALLE LEONARDO AVILÉS	TERCERA	6	17				2774627-2771830
DIAMOND OF THE SEA	AV. 11 Y CALLE 30	SEGUNDA	9	30				2771364
ADIM HOTEL	AV. 12 DE OCTUBRE Y CALLE 24	SEGUNDA	11	30			2	2774978
LOLITA MARÍA (MARNIER)	SAN LORENZO DIAGONAL A LA POLICÍA							2779588
HAZIEL	LA FLORESTA AV. CARLOS ESPINOZA LARREA	SEGUNDA	9	39			4	2779793-2779795
MAR Y ARENA	JOSÉ ALBERTO ESTRELLA Y AV. LOS FICUS (AV. 15 Y CALLE 27)	TERCERA	8	27	4	16	3	2774850
PORTO RAPALLO	BARRIO SALINAS/AV. EDUARDO ASPIAZU	SEGUNDA	9	28			2	2771822
JORSAN LOOR	GENERAL ENRÍQUEZ GALLO Y MARTHA VALVERDE	TERCERA	9	39			2	2771706
VILLA VENECIA	ESTEROS DE SALINA AV. NO 7 E/ 27 Y 29	TERCERA	6	19	0	0	2	2774149
CARLONCHO	AV. SEGUNDA Y MALECÓN	SEGUNDA	8	16	0	0	4	773194
POSADA PARIS	CALLE 24 ENTRE LA 2 Y 3 AV. SECTOR ESTERO SALINAS	TERCERA	6	20				9,4E+07
GOEXPEDITION ECUADOR SUITE APARTAMENTO	SALINAS AV. MALECÓN Y CALLE TÓMALA	PRIMERA	8	24				
LA POSADA DEL BUCANERO	CALLE 9 S/N ENTRE AV. 2 Y 3	TERCERA	6	24				2774283
TOTALES			103	323	4	16	21	

Elaborado por: Prissila Suarez Chilán

ANEXO # 2 ENCUESTA DIRIGIDA A TURISTAS

OBJETIVO: Determinar la percepción que tiene los clientes respecto al establecimiento La “Posada del Bucanero” que permita el desarrollo de un plan de negocios que ayude al fortalecimiento la pensión.

INFORMACIÓN BÁSICA:

I. Lugar de procedencia _____

II. ¿Con cuántas personas viaja? _____

III. Sexo femenino _____ Masculino _____

IV. Cuántos años tiene :

- | | | | |
|---------|--------------------------|----------|--------------------------|
| 18 a 20 | <input type="checkbox"/> | 21 a 30 | <input type="checkbox"/> |
| 31 a 40 | <input type="checkbox"/> | 41 a 50 | <input type="checkbox"/> |
| 51 o 60 | <input type="checkbox"/> | 61 o más | <input type="checkbox"/> |

PREGUNTAS:

1. ¿Enumere los motivos de su visita en el Cantón Salinas, siendo el más importante (5) y (1) el menos importante?

	1	2	3	4	5
Descanso					
Placer					
Negocios					
Diversión					
Estudios					
Vacaciones					
Compras					

2. ¿Conoce la pensión?

Sí No ¿Cuál?

3. ¿Cuántas veces Ud. se alojado en la pensión?

- | | | | |
|-------|--------------------------|---------|--------------------------|
| 1 a 2 | <input type="checkbox"/> | 3 a 4 | <input type="checkbox"/> |
| 5 a 6 | <input type="checkbox"/> | 7 o más | <input type="checkbox"/> |

4. ¿Con cuantas personas suele Ud. hospedarse en la pensión?

- | | | | |
|---------|--------------------------|-------|--------------------------|
| Solo –a | <input type="checkbox"/> | 2 o 3 | <input type="checkbox"/> |
| 4 o 5 | <input type="checkbox"/> | o más | <input type="checkbox"/> |

5. ¿Quiénes lo acompañan?

- | | | | |
|--------|--------------------------|---------|--------------------------|
| Pareja | <input type="checkbox"/> | Familia | <input type="checkbox"/> |
| Amigos | <input type="checkbox"/> | Otros | _____ |

6. ¿Cuánto asigna para gastar en un viaje al Cantón Salinas?

- | | | | |
|-----------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| 50 a 100 | <input type="checkbox"/> | 101 a 200 | <input type="checkbox"/> |
| 201 a 300 | <input type="checkbox"/> | 301 o 400 | <input type="checkbox"/> |
| 401 a 500 | <input type="checkbox"/> | 501 o mas | <input type="checkbox"/> |

7. ¿De los establecimientos hoteleros cual es el que más le gusta?(escoger 1 opción)

- | | | | |
|---------------------|--------------------------|---------------|--------------------------|
| Camping Beach | <input type="checkbox"/> | Adim Hotel | <input type="checkbox"/> |
| Haziel | <input type="checkbox"/> | Mar y Arena | <input type="checkbox"/> |
| Posada París | <input type="checkbox"/> | Villa Venecia | <input type="checkbox"/> |
| Posada del Bucanero | <input type="checkbox"/> | Otros | _____ |

8. ¿Evalué las siguientes características de la pensión por medio de una escala en donde 1(mala) y 5 (muy bueno)?

	1	2	3	4	5
Precio					
Gastronomía					
Servicio					
Ubicación					
Comodidad					
Otros					

9. ¿Ha visitado u hospedado en algún otro establecimiento hotelero? (clientes)

Sí No ¿Cuál?

10. ¿Ud. cree que la Posada del Bucanero da un buen servicio? (clientes)

Sí No ¿Por qué?

11. ¿Ha tenido algún inconveniente en su hospedaje? (clientes)

Sí ¿cuál? No

12. ¿Pudieron resolver el problema? (clientes)

Sí No ¿Por qué?

13. ¿Ha escuchado u oído escuchar publicidad de la pensión?(todos)(pasar a la preg. 14)

Sí No

14. ¿Por qué medios?

Tv

Radio

Vallas

Folletos

Otros _____

15. ¿Le gustaría recibir información o publicidad de la pensión?(todos)

Sí No ¿Por qué?

Correo electrónico

Correo directo

Folletos

16. ¿Qué mejoras le gustaría observar en la pensión? (clientes)

Servicio de lavandería Mini bar

Teléfono Garaje

Cafetería Guía turístico

17. ¿La posada del bucanero cubre sus expectativas de Ud.(clientes)

Sí No ¿Por qué?

18. ¿Cree Ud. que la Posada del Bucanero cuenta con la tecnología necesaria? (clientes)

Sí No

19. ¿Conoce que la pensión da el servicio de taxi? (clientes)

Sí No

20. ¿Por qué visita la pensión la Posada del Bucanero? (clientes)

Por buen servicio Por buena infraestructura

Por el lugar donde está ubicado Por su precio

21. ¿Existió alguna recomendación para hospedarse en la pensión la Posada del Bucanero? (clientes)

Sí ¿De quién? No

ANEXO # 3 ENTREVISTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE LA POSADA DEL BUCANERO

OBJETIVO: Determinar la percepción que tiene los propietarios respecto al establecimiento la “Posada del Bucanero” que permita el desarrollo de un plan de negocios que ayude al fortalecimiento de la pensión.

INFORMACIÓN BÁSICA:

V. Sexo femenino____ Masculino_____

VI. Cuántos años tiene _____

PREGUNTAS:

1. ¿Cómo está organizada la Posada del Bucanero?

.....
.....

2. ¿Ud. cree que hay una buena administración?

.....
.....

3. ¿Usted al tener el establecimiento hotelero han recibido capacitación?¿De qué tipo?

.....
.....

4. ¿Tiene un sistema de control en cuanto a sus ingresos y gastos, como y cuáles son?

.....
.....

5. ¿Cuál es el servicio que le brinda a sus clientes? ¿Ud. cree que es el indicado?

.....
.....

6. ¿De qué manera Ud. incentiva a sus clientes para que regresen?

7. ¿Cuáles son sus estrategias para hacerse conocer dentro del mercado turístico? ¿Han funcionado?

.....
.....

8. ¿Qué control tienen para ver cuánto de presupuesto obtienen en el día?

.....
.....

9. ¿Cree Ud. que está bien ubicada su pensión? ¿Por qué?

.....
.....

10. ¿Sabe Ud. lo que es un plan de negocios y las alternativas que podría tener?

.....
.....

11. ¿Le gustaría obtener un financiamiento para realizar mejoras en la pensión y renovar la imagen? ¿Qué tipo de mejoras?

.....
.....

12. ¿Estaría dispuesto a volver a invertir en la Posada Del Bucanero ? porque

.....
.....

**13. ¿Se han cumplido las metas y objetivos propuestos en los últimos 3 años?
¿Cuáles han sido?**

.....
.....

ANEXO # 4 ENCUESTAS

TABLA N°1: LUGAR DE PROCEDENCIA:

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Nacionales	367	96%
Extranjeros	17	4%
Total	384	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

TABLA N° 2: ¿CON CUÁNTAS PERSONAS VIAJA?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
1 A 2	109	28%
3 A 4	135	35%
5 A 6	100	26%
7 A 8	34	9%
9 A 10	6	2%
Total	384	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

TABLA N° 3: GENERO

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Femenino	134	35%
Masculino	250	65%
Total	384	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

Tabla N° 4 : CUANTOS AÑOS TIENE

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
18 A 20	86	22%
21 A 30	91	24%
31 A 40	88	23%
41 A 50	78	20%
51 A 60	20	5%
61 o MÁS	21	5%
TOTAL	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

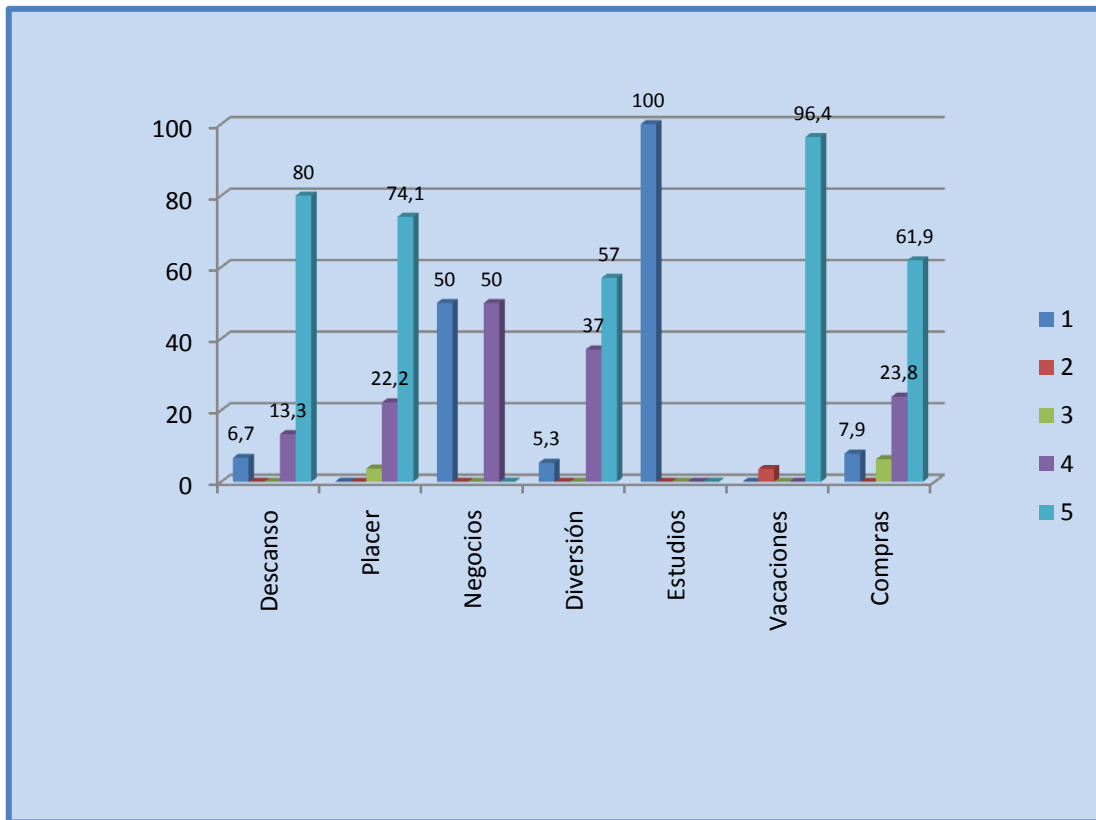
TABLA N° 5 : ¿ ENUMERE LOS MOTIVOS DE SU VISITA EN EL CANTÓN SALINAS, SIENDO EL MÁS IMPORTANTE (5) Y (1) EL MENOS IMPORTANTE?

RESULTADOS	1	2	3	4	5	TABULACIÓN	%
Descanso	5	0	0	10	60	75	20%
	6,7	0,0	0,0	13,3	80,0		
Placer	0	0	3	18	60	81	21%
	0,0	0,0	3,7	22,2	74,1		
Negocios	5	0	0	5	0	10	3%
	50,0	0,0	0,0	50,0	0,0		
Diversión	5	0	0	35	54	94	24%
	5,3	0,0	0,0	37	57		
Estudios	6	0	0	0	0	6	2%
	100	0,0	0,0	0,0	0,0		
Vacaciones	0	2	0	0	53	55	14%
	0,0	3,6	0,0	0,0	96,4		
Compras	5	0	4	15	39	63	16%
	7,9	0,0	6,3	23,8	61,9		
Total						384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

Resultados	1	2	3	4	5	%
Descanso	6,7	0	0	13,3	80	100
Placer	0	0	3,7	22,2	74,1	100
Negocios	50	0	0	50	0	100
Diversión	5,3	0	0	37	57	100
Estudios	100	0	0	0	0	100
Vacaciones	0	3,6	0	0	96,4	100
Compras	7,9	0	6,3	23,8	61,9	100

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*



*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán*

Tabla N° 7 : CONOCE LA PENSIÓN

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	20	5%
No	364	95%
Total	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 8: ¿CUÁNTAS VECES UD. SE ALOJADO EN LA PENSIÓN?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
1 A 2	11	55%
3 A 4	9	45%
5 a 6	0	0%
7 O Más	0	0%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 9: ¿CON CUANTAS PERSONAS SUELE UD. HOSPEDARSE EN LA PENSIÓN?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Solo -A	0	0
2 O 3	17	85%
4 O 5	3	15%
6 O Más	0	0
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 10: ¿QUIÉNES LO ACOMPAÑAN?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Pareja	77	20%
Familia	171	45%
Amigos	123	32%
Otros	13	3%
Total	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 11: ¿CUÁNTO ASIGNA PARA GASTAR EN UN VIAJE AL CANTÓN SALINAS?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
50 A 100	240	63%
101 A 200	60	16%
201 A 300	20	5%
301 O 400	21	5%
401 A 500	20	5%
501 O Mas	23	6%
Total	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 11: ¿DE LOS ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS CUAL ES EL QUE MÁS LE GUSTA?

RESPUESTA	TABULACIÓN	%
Camping Beach	18	5%
Adim Hotel	17	4%
Haziel	20	5%
Mar y Arena	20	5%
Posada París	13	3%
Villa Venecia	16	4%
Posada del Bucanero	20	5%
Otros	260	68%
Total	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 12: EVALUÉ LAS SIGUIENTES CARACTERÍSTICAS DE LA PENSIÓN POR MEDIO DE UNA ESCALA EN DONDE 1(MALA) Y 5 (MUY BUENO)?

RESULTADOS	1	2	3	4	5	TABULACIÓN	%
Precio	0	0	0	0	4	4	20%
	0	0	0	0	100		
Gastronomía	0	0	0	0	3	3	15%
	0	0	0	0	100		
Servicio	0	0	0	0	3	3	15%
	0	0	0	0	100		
Ubicación	0	0	0	0	4	4	20%
	0	0	0	0	100		
Comodidad	0	0	0	0	3	3	15%
	0	0	0	0	100		
Otros	0	0	0	0	3	3	15%
	0	0	0	0	100		
Total						20	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas

Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

TABLA N° 13: ¿HA VISITADO U HOSPEDADO EN ALGÚN OTRO ESTABLECIMIENTO HOTELERO?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	9	45%
No	11	55%
Total	20	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas

Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

TABLA N° 14 : ¿UD. CREE QUE LA POSADA DEL BUCANERO DA UN BUEN SERVICIO?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	20	100%
No	0	0%
Total	20	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas

Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

TABLA N° 15: ¿HA TENIDO ALGÚN INCONVENIENTE EN SU HOSPEDAJE?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	0	0%
No	20	100%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 16: ¿PUDIERON RESOLVER EL PROBLEMA?

RESPUESTA	TABULACIÓN	%
Si	20	5%
No	364	95%
Total	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 17: ¿HA ESCUCHADO U OÍDO ESCUCHAR PUBLICIDAD DE LA PENSIÓN?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Tv	0	0%
Radio	0	0%
Vallas	0	0%
Folletos	0	0%
Otros	20	100%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 18 : LE GUSTARÍA RECIBIR INFORMACIÓN O PUBLICIDAD DE LA PENSIÓN

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	170	56%
No	214	44%
Total	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 18 :? QUÉ MEJORAS LE GUSTARÍA OBSERVAR EN LA PENSIÓN?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Correo Electrónico	121	32%
Correo Directo	97	25%
Folletos	166	43%
Total	384	100%

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Servicio de Lavandería	4	20%
Mini Bar	2	10%
Teléfono	4	20%
Garaje	5	25%
Cafetería	2	10%
Guía Turístico	3	15%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 19: LA POSADA DEL BUCANERO CUBRE SUS EXPECTATIVAS DE UD

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	170	56%
No	214	44%
Total	384	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 20 : CREE UD. QUE LA POSADA DEL BUCANERO CUENTA CON LA TECNOLOGÍA NECESARIA

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	20	100%
No	0	0%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 21 : CONOCE QUE LA PENSIÓN DA EL SERVICIO DE TAXI

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	20	100%
No	0	0%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 22 : POR QUÉ VISITA LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO?

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	19	95%
No	1	5%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 23 : EXISTIÓ ALGUNA RECOMENDACIÓN PARA HOSPEDARSE EN LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	20	100%
No	0	0%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 24 : POR QUÉ VISITA LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Buen servicio	5	25%
Buena infraestructura	4	20%
Lugar donde está ubicado	5	25%
Precio	6	30%
Total	20	100%

*Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas
Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.*

TABLA N° 25 : EXISTIÓ ALGUNA RECOMENDACIÓN PARA HOSPEDARSE EN LA PENSIÓN LA POSADA DEL BUCANERO

RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	15	75%
No	5	25%
Total	20	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas

Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

TABLA N° 26 : CONSIDERARÍA USTED QUE LA RENOVACIÓN DE LA FACHADA DE LA POSADA DEL BUCANERO AYUDARÍA A GENERAR MAS INGRESOS ECONÓMICOS


RESPUESTAS	TABULACIÓN	%
Si	9	45%
No	11	55%
Total	20	100%

Fuentes: Encuesta aplicada a los turistas

Elaborado por: Prissila Suarez Chilán.

ANEXO # 5 PERMISOS PARA EL ADECUADO FUNCIONAMIENTO “LA POSADA EL BUCANERO”

PERMISO SRI

 **REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES**
PERSONAS NATURALES 

NUMERO RUC: 0905988895001

APELLIDOS Y NOMBRES: RODRIGUEZ ORRALA ANGEL ANTONIO

NOMBRE COMERCIAL: LA POSADA DEL BUCANERO

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: NO

CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 31/05/1959 FEC. ACTUALIZACION: 29/01/2014

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 11/02/2010 FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:

FEC. INSCRIPCION: 11/02/2010 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:
VENTA DE COMIDAS Y BEBIDAS EN RESTAURANTES PARA SU CONSUMO INMEDIATO

DOMICILIO TRIBUTARIO:
Provincia: SANTA ELENA Cantón: SALINAS Parroquia: SALINAS Calle: 9 Número: S/N Intersección: AV. 2 Y AV. 3
Referencia: SECTOR CHIPIPE - DIAGONAL AL EDIFICIO COSTA BRAVA Teléfono: 042774253 Email: angel.rodriguez.069@hotmail.com


DOMICILIO ESPECIAL:

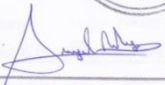

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:
* DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA
* IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, convirtiéndose en agentes de retención, y no podrán acogerse al Régimen Simplificado (RISE).
Si supera los montos establecidos en el reglamento estará obligado a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 001 ABIERTOS: 1
CERRADOS: 0

JURISDICCIÓN: REGIONAL DE RENTAS INTERNAS SANTA ELENA


 

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE  SERVICIO DE RENTAS INTERNAS 

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verídicos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se derivan (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: SAALARCON Lugar de emisión: LA LIBERTAD DE OCTUBRE Fecha y hora: 29/01/2014 12:02:17

Página 1 de 2

 **SRI.gob.ec**


Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)
Elaborado por: Prissila L. Suarez Ch.

ANEXO # 6 LICENCIA ANUAL DE TURISMO

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**

NUMERO RUC: 0905988895001

APellidos y Nombres: RODRIGUEZ ORRALA ANGEL ANTONIO



...le hace bien al país!

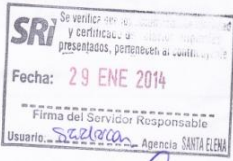
ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:


No. ESTABLECIMIENTO:	001	ESTADO:	ABIERTO	MATRIZ:	FEC. INICIO ACT.:	11/02/2010
NOMBRE COMERCIAL:	LA POSADA DEL BUCANERO				FEC. CIERRE:	
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:	VENTA DE COMIDAS Y BEBIDAS EN RESTAURANTES PARA SU CONSUMO INMEDIATO SERVICIOS DE HOSPEDAJE ACTIVIDADES RELACIONADAS CON LA ADMINISTRACION DE OFICINA SERVICIOS DE TAXIS					


DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: SANTA ELENA Cantón: SALINAS Parroquia: SALINAS Ciudadela: SECTOR CHIPIPE Calle: 9 Número: 6/N Intersección:
AV. 2 Y AV. 3 Referencia: DIAGONAL AL EDIFICIO COSTA BRAVA Telefono Domicilio: 042774283 Email:
angel.rodriguez.059@hotmail.com







FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Declaro que los datos contenidos en este documento son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

Usuario: SAALARCON Lugar de emisión: LA LIBERTAD/8 DE OCTUBRE Fecha y hora: 29/01/2014 12:02:17

Página 2 de 2



Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ANEXO # 7 PATENTE MUNICIPAL

201302765910M GOBIERNO MUNICIPAL DE SALINAS COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA		201300007528M																					
Fecha:	12/09/2013 10:27:56	LICENCIA ANUAL DE TURISMO	N° de Control: 0517173																				
Denominación:	RODRIGUEZ ORRALA ANGEL ANTONIO	2013	Código: 2-1-2-8-10-0																				
Fecha de Emisión:	04/01/2013 13:46:55	Clave Catastral:	0,00																				
Contribuyente (s):	LICENCIA TURISMO DE LA POSADA DEL BUCANERO	Avalúo Comercial/Capital en Giro:	5.137,00																				
Concepto:		UBICADO EN SALINASCHIPIPE MANZANA 16 DIAGONAL EDIFICIO COSTA BRAVA																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>V. T. C.</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>LICENCIA ANUAL DE TURISMO</td> <td>24,00</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>25,00</td> </tr> </tbody> </table>		Descripción	Valor	V. T. C.	1,00	LICENCIA ANUAL DE TURISMO	24,00	Total	25,00	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Multiple</th> <th colspan="2">DETALLE COBRO</th> </tr> <tr> <th>No.</th> <th>Valor</th> <th>No.</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>518030900749156</td> <td>0,00</td> <td>157,97</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>		Multiple		DETALLE COBRO		No.	Valor	No.	Valor	518030900749156	0,00	157,97	0,00
Descripción	Valor																						
V. T. C.	1,00																						
LICENCIA ANUAL DE TURISMO	24,00																						
Total	25,00																						
Multiple		DETALLE COBRO																					
No.	Valor	No.	Valor																				
518030900749156	0,00	157,97	0,00																				
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Efectivo:</th> <th colspan="2">Cheque:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>0,00</td> <td>25,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>Total Recib.:</td> <td>25,00</td> <td>Total Recib.:</td> <td>25,00</td> </tr> </tbody> </table>		Efectivo:		Cheque:		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	Total Recib.:	25,00	Total Recib.:	25,00
Efectivo:		Cheque:																					
0,00	0,00	0,00	0,00																				
0,00	25,00	0,00	0,00																				
0,00	0,00	0,00	0,00																				
Total Recib.:	25,00	Total Recib.:	25,00																				
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Deuda =></th> <th colspan="2">Deuda Total =></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0,00 % Por Interes</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>25,00</td> </tr> <tr> <td>- Por Descuento =></td> <td>0,00</td> <td>Pago Realizado =></td> <td>25,00</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Saldo =></td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>		Deuda =>		Deuda Total =>		0,00 % Por Interes	0,00	0,00	25,00	- Por Descuento =>	0,00	Pago Realizado =>	25,00			Saldo =>	0,00				
Deuda =>		Deuda Total =>																					
0,00 % Por Interes	0,00	0,00	25,00																				
- Por Descuento =>	0,00	Pago Realizado =>	25,00																				
		Saldo =>	0,00																				
 Director Financiero	 Tesorero Municipal	 Jefe de Rentas	 Sello y Firma del Cajero																				
CONTRIBUYENTE																							

201302766110M GOBIERNO MUNICIPAL DE SALINAS COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA		201300147186M																											
Fecha:	12/09/2013 10:28:03	Título de Crédito N°	201300147186M																										
Denominación:	PATENTE MUNICIPAL	2013	Código: 2-1-2-8-10-0																										
Fecha de Emisión:	12/09/2013 10:20:46	Clave Catastral:	780,00																										
Contribuyente (s):	RODRIGUEZ ORRALA ANGEL ANTONIO	Avalúo Comercial/Capital en Giro:	5.137,00																										
Concepto:		SALINASCHIPIPE MANZANA 16 DIAGONAL EDIFICIO COSTA BRAVA																											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Descripción</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PATENTE ANUAL COMERCIOS</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>V. T. C.</td> <td>1,00</td> </tr> <tr> <td>ACT. FIJOS</td> <td>7,80</td> </tr> <tr> <td>ZONIFICACION DE COMERCIOS</td> <td>10,00</td> </tr> <tr> <td>IMP. MUNICIPAL A LOS</td> <td>69,18</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td>88,98</td> </tr> </tbody> </table>		Descripción	Valor	PATENTE ANUAL COMERCIOS	1,00	V. T. C.	1,00	ACT. FIJOS	7,80	ZONIFICACION DE COMERCIOS	10,00	IMP. MUNICIPAL A LOS	69,18	Total	88,98	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Multiple</th> <th colspan="2">DETALLE COBRO</th> </tr> <tr> <th>No.</th> <th>Valor</th> <th>No.</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>518030900749156</td> <td>0,00</td> <td>157,97</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>		Multiple		DETALLE COBRO		No.	Valor	No.	Valor	518030900749156	0,00	157,97	0,00
Descripción	Valor																												
PATENTE ANUAL COMERCIOS	1,00																												
V. T. C.	1,00																												
ACT. FIJOS	7,80																												
ZONIFICACION DE COMERCIOS	10,00																												
IMP. MUNICIPAL A LOS	69,18																												
Total	88,98																												
Multiple		DETALLE COBRO																											
No.	Valor	No.	Valor																										
518030900749156	0,00	157,97	0,00																										
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Efectivo:</th> <th colspan="2">Cheque:</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>0,00</td> <td>88,98</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> </tr> <tr> <td>Total Recib.:</td> <td>88,98</td> <td>Total Recib.:</td> <td>88,98</td> </tr> </tbody> </table>		Efectivo:		Cheque:		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	88,98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	Total Recib.:	88,98	Total Recib.:	88,98						
Efectivo:		Cheque:																											
0,00	0,00	0,00	0,00																										
0,00	88,98	0,00	0,00																										
0,00	0,00	0,00	0,00																										
Total Recib.:	88,98	Total Recib.:	88,98																										
		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">Deuda =></th> <th colspan="2">Deuda Total =></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0,00 % Por Interes</td> <td>0,00</td> <td>0,00</td> <td>88,98</td> </tr> <tr> <td>- Por Descuento =></td> <td>0,00</td> <td>Pago Realizado =></td> <td>88,98</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>Saldo =></td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>		Deuda =>		Deuda Total =>		0,00 % Por Interes	0,00	0,00	88,98	- Por Descuento =>	0,00	Pago Realizado =>	88,98			Saldo =>	0,00										
Deuda =>		Deuda Total =>																											
0,00 % Por Interes	0,00	0,00	88,98																										
- Por Descuento =>	0,00	Pago Realizado =>	88,98																										
		Saldo =>	0,00																										
 Director Financiero	 Tesorero Municipal	 Jefe de Rentas	 Sello y Firma del Cajero																										
CONTRIBUYENTE																													

Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)
 Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch.

ANEXO # 8 MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA

MINISTERIO DE SALUD PÚBLICA
VIGILANCIA SANITARIA PROVINCIAL

DIRECCIÓN PROVINCIAL DE SALUD DE SANTA ELENA
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO N° 004444
CORRESPONDIENTE AL AÑO **2013**

Código del establecimiento: **6.1.8**

Nombre o razón social del establecimiento: **LA POSADA DEL BUCANERO**

Nombre del propietario o representante legal: **ANGEL ANTONIO RODRIGUEZ ORRALA**

No. RUC del propietario del establecimiento: **0905988895001** No. CC del propietario del establecimiento: **0905988895**

Ubicación del establecimiento: **SALINAS SALINAS**

BARRIO CHIPIPE, CALLE 9 S/N ENTRE AVDAS. 2 Y 3 **042774283**

Tipo de establecimiento: **HOTELES**

Categoría: **TERCERA 2 ESTRELLAS DORADAS (MENOS DE 31 CAMAS)**

Actividad o actividades que realiza: **SERVICIOS DE HOSPEDAJE**

Fecha de Expedición: **21 - junio - 2013** Fecha de Vencimiento: **31 / 12 / 2013**

DR. FERNANDO VICUÑA IZQUIERDO **DR. OSWALDO USCA CABRERA**
Director Provincial de Salud de **SANTA ELENA (E)** Coordinador de Vigilancia Sanitaria Provincial

NOTA: Las condiciones bajo las cuales fue autorizado el permiso de funcionamiento son verificables en cualquier momento.

Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)
Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch.

ANEXO # 9 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO CUERPO DE BOMBERO

Cuerpo de Bomberos de Salinas
SALINAS - SANTA ELENA TELEFONO: 2-771309
TASAS PARA SERVICIOS CONTRA INCENDIOS

0010884 **Por US\$ \$ 76.55**
Documento: 2240

El Señor(a): **0905988895001** **Angel Antonio Rodriguez Orrala**

Cancela la cantidad de: **setenta y seis Dolares con cincuenta y cinco Centavos**

Por concepto de: **PERMISO DE FUNCIONAMIENTO, correspondiente al Año: 2013**

Por el Establecimiento consistente en: **PENSION LA POSADA DEL BUCANERO**

VALIDO HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DEL **2013** - NO VALIDO PARA VENTA DE GAS

Ubicada en: **CHIPIPE CALLE 9 ENTRE AVENIDAS 2 Y 3**

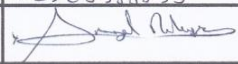
CERTIFICADO DE SEGURIDAD \$ 70.55 INSPECCION 6048 VALOR \$ 5.00 VTC \$ 1.00 = \$ 76.55
De Conformidad con el Art. 35 de la Ley de Servicios Contra Incendios en actual vigencia del CUERPO DE BOMBEROS DE SALINAS

Salinas, **20 de junio del 2013** H. MONTENEGRO del 2013

PRIMER JEFE **TESORERO** **CANCELADO**

Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)
Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch.

ANEXO # 10 MINISTERIO DE TURISMO LA POSADA DEL BUCANERO

MINISTERIO DE TURISMO		FORMULARIO 1X1.000		ECUADOR	
FORMULARIO PARA APLICACIÓN DE LA CONTRIBUCIÓN DEL UNO POR MIL DE LOS ACTIVOS FIJOS BASE LEGAL: Art. 40 Literal "a" Ley de Turismo, Registro oficial 733-Suplemento de 27 de diciembre de 2002 Art. 78 del Reglamento de aplicación a la Ley de Turismo, Registro Oficial de 5 de enero del 2004					
IDENTIFICACIÓN DEL CONTRIBUYENTE		100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN			
ANGEL RODRIGUEZ		AÑO	2013	SERIE	2403500342
201	RUC: 0905988895001	202	RAZON SOCIAL O DENOMINACION: LA POSADA DEL BUCANERO DIRECCION: SUWAYA CHIP. DE CALLE 9 AV 243		
ESTADO DE SITUACIÓN					
340 ACTIVO FIJO					
ACTIVO FIJO TANGIBLE			ACTIVO FIJO INTANGIBLE		
TERRENOS	341	1342	MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE Y OTROS SIMILARES	361	
EDIFICIOS E INSTALACIONES	343		(-) AMORTIZACIONES ACUMULADAS	363	
MAQUINARIA, MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS	345		TOTAL ACTIVO FIJO INTANGIBLE	365	10881
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	347		TOTAL ACTIVO FIJO	369	24305 ²⁶
VEHÍCULOS	349		CONTRIBUCIÓN CAUSADA 1 X MIL		24,31
OTROS ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	351		RECARGOS POR MORA		
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVOS FIJO	353		MULTAS		
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACELERADA ACTIVOS FIJO	355		TOTAL A PAGAR		\$ 24,31
TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE	359		ESPACIO PARA SELLOS		
Declaro bajo juramento que los datos consignados en el presente formulario reflejan la realidad y autorizo al Ministerio de Turismo a verificar el contenido de esta declaración en cualquier momento, al tiempo que me sujeto, a las sanciones previstas en la ley en caso de falsedad o perjuicio.					
Nombre del Declarante:		* ANGEL ANTONIO RODRIGUEZ CALVO			
Ct:		* 0905988895			
Firma:					

VERSION 01

Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ANEXO # 11 LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTO

**GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
MUNICIPAL DE SALINAS**
ABG. VICENTE PAÚL BORBOR MITE.
ALCALDE
DIRECCIÓN DE TURISMO

LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO DE ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

Salinas, 13 de Septiembre del 2013.

Señores
Autoridades, Inspectores, Agentes de Policía, etc.

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Salinas en uso de las atribuciones previstas en la Ley de Desarrollo Turístico, sus Reglamentos Generales y en la Ordenanza que establece la tasa para la licencia anual de funcionamiento de los establecimientos turísticos y una vez que ha cumplido todos los requisitos de Ley, concede la presente **LICENCIA ANUAL DE TURISMO** al establecimiento:

PENSION "LA POSADA DEL BUCANERO"	
Propietario o Representante Legal	RODRIGUEZ ORRALA, ANGEL ANTONIO.
Categoría	TERCERA
Dirección	SECTOR :CHIPIPE, CALLE 9 ENTRE AV. 2 y 3.

El propietario o representante legal del establecimiento deberá cumplir estrictamente con las disposiciones de la Ley de Desarrollo Turístico, sus Reglamentos y a lo determinado en la Ordenanza que establece la tasa para la licencia anual de funcionamiento de los establecimientos turísticos. La infracción a cualquiera de las normas indicadas, será sancionada de conformidad con la ley.


Sr. José A. Behr Paredes
DIRECTOR DE TURISMO SALINAS



Queda anotado en el libro con el registro de Inscripción N° 2403500342

Folio N° 0015 tendrá una validez hasta el: 31 de Diciembre del 2013

Fecha en la cual fenece el plazo para renovar la licencia de funcionamiento.

IMPORTANTE
Cualquier cambio de dirección, propietario o cierre del establecimiento de su representación, debe ser comunicado al Departamento de Turismo del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Salinas.

Salinas "Paraíso Azul del Pacífico Sur"

*Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)
Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch.*

ANEXO # 12 MINISTERIO DE TURISMO LA POSADA DEL BUCANERO

 **MINISTERIO DE TURISMO**
CERTIFICADO DE REGISTRO

EL MINISTERIO DE TURISMO, en uso de las atribuciones previstas en la Ley de Turismo y el Reglamento de Aplicación a la Ley de Turismo Vigente y, una vez que se han cumplido todos los requisitos de la Ley, concede el presente CERTIFICADO DE REGISTRO No. 2403500342 FOLIO No. 0015 al establecimiento:

LA POSADA DEL BUCANERO

Actividad: ALOJAMIENTO
Tipo: PENSION
Propietario o Representante Legal: RODRIGUEZ ORRALA ANGEL
Categoría: TERCERA
Dirección: SALINAS CALLE9 S/N ENTRE AV. 2 Y 3
Ciudad: SANTA ELENA
Provincia: SANTA ELENA Cantón: SALINAS Parroquia: SALINAS
RUC: 0905988895001
Capacidad: Habitaciones: 6 Plazas: 24
Fecha de Registro: 2 DE SEPTIEMBRE DE 2010

El propietario o representante legal de establecimiento deberá cumplir estrictamente con las disposiciones legales vigentes, la infracción a cualquiera de estas normas, será sancionada de conformidad con la ley.

Salinas, 2 DE SEPTIEMBRE DE 2010


Jorge Luis Macchiavello Fabara
SUBSECRETARIO DE TURISMO DEL LITORAL



STB
CATO/

IMPORTANTE:

- ESTE DOCUMENTO ES HABILITANTE Y NO LE EXIME DE LA OBLIGACION DE OBTENER LA LICENCIA UNICA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO EN LA RESPECTIVA INSTITUCION.
- ESTE CERTIFICADO DE REGISTRO NO PODRA SER RETIRADO, NI INTERRUMPIDO POR NINGUNA AUTORIDAD, SIN CONOCIMIENTO NI AUTORIZACION DEL MINISTERIO DE TURISMO, ORGANISMO COMPETENTE SEGUN LAS LEYES VIGENTES.
- CUALQUIER CAMBIO DE DIRECCION, PROPIETARIO O CIERRE DEL ESTABLECIMIENTO DE SU REPRESENTACION, DEBE SER COMUNICADO AL MINISTERIO DE TURISMO.
- ADVERTENCIA: CUALQUIER ALTERACION AL TEXTO DEL PRESENTE DOCUMENTO, COMO SUPRESIONES, AÑADIDURAS, ABREVIATURAS, BORRONES O TESTATURAS, ETC.

Queda anotado en el libro con el No. 0015 JLRT



Fuentes: Sr. Antonio Orrala Ángel (Propietario de La Posada del Bucanero)

Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch.

ANEXO # 13 HABITACIÓN N°1



Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch



Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch



Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.



Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ANEXO # 14 HABITACIÓN N° 2



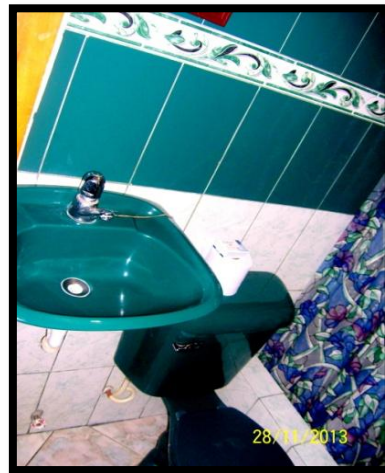
*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch*



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch*



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch*



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez. Ch*

ANEXO # 15 HABITACIÓN N° 3



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.*



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez.Ch.*

ANEXO # 16 HABITACIÓN N° 4



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch*



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.*

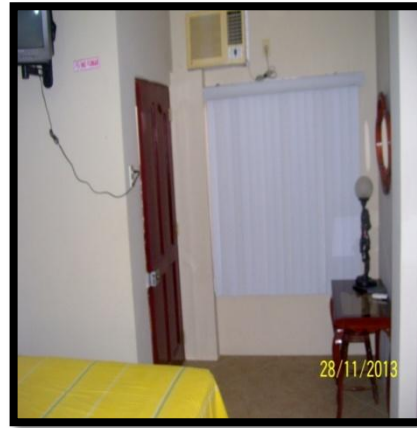


*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.*



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.*

ANEXO # 17 HABITACIÓN N° 5



Fuentes: La Posada del Bucanero

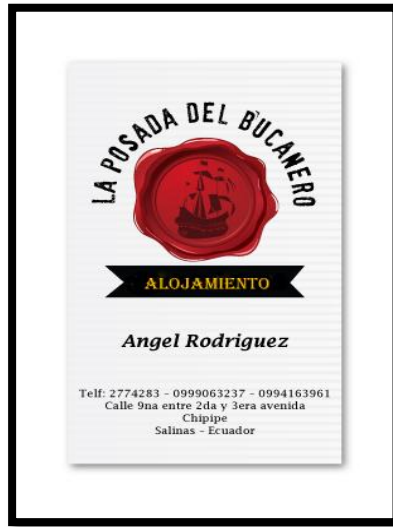
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ANEXO # 18 HABITACIÓN N° 6



*Fuentes: La Posada del Bucanero
Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.*

ANEXO # 19 TARJETA DE PRESENTACIÓN



Fuentes: La Posada del Bucanero

Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ANEXO # 20 CAMISETA



Elaborado por: Prissila. L. Suarez .Ch.

ANEXO # 21 LOGOTIPO



Fuentes: La Posada del Bucanero

Elaborado por: Prissila. L. Suarez. C