



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**COLEGIO DE ARTE CULINARIO, HOSPITALIDAD Y TURISMO**

**Tesis de Grado**

Autores:

Silvana Evelyn Betancourt Betancourt

Daniela Estefanía Villavicencio Jiménez

Fanny Carolina Yazbek García

Decano: Mauricio Cepeda

Mayo, 3 de 2012

## Contenido

<b>1. SUMARIO EJECUTIVO.....</b>	<b>3</b>
<b>2. CONCEPTO DEL PROYECTO.....</b>	<b>4</b>
<b>3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.....</b>	<b>10</b>
3.1 Macroeconómico.....	10
3.2 Análisis de Sitio.....	14
3.3 Análisis de vecindario.....	20
3.4 Análisis de la oferta.....	23
3.5 Análisis de la Demanda.....	28
3.6 Estudio de Penetración de Mercado, Share of Market y Porción de Ocupación:.....	31
3.7 Análisis de la Rentabilidad del Proyecto.....	31
<b>4. DISEÑO Y ARQUITECTURA.....</b>	<b>32</b>
4.1 Programa de Espacio.....	32
4.2 Diagramas de Relación Espacial.....	34
4.3 Guestroom Floor.....	34
4.3 Back of The House.....	36
<b>5. PROGRAMA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.....</b>	<b>38</b>
5.1 Restaurante y su menú.....	38
<b>6. RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>44</b>
<b>7. PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>49</b>
Turismo Receptor.....	49
Tendencias del turismo interno.....	50

<b>Análisis FODA .....</b>	<b>51</b>
Fortalezas y Debilidades .....	51
Oportunidades y Amenazas.....	52
 <b>SEGMENTACIÓN .....</b>	 <b>52</b>
 <b>ESTRATEGIA DE MARKETING.....</b>	 <b>54</b>
Valor diferencial .....	54
 <b>MEZCLA DE MARKETING .....</b>	 <b>54</b>
Producto .....	54
Precio .....	54
Plaza/Distribución.....	54
Estrategias de Distribución .....	55
PROMOCIÓN/PUBLICIDAD .....	56
 <b>Estrategia de Campaña Informativa:.....</b>	 <b>56</b>
 <b>8. PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO.....</b>	 <b>58</b>
 <b>9. CONCLUSIONES.....</b>	 <b>59</b>

## **1. SUMARIO EJECUTIVO**

En el presente documento se mostrará el desarrollo de un proyecto rentable, el cual tiene como nombre Hostería Bamboo ubicado en la parroquia de Puenbo.

El mercado el cual nuestro proyecto está dirigido es a familias que disfruten de un fin de semana en los alrededores de la ciudad de Quito. De un nivel socio económico medio típico, medio alto y alto, que deseen pagar por relajarse, distraerse y disfrutar de un ambiente lleno de naturaleza, con amplias instalaciones, donde se puede realizar de portes y hasta deportes extremos.

El lugar escogido para la realización de nuestro proyecto es un terreno de 3 hectáreas ubicado en la Vía los Arrayanes a pocos metros del parque central de la parroquia de Puenbo. Actualmente en el terreno se encuentra una vivienda desocupada, la cual se la derrumbará y nivelará para la realización del proyecto.

Se ha realizado un análisis más específico centrado en nuestro sector, donde nuestra empresa cuenta con varios puntos fuertes como son el poder dar un servicio personalizado, instalaciones amplias y una mezcla con la naturaleza, el ocio, relajación y que se alejen de lo cotidiano. Todo esto lo puede encontrar en un solo lugar y a pocos kilómetros de la ciudad.

Al final del documento se encontrará el análisis financiero en el cual nos muestra que el proyecto es rentable. Con una inversión de \$ 5, 323,966 se tiene una tasa de retorno del 22% y el valor neto presente de la empresa es de \$ 1, 160,001.

## **2. CONCEPTO DEL PROYECTO**

### **Tipo de empresa**

Hostería Bamboo es una empresa de servicio de alojamiento, alimentos y bebidas con fines de lucro, que tiene como objetivo satisfacer las necesidades de cliente por medio de zonas de recreación, deportes en conjunto con sus cómodas habitaciones.

### **Misión**

Relajar, entretener, y recrear mediante servicios exclusivos que generen experiencias y excedan por mucho las expectativas de nuestros clientes con el mejor servicio en un ambiente de tranquilidad.

### **Visión**

Ser un modelo a seguir, y mantenerse siempre con los estándares más altos de calidad en servicio, alojamiento, alimentación y recreación.

### **Objetivos**

- Dar a conocer a la Hostería Bamboo y los servicios de calidad que ofrece al público.
- Posicionar a la Hostería Bamboo a nivel nacional, como un centro de diversión y relajación para grandes y chicos.

### **Tipo de concepto**

La hostería se encuentra ubicada en Puenbo a pocos kilómetros de la capital de la República del Ecuador. Cuenta con un clima cálido muy acogedor para disfrutar de un fin de semana relajado y fuera del estrés que conlleva estar en la ciudad. Los servicios que ofrece a sus clientes son: piscina, canchas de fútbol, tenis, vóley, área de recreación infantil,

Restaurante “Papiro”, Bar, Gimnasio, Business Center, Juegos de Salón, Sala de Karaoke, Pista de Karting y Parqueadero.

Este concepto se creó por medio de un estudio de factibilidad, a través de un análisis de oferta en el sector hotelero de Puembo y sus alrededores. Además se ha realizado un estudio de la demanda, el mismo que en la actualidad es más exigente con los servicios por los que paga. Gracias a la información recopilada hemos podido crear el concepto de la Hostería Bamboo, la cual tiene como principal motivo satisfacer las necesidades del cliente como el estar despejado del mundo laboral, el estrés de la ciudad, disfrutar en familia y amigos y hacer que su estadía sea inolvidable por medio de un servicio personalizado y de alta calidad.

A continuación se presentará todos los pasos a seguir para la construcción del proyecto, con todos los requerimientos legales, municipales, diseño de planta física, administrativos, financieros de mercadeo, recursos humanos, económicos, entre otros de igual relevancia.

### **Experiencia del cliente:**

Hostería Bamboo es una hostería en la que se combina la naturaleza con el deporte y el ocio. Con nuestras amplias instalaciones, nuestras áreas recreativas, restaurante y un servicio personalizado harán que el cliente se sienta alejado del estrés de la ciudad, en compañía de familiares o amigos, disfrutando de los servicios que se ofrece la hostería. En conjunto con las instalaciones y el ambiente creado por la hostería el cliente se sentirá como en casa y muy bien atendido. La cascada a la entrada le permite al cliente poder sentir que llega a un lugar para descansar y disfrutar. La experiencia del cliente en la Hostería Bamboo será única e inolvidable.

## Ubicación

Se ubica dentro de la provincia de Pichincha, en la parroquia Puembo.



## Dimensión

De acuerdo con las dimensiones obtenidas por el IRM en el Municipio de la Zona de Tumbaco tenemos; Área de terreno: 2931,59 m<sup>2</sup>, Área de construcción actual: 2898m<sup>2</sup>, Frente: 455,00 m

Calculo de tamaño de la tierra necesario para el edificio

Descripción del hotel

- 25 habitaciones
- Hostería, recreación y ocio
- Requerimiento de parqueo
- FAR Requerido: 2

<b>Calculo de tamaño de la tierra necesario para el edificio</b>			
<u>Descripción del hotel</u>			
1.)	25 habitaciones		
2.)	hosteria, recreacion y ocio		
3.)	requerimiento de parqueo		
4.)	FAR Requerido: 2		
<b>BOTTOM UP APPROACH</b>			
<u>Gross guest room area</u>			
	20 rooms x	36,5 m <sup>2</sup> /room	730 m <sup>2</sup>
	5 cabañas x	69,6 m <sup>2</sup> /cabañas	348 m <sup>2</sup>
			<b>15% =1078 m<sup>2</sup> de espacio en cada habitacion</b>
<u>Gross Public/support Area</u>			
	space ratio = 40 / 60 split		<b>84,5% = 12318,21 m<sup>2</sup> de espacio</b>
	13200 m <sup>2</sup> / S		
<u>Gross Hotel Area :</u>			<b>100% = 13396,21</b>
<u>Parking Area:</u>			
	25 rooms x 1.27 espacios/rooms x 37 m <sup>2</sup> espacio de parqueo /espacio=		1174.75m <sup>2</sup>
<u>Total de Edificio y Parqueadero:</u>			<b>14570,96 m<sup>2</sup></b>



## Servicios que ofrece la Hostería Bamboo

- *Habitaciones:* Nuestra hostería tiene cinco tipos de habitaciones distribuidas de la siguiente manera: 5 habitaciones matrimoniales en el primer piso; 5 simples en el primer piso; 5 dobles en el segundo, 5 habitaciones triples en el segundo piso de, arriba de las de las habitaciones simples. Cada habitación tiene un tamaño de 36,49 m<sup>2</sup>. Además cinco cabañas con una cama King, dos camas Twin, un baño amplio, cocina, sala y terraza. Cada cabaña mide 69,2 m<sup>2</sup>. Todas tendrán la misma decoración en las habitaciones, las mismas que contarán con televisión pantalla plana con cable, wireless, baños espaciosos con secadora de cabello, amenities, mini sala de estar, calefacción y ventilación. Además la hostería dará “special touches” realizados en bambú para crear una experiencia agradable de nuestro huésped.
- *Restaurante “PAPIRO”:* Abierto para el público en general y por su puesto por nuestros huéspedes, su menú contará con platos nacionales e internacionales y vinos para acompañar la comida. El restaurante junto con todas nuestras instalaciones será decorado con algunas ramas de bambú, lo cual le dará al cliente una idea de un espacio en donde también puede relajarse y disfrutar de una buena comida y un buen vino. El restaurante tiene un tamaño de 924,80 m<sup>2</sup> con una capacidad de 162 personas, divididos en: 11 booths para 8 personas, 14 mesas de 4 personas y 9 mesas de dos personas. El restaurante cuenta con mesas exteriores, área dentro del restaurante y un área VIP. En el centro se ubica la cocina: El rango de precios esta por persona entre los \$18 y \$25.
- *Bar:* Se ubica alrededor de la piscina, tendrá nueve mesas y su tamaño será de 315, 28 m<sup>2</sup>. En este lugar se ofrecerá una variedad de bebidas con alcohol y no alcohólicas, además de exquisitas picaditas.
- *Áreas Recreativas de Salón:* Su tamaño es de 1119,93 m<sup>2</sup> divididos de la siguiente manera: Una sala de cartas con mesas, una sala de Ping-Pong, una sala de Villar con 4 mesas y espacio para sentarse, una sala con 4 mesas de Fútbolín y 3 mesas

con sillas para sentarse. También existe un espacio de lectura, se cuenta con baños, una bodega y un área de limpieza.

- *Áreas Recreativas al Aire Libre:* Posee una dimensión de de 6971,41 m<sup>2</sup>, en las cuales se encuentra una cancha de Fútbol, una cancha de Tenis y una cancha de Vóley. En el centro existe una edificación de un piso con baños y vestidores separados tanto para hombres como para mujeres. Además se cuenta con un área para caballos con pista cubierta. El cliente podrá estar en contacto con la naturaleza y podrá disfrutar de un paseo a caballo por los alrededores dentro de la hostería. Cuenta con dos piscinas una de poca profundidad la cual puede ser utilizada por niños y la segunda piscina es de doble profundidad para adultos. La piscina será templada para el confort del cliente.
- *Áreas complementarias de la Piscina:* Esta sección tiene un tamaño de 557, 58 m<sup>2</sup> distribuidos en: sala de estar, área de masajes, vestidores, duchas, locker jacuzzi, sauna; todos esos divididos hombres y mujeres, área deportiva, sección de control, gimnasio, y área de aeróbicos.
- *Business Center:* mide 160, 28 m<sup>2</sup>. Cuenta con un área de trabajo, computadoras, teléfono público, impresora y escáner, un snack bar, cajero automático. Tomando en cuenta las necesidades del cliente de negocios, este espacio podrá ser utilizado por los huéspedes.
- *Lobby:* Su tamaño es de 141,71 m<sup>2</sup>. En donde se encuentran dos salas de espera con sillones cómodos y confortables, una máquina expendedora, y el área de recepción. El lobby está estructurado para que el cliente llegue con sus maletas y pueda realizar su Check-in y check- out. El horario del check-in será a las 11am y el check-out hasta las 3pm. La recepción será atendida las 24 horas.

- *Parqueadero*: tiene una amplitud de 1175,12 m<sup>2</sup>, el cual está diseñado para 31 parqueaderos y 3 parqueaderos adicionales para discapacitados.

## **Mercado meta**

Nuestro mercado objetivo serán las familias residentes de la ciudad de Quito y de otras provincias, que deseen disfrutar un fin de semana en familia y amigos, gozando de las diferentes instalaciones y actividades que ofrece la hostería. El mercado meta es de un nivel económico medio típico, medio alto y alto. También nos enfocaremos en turistas extranjeros que deseen hospedarse y disfrutar de su estadía en la ciudad de Puenbo que está a pocos kilómetros del Nuevo Aeropuerto de Quito. Nuestros posibles clientes tendrán un servicio personalizado y podrán disfrutar de la comida fusión que ofrece nuestro restaurante dentro de la hostería.

## **3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

### ***3.1 Macroeconómico***

#### **1. Inversión Extranjera:**

En Ecuador, el sector de minas y canteras es el que más atrajo capital extranjero según las cifras del BCE. En 2010 se registran \$159 millones de inversión en esta área, en la que también se incluye el petróleo. En 2009, este sector registró un decrecimiento de la inversión (-\$6,4 millones) derivado sobre todo de la inestabilidad por los anuncios de las renegociaciones de los contratos petroleros y mineros. Según el analista Patricio Almeida, se mantuvo la tendencia de crecimiento durante el 2011 debido a la firma de contratos para la explotación de cobre, oro y plata, así como para la exploración y explotación de crudo.

## 2. Salario:

En el Ecuador el salario mínimo básico esta presentado en el siguiente cuadro:

2007	2008	2009	2010	2011	2012
170 US\$/mes	202 US\$/mes	218 US\$/mes	240 US\$/mes	264 US\$/mes	292 \$/mes

En este cuadro se puede observar como el salario vital ha ido incrementando con el pasar de los años. Para este año (2012), hubo un incremento de 28 dólares, es decir se incrementa en un 10.6% del salario mínimo anterior.

## 3. Inflación:

La inflación es una variable muy importante para nuestro negocio porque en nuestro país se van incrementando más los precios de los productos y materiales que necesitamos como son aceites, neumáticos, combustible, etc. Teniendo una inflación anual genera riesgo en nuestro negocio ya que precios de los proveedores pueden variaran constantemente lo cual puede ocasionar disminución de ventas.

FECHA	VALOR
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %
Enero-31-2011	3.17 %

Diciembre-31-2010	3.33 %
Noviembre-30-2010	3.39 %
Octubre-31-2010	3.46 %
Septiembre-30-2010	3.44 %
Agosto-31-2010	3.82 %
Julio-31-2010	3.40 %
Junio-30-2010	3.30 %
Mayo-31-2010	3.24 %
Abril-30-2010	3.21 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

#### 4. Canasta Básica familiar:

La Canasta básica hasta marzo del 2012, se encuentra alrededor de los \$587,36. Esta canasta básica comprende alimentos y bebidas, vivienda, vestimenta y varios (salud, Educación, transporte, etc.).

#### 5. PIB per cápita

Hubo un aumento del PIB muy grande durante el año 2010 y 2011, como podemos observar en el cuadro de abajo, en el 2010 el PIB fue de 0,40% y en el 2011 fue de 3,70%. Esto quiere decir que hubo un incremento anual del 3.3%.

Año	Producto Interno Bruto (PIB)
2003	3,30%
2004	2,50%
2005	5,80%
2006	4,70%
2007	4,10%
2008	2,00%
2009	6,50%
2010	0,40%
2011	3,70%

#### 6. Riesgo País:

El riesgo del país sería un factor muy importante ya que nuestro país debido a nuestro mandante tiene problemas de relaciones internacionales, además de que la inflación ha

crecido al 6,12% lo que significa que el país está más caro y se corre el riesgo de que se creen empresas, haciendo que haya menor número de inversión económica en el país perjudicando a todos los empresarios, ya que no seríamos un país para realizar inversiones, crean una migración de la población.

## 7. Clases Sociales:

En la actualidad existen clases, capas y sectores sociales bastante definidos. “Unos que se ubican como clases dominantes y explotadoras, por el gran poder económico y político que concentran y, otros que se ubican como clases dominadas y explotadas, que sufren los efectos de la dependencia, de la injusta distribución de la riqueza...” (Clases sociales n.p.).

Según un estudio realizado por el INEC, a 9.744 viviendas del área urbana de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala y Ambato, se reflejaron “que los hogares de Ecuador se dividen en cinco estratos, el 1,9% de los hogares se encuentra en estrato A, el 11,2% en nivel B, el 22,8% en nivel C+, el 49,3% en estrato C- y el 14,9% en nivel D.” (Clases sociales n.p.).

De acuerdo a los datos publicados por el INEC, los siguientes datos fueron:

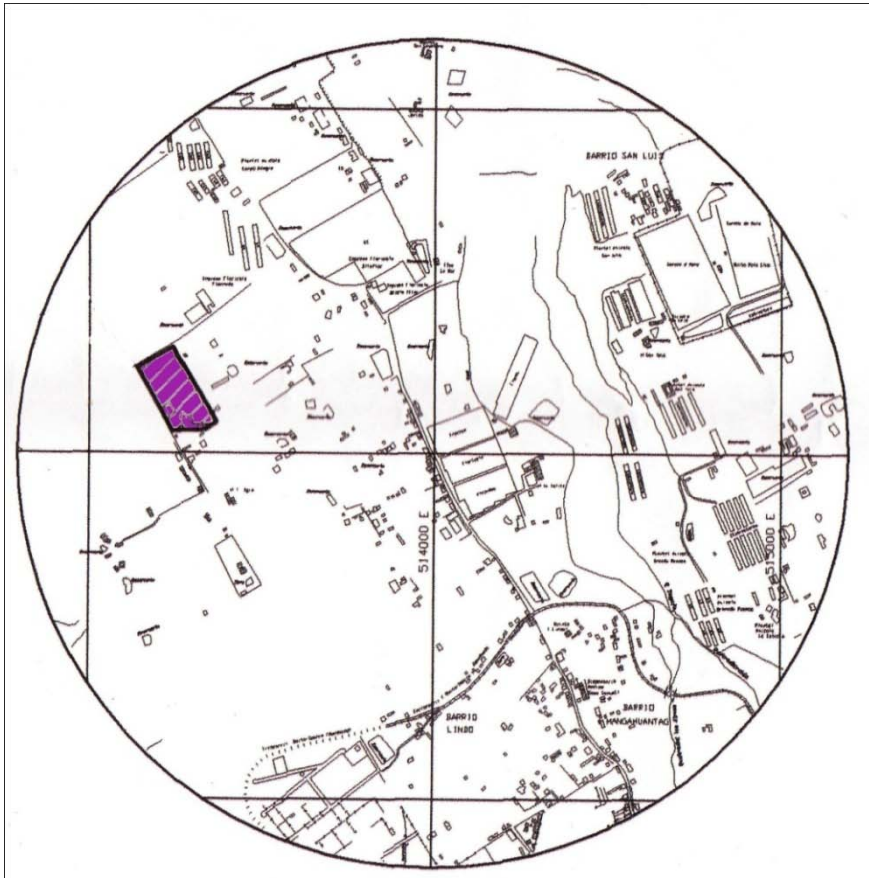
Clases Sociales	Características Vivienda	Bienes	Tecnología
A	Piso: Parquet, piso flotante, tablón, etc. Baños: 2 baños con ducha individual.	80%-95% familias Teléfono, Refrigeradora, cocina con horno, lavadora, equipo de sonido, 2 televisiones a color y 2 vehículos en promedio.	99% de las familias Internet, Promedio de 4 celulares en el hogar, Computadora estática o portátil.
B	46% de las familias Piso: Parquet, piso flotante, tablón, duela. Baños: 2 baños con ducha individual.	97% de las familias Teléfono, Refrigeradora, cocina con horno, lavadora, equipo de sonido, 2 televisiones a	81% tiene internet y computadora de escritorio 50% computadora portátil Promedio 2

		color y 1 vehículos en promedio.	celulares.
C+	Un baño con ducha para uso del hogar.	83% de las familias tienen teléfono. 97% refrigeradora. 67% cocina con horno, lavadora, equipo de sonido. 2 televisores a color.	El 39% internet. El 62% computadora de escritorio. 21% computadora portátil. 2 celulares en promedio.
C-	Viviendas de ladrillo o cemento. Un baño con ducha.	52% teléfono. 84% refrigerador y cocina con horno. 48% lavadora, equipo de sonido. 1 televisor a color.	11% computadora de escritorio. Promedio de 2 celulares en el hogar.
D	Viviendas de cemento, ladrillo, tablas o tierra sin tratar. 31% un baño con ducha.	12% teléfono. 43% refrigeradora y cocina con horno.	----

### ***3.2 Análisis de Sitio***

#### **3.2.1. Localización**

Hostería Bamboo está ubicado en la provincia de Pichincha, parroquia Puembo que se encuentra a pocos kilómetros de la ciudad de Quito. El terreno se localiza en el sector Nápoles Mangahua.



### 3.2.2 Adaptabilidad y conveniencia física del terreno

Actualmente se encuentra construida una casa de 2898m<sup>2</sup> la cual se demolerá y nivelará para poder construir las instalaciones de Hostería Bamboo. La forma de ocupación del suelo es de tipo (A) aislada. La clasificación del suelo es (SRU), quiere decir que es un Suelo Rural, “los suelos volcánicos negros profundos (> 1 m) con alguna presencia de limo y un contenido de arcilla menor al 30%” (Biofísicas)

Topografía:

Superficie: 29317,59 m<sup>2</sup> en el terreno

Linderos (NSEW)





1. 246,91m.

2. 40,38 m.

3. 95,09 m.

4. 212,82 m.

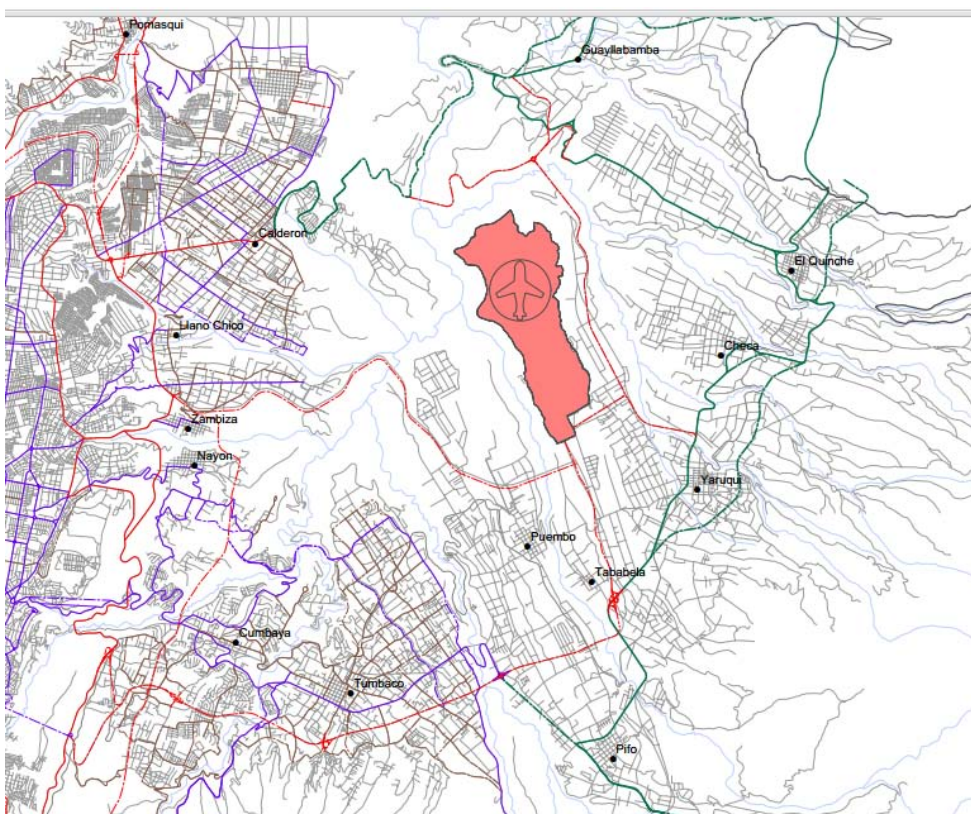
5. 118,78m.

La ubicación del terreno linda con la calle principal la cual se denomina “Vía Arrayanes” en el lado izquierdo, por la entrada linda con una calle sin nombre por donde es el ingreso, en la parte posterior linda con otra calle sin nombre, y por último en el lado derecho linda con un terreno.

### 3.2.3. Acceso y viabilidad

Actualmente el acceso a la Hostería Bamboo se encuentra a pocos metros de la Vía Interoceánica E28 que une la ciudad de Quito con los valles. El acceso a Puenbo es fluido excepto en las horas pico. En el siguiente gráfico se muestran las vías de Quito y sus alrededores.

<b>MAPA 4</b>	<b>MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO</b>		<b>LEYENDA</b>		<b>SIMBOLOGIA</b>	
	<b>PLAN GENERAL DE DESARROLLO TERRITORIAL (actualización 2005)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>— Principales o Arteriales</li> <li>— Principales o Arteriales en Proyecto</li> <li>— Colectoras Urbanas y Suburbanas</li> <li>— Colectoras Urbanas y Suburbanas en Proyecto</li> <li>— Locales Existentes</li> <li>— Locales en Proyecto</li> <li>— Carreteras Nacionales</li> <li>— Vías Propuestas</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>— Límite DMQ</li> <li>— Ríos</li> <li>— Vías</li> <li>● Cabeceras Parroquiales</li> </ul>	
	<b>RED VIAL METROPOLITANA</b>		<b>ESCALA:</b> 0 4,000 m		<b>FECHA:</b> 27 de abril 2006	
<b>ELABORACION:</b> DMPT - MDMQ		<b>REVISION:</b> DMPT - MDMQ		<b>OBSERVACION:</b>		



Anexo plan vial

Según la Red Vial Nororiental de la ciudad de Quito:

Por motivos de la construcción del nuevo Aeropuerto de Quito estudios realizados por CORPCONSUL estiman que el número de pasajeros entre el año 2003 y 2030 será de aproximadamente 3.3 veces mayor a la cifra actual, es decir, 10 millones de pasajeros. Esto creará una demanda de tráfico del valle al nuevo aeropuerto lo cual afecta la circulación futura para el acceso a la Hostería El Bambú. Según la ASTEC actualmente los viajes que hay entre Quito, el valle de Cumbayá, Tumbaco y Puembo son 42.000 por día, en el año 2030 los viajes aproximadamente por día serán de 170.000 y al nuevo aeropuerto hacia Quito serán de 17.000 viajes por día.

Para este problema de tráfico en los valles se ha realizado una solución propuesta que está próximamente la cual es una “RED VIAL NORORIENTAL” esta vía tiene el objetivo de disminuir el tráfico vehicular por el nuevo aeropuerto de Quito por el acceso de los valles de Cumbaya, Tumbaco y Puembo, en una forma rápida, segura y a un costo bajo. (RED VIAL PARA LA ZONA NORORIENTAL DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO) *SE ENCUENTRA EN ANEXO*

### 3.2.4 Servicios básicos

#### Población e indicadores de la administración Zonal Aeropuerto según barrio-sector

CODIGO BARRIO	BARRIO SECTOR	Superficie (Ha)	Cobertura de viviendas con servicios básicos									
			Agua Potable - Red Publica	Agua Potable - Tuberia dentro	Alcantarillado - Red Pública	Eliminación Basura - Carro recolect	Disponibilidad de Energía Eléctrica	Servicio Higiénico - Uso exclusivo	Servicio Ducha - Uso exclusivo	Combustible para Cocinar - Gas	Disponibilidad de Servicio Telefónico	
<b>11</b>	<b>AEROPUERTO</b>											
<b>1101</b>	<b>PUEMBO</b>											
11010003	LA CRUZ DE PUEMB	207	100,00%	64,50%	69,10%	90,10%	98,70%	58,60%	57,90%	98,00%	59,90%	
11010005	S_ANA MANGAHUANT	79,1	94,70%	73,70%	10,50%	57,90%	100,00%	89,50%	94,70%	94,70%	78,90%	
11010007	PUEMBO CABECERA	93,7	98,20%	62,90%	90,00%	93,90%	99,40%	67,30%	66,10%	99,40%	53,80%	
11010010	S_ANA MANGAHUANT	32,7	95,50%	86,40%	31,80%	68,20%	86,40%	77,30%	86,40%	90,90%	68,20%	
11010012	S_JOSE DE PUEMBO	328,2	100,00%	65,40%	71,20%	92,30%	98,10%	86,50%	76,90%	100,00%	28,80%	
11010013	S_LUIS	649,4	79,30%	82,80%	24,10%	82,80%	96,60%	96,60%	96,60%	89,70%	72,40%	
11010014	S_MARTA MANGAHUA	25,3	100,00%	59,20%	96,70%	92,50%	99,20%	59,20%	60,00%	99,20%	52,50%	
11010015	S_PEDRO DE CHICH	271	100,00%	50,00%	28,60%	92,90%	100,00%	50,00%	42,90%	92,90%	64,30%	
11010016	STA.RITA	48,9	96,40%	56,30%	81,30%	85,70%	98,20%	58,00%	55,40%	96,40%	51,80%	
799	Periférico Puembo	1.452,00	95,20%	68,60%	28,30%	61,30%	96,30%	66,90%	58,00%	96,00%	53,20%	

Fuente: Municipio de Quito\

Según los datos obtenidos por el Municipio de Quito en la Parroquia de Puembo en el sector del Aeropuerto en la Zona de Mangahua donde está ubicado nuestro terreno, contamos con los siguientes servicios básicos y sus respectivos porcentajes: Agua Potable Red Pública con el 100%; Alcantarillado 31,08%; Disponibilidad de Energía Eléctrica 86,4% y Servicio Telefónico 68,20%. Estos datos son de mucha ayuda porque puede seguir en marcha nuestro proyecto, gracias a la disponibilidad de los servicios.

### 3.2.5 Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables

El terreno pertenece al Señor José René Betancourt Bastidas. Los datos del terreno los hemos obtenido por medio del Municipio de la Administración Zonal de Tumbaco en el cual se nos ha proporcionado la siguiente información:

Zona

Pisos

- Zonificación: A3 (A2502-10)                      Altura: 8m
- Lote mínimo: 2500m<sup>2</sup>                              Número de pisos: 2
- Frente mínimo: 30 m.
- Uso principal: (AR) Agrícola Residencial.

Restricciones de construcción:

- construcción total: 20%
- construcción en planta baja: 10%

Retiros:

- Frontal: 5m
- Latera: 5m
- Posterior: 5m
- Entre bloques: 6m

Futuros cambios de la zona: según la AHOTEC no hay proyectos en el área de hoteles y hosterías, pero actualmente el nuevo Aeropuerto está en construcción y queda a pocos kilómetros del área donde está ubicada la hostería.

### ***3.3 Análisis de vecindario***

La parroquia de Puenbo, el cual pertenece al Distrito Metropolitano de Quito, capital de la república del Ecuador ubicada al Noreste de Quito. Referente a su clima de este lugar se dice que es cálido templando, medio húmedo con una temperatura aproximada de 20 °C.

Respecto a sus actividades productivas tienen agricultura: florícola, textilera, manufactura, comercio, actividad avícola, y cultivos de hortalizas y frutas, silvicultura, De acuerdo con los servicios básico que respectan a esta parroquia tenemos: policías, bombero, instituciones de Salud, electricidad, control de carreteras, servicio telefónico, servicio de agua luz y alcantarillado, señal de televisión y cable, etc.

Principales Generadores de Demanda:

El nuevo Aeropuerto Internacional de Quito será un generador de demanda gracias al gflujo de gente que este atraerá. El nuevo Aeropuerto se encuentra ubicado en el sector de Tababela, a muy pocos kilómetros de nuestras instalaciones. Esto hace que tengamos una ventaja sobre hoteles u hosterías de la ciudad, ya que hay pasajeros que solo hacen escala en Quito y que mejor que disfrutar de un lugar apartado de la ciudad, donde distraerse y realizar actividades deportivas.

Instituciones Educativas:

En Puenbo existen los siguientes institutos educativos:

- MANGAHUANTAG ,
- CLEOTILDE GUILLEN DE REZZANO ,
- LEONARDO MALDONADO PEREZ ,
- JOAQUIN SANCHEZ DE ORELLANA ,
- CIUDAD DE PUEMBO ,
- JOSE RAFAEL BUSTAMANTE ,
- ANTONIO DE ULLOA.

## Centros de Salud

Casa de salud en Puembo: Subcentral de salud pública Puembo.

### Vías de Acceso:

Las vías están en perfectas condiciones el problema radica en la falta de señalización y el ancho de la vía, además en horas pico el tráfico es abrumador.

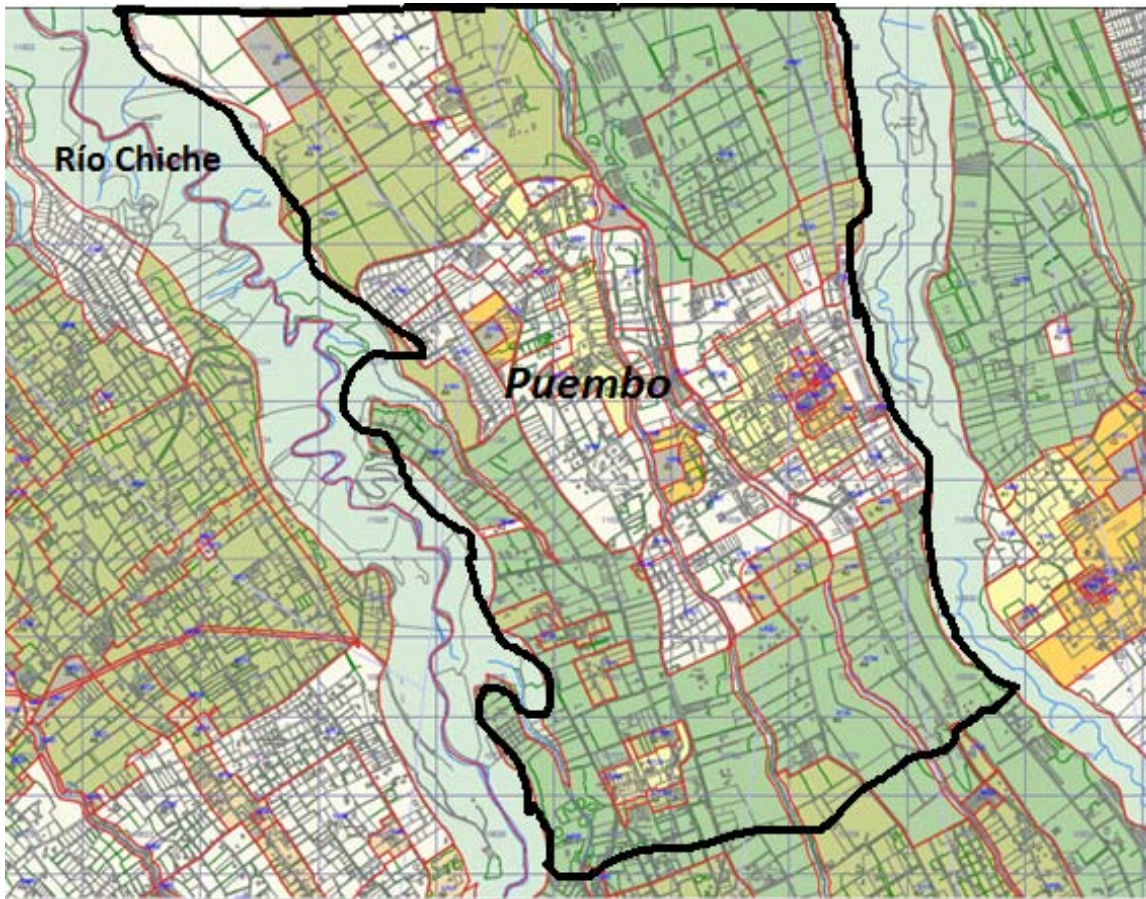
Nuestro Principales competidores son la Hostería San José de Puembo y Rincón de Puembo con servicios similares a los que brindará la futura hostería Bamboo. En conclusión esta aérea representa para el proyecto un futuro económico y comercial en la actividad a la que está enfocado, además en la actualidad la demanda hotelera en el sector está en constante crecimiento y existen únicamente dos hosterías con las cuales se competirá en el mercado.

### **Uso de Tierras: (% de actividades industriales y % de residencias)**

Como se puede observar en el cuadro, la parte resaltada pertenece a Puembo, el cual se diferencia por colores de acuerdo al tipo de zona. A continuación la devoción de acuerdo a porcentajes según el gráfico:

- 55 % en Recursos Naturales renovables: verde oscuro.
- 20 % Residencial Agrícola: verde oliva.
- 25 % en comercial en color amarillo con restricciones y tomate comercio abierto





Fuente: Municipio de Quito

MAPA PUOS-U1 PUOS-Z1	MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO		<b>Uso de Suelo Principal</b> Agrícola Residencial    Múltiple    Residencial 1 Área de Protección    Patrimonial    Residencial 1A Equipamiento    Protección Ecológica    Residencial 2 Industria 1    Protección Suelo    Residencial 3 Industria 2    Rústico    Industria 4 Industria 3    Rústico    Rústico Industria 4    Rústico    Rústico		<b>Ocupación y Edificabilidad</b> Filtro: H=0000-70 A=1000-50 B=1000-50	
ZONA ADMINISTRATIVA	PLAN DE USO Y OCUPACIÓN DEL SUELO					
NUEVO AEROPUERTO	MAPA DE USO DE SUELO PRINCIPAL		MAPA DE OCUPACION Y EDIFICABILIDAD			
Lámina 2 de 4	ELABORACIÓN: STHV - DIMSEP	REVISIÓN:	ESCALA: 0 400 m	FECHA: DICIEMBRE 2011	OBSERVACION:	

### 3.4 Análisis de la oferta

Para realizar la Radiografía de Competencia, analizamos cuáles son las hosterías de Puembo que son nuestra competencia primaria. Los resultados fueron por la ubicación y por el tipo de cliente al cual nos enfocamos, tenemos dos hosterías que son nuestra



competencia más fuerte. Hostería Rincón de Puumbo y Hostería San José. Las cuales sus características se ven desarrolladas a continuación:

### Radiografía de competencia Primaria

	<b>Rincón de Puumbo</b>	<b>Hostería San José</b>
<b>Ubicación</b>	Puumbo	Puumbo
Capacidad Alojamiento	43	88
% de Ocupación	85%	59%
Calidad Percibida (1-5)	4	4
Fecha de Apertura	NA	NA
Tipo de Administración	Contrata	NA
Imagen (mala/buena/regular)	buena	excelente
Acceso y Viribilidad	buena	buena
Condición Física (1-5)	4	4
Segmento de Mercado	alta, media-alta	alta, media-alta
Porcentaje que llega por reserva	70%	75%
Generador de Demanda	Intl, UIO, GYE	UIO, Internacional
<b>Nu de Habitaciones</b>		
Simple	3	14
Doble	3	16
Suitor	1	4
otras	6	3
<b>Salas Convenciones</b>		
Capacidad Total	250	410
<b>Número de Restaurantes</b>		
Capacidad Total	250	100
<b>Amenidades</b>		
Gimnasio	SI	SI
Piscinar	SI	SI
Sauna	SI	SI
Jacuzzi	SI	SI
Business Center	SI	SI
Canchar deportivos	SI	NO
Área Infantil	SI	NO
Jugar de Salón	SI	SI
SPA	SI	SI
Sala de karaoke	SI	NO
Sala de lectura	SI	SI
Bar	SI	SI
Minibar	NO	SI
Parquedera	SI	SI
Servicio Catering Externa	SI	NO
Room Service	SI	SI
Precio Promedio por habitación	\$ 95	\$ 120
Cheque promedio de Restaurant	\$ 25	\$ 16
<b>Elasticidad</b>		
Semanal	Fin de semana	Fin de Semana
Menrual		
Anual		
<b>Qué tendencia ve?</b>	La tendencia es positiva porque es una hostería bien equipada, con todo el servicio	La tendencia es positiva por su nombre o hostería.

La metodología implementada para determinar la oferta fue: realizar llamadas a nuestros competidores primarios, también las visitas fueron necesarias para realizar las investigaciones. También se utilizó información por medio de proformas para la realización de un evento ficticio, en el cual obtuvimos una cantidad mayor de información y más detallada.

Como competencia primaria tenemos los siguientes:

#### Hostería San José

Es una hostería de primera categoría ubicada en la calle Rafael Burbano km 2, tiene 32 habitaciones con capacidad para 88 personas. La tarifa se encuentra en \$ 120 dólares americanos por habitación incluido impuesto y desayuno americano. Esta hostería tiene estilo colonial pero ha sido restaurado. Las instalaciones no se pueden usar entre semana solo fines de semana o grupos mayores a 20 personas

#### Hostería Rincón de Puembo

Esta hostería brinda hospedaje de primera se encuentra ubicado en la calle Manuel Urbano No. 1435, tiene 17 habitaciones con capacidad para 43 personas. La tarifa es de \$ 95 dólares americanos por habitación incluido impuesto y desayuno americano. Su estilo es una mezcla de colonial con moderno. Consta con las siguientes instalaciones

- Restaurante “Las Cúpulas”
- Bar - Restaurante “El Grill”
- Habitaciones

- Salones para eventos sociales y corporativos
- Capilla
- Amplios jardines
- Piscina temperada
- Sauna
- Turco
- Hidromasaje
- Gimnasio
- Business Center
- Canchas deportivas: Fútbol, básquet y volley
- Área infantil y castillo inflable
- Juegos de Salón: Billar, futbolines
- Sala de Karaoke
- Sala de lectura y televisión
- Parqueadero 200 vehículos

<http://www.rincondepuembo.com/es/instalaciones>

Competencia secundaria:

Club Los Arrayanes encaja en nuestra lista de competencia indirecta, debido a que atrae a un mercado de fines de semana, pero la diferencia es que se manejan mediante membrecías.

Hostería San Alfonso (Tumbaco)

Hostería San Alfonso fue una quinta familiar ahora convertida en una hostería ubicada en el Valle de Tumbaco a 20 minutos de Quito. El valle de Tumbaco tiene un clima templado,

cálido, seco. Las instalaciones tienen como objetivo dar al cliente un momento de recogimiento y relax, por sus amplios espacios verdes y jardines. Los servicios que ofrecen son 2 piscinas temperadas, turco, sauna, hidromasaje, polar, cuarto de juegos, ping-pong, fútbol, billa, juegos infantiles. Cuentan con 4 terrazas que son miradores del valle y su alrededor. Y para realizar actividades deportivas como canchas para indorfútbol, de volley, basketball y parqueaderos. <http://hosteriasanalfonso.com/>

### Hostería Posada de Maple

El Hostal está registrado como patrimonio histórico y fué construído en estilo rústico usando ladrillos y pisos de madera. Se encuentra ubicado en el sector de la Mariscal.

#### Servicios Internos

Es imposible evitar la inmensa variedad de aves, las montañas, la vida salvaje de Ecuador y la Posada del Maple con su cálido ambiente, localización central y servicios útiles.

Patios, Terrazas, & Balcones.

TV Cable con canales en inglés.

Agua caliente los 24 h.

Salas de Conferencias.

Área de Cocina.

Garage.

El huésped tiene la opción de cocinar sus propias comidas, hacer café o té .

También ofrecemos la posibilidad de almacenar y guardar sus pertenencias, a corto o largo plazo, especialmente si sales de la ciudad en un tour y si deseas, podemos recogerte en el Aeropuerto.

Cada cuarto es único, limpio y con agua caliente las 24 horas del día.

<http://www.posadadelmaple.com/servep.htm#serv>

Conclusiones del Análisis de la Oferta:

Según el análisis realizado de la competencia se ha deducido que la hostería San José se enfoca más en eventos por su capacidad e infraestructura de los salones, además se observó que las instalaciones son antiguas y no tienen acabados que sean relacionados con el precio de tarifa que el cliente paga.

Por el otro lado, hostería Rincón de Puenbo tiene excelentes instalaciones y los servicios cumplen con las expectativas referentes al precio y concepto al cual se enfocan, pero lo que se pudo observar con los datos obtenidos es que la capacidad de el hotel con respecto a la demanda de fin de semana no abastece a cantidad demanda de habitaciones , lo cual les ha obliga a realizar alianza con la competencia, es decir con la Hostería San José, y esto incrementa el riesgo de perder a sus clientes.

### ***3.5 Análisis de la Demanda***

En el análisis de la Demanda con los cálculos obtenidos a continuación el total de habitaciones por personas que vienen a la ciudad de Quito y se Hospedan en Hosterías al año y es igual a 31583, donde la tarifa promedio es de \$72.

Los cálculos realizados para realizar el análisis de demanda se encuentran a continuación:

HOTEL DATA			DEMAND (ROOM NIGHTS)							
Hosterías	ROOMS	FAIRE SHARE %	MARKET SHARE %	ADR	OCC %	COMMERCIAL	GROUP	INDIVIDUAL	TOTAL	PI
San José	37	46,84	25,23	120	59%	5577,6	796,8	1593,6	7968	0.84
Rincón de Puelmo	17	21,52	16,70	95	85%	3691,8	527,4	1054,8	5274	1.21
San Alfonso	6	7,59	41,60	20	60%	9198	1314	2628	13140	0.85
Posada de Maple	19	24,05	16,47	33	75%	3640,7	520,1	1040,2	5201	1.07
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>		<b>69.75%</b>	<b>22108,1</b>	<b>3158,3</b>	<b>6316,6</b>	<b>31583</b>	

Area wide occ %  $\frac{\text{total rooms night sold}}{\text{rooms night available}} = 70\%$

Area wide ADR  $\frac{\text{market share}^*}{\text{ADR}} = 72.22$

**Demanda Latente Total**  
*Demanda no acomodada* 10%  
*Demanda Inducida* 5%  


---

*Demanda Latente Total* 15%  
*Demanda Latente Total x RN* 4737,45

*Hostería Bamboo*

# de hab 25  
% occ 45%  


---

***Demanda Latente Acomodable*** 11,25 4106,25

<i>Demanda Inicial</i>	31583
+	
<i>Demanda latente total</i>	<u>4737,45</u>
<i>Demanda latente usable</i>	36320,45

<i>Hab Inicial</i>	79	
# Hab	<u>25</u>	
	104	
<i>Oferta de noche hab.</i>	104*365	37960

***% Occp total proyectada para el area***

<i>Demanda total usable</i>	<u>36320,45</u>	=	96%
<i>oferta total noche hab</i>	37960		

Como se puede observar se ha decido captar el 10% de la demanda no acomodada, más un 5% de la demanda inducida ya que por el generador de demanda del nuevo aeropuerto de Quito, habrá un crecimiento muy alto. Como resultado tenemos que la demanda latente total a la cual nos dirigiremos es de 4737,45 habitaciones al año.

La oferta que se tiene de habitación por noche es de 37960 por año. La Ocupación total proyectada para el área es del 96% por año.

**3.6 Estudio de Penetración de Mercado, Share of Market y Porción de Ocupación:**

Market Analysis of " Hostería El Bambu"									
HOTEL DATA					DEMAND (ROOM NIGHTS)				
Hosterías	ROOMS	FAIRE SHARE %	MARKET SHARE %	ADR	OCC %	COMMERCIAL	GROUP	INDIVIDUAL	TOTAL
San José	37	46,84	25,23	120	59%	5577,6	796,8	1593,6	7968
Rincón de Puembo	17	21,52	16,70	95	85%	3691,8	527,4	1054,8	5274
San Alfonso	6	7,59	41,60	20	60%	9198	1314	2628	13140
Posada de Maple	19	24,05	16,47	33	75%	3640,7	520,1	1040,2	5201
<b>TOTAL</b>	<b>79</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>		<b>69.75%</b>	<b>22108,1</b>	<b>3158,3</b>	<b>6316,6</b>	<b>31583</b>

**3.7 Análisis de la Rentabilidad del Proyecto**

El Flujo de caja y Estado de Pérdidas y Ganancias se encuentran en el Anexo del Análisis Financiero.

El proyecto tiene una inversión de \$ 5, 323,966 se tiene una tasa de retorno del 22% y el valor neto presente de la empresa es de \$ 1, 160,001.



## 4. DISEÑO Y ARQUITECTURA

### Descripción de la Propiedad:

La propiedad está ubicada en la parroquia de Puembo, en el sector Nápoles Mangahua, ubicado a unos pocos kilómetros de la ciudad de Quito. Actualmente en la propiedad se encuentra la construcción de una vivienda la cual ocupa un 10% del terreno. Cerca de la construcción de la casa se encuentra un reservorio y lo demás del terreno son jardines y espacios vacíos. El total de la planta de producción de la Hostería será de 14,570.83 m<sup>2</sup>.

En el sector donde estará ubicada la Hostería Bamboo se encuentran más terrenos en construcción y la calle principal del terreno llega hasta Los Arrayanes Country Club.

Las vías de acceso al lugar son buenas no están pavimentadas, pero se puede llegar sin ninguna dificultad tanto para peatones como para autos.

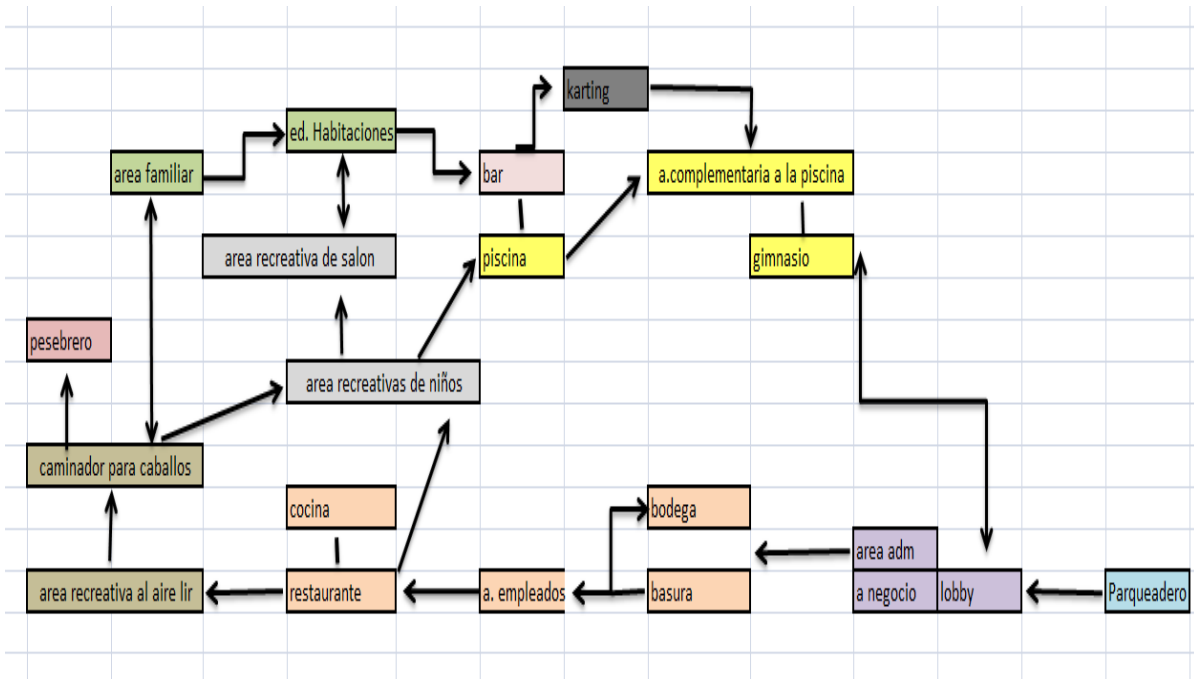
### 4.1 Programa de Espacio

AREA	M2
PARQUEADEROS	1174,75
AREA ADMINISTRATIVA	265,55
BUSSINES CENTER	302,02
RESTAURANTE	924,80
BASURAS	18,69
AREA EMPLEADOS	27,33
BODEGA ALIMENTOS	17,75
AREAS RECREATIVAS AL AIRE LIBRE	6971,41
AREAS RECREATIVAS DE SALON	1119,93
BAR AL AIRE LIBRE	315,28
AREA DE PISCINAS	1803,87
AREAS COMPLEMENTARIAS DE LA PISCINA	551,58
AREA DE CABAÑAS	348
EDIFICIO DE HABITACIONES	729,87

Activity	areas recreativas	area administrativas	caballerizas	lavanderia	bodega	area de basura	cocina	restaurante	bar	a. comp a la piscina	piscina	habitaciones	lobby	parqueadero
parqueadero	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	2	
lobby	0	2	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1		
habitaciones	2	0	0	2	1	0	0	1	1	2	2			
piscinas	2	0	0	1	1	0	0	1	2	2				
a. comp a la piscina	2	0	0	0	1	0	0	1	2					
bar	2	0	0	0	0	0	1	1						
restaurante	2	1	0	0	2	2	2							
cocina	0	0		0	2	1								
area basura	0	0	0	0	2									
bodega	0	0	0	1										
lavanderia	0	0	0											
caballerizas	0	0												
area administratva	0													
areas recreativas														

En el cuadro que se tiene arriba se observa cómo cada área tiene un nivel de importancia al estar cerca o muy relacionada con otro tipo de área dentro de la hostería. Se ha tomado en cuenta este diagrama para definir y distribuir bien cada sector de la hostería.

## 4.2 Diagramas de Relación Espacial.



## 4.3 Guestroom Floor

**4.3.1** El edificio de habitaciones es de aproximadamente 729,88 m<sup>2</sup> de construcción, en las cuales se encuentra ubicadas las habitaciones que ocupan el 70% del edificio. Se encuentra también dos bodegas, una en cada piso, es para el funcionamiento del servicio de limpieza a la habitación. También el edificio cuenta con escaleras por solo tener dos pisos no es necesario de un ascensor, también los pasillos son bien distribuidos y son casi independientes para cada habitación.

En los Planos que se encuentran al final de este documento se podrá observar con más claridad la distribución del edificio de habitaciones.

### 4.3.2 Definición del Guest Room Mix

El edificio de habitaciones se encuentra en la parte de atrás del hotel, para que los huéspedes disfruten de una estadía confortable. El área de habitaciones es la única edificación de la hostería que cuenta con dos pisos:

1er Piso:

- Habitaciones simples: Son 5 habitaciones, las cuales cuentan con una cama Twin, una mesa para dos personas, baño, vestidor, TV y balcón.
- Habitaciones Matrimoniales: Son 5 habitaciones, las cuales cuentan con una cama King, una mesa para dos personas, baño, jacuzzi, vestidor, TV y balcón.

2do Piso:

- Habitaciones dobles: Son 5 habitaciones. En las dobles se encuentran dos camas Twin, una mesa para 3 personas, TV, baño, vestidor y balcón.
- Habitaciones triples: Son 5 habitaciones. Se conforman de una cama King y una Twin, una mesa para 3 personas, baño, vestidor y un balcón.

Cabañas:

Las cabañas están ubicadas al lado izquierdo del edificio de las habitaciones. Son de un piso, son cinco cabañas, se le llama el área familiar y posee una pileta en el centro. Las cabañas se conforman de una sala, cocina, mesa, sala, dormitorio Master, dormitorio doble, un baño y una terraza.

#### **4.3.3 Guest Room Design:**

Tanto las habitaciones, cabañas, restaurante y las instalaciones serán diseñadas con colores verdes, verdes olivas, verde agua, anaranjado, beige, café. Estos colores son elegidos debido a que son colores de la naturaleza, lo cual ayuda a crear un ambiente que se desea para la satisfacción del cliente. Toda la hostería poseerá diferentes tipos de adornos con bambú. Lo cual creará un ambiente natural y de relajamiento. En la entrada cuenta con una cascada la cual se armoniza con toda la hostería y el estilo de la misma.

## **4.2 Diseño de los Espacios Públicos**

La entrada de la Hostería Bamboo cuenta con un control de seguridad. El cliente puede observar una cascada, la cual hace que se sienta que está entrando a un espacio natural y relajante. El lobby se encuentra después de los parqueaderos el cual tendrá acceso al restaurante y las áreas recreativas.

El restaurante se encuentra a continuación del lobby para las personas que gusten ir a disfrutar de la comida que se ofrecen en la Hostería. En el lobby se tiene un amplio espacio donde dejar maletas y también tiene una sala de espera. El restaurante se encuentra ubicado alejado de las áreas recreativas para fácil acceso de las personas que no se están hospedando dentro de la hostería.

Las áreas recreacionales son abiertas al público los fines de semana. Se componen de canchas de fútbol, volley y tennis. Se cuenta con caballos para que se puedan dar una vuelta por la pista, piscinas, sauna, turco, gimnasio, SPA y una pista de karting tanto para niños y grandes.

El parqueadero es de 1174.75 m<sup>2</sup> el cual tiene un espacio necesario para poder abarcar parqueo para huéspedes y para las personas que quieran solo disfrutar del restaurante o de las áreas recreativas.

## ***4.3 Back of The House***

El BOH es un área muy importante dentro de la hostería. Se la elaborado pensando en que exista un buen funcionamiento de la hostería, por medio de espacios de circulación, bodegas y espacios donde el personal pueda tener un flujo efectivo para realizar todas las actividades que requiere la misma.

**4.5.1 Descripción de la cocina:** La cocina cuenta con bodegas, cuartos fríos, zona de repostería y la oficina del chef. El cual está bien distribuido para que el personal de cocina

tenga todo lo necesario para preparar los alimentos. El área del restaurante cuenta con 3 salidas al exterior.

**4.5.2 Área de bodegas:** Para un efectivo trabajo de nuestro personal, se ha decidido tener cerca de cada área una bodega. En el área del restaurante se encuentran 2 bodegas una dentro de la cocina y otra bodega de alimentos fuera del restaurante. Área de bodega de alimentos: se encuentra ubicada cerca del restaurante, este lugar tiene un tamaño de 17,75 m<sup>2</sup>. En la zona de la caballeriza existe una bodega cerca de los vestuarios. El edificio de habitaciones cuenta con dos bodegas, uno por cada piso, en donde se podrán guardar linos y materiales para realizar el servicio de limpieza en cada habitación. Una pequeña bodega en el área complementaria de la piscina.

**4.5.3 Oficinas:** Contamos con tres oficinas en el área administrativa, las cuales son: gerencia, contabilidad y Housekeeping & Mantenimiento. En el restaurante se encuentra una oficina del chef donde se controlará todo de la cocina interna. En la parte de caballeriza se cuenta con una oficina del cargo de control de las áreas recreativas. El área administrativa tiene 265,55 m<sup>2</sup>.

**4.5.4 Recibidor y basura:** La basura se encuentra en la parte exterior cerca del restaurante. El colector de basura podrá entrar por el parqueadero y pasar por el lado izquierdo de los parqueaderos, en donde tiene acceso directo a la basura. Área de basura: ¿ su tamaño es 28,69 m<sup>2</sup>.

**4.5.5 Área de empleados:** El área de empleados mide 27,33 m<sup>2</sup>, se encuentra ubicado afuera del área del restaurante en donde se puede ingresar por el lado izquierdo de los parqueaderos. El personal cuenta con baños, vestidores, duchas y lockers para seguridad del personal.

**4.5.6 Housekeeping:** El área de housekeeping está en la parte del edificio de habitaciones donde se localizan dos bodegas en cada piso, de los cuales se distribuyen los linos y materiales para la limpieza de habitaciones. La oficina de supervisión de Housekeeping es en el área administrativa cerca del lobby.

## **5. PROGRAMA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**

### ***5.1 Restaurante y su menú***

El restaurante tiene un tamaño de 924,80 m<sup>2</sup> el cual está dividido en cocina, mesas y baños. El área de las mesas tiene una capacidad de 162 personas, los mismos que están divididos en: 11 booths para 8 personas cada uno, 14 mesas de 4 personas y 9 mesas de dos personas. Existen tres tipos de áreas: un área al aire libre con mesas afuera (estas mesas llevan parasol), otra área es dentro del restaurante y la última que también se encuentra en la parte interior del lugar, que está ligeramente aislada y sirve para recibir a clientes VIP. En el medio de las dos áreas está la cocina central con una capacidad de distribución interna y externa directamente para las áreas. La cocina está distribuida de la siguiente manera: un cuarto para vegetales, un cuarto frío y una bodega en la primera mitad, después se encuentra la cocina, los quemadores, mesas y mesones para el montaje y preparación de las bebidas y alimentos. También se cuenta con una oficina del Chef el cual pueda controlar la parte interna del restaurante.

Los baños se encuentran separados por hombres y mujeres: el baño de hombres cuenta con tres servicios higiénicos cuatro lavabos, mientras que el de mujeres tiene un lugar para cambiar a los bebés, tres servicios higiénicos y cuatro lavabos. Además tiene un lugar donde se guardan los elementos de limpieza.

El área de la basura es un área separada del restaurante, su tamaño es de 18,69 m<sup>2</sup>, cuenta con dos entradas una de ingreso de basura, y la otra es para evacuar la misma.

Existe otra bodega, esta llega a ser la principal, y más grande que la que se encuentra en la cocina, su tamaño es de 17,75 m<sup>2</sup> y al igual que el área de la basura, estos dos lugares están fuera del restaurante.

Hay un lugar de empleados para que se cambien y utilicen el baño el cual tiene un tamaño de 315,28 m<sup>2</sup>. Se encuentra dividido entre hombres y mujeres, y su distribución es la misma. Tiene dos servicios higiénicos, una ducha y tres vestidores.

Por último tenemos el bar con un tamaño de 315,28. Es un bar de forma circular con 9 mesas a sus alrededores y con capacidad de 36m personas y la parte de la barra. El bar se encuentra ubicado en el área de las piscinas.

El concepto del Restaurante Papiro es al igual que la hostería en sí, brindar un ambiente natural y relajante para que el cliente pueda disfrutar de una buena comida, con buena compañía y un excelente servicio.

En el Restaurante Papiro se servirán varios platos como de comida ecuatoriana e internacional. A continuación se presenta el menú con sus opciones de desayuno, entradas, sopas, platos fuertes, típicos, postres y bebidas.

### 5.1.2 Costo y precios de venta de A y B

Receta estándar

<b>Número de receta: 1</b>				
<b>Receta:Desayuno americano</b>				
<b>Rendimiento: 1</b>				
<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>INREDIENTES</b>	<b>P.COSTO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
und	3	huevos	0,110	0,330
kg	0,015	mantequilla	0,100	0,002
kg	0,02	mermelada	0,120	0,002
l	0,25	jugo de tomate	1,080	0,270
und	2	pan	0,100	0,200
tz	1	café o leche	0,170	0,170
l	0,15	aceite	2,500	0,375
ml	0,2	aceite	0,006	0,001
			subtotal	1,350
			6% cond y desperdi	0,08
			<b>Costo Total</b>	<b>1,43</b>



<b>Número de receta: 1</b>				
<b>Receta: Pollo a la plancha</b>				
<b>Rendimiento: 1</b>				
<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>INREDIENT</b>	<b>P.COSTO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
kg	0,25	pollo	4,500000	1,1250
kg	0,1	papas	1,500000	0,1500
l	0,015	vinagre b	8,000000	0,1200
kg	0,05	lechuga	2,000000	0,1000
und	1	tomate	0,400000	0,4000
l	0,015	aceite	2,500000	0,0375
gr	0,02			
			<b>Subtotal</b>	<b>1,9325</b>
			<b>6% cond y desper</b>	<b>0,1160</b>
			<b>Costo Total</b>	<b>2,0485</b>

El costo de producción de un desayuno americano es \$1,43, el precio de venta es de \$ 4,30 sin incluir impuestos y el costo de pollo a la plancha es de \$2,04, el precio de venta sería \$ 6,14 sin incluir impuesto, lo que quiere decir que aproximadamente el Food Cost es el 33,3% y Revenue es de 66,7 % aproximadamente. Por otra parte en el bebidas alcohólicas ganaremos el 70% en venta de botellas completas y un 85% en ventas por vaso o copa de licor.

### *Menú*

#### *Desayunos*

- *Americano*

*(Huevos al gusto, pan, mermelada y mantequilla, jugo y café o leche)*

- *Continental*

*(Pan, mermelada mantequilla, jugo y café o leche)*

- *Bamboo*

*(pancakes con frutas, crema batida, jugo y café o leche)*

- *Costeño*

*(Bolón de verde con queso o chicharrón, jugo y café o leche)*

### ***Sánduches***

- *Queso o jamón (caliente o frío)*
- *Jamón con queso (caliente o frío)*
- *Pollo con champiñones*
- *Lomo*

*Todos los sánduches vienen acompañados de papas fritas*

### ***Entradas***

- *Alitas BBQ con papas fritas*
- *Ceviches de pescado*
- *Ceviche de camarón*
- *Ceviche mixto*
- *Empanadas de verde*
- *Empanadas de morocho*
- *Choclo con queso*
- *Habas con queso*
- *Mote con chicharrón*

### ***Sopas***

- *Locro de papa/ yaguar loco*  
*(Una exquisita sopa a base de papas con delicioso que queso tierno)*
- *Sopa de pollo*  
*(Una deleitante mezcla de alverjas tiernas con zanahoria y papas, junto a una seleccionada presa de pollo)*

- *Sancocho de Res*

*(Tradicional preparación de yuca, plato verde, choclo, arvejas tiernas, zanahoria, y un toque de cebolla blanca con perejil)*

#### *Ensaladas*

- *César*
- *Atún (láminas finas de pescado con lechuga y tomate)*
- *Campestre (lechugas frescas acompañadas de choquito tierno, jamón, queso mozzarella, tomate, aceitunas bañada en vinagreta)*

#### *Platos fuertes*

- *Lomo a la pimienta*
- *Churrasco montado*
- *Bistec de lomo*
- *Corvina en salsa de camarón*
- *Pescado en salsa de limón*
- *Camarones apanados*
- *Pollo a la pimienta*
- *Pollo a plancha*

#### *Platos tradicionales*

- *Seco de pollo*
- *Fritada*
- *Yapingachos*

#### *Postres*

- *Brownie con helado*
- *Mousse de maracuyá*
- *Crepee de nutella con frutas*

## *Bebidas*

### ➤ *Frías*

- *Jugos de frutas natural*
- *Te helado*
- *Agua sin gas*
- *Agua con gas*
- *Gaseosas*
- *Milkshake de frutas*

### ➤ *Caliente*

- *Agua aromática*
- *Café expreso*
- *Chocolate caliente( con crema batida o mashmellows adicional)*

### ➤ *Licores*

- *Whisky*
- *Tequila*
- *Vodka*
- *Amaretto*
- *Vino tinto*
- *Vino blanco*
- *Cerveza*

## **5.1.2 Costo y precios de venta de A y B**

## 6. RECURSOS HUMANOS

### **Cultura Organizacional:**

La Hostería Bamboo como empresa tendrá valores que tanto el personal como los administradores deberán cumplir para el buen funcionamiento de la compañía. Los valores principales serán:

**Honradez:** Este valor es el más importante para generar una confianza hacia nuestros clientes.

**Puntualidad:** Personas puntuales podrán realizar su trabajo eficientemente.

**Respeto:** Principal valor para mantener un ambiente sano de trabajo.

**Higiene Personal:** Generará una buena imagen de la empresa.

Este conjunto de valores lograrán que la empresa vaya desarrollándose por el camino correcto y que todos los colaboradores de la hostería cumplan y se comprometan con la cultura de la compañía.

No está demás decir que la empresa reconocerá positivamente las buenas acciones de los colaboradores de la misma, y se castigará al personal que no cumpla con lo comprometido.

Se creará un ambiente de trabajo donde las puertas estén abiertas, tanto el presidente, como el gerente y los jefes escucharán quejas, sugerencias y pedidos de las personas que ellos tengan a cargo.

Es importante que cualquier decisión tomada por los altos cargos sea también avisada a los cargos menores y todos en la empresa aporten con ideas que lleven al cumplimiento de metas.

### **Reclutamiento:**

El objetivo del reclutamiento es atraer un conjunto de candidatos calificados para que formen parte de nuestra empresa. Las personas que colaboren con nuestra empresa deberán

cumplir con todos los requerimientos que se necesitan a diario en la Hostería Bamboo. Buscar una imagen general para la empresa con personal indicado.

El reclutamiento estará a cargo del administrador quien deberá tener anticipadamente una descripción de trabajo detallado de cada puesto, para así ubicar al personal calificado en el determinado puesto de trabajo.

Para el reclutamiento se realizará por medio de empresas head hunters, por anuncios en periódicos de la zona, anuncios en lugares públicos de la zona, agencias de empleos, y en un medio de comunicación como radio transmitido en la mañana.

La Hostería Bamboo cuenta con cuatro departamentos para su funcionamiento: el departamento administrativo, de alimentos y bebidas, áreas recreativas, Housekeeping & mantenimiento.

### **Selección:**

La selección del personal es la parte más importante en el área de Recursos Humanos, el personal seleccionado tendrá que cumplir con ciertas responsabilidades que se asignan a cada puesto de trabajo. Esto se describe en la descripción de trabajo, lo cual es indispensable que ya se tenga establecida. Se necesitará hacer una entrevista de trabajo previa con el candidato, el cual deberá entregar a la empresa un currículo antes de la entrevista. También se tomará mucho en cuenta referencias en trabajos anteriores o personas referentes.

La empresa necesita que sus colaboradores cuenten con las siguientes características principales que se necesita para una imagen positiva de la hostería:

- Higiene personal: el aseo personal es el principal requisito para ser miembro de la empresa. Debido al alto manejo con los alimentos y ciertos objetos los cuales son usados por nuestros clientes, tienen que estar perfectamente higiénicos. Es muy importante porque una higiene personal proyecta una buena imagen de la empresa.
- Puntualidad: es la característica más importante de nuestra empresa, al ser un servicio de alojamiento serio, la empresa requiere de personas puntuales para realizar su trabajo de manera eficiente.

- Honradez: La confianza y el respeto es el valor más importante entre el cliente, jefe y personal.
- Experiencia: Para poder trabajar en el campo de servicio se necesita una experiencia de por lo menos 1 o 2 años como mesero o con atención al cliente. Porque lo principal es que el cliente reciba un servicio de calidad.

### **Capacitación:**

La Hostería Bamboo pone mucho énfasis en la capacitación, ya que un personal bien capacitado se refleja en un servicio de calidad y personalizado. El personal que se seleccionará estará capacitado continuamente. Esta capacitación será para que las funciones que tiene el personal hacia la empresa sean claras, explicar las metas que la empresa espera y estrategias que la compañía necesita alcanzar. Las políticas y el compromiso del personal a la empresa será explicada detalladamente, para que a futuro no existan problemas de disciplina.

### **Evaluación:**

Todas las áreas del funcionamiento de la hostería cuentan con un supervisor, en la administración el gerente, en alimentos y bebidas el chef, en áreas recreativas jefe de áreas recreativas, jefe de housekeeping y mantenimiento. También se realizará una evaluación 360 grados la cual consiste en realizar evaluaciones mensuales por departamentos. Esto nos da una idea de cuánto el personal aporta a nuestra organización.

### **Compensación:**

Como reconocimiento por el trabajo realizado del personal por remuneraciones de pago por méritos realizados. También se harán reconocimientos dentro de toda la empresa en el que se publicará en la cartelera los alcances o metas realizadas de la empresa y metas alcanzadas por el personal. En el departamento de Alimentos y Bebidas el personal recibirá

el 10% del servicio y en el departamento de Housekeeping las camareras podrán ser remuneradas por propinas.

**Organigrama:**

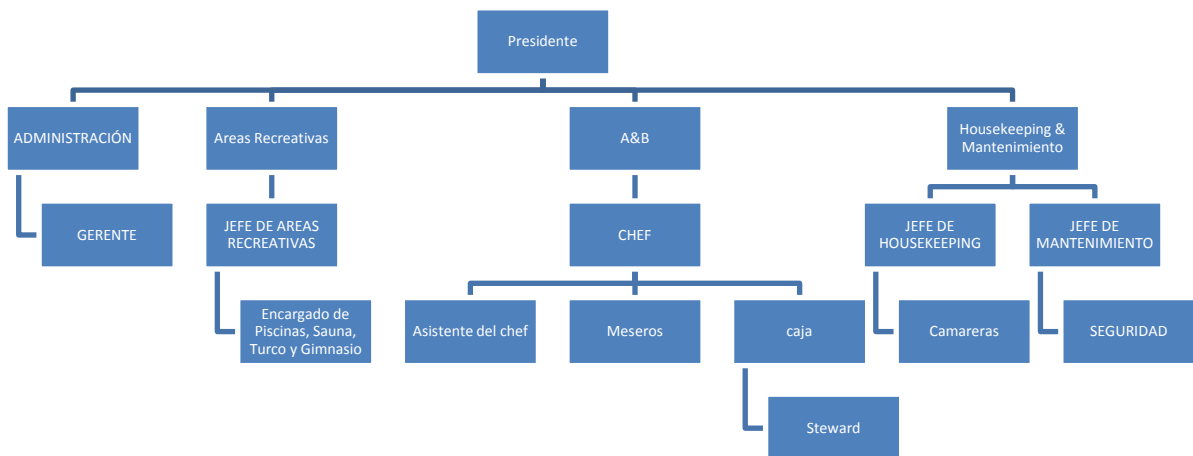




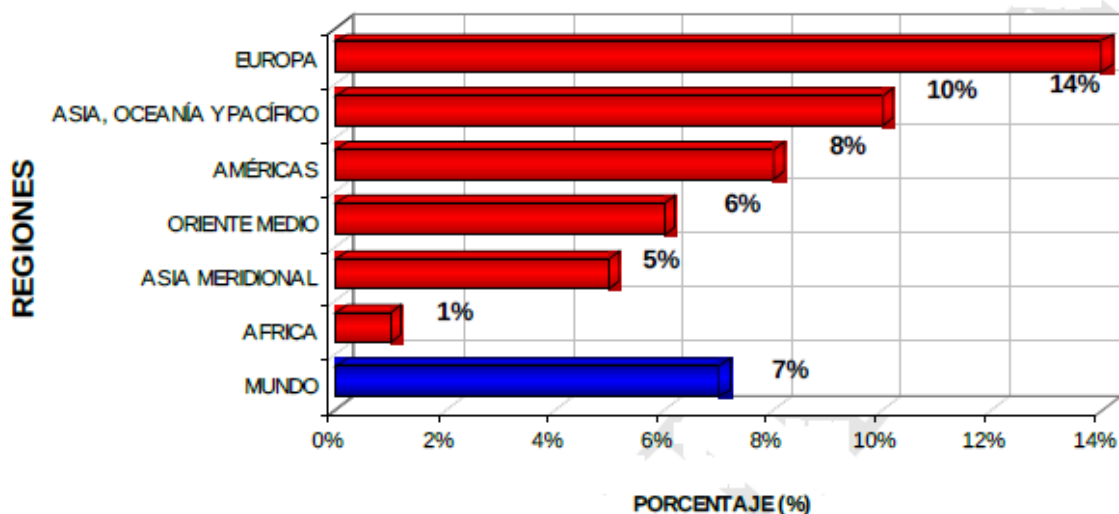
Tabla de Personal que se necesita para el funcionamiento de la hostería:

<b>ALOJAMIENTO</b>	
RECEPCIONISTA	1
CAMARERAS	2
MANTENIMIENTO	1
<b>RESTAURANTE Y SNACK</b>	
CHEF	1
AYUDANTE- POSILLERO	1
MESEROS	2
CAJA	1
<b>KARTING</b>	
ENCARGADO	1
<b>ADMINISTRATIVO</b>	
CONTADOR	1
ADMINISTRADOR	1
<b>DE VENTAS</b>	
VENDEDOR	1
<b>SPA</b>	
ESPECIALISTAS EN SPA	2
<b>INTERNET y VIDEOTECA</b>	
ENCARGADOS	1
<b>AREAS RECREATIVAS</b>	
Caballerías	1
Piscina, sauna, turco y gimnasio	1
<b>SEGURIDAD</b>	
GUARDIAS PRIVADOS	2
<b>TOTAL PERSONAL</b>	<b>20</b>

## 7. PLAN DE MARKETING

### ANÁLISIS DEL MERCADO ACTUAL

*Porcentaje de viajeros potenciales por continente para el año 2020.*



Fuente: Organización Mundial de Turismo (OMT)

### Turismo Receptor

En 2011 Ecuador cerró las cifras con la visita de más de 1'128.000 turistas, que según los datos de la Dirección de Inteligencia de Mercados del Ministerio de Turismo, esta cifra representa el 8% más de turistas que el año 2010, en el cual se recibió a 1'044.000 visitantes, generando divisas por alrededor de 789 millones dólares. Estos valores obtenidos, son el resultado de la aplicación de un Plan Integral de Marketing Turístico 2010–2014, en el que se contempla posicionar al Ecuador a escala mundial, como líder del turismo consciente y sostenible, las proyecciones apuntan a que en el año 2012 visitarán Ecuador 1'214 mil turistas extranjeros.

Hasta finales de noviembre de 2011 se calcula un crecimiento del 13,92% con respecto de noviembre de 2010 de acuerdo a cifras de la Dirección Nacional de Migración al Ministerio de Turismo.

### **Tendencias del turismo interno.**

En una Investigación realizada por el por el MITUR (Ministerio de Turismo) en 6 ciudades en año 2011, se determinó que Ecuador ha tenido un crecimiento del 4.9% en lo referente al turismo interno, lo que es un resultado favorable de la promoción en la que se trabaja en el país desde que inició el actual Gobierno, que busca hacer del turismo uno de los principales ingresos, para aprovechar los diferentes atractivos naturales y culturales que hay en las diversas regiones, como resultado de esta estrategia, el Ministerio de Turismo presentó las cifras del sector que reflejan un incremento del 9% en cuanto a arribos, con relación al crecimiento mundial, informó el subsecretario de promoción Turística, Carlos Guzmán.

Más de 5 millones de dólares destinó el Ministerio de Turismo en el 2009 para promocionar el país, incentivar el gasto turístico a través de productos locales y posesionar a Ecuador como destino de Buen Vivir para los ecuatorianos.

A partir de los objetivos estratégicos del Plan de Marketing 2010-2014, se planteo para los próximos años, invertir la misma cantidad, lo que permitirá aumentar la diversidad de opciones, producto y servicios turísticos para captar un mayor turismo interno, Salinas, Atacames, Manta, Guayaquil, Quito, Santo Domingo, Cuenca, General Villamil Playas, Ambato, Esmeraldas y Tonsupa son los destinos más frecuentados por las ecuatorianas y ecuatorianos.

La amplia gama de atractivos turístico de Ecuador motivan a la mayoría de ciudadanos a recorrer la nación en autobús, un 56,3 % de los turistas ecuatorianos se movilizan en transporte público.

Conocer y visitar el país es una opción maravillosa y asequible, el monto promedio de gasto en un viaje económico medio, se sitúa entre \$40 y 45 dólares, esta alternativa busca orientar la promoción hacia segmentos tales como familia, grupos de amigos, turismo social, jubilados, turismo escolar.

El turismo interno está alineado con los objetivos de reducción del fenómeno de la estacionalidad turística a nivel nacional y el impulso a las poblaciones menos favorecidas que viven en condiciones de pobreza a realizar actividades de turismo de ocio y recreación como derecho ciudadano.

## **Análisis FODA**

### **Fortalezas y Debilidades**

#### **Fortalezas**

- Las instalaciones son completamente nuevas.
- Sus atractivos son fundamentales, como la Pista de Karting lo cual es algo nuevo en la zona.
- Su ubicación privilegiada, ya que se encuentra a pocos Kilómetros de la capital del país.
- La zona en la que está ubicada es favorable debido al clima que ofrece, y la variedad de atractivos turísticos y paisajes.
- Staff será altamente especializado capaz de responder con profesionalismo cualquier inconveniente y brindando el mejor servicio.

#### **Debilidades**

- Ser una empresa joven en el mercado y sin el respaldo que las grandes marcas dan al establecimiento.
- Significativa inversión para la realización del establecimiento.
- Al ser nuevos hace que se tenga experiencia y conocimiento que se puede tener del mercado.

## **Oportunidades y Amenazas**

### **Oportunidades**

- Turismo Interno y externo se encuentra en aumento gracias al plan de Marketing puesto en marcha por el Ministerio de turismo.
- Internamente uno de los destinos preferidos es Quito, por ende se puede aprovechar para llegar hasta Puenbo, como una forma de buscar distracción.
- El estar cerca de la Capital del Ecuador es una oportunidad de que en muy poco tiempo traería a la quietud y calma a los turistas.
- El clima es un factor que puede ayudar muchísimo debido a que su ubicación lleva al turista de la sierra a un clima más cálido.
- El inicio de Actividades del nuevo aeropuerto Internacional de Quito, lo convierte en una oportunidad de brindar alojamiento temporal a turistas de paso, o que se encuentran en interconexiones, y esto puede ser un factor interesante para darse a conocer en el extranjero.

### **Amenazas**

- La Competencia, que principalmente sería El Rincón de Puenbo, y la Hostería San José que es la más grande del sector, son empresas ya establecidas, en cierta forma la competencia indirecta serían las cadenas hoteleras más grandes que se encuentran dentro de la ciudad de Quito.
- Al estar fuera de la ciudad, para el turista extranjero se encuentra lejos de los atractivos turísticos, museos, centros de negocios y de comercio de la ciudad.

## **SEGMENTACIÓN**

Para una mejor segmentación del mercado turístico interno, la empresa se ha basado en una investigación acerca de cuáles podrían ser sus clientes potenciales más importantes, de esta manera se conocen bien sus atributos, y a quién se está

dirigiendo, cuáles son sus necesidades específicas y cuál puede ser la mejor comunicación para llegar a ellos.

### **Mercados Meta**

- Turismo de descanso, y relajación
- Turismo de entretenimiento
- Turismo de Viaje, ya sea ocasional o de interconexión internacional.

### **Cómo llegar efectivamente al Target Market?**

Hostería Bamboo está dirigido a Familias de clase media típica y medio alta ya que en el Ecuador este segmento es el que mayor número de habitantes posee, además el lugar ofrece ambiente familiar, ya que cuenta con áreas de recreación para los más pequeños, piscinas y canchas para los más grandes, con el fin de lograr la distracción y diversión de todos.

Otro público objetivo que también captaría la empresa son los jóvenes, ya que no existe un lugar similar en el que puedan disfrutar de este tipo de atracciones diferentes a lo usual.

El perfil del cliente potencial del Hostería “Bamboo” incluiría los siguientes factores:

### **Características Demográficas:**

- Edad: 15 años en adelante.
- Sexo: masculino y femenino.
- Ingreso o nivel socioeconómico: medio, medio alto.
- Etnia: negros, blancos y mestizos, en el caso de Ecuador un país pluricultural.

### **Factores Psicográficos**

- Personas que gusten de salir a pasear en familia los fines de semana, que quieran relajarse y apartar su mente de lo cotidiano.
- Personas a las cuales les guste los deportes y la adrenalina, que les gusten de hacer deportes como futbol, básquet, tenis, y karting.
- Estudiantes y universitarios que gocen de privilegios y puedan salir un fin de semana de paseo a divertirse con sus amigos o en grupos.

## **ESTRATEGIA DE MARKETING**

### **Valor diferencial**

El mayor valor diferencial que posee la Hostería Bamboo son sus instalaciones, al contar con una gran cantidad de espacios verdes, y los elementos adecuados para una sana distracción y estancia, posee Canchas de futbol, tenis, vóley, salones de juegos, y lo que puede ser su mayor atracción una pista de karting, todo esto acompañado de un excelente servicio con personal altamente capacitado y siempre a disposición de las necesidades del cliente, y con precios accesibles, hacen de Hostería Bamboo, la opción más atractiva dentro del segmento y el sector en el que se encuentra ubicada, cerca de la capital del Ecuador y a escasos kilómetros del nuevo aeropuerto Internacional. Hostería Bamboo es la mejor opción para tener un fin de semana de relax y diversión.

## **MEZCLA DE MARKETING**

### **Producto**

Hostería Bamboo al ofertar, alojamiento, diversión y entretenimiento, es un producto intangible palpable solamente con la calidad de sus nuevas y modernas instalaciones, acompañadas de un servicio impecable por parte de sus anfitriones, quienes se encargarán de satisfacer casi cualquier capricho de los visitantes. Todo envuelto en un ambiente acogedor y familiar, que permiten sacar de la rutina a cualquier persona, permitiéndole un momento de calma y distracción.

### **Precio**

Los costos son otro de los factores que hacen de Hostería Bamboo una atractivo ya que aun a pesar de todos los valores agregados que esta ofrece en instalaciones, calidad y servicio, estos no se encuentra por encima de la competencia, porque la visión de la empresa se enfoca en el consumidor, que sea una empresa rentable, pero a la vez competitiva.

### **Plaza/Distribución**

Uno de los mercados atractivos para la Hostería, es el turismo interno del país, y el grupo objetivo al que se enfoca se encuentra disperso alrededor del Ecuador, como se había

mencionado anteriormente es al segmento de clase media, media alta al que se apunta, por lo tanto el objetivo primordial es llegar a todo el territorio nacional, adicionalmente, se busca entrar en el mercado del turista extranjero, y por lo pronto hasta que entre en funcionamiento el nuevo aeropuerto empezar a atacar a aquellos viajeros ocasionales o de interconexión quienes buscan relajarse o tomar un descanso mientras se acerca la partida de su próximo vuelo.

## **Estrategias de Distribución**

### **Distribución y venta por medio del sitio web:**

Es la ventana para darse a conocer nivel nacional y en el mundo, manteniendo un contacto directo con el consumidor local y extranjero, quienes antes de realizar su visita quieren asegurarse de que su estancia va a ser placentera, y por lo menos mediante el sitio web, pueden tener un acercamiento de lo que Hostería Bamboo les ofrece.

### **Distribución a través de operadores y mayoristas internacionales:**

A través de canales de Distribución, es la manera más común para poder hacer llegar un producto al mercado, mediante las operadoras turísticas y mayoristas internacionales, puede ser una forma de darse a conocer fácilmente y ser recomendado por el visitante extranjero, aunque no puedan ser la mejor opción a nivel local, ya que el cliente interno viaja por tierra y por su cuenta y no siempre por una operadora o agencia de viajes, pero así, su ayuda se beneficia ya que obtienen su porcentaje dentro de las comisiones de la hostería, pero en cambio pueden ser una muy buena forma de obtener contactos e información para obtener grupos más grandes, y así mismo que nos ayuden a tener contacto fuera del territorio.

### **Distribución y venta directa**

Teniendo la venta directa se puede obtener mayores beneficios y ganancias ya que se obtienen márgenes completos, aunque puede ser que la gestión no sea tan rápida o efectiva, si no se maneja con una promoción adecuada, pero es el medio más común, que la empresa trate de, a más de las otras perspectivas que aproveche de el renombre o el boca a boca que poco a poco se puede ir generando con las visitas de otros clientes, y maneje su reservas y su gestión directamente.



## **PROMOCIÓN/PUBLICIDAD**

### **MERCADO INTERNO**

#### **Estrategia de Campaña Informativa:**

Según datos Obtenidos por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador) en 2011, El 83,3% de la población de Quito, Guayaquil, Cuenca, Ambato y Machala se encuentra en el estrato socio económico medio, siendo estas las ciudades más pobladas del país, lo que quiere decir que haciendo la proyección a nivel nacional, se obtiene una cifra muy similar, esto permite, y debido al volumen de posibles clientes potenciales a los que se necesita informar acerca de la existencia de las instalaciones de Hostería Bamboo, utilizar medio de comunicación masivos y también es necesario optar por un plan de comunicación los más completo posible.

#### **Medios ATL**

Debido a que esta campaña deberá generar impacto y recordación en los potenciales consumidores, los medios ATL que se sugieren son los siguientes.

**Televisión:** La televisión genera una muy buena comunicación, es un medio costoso, pero que sirve mucho para informar, y presentar al público de la existencia de Hostería Bamboo. Se pueden aprovechar ciertos recursos que ofrecen las mismas televisoras, como son los publireportajes, que son presentados en ciertos programas de muy buena aceptación y credibilidad, Día a día, programa La Televisión.

**Revistas:** El grupo Vistazo puede ser una muy buena opción, ya que poseen la mayor red de ventas a nivel nacional, así como se puede aprovechar de ciertos suplementos que circulan un par de veces al año. Otra posibilidad es de realizar Insertos, que permitan dar a conocer las instalaciones.

**Vallas publicitarias:** Las vallas pueden ser un buen medio de comunicación especialmente para los viajeros, quienes serán impactados con este tipo de publicidad, ya que dentro de su itinerario de viaje se presentan también opciones de alojamiento y diversión, o incluso un destino donde pueden ser tratados de la mejor manera.

**Insertos en cortes mensuales de tarjetas de crédito, DirecTv, telefonía móvil:**

Es una de las formas de publicidad más recomendable para hacer conocer al público sobre la hostería, ya que este tipo de insertos pueden ser un flechazo directo al público objetivo, debido a que esas empresas manejan bases de datos enormes, donde se tiene un estimado de sus ingresos, consumos, de que es los que gasta y donde.

**Publicidad en periódicos:** Al igual que las revistas es preciso saber dónde se debe publicar, el tamaño del anuncio se ocupara, o si de igual forma se lo va utiliza para realizar un Publireportaje. Por este medio se puede llegar fácilmente a un gran número de personas a nivel nacional.

**Publicidad móvil:** Publicidad en alianza con trasportes urbanos e interprovinciales, es una buen forma de llegar a mucha gente, pero es más útil si se realiza de forma muchísimo más creativa.

**E-Mailing:** Con la base de datos correcta puede ser una forma muy buena de hacer promoción de las instalaciones, productos, promociones, etc. Puede aprovecharse la capacidad del Internet como herramienta de difusión.

**ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL –MEDIOS DIGITALES**

Se hará una publicidad por medios digitales como Google addwords, que permite posicionarse en buscadores, y en el más utilizado como lo es Google, otra herramienta es Google Analytics, que permite mantener informado acerca de tipo de publicidad y como se está llegando al consumidor, los linkbatings, donde todos los links publicados ayudan a seguir subiendo en los escalafones de los buscadores. Los blogs de turismo o de sitios

donde pueda el turista buscar hoteles u hosterías y que tengan comentarios sobre las mismas.

Tenemos a **Facebook** las empresas buscan fanáticos que los recomienden y que hablen bien de ellos, mediante UN LIKE.

También esta **Twitter** donde consigues seguidores, y te haces notar por lo que escribes y piensas acerca de las cosas o de ciertos temas específicos. Seguir a empresas o blogs de hoteles en el Ecuador hará que la hostería sea conocida por el público.

## 8. PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO

Proyeccion ventas pista Karting	
Costo	\$ 5,00
PAX	30
Total Semanal	150
Total Mensual	600
Total Anual	7200

Proyeccion Ventas Uso Instalaciones	
Costo	\$ 18,00
PAX	80
Total Semanal	\$ 1.440,00
Total Mensual	\$ 5.760,00
Total Anual	\$ 69.120,00

En las tablas anteriores se muestra que existe un ingreso total anual por ventas por pista de Karting de \$7200, cobrando a huéspedes y a clientes externos 5 dólares por 5 minutos de karting. También se indica que la proyección de ventas por uso de instalaciones que tendrá un precio de \$18 el ingreso total anual será de \$69 120-

Terreno	-950000,00
	-
Construccion	4369965,90
Inversion	-
Socias	3000000,00
Inversion	-4000,00

Karts			
Costo Total	(5.323.966)		
L/V ratio			
Monto			
Prestamo	(2.323.966)		
Tasa Interes	9%	annual	
Plazo	72	meses	
Pago	\$41.890,73		

Purchase Price	\$	8.319.965,90	
Acquisition Costs	\$	2.000.000,00	
Percent Depreciable			85%
Useful life			20 years
Tax Rate			25%

Costo de Capital		15%
VP	3.160.001	
Inversion Inicial	(2.000.000)	
VPN	1.160.001	
TIR		22%

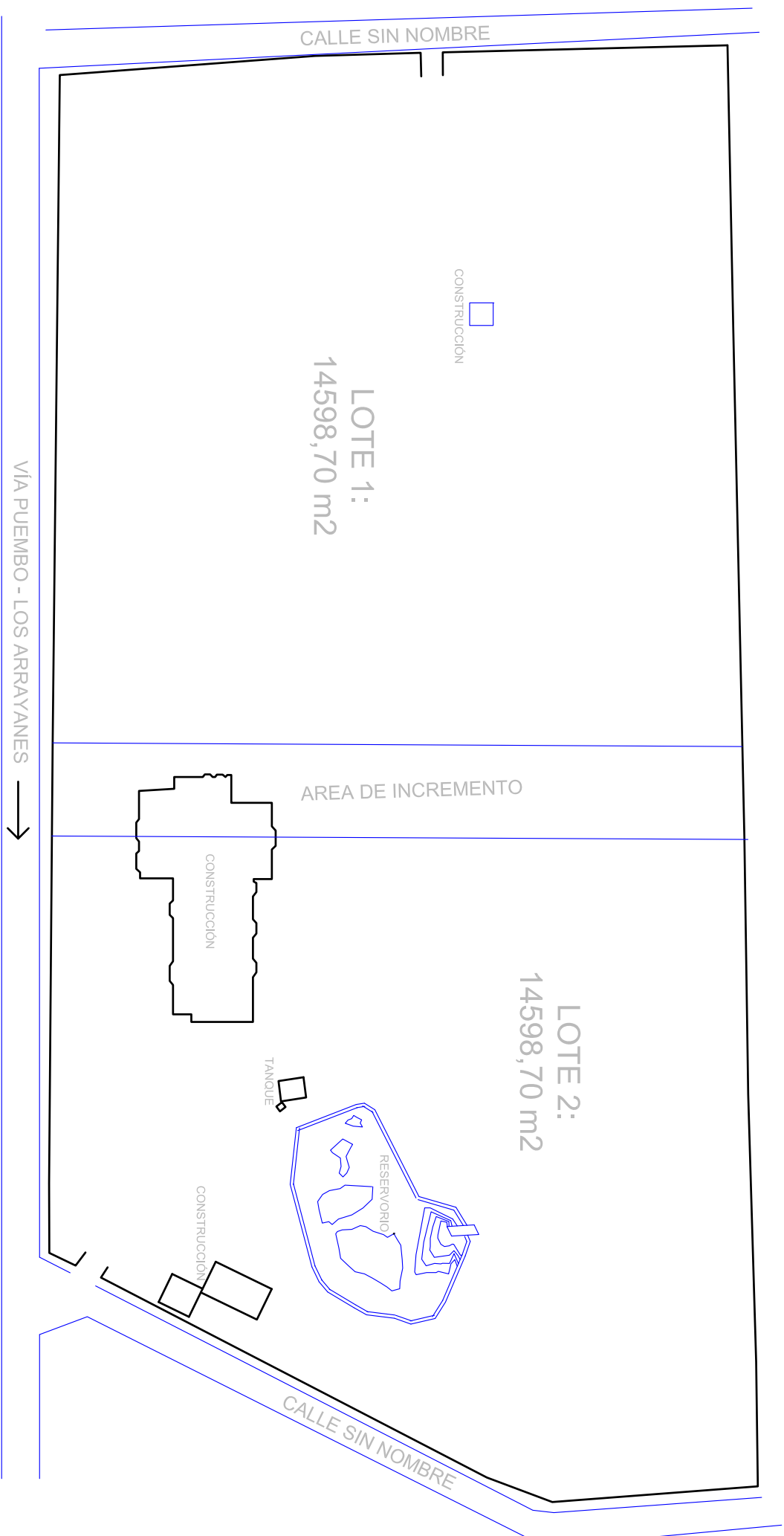
El Purchase Price es de \$ 8, 319,965.90. El costo de capital es del 15% el valor presente es de 3,160.001, con una inversión Inicial de 2 millones un Valor presente Neto de \$1.601.001 con una tasa de retorno del 22%.

## 9. CONCLUSIONES

- La idea de construir una Hostería en la Parroquia de Puembo en la provincia de Pichincha es brindar al cliente un lugar adecuado, amplio para que su vista sea

lo más confortable posible, ofreciéndole la oportunidad de disfrutar un fin de semana entre amigos o familiares en un ambiente que combina el ocio, con la naturaleza, deporte y relajación y también por su pista de Karting que es única en la zona.

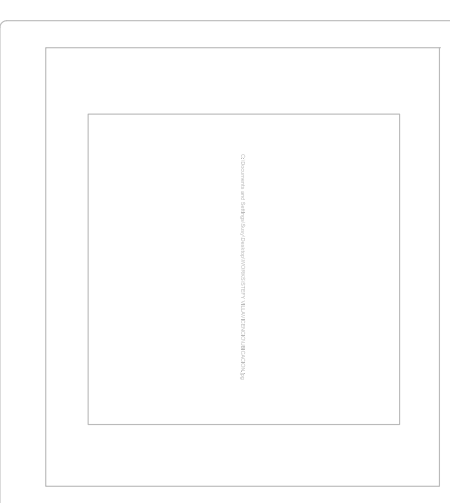
- Se analizó el segmento de mercado al que se dirige el proyecto y sus actividades que realizan en la ciudad de Quito, por lo que la Hostería Bamboo logra brindar la experiencia que el cliente busca en un complejo turístico y que su estadía como huésped o como cliente de fin de semana sea placentera. Se tiene personas encargadas para la realización de cabalgatas, karting, y masajes que permitirán que el cliente aproveche al máximo su visita, satisfaciendo además el nivel de gastos que cada uno de los potenciales clientes maneja, ya que la propuesta de política de precios implantada, permite al proyecto, satisfacer los márgenes estimados para generar la rentabilidad requerida.
- Dentro al estudio que se realizó a la competencia, es importante tomar en cuenta que son sitios que se han mantenido por más de diez años, por lo que se han vuelto una tradición en la mente del cliente frecuente, lo que lo convierte en una gran fortaleza para la competencia. Romper este status quo para la gran mayoría de los futuros clientes, parecería bastante complicado, pero dentro de las estrategias de publicidad que se piensan desarrollar para lograr el posicionamiento requerido. Más aún observando que son instalaciones nuevas y sobre todo amplias.



# PLANTA ESTADO ACTUAL

ESCALA: 1:500

CROQUIS DE UBICACIÓN



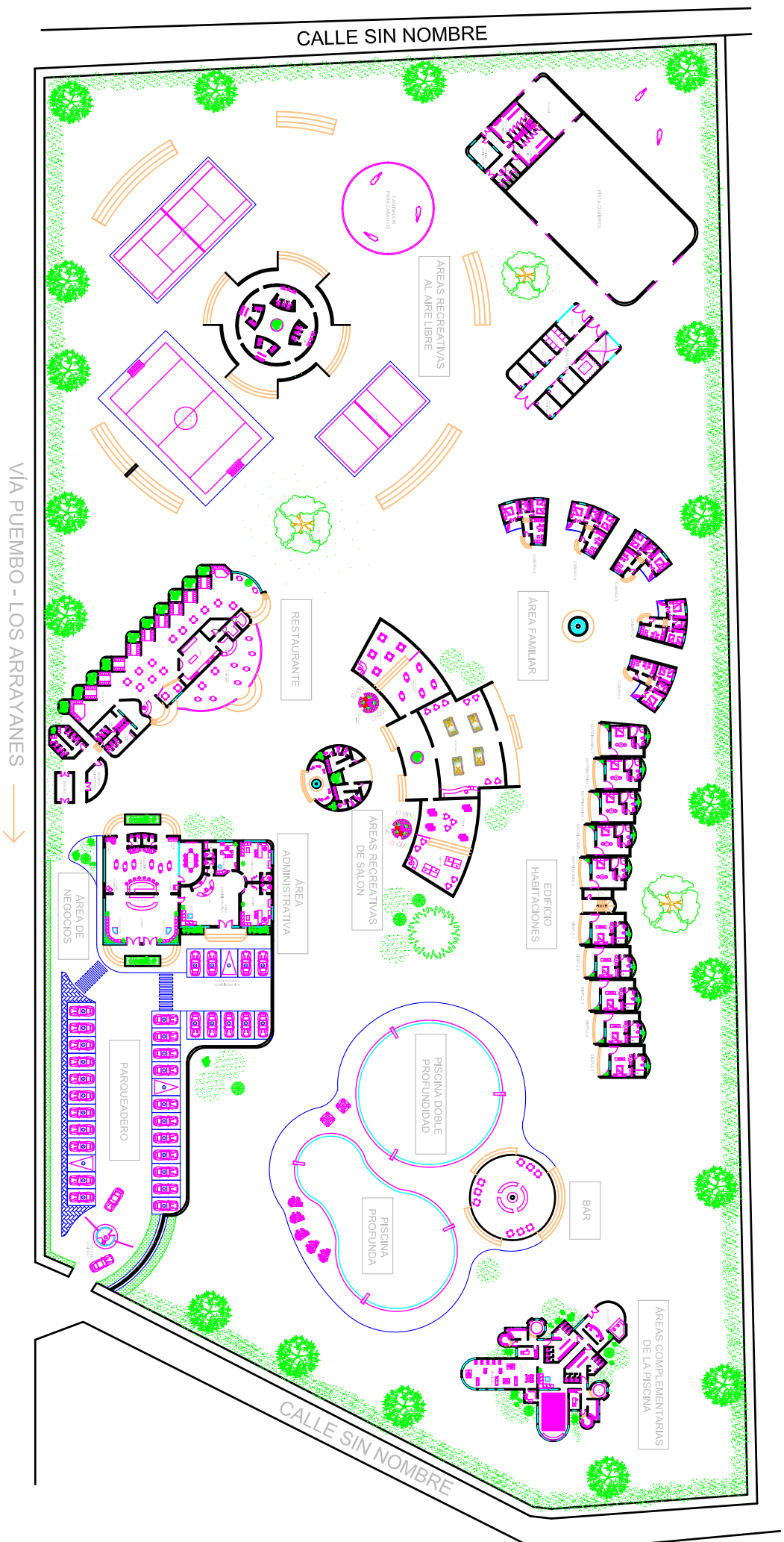
UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo  
Nivel: 4to

PROYECTO:  
**DISEÑO DE LA HOSTERIA  
BAMBOO**

PROFESOR: Mauricio Cepeda  
ALUMNAS: Evelyn Betancourt  
Estefanía Villavicencio  
Carolina Yazbek

UBICACION	Sector de Puembo - Via a los Arrayanes
PLANO	Planos de Estado Actual del Terreno
ESCALA	1 : 500
ADOPCIONE	Medios
FECHA	11 / Abril / 2012

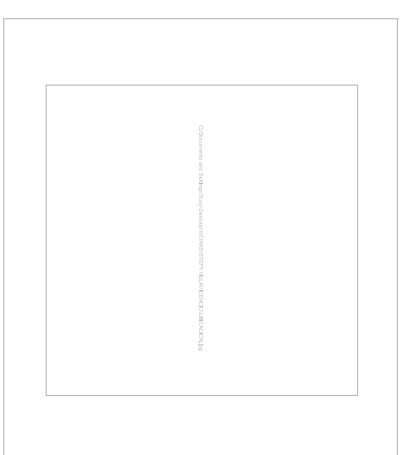
**LAMINA NRO.**  
**01**



# PLANTA BAJA AMOBLADA

ESCALA: 1:500

## CROQUIS DE UBICACIÓN



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo  
Nivel: 4to

PROYECTO:  
**DISEÑO DE LA HOSTERIA BAMBOO**

PROFESOR: Mauricio Cepeda  
ALUMNAS: Evelyn Betancourt  
Estefanía Villavicencio  
Carolina Yazbek

UBICACION: Sector de Puembo - Via a los Arroyanos

PLANO: Planta Baja Amoblada

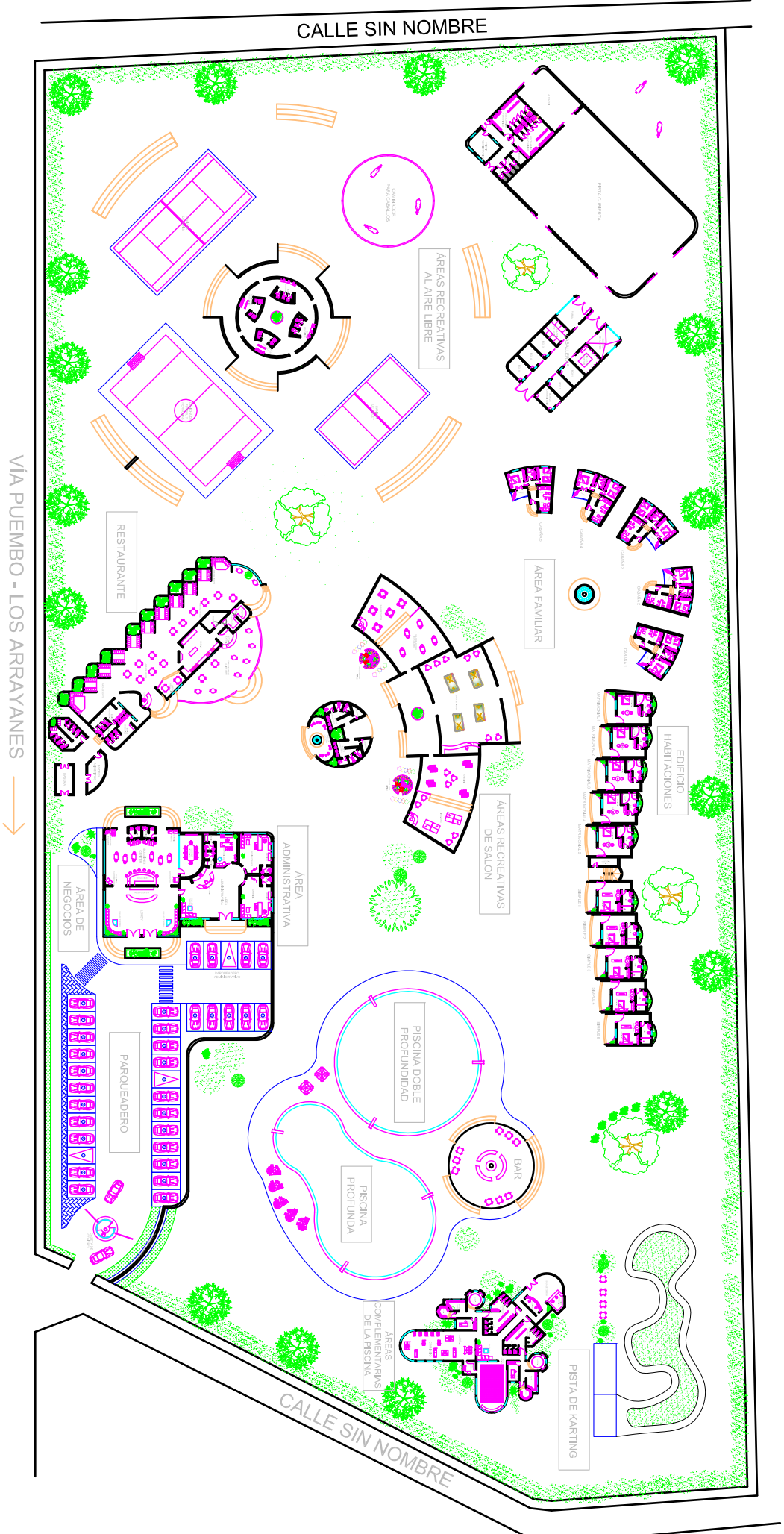
ESCALA: 1:500

ADOPCIONE: Méritos

FECHA: 11 / Abril / 2012

LÁMINA NRO.

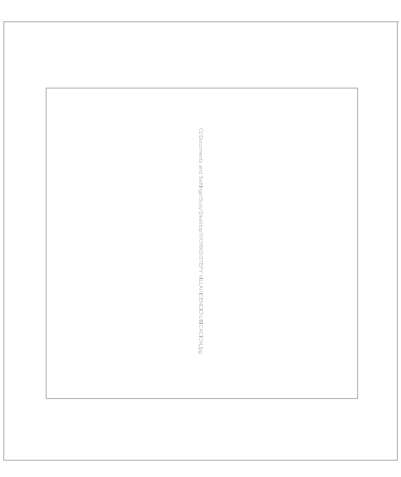
**02**



# PLANTA BAJA AMOBLADA

ESCALA: 1:500

CROQUIS DE UBICACIÓN



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
 Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo  
 Nivel: 4to

PROYECTO:  
**DISEÑO DE LA HOSTERIA BAMBOO**

PROFESOR: Mauricio Cepeda  
 ALUMNAS: Evelyn Betancourt  
 Estefanía Villavicencio  
 Carolina Yazbek

UBICACION: Sector de Puembo - Via a los Arrayanes

PLANO: Planta Baja Amoblada

ESCALA: 1:500

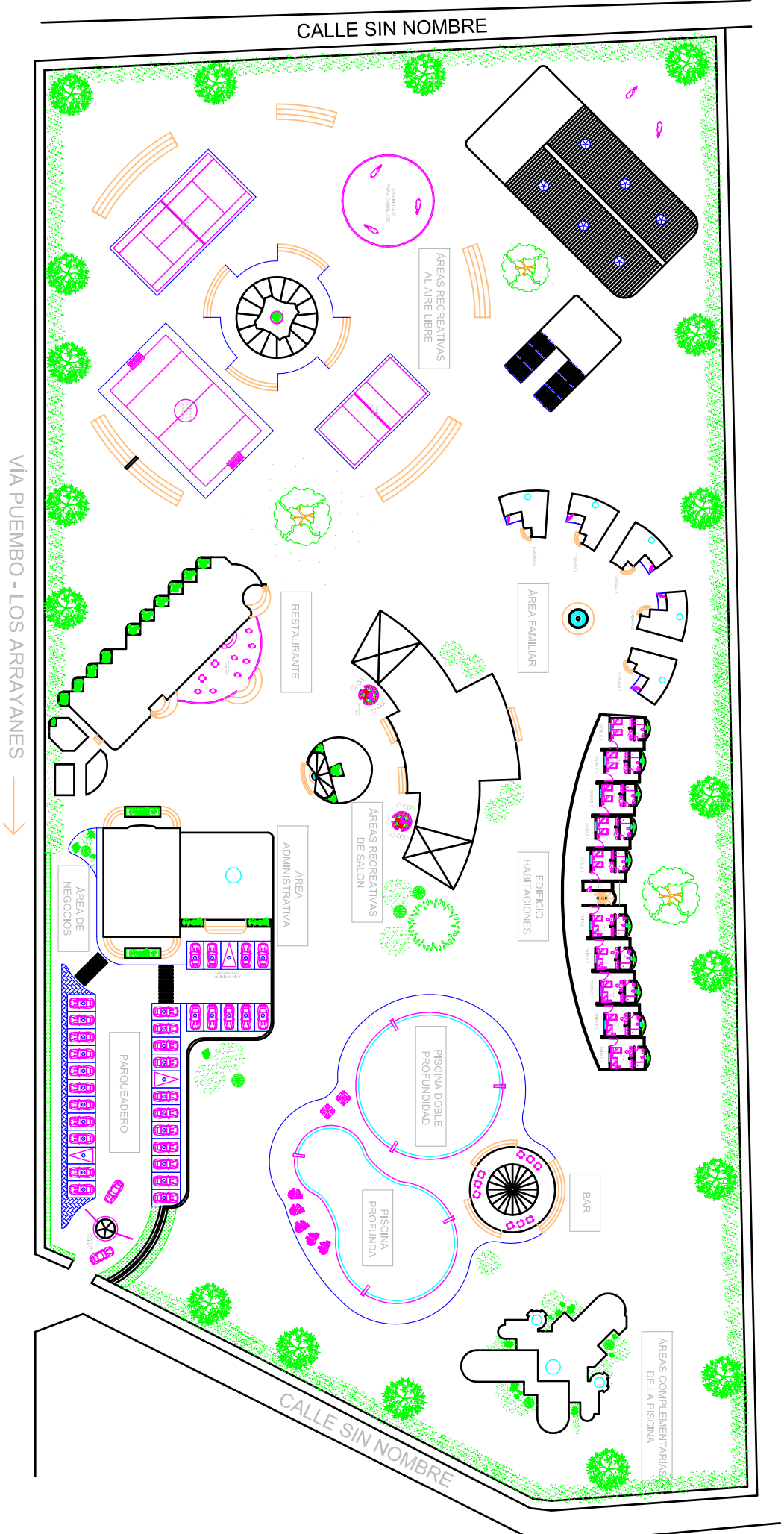
ADOPCIONE: Méritos

FECHA: 11 / Abril / 2012

**02**

LÁMINA NRO.

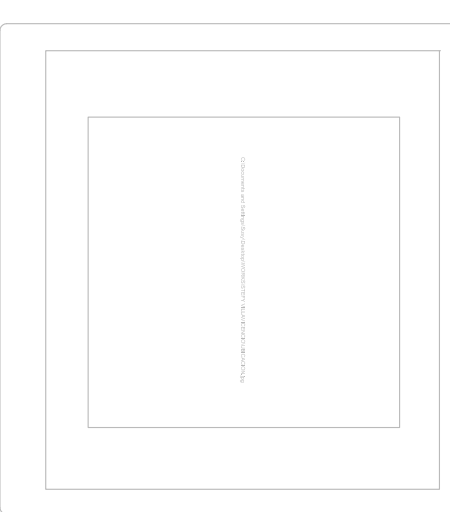




# PLANTA ALTA AMOBLADA Y TUMBADOS

ESCALA: 1:500

CROQUIS DE UBICACIÓN



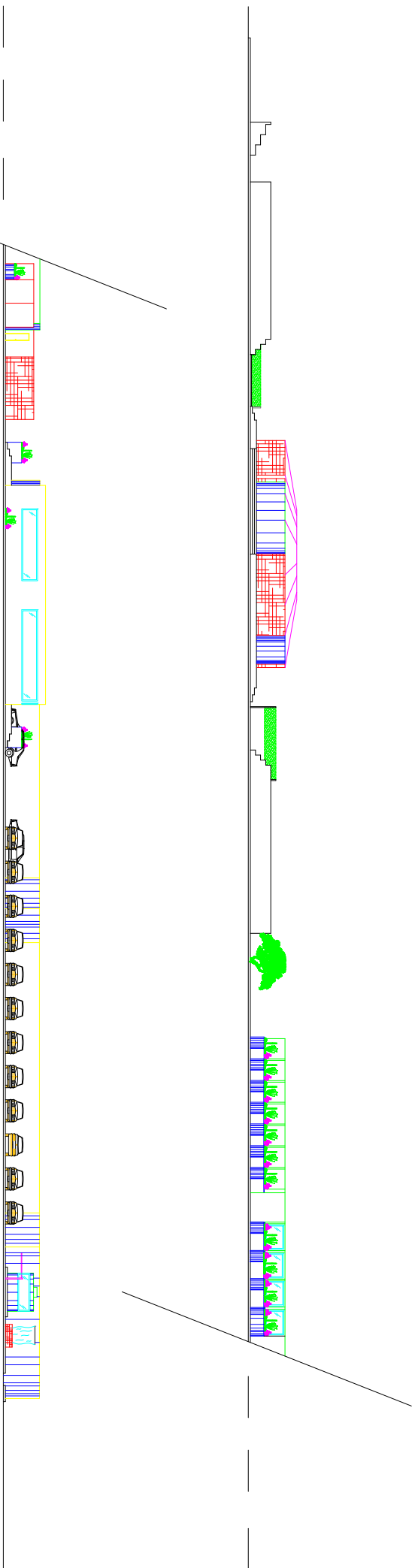
UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
 Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo  
 Nivel: 4to

PROYECTO:  
**DISEÑO DE LA HOSTERIA BAMBOO**

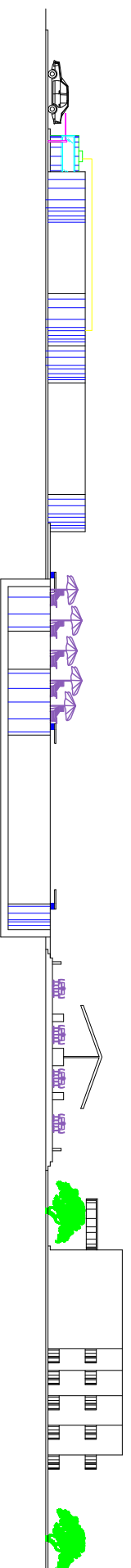
PROFESOR: Mauricio Cepeda  
 ALUMNAS: Evelyn Betancourt  
 Estefania Villavicencio  
 Carolina Yazbek

UBICACION	Sector de Puembo - Via a los Arrayanes
PLANO	Planta Alta Amoblada y Tumbados
ESCALA	1 : 500
ADOPCIONE	Métricos
FECHA	11 / Abril / 2012

**LÁMINA NRO. 03**



FACHADA FRONTAL

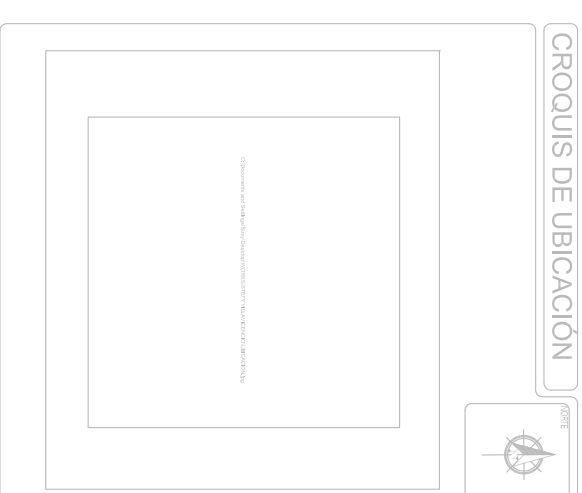


FACHADA LATERAL

## FACHADAS

ESCALA: 1:1000

CROQUIS DE UBICACIÓN



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo  
Nivel: 4to

PROYECTO:  
**DISEÑO DE LA HOSTERIA  
BAMBOO**

PROFESOR: Mauricio Cepeda  
ALUMNAS: Evelyn Betancourt  
Estefanía Villavicencio  
Carolina Yazbek

UBICACIÓN: Sector de Puembo - Vía a los Arrayanes

PLANO: Fachadas Principales

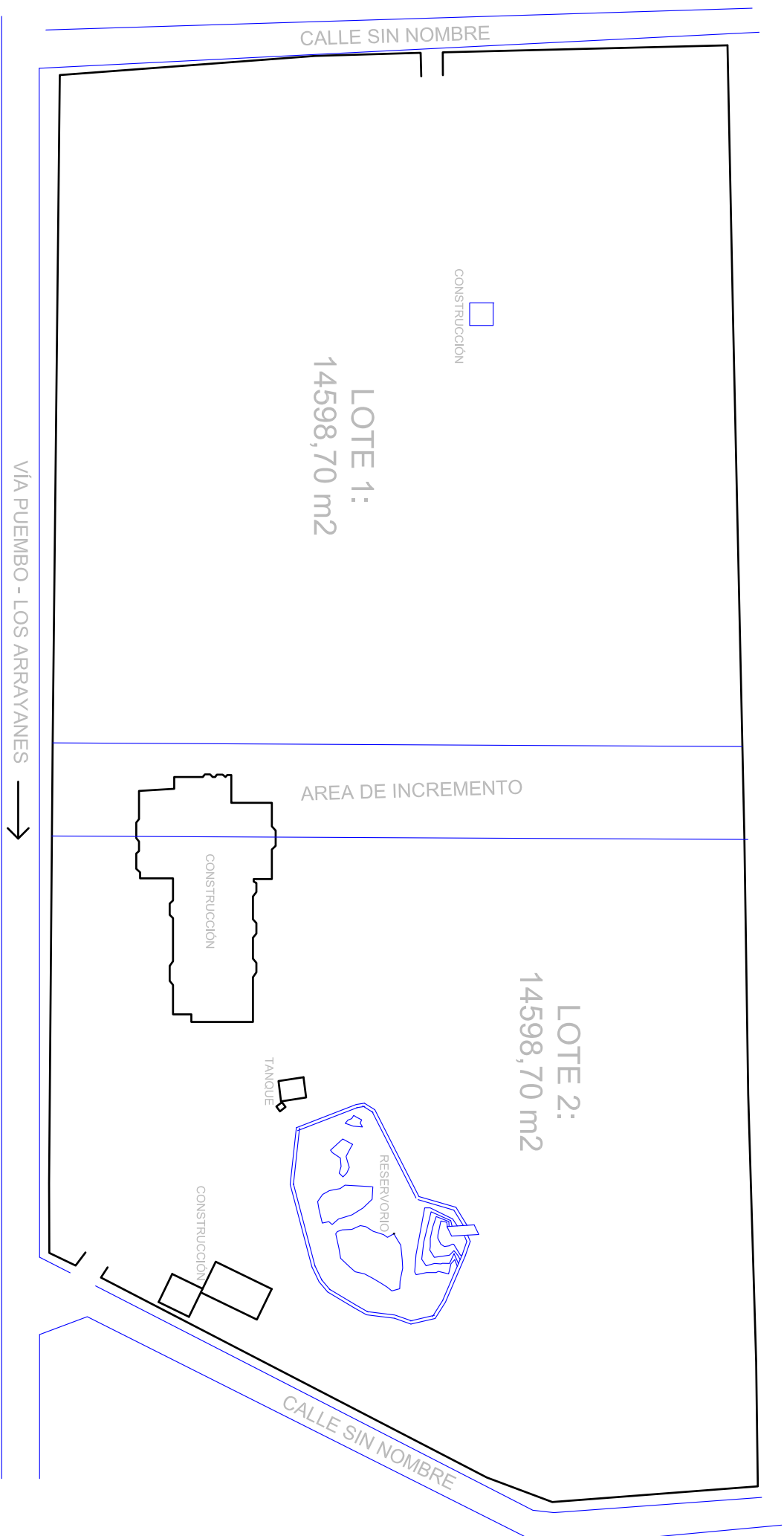
ESCALA: 1:500

ADOPCIÓN: Méritos

FECHA: 11 / Abril / 2012

LÁMINA NRO.

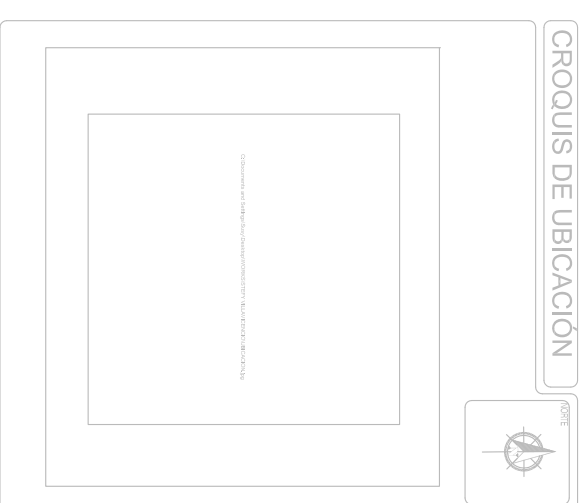
**04**



# PLANTA ESTADO ACTUAL

ESCALA: 1:500

CROQUIS DE UBICACIÓN



UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO  
Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo  
Nivel: 4to

PROYECTO:  
**DISEÑO DE LA HOSTERIA  
BAMBOO**

PROFESOR: Mauricio Cepeda  
ALUMNAS: Evelyn Betancourt  
Estefania Villavicencio  
Carolina Yazbek

UBICACION	Sector de Puembo - Via a los Arrayanes
PLANO	Planos de Estado Actual del Terreno
ESCALA	1 : 500
ADOPCIONE	Medios
FECHA	11 / Abril / 2012

**LAMINA NRO.**  
**01**

**Cheque Promedio y proyeccion de ventas**

<b>enero</b>	<b>lunes</b>	<b>martes</b>	<b>miércoles</b>	<b>jueves</b>	<b>viernes</b>	<b>sábado</b>	<b>domingo</b>	<b>totales</b>
<b>Personas</b>	10	12	13	18	30		60	85
<b>ventas</b>	180	216	234	324	540		1080	1530

	<b>lunes</b>	<b>martes</b>	<b>miércoles</b>	<b>jueves</b>	<b>viernes</b>	<b>sábado</b>	<b>domingo</b>	<b>totales</b>
<b>Personas</b>	11	13	15	16	35		55	90
<b>ventas</b>	198	234	270	288	630		990	1620

	<b>lunes</b>	<b>martes</b>	<b>miércoles</b>	<b>jueves</b>	<b>viernes</b>	<b>sábado</b>	<b>domingo</b>	<b>totales</b>
<b>Personas</b>	9	7	11	15	20		50	60
<b>ventas</b>	162	126	198	270	360		900	1080

	<b>lunes</b>	<b>martes</b>	<b>miércoles</b>	<b>jueves</b>	<b>viernes</b>	<b>sábado</b>	<b>domingo</b>	<b>Totales</b>
<b>Personas</b>	12	15	14	17	35		60	85
<b>ventas</b>	216	270	252	306	630		1080	1530

**# pax mes** 873  
**ventas mes** 15714  
**cheque prom** 18

**febrero**  
17000  
**marzo**  
16900  
**abril**  
13220  
**mayo**  
13800

<b>junio</b>	ventas annual	205738	ventas anuales	205738
14590	revenue	0,67	%food cost	0,33
<b>julio</b>	bruto	<b>137844,46</b>	bruto	<b>67893,54</b>
15980				
<b>agosto</b>		<b>205738</b>		
19078				
<b>septiembre</b>				
18964				
<b>octubre</b>				
20580				
<b>noviembre</b>				
19566				
<b>diciembre</b>				
20346				

**Cuadro Nro. 28**  
**INGRESOS POR TURISMO COMPARADO CON LOS INGRESOS DE LAS EXPORTACIONES POR PRODUCTO PRINCIPAL 1)**  
**AÑOS : 2004 - 2008**  
**(En millones de dólares)**

AÑOS	* TURISMO	PETROLEO CRUDO	BANANO Y PLATANO 2)	CAMARON	DERIVADOS PETROLEO 3)	OTROS ELAB. PROD. MAR	MANUFACT. DE METALES 4)	FLORES NATURALES	TOTAL EXPORTACIONES (Productos Primarios e Industrializados)
2004	464,3	3.898,51	1.023,61	329,79	335,48	372,75	208,96	354,82	7.752,89
UBICACION	3	1	2	7	6	4	8	5	
2005	487,7	5.396,84	1.084,39	457,54	473,01	497,78	351,67	397,91	10.100,03
UBICACION	4	1	2	6	5	3	8	7	
2006	492,2	6.934,01	1.213,49	588,16	610,50	575,07	592,70	435,84	12.728,24
UBICACION	7	1	2	5	3	6	4	8	
2007	626,2	7.428,36	1.302,55	612,89	900,21	686,37	686,41	469,42	14.321,32
UBICACION	6	1	2	7	3	5	4	8	
2008	745,2	10.568,33	1.639,40	674,89	1.104,52	832,96	728,87	565,66	18.510,60

Fuente : Información Estadística Mensual / Marzo 2009 - Banco Central del Ecuador

\* Turismo : Tomado de la Balanza de Servicios y Renta - Cta. Viajes más transporte de pasajeros

- 1) Las cifras de 2001 hasta 2006 son definitivas, 2007 y 2008 provisionales; su reproceso se realiza conforme a la recepción de documentos fuente de las operaciones de comercio exterior.
- 2) Se basan en las cifras de la Empresa Manifiestos y Banco Central del Ecuador
- 3) Incluye exportaciones del sector privado de combustibles, lubricantes y otros derivados del petróleo.
- 4) Incluye exportaciones de vehículos.



# Hotel Bamboo

Purchase Price	\$ 8,319,965.90
Acquisition Costs	\$ 2,000,000.00
Percent Depreciable	85%
Useful life	20 years
Tax Rate	25%

Tamaño del Hotel		5 Habitación Matrimonial												
		5 Habitación Simple												
		5 Habitaciones dobles												
		5 Habitaciones Triples												
		5 Cabanas												
Tarifas (ADR)			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Habitacion Matrimonial	\$ 128.00	\$ 121.60	\$ 128.00	\$ 134.40	\$ 134.40	\$ 140.80	\$ 140.80	\$ 136.96	\$ 136.96	\$ 134.40	\$ 134.40	\$ 134.40		
Habitacion Simple	\$ 72.00	\$ 68.40	\$ 72.00	\$ 75.60	\$ 75.60	\$ 79.20	\$ 79.20	\$ 77.04	\$ 77.04	\$ 75.60	\$ 75.60	\$ 75.60		
Habitacion Doble	\$ 96.00	\$ 91.20	\$ 96.00	\$ 100.80	\$ 100.80	\$ 105.60	\$ 105.60	\$ 102.72	\$ 102.72	\$ 100.80	\$ 100.80	\$ 100.80		
Habitacion Triple	\$ 128.00	\$ 121.60	\$ 128.00	\$ 134.40	\$ 134.40	\$ 140.80	\$ 140.80	\$ 136.96	\$ 136.96	\$ 134.40	\$ 134.40	\$ 134.40		
Cabanas	\$ 170.67	\$ 162.13	\$ 170.67	\$ 179.20	\$ 179.20	\$ 187.73	\$ 187.73	\$ 182.61	\$ 182.61	\$ 179.20	\$ 179.20	\$ 179.20		
Ocupacion		60%	65%	70%	80%	80%	83%	85%	85%	80%	80%	75%		

## 1 CALCULO DEL PAGO DE IMPUESTOS ANUAL

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Ingreso Habitaciones	\$ 651.160	\$ 670.152	\$ 759.687	\$ 911.624	\$ 911.624	\$ 990.848	\$ 1.014.724	\$ 987.050	\$ 928.988	\$ 911.624	\$ 854.648
Ingreso Alimentos y Bebidas	\$ 123.443	\$ 133.730	\$ 144.017	\$ 164.590	\$ 164.590	\$ 170.763	\$ 174.877	\$ 174.877	\$ 164.590	\$ 164.590	\$ 154.304
Ingreso Pista Karting	\$ 4.320	\$ 4.680	\$ 5.040	\$ 5.760	\$ 5.760	\$ 5.976	\$ 6.120	\$ 6.120	\$ 5.760	\$ 5.760	\$ 5.400
Ingreso Entradas Fines de semana	\$ 41.472	\$ 44.928	\$ 48.384	\$ 55.296	\$ 55.296	\$ 57.370	\$ 58.752	\$ 58.752	\$ 55.296	\$ 55.296	\$ 51.840
<b>Total Ingresos (Revenues)</b>	<b>820.395</b>	<b>853.490</b>	<b>957.127</b>	<b>1.137.270</b>	<b>1.137.270</b>	<b>1.224.957</b>	<b>1.254.474</b>	<b>1.226.799</b>	<b>1.154.635</b>	<b>1.137.270</b>	<b>1.066.191</b>
Costos Operativos	113.000	124.300	115.260	117.520	117.520	123.170	123.170	119.780	119.780	117.520	117.520
<b>EBIT</b>	<b>707.395</b>	<b>729.190</b>	<b>841.867</b>	<b>1.019.750</b>	<b>1.019.750</b>	<b>1.101.787</b>	<b>1.131.304</b>	<b>1.107.019</b>	<b>1.034.855</b>	<b>1.019.750</b>	<b>948.671</b>
(-) Intereses	196.741	168.041	136.649	102.311	64.753	23.672	-	-	-	-	-
(-) Depreciacion	46.750	46.750	46.750	46.750	46.750	46.750	46.750	46.750	46.750	46.750	46.750
(-) Costo Fin Amortizado (20 y)	1.143	1.143	1.143	1.143	1.143	1.143	1.143	1.143	1.143	1.143	1.143
(=) Taxable Income	462.761	513.256	657.326	869.546	907.104	1.030.222	1.083.411	1.060.269	988.105	973.000	901.921
(=) <b>Pago de Impuestos</b>	<b>115.690</b>	<b>128.314</b>	<b>164.331</b>	<b>217.387</b>	<b>226.776</b>	<b>257.555</b>	<b>270.853</b>	<b>265.067</b>	<b>247.026</b>	<b>243.250</b>	<b>225.480</b>

## 2 CALCULO DEL FLUJO DE CAJA OPERATIVO DESPUES DE IMPUESTOS

Ano	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
EBIT	707.395	729.190	841.867	1.019.750	1.019.750	1.101.787	1.131.304	1.107.019	1.034.855	1.019.750	948.671
(-) Intereses	196.741	168.041	136.649	102.311	64.753	23.672	-	-	-	-	-
(-) Pago de Principal (Capital)	305.948	334.648	366.040	400.377	437.936	479.017	-	-	-	-	-
(-) Impuestos	115.690	128.314	164.331	217.387	226.776	257.555	270.853	265.067	247.026	243.250	225.480
<b>Flujo Despues de Impuestos</b>	89.016	98.187	174.847	299.675	290.286	341.542	860.451	841.952	787.829	776.500	723.191
Reversion ATER											5.862.113
<b>Flujo de Caja Total</b>	<b>(2.000.000)</b>	<b>89.016</b>	<b>98.187</b>	<b>174.847</b>	<b>299.675</b>	<b>290.286</b>	<b>341.542</b>	<b>860.451</b>	<b>841.952</b>	<b>787.829</b>	<b>6.585.304</b>

Costo de Capital	15%
VP	3.160.001
Inversion Inicial	(2.000.000)
VPN	1.160.001
TIR	22%

### Cálculo de la Reversion de Patrimonio desp. Impuestos

Precio estimado d (+)	4.821.272
Gastos de Venta (-)	289.276
<b>Ingreso Neto por (=)</b>	<b>4.531.995</b>
Valor en Libros (-)	9.852.466
<b>Ganancia en Ven (=)</b>	<b>(5.320.470.53)</b>
<b>Impuesto Generz (=)</b>	<b>(1.330.117.63)</b>

Precio estimado d (+)	4.821.271,67
Gastos de Venta (-)	289.276,30
<b>Ingreso Neto por (=)</b>	<b>4.531.995,37</b>
Saldo Pendiente c (-)	\$0
<b>Reversion del Pa (=)</b>	<b>4.531.995,37</b>
Impuesto Generaz (-)	(1.330.117,63)
<b>Reversion del Pa (=)</b>	<b>5.862.113,00</b>