



REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN,
DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA POSADA
TURÍSTICA UBICADA EN EL BALNEARIO PALMA SOLA MUNICIPIO JUAN
JOSÉ MORA DEL ESTADO CARABOBO**

**Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en
Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, presentado por:**

Sarmiento Naveda, Yusenny Cecilia, CI 18.106.570
Romero Britt, Mickael José, CI 16.310.282
Ospina Fonseca, Gerardo José, CI 17.770.299

Asesorado por:

Sarache Oliveros, Xarifa Margarita.
Ávila Dos Ramos, Rafael José

Caracas, Octubre de 2016

**REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA
UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**

**ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN, DESARROLLO Y GESTIÓN DE
PROYECTOS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA POSADA
TURÍSTICA UBICADA EN EL BALNEARIO PALMA SOLA MUNICIPIO JUAN
JOSÉ MORA DEL ESTADO CARABOBO**

**Trabajo Especial de Grado, para optar al Título de Especialista en
Planificación, Desarrollo y Gestión de Proyectos, presentado por:**

Sarmiento Naveda, Yusenny Cecilia, CI 18.106.570

Romero Britt, Mickael José, CI 16.310.282

Ospina Fonseca, Gerardo José, CI 17.770.299

Asesorado por:

Sarache Oliveros, Xarifa Margarita.

Ávila Dos Ramos, Rafael José

Caracas, Octubre de 2016

DEDICATORIAS

Este trabajo está dedicado primeramente a Dios por siempre darme las oportunidades de seguir creciendo tanto profesionalmente, como personal, a mi familia por siempre darme ese impulso de seguir mejorando, especialmente a mi madre que es mi mayor motivación.

Yusenny Sarmiento

El TEG se lo dedico a Dios todopoderoso, por siempre guiar mi camino de vida y mostrarme cada día un mundo mejor ante tantas adversidades. Al Universo por siempre conspirar a mi favor. A mi Abuela María Olegaria Hernández por ser un palo de mujer y un pilar esencial en mi crecimiento. A mi Madre por siempre dejarme volar en todo lo que he querido aprender y lograr.

Mickael Romero

AGRADECIMIENTOS

Mis agradecimientos van dirigidos a todas esas personas que hicieron posible el llegar a cumplir esta meta, primeramente estoy agradecida con Dios por todas las oportunidades que me presenta en la vida, a mi familia por el apoyo, a la empresa donde trabajo actualmente Incostas por brindarme el apoyo, a excelentes profesores y profesionales como los fueron Marcella Prince y Manuel González y a mis compañeros de clase, especialmente a los que me ayudaron con la realización de este trabajo Mickael Romero y Gerardo Ospina los cuales fueron de mucha ayuda para cumplir un sueño. MUCHAS GRACIAS A TODOS.

Yusenny Sarmiento

Agradecido infinitamente con Dios por lo que soy y lo que tengo. Gracias por tanto Diosito. A la familia, por mis principios y valores que me inculcaron desde que nací y que me han hecho un mejor ser humano cada día. A mis Compañeros de estudios, en especial a Yusenny Sarmiento ya que desde el primer día de clases hicimos una gran amistad, unión y trabajo en equipo. A Gerardo Ospina por su apoyo y colaboración. A ambos agradecidos por lo gran ser humano que son. Bendiciones.

A los profesores y facilitadores del programa y del Trabajo Especial de Grado, al Comité de EPDGP de la Universidad, por su dedicación, enseñanza y orientaciones. Mil gracias. A la Universidad Monteavila, por brindarme una formación Académica de reconocida excelencia y calidad educativa. Maravillosa casa de estudio.

Mickael Romero



REPUBLICA BOLIVARIANA DE
VENEZUELA UNIVERSIDAD MONTEÁVILA
COMITÉ DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



ESPECIALIZACIÓN EN PLANIFICACIÓN, DESARROLLO Y GESTIÓN DE PROYECTOS

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA POSADA TURÍSTICA UBICADA EN EL BALNEARIO PALMA SOLA MUNICIPIO JUAN JOSÉ MORA DEL ESTADO CARABOBO

Autores: Sarmiento Naveda, Yusenny Cecilia; Romero Britt, Mickael José;
Ospina Fonseca, Gerardo José

Asesores: Sarache Oliveros, Xarifa Margarita; Ávila Dos Ramos, Rafael José

Año: 2016

Entre los emprendimientos existen diversas tipologías de proyectos a abordar, entre ellos resaltan los turísticos, donde las posadas como establecimientos de hospedaje se han convertido en nuevos negocios emergentes. Es por tal motivo que el presente Trabajo Especial de Grado se planteó como objetivo general "Evaluar la factibilidad para la construcción de una Posada turística Ubicada en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo." Para el desarrollo de este estudio, se abordó el tipo de estudio como proyecto factible, con una metodología de investigación de campo con apoyo documental. Los aspectos del trabajo están referidos al estudio de factibilidad como herramienta principal de análisis metódico en la fase de formulación de proyecto, que consistieron en un estudio de mercado, técnico, económico y financiero, donde se determinaron resultados en consecución de los objetivos planteados. Como instrumento de recolección de datos se empleó la observación directa, revisión documental, y la técnica de la encuesta a través de un instrumento contentivo de 18 ítems, previamente sometido a validez de contenido y calculada su confiabilidad. Con el fin de sustentar el estudio de factibilidad. Con una población y muestra conformada por los visitantes turistas y personas aledañas al Balneario. Como conclusiones del estudio, se determinó que el proyecto es viable en su estudio técnico, operativo, de mercado y financiero. En este último se obtuvo un Valor presente neto de Bs. 179.371.779 y una Tasa interna de retorno de 27,46% lo que indica que el proyecto es rentable en los términos y parámetros planteados. Este estudio ofrecerá como principal contribución la identificación de la factibilidad de inversión en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo e incentive a potenciar el desarrollo turístico en esta zona.

Línea de Trabajo: Factibilidad técnica y operacional; Factibilidad financiera y social

Palabras clave: [Emprendimiento; Turismo; Formulación; Factibilidad; Posada; Riesgo financiero]

Nomenclatura UNESCO: (53) Ciencias Económicas, (5311) Organización y Dirección de Empresas, (531106) Gestión Financiera

LISTA DE ACRÓNIMOS

CCV	Cámara de la Construcción Venezolana
CD	Comportamiento de la Demanda
CO	Comportamiento de la Oferta
COVENIN	Comisión Venezolana de las Normas Industriales
CRBV	Constitución de la República Bolivariana de Venezuela
EAT	Empresa de Alojamiento Turístico
EF	Estudio de Factibilidad
EM	Estudio de Mercado
ET	Estudio Técnico
EFP	Evaluación Financiera de Proyectos
GP	Gastos de Producción
ISRL	Impuesto sobre la renta
IT	Inversión Total
LFTSAC	Ley de fomento del turismo sustentable como actividad comunitaria
LITCST	Ley de inversiones turísticas y del crédito para el sector turismo
LOTTT	Ley Orgánica del Trabajo para los Trabajadores y Trabajadoras
LOT	Ley Orgánica del Turismo
MINTUR	Ministerio de Turismo
PRD	Periodo de recuperación descontado
PT	Posadas Turísticas
TEG:	Trabajo Especial de Grado
TIR	Tasa Interna de Retorno
TIRD	Técnicas e instrumentos de Recolección de datos
TGM	Trabajo de Grado de Maestría
UCAB:	Universidad Católica Andrés Bello
UBV	Universidad Bolivariana de Venezuela
UNEFM:	Universidad Nacional Experimental Francisco de Miranda
UNA:	Universidad Nacional Abierta
VPN	Valor Presente Neto

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE FIGURAS	12
ÍNDICE DE TABLAS	14
INTRODUCCIÓN	16
CAPITULO I	19
PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA	19
1.1. Planteamiento y delimitación de la problemática	19
1.2. Objetivos	20
Objetivo General.....	20
Objetivos específicos.....	20
1.3. Justificación.....	20
1.4. Alcance	21
1.5. Limitaciones	21
CAPITULO II	22
MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	22
2.1. Antecedentes de la investigación.....	22
2.2. Bases teóricas	26
2.2.1. El turismo en Venezuela.....	26
2.2.2. Turismo.....	27
2.2.3. Empresa de alojamiento turístico	27
2.2.4. Posadas Turísticas	28
2.2.5. Clasificación de las Posadas Turísticas.....	28
2.2.6. Estudio de factibilidad.....	28
2.2.7. Estudio de mercado.....	28
2.2.8. Estudio Técnico	29

2.2.9. Evaluación Financiera de Proyectos.....	29
2.2.10. El Valor presente neto (VPN)	29
2.2.11. La tasa interna de retorno (TIR).....	29
2.3. Marco legal	30
2.4. Marco Contextual.....	31
2.4.1. Municipio Juan José Mora	31
2.4.2. Historia del Municipio.....	32
CAPITULO III.....	33
MARCO METODOLÓGICO.....	33
3.1. Tipo de Investigación	33
3.2. Diseño de la Investigación	34
3.3. Nivel de la Investigación	35
3.4. Población y Muestra	35
3.4.1. Población.....	35
3.4.2. Muestra.....	36
3.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	36
3.5.1. Técnica	36
3.5.2. Instrumento.....	37
3.6. Validez y Confiabilidad del Instrumento	37
3.6.1. Validez.....	37
3.7. Estructura metodológica	38
3.8. Fases de la investigación.....	39
CAPÍTULO IV	40
VENTANA DE MERCADO	40
4.1. Cámara de la construcción Venezolana	40
4.1.1. Visión.....	40

4.1.2. Misión	40
4.2. Ministerio del Turismo.....	41
4.2.1. Misión	41
4.2.2. Visión.....	41
4.2.3. Competencias.....	41
4.2.4. Estadísticas de últimos años	42
CAPÍTULO V	45
ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	45
5.1. Diagnostico	45
5.2. Resultados Obtenidos.....	60
CAPITULO VI	63
DESARROLLO DEL PROYECTO.....	63
6.1. Análisis técnico	63
6.1.1. Ubicación.....	63
6.1.2. Tamaño y Capacidad de la Posada.....	65
6.1.3. Factores que condicionan el tamaño de la Posada	68
6.1.4. Condiciones para llevar a cabo su desarrollo	69
6.1.4.1. Proximidad y disponibilidad de la Materia Prima.....	69
6.1.4.2. Medios de Transporte	69
6.1.4.3. Disponibilidad de Servicios Públicos.....	69
6.1.4.4. Influencia del clima.....	69
6.1.4.5. Ingeniera y obra complementaria	70
Estacionamiento, piscina, Restaurant.....	70
6.2. Investigación del Mercado	70
6.2.1. Producto en el Mercado.....	70

6.2.2. Área de Mercado	71
6.2.3. Comportamiento de la Demanda	71
6.2.4. Comportamiento de la Oferta	72
6.2.5. Beneficios para el Sector y sus habitantes.	75
6.3. Análisis operativo.....	76
6.3.1. Organigrama para la ejecución de la Obra	76
Personal Ejecutor	77
Personal Administrativo	77
6.4. Evaluación Económica- Financiera.....	78
6.4.1. Componentes de la Inversión.....	78
6.4.2. Estudios y Proyectos	81
6.4.3. Inversión Total	82
6.4.4. Depreciación y Amortización	84
6.4.5. Financiamiento de terceros	86
6.4.6. Nomina	88
6.4.7. Capacidad Instalada y utilizada	90
6.4.8. Suministros.....	93
6.4.9. Ingresos por ventas	95
6.4.10. Gastos de Producción	97
6.4.11. Capital de trabajo.....	99
6.4.12. Estado de resultados	101
6.4.13. Flujo de efectivo.....	103
6.4.14. Rentabilidad financiera	105
6.4.15. Periodo de recuperación descontado	107
6.4.16. Punto de equilibrio	108

6.4.17. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD 108

ANEXOS119

Índice de Figuras

Ilustración 1. Porcentaje de personas que han visitado el balneario Palma Sola.....	39
Ilustración 2. Porcentaje de personas que se han hospedado en el balneario Palma Sola.....	40
Ilustración 3 Evaluación porcentual de como las personas perciben los servicios de hospedaje en el balneario.....	41
Ilustración 4. Porcentaje de personas que opinan si existe o no ausencia de posadas en el balneario.....	42
Ilustración 5, Porcentaje de personas que opinan sobre el potencial para desarrollar el turismo en el balneario.....	43
Ilustración 6. Porcentaje de personas que consideran si son necesarias o no las posadas en el balneario.....	44
Ilustración 7. Porcentaje de personas que opinaron si de existir una posada turística en el balneario se hospedarían.....	45
Ilustración 8. Porcentaje de personas que opinan si la ubicación geográfica de una posada turística es el factor más importante para el éxito del emprendimiento.....	46
Ilustración 9. Porcentaje de personas que opinan acerca de cuáles son los aspectos que considera importante al momento de escoger una posada.....	47
Ilustración 10. Porcentaje de personas que opinan sobre como prefieren el servicio de alojamiento.....	49
Ilustración 11. Porcentaje de personas que opinan si la comodidad de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico.....	50
Ilustración 12. Porcentaje de personas que consideran que el servicio de estacionamiento es un factor importante en un establecimiento turístico.....	51

Ilustración 13. Porcentaje de personas que están de acuerdo o no, con que el costo de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico.....	51
Ilustración 14. Porcentaje de personas que opinan acerca del Montos Dispuestos a pagar por hospedarse en una posada en el balneario.....	53
Ilustración 15. Porcentaje de personas que le gustaría que el servicio de atención en la posada se realizara durante todo el día o solo las primeras 12 horas.....	54
Ilustración 16. Mapa de Venezuela con ubicación de Morón.....	58
Ilustración 17. Imagen Satelital vía principal para llegar a la Posada.....	58
Ilustración 18. Imagen Satelital ubicación de la Posada.....	58

Índice de Tablas

Tabla 1. Porcentaje de personas que han visitado el balneario Palma Sola.	38
Tabla 2. Porcentaje de personas que se han hospedado en el balneario Palma Sola.....	39
Tabla 3. Evaluación porcentual de como las personas perciben los servicios de hospedaje en el balneario.....	40
Tabla 4. Porcentaje de personas que opinan si existe o no ausencia de posadas en el balneario.....	41
Tabla 5. Porcentaje de personas que opinan sobre el potencial para desarrollar el turismo en el balneario.....	42
Tabla 6. Porcentaje de personas que consideran si son necesarias o no las posadas en el balneario.....	43
Tabla 7. Porcentaje de personas que opinaron si de existir una posada turística en el balneario se hospedarían.....	44
Tabla 8. Porcentaje de personas que opinan si la ubicación geográfica de una posada turística es el factor más importante para el éxito del emprendimiento.....	45
Tabla 9. Porcentaje de personas que opinan acerca de cuáles son los aspectos que considera importante al momento de escoger una posada.....	47
Tabla 10. Porcentaje de personas que opinan sobre como prefieren el servicio de alojamiento.....	48
Tabla 11. Porcentaje de personas que opinan si la comodidad de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico.....	49
Tabla 12. Porcentaje de personas que consideran que el servicio de estacionamiento es un factor importante en un establecimiento turístico.....	50
Tabla 13. Porcentaje de personas que están de acuerdo o no, con que el costo de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico.....	51
Tabla 14. Porcentaje de personas que opinan acerca del Montos	

Dispuestos a pagar por hospedarse en una posada en el balneario.....	52
Tabla 15. Porcentaje de personas que le gustaría que el servicio de atención en la posada se realizara durante todo el día o solo las primeras 12 horas.....	53

INTRODUCCIÓN

En los últimos años el turismo ha representado una de las actividades económicas de gran interés en el país, tanto por parte del estado como por diferentes inversionistas que han visto el potencial turístico que tiene Venezuela en sus diferentes estados y en diversas zonas, lo cual abre una ventana de desarrollo en este sector tanto en zonas de playas, montañas, llanos, entre otras.

A partir del año 2014 en adelante se ha puesto en marcha la iniciativa de promover el turismo en el Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo, tanto por parte del gobierno municipal, regional y empresas de la zona, teniendo previsto la construcción de un muelle pesquero y un malecón, tal obra abarcará servicios para temporadistas que visiten el balneario y podrán contar con gastronomía variada, lugares de estadía, duchas, vialidad entre otras cosas, que convertirán al municipio Juan José Mora en una referencia turística. (Manzanares, 2015).

En el Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo existe una Playa Turística llamada Balneario Palma Sola, la cual se encuentra ubicada en una zona poblada que actualmente constituye la fuente de ingreso turístico de este municipio, donde la mayoría de los turistas que visitan este Balneario son provenientes de otros estados especialmente de los estados Yaracuy y Lara. Actualmente el balneario cuenta con 2 Hoteles y no existen posadas turísticas, siendo estas solicitadas por la mayoría de los turistas que visitan la zona.

El presente trabajo especial de grado tiene como objetivo evaluar la factibilidad para la construcción de una posada turística ubicada específicamente en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo, ya que se dispone de un terreno el cual cuenta con una ubicación y área perfecta para destinarlo a tal fin, esto con la intención de seguir impulsando el desarrollo

turístico que actualmente se lleva a cabo en todo el país y específicamente en las zonas de interés turístico.

En el presente trabajo se hará una descripción de lo que se desea lograr con este proyecto, el cual tiene como propósito elaborar el estudio de factibilidad para la construcción de una posada turística en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo.

Este Trabajo Especial de Grado está conformado por las siguientes secciones:

Capítulo I “Planteamiento de la investigación”, el cual contiene el planteamiento del problema, la justificación del estudio, los objetivos de la investigación, el alcance y las limitaciones.

Capítulo II “Marco Conceptual y Teórico”, donde se explican los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y legales que sustentan al estudio y el marco conceptual.

Capítulo III “Marco Metodológico”, donde se detalla la metodología empleada, el tipo de investigación, el diseño de la investigación, el nivel de la investigación, la población y muestra y las técnicas e instrumentos de recolección de datos y por último el contexto donde se ubica el proyecto.

Capítulo IV “Ventana de Mercado”, el cual contiene el mercado donde se enmarca este proyecto y la matriz estratégica.

Capítulo V “Análisis y presentación de resultado”, donde se detallan los resultados obtenidos de la encuesta realizada.

Capítulo VI “Desarrollo del proyecto” evaluación de cada una de las factibilidades y análisis de los resultados obtenidos

Capítulo VII “Conclusiones y Recomendaciones” de la investigación.

Y finalmente se presentan las referencias Bibliográficas y un conjunto de anexos correspondientes a la investigación.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA

1.1. Planteamiento y delimitación de la problemática

Actualmente en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo, existe una necesidad de hospedaje para los temporaditas que llegan a disfrutar de la playa, esta zona turística representa la única entrada en el área de turismo de este municipio.

Desde hace dos años se ha puesto en marcha un plan para impulsar el turismo en esta zona ya que existe una gran afluencia de turistas a esta playa siendo en su mayoría provenientes de los estados Yaracuy y Lara, debido a que es la playa más cercana que tienen. Este proyecto surge de la necesidad que se ha observado en la zona de lugares de hospedaje ya que existen dos hoteles, el más cercano a la playa se encuentra en abandono y el segundo está retirado y situado en vías adyacentes lo cual dificulta la llegada al mismo. De igual manera esta iniciativa también surge debido a que se cuenta con un terreno ubicado en la avenida principal a tan solo 100 metros de la playa y el cual posee el área suficiente para destinarlo a tal fin.

Se ha verificado mediante observación directa en diversas oportunidades esta necesidad presente en el balneario, ya que por voz de los mismos temporadistas que llegan preguntando si existe un lugar para hospedarse y de las personas que tienen comercios en la playa que comentan de esta necesidad.

En vista de esto y teniendo un terreno propio ubicado en la avenida principal a tan solo 100 metros de la playa surge el proyecto de llevar a cabo el diseño y en un futuro la construcción de una posada turística, que beneficiará tanto a los habitantes de la zona, dándole un impulso mayor al turismo, como a los turistas que visitan la playa ya que contarán con un lugar cercano donde puedan hospedarse y disfrutar de este balneario.

1.2. Objetivos

Objetivo General

Evaluar la factibilidad para la construcción de una Posada turística Ubicada en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo.

Objetivos específicos

- Establecer los elementos técnicos y las normativas legales que orientan la construcción y funcionamiento de una posada turística en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo.
- Realizar un estudio técnico, operacional para establecer la localización y estructura física de la posada.
- Realizar una investigación del mercado para validar la factibilidad del proyecto.
- Analizar la factibilidad financiera, para conocer los cálculos relacionado con la determinación de la rentabilidad y la evaluación de los resultados, en caso de llevar a cabo el proyecto.

1.3. Justificación

Este proyecto surge de la necesidad que existe en la zona de lugares de hospedaje para familias que visitan el balneario, ya que actualmente solo existen dos hoteles pequeños y debido a la disponibilidad de un terreno ubicado a las cercanías de la playa específicamente a 100 metros de distancia, el cual tiene la ubicación perfecta para llevar a cabo la construcción de una posada turística y teniendo en cuenta el impulso que se le quiere dar en el Municipio y en el país a los sitios turísticos, de igual manera este trabajo servirá de guía

para aquellas personas que quieran realizar proyectos de emprendimiento ya que podrán contar con un método de trabajo que les permitirá tener el paso a paso para elaborar sus proyectos.

1.4. Alcance

La propuesta para la creación de la Posada Turística se realizará específicamente en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo, a través de la elaboración de un estudio técnico, un estudio económico-financiero. No contempla la realización de la ingeniería básica ni de detalle, así como la ni la etapa de aprobación y construcción de la misma.

1.5. Limitaciones

Una de las limitaciones más importantes que presenta el proyecto es que no se tiene la disponibilidad de las cifras de inflación oficiales para realizar la evaluación económica lo más real posible.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

En este capítulo, se desarrolla el marco general de referencia o de conocimiento previo de la investigación, así como las bases teóricas que fundamentan el estudio. Primeramente, se examinan algunas de las investigaciones que anteceden el tema, se analizan las bases teóricas y legales que sustentan el estudio y finalmente se presentan los conceptos claves empleados.

2.1. Antecedentes de la investigación

En este apartado se presentan investigaciones previas que se han realizado y que sustentan este estudio, las cuales tratan sobre el mismo problema planteado en diversos lugares y sirven de guía para hacer comparaciones y tener idea de cómo se trató el problema en esa oportunidad. Entre algunas de las investigaciones relacionadas con este estudio se encuentran las siguientes:

Trabajo especial de grado realizado por Bugatti H. (Noviembre 2005), quien presentó un estudio de una propuesta para crear una Posada-spa en Tucacas, Estado Falcón. Con el propósito principal de promover el Turismo de Salud y mejorar las condiciones de equipos así como el servicio de alojamiento en el área antes mencionada. La Costa Oriental de Falcón consiste en una serie de pueblos, tales como: Chichiriviche, Boca de Aroa y Tucacas, entre otros, cuya principal base económica es el Turismo debido a que se encuentran en las inmediaciones del Parque Nacional Morrocoy.

Este estudio contiene información útil acerca de las leyes, normas y requisitos que deben cumplir todos aquellos operadores de Posadas turísticas en Venezuela. Así como las necesidades de los turistas por mejoras en la calidad de servicio.

Trabajo especial de grado realizado por Rebolledo (Dic 2005), para optar por el título de especialista en gerencia de proyectos, en la Universidad Católica Andrés Bello, bajo el título de *Estudio de Factibilidad para la Construcción y Funcionamiento de una Posada Turística en Ciudad Bolívar, Estado Bolívar*, en el cual se evaluó la factibilidad para la construcción y funcionamiento de un proyecto de posada turística, en una parcela ubicada en la urbanización Negro Primero de Ciudad Bolívar, propiedad de una persona natural. Previo al estudio de factibilidad, se determinaron los elementos técnicos y las normativas legales que rigen la construcción y funcionamiento de una posada turística en Ciudad Bolívar, y se analizaron los elementos requeridos para elaborar un estudio de factibilidad de un proyecto según los lineamientos de la Gerencia de Proyectos, la guía de evaluación y formulación de proyectos, y las instituciones que rigen la actividad turística del Estado Bolívar. Como resultados de esta investigación se elaboró el estudio de factibilidad del cual se obtuvo que el proyecto no es viable financieramente en los términos planteados inicialmente en el estudio, ni la rentabilidad del promotor ni la del negocio son satisfactorias.

Seguidamente, se tiene la investigación realizada por Gutiérrez (2008), quien presentó su trabajo especial de grado para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyecto en la Universidad Católica Andrés Bello, bajo el título: *“Estudio de la Factibilidad para la Instalación de una Posada Eco turística en el Pueblo de Chirimena ubicado en el Estado Miranda”*, este estudio tiene como fin, satisfacer las necesidades de entretenimiento de los turistas que visitan dicho pueblo, y contribuir al desarrollo eco turístico de la región, por lo que el principal objetivo del presente trabajo es realizar un estudio de factibilidad técnica, económica del proyecto e identificar las necesidades de entretenimiento de los turistas que lo visiten. Se utilizó un diseño de investigación no experimental de tipo evaluativo siguiendo la metodología de formulación y evaluación de proyectos propuesta por el economista Adolfo Blanco, tras su evaluación demostró que es factible, y ofrecerá como principal

contribución la identificación de la factibilidad de inversión en áreas de recreación eco turísticas del Estado Miranda que incentiven los proyectos de vida turísticas en el Estado Venezolano.

La siguiente investigación analizada, fue la realizada por León (2012), quien presentó su trabajo especial de grado del Postgrado Gerencia de Proyectos, bajo el título: *“Front end Loading del Proyecto Complejo Turístico Ecológico Atolín del Campo, Isla de Margarita, Estado Nueva Esparta, Venezuela”*, este proyecto permitió, a la empresa, la posibilidad de definir y desarrollar un proyecto con un alto grado de complejidad e innovación, y aprovechar una visión clara de oportunidad de negocio. Los objetivos específicos del trabajo especial de grado se correspondieron con la metodología de Construction Industry Institute, para el ciclo de vida de un proyecto: visualización, conceptualización, definición, implantación y operación. Este proyecto se correspondió con el tipo de investigación aplicada, y dentro de ésta el esquema de investigación-desarrollo, cuyo diseño de investigación fue documental; es decir, el diseño es no experimental. Como resultados de la investigación, se obtuvieron las bases de la visualización, conceptualización, definición y las bases para la implantación y operación del complejo turístico, además de una serie de logros adicionales que son analizados en profundidad.

El siguiente estudio de Almansor (Febrero 2012), que lleva por título *Propuesta para la creación de una posada turística orientada dentro del concepto de turismo de salud para personas con discapacidad motriz, visual y síndrome de Down ubicada en Karimao Country*, consistió en una investigación documental de campo, el cual tuvo como objetivo general proponer la creación de una posada turística orientada dentro del concepto de turismo de salud para personas con discapacidad motriz, visual y síndrome de down ubicada en Karimao Country. Para lograr éste objetivo, se procedió a realizar un riguroso estudio de campo y documental, que permitió obtener resultados confiables

orientados por especialistas en el área psicosocial, cuyas recomendaciones, permitieron precisar con exactitud el funcionamiento psicosocial de la población down, capacidad de comunicación y capacidad de relacionarse.

La presente investigación, fue la realizada por Farrera (2013), quien presentó su trabajo especial de grado para optar al título de Especialista en Gerencia de Proyecto en la Universidad Católica Andrés Bello, bajo el título: *“Estudio de Factibilidad para la Instalación de un Spa-posada en Tacarigua de la Laguna ubicado en el Estado Miranda”*, este estudio permitió, visualizar la viabilidad técnica y económica-financiera a largo plazo, donde la rentabilidad ante la creación de un Spa-Posada en el Estado Miranda, fue positiva y satisfactoria para el promotor y el negocio, aunque con una alta sensibilidad ante los factores establecidos en el análisis, así como también una alta receptividad de visitantes y locales ante el desarrollo de nuevas formas de entretenimientos, que beneficiará entre otros elementos, la economía regional. Para lograr los objetivos planteados, se utilizó un diseño de investigación no experimental del tipo evaluativa siguiendo la metodología de formulación y evaluación de proyectos propuesta por el Profesor Adolfo Blanco y enmarcado en los procesos previsto en la Gerencia de Proyecto. Esta propuesta ofrece como principal contribución la identificación de la factibilidad de la inversión en el área de ecoturismo del Estado Miranda con beneficio a la comunidad y el ambiente.

El presente trabajo de grado, fue realizado por Velandia S. (Abril 2015), para optar por el título de Magister Scientiarium en administración de negocios en la Universidad Nacional Abierta el cual lleva como título *Plan de Negocios para la Creación de Posadas Turísticas en el Estado Miranda, Venezuela* y expone que entre los emprendimientos existen diversas tipologías de proyectos a abordar, entre ellos resaltan los turísticos, donde las posadas como establecimientos de hospedaje se han convertido en nuevos negocios emergentes. Es por tal motivo que la presente investigación se planteó como

objetivo general “Proponer un Plan de Negocios para la creación de Posadas turísticas con el fin de promover la actividad turística en el Estado Miranda – Venezuela”. La investigación es de campo, de carácter descriptivo bajo la modalidad de proyecto factible, que permitió el desarrollo del referido plan de negocios.

2.2. Bases teóricas

En esta sección correspondiente a las Bases Teóricas, se presenta toda la información principal y complementaria relacionada con el tema de estudio. Las bases teóricas representan el conjunto de información técnica que permiten al investigador soportar el estudio con el fin de lograr los objetivos esperados dentro de un ámbito conceptual ampliamente documentado que servirá a una aplicación general o específica dependiendo del tipo de investigación acometida.

2.2.1. El turismo en Venezuela

El turismo en Venezuela pudiese convertirse en una gran industria, un sector no solo generador de importante actividad económica y de creación de empleos, sino generadora de divisas, que hoy más que nunca se requieren.

Cabe señalar, que el turismo nacional ha sido predominante en Venezuela, por cuanto existen cuatro temporadas principales, Carnaval, Semana Santa, Vacaciones escolares y Navidad, estas temporadas permiten generar demanda nacional, la cual en general es menos exigente que la internacional.

Venezuela es un país rico en diversos ambientes naturales, teniendo los más bellos paisajes y diversidad natural tanto en climas como en sitios para escoger según el gusto de cada persona, el turismo en el país es uno de los mayores atractivos tanto para las personas que forman parte de esta nación

como para muchos extranjeros, en los últimos años este sector ha tenido un auge e interés de inversión importante por parte del gobierno nacional, Ministerio del turismo y empresas privadas, este interés e importancia que de un tiempo para acá se le ha venido dando al turismo en Venezuela radica en la diversidad de lugares que aún no han sido desarrollados y que tienen un potencial alto para el desarrollo tanto del turismo como de las comunidades y nuevas fuentes de empleo. Las playas de Venezuela forman parte del mayor atractivo turístico y que en temporadas de vacaciones y feriados nacionales son las más buscadas para el disfrute, otro de los lugares con mayor demanda son las zonas andinas, zona oriental, llanos y selva de Venezuela.

2.2.2. Turismo

Según el Ministerio de Turismo (MINTUR, 2008): El turismo es una actividad económica social que se origina cuando se desplazan individuos o contingentes humanos de manera temporal hacia otras localidades, con la finalidad de aprovechar su tiempo libre en actividades recreativas, de ocio, de descanso, de salud, de negocios, de conocimiento y de interés religioso, político, científico, entre otros (p.3).

Cada vez que un turista se mueve hacia cualquier parte del destino turístico requiere trasladarse, alimentarse, hospedarse, disfrutar de los paisajes naturales, históricos, construidos para su disfrute, conocer y nutrirse de la cultura.

2.2.3. Empresa de alojamiento turístico

Es todo aquel establecimiento que presta al público, un servicio para hospedarse en forma temporal, que funcione en una edificación construida o acondicionada para tal fin, ocupando la totalidad del inmueble o parte del

mismo, conformando sus dependencias un todo unitario, sin mezcla de otros usos no cónsonos con su naturaleza.

2.2.4. Posadas Turísticas

Según MINTUR (2008). Se entiende por Posada Turística una instalación receptiva de pequeña escala administrada por una familia o por pequeños empresarios destinada a satisfacer la demanda de los servicios de alojamiento y alimentación de los usuarios en forma temporal.

2.2.5. Clasificación de las Posadas Turísticas

Las Posadas pueden ser clasificadas atendiendo a diferentes ángulos, tales como: a) su localización: Urbanas, Sub-urbanas y Rurales; b) el contexto en el cual se ubican: Playa, Selva, Montaña y Llanos; c) a los servicios que prestan: Una (1) Estrella, Dos (2) Estrellas y Tres (3) Estrellas.

2.2.6. Estudio de factibilidad

Es todo estudio dirigido a evaluar un proyecto de inversión, con el objetivo de determinar la factibilidad social, económica y financiera del flujo de fondos de la empresa a través de herramientas económicas.

2.2.7. Estudio de mercado

Es el estudio encargado de determinar todos los factores determinantes en un proyecto de inversión relacionados con el mercado, la oferta, la demanda, el producto, el precio y canales de comercialización; con el fin de conocer y detectar los ingresos operacionales del proyecto.

2.2.8. Estudio Técnico

Es el estudio que contiene el análisis de las determinantes técnicas del proyecto como la localización de la planta, la tecnología a emplearse, pérdidas del proceso, cronograma de inversión, volumen de ocupación, capacidad instalada y utilizada entre otros.

2.2.9. Evaluación Financiera de Proyectos

Blanco (2013), una de las tres rentabilidades que deben evaluarse en todos los proyectos de inversión es la rentabilidad financiera. Su medición se efectúa por medio de variables cuyos valores nos sirven de guía para la toma de decisiones de inversión y su cálculo está fundamentado en la matemática financiera.

2.2.10. El Valor presente neto (VPN)

El valor presente neto es una de las dos variables que se utilizan en la evaluación de proyectos para determinar su rentabilidad financiera. Para calcularlo se va hacer uso del valor de inversión y del valor presente descontado VDP de los flujos de caja. Ello va a permitir comparar uno respecto del otro y así poder ver el resultado que refleja dicha comparación.

2.2.11. La tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es la otra variable que se utiliza en la evaluación de un proyecto para calcular su rentabilidad financiera. Se diferencia del VPN pues este viene dado por un valor absoluto que puede ser positivo, igual a cero o negativo, y en cambio la TIR viene dada por un valor porcentual.

2.3. Marco legal

El Marco legal de este estudio se rige bajo las siguientes leyes, normas y procedimientos:

- Constitución Nacional de la República Bolivariana de Venezuela.
- Ley Orgánica del Turismo (Publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria Nro. 6.152 de fecha 18 de noviembre de 2014)
- Ley de fomento del turismo sustentable como actividad comunitaria y social. (Publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria Nro. 6.153 de fecha 18 de noviembre de 2014)
- Ley de inversiones turísticas y del crédito para el sector turismo. (Publicada en la Gaceta Oficial Extraordinaria Nro. 6.153 de fecha 18 de noviembre de 2014)
- Reglamento Parcial de la Ley Orgánica de Turismo sobre establecimientos de alojamiento turístico. (Publicada en la Gaceta Oficial Nro. 36.607 de fecha 21 de diciembre de 1998)
- Resolución Nro. 003 publicada en la Gaceta Oficial Nro. 40.600 de fecha 11 de febrero de 2015. Requisitos y Parámetros a seguir en el proceso de categorización para los prestadores de servicios turísticos.
- Resolución N° 74 de fecha 07 de agosto de 2013. Condiciones que debe cumplir un establecimiento tipo Posada de Turismo para optar a una categoría.
- Resolución N°004 de fecha 04 de febrero de 2015. Gaceta Oficial N°40600 de fecha 11 de febrero de 2015. Instructivo de Servicios Complementarios para establecimientos de alojamiento turístico.
- Resolución Nro. 073 de fecha 07 de agosto de 2013, publicada en la Gaceta Oficial Nro. 40.224 de fecha 08 de agosto de 2013. Guía Básica de buenas prácticas gestión ambiental y organizacional de los establecimientos de alojamiento turístico.
- COVENIN 2030-87 Clasificación de empresas de alojamiento turístico.
- Resolución N° 074. Tabulador de Posada Turística 2013.

2.4. Marco Contextual

La posada turística será desarrollada en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo, el cual es la principal fuente turística de este Municipio.

En el balneario actualmente existen 2 hoteles, de los cuales uno solo está operativo y no existen Posadas Turísticas. La ubicación de esta Posada está planteada en un terreno disponible para el proyecto a 100 metros de la playa.

La situación actual de este balneario es que se tiene previsto un desarrollo turístico con la construcción de un muelle pesquero promocionado por el gobierno estatal y municipal y la empresa Pequiven como labor social, los trabajos de construcción del muelle comenzó el 30 de marzo del 2014 y el 08 de marzo del año siguiente fueron paralizados. Según reseña el periódico electrónico el Notitarde en artículos publicados de esta construcción. Con este desarrollo turístico que se tiene previsto realizar en el balneario se pretende motivar el turismo en la zona creando restaurantes, mejores vías de acceso, zonas para estacionar, duchas públicas, entre otros.

A continuación se describe la reseña del municipio la cual se obtuvo de la página web de la Alcaldía del municipio Juan José mora:

2.4.1. Municipio Juan José Mora

El Municipio Autónomo Juan José Mora es uno de los 14 municipios que conforman el Estado Carabobo en la Región Central en Venezuela. Su capital es la ciudad de Morón. Se encuentra ubicado en la Región Norte (noroeste) del Estado Carabobo en la costa caribeña. Tiene una superficie de 453 km² y una población de 71.327 habitantes según el Censo Nacional 2011. El Municipio Juan José Mora posee 02 parroquias civiles.

Este municipio se caracteriza por su atractivo turístico debido a que representa parte de la costa del estado Carabobo, limita con el estado Falcón con las costas del Parque Nacional Morrocoy (Tucacas). En gran parte del año se puede visualizar la cantidad de personas que tanto en temporadas vacacional o fines de semana se movilizan para disfrutar de las playas del parque nacional y en muchas oportunidades disfrutar de este balneario, el cual es un lugar muy atractivo para diversos turistas debido a la hermosa playa y a diferentes actividades recreativas que se realizan como festival de surf y la venta de pescado fresco.

2.4.2. Historia del Municipio

El municipio Morón fue fundado en 1773 junto con el municipio Urama, luego a mediados de 1902 se constituiría como tal el Municipio Juan José de Mora en honor al militar patriota que luchó en la Guerra de Independencia de Venezuela.

Con los constantes cambios de la Ley política-territorial de Venezuela el municipio quedaría dentro del desaparecido Distrito Puerto Cabello hasta el 7 de agosto de 1981 cuando nace formalmente el actual municipio.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

En este capítulo se muestra el tipo de estudio, diseño de la investigación, población, muestra y técnica de recolección de datos.

La metodología es la estructura lógica y organizada que sirve de instrumento orientador al investigador en cuanto al tipo, enfoque y amplitud o profundidad con la que se realiza el estudio. Según explica Balestrini, M. (2002)

3.1. Tipo de Investigación

El trabajo realizado se apoyó en una investigación de campo, de tipo descriptivo y documental; de acuerdo al manual de la UPEL (2006), la investigación de campo es: “el análisis sistemático de problemas en la realidad con el propósito de describirlos, haciendo uso de métodos característicos de cualquier paradigma o enfoques de investigaciones conocidas o en desarrollo” (p.14).

Así mismo, el tipo de estudio que se llevó a cabo en el presente trabajo especial de grado, con la finalidad de recoger los fundamentos necesarios de la investigación, se enfocó dentro de la modalidad de proyecto factible, el cual de acuerdo al Manual de trabajo de Grado de especialización, Maestría y tesis doctorales de la Universidad Experimental Libertador (UPEL, 2006), dispone que la modalidad de proyecto factible consiste en “la investigación, elaboración y desarrollo de una propuesta de un modelo operativo viable para solucionar problemas, requerimientos o necesidades de la organización o grupos sociales” (p.16).

En tanto que, de acuerdo a lo ya mencionado el trabajo que se realizó, se apoyó en una investigación de campo, de tipo descriptivo y documental, proceso que incluyó el diseño, desarrollo y propuesta de un modelo operativo viable de campo, y de tipo descriptivo ya que se pretendió realizar un estudio de

factibilidad para la construcción de una posada turística, el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo.

En este sentido, se puede decir que a través de la descripción se pudo plantear la solución del problema, y permitió llevar a cabo la fundamentación teórica de lo observado. El enfoque de esta investigación fue mixto: cuantitativo y cualitativo ya que se utilizó la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación, se midieron variables y conceptos para especificar las propiedades del proyecto y con los resultados obtenidos se planteó la propuesta y se estimó la factibilidad de su realización.

3.2. Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación es la guía que sigue el investigador para lograr los resultados esperados, para este estudio, en función de los objetivos planteados, se adoptó el diseño de campo porque permite el acceso a la investigación de pequeñas unidades de análisis representativas de la realidad, tales como: valores creencias y percepciones que por otros métodos y técnicas resulta menos factible que puedan aflorar; de acuerdo al manual de la UPEL (2006), la investigación de campo es: “el análisis sistemático de problemas en la realidad con el propósito de describirlos, haciendo uso de métodos característicos de cualquier paradigma o enfoques de investigaciones conocidas o en desarrollo” (p.14).

En tal sentido, éste diseño de campo permitió visualizar la situación y dificultades que se presentan en el sector, ya que el mismo fue realizado en el lugar donde se está evaluando la factibilidad para llevar a cabo la construcción de la Posada, realizándose este específicamente en el Balneario Palma Sola, Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo.

Asimismo, esta investigación fue del tipo documental, cuyo objetivo fundamental es el análisis de diferentes fenómenos de la realidad a través de la

indagación exhaustiva y sistemática de la documentación relacionada con el tema de estudio, que directa o indirectamente, aporte la información atinente al problema planteado y que se basó en el diseño de una posada para lo cual se requirió la selección y recolección de información de normativas, organización y análisis de las mismas relacionadas con el objeto de estudio.

Bajo la premisa del tipo de investigación de campo y descriptiva, a continuación se detalla la técnica y las herramientas definidas para la recolección de datos; adicionalmente, las metodologías que se aplicaron para el análisis de los resultados.

3.3. Nivel de la Investigación

Este proyecto se basó en un estudio de factibilidad el cual es un proceso de análisis y evaluación para la toma de decisiones de inversión, de acuerdo a esto intervienen tres niveles de análisis: el mercado, el técnico operativo y el económico-financiero.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población

Según Balestrini, M. (1997) una “población o universo puede estar referido a cualquier conjunto de elementos de los cuales se pretende indagar y conocer sus características o una de ellas y para el cual serán validadas las conclusiones obtenidas en la investigación” (p.122).

En tal sentido, la población o universo del presente estudio está conformada por los visitantes turistas y personas aledañas al Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo.

3.4.2. Muestra

Para esta investigación, la selección de los participantes se realizó por el método de conveniencia, como su nombre lo indica, está basada en la conveniencia de tiempo, dinero, localización y disposición de lugares; tal como lo expresa Galeano (2004) la decisión se basó en los criterios de “conveniencia, oportunidad y disponibilidad” (p. 34); este método a veces se denomina muestra de voluntarios, lo que facilitó la labor de registro sin inconvenientes y permitió la comprensión de la realidad objeto de estudio, primordialmente por razones económicas, de tiempo y de disponibilidad de los participantes.

Para objeto de esta investigación, la población está conformada por todos los turistas y pobladores que visitan el Balneario Palma Sola, de los cuales se tomó una muestra de 25 personas, que de acuerdo a las opiniones recolectadas se basó el siguiente estudio.

3.5. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

3.5.1. Técnica

La técnica a utilizar en el presente estudio es la encuesta, ya que se obtienen los datos de interés del estudio, mediante interrogación a los miembros del universo en estudio.

También, como sustento y finalidad de obtener datos primarios, se tomará para el estudio la observación directa como procedimiento para registrar hechos, acciones o comportamientos de la población objeto de estudio y la revisión bibliográfica para sustentar datos estadísticos, noticias sobre proyectos que se están ejecutando en el balneario, entre otros.

3.5.2. Instrumento

Aunado a lo anterior, por medio de la técnica de recolección de datos se diseña un instrumento que será ejecutado en el lugar del objeto de estudio.

Como instrumento de recolección se empleó el cuestionario el cual Balestrini (2001) define que “consiste en un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir”. (p.77).

El cuestionario está conformado por dos partes: en la primera se suministra información al encuestado, sobre los objetivos que se persiguen con la realización del cuestionario y las instrucciones para el llenado del instrumento. La segunda parte está constituida por los ítems con preguntas cerradas (alternativas de respuesta SI o NO, selección y evaluación de aspectos importantes) que han sido previamente preparadas, con el fin de obtener información de la muestra a escoger.

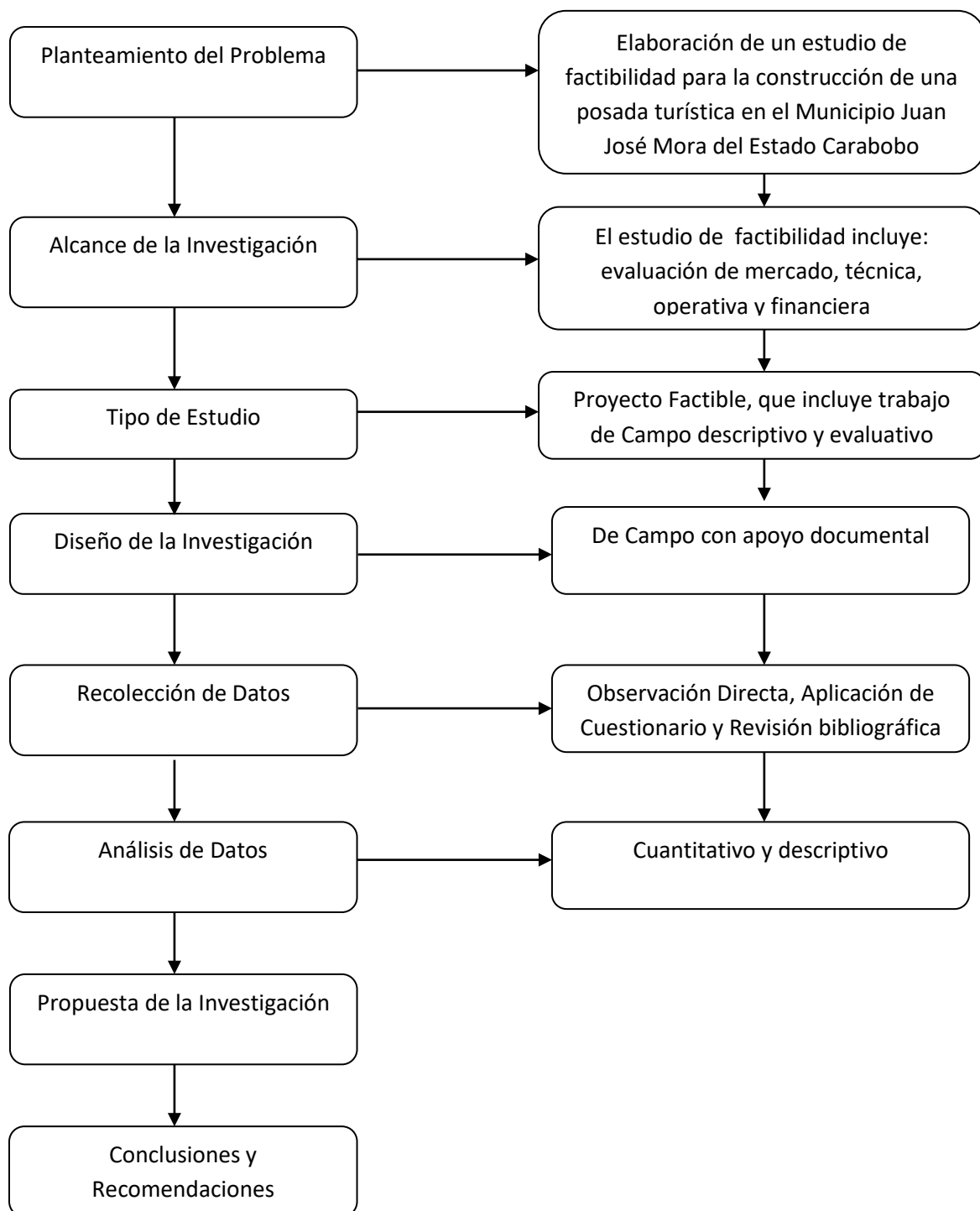
3.6. Validez y Confiabilidad del Instrumento

3.6.1. Validez

El instrumento de recolección de datos debe contener dos requisitos esenciales como son la validez y la confiabilidad. Es por ello que el cuestionario diseñado por el investigador, será validado por dos especialistas; uno en metodología y uno en el área de factibilidad o gerencia de proyectos.

En tal sentido, los especialistas verificaron mediante instrumentos elaborados para tal fin, si existe relación entre los ítems, el indicador, la variable y el objetivo de la investigación.

3.7. Estructura metodológica



3.8. Fases de la investigación

De acuerdo con el diagrama presentado anteriormente, en el desarrollo de la investigación se siguieron las siguientes fases:

1° fase: Elección del tema, levantamiento de información, formulación del problema, elaboración de los objetivos, justificación, delimitación de la investigación.

2° fase: Indagación de los antecedentes de la investigación, revisión bibliográfica para la selección y extracción de información referente al tema a investigar, construcción del marco teórico, revisión de normativas técnicas y elaboración de diseño preliminar fundamentado en las normativas para la construcción de posadas en Venezuela.

3° fase: Marco metodológico tipo y diseño de investigación, selección de la población y muestra. Así como la técnica e instrumento de recolección de datos, validación y confiabilidad del instrumento.

4° fase: Aplicación del instrumento definido a la población seleccionada y análisis de los resultados obtenidos mediante el cálculo cuantitativo de acuerdo a los objetivos de la investigación.

5° fase: Diseño definitivo de la posada turística tomando en cuenta conclusiones del instrumento de recolección de datos aplicado y asesorías con especialistas en Diseño y construcción.

6° fase: Desarrollo del estudio, evaluación de mercado enfocado en principales competidores y servicios que prestan al público, evaluación técnica - operativa y por último la evaluación financiera.

7° fase: conclusiones del análisis, recomendaciones, elaboración y presentación del informe.

CAPÍTULO IV

VENTANA DE MERCADO

En este capítulo se detalla el sector del mercado donde se encuentra enmarcado este proyecto, debido a que es un estudio de factibilidad para la construcción de una posada turística, se ubica dentro del contexto de la cámara de la construcción ya que su fin es realizar la evaluación y análisis respectivo de llevar a cabo la construcción de una posada. Para lo cual se detalla lo siguiente:

4.1. Cámara de la construcción Venezolana

La Cámara Venezolana de la Construcción fundada el 17 de agosto de 1943, es una asociación civil de interés colectivo sin fines de lucro, que tiene por objeto fomentar y proteger la industria de la construcción en el país, así como defender los intereses profesionales de sus miembros y propender a su mejoramiento social, económico y moral.

4.1.1. Visión

Ser líder indiscutible y referencia indispensable en el sector, a la que todos se sientan orgullosos de pertenecer.

4.1.2. Misión

Contribuir al fortalecimiento de nuestros afiliados y demás empresas del sector construcción, representándolos y defendiendo sus legítimos intereses, presentándoles servicios de alta calidad y excelencia, con el concurso de nuestro personal, logrando proyección social y asumiendo un rol protagónico ante las necesidades y expectativas del país.

Aunado a esto este proyecto presenta su importancia al impulso que le da al sector turístico del país, ya que con la construcción de posadas en los sitios donde estas son una necesidad, se promueve el desarrollo turístico del país. Es por ello que también enmarcamos este proyecto en este sector como otra de

sus ventanas de mercado, que si bien en concepto no es la principal, le da un plus importante a este tipo de proyectos.

4.2. Ministerio del Turismo

4.2.1. Misión

Facilitar los mecanismos necesarios para el desarrollo endógeno del turismo, mediante la inversión pública y privada, el fomento de una cultura turística y la participación protagónica de los actores que conforman el Sistema Turístico Nacional.

4.2.2. Visión

Posicionar nacional e internacionalmente el producto turístico Venezuela, como herramienta estratégica para el desarrollo endógeno del país y fuente de bienestar para la población.

4.2.3. Competencias

De acuerdo a lo establecido en el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Turismo, en su Artículo 08, "El Ministerio del Poder Popular con competencia en turismo es el órgano rector y la máxima autoridad administrativa en la actividad turística, encargado de formular, planificar, dirigir, coordinar, evaluar y controlar las políticas, planes, programas, proyectos y acciones estratégicas destinadas al desarrollo sustentable del territorio nacional como destino turístico, orientado al mejoramiento de la calidad de vida del Pueblo venezolano y a potenciar la participación y el protagonismo de las comunidades en la actividad turística"

4.2.4. Estadísticas de últimos años

- **Turismo Interno**

Total Viajeros Internos. Según Entidad Visitada con mayor Crecimiento

Temporada Carnaval /2014-2015

Entidad Federal	Temporada Carnaval 2014	Temporada Carnaval 2015	Var (%) 2015-2014
Falcón	285.378	515.589	80,67
Vargas	498.924	853.617	71,09
Miranda	401.128	681.744	69,96
Distrito Capital	198.324	312.458	57,55
Bolívar	317.914	499.097	56,99
Anzoátegui	388.738	608.779	56,60
Sucre	276.221	429.591	55,52
Aragua	377.856	576.023	52,45
Lara	146.615	215.964	47,30
Merida	65.043	95.679	47,10
Carabobo	123.468	181.173	46,74
Zulia	109.824	160.089	45,77
Apure	58.395	83.758	43,43
Monagas	85.991	123.329	43,42
Portuguesa	68.729	97.275	41,53
Cojedes	30.927	54.591	40,24
Trujillo	71.064	98.907	39,18
Guárico	97.812	133.301	36,28
Yaracuy	69.984	95.354	36,25
Barinas	73.129	98.584	34,81
Delta Amacuro	5.673	7.646	34,78
Dep. Federales	2.759	3.708	34,40
Táchira	52.893	68.359	29,24
Amazonas	4.593	5.678	23,62
Nueva Esparta	62.774	72.107	14,87
TOTAL	3.882.156	6.072.400	56,42

Fuente: MINTUR

- **Turismo Receptivo + Interno**

Total llegadas de visitantes internacionales + visitantes internos. Según Entidad visitada con mayor crecimiento

Temporada Semana Santa/2014-2015

Entidad Federal	Temporada Semana Santa 2014	Temporada Semana Santa 2015	Var (%) 2015-2014
Vargas	688.421	1.181.106	71,57
Falcón	714.750	1.224.688	71,34
Miranda	585.883	1.002.382	71,09
Aragua	456.367	714.301	56,52
Anzoátegui	564.725	883.274	56,41
Sucre	435.042	672.075	54,49
Distrito Capital	353.694	544.756	54,02
Zulia	265.897	395.210	48,63
Carabobo	260.462	351.504	34,95
Portuguesa	89.586	118.626	32,42
Monagas	141.955	185.693	30,81
Lara	325.562	423.609	30,12
Yaracuy	92.737	119.321	28,67
Mérida	191.822	245.397	27,93
Trujillo	142.311	176.654	24,13
Cojedes	51.950	64.247	23,67
Bolívar	496.970	611.077	22,96
Apure	78.273	90.869	16,09
Barinas	94.508	105.719	11,86
Nueva Esparta	116.828	126.568	8,34
Guárico	174.611	187.222	7,22
Delta Amacuro	7.435	7.956	7,04
Dep. Federales	4.231	4.522	6,88
Táchira	161.343	172.378	6,84
Amazonas	10.972	11.700	6,64
TOTAL	6.506.335	9.620.854	47,87

Fuente: MINTUR

- **Turismo Interno**

Total Movilizaciones del Sector Turismo, según Entidad Federal

Temporada Vacaciones Escolares/ 2014-2015

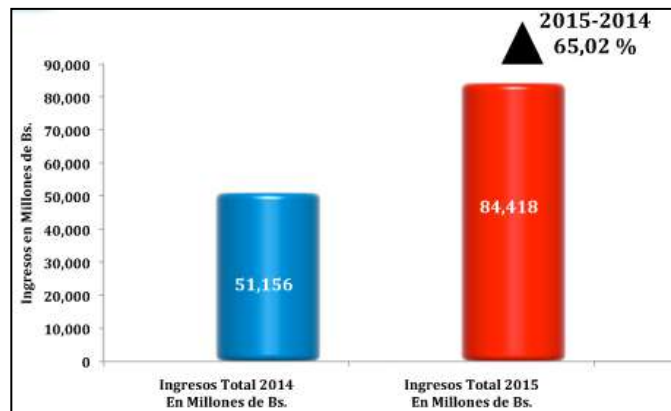
Entidad Federal	Temporada Vacaciones Escolares 2014	Temporada Vacaciones Escolares 2015	Var. (%) 2015-2014
Vargas	1.251.036	1.713.765	36,99
Falcón	1.206.923	1.532.925	27,01
Miranda	955.376	1.224.070	28,12
Amoátegui	890.105	1.114.661	25,23
Aragua	861.359	1.094.325	27,05
Distrito Capital	650.188	707.949	8,88
Sucre	595.920	698.047	17,14
Bolívar	649.448	675.318	3,98
Lara	563.843	617.989	9,60
Carabobo	550.411	537.894	-2,27
Zulia	460.303	482.370	4,79
Mérida	420.660	442.678	5,23
Nueva Esparta	267.281	280.904	5,10
Táchira	270.189	223.344	-17,34
Trujillo	233.947	220.106	-5,92
Guárico	209.280	202.009	-3,47
Monagas	192.628	197.904	2,74
Yaracuy	131.034	124.941	-4,65
Barinas	133.322	124.656	-6,50
Portuguesa	112.219	109.088	-2,79
Apure	104.008	100.736	-3,15
Cojedes	72.589	70.347	-3,09
Amazonas	25.264	25.637	1,48
Terr. Insular Miranda	11.368	11.756	3,41
Delta Amacuro	9.114	9.423	3,38
TOTAL	10.827.815	12.542.842	15,84

Fuente: MINTUR

- **Turismo Receptivo + Interno**

Ingresos en Millones de Bolívares

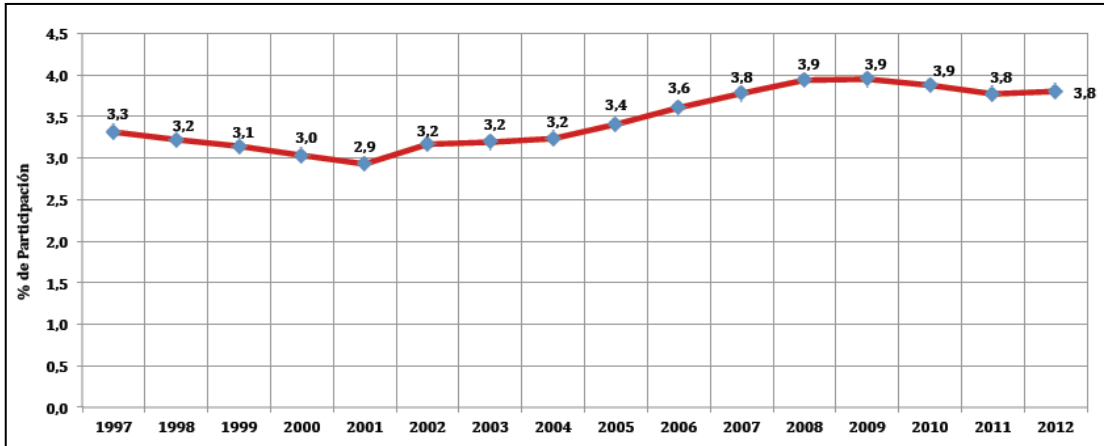
Temporada Vacaciones Escolares/2014-2015



Fuente: MINTUR

- **Valor Agregado Turístico**

% de Participación del Turismo en la Economía 1997 - 2012



Fuente: MINTUR

En relación a las estadísticas presentadas, se evidencia que el Estado Carabobo, lugar donde se está contemplando para llevar a cabo el proyecto. Se encuentra entre los primeros estados turísticos del país, demostrando buena receptividad de turistas en las diferentes temporadas. Por lo tanto, se visualiza que puede ser una zona de buena aceptación de ejecutar el proyecto turístico.

CAPÍTULO V

ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

5.1. Diagnostico

Para lograr fundamentar esta investigación, a parte de la información recabada por observación directa de la necesidad en la zona, se utilizó un formulario de preguntas para recolectar información, a través de las respuestas obtenidas por los turistas que visitaron el balneario en días feriados de Semana Santa del presente año. Esta información fue tabulada, según las categorías de respuestas cerradas. Estas preguntas fueron realizadas en base a un diseño preliminar que se realizo de la posada.

Para presentar los resultados se usaron los recursos que nos da la estadística descriptiva, la cual permitió el diseño de cuadros, donde se organizaron los datos recabados en distribuciones de frecuencia y luego llevarlos a valores porcentuales, posteriormente la información fue ilustrada en gráficos de barras para demostrar la tendencia de las respuestas dadas por los sujetos de estudio, obteniéndose así un análisis veraz y preciso de las categorías seleccionadas por los encuestados.

A continuación se presentan los resultados obtenidos en cada una de las preguntas realizadas a los turistas:

Tabla 1. Porcentaje de personas que han visitado el balneario Palma Sola

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	76%
No	6	24%
Total	25	100%

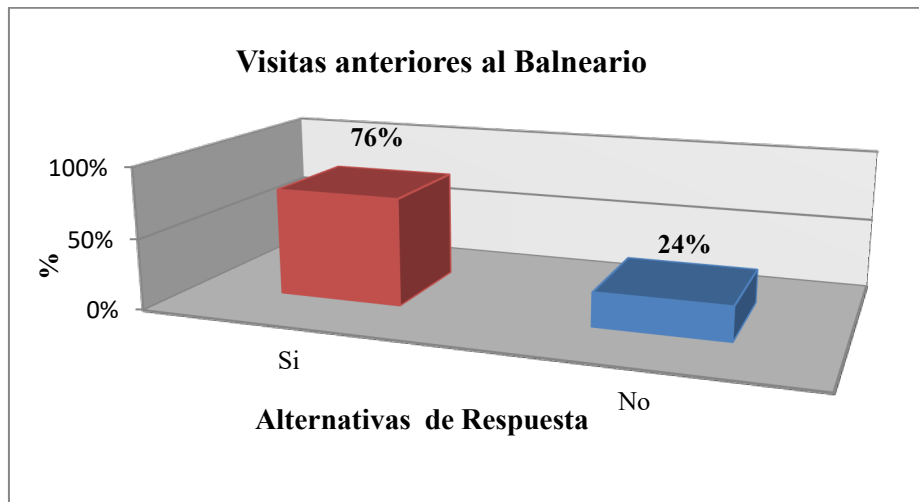


Ilustración 1. Porcentaje de personas que han visitado el balneario Palma Sola

En referencia a los resultados obtenidos en la pregunta n°1 se pudo evidenciar que el 76% de los sujetos encuestados conocen o han visitado anteriormente el balneario y en contraste solo el 24% no lo conocen. Lo que nos permite concluir que la mayoría de las personas encuestadas conocen el balneario o lo han visitado anteriormente.

Tabla 2. Porcentaje de personas que se han hospedado en el balneario Palma Sola.

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	12%
No	22	88%
Total	25	100%

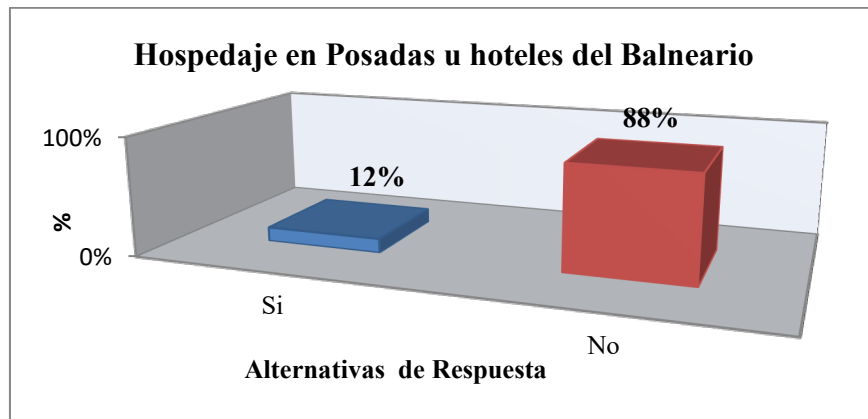


Ilustración 2. Porcentaje de personas que se han hospedado en el balneario Palma Sola.

En las respuestas obtenidas en la pregunta n°2 se evidencia que el 88% de las personas encuestadas no se han hospedado ni en posadas ni en hoteles en el balneario, solo el 12% de los encuestados se ha hospedado en hoteles no muy cercanos al balneario.

Tabla 3. Evaluación porcentual de cómo las personas perciben los servicios de hospedaje en el balneario

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Buenos	2	8%
Regulares	5	20%
Deficientes	6	24%
Malos	12	48%
Total	25	100%

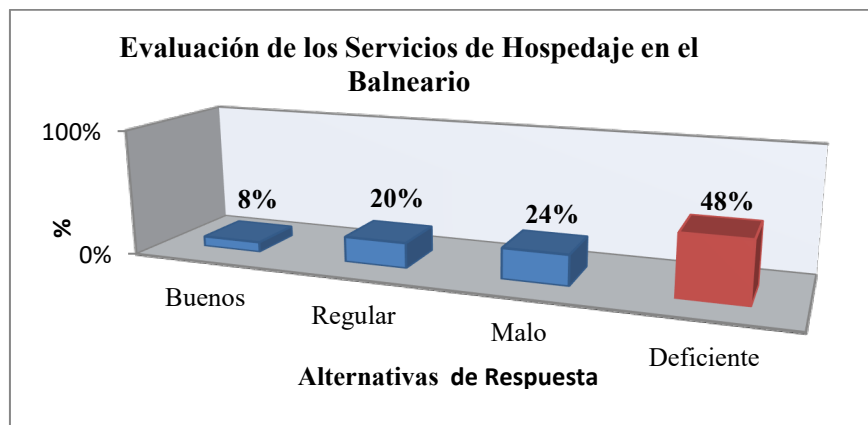


Ilustración 3 Evaluación porcentual de cómo las personas perciben los servicios de hospedaje en el balneario

Al evaluar los resultados de la pregunta n°3 se observa que el 48% de los encuestados evalúan los servicios de hospedaje que ofrece el balneario como deficientes, el 24% opina que son malos, el 20% los evalúa como regular y solo el 8% opina que son buenos, concluyendo con esto que la mayoría de los encuestados evalúa los servicios de hospedaje del balneario como deficientes y malos.

Tabla 4. Porcentaje de personas que opinan si existe o no ausencia de posadas en el balneario

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	
Total	25%	100%

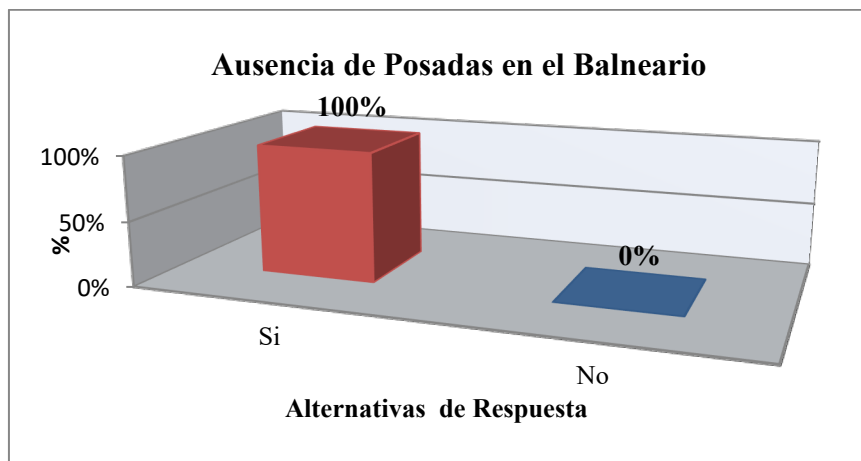


Ilustración 4. Porcentaje de personas que opinan si existe o no ausencia de posadas en el balneario

En referencia a la pregunta n°4, el 100% de las personas opinan que si existe ausencia de posadas en el balneario, debido a que hasta ahora no se conoce ninguna posada en el balneario ni cercana a este.

Tabla 5. Porcentaje de personas que opinan sobre el potencial para desarrollar el turismo en el balneario

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	1	4%
Medio	1	4%
Alto	23	92%
Total	25	100%

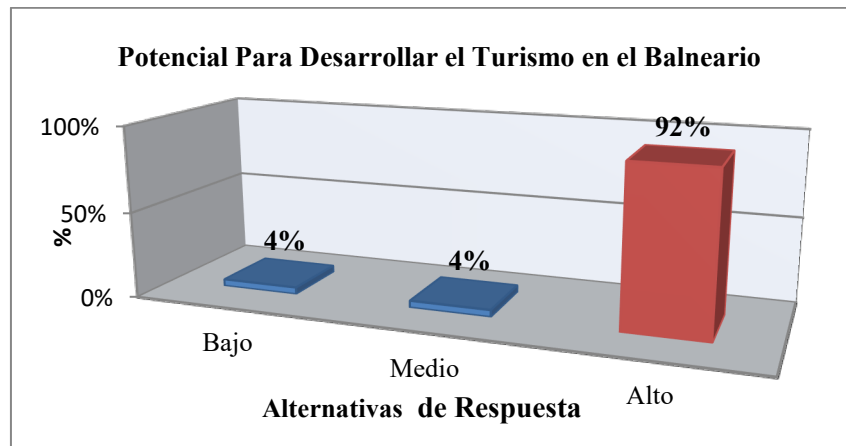


Ilustración 5, Porcentaje de personas que opinan sobre el potencial para desarrollar el turismo en el balneario

En referencia a la pregunta n°4 el 92% de los encuestados opinaron que el potencial para desarrollar el turismo en el balneario es alto, el 4% opinaron que es medio y el 4% restante que es bajo.

Tabla 6. Porcentaje de personas que consideran si son necesarias o no las posadas en el balneario

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	
Total	25	100%

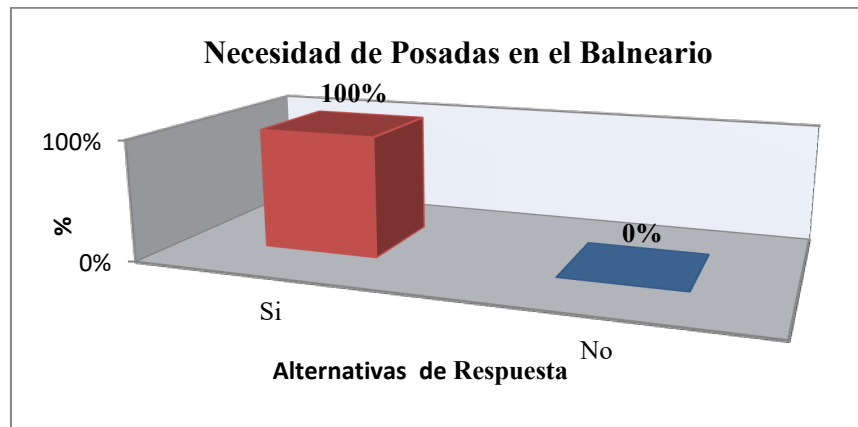


Ilustración 6. Porcentaje de personas que consideran si son necesarias o no las posadas en el balneario

En referencia a la pregunta n°4 todas las personas encuestadas opinaron que si son necesarias las posadas en el balneario.

Tabla 7. Porcentaje de personas que opinaron si de existir una posada turística en el balneario se hospedarían

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	
Total	25	100%

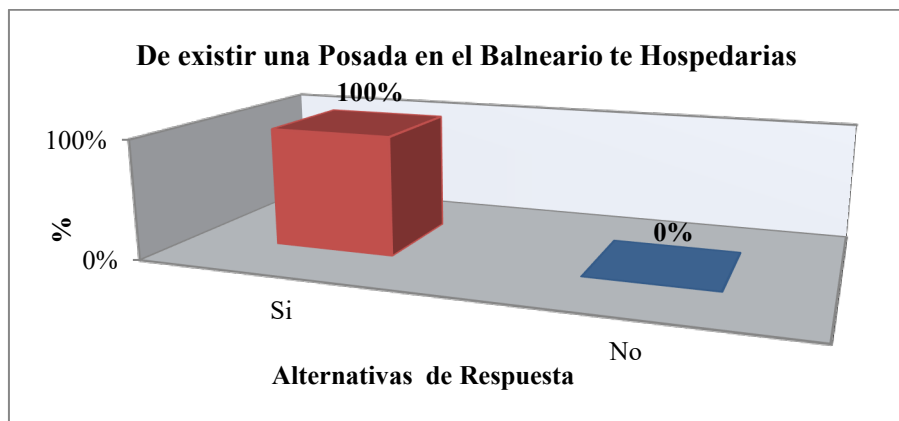


Ilustración 7. Porcentaje de personas que opinaron si de existir una posada turística en el balneario se hospedarían

En conclusión de la pregunta n°7 todas las personas encuestadas opinaron que si se hospedarían en una posada cercana al balneario.

Tabla 8. Porcentaje de personas que opinan si la ubicación geográfica de una posada turística es el factor más importante para el éxito del emprendimiento

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	23	92%
No	2	8%
Total	25	100%

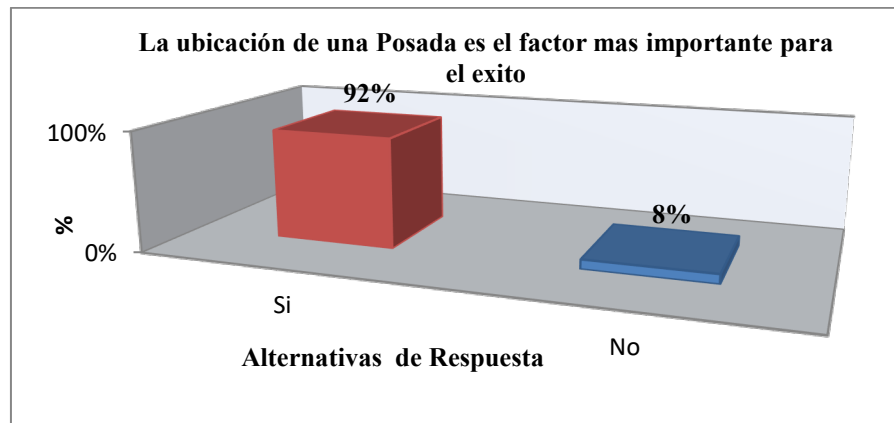


Ilustración 8. Porcentaje de personas que opinan si la ubicación geográfica de una posada turística es el factor más importante para el éxito del emprendimiento.

En referencia a la pregunta n°8, la mayoría de los encuestados representada por el 92% opinaron que si es importante la ubicación geográfica de la posada y que este es un plus necesario para el éxito, solo el 8% opinaron que no es necesaria una buena ubicación geografía mientras se brinde al huésped un excelente servicio. Estos resultados permiten confirmar que en zonas turísticas de playas la ubicación geográfica de las posadas es un factor de mucha importancia debido a que la preferencia de los turistas está basada en que mientras más cercanas al balneario mejor atracción tendría.

Tabla 9. Porcentaje de personas que opinan acerca de cuáles son los aspectos que considera importante al momento de escoger una posada

Alternativas de Respuesta	1°	2°	3°	4°	5°
Costo	0%	18%	0%	9%	9%
Confort	18%	45%	9%	18%	9%
Calidad de Atención	27%	18%	36%	18%	9%
Áreas de distracción	0%	0%	18%	0%	18%
Piscina	0%	9%	18%	27%	9%
Caney	0%	0%	0%	0%	9%
Restaurant	0%	0%	9%	18%	18%
Tienda de Artesanía	0%	0%	0%	0%	9%
Seguridad	55%	9%	9%	9%	9%

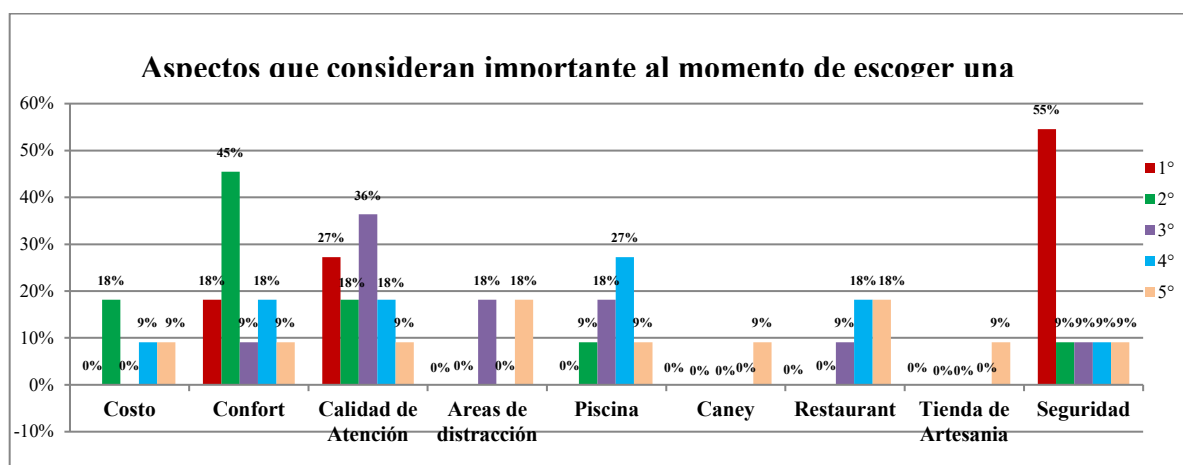


Ilustración 9. Porcentaje de personas que opinan acerca de cuáles son los aspectos que considera importante al momento de escoger una posada

En referencia a estos resultados de la pregunta n° 9, se les preguntó al encuestado que listaran del 1 al 5 siendo el 1 el de mayor prioridad, cuáles eran los aspectos que consideraban más importantes al momento de escoger una posada turística. En esta parte de la encuesta no se consideró en las

alternativas de respuesta la que cada uno de los encuestados consideró cómo la de mayor prioridad la cual es la seguridad, como segunda opción la mayoría coincidió en el confort, en tercer lugar la calidad de atención, cuarto lugar que tenga piscina y por ultimo un restaurant. Concluyendo con esto que la preocupación principal de los turistas al momento de escoger una posada está basada en la seguridad que esta le pueda ofrecer.

Tabla 10. Porcentaje de personas que opinan sobre cómo prefieren el servicio de alojamiento.

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sencillo	3	12%
Matrimonial	7	28%
Familiar	15	60%
Total	25	100%

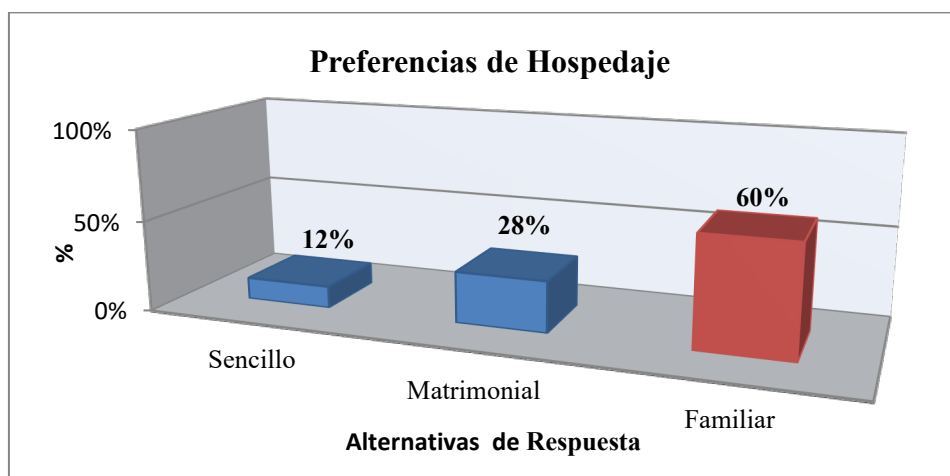


Ilustración 10. Porcentaje de personas que opinan sobre cómo prefieren el servicio de alojamiento.

En referencia a la pregunta n°10, el 60% de las personas encuestadas tienen preferencias en hospedaje familiar, el 28% lo busca matrimonial y solo el 8% lo busca sencillo.

Tabla 11. Porcentaje de personas que opinan si la comodidad de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	100%
No	0	
Total	25	100%

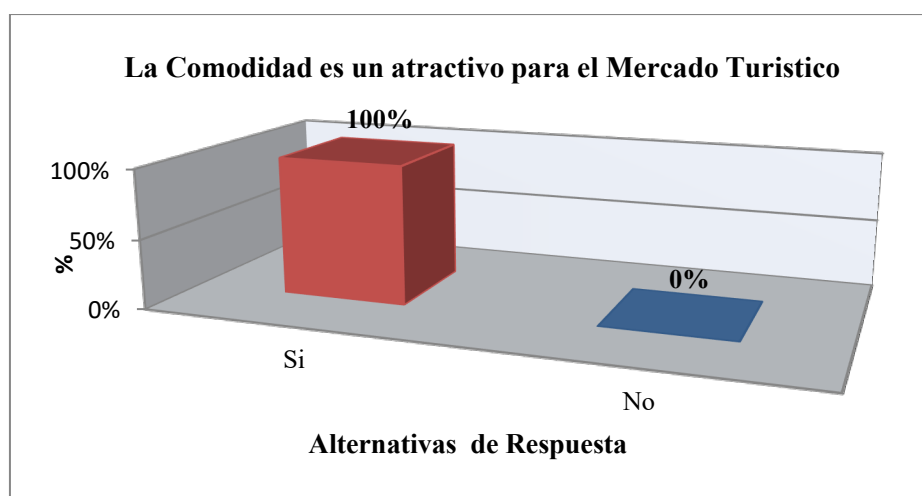


Ilustración 11. Porcentaje de personas que opinan si la comodidad de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico

En relación a la pregunta n°11, el 100% de los encuestados opinan que la comodidad si es un atractivo para el mercado turístico. En conclusión los servicios que a ofrecer en cualquier tipo de establecimiento de hospedaje turístico deben brindar comodidad y calidad a sus huéspedes.

Tabla 12. Porcentaje de personas que consideran que el servicio de estacionamiento es un factor importante en un establecimiento turístico

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	100%
NO	0	
TOTAL	25	100%

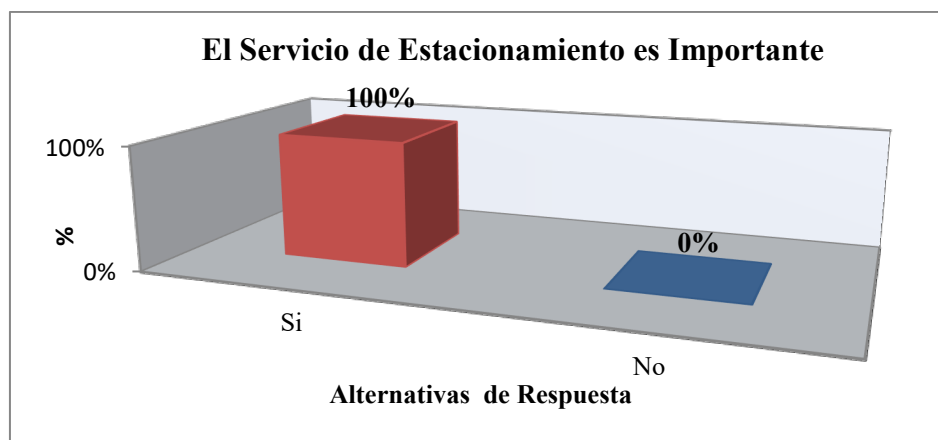


Ilustración 12. Porcentaje de personas que consideran que el servicio de estacionamiento es un factor importante en un establecimiento turístico.

En conclusión de la pregunta n°10, el 100% de los encuestados consideran que si es importante que un servicio de hospedaje brinde estacionamiento para mayor seguridad de sus vehículos.

Tabla 13. Porcentaje de personas que están de acuerdo o no, con que el costo de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	100%
NO	0	
TOTAL	25	100%

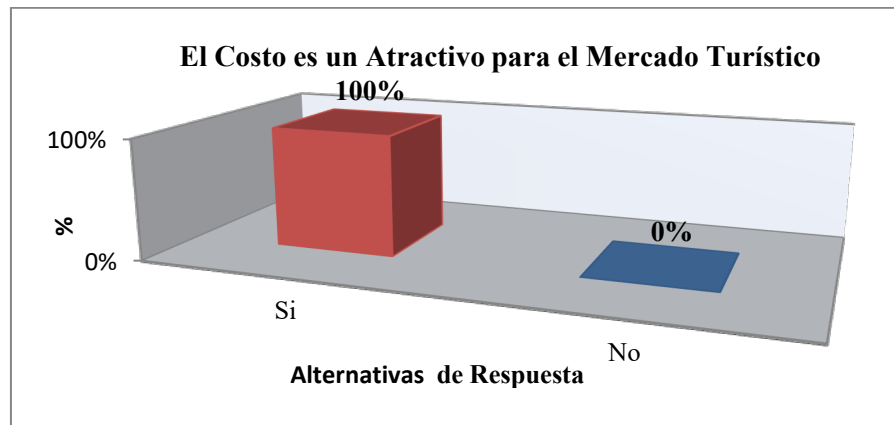


Ilustración 13. Porcentaje de personas que están de acuerdo o no, con que el costo de un servicio de hospedaje puede ser un atractivo para el mercado turístico

En referencia a la pregunta n° 13, el 100% de los encuestados estuvieron de acuerdo en que el costo es un atractivo para el mercado turístico, la mayoría expresó que de brindarles un excelente servicio el costo sería lo menos que se estaría pendiente, pero que de existir competencia en la zona en cuanto a la calidad de servicios ya el costo si se toma en cuenta al momento de la escogencia.

Tabla 14. Porcentaje de personas que opinan acerca del Monto diario dispuestos a pagar por hospedarse en una posada en el balneario. (

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
2500 a 3000	0	0%
3000 a 4000	2	18%
4000 a 5000	4	36%
5000 a 10000	4	36%
10000 o mas	1	9%
Total	25	100%

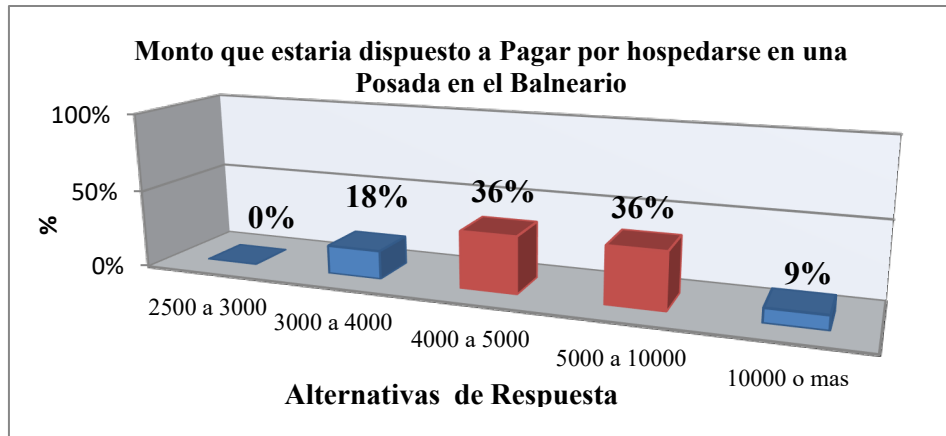


Ilustración 14. Porcentaje de personas que opinan acerca del Monto Dispuestos a pagar por hospedarse en una posada en el balneario.

En referencia a la pregunta n° 14, la mayoría de los encuestados representados por un 36%, estuvieron de acuerdo en que el monto que estarían dispuestos a pagar por una noche de hospedaje en una posada del balneario oscila entre los 4.000 a 10.000 Bs, el 18% estuvo de acuerdo en pagar entre 3.000 a 4.000 Bs y el 9% en pagar 10.000 o más, en conclusión de este ítem, este sondeo se realizó debido a la importancia que tiene conocer el margen de precios que estarían dispuestos a pagar los turistas que visitan el balneario, esto con el fin de estimar la factibilidad financiera de este proyecto, para el cual se debe tomar en cuenta los niveles de inflación que se están manejando en el país.

Tabla 15. Porcentaje de personas que le gustaría que el servicio de atención en la posada se realizara durante todo el día o solo las primeras 12 horas.

Alternativa de Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Las primeras 12h del día	6	24%
Las 24h del día	19	76%
Total	25	100%

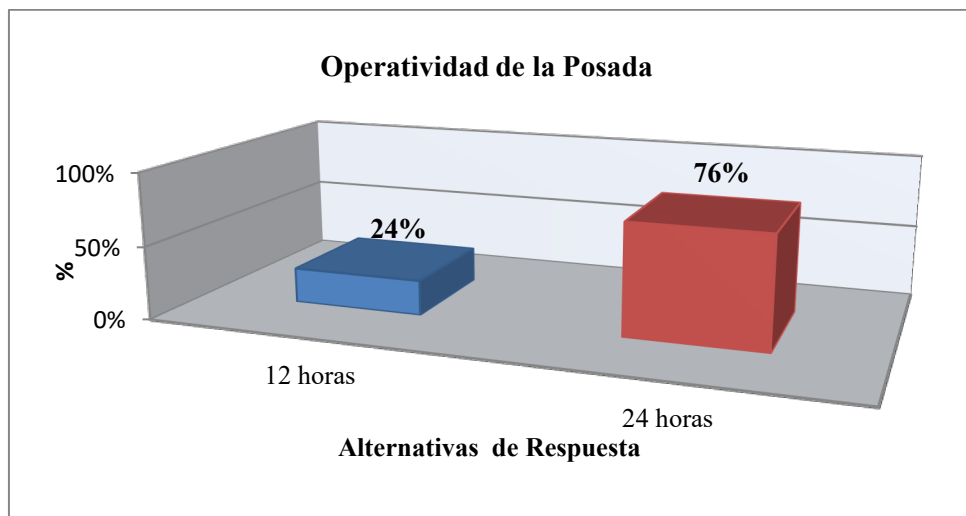


Ilustración 15. Porcentaje de personas que le gustaría que el servicio de atención en la posada se realizara durante todo el día o solo las primeras 12 horas.

En referencia a esta última pregunta, el 76% de los turistas estuvieron de acuerdo en que les gustaría que la atención ofrecida por la posada se realice durante las 24 horas del día y solo el 24% prefirieron el servicio de atención solo por las primeras 12 horas del día. Esta pregunta se realizó con la intención de sondear cuales eran las preferencias en cuanto a los tiempos de atención en la posada y poder sustentar el estudio operativo que vamos a realizar en capítulos posteriores, ya que de esta manera podremos determinar los turnos de trabajo y la cantidad de personal que se requieren para los mismos.

5.2. Resultados Obtenidos

Esta encuesta se realizó para sustentar el estudio de factibilidad y la observación directa que ya se tenía de la zona caso de estudio, siendo esta el balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo. El instrumento aplicado fue la encuesta de la cual se derivan las siguientes conclusiones y aciertos, del análisis de cada pregunta realizada y de la vivencia de la misma:

Las personas encuestadas en su gran mayoría no eran del estado Carabobo, siendo estos provenientes del estado Lara, Yaracuy, Aragua, Caracas, los Teques y se encontraron casos provenientes de San Félix Estado Bolívar. Lo que indica que al balneario no solo llegan turistas provenientes de los estados más cercanos sino que también de diferentes estados del país.

La mayoría de estos turistas ya habían visitado anteriormente el balneario (aproximadamente en un 76%) y en mucho de los casos es debido a que practican deportes como el surf en este balneario.

Uno de los casos que llamo la atención y que ya es un comentario generalizado en el país, es que la mayoría de los turistas que buscan disfrutar de las playas, lo primero que buscan son sitios donde se les brinde seguridad para disfrutar tranquilos, se evidencio que más de la mitad de los encuestados (55%) respondieron que el aspecto más importante a considerar al momento de escoger un hospedaje, es la seguridad. Lo cual se reflejó en esta encuesta realizada que a pesar de no estar la seguridad entre las alternativas de respuestas siendo esto lo primero que mencionaban.

Se evidencio que los turistas que visitan el balneario desconocen la existencia de posadas turística ubicada en esta zona, reafirmandose con ello, lo que ya se tenía conocimiento, de que no existen posadas en este balneario.

De acuerdo a los resultados de la encuesta realizada específicamente en lo que se refiere a la locación donde se espera construir la posada, se evidencio la receptividad que tuvieron los turistas en cuanto a la ubicación de la misma, la mayoría de las respuesta coincidieron que mientras más cercana esta esté de la playa mucho mejor y el 100% indicó que son necesarias las posadas y además se hospedarían en el balneario Palma Sola.

Cabe destacar también que la mayoría de los turistas encuestados no conocen ninguno de los dos hoteles que existen en el balneario, debido a que

el más cercano a la playa se encuentra muy deteriorado y prestando poco servicio de hospedaje y el segundo hotel se encuentra más retirado y el acceso es menos visible para los turistas que transitan camino al balneario.

Por último, el 88% de los encuestados prefieren alojamientos de tipo matrimonial y familiar, por lo que se puede concluir que la mayoría de las personas encuestadas prefieren hospedaje similar al proyecto en análisis objeto de esta investigación, donde se les brinde confort, calidad de atención y servicio de estacionamiento, y que la operatividad de la posada sea durante las 24 horas del día.

CAPITULO VI

DESARROLLO DEL PROYECTO

6.1. Análisis técnico

6.1.1. Ubicación

6.1.1.1. Macro localización: Se entiende por macro localización la ubicación geográfica donde se pondrá en marcha el proyecto, en este caso se muestra que está situado en el Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo, según la ilustración que se señala a continuación:



Ilustración 16. Mapa de Venezuela con ubicación de Morón

6.1.1.2. Micro localización: Determina la ubicación exacta del proyecto, considerando sus condiciones, distinguiendo que este proyecto se llevará a cabo específicamente a tan solo 100 metros de la playa en el Sector nº6 de Palma Sola, Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo. Según las figuras que se muestra a continuación:



Ilustración 17. Imagen Satelital vía principal para llegar a la Posada;

Fuente: Google Maps



Ilustración 18. Imagen Satelital ubicación de la Posada

Fuente: Google Maps

6.1.2. Tamaño y Capacidad de la Posada

La Posada Turística contará con diecisiete (17) habitaciones, para una capacidad de 48 personas, con habitaciones matrimoniales, triples y familiares haciendo un total de cuarenta y ocho (48) plazas cama, pudiendo aumentar este número cuando se solicitan camas adicionales, ya que las habitaciones tienen el espacio físico suficiente para distribuir una cama extra; debido a que las Normas Covenin (2030-87) indican que el número máximo de unidades de alojamiento debe ser de veinte (20) habitaciones, por esto también se realizará en dos (2) plantas: planta baja y planta Alta.



Plano de planta de la posada

6.1.2.1. Estacionamiento: El estacionamiento estará conformado por nueve (9) puestos, quedando a la entrada de la posada, donde todos los vehículos estarán a buen resguardo, cabe mencionar que según las Normas, para la realización de una posada este es opcional.

6.1.2.2. Accesos: Contará con dos (2) accesos principales y dos (2) accesos a las áreas de la posada los cuales están cerca de la recepción y el

estacionamiento, de acuerdo a lo dispuesto en las Normas Convenin (2030-87), será de fácil acceso y se realizan dos entradas para que esté de acuerdo con la categoría de tres (3) estrellas.



Estacionamiento, accesos, zona de recepción y administración

6.1.2.3. Zona de Recepción: Esta zona estará ubicada en la entrada principal y contará con un lobby, la recepción y pequeño local comercial para la venta de artesanías. Estará ubicada a nivel de la entrada principal y será el núcleo de enlace o de distribución a las diferentes áreas de la posada de acuerdo a lo establecido en las Normas Covenin (2030-87).

La recepción trabajará en tres (2) turnos, de 7 a.m. a 4 p.m. y de 4 p.m. a 10 p.m. Se estipulan dos (2) recepcionistas. Y tendrá un botiquín de primeros auxilios.

6.1.2.4. Zona de Administración. El área administrativa se ubicará en la planta de arriba de la recepción y contará con el despacho del administrador.

Aquí se realizarán todas las operaciones contables, administrativas y financieras. Su mobiliario contará con un archivo, un escritorio, un computador, una poltrona ejecutiva, un sofá de dos puestos y materiales de oficina.

6.1.2.5. Zona de Alimentos y Bebidas. El Restaurant estará dotado con 3 mesas para 4 comensales, 10 sillas a lo largo de la barra y 3 mesas que se encontraran a las cercanías del área de la piscina; cómodamente instalados, y las mismas pueden ser aumentadas de así requerirlo, para ofrecer desayuno, almuerzo y cena, con un horario comprendido desde las 7 a.m. hasta las 9 p.m. El comedor ofrecerá el menú típico de la región y comida a la carta, y ofrecerá gran variedad de bebidas ya que contará con patente de licores. Esta será de fácil acceso al público y estará comunicada directamente con la cocina.

La cocina tendrá una nevera y un frízer, el lavaplatos, un área para aseo, una bomba con filtro de agua y almacén de alimentos (despensa), y todos los equipos, utensilios y herramientas necesarias para la elaboración de alimentos.

Se trabajará con dos turnos, de 6 a.m. a 2 p.m. y de 3 p.m. a 10.00 p.m., contando con un chef, dos ayudantes de cocina y un lavaplatos para cada jornada.

6.1.2.6. Zona de Habitaciones. Contará con nueve (9) habitaciones Matrimoniales, seis (6) habitaciones triples con una cama matrimonial y una litera, dos (2) habitaciones familiares con una cama matrimonial y dos literas, para un total de diecisiete (17) habitaciones, ubicadas en la planta baja y otras ubicadas en la planta alta. Todas estarán dotadas de baño privado con W.C., ducha, lavamanos, ducha manual, espejo, gabinete, jabón de tocador, papel sanitario, toallas, champú, enjuague, gorro de baño, entre otros.



Plano de planta alta

Las habitaciones estarán equipadas con camas de acuerdo al tipo de habitación (camas matrimoniales y literas), mesa de noche, almohadas, sábanas, cubrecamas, vasos, jarra de agua, closet, televisión, cuadros.

Todas las habitaciones tendrán agua fresca las veinticuatro (24) horas, el cambio de lencería se realizará diariamente, agua fría potable en las habitaciones con su jarra y vasos, y éste será realizado por dos (2) camareras.

Las habitaciones permitirán la colocación cómoda del mobiliario y de los equipos exigidos en las normas Covenin (2030-87). Todas las habitaciones tendrán ventanas hacia los pasillos internos, nunca cerrados y se identificarán mediante el uso de números; igualmente en los pasillos de circulación no existirán obstrucciones para la seguridad.

6.1.3. Factores que condicionan el tamaño de la Posada

Dentro de los factores que condicionan el tamaño de la posada se encuentra el área del terreno que ya está definida de acuerdo a las dimensiones y que por ser una zona urbana la altura no podrá sobrepasar de dos plantas respetando con esto la vista de los terrenos del alrededor.

6.1.4. Condiciones para llevar a cabo su desarrollo

6.1.4.1. Proximidad y disponibilidad de la Materia Prima.

La materia prima está disponible cerca del sector ya que por ser una zona céntrica donde existen muchas industrias y comercios esta sería de fácil acceso y transporte al lugar de la construcción.

6.1.4.2. Medios de Transporte

La zona donde sería construida la posada cuenta con una avenida principal la cual está conectada a la autopista Morón - Coro, es de fácil acceso y existen medios de transporte público.

6.1.4.3. Disponibilidad de Servicios Públicos.

El sector aún no cuenta con la electrificación de la zona solo tenemos toma eléctrica hecha por la propia población de los postes antiguos existentes, aun cuando este proyecto generaría una carga adicional a las tomas existentes no sería un problema. En el sector el suministro de agua potable no es continuo se tendría que instalar un sistema de tanques para el suministro de agua a la posada.

6.1.4.4. Influencia del clima

El clima impactaría la construcción debido a que se debe construir con materiales resistentes a la corrosión ya que por estar situada cerca al mar este sería un factor que se debe tomar en cuenta.

6.1.4.5. Ingeniera y obra complementaria

Estacionamiento, piscina, Restaurant.

6.2. Investigación del Mercado

La finalidad de la investigación de mercado, es probar que existe un número suficiente de personas, empresas u otras entidades que dadas a ciertas condiciones demuestran una demanda que justifica la puesta en marcha de este proyecto, así como la oferta del mismo.

6.2.1. Producto en el Mercado

Los productos principales que se pretenden lograr con el desarrollo de este proyecto, lo representan los beneficiarios siendo:

- a) Los turistas que visitan la región

Los productos secundarios están intrínsecamente relacionados con los principales en este caso el rol de los mismos es beneficiarse económicamente de la creación de la posada turística, entre ellos se pueden mencionar los siguientes:

- a) Los habitantes del Municipio Juan José Mora, para quienes representan fuentes de empleo y beneficios socioeconómicos.

- b) Los profesionales egresados de las casas de estudio del municipio en el área de turismo, pues representa oportunidades de crecimiento y desarrollo profesional.

El producto terciario, lo constituyen en el Municipio Juan José Mora y el Estado Carabobo, en virtud del impulso que recibirán en el desarrollo económico de la región: así como también los futuros inversionistas que deseen obtener un beneficio valiéndose de las bondades naturales de la zona y que pretendan lograr el impacto social que potencie al Municipio.

6.2.2. Área de Mercado

El área de mercado, está caracterizada por el número probable de usuarios o consumidores del proyecto y que al respecto se cuantifican para los productos principales de la siguiente manera:

6.2.3. Comportamiento de la Demanda

El comportamiento de la demanda debe establecerse en tiempo presente y futuro, de allí que, la demanda actual surge como resultado de la cantidad de personas que se movilizan en temporadas altas y bajas a la zona y la necesidad de zonas de hospedaje, detectándose la necesidad existente en la localidad para satisfacer carencias de servicios de posadas que permitan hacer uso de bienes y servicios que puedan ofrecerse en este proyecto.

La demanda futura es el servicio innovador que se brindará en la posada propuesta, engranando las diferentes áreas relacionadas con la hospitalidad, visitas guiadas de la mano con la conciencia ecológica, generando a su vez estrategias que permiten explotar las potencialidades propias de la zona: factores que en términos de balance se consideran necesarios para generar mejores aspectos del turismo que se puedan ofrecer de la zona.

6.2.4. Comportamiento de la Oferta

El comportamiento de la oferta, tiene que ver con la capacidad de la prestación de servicios relacionados al proyecto. En este orden de ideas, la situación actual es la poca prestación de servicios turísticos en la única playa con la que cuenta el municipio, actualmente esta zona del balneario cuenta con tan solo 2 hoteles con servicios limitados para cubrir la demanda existente del servicio de buena hospitalidad existente en el sector, uno de ellos es el más antiguo llamado Hotel Canaima cuenta con aproximadamente cinco (5) habitaciones en servicio ya que por la antigüedad este hotel se encuentra en alto deterioro de sus instalaciones y no presta servicio de comida, solo el alquiler de habitaciones para parejas o familias y está ubicado en el área de la Playa.



Fotografía actual del Hotel Canaima

En el caso del otro hotel, llamado Hotel Daylambarvich brinda servicio de hospedaje y estacionamiento y no ofrece servicio de comidas, este hotel se encuentra ubicado aproximadamente a 700 metros de la playa, el acceso al hotel está un poco fuera de la venida principal del balneario.



Fotografía actual del Hotel Daylambarvich

Evaluando la oferta de estos servicios que se prestan en la zona más cercana al balneario específicamente en el Balneario Palma Sola, el Hotel Canaima que es el más cercano a la playa y se encuentra en total deterioro y con poca atraktividad para los turistas que visitan el balneario. En el caso del Hotel Daylambarvich este si se encuentra en mejores condiciones debido a que es un hotel relativamente nuevo con menos de 5 años de servicio, pero su acceso y visibilidad está un poco alejado de la zona de playa. En la Ilustración 20, se pueden observar las distancias relativas de cada uno de estos hoteles y la ubicación que se tiene para la Posada Turística.

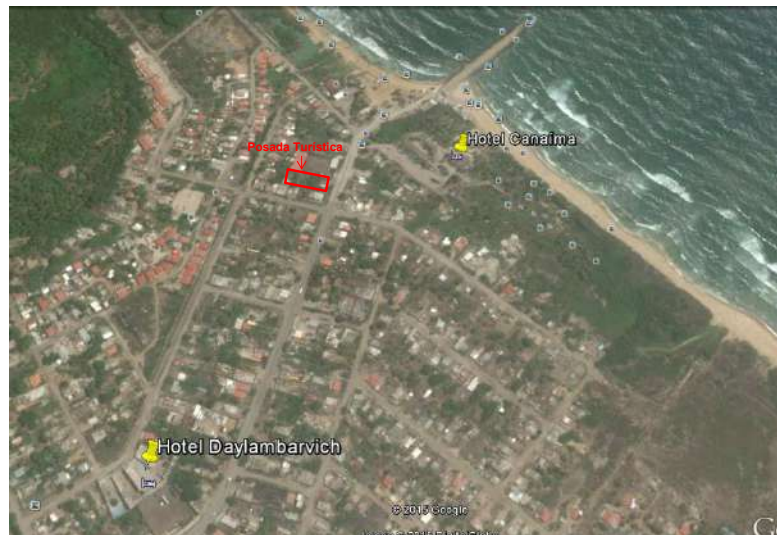


Ilustración 19. Imagen Satelital ubicación de los actuales hoteles y la ubicación futura de la Posada

Fuente: Google Maps

Por su parte, la oferta futura se materializa al plantear el Proyecto de inversión financiera de la en Palma Sola Morón del Litoral Carabobeño sería la primera posada en el sector, en la cual aparte de prestar un excelente servicio de

hospitalidad se explotara otras actividades como excursiones a los cayos del Parque Nacional Morrocoy que se encuentran a tan solo 30 min con la finalidad de crear conciencia ecológica al turista y a los habitantes del sector.



(A) Planta Baja



(B) Planta Alta

Planos de la futura Posada

6.2.5. Beneficios para el Sector y sus habitantes.

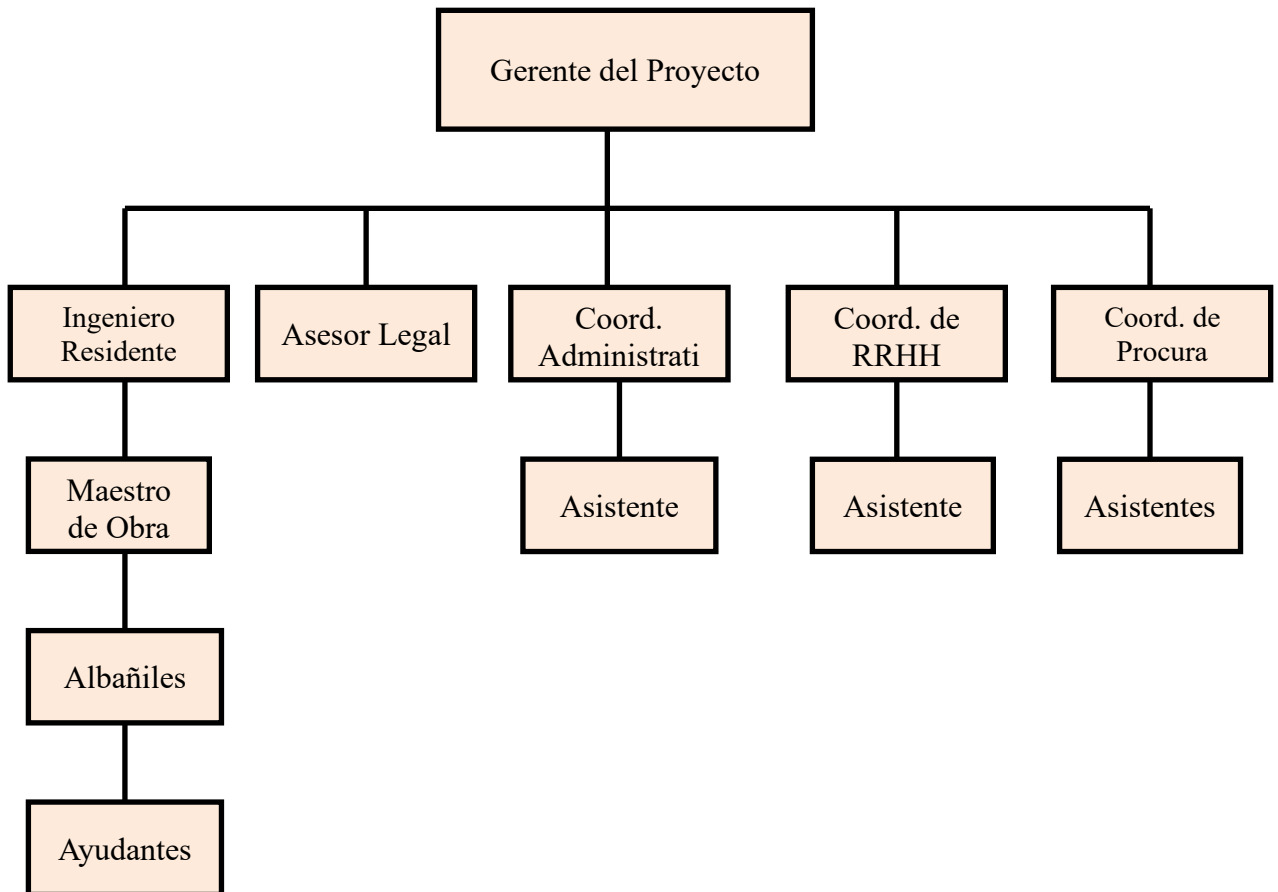
Con la creación de esta posada se genera una amplia gama de beneficios a la comunidad:

- Se buscará mano de obra de este sector que ayuden a la ejecución de los trabajos.
- Se fomentará el turismo en la zona
- Una vez finalizada la Posada se le brindaran oportunidades de trabajo a las personas que viven en el sector.
- Otras de las áreas que se pueden desarrollar es la prestación de servicios de guía turística a las personas que visiten este balneario al igual que se realizaran excursiones a los cayos del Parque Nacional Morrocoy y balnearios de la ciudad de Puerto Cabello.

- Los estudiantes de las Universidades que hacen vida en el municipio como lo son la UNEFM (Universidad Nacional Experimental Francisco de Miranda) y la UBV (Universidad Bolivariana de Venezuela), que estén cursando las carreras en el área de turismo podrán formar parte de la recreación y realizar sus pasantías en la posada.

6.3. Análisis operativo

6.3.1. Organigrama para la ejecución de la Obra



Personal Ejecutor

- Maestros de obras
- Albañiles
- Ayudantes.

Personal Administrativo

- Gerente del Proyecto
- Ingeniero Residente
- Asesor Legal
- Coordinador de Talento Humano
- Coordinador Administrativo
- Asistente de Procura

El personal sería reclutado de la zona ya que el municipio cuenta con suficiente personal calificado en el área de la construcción, esto por ser un municipio con una zona industrial importante ya que se fueron instalando empresas de envergadura lo cual conlleva a que muchos de sus habitantes se prepararan y adquirieran experiencias en esta área.

Los salarios se establecerían de acuerdo al mercado y al contrato de la construcción.

6.4. Evaluación Económica- Financiera

La evaluación financiera realizada al proyecto para determinar su viabilidad, ha arrojado indicadores que permiten conocer si realmente el proyecto es atractivamente rentable en los términos y condiciones en los cuales se planteó. Los instrumentos utilizados son el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), y el periodo de recuperación descontado (PRD).

6.4.1. Componentes de la Inversión.

6.4.1.1. Elementos de Infraestructura y estructura

Los Elementos de Infraestructura son todos aquellos que tienen que ver con las construcciones y espacios para la instalación de un proyecto. En este caso nos referimos al terreno, su nivelación e instalación de cerca ciclón en 35 ml del terreno que no está cercado, debido a que todas las demás áreas se encuentran cercadas con pared de concreto.

Los elementos de estructura son todos aquellos activos fijos donde se lleva a cabo la producción del bien o servicio.

ELEMENTOS DE INFRAESTRUCTURA Y ESTRUCTURA				
Obras Civiles:	Unidad Utilizada	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Terreno	M2	950	Bs. 15.000,00	Bs. 14.250.000,00
Nivelación de terreno	M2	950	Bs. 2.500,00	Bs. 2.375.000,00
Cerca ciclon	M2	25	Bs. 10.000,00	Bs. 250.000,00
Construcción de edificación	M2	636	Bs. 290.000,00	Bs. 184.440.000,00
Estacionamiento	M2	187,5	Bs. 65.000,00	Bs. 12.187.500,00
Piscina	M2	180	Bs. 120.000,00	Bs. 21.600.000,00
Paisajismo	M2	50	Bs. 22.000,00	Bs. 1.100.000,00
Costo de las obras civiles			Sub- Total A	Bs. 236.202.500,00
Instalaciones electricas	M2	636	Bs. 25.000,00	Bs. 15.900.000,00
Equipo generador de voltaje	Und	1		Bs. 13.000.000,00
Tanque subterraneo y equipo hidroneumatico	Und	1		Bs. 26.000.000,00
Costo de las instalaciones civiles			Sub- Total B	Bs. 54.900.000,00
Total Sub Total A+ B				Bs. 291.102.500,00

Cuadro N°1. Elementos de Infraestructura y estructura
Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

El cuadro N°1 presenta los elementos de infraestructura y estructura cuyos componentes fueron tomados en base al planteamiento realizado en el estudio técnico, el cuadro presenta un detalle de sus partes y sus respectivos subtotales.

6.4.1.2. Dotaciones

El cuadro N° 2A Y 2B contiene detalladamente todas las dotaciones (maquinarias, equipos, mobiliario y herramientas), necesarias para el proyecto, a fin de ofrecer un servicio de excelente calidad. Todas estas dotaciones necesarias para la puesta en marcha de los servicios de hospedaje en la posada se pueden adquirir fácilmente en el país en moneda nacional.

DOTACIONES 2A				
Items	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Maquinarias / Equipos y Herramientas. Equipos de Cocina y Restaurant	Cocina Industrial	1	1.550.000,00	1.550.000,00
	Campana de metal con extractor	1	175.000,00	175.000,00
	Freidora dos cestas	1	650.000,00	650.000,00
	Fregadero Industrial	1	550.000,00	550.000,00
	Sandwichera Doble	1	50.000,00	50.000,00
	Mesa de trabajo de acero inoxidable	1	340.000,00	340.000,00
	Frizer / Congelador Vertical	1	1.780.000,00	1.780.000,00
	Nevera Combinada	1	2.048.000,00	2.048.000,00
	Balanza de peso	1	60.000,00	60.000,00
	Escurridor de platos pared	1	48.000,00	48.000,00
	Utensilios de Cocina (Platos, Vasos, Cuchillos, cucharas, tenedores)	1	74.000,00	74.000,00
	Bandejas de Horno	1	8.000,00	8.000,00
	Batidora electrica	1	41.000,00	41.000,00
	Cafetera Industrial	1	680.000,00	680.000,00
	Copas	30	6.500,00	195.000,00
	Destapadores	5	5.500,00	27.500,00
	Esprimidor de Jugos	4	205.000,00	820.000,00
	Ollas, zartenes, jarras	6	245.000,00	1.470.000,00
	Servilleteros	6	10.400,00	62.400,00
	Licuadaora	3	45.000,00	135.000,00
Microondas	2	180.000,00	360.000,00	
Filtros de Agua potable	10	70.000,00	700.000,00	
Equipos de Lavandería	Lavadoras	3	380.000,00	1.140.000,00
	Secadoras	3	450.000,00	1.350.000,00
	Plancha y mesa de planchado	2	43.000,00	86.000,00
	Sabanas Matrimoniales y fundas	18	28.500,00	513.000,00
	Sabanas Individuales y fundas	10	18.000,00	180.000,00
	Cubrecamas Matrimoniales	18	28.000,00	504.000,00
	Cubrecamas Individuales	10	15.000,00	150.000,00
	Almohadas	56	12.000,00	672.000,00
	Toallas de Baño	52	8.000,00	416.000,00
	Papeleras	30	13.800,00	414.000,00
	Manteles de mesa	6	8.000,00	48.000,00

Cuadro N°2A. Dotaciones

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

DOTACIONES 2B				
Aire Acondicionado y Calentador de Agua	A/A Habitaciones	19	720.000,00	13.680.000,00
	A/A Oficina administrativa, recepción y Restaurant	3	2.000.000,00	6.000.000,00
	Calentador de Agua	19	300.000,00	5.700.000,00
	Sistema de vigilancia	1	350.000,00	350.000,00
	Computadora	2	380.000,00	760.000,00
	Impresora	2	320.000,00	640.000,00
	Fotocopiadora	1	590.000,00	590.000,00
	Archivo	1	180.000,00	180.000,00
	Calculadora	2	80.000,00	160.000,00
	Engrapadora	2	16.000,00	32.000,00
	Perforador	2	6.000,00	12.000,00
	Escritorio	2	180.000,00	360.000,00
	Sillas de oficina	2	60.000,00	120.000,00
	Mostrador con gavetas	2	380.000,00	760.000,00
	TV y DVD recepción	1	520.000,00	520.000,00
Mobiliarios y Decoración	Camas matrimoniales con colchon	18	290.000,00	5.220.000,00
	Literas con colchones	10	245.000,00	2.450.000,00
	Mesas de Noche	20	46.000,00	920.000,00
	Espejos de Pared	18	50.000,00	900.000,00
	Cortinas de Ventanas	28	20.000,00	560.000,00
	Lamparas	20	15.000,00	300.000,00
	Televisores	18	290.000,00	5.220.000,00
	Muebles (tipo sofa)	16	350.000,00	5.600.000,00
	Telefonos	20	22.000,00	440.000,00
	Armario	22	200000	4.400.000,00
			TOTAL (2A + 2B) BS	73.170.900,00

Cuadro N°2B. Dotaciones

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

6.4.2. Estudios y Proyectos

El cuadro N°3 desglosa los costó relacionados a estudios y proyectos previos a la puesta en marcha del proyecto, los cuales se detallan a continuación.

ESTUDIOS Y PROYECTOS			
	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Ingeniería del Proyecto			
Levantamiento Topografico	1	16.800,00	Bs. 16.800,00
Ingeniería Basica y de Detalle	950	6.700,00	Bs. 6.365.000,00
Costo de la Ingeniería del Proyecto			Bs. 6.381.800,00

Cuadro N°3. Estudios y proyectos

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

En esta sección se incluye el levantamiento topográfico que se debe realizar para tener coordenadas e irregularidades del terreno y el diseño de la ingeniería de detalle del proyecto.

6.4.3. Inversión Total

En el cuadro N°4 se presenta detalladamente la inversión total requerida para llevar a cabo el proyecto.

En su contenido se incluyen exclusivamente todos los costos de inversión que se estiman realizar durante la fase 1 del proyecto relativo a su instalación, construcción y puesta en marcha. Por eso no se muestran en el los años de proyección de la fase 2 sino solo el de la fase 1 que corresponde en este caso, con el primer y segundo año de proyección.

INVERSIÓN TOTAL												
	Primer Año (Construcción)			Segundo Año (Construcción)			Tercer Año (Operación)			INVERSIÓN TOTAL		
	Aporte Propio	Aporte de Terceros	Aporte Total	Aporte Propio	Aporte de Terceros	Aporte Total	Aporte Propio	Aporte de Terceros	Aporte Total	Aporte Propio	Aporte de Terceros	Aporte Total
Activos Fijos												
Terreno	14.250.000,00		14.250.000,00			0				14.250.000,00	0,00	14.250.000,00
Obras Civiles		236.202.500,00	236.202.500,00			0				0,00	236.202.500,00	236.202.500,00
Instalaciones Civiles			0,00		54.900.000,00	54.900.000,00				0,00	54.900.000,00	54.900.000,00
Dotaciones			0,00		73.170.900,00	73.170.900,00				0,00	73.170.900,00	73.170.900,00
A. Total Activos Fijos	14.250.000,00	236.202.500,00	250.452.500,00	0,00	128.070.900,00	128.070.900,00	0	0	0	14.250.000,00	364.273.400,00	378.523.400,00
Otros Activos												
Costo financiero del credito	73.953.320		73.953.320							73.953.320,23	0,00	73.953.320,23
Ingenieria del Proyecto		6.381.800	6.381.800							0,00	6.381.800,00	6.381.800,00
Imprevistos y varios		12.522.625	12.522.625							0,00	12.522.625,00	12.522.625,00
B. Total Otros Activos	73.953.320,23	18.904.425,00	92.857.745,23	0	0	0	0	0	0	73.953.320,23	18.904.425,00	92.857.745,23
C. Total de Activos A+B	88.203.320,23	255.106.925,00	343.310.245,23	0,00	128.070.900,00	128.070.900,00	0,00	0,00	0,00	88.203.320,23	383.177.825,00	471.381.145,23
Capital de Trabajo												0,00
Rezago entre ingresos y egresos									0			0,00
D. Total de Capital de trabajo							2.772.517		2.772.517	2.772.516,67		2.772.516,67
E. INVERSIÓN TOTAL C+D	88.203.320,23	255.106.925,00	343.310.245,23	0,00	128.070.900,00	128.070.900,00	2.772.516,67	0,00	2.772.516,67	90.975.836,89	383.177.825,00	474.153.661,89
F. Distribución Porcentual	25,69%	74,31%	100,00%	0%	100%	100%	100%	0%	100%	19,19%	80,81%	100,00%
Parametros												
Meses por año		12										
Costo de instalación y prueba de equipos		0,05										
Costo de gastos varios e imprevistos		0,05										

Cuadro N°4. Inversión total

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

6.4.4. Depreciación y Amortización

En este cuadro N°5, el cálculo de sus valores es de naturaleza estrictamente contable, no representa salidas de efectivo y persigue la recuperación de costos de inversión efectuados durante la etapa inicial del proyecto y destinados a la construcción, instalación y puesta en marcha de la posada.

DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN															
(Expresado en Bolivares)	Valor de los Activos	Años de Dep/Am	AÑOS												
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Depreciación															
Obras civiles	236.202.500	12		19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542	19.683.542
Instalaciones civiles (incluye electricas)	54.900.000	12		4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000	4.575.000
Dotaciones	73.170.900	12		6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	6.097.575	
Total Depreciación	364.273.400			30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	24.258.542
Amortización															
Saldo inicial de la deuda	383.177.825			383.177.825	350.867.867	315.003.813	275.194.714	231.006.613	181.957.822	127.513.664	67.080.648				
Cuota anual a pagar				74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519				
Interés anual				42.149.561	38.595.465	34.650.419	30.271.419	25.410.727	20.015.360	14.026.503	7.378.871				
Tasa de Interes Anual	11%														
Plazo	8 años														
Total Amortización	383.177.825			32.309.958	35.864.054	39.809.099	44.188.100	49.048.791	54.444.158	60.433.016	67.080.648	0	0	0	0

Cuadro N°5. Depreciación y amortización

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco

6.4.5. Financiamiento de terceros

Para los cálculos correspondientes al proyecto se tomó como referencia la tasa de interés ofrecida por la banca pública para este tipo de proyectos, en este caso la tasa de interés anual para créditos del sector turismo oscilan entre 10% y 12% en los diversos bancos que ofrecen estos financiamientos. Para este caso en particular se consideró una tasa del 11 % que a la fecha de consulta de la página del Banco de Venezuela era la ofrecida para financiamientos de construcción en el sector turismo, para este estudio se presentan dos fases del proyecto: Fase 1 Construcción y Fase 2 Operación.

A continuación se presentan los parámetros establecidos para el cálculo y la tabla con sus diferentes fases y cálculos respectivos.

Parámetros		
Monto del Credito		383.177.825
Tasa de Interes Anual Nominal		11,00%
Tasa de Interes semestral Nominal		5,50%
Tasa de interes semestral efectiva		5,36%
Comision de apertura		3%
Comision de compromiso		0,75%
Entrega primer semestre		30%
Entrega segundo semestre		30%
Entrega tercer semestre		30%
Entrega cuarto semestre		10%
Periodo de vigencia del credito		16 semestres
Periodo de Construcción		4 semestres
Periodo de amortización		8 años
Pago periodico de amortización		36.625.109

FINANCIAMIENTO DE TERCEROS							
(Expresado en bolívares)							
FASE 1: CONSTRUCCIÓN DE LA POSADA - PERÍODO DE RECEPCIÓN DEL CRÉDITO							
Semestre 2 años	Desembolsos del Banco		Saldo de la Cuenta Capital		Costo Financiero del Crédito		
	Porcentaje Trimestral	Montos Entregados	Balance Inicial	Balance Final	Costo por Comisiones		Costo por Intereses
					Apertura	Compromiso	
1	30,00%	114.953.348	114.953.348	114.953.348	3.448.600	2.011.684	6.322.434
2	30,00%	114.953.348	229.906.695	229.906.695	3.448.600	1.149.533	12.644.868
3	30,00%	114.953.348	344.860.043	344.860.043	3.448.600	287.383	18.967.302
4	10,00%	38.317.783	383.177.825	383.177.825	1.149.533	0	21.074.780
Totales		383.177.825			11.495.335	3.448.600	59.009.385
						Costo Financiero del Crédito	73.953.320
FASE 2: OPERACIÓN DE LA POSADA - PERÍODO DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO							
Semestre			Saldo de la Cuenta Capital		Pagos Semestrales de Amortización		
			Balance Inicial	Balance Final	Pagos Totales	Pagos de Capital	Pagos de Intereses
1	pago semestral 1		383.177.825	367.627.496	36.625.109	15.550.329	21.074.780
2	pago semestral 2		367.627.496	351.221.900	36.625.109	16.405.597	20.219.512
3	pago semestral 3		351.221.900	333.913.995	36.625.109	17.307.905	19.317.204
4	pago semestral 4		333.913.995	315.654.156	36.625.109	18.259.839	18.365.270
5	pago semestral 5		315.654.156	296.390.025	36.625.109	19.264.130	17.360.979
6	pago semestral 6		296.390.025	276.066.368	36.625.109	20.323.658	16.301.451
7	pago semestral 7		276.066.368	254.624.909	36.625.109	21.441.459	15.183.650
8	pago semestral 8		254.624.909	232.004.170	36.625.109	22.620.739	14.004.370
9	pago semestral 9		232.004.170	208.139.290	36.625.109	23.864.880	12.760.229
10	pago semestral 10		208.139.290	182.961.842	36.625.109	25.177.448	11.447.661
11	pago semestral 11		182.961.842	156.399.634	36.625.109	26.562.208	10.062.901
12	pago semestral 12		156.399.634	128.376.505	36.625.109	28.023.129	8.601.980
13	pago semestral 13		128.376.505	98.812.104	36.625.109	29.564.401	7.060.708
14	pago semestral 14		98.812.104	67.621.661	36.625.109	31.190.443	5.434.666
15	pago semestral 15		67.621.661	34.715.743	36.625.109	32.905.918	3.719.191
16	pago semestral 16		34.715.743	0	36.625.109	34.715.743	1.909.366
Totales					586.001.744	383.177.825	202.823.919
Anualización de los pagos semestrales de amortización							
Año						Pagos de Capital	Pagos de Intereses
1	semestres 1 y 2	período de gracia del crédito				31.955.925	41.294.293
2	semestres 3 y 4	período de gracia del crédito				35.567.744	37.682.474
3	semestres 5 y 6	período de amortización del crédito				39.587.788	33.662.430
4	semestres 7 y 8	período de amortización del crédito				44.062.198	29.188.020
5	semestres 9 y 10	período de amortización del crédito				49.042.328	24.207.890
6	semestres 11 y 12	período de amortización del crédito				54.585.337	18.664.881
7	semestres 13 y 14	período de amortización del crédito				60.754.845	12.495.374
8	semestres 15 y 16	período de amortización del crédito				67.621.661	5.628.557
Totales						383.177.825	202.823.919

Cuadro N°6. Financiamiento de terceros
Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

6.4.6. Nomina

Con respecto a la compensación que van a percibir los empleados que estarán en la nomina de la posada tendrán los siguientes beneficios laborales:

Salario básico: se maneja una nomina base, profesional y gerencia, los auxiliares y asistentes con cargos base. Para los ayudantes, vigilantes, camareras, cocineras y recepcionistas, se considero un aproximado al salario mínimo oficial actual estimado a octubre del 2016, entre Bs. 30.000 y 60.000 dependiendo del cargo, siempre y cuando trabajen 8 horas. En la nomina profesional se considero un salario a los gerentes y administradores de Bs. 100.000.

Tipo de trabajador: los trabajadores de nomina base considerados como los no especializados en este caso ayudantes, cocineras, camareras, vigilantes, entre otros, son considerados variables, ya que su trabajo depende de los servicios ofrecidos por la posada y la nomina gerencial considerada trabajadores semi especializados es fijo motivado a que son personal de confianza dentro de la empresa.

Prestaciones sociales: los beneficios legales que la empresa otorga a sus trabajadores están basados en los cálculos en base a la LOTTT (Ley orgánica del trabajo, los trabajadores y trabajadoras). Los empleados que laboren en horas nocturnas y días feriados recibirán bonificaciones extras.

Incremento anual por productividad: a medida que se incremente la capacidad utilizada anual de la posada, se infiere que el trabajador también aumentara su desempeño, lo que generara un aumento de sueldo estimado al 10% por mejorar su productividad que se medirá por medio de evaluaciones formativas cada tres meses.

El detalle del cálculo de la nómina se puede verificar en Anexo n°2, a continuación se presenta el resumen de los costos de nómina proyectados

NÓMINA PROYECTADA									
(Expresado en Bolivares, numero de empleados y porcentajes)									
RESUMEN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES									
		AÑOS DE PROYECCIÓN							
		1	2	3	4	5	6	7	8
Número de empleados									
Fijo		6	6	6	6	6	6	6	6
Variable		9	9	9	9	9	9	9	9
Empleados Totales		15	15	15	15	15	15	15	15
Costo Anual de Nómina									
Fijo		4.560.000	5.016.000	5.517.600	6.069.360	6.676.296	7.343.926	8.078.321	8.886.161
Variable		3.600.000	3.960.000	4.356.000	4.791.600	5.270.760	5.797.849	6.377.606	7.015.417
Costo Anual de Nómina		8.160.000	8.976.000	9.873.600	10.860.960	11.947.056	13.141.775	14.455.927	15.901.578
Costo Anual Total									
Fijo		5.278.781	5.806.633	6.387.269	7.025.969	7.728.540	8.501.367	9.351.480	10.159.320
Variable		3.972.663	4.369.876	4.806.811	5.288.438	5.816.131	6.397.702	7.037.394	7.675.205
Costo Anual de Nómina con PsSs		9.251.444	10.176.509	11.194.080	12.314.407	13.544.670	14.899.069	16.388.874	17.834.525
Clasificación por Categorías									
Número de Empleados									
Gerentes y Directivos		2	2	2	2	2	2	2	2
Empleados Comunes		2	2	2	2	2	2	2	2
Personal Técnico		1	1	1	1	1	1	1	1
Trabajadores Semiespecializados		1	1	1	1	1	1	1	1
Trabajadores No Especializados		9	9	9	9	9	9	9	9
Empleados Totales		15	15	15	15	15	15	15	15
Costo Anual Total									
Gerentes y Directivos		2.895.000	3.184.500	3.502.950	3.853.245	4.238.570	4.662.426	5.128.669	5.553.841
Empleados Comunes		1.589.264	1.748.190	1.923.009	2.115.310	2.326.841	2.559.526	2.815.489	3.070.593
Personal Técnico		796.583	876.242	963.866	1.061.252	1.166.279	1.282.914	1.411.211	1.528.137
Trabajadores Semiespecializados		507.045	557.750	613.525	674.877	742.366	816.608	898.264	972.673
Trabajadores No Especializados		3.463.552	3.809.827	4.190.730	4.609.722	5.070.614	5.577.593	6.135.241	6.709.282
Costo Anual Total		9.251.444	10.176.509	11.194.080	12.314.407	13.544.670	14.899.069	16.388.874	17.834.525
Clasificación Porcentual									
Número de Empleados									
Gerentes y Directivos		13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%
Empleados Comunes		13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%	13,33%
Personal Técnico		6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%
Trabajadores Semiespecializados		6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%	6,67%
Trabajadores No Especializados		60,00%	60,00%	60,00%	60,00%	60,00%	60,00%	60,00%	60,00%
Empleados Totales		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Costo Anual Total									
Gerentes y Directivos		31,29%	31,29%	31,29%	31,29%	31,29%	31,29%	31,29%	31,14%
Empleados Comunes		17,18%	17,18%	17,18%	17,18%	17,18%	17,18%	17,18%	17,22%
Personal Técnico		8,61%	8,61%	8,61%	8,62%	8,61%	8,61%	8,61%	8,57%
Trabajadores Semiespecializados		5,48%	5,48%	5,48%	5,48%	5,48%	5,48%	5,48%	5,45%
Trabajadores No Especializados		37,44%	37,44%	37,44%	37,43%	37,44%	37,44%	37,44%	37,62%
Costo Anual Total		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Cuadro N°7. Nómina proyectada, resumen de los costos fijos y variables
Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

6.4.7. Capacidad Instalada y utilizada

6.4.7.1. Capacidad Instalada

La capacidad instalada para la posada de acuerdo al diseño definitivo es de 17 habitaciones, calculada para 48 personas, estas distribuidas entre habitaciones matrimoniales y familiares. El restaurant se diseño con una capacidad para 24 personas inicialmente pudiéndose aumentar está de acuerdo al requerimiento ya que las mesas se podrán ubicar en las cercanías de la piscina y para los servicios complementarios se tiene planificado 3 servicios diarios de visitas guiadas a sitios turísticos.

6.4.7.2. Capacidad utilizada

Para el cálculo correspondiente a la ocupación de la posada en el año, se tomaron en cuenta tanto las temporadas bajas como altas previstas en el país, y de acuerdo a la experiencia suministrada por la investigación de mercado se estableció un porcentaje de ocupación del 20% para el primer año de operación de la posada, el cual representa 3 habitaciones diarias y un total de 1241 habitaciones ocupadas al año, al segundo año de operación se incrementa al 40% y el los siguientes este se mantiene en 70% de ocupación como máximo.

En cuanto al servicio de alimentación se estableció en un 20% para el primer año de operación representando este 12 comidas diarias entre desayunos, almuerzos y cenas, arrojando 4380 comidas al año, en el segundo año 40% de prestación de este servicio y de allí en adelante aumenta al 70% manteniéndose este como el máximo porcentaje de servicios ofrecidos a través de los años.

Para los servicios complementarios se estableció un 30% de prestación de este servicio en el primer año de operación, representando por lo menos un servicio al día lo que se traduce en 329 servicios de visitas guiadas al año.

En el cuadro N° 8, se puede visualizar en detalle cada uno de estos cálculos.

Parámetros	
% de capacidad instalada anual	100%
N° de Habitaciones cap. Instalada por día	17
N° de servicios de alimentación capacidad instalada por día	60
N° de servicios complementarios cap. Inst por día	3
% de cap utilizada de Habitaciones al primer año de operación	20%
% de cap utilizada de servicios de alim al primer año de operación	20%
% de cap utilizada serv complementarios al primer año de operació	30%
Incremento anual de capacidad utilizada	20%
Turnos de trabajo diario	2
Días laborables por mes	30
Meses por año	12
Días laborables por año	365

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA												
(Expresado en bolívares)	Base de Cálculos	AÑOS										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN												
Capacidad instalada												
en porcentaje	100%											
N° de Habitaciones por día	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17
N° de Habitaciones por año	365	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205
N° de Servicios de alimentación por día	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
N° de Servicios de alimentación por año	365	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900
N° de Servicios complementarios por día	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
N° de Servicios complementarios por año	365	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095
Capacidad utilizada												
Habitaciones (en porcentaje)	20%	20%	40%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
N° de Habitaciones por día		3	7	12	12	12	12	12	12	12	12	12
N° de Habitaciones por año		1.241	2.482	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344
Servicios de alimentación (en porcentaje)	20%											
Servicios de alimentación (%)		20%	40%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
N° de Servicios de alimentación por día		12	24	42	42	42	42	42	42	42	42	42
N° de Servicios de alimentación por año		4.380	8.760	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330
Servicios Complementarios	30%											
Servicios complementarios (%)		30%	50%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
N° de Servicios complementarios por día		1	1,50	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10	2,10
N° de Servicios complementarios por año		329	548	767	767	767	767	767	767	767	767	767
Producción por servicios (por año)												
Cantidad de Servicio de Habitaciones		1.241	2.482	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344
Cantidad de Servicio de Alimentación		4.380	8.760	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330
Cantidad de Servicios Complementarios		329	548	767	767	767	767	767	767	767	767	767
PRODUCCIÓN TOTAL (N° de servicios a prestar por año)		5.950	11.790	20.440	20.440	20.440	20.440	20.440	20.440	20.440	20.440	20.440

Cuadro N°8. Capacidad instalada

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

6.4.8. Suministros

Los suministros que se requieren para la puesta en marcha de la posada están referidos al consumo por habitación de insumos básicos como papel higiénico, champú, jabón de tocador, el cálculo estimado del gasto en artículos de limpieza y el costo asociado a la reposición de la lencería. En cuanto al insumo para la prestación de servicios alimenticios también se estimó un costo, al igual que para los servicios complementarios, todos estos en base al costo actual de cada uno de estos rubros.

En el cuadro N°9, se presenta a detalle cada uno de estos conceptos proyectados anualmente, para los insumos consumidos por el servicio de habitación se consideró un 10% de incremento anual y para el servicio de alimentos y complementarios un 20% de incremento anual.

SUMINISTROS										
(Expresado en Bolivares)										
	Base de Cálculos		Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año	Sexto Año	Septimo Año	Octavo Año
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN										
Capacidad instalada	100,00%									
en porcentaje										
N° de Habitaciones por día	17,00		17	17	17	17	17	17	17	17
N° de Habitaciones por año	365,00		6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205
N° de Servicios de alimentación por día	60,00		60	60	60	60	60	60	60	60
N° de Servicios de alimentación por año	365,00		21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900
N° de Servicios complementarios por día	3,00		3	3	3	3	3	3	3	3
N° de Servicios complementarios por año	365,00		1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095
Capacidad utilizada										
Habitaciones (en porcentaje)	20%									
N° de Habitaciones por día			3	7	12	12	12	12	12	12
N° de Habitaciones por año			1.241	2.482	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344
Servicios de alimentación (en porcentaje)	20%									
N° de Servicios de alimentación por día			12	24	42	42	42	42	42	42
N° de Servicios de alimentación por año			4.380	8.760	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330
Servicios Complementarios	30%									
N° de Servicios complementarios por día			1	2	2	2	2	2	2	2
N° de Servicios complementarios por año			329	548	767	767	767	767	767	767
Costo Suministros por Habitación										
Papel Higienico	700,00		700	770	847	932	1.025	1.127	1.240	1.364
Champú	1.000,00		1.000	1.100	1.210	1.331	1.464	1.611	1.772	1.949
Jabon de tocador	1.000,00		1.000	1.100	1.210	1.331	1.464	1.611	1.772	1.949
Articulos de Limpieza	2.000,00		2.000	2.200	2.420	2.662	2.928	3.221	3.543	3.897
Reposición de Lencerías	5.000,00		3.000	3.300	3.630	3.993	4.392	4.832	5.315	5.846
Costo total Suministros por habitación			7.700	8.470	9.317	10.249	11.274	12.401	13.641	15.005
COSTO TOTAL Suministros HABITACIÓN			9.555.700	21.022.540	40.468.390	44.515.228	48.966.751	53.863.426	59.249.769	65.174.746
Costo mat. Primas por serv. Alimentación	10.000,00		10.000	12.000	14.400	17.280	20.736	24.883	29.860	35.832
COSTO TOTAL Suministros ALIMENTACIÓN			43.800.000	105.120.000	220.752.000	264.902.400	317.882.880	381.459.456	457.751.347	549.301.617
Costo mat. Primas por serv. Complementarios	5.000,00		5.000	6.000	7.200	8.640	10.368	12.442	14.930	17.916
COSTO TOTAL Suministros SERVICIOS COMPLEM			1.642.500	3.285.000	5.518.800	6.622.560	7.947.072	9.536.486	11.443.784	13.732.540
COSTO TOTAL DE SUMINISTROS			54.998.200	129.427.540	266.739.190	316.040.188	374.796.703	444.859.369	528.444.900	628.208.903

Cuadro N°9. Suministros

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco

6.4.9. Ingresos por ventas

Una vez estimada la capacidad utilizada de la posada se calcularon los ingresos que esta generaría por ventas, para ello se estableció un precio de servicio de hospedaje por noche en Bs. 25.000 como precio promedio entre el costo de habitaciones matrimoniales y familiares, servicio de alimentación Bs. 15.000 por personas y servicio complementario, en este caso visitas guiadas en Bs. 10.000, por persona.

En el cuadro N°10, se puede ver el detalle donde anualmente el incremento de costo para el servicio de hospedaje se estableció en 10%, para el servicio de alimentación un 20% y los servicios complementarios también se proyectaron con incrementos anuales del 20%.

INGRESOS POR VENTAS													
(Expresado en bolívares)	Base de Cálculos	AÑOS											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN													
Capacidad instalada													
en porcentaje	100%												
N° de Habitaciones por día	17												
N° de Habitaciones por año	365	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205	6.205
N° de Servicios de alimentación por día	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
N° de Servicios de alimentación por año	365	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900	21.900
N° de Servicios complementarios por día	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
N° de Servicios complementarios por año	365	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095	1.095
Capacidad utilizada													
Habitaciones (en porcentaje)	20%	20%	40%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
N° de Habitaciones por día		3	7	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
N° de Habitaciones por año		1.241	2.482	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344	4.344
Servicios de alimentación (en porcentaje)	20%												
N° de Servicios de alimentación por día		12	24	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
N° de Servicios de alimentación por año		4.380	8.760	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330
Servicios Complementarios	30%												
N° de Servicios complementarios por día		1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
N° de Servicios complementarios por año		329	548	767	767	767	767	767	767	767	767	767	767
Ingresos por ventas													
Servicio de Habitaciones	25.000	31.025.000	68.255.000	131.390.875	144.529.963	158.982.959	174.881.255	192.369.380	211.606.318	232.766.950	256.043.645		
Servicio de Alimentación	15.000,00	65.700.000	157.680.000	331.128.000	397.353.600	476.824.320	572.189.184	686.627.021	823.952.425	988.742.910	1.186.491.492		
Servicios Complementarios	10.000,00	3.285.000	6.570.000	11.037.600	13.245.120	15.894.144	19.072.973	22.887.567	27.465.081	32.958.097	39.549.716		
INGRESOS TOTALES POR VENTAS		100.010.000	232.505.000	473.556.475	555.128.683	651.701.423	766.143.411	901.883.968	1.063.023.824	1.254.467.957	1.482.084.853		

Cuadro N°10. Ingresos por venta

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco

6.4.10. Gastos de Producción

Los gastos de producción para llevar a cabo la operación de la posada están calculados en base a una serie de costos que pueden ser fijos o variables estos son:

- **Seguro social obligatorio:** de acuerdo a la Ley del seguro social, la posada debe gastar el 4% de la nomina anual en aportes para el sistema de seguridad social como un deber formal.
- **INCES:** según el reglamento de la Ley sobre el instituto nacional de cooperación educativa socialista, se debe realizar aportes equivalentes al 5% anual de su nomina.
- **Régimen prestacional de vivienda y hábitat,** también se deben realizar aportes según la Ley del Régimen Prestacional de vivienda y hábitat por el 1% de la nomina anual.
- **Régimen prestacional de empleo (paro forzoso),** aporte del 3% de la nomina anual.

Adicional se deben tener presente los siguientes gastos:

- Comunicaciones
- Artículos de oficina
- Repuestos de mantenimiento
- Gas
- Agua
- Publicidad
- Energía eléctrica
- Televisión por Cable
- Mantenimiento de piscina
- Imprevistos y Varios

En el cuadro N° 11, se puede visualizar el detalle de todos estos gastos proyectados.

GASTOS DE PRODUCCIÓN											
(Expresado en Bolívares)			AÑOS								
	Base de Cálculos	F/V	1	2	3	4	5	6	7	8	
PRODUCCIÓN TOTAL											
Gastos Fijos											
Seguro Social Obligatorio	4,00%	F/V	182.400	200.640	220.704	242.774	267.052	293.757	323.133	355.446	
INCE	5,00%	F/V	228.000	250.800	275.880	303.468	333.815	367.196	403.916	444.308	
Ley Política Habitacional	1,00%	F/V	45.600	50.160	55.176	60.694	66.763	73.439	80.783	88.862	
Ley Paro Forzoso	1,00%	F/V	45.600	50.160	55.176	60.694	66.763	73.439	80.783	88.862	
Comunicaciones	200.000	F/V	60.000	72.000	86.400	103.680	124.416	149.299	179.159	214.991	
Artículos de oficina	240.000	F/V	72.000	86.400	103.680	124.416	149.299	179.159	214.991	257.989	
Repuestos de mantenimiento	300.000	F/V	90.000	108.000	129.600	155.520	186.624	223.949	268.739	322.486	
Gas	120.000	F/V	36.000	43.200	51.840	62.208	74.650	89.580	107.495	128.995	
Agua	120.000	F/V	36.000	43.200	51.840	62.208	74.650	89.580	107.495	128.995	
Publicidad	240.000	F/V	72.000	86.400	103.680	124.416	149.299	179.159	214.991	257.989	
Energía eléctrica	180.000	F/V	54.000	64.800	77.760	93.312	111.974	134.369	161.243	193.492	
Televisión por Cable	100.000	F/V	30.000	36.000	43.200	51.840	62.208	74.650	89.580	107.495	
Mantenimiento de piscina	600.000	F/V	180.000	216.000	259.200	311.040	373.248	447.898	537.477	644.973	
Imprevistos y Varios	500.000	F	150.000	180.000	216.000	259.200	311.040	373.248	447.898	537.477	
TOTAL GASTOS FIJOS			1.281.600	1.487.760	1.730.136	2.015.470	2.351.801	2.748.721	3.217.683	3.772.359	
Gastos variables											
Seguro Social Obligatorio	4,00%	F/V	144.000	158.400	174.240	191.664	210.830	231.914	255.104	280.617	
INCE	3,00%	F/V	108.000	118.800	130.680	143.748	158.123	173.935	191.328	210.463	
Ley Política Habitacional	1,00%	F/V	36.000	39.600	43.560	47.916	52.708	57.978	63.776	70.154	
Ley Paro Forzoso	3,00%	F/V	108.000	118.800	130.680	143.748	158.123	173.935	191.328	210.463	
Comunicaciones	200.000	F/V	140.000	168.000	201.600	241.920	290.304	348.365	418.038	501.645	
Artículos de oficina	240.000	F/V	168.000	201.600	241.920	290.304	348.365	418.038	501.645	601.974	
Repuestos de mantenimiento	300.000	F/V	210.000	252.000	302.400	362.880	435.456	522.547	627.057	752.468	
Gas	120.000	F/V	84.000	100.800	120.960	145.152	174.182	209.019	250.823	300.987	
Agua	120.000	F/V	84.000	100.800	120.960	145.152	174.182	209.019	250.823	300.987	
Publicidad	240.000	F/V	168.000	201.600	241.920	290.304	348.365	418.038	501.645	601.974	
Energía eléctrica	180.000	F/V	126.000	151.200	181.440	217.728	261.274	313.528	376.234	451.481	
Televisión por Cable	100.000	F/V	70.000	84.000	100.800	120.960	145.152	174.182	209.019	250.823	
Mantenimiento de piscina	600.000	F/V	420.000	504.000	604.800	725.760	870.912	1.045.094	1.254.113	1.504.936	
Contribución especial a Turismo	120.000	F/V	84.000	100.800	120.960	145.152	174.182	209.019	250.823	300.987	
Imprevistos y Varios	500.000	F/V	350.000	420.000	504.000	604.800	725.760	870.912	1.045.094	1.254.113	
TOTAL GASTOS VARIABLES			2.300.000	2.720.400	3.220.920	3.817.188	4.527.918	5.375.525	6.386.850	7.594.072	
GASTOS TOTALES (F+V)			3.581.600	4.208.160	4.951.056	5.832.658	6.879.719	8.124.246	9.604.533	11.366.431	

Cuadro N°11.Gastos de producción

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco

6.4.11. Capital de trabajo

El cálculo del capital de trabajo está relacionado con los ingresos mensuales calculados en base a cada uno de las proyecciones obtenidas del primer año de operación y los egresos en cuanto a suministros, gastos en producción y nomina.

El cuadro N°12, detalla la proyección durante el primer año de operación expresada en meses.

CAPITAL DE TRABAJO													
(Expresado en Bolívares)	PRIMER AÑO (OPERACIÓN)												Total Tercer Año
	Mes Uno	Mes Dos	Mes Tres	Mes Cuatro	Mes Cinco	Mes Seis	Mes Siete	Mes Ocho	Mes Nueve	Mes Diez	Mes Once	Mes Doce	
PRODUCCIÓN TOTAL													
ORIGEN DE FONDOS													
Ingresos por inversión													
Aporte propio en activos													
Aporte de terceros en activos													
Capital de trabajo													
Ingresos operacionales													
Ventas del servicio	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	
INGRESOS TOTALES	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	8.334.166,7	100.010.000
APLICACIÓN DE FONDOS													
Egresos por inversión													
Inversión total en activos													
Egresos por costo de ventas													
Suministros	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	4.583.183	
Nómina	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	770.954	
Gastos de producción	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	298.467	
Egresos por gastos financieros													
Amortización de intereses													
Egresos fiscales													
Impuesto sobre la renta 34%													
EGRESOS TOTALES	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	5.652.604	67.831.244
SALDO DE CAJA	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	2.681.563	32.178.756
SALDO DE CAJA ACUMULADO	2.681.563	5.363.126	8.044.689	10.726.252	13.407.815	16.089.378	18.770.941	21.452.504	24.134.067	26.815.630	29.497.193	32.178.756	

Cuadro N°12.Capital de trabajo

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco

6.4.12. Estado de resultados

A continuación se observará cual será la utilidad que puede tener la empresa, durante la proyección de la inversión.

Si se analizan los ingresos por ventas del servicio por habitaciones, servicios de alimentación y complementarios de la posada, se espera que aumenten al transcurrir los años de operación, estos aumentos vienen generados por inflación, aumento de operación e incrementos de salario por aumento de productividad de los trabajadores.

En este cuadro también podemos observar como en los valores de depreciación los valores se mantienen constante debido a que a todos estos activos se le estimo la misma cantidad de años de vida útil, en el caso de la amortización e intereses crediticios se refleja como los valores van disminuyendo en el tiempo y su proyección es menor a los años de proyección de la investigación debido a que el plazo establecido para la amortización del crédito fue de 8 años.

Otro ítems que aumenta es el impuesto sobre la renta a medida que los ingresos también van en crecimiento; para el cálculo del mismo se tomo un 34% como tasa de ISRL.

Para identificar con mayor detalle el estado de resultados de la posada se presenta el cuadro N°13, con los resultados obtenidos.

Items	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Precio de habitaciones		25.000,00	27.500,00	30.250,00	33.275,00	36.602,50	40.262,75	44.289,03	48.717,93	53.589,72	58.948,69
Ocupación (%)		20%	40%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Cantidad		1.241	2.482,00	4.343,50	4.343,50	4.343,50	4.344	4.343,50	4.343,50	4.343,50	4.343,50
Ingresos por Ventas		31.025.000	68.255.000	131.390.875	144.529.963	158.982.959	174.881.255	192.369.380	211.606.318	232.766.950	256.043.645
Costo variable unitario		7.700,00	8.470,00	9.317,00	10.248,70	11.273,57	12.400,93	13.641,02	15.005,12	16.505,63	18.156,20
Costo variable total		9.555.700	21.022.540	40.468.390	44.515.228	48.966.751	53.863.426	59.249.769	65.174.746	71.692.221	78.861.443
Margen de Contribución		21.469.300	47.232.460	90.922.486	100.014.734	110.016.207	121.017.828	133.119.611	146.431.572	161.074.729	177.182.202
Precio de servicio de alimentación		15.000	18.000	21.600	25.920	31.104	37.325	44.790	53.748	64.497	77.397
Servicio de alimentación prestados (%)		20%	40%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Cantidad		4.380	8.760	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330	15.330
Ingresos por Ventas		65.700.000	157.680.000	331.128.000	397.353.600	476.824.320	572.189.184	686.627.021	823.952.425	988.742.910	1.186.491.492
Costo variable unitario		10.000	12.000	14.400	17.280	20.736	24.883	29.860	35.832	42.998	51.598
Costo variable total		43.800.000	105.120.000	220.752.000	264.902.400	317.882.880	381.459.456	457.751.347	549.301.617	659.161.940	790.994.328
Margen de Contribución		21.900.000	52.560.000	110.376.000	132.451.200	158.941.440	190.729.728	228.875.674	274.650.808	329.580.970	395.497.164
Precio de servicios complementarios		10.000	12.000	14.400	17.280	20.736	24.883	29.860	35.832	42.998	51.598
Servicio servicios complementarios(%)		30%	50%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%	70%
Cantidad		329	548	767	767	767	767	767	767	767	767
Ingresos por Ventas		3.285.000	6.570.000	11.037.600	13.245.120	15.894.144	19.072.973	22.887.567	27.465.081	32.958.097	39.549.716
Costo variable unitario		5.000	6.000	7.200	8.640	10.368	12.442	14.930	17.916	21.499	25.799
Costo variable total		1.642.500	3.285.000	5.518.800	6.622.560	7.947.072	9.536.486	11.443.784	13.732.540	16.479.048	19.774.858
Margen de Contribución		1.642.500	3.285.000	5.518.800	6.622.560	7.947.072	9.536.486	11.443.784	13.732.540	16.479.048	19.774.858
Margen de Contribución GLOBAL		45.011.800	103.077.460	206.817.286	239.088.494	276.904.719	321.284.043	373.439.068	434.814.921	507.134.748	592.454.224
Costo fijos operativos		1.281.600	1.537.920,00	1.845.504,00	2.214.604,80	2.657.525,76	3.189.030,91	3.826.837,09	4.592.204,51	5.510.645,42	6.612.774,50
EBITDA		43.730.200	101.539.540	204.971.782	236.873.889	274.247.194	318.095.012	369.612.231	430.222.716	501.624.102	585.841.450
Gasto de depreciación		30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117
EBIT		13.374.083	71.183.423	174.615.665	206.517.773	243.891.077	287.738.895	339.256.115	399.866.600	471.267.986	555.485.333
Gasto de interés		42.149.560,75	38.595.465,35	34.650.419,46	30.271.418,52	25.410.727,48	20.015.360,43	14.026.502,99	7.378.871,24	-	-
EBT (utilidad antes de ISLR)		-28.775.477	32.587.958	139.965.245	176.246.354	218.480.350	267.723.535	325.229.612	392.487.728	471.267.986	555.485.333
Gasto en ISLR		-9.783.662	11.079.906	47.588.183	59.923.760	74.283.319	91.026.002	110.578.068	133.445.828	160.231.115	188.865.013
Utilidad NETA		-18.991.815	21.508.052	92.377.062	116.322.594	144.197.031	176.697.533	214.651.544	259.041.901	311.036.871	366.620.320

Cuadro N°13.Estado de resultado

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto Prof. Rafael Avila

6.4.13. Flujo de efectivo

El flujo de efectivo representa el saldo en caja disponible en cada año de proyección al sumar a la utilidad neta los gastos de depreciación, gastos de interés y restar la inversión de capital de trabajo y la inversión total. En esta proyección la tasa de capital de trabajo se estableció en 11%.

En los cuadros N° 14, puede observar la proyección de flujos de efectivos para el negocio se observa como los flujos de efectivo van aumentando al transcurrir los años esto debido al mejoramiento de los servicios ofrecidos por la posada lo que logra aumentar los ingresos de tal forma que son mayores a los egresos por operación.

En el cuadro N°15, se observa el flujo de efectivo para el prestamista que de igual manera que el flujo de efectivo del negocio este va aumentando al transcurrir los años de proyección.

En el caso del flujo de efectivo de los socios representados en el cuadro N°16, se observa como en el primer y segundo año de operación los socios tienen flujo de caja negativo y es a partir del tercer año cuando este empieza a mantener un saldo en caja positivo que al transcurrir los años aumenta.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Utilidad NETA		-18.991.815	21.508.052	92.377.062	116.322.594	144.197.031	176.697.533	214.651.544	259.041.901	311.036.871	366.620.320
+ gasto de depreciación		30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117	30.356.117
+ Gasto de interés		42.149.561	38.595.465	34.650.419	30.271.419	25.410.727	20.015.360	14.026.503	7.378.871	-	-
- Inversión en Capital de Trabajo	2.681.563	3.412.750	7.508.050	14.452.996	15.898.296	17.488.125	19.236.938	21.160.632	23.276.695	25.604.364	28.164.801
- CAPEX	471.381.145	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Flujo de Caja LIBRE	-474.062.708	50.101.112	82.951.584	142.930.602	161.051.833	182.475.749	207.832.072	237.873.531	273.500.194	315.788.623	368.811.636

Cuadro N°14. Flujo de efectivo

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto Prof. Rafael Ávila

Flujo de Caja Prestamista	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Préstamo / Amortización de deuda	-383.177.825	32.309.958	35.864.054	39.809.099	44.188.100	49.048.791	54.444.158	60.433.016	67.080.648	-	-
Intereses		42.149.561	38.595.465	34.650.419	30.271.419	25.410.727	20.015.360	14.026.503	7.378.871	-	-
Flujo de Caja Prestamista	-383.177.825	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	74.459.519	-	-

Cuadro N°15. Flujo de efectivo del prestamista

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto Prof. Rafael Ávila

Flujo de Caja SOCIOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Capital Pagado	-90.884.883						133.372.553				
Dividendos / Nuevos aportes		-24.358.407	8.492.065	68.471.083	86.592.314	108.016.230		163.414.013	199.040.675	315.788.623	368.811.636
Flujo de Caja SOCIOS	-90.884.883	-24.358.407	8.492.065	68.471.083	86.592.314	108.016.230	133.372.553	163.414.013	199.040.675	315.788.623	368.811.636

Cuadro N°16. Flujo de efectivo de los socios

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto Prof. Rafael Ávila

6.4.14. Rentabilidad financiera

Los valores que permiten medir la rentabilidad financiera, son el valor presente neto y la tasa interna de retorno, se calcular para el promotor del proyecto y para el negocio de inversión. La diferencia entre los cálculos, es que en el caso de los socios solo se considera el aporte propio de la inversión, mientras que en el otro caso se considera la inversión total.

- En el caso del negocio:
 - ✓ Valor presente neto: 179.371.779
 - ✓ Tasa interna de retorno: 27,46%

- En el caso de los socios:
 - ✓ Valor presente neto: 276.836.531
 - ✓ Tasa interna de retorno: 47,83%

Para el presente proyecto, los valores de rentabilidad son atractivos, ya que en el caso de la evaluación de la rentabilidad del negocio esta es positiva lo que indica que el inversionista recuperara el capital más una riqueza adicional y la TIR se sitúa más del doble de la TCC, siendo su valor de 27,46% lo que también se considera positivo para llevar a cabo la inversión. Ver cuadro N°18.

En el caso de la rentabilidad del socio, se observa que el valor presente neto también es positivo, demostrando esto que el negocio es rentable y que los socios recuperaran la inversión y tendrán una riqueza adicional, la tasa interna de retorno se ubica en 47,83% lo que indica que está por encima de las expectativas (20%) que se plantearon como porcentaje de recuperación de capital. Ver cuadro N°19.

Para el Proyecto como un todo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Flujo de Caja LIBRE	-474.062.708	50.101.112	82.951.584	142.930.602	161.051.833	182.475.749	207.832.072	237.873.531	273.500.194	315.788.623	368.811.636
Mínimo retorno exigido anualmente		20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%	20,00%
Factor de descuento		1,2000	1,2000	1,2000	1,2000	1,2000	1,2000	1,2000	1,2000	1,2000	1,2000
Factor de descuento acumulado		1,2000	1,4400	1,7280	2,0736	2,4883	2,9860	3,5832	4,2998	5,1598	6,1917
Valor Presente de cada Flujo de Caja LIBRE		41.750.927	57.605.267	82.714.469	77.667.744	73.332.911	69.602.540	66.386.137	63.607.404	61.201.951	59.565.138
Sumatoria de los Valores Presentes de cada Flujo de Caja	653434487,2										
Inversión inicial	474062708,2										
Valor Presente Neto	179.371.779										

Cuadro N°17. .Rentabilidad financiera del negocio

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto Prof. Rafael Ávila

Evaluando al negocio:		
tasa de descuento	20,00%	TIR
Valor presente FC Libre	653.434.487	27,46%
Inversión inicial	-474.062.708	
VPN	Bs 179.371.779,00	

Cuadro N°18. .Tasa interna de retorno del negocio

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto Prof. Rafael Ávila

Evaluando al FC del Socio:		
tasa de descuento	20,00%	TIR
Valor presente FC Libre	Bs 367.721.414,28	47,83%
Inversión inicial	-90.884.883	
VPN	Bs 276.836.531,09	

Cuadro N°19. Tasa interna de retorno de los socios

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto Prof. Rafael Ávila

6.4.15. Periodo de recuperación descontado

El periodo de recuperación descontado es otra de las variables que se calculan al momento de determinar la rentabilidad de un negocio, en este caso esta va a indicar el número de años que se requieren para recuperar la inversión, tomando como referencia el valor futuro de los flujos de netos de efectivo descontados.

Para este caso se calculo el periodo de retorno ordinario este para saber en qué año de proyección se recupera la inversión realizada, sin tomar en cuenta la exigencia de porcentaje de rentabilidad que esperan obtener los inversionistas del negocio. En el cuadro N°20 se puede observar que en el año 5 es cuando se recupera la inversión realizada.

Periodo de retorno ordinario:	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
FC acumulado	-474.062.708	-423.961.596	-341.010.012	-198.079.410	-37.027.577	145.448.173	353.280.245	591.153.776	864.653.970	1.180.442.592	1.549.254.228

Cuadro N°20. Periodo de recuperación ordinario

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto
Prof. Rafael Ávila

Al evaluar el flujo de caja libre con la tasa de descuento que se le exige al negocio como la rentabilidad que se espera obtener en cada año (20%), se puede observar en el cuadro N°21 que el periodo de retorno de la inversión será en el año 8.

Periodo de retorno descontado:	Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Valor Presente FC		-474.062.708,19	41.750.926,93	57.605.266,87	82.714.468,65	77.667.743,54	73.332.911,12	69.602.540,37	66.386.137,00	63.607.403,81	61.201.950,71	59.565.138,20
VP acumulado		-474.062.708	-432.311.781	-374.706.514	-291.992.046	-214.324.302	-140.991.391	-71.388.851	-5.002.714	58.604.690	119.806.641	179.371.779

Cuadro N°21. Periodo de recuperación descontado

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto
Prof. Rafael Ávila

6.4.16. Punto de equilibrio

El cálculo del punto de equilibrio se realiza para detectar el nivel de equilibrio donde los ingresos totales se hacen iguales a los costos totales, es decir saber el mínimo de unidades que debe vender el proyecto, a partir del cual se generan ganancias contables.

En el caso planteado se puede observar en el cuadro N°22, como el mínimo de unidades que debe vender el proyecto en el año 1 debe ser igual o mayor a 4265 para que el mismo no genere pérdida y se comiencen a ver las ganancias del negocio.

Años	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Costo fijo Total		73.787.277	70.489.502	66.852.040	62.842.140	58.424.370	53.560.508	48.209.457	42.327.192	35.866.762	36.968.891
Precio		25.000,00	27.500,00	30.250,00	33.275,00	36.602,50	40.262,75	44.289,03	48.717,93	53.589,72	58.948,69
Costo Variable unitario		7.700,00	8.470,00	9.317,00	10.248,70	11.273,57	12.400,93	13.641,02	15.005,12	16.505,63	18.156,20
Margen de contribución Unitario		17.300,00	19.030,00	20.933,00	23.026,30	25.328,93	27.861,82	30.648,01	33.712,81	37.084,09	40.792,50
Pto equilibrio contable		4.265	3.704	3.194	2.729	2.307	1.922	1.573	1.256	967	906

Cuadro N°22. Punto de equilibrio

Fuente: Tabla adaptada de plantilla suministrada por el asesor del proyecto
Prof. Rafael Ávila

6.4.17. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad se fundamenta en la creación de escenarios diferentes al escenario original construido durante la evaluación del proyecto. En esta evaluación se plantearon 3 escenarios, que muestran un desarrollo diferente del proyecto, esto con la intención de evaluar la solidez financiera del mismo y los efectos que generan sobre la rentabilidad.

Para el desarrollo del análisis se seleccionaron una serie de parámetro que influirá directamente en la rentabilidad del proyecto y con esto identificar los elementos que deben ser altamente controlables en el negocio. Estos parámetros son los siguientes:

- **Parámetros inflacionarios**
 - ✓ Tasa de interés anual nominal

- **Parámetros de ingresos**
 - ✓ Precio del servicio de hospedaje
 - ✓ Precio del servicio de alimentación
 - ✓ Precio de los servicios complementarios

- **Parámetros técnicos**
 - ✓ % de ocupación del servicio de hospedaje
 - ✓ % de ocupación del servicio de alimentación
 - ✓ % de ocupación de los servicios complementarios

El análisis de sensibilidad se realizó con los siguientes escenarios:

1. Variación de la tasa de interés anual nominal

Al realizar la evaluación del proyecto se tomó como tasa referencial la tasa ofrecida por la banca pública para proyectos de inversión turística, la cual se ubica en el 11% para octubre 2016, en la actualidad sabemos que difícilmente la banca pública apruebe un crédito con esta tasa de interés debido a los altos niveles de inflación que se están manejando en el país y de los cuales no se publican cifras oficiales. Es por ello que se realizó un escenario planteando una tasa de interés nominal ofrecida actualmente por la banca pública para créditos de microempresarios de 24% con un plazo máximo de 3 años para amortizar el capital, siendo así el modelo nos muestra que el VPN tanto para el negocio como para los socios sigue siendo positivo, la TIR en el caso del negocio se ubica en

24,81% y la del socio en 25,15%. A pesar de que con este escenario la rentabilidad del negocio sigue siendo positiva, los desembolsos que deben asumir los socios son desfavorables ya que al ser mayor el porcentaje de interés y disminuir el plazo para amortizar capital los socios deben asumir este panorama y a partir del cuarto año es donde empiezan a ver un flujo de caja positivo.

2. Variación de la tasa de interés anual nominal y aumento del % de ocupación.

Al modelar un escenario similar al anterior en cuanto a la tasa de interés nominal anual de 24% y un plazo de 3 años para pagar el crédito y un porcentaje de ocupación mayor en relación a un 30% de aumento en cada servicio, se puede observar que el escenario presenta el mismo panorama sigue siendo rentable el proyecto con TIR del negocio ubicada en 29,99% y TIR de los socios en 32,96%, a pesar de ello los socios también tendrían que asumir desembolsos hasta el año 3 y a partir del año 4 es donde comienzan a tener flujos de caja positivos.

3. Variación de la tasa de interés anual nominal y aumento del % de ocupación y los precios del servicio.

Al incluirle al modelaje un precio mayor al planteado en la evaluación original en el caso del servicio de hospedaje un aumento del 40%, alimentación 34% y a los servicios complementarios un 50%, se observa como la rentabilidad sigue un comportamiento positivo y las TIR del negocio se ubica en 49,12% y la del socio en 67,34%, disminuyendo así los años en los que el socio debe realizar desembolsos y generando flujos de caja positivos a partir del año 3.

4. Variación de la tasa de interés anual nominal, disminución del % de ocupación y manteniendo el precio de los servicios establecidos originalmente.

Al realizar el modelo alterando las variables mencionadas, se observa que el comportamiento de la evaluación financiera cambia drásticamente, en este caso se disminuye el % de ocupación de los servicios en un 5% al primer año, en un 20% al segundo año y del tercer año en adelante se mantiene en un 50% de ocupación. Con esto se observa que el VPN comienza a dar negativo tanto para el negocio como para el socio y que lo máximo que se le puede llegar a exigir como tasa de descuento es al negocio TIR= 18,39 y la del socio TIR=16,27. Esto indica que si se quiere mantener el porcentaje de descuento establecido originalmente en 20%, si disminuye la tasa de ocupación el negocio no es rentable.

Todo lo anterior se puede observar en la siguiente tabla:

Análisis de Sensibilidad										
Clasificación de los parámetros		Valor del parámetro				Rango de variación	TIR del Negocio	TIR del promotor	TIR del Negocio	TIR del promotor
		Original	Modificado	Plazo Orig	Plazo Mod		Valores Originales		Valores ajustados	
Parámetros Inflacionarios										
Tasa de interés anual nominal		11%	24%	8 años	3 años	13%	27,46%	47,83%	24,81%	25,15%
Parámetros técnicos										
	Manteniendo	% Interés	11%	24%	8 años	3 años	13%	27,46%	47,83%	
% de ocupación de los servicios aumento		20%	50%			30%			29,99%	32,96%
% de ocupación de los servicios disminución		20%	15%			5%			18,39%	16,27%
Parámetros de ingresos										
	Manteniendo	% Interés	11%	24%	8 años	3 años	13%	27,46%	47,83%	
		% Ocupación	20%	50%			30%			
Precio del servicio de hospedaje aumento		25000	35000			10000			49,12%	67,34%
Precio del servicio de alimentación aumento		15000	20000			5000				
Precio de los servicios complementarios aumento		10000	15000			5000				

Cuadro N°23. Análisis de sensibilidad
Fuente: fuente propia

En total se evaluaron (4) escenarios, entre los cuales se pudo verificar que aun cuando el cálculo financiero se realice con una tasa mayor de interés de capital 24% y un plazo de amortización de capital de 3 años, el mismo sigue siendo factible siempre y cuando los promotores tengan el

flujo de desembolsos suficientes para aguantar la operación y amortizar capital e interés hasta el 3 año. Del mismo modo sucede para los diferentes escenarios planteados, solo en el caso de que el % de ocupación sea menor al planteado originalmente el proyecto genera resultados desfavorables con valores negativos del valor presente neto y TIR por debajo de la tasa de descuento esperada.

CAPITULO VII.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente estudio, tuvo como principal orientación Evaluar la factibilidad para la construcción de una Posada turística ubicada en el Balneario Palma Sola del Municipio Juan José Mora del Estado Carabobo, con la cual se logró hacer un recorrido exhaustivo por todas las características, procesos y aspectos primordiales que rodean un estudio de factibilidad para la construcción de una posada turística.

En definitiva, se puede concluir lo siguiente:

- Se realizó este estudio basados en las normativas y reglamentos legales que estipulan las construcciones de posadas turísticas en el país.
- Las normativas que regulan la construcción de posadas turísticas ayudó a determinar los criterios técnicos necesarios para la realización de los planos con el diseño preliminar de la posada.
- La realización de la encuesta realizada en el balneario Palma Sola, ayudó a definir la demanda que se tiene de servicios de hospedaje, la receptividad que tendría una posada turística en esta zona y los requerimientos de los turistas en cuanto a este servicio.
- El proyecto es viable en materia de estudio de mercado, debido a que se estipuló la oferta, la demanda y el mercado potencial.
- Se evidencia una oportunidad de negocio en el balneario donde se realizó este estudio.
- Existe una demanda insatisfecha en el servicio de hospedaje en este balneario.
- Es viable técnicamente llevar a cabo la construcción de la posada en este balneario debido a que la ubicación en la que se tiene prevista realizar la construcción tiene buenas vías de acceso, está cercana a la carretera nacional Morón – Coro, se cuenta con disponibilidad de

servicios públicos y de acuerdo a las áreas del terreno se determino la capacidad instalada que tendrá la misma.

- La encuesta realizada aportó información importante en cuanto al diseño que se tenía previsto para la posada, ya que con la misma se obtuvo información de los requerimientos más importantes que exigen los clientes al momento de elegir el hospedaje, lo cual ayudo a determinar el diseño definitivo.
- En cuando a la factibilidad operativa, la mano de obra que se requiere tanto para la construcción como para la operación se puede conseguir en el municipio.
- Es viable financieramente, siempre y cuando los socios tengan la capacidad financiera para aportar 19,19% de la inversión total y se logre conseguir el financiamiento a la tasa establecida para proyectos turísticos.
- El VPN resulto positivo y la TIR se ubica por encima de la TCC en más del doble, lo cual es positivo para el proyecto.
- Esta rentabilidad del negocio puede mejorar si el porcentaje de ocupación de la posada aumenta debido a que el establecido para este proyecto en el primer año fue de 20% y durante la proyección el máximo establecido fue el 70%.
- En la evaluación financiera realizada el porcentaje de rentabilidad exigido anualmente al negocio es de 20% de rentabilidad, de igual manera que la de los socios.
- La puesta en marcha de este proyecto tiene un periodo de recuperación de la inversión de 5 años.
- El análisis de sensibilidad demostró que la variable que influye directamente en la factibilidad del negocio es el porcentaje de ocupación de la posada, y que este sea menor al 20% del establecido.
- Este análisis también demuestra que si se toma una tasa mayor a la establecida para la tasa de interés anual del préstamo, los socios

tendrían mayores desembolsos durante los primeros años de operación de la posada, pero de igual manera el proyecto sigue siendo factible.

- Finalmente al observar los resultados obtenidos en el estudio de mercado, técnico, operativo y financiero se puede concluir que el proyecto es factible llevarlo a cabo, dependiendo de la disponibilidad y exigencia de los socios para llevar a cabo la inversión.

De acuerdo a las conclusiones obtenidas se recomienda lo siguiente:

- En todo estudio o proyecto que se desee llevar a cabo es de suma importancia conocer las normativas legales y leyes que aplican, ya que estas establecen un estándar de los requerimientos y requisitos con los que se deben cumplir.
- Hay que tener en cuenta que estamos viviendo actualmente altos niveles de inflación, por lo tanto los riesgos que supone toda inversión es altos, por ello al momento de realizar estos estudios se determina cuales son aquellos más desfavorables con los cuales la ejecución del proyecto no sería factible.
- Actualmente la situación económica en Venezuela desfavorece cualquier proyecto de inversión debido a que la banca no está otorgando financiamientos a una tasa tan baja de interés. Pero a pesar de ello y en condiciones normales en la economía, la factibilidad de los proyectos será positiva dependiendo del riesgo que estén dispuesto a correr los inversionistas.
- Para la realización de estudios de factibilidad de este tipo se recomienda tener definido en primer lugar la ubicación y dimensiones del área donde se realizara la obra de esta manera el estudio técnico y por ende los demás serán fáciles de determinar.
- Un plan de negocio bien desarrollado, facilita la venta del negocio a los inversionistas, sobre todo en el caso de las instituciones bancarias.

- Al llevar a cabo la construcción de la posada turística en este balneario se contribuirá al desarrollo turístico de la misma, a la motivación de las personas que hacen vida en él y a la economía del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Almanson, A (Febrero 2012). Propuesta para la creación de una posada turística orientada dentro del concepto de turismo de salud para personas con discapacidad motriz, visual y síndrome de Down ubicada en Karimao Country. Disponible en: <http://miunespace.une.edu.ve/jspui/handle/123456789/482>

Arias, Fidias (2006): El proyecto de investigación. Caracas; Editorial Episteme.
Balestrini Acuña, Mirian, (1997): "Como se Elabora el Proyecto de Investigación". BI Consultores Asociados. Caracas, Venezuela.
Blanco, A (2004): "Formulación y evaluación de Proyectos" Caracas Ediciones Torán, C.A.

Balestrini, M (1997). Como se elabora un proyecto de investigación. Caracas-Venezuela. BL Consultores asociados.

Cerly Y Calzadilla O. (Octubre 2012). Estudio de Factibilidad de Instalación de una Posada Turística en Upata - Estado Bolívar. Disponible en: http://www.cidar.uneg.edu.ve/DB/bcuneg/EDOCs/TESIS/TESIS_PREGRAO/IFORMES%20DE%20PASANTIAS/IP105902012CDCalzadillaCerly.pdf

Francisco J Velandia S. (Abril 2015). Plan de Negocios para la Creación de Posadas Turísticas en el Estado Miranda, Venezuela. Disponible en: <http://www.tuposada.com/publicaciones /tesis version DEF2014-Velandia%20Francisco-%20MAN-vdef.pdf>

Galeano, María Eumelia (2004). "Diseño de proyectos en la investigación cualitativa". Fondo editorial universidad Eafit, Medellín.

Henry J Rebolledo C. (Diciembre 2005). Estudio de Factibilidad para la Construcción y funcionamiento de una Posada Turística en Ciudad Bolívar, Estado Bolívar. Disponible en: <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ5965.pdf>

Jaclyn D Díaz R. (Noviembre 2013). Estudio de Factibilidad para la Instalación de un Spa-posada en Tacarigua de la Laguna ubicado en el Estado Miranda. Disponible en: <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS8428.pdf>

Jessica Gutiérrez (Noviembre 2008). Estudio de la Factibilidad para la Instalación de una Posada Ecoturística en el Pueblo de Chirimena ubicado en el

Estado Miranda. Disponible en:
<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR8539.pdf>

Johanna A Sánchez T. (Octubre 2008). Propuesta para la creación de una posada turística recreativa en Milla, Municipio Libertador Estado Mérida. Disponible en: <http://cuhelav.no-ip.org/anexos/12/10/16/645.pdf>

Laura M Bugatti H. (Noviembre 2005). Propuesta para crear una posada-spa en Tucacas Estado Falcón. Disponible en: <http://miunespace.une.edu.ve/jspui/handle/123456789/1028>

Manzanares, E. (Marzo 2014). Inició primera etapa de construcción de muelle pesquero en Palma Sola. Periódico Notitarde. Disponible en: <http://www.notitarde.com/La-Costa/Inicio-primera-etapa-de-construccion-de-muelle-pesquero-en-Palma-Sola-2097784/2014/01/30/300643/>

Manzanares, E. (Marzo 2015). Paralización del Muelle pesquero de palma sola. Periódico Notitarde. Disponible en: <http://www.notitarde.com/La-Costa/Paralizada-la-construccion-del-muelle-pesquero-de-Palma-Sola-2217495/2014/08/16/346302/>

Ministerio del Turismo. Normas de Posadas [en línea]: Disponible en: www.mintur.gob.ve/descargas/normapadas.pdf

Monasterio, G. (Marzo 2015). Inicia fase I del muelle pesquero. Periódico Notitarde. Disponible en: <http://www.notitarde.com/La-Costa/Iniciada-fase-I-del-muelle-pesquero-2131805/2014/03/27/317627/>

Norma venezolana COVENIN 2030 – 87. Clasificación de empresas de alojamiento turístico. Documento de consulta en internet. Disponible en: <http://www.mintur.gob.ve/descargas/normacovenin.pdf>

Página oficial de la Alcaldía del Municipio Juan José Mora. Disponible en: <http://alcaldiajuanosemora.gob.ve/index.php/el-municipio/informacion>.

Piedad, N (2008): “Proyecto Posada Turística Luna Sol” Blog en Línea Disponible en: <http://fnormapg26.blogspot.com/>

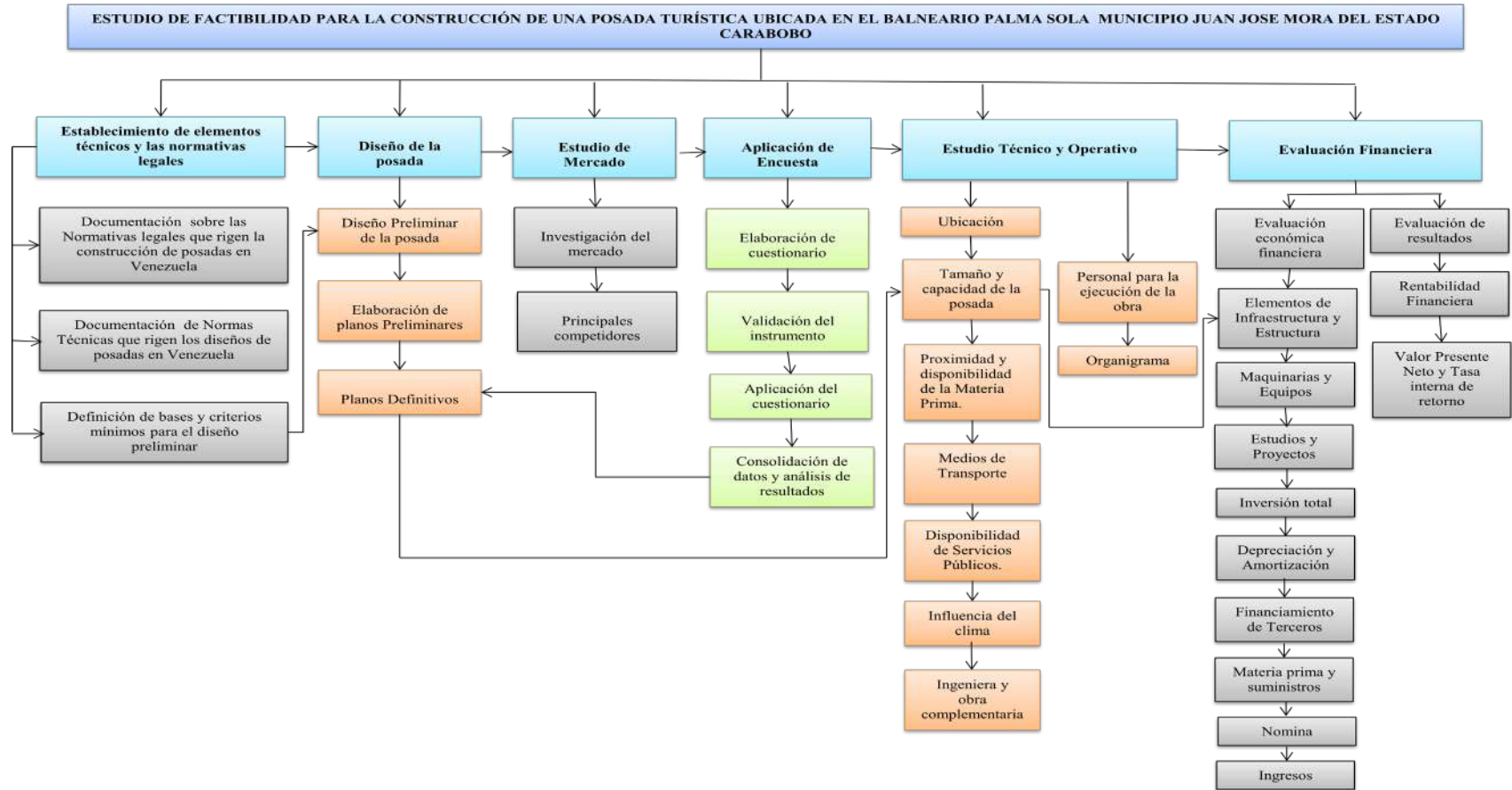
Resolución n° 074. Tabulador de Posada Turística 2013. Documento de consulta en internet. Disponible en: <http://www.mintur.gob.ve/descargas/tabuladorPosada2013.pdf>

Royser D León M. (Junio 2012). Front end Loading del “Complejo Turístico Ecológico Antolín”, Estado Nueva Esparta Venezuela. Disponible en: <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS3853.pdf>

UPEL (2006) Manual de trabajos de grado de especialización y maestría y tesis doctorales. Caracas: FEDUPEL. Disponible en: <http://neutron.inq.ucv.ve/NormasUPEL2006.pdf>

ANEXOS

ANEXO N°1: ESTRUCTURA DESAGREGADA DE TRABAJO (EDT)



ANEXO N°2: Calculo detallado de la nomina

1 NÓMINA							
(Expresado en bolívares)							
TERCER AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	100.000	100.000	20.625	1.447.500
1	Administrador	F	1	100.000	100.000	20.625	1.447.500
2	Recepcionista Oficinista	F	2	60.000	120.000	12.439	1.589.264
3	Cocinera	V	1	55.000	55.000	11.382	796.583
4	Ayudante de cocina	V	1	35.000	35.000	7.254	507.045
5	Camarera	V	4	30.000	120.000	6.210	1.514.517
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	30.000	90.000	6.210	1.154.517
5	Vigilante	F	2	30.000	60.000	6.210	794.517
TOTALES			15		680.000	90.954	9.251.444
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		2.400.000	495.000	2.895.000
2	Empleados Comunes		2		1.440.000	149.264	1.589.264
3	Personal Técnico		1		660.000	136.583	796.583
4	Trabajadores Semiespecializados		1		420.000	87.045	507.045
5	Trabajadores No Especializados		9		3.240.000	223.552	3.463.552
TOTALES			15		8.160.000	1.091.444	9.251.444
	Empleados Fijos	F	6		4.560.000	718.781	5.278.781
	Empleados Variables	V	9		3.600.000	372.663	3.972.663
TOTALES			15		8.160.000	1.091.444	9.251.444
Parámetros							
Prestaciones Sociales				Cálculos realizados en base a la LOTT			
Meses por Año				12 meses por año			
Inc Anual por Productividad				10% Sobre el sueldo básico del año anterior			

Cuadro N°7. Nomina

Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

2		NÓMINA					
(Expresado en bolívares)							
CUARTO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	110.000	110.000	22.688	1.592.250
1	Administrador	F	1	110.000	110.000	22.688	1.592.250
2	Recepcionista Oficinista	F	2	66.000	132.000	13.683	1.748.190
3	Cocinera	V	1	60.500	60.500	12.520	876.242
4	Ayudante de cocina	V	1	38.500	38.500	7.979	557.750
5	Camarera	V	4	33.000	132.000	6.829	1.665.942
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	33.000	99.000	6.829	1.269.942
5	Vigilante	F	2	33.000	66.000	6.829	873.942
TOTALES			15		748.000	100.042	10.176.509
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		2.640.000	544.500	3.184.500
2	Empleados Comunes		2		1.584.000	164.190	1.748.190
3	Personal Técnico		1		726.000	150.242	876.242
4	Trabajadores Semiespecializados		1		462.000	95.750	557.750
5	Trabajadores No Especializados		9		3.564.000	245.827	3.809.827
TOTALES			15		8.976.000	1.200.509	10.176.509
	Empleados Fijos	F	6		5.016.000	790.633	5.806.633
	Empleados Variables	V	9		3.960.000	409.876	4.369.876
TOTALES			15		8.976.000	1.200.509	10.176.509

Cuadro N°7A. Nomina
Fuente: Tablas adaptadas del libro formulación y evaluación de proyectos del profesor Adolfo Blanco.

3 NÓMINA							
(Expresado en bolívares)							
QUINTO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	121.000	121.000	24.956	1.751.475
1	Administrador	F	1	121.000	121.000	24.956	1.751.475
2	Recepcionista Oficinista	F	2	72.600	145.200	15.051	1.923.009
3	Cocinera	V	1	66.550	66.550	13.772	963.866
4	Ayudante de cocina	V	1	42.350	42.350	8.777	613.525
5	Camarrera	V	4	36.300	145.200	7.509	1.832.510
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	36.300	108.900	7.509	1.396.910
5	Vigilante	F	2	36.300	72.600	7.509	961.310
TOTALES			15		822.800	110.040	11.194.080
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		2.904.000	598.950	3.502.950
2	Empleados Comunes		2		1.742.400	180.609	1.923.009
3	Personal Técnico		1		798.600	165.266	963.866
4	Trabajadores Semiespecializados		1		508.200	105.325	613.525
5	Trabajadores No Especializados		9		3.920.400	270.330	4.190.730
TOTALES			15		9.873.600	1.320.480	11.194.080
	Empleados Fijos	F	6		5.517.600	869.669	6.387.269
	Empleados Variables	V	9		4.356.000	450.811	4.806.811
TOTALES			15		9.873.600	1.320.480	11.194.080

Cuadro N°7B. Nomina

4 NÓMINA							
(Expresado en bolívares)							
SEXTO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	133.100	133.100	27.452	1.926.623
1	Administrador	F	1	133.100	133.100	27.452	1.926.623
2	Recepcionista Oficinista	F	2	79.860	159.720	16.556	2.115.310
3	Cocinera	V	1	73.205	73.205	15.233	1.061.252
4	Ayudante de cocina	V	1	46.585	46.585	9.655	674.877
5	Camarrera	V	4	39.930	159.720	8.258	2.015.734
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	39.930	119.790	8.258	1.536.574
5	Vigilante	F	2	39.930	79.860	8.258	1.057.414
TOTALES			15		905.080	121.121	12.314.407
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		3.194.400	658.845	3.853.245
2	Empleados Comunes		2		1.916.640	198.670	2.115.310
3	Personal Técnico		1		878.460	182.792	1.061.252
4	Trabajadores Semiespecializados		1		559.020	115.857	674.877
5	Trabajadores No Especializados		9		4.312.440	297.282	4.609.722
TOTALES			15		10.860.960	1.453.447	12.314.407
	Empleados Fijos	F	6		6.069.360	956.609	7.025.969
	Empleados Variables	V	9		4.791.600	496.838	5.288.438
TOTALES			15		10.860.960	1.453.447	12.314.407

Cuadro N°7C. Nomina

5 NÓMINA							
(Expresado en bolívares)							
SEPTIMO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	146.410	146.410	30.197	2.119.285
1	Administrador	F	1	146.410	146.410	30.197	2.119.285
2	Recepcionista Oficinista	F	2	87.846	175.692	18.211	2.326.841
3	Cocinera	V	1	80.526	80.526	16.664	1.166.279
4	Ayudante de cocina	V	1	51.244	51.244	10.620	742.366
5	Camarera	V	4	43.923	175.692	9.081	2.217.281
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	43.923	131.769	9.081	1.690.205
5	Vigilante	F	2	43.923	87.846	9.081	1.163.129
TOTALES			15		995.588	133.135	13.544.670
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		3.513.840	724.730	4.238.570
2	Empleados Comunes		2		2.108.304	218.537	2.326.841
3	Personal Técnico		1		966.306	199.973	1.166.279
4	Trabajadores Semiespecializados		1		614.922	127.444	742.366
5	Trabajadores No Especializados		9		4.743.684	326.930	5.070.614
TOTALES			15		11.947.056	1.597.614	13.544.670
	Empleados Fijos	F	6		6.676.296	1.052.244	7.728.540
	Empleados Variables	V	9		5.270.760	545.371	5.816.131
TOTALES			15		11.947.056	1.597.614	13.544.670

Cuadro N°7D. Nomina

6 NÓMINA							
(Expresado en bolívares)							
OCTAVO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	161.051	161.051	33.217	2.331.213
1	Administrador	F	1	161.051	161.051	33.217	2.331.213
2	Recepcionista Oficinista	F	2	96.631	193.261	20.033	2.559.526
3	Cocinera	V	1	88.579	88.579	18.331	1.282.914
4	Ayudante de cocina	V	1	56.368	56.368	11.682	816.608
5	Camarera	V	4	48.315	193.261	9.987	2.438.981
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	48.315	144.946	9.987	1.859.198
5	Vigilante	F	2	48.315	96.631	9.987	1.279.414
TOTALES			15		1.095.148	146.441	14.899.069
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		3.865.224	797.202	4.662.426
2	Empleados Comunes		2		2.319.134	240.392	2.559.526
3	Personal Técnico		1		1.062.943	219.971	1.282.914
4	Trabajadores Semiespecializados		1		676.421	140.187	816.608
5	Trabajadores No Especializados		9		5.218.052	359.541	5.577.593
TOTALES			15		13.141.775	1.757.294	14.899.069
	Empleados Fijos	F	6		7.343.926	1.157.441	8.501.367
	Empleados Variables	V	9		5.797.849	599.853	6.397.702
TOTALES			15		13.141.775	1.757.294	14.899.069

Cuadro N°7E. Nomina

7 NÓMINA							
(Expresado en bolívares)							
NOVENO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	177.156	177.156	36.538	2.564.334
1	Administrador	F	1	177.156	177.156	36.538	2.564.334
2	Recepcionista Oficinista	F	2	106.294	212.588	22.036	2.815.489
3	Cocinera	V	1	97.437	97.437	20.164	1.411.211
4	Ayudante de cocina	V	1	62.005	62.005	12.851	898.264
5	Camarera	V	4	53.147	212.586	10.984	2.682.838
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	53.147	159.440	10.984	2.045.080
5	Vigilante	F	2	53.147	106.293	10.984	1.407.322
TOTALES			15		1.204.661	161.079	16.388.874
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		4.251.746	876.922	5.128.669
2	Empleados Comunes		2		2.551.058	264.431	2.815.489
3	Personal Técnico		1		1.169.243	241.969	1.411.211
4	Trabajadores Semiespecializados		1		744.058	154.207	898.264
5	Trabajadores No Especializados		9		5.739.822	395.419	6.135.241
TOTALES			15		14.455.927	1.932.947	16.388.874
	Empleados Fijos	F	6		8.078.321	1.273.159	9.351.480
	Empleados Variables	V	9		6.377.606	659.788	7.037.394
TOTALES			15		14.455.927	1.932.947	16.388.874

Cuadro N°7F. Nomina

8 NÓMINA							
(Expresado en bolívares)							
DECIMO AÑO							
Costo Mensual							
Código	Denominación del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestac. Sociales	Costo Anual
1	Gerente general	F	1	194.872	194.872	36.538	2.776.920
1	Administrador	F	1	194.872	194.872	36.538	2.776.920
2	Recepcionista Oficinista	F	2	116.923	233.847	22.036	3.070.593
3	Cocinera	V	1	107.181	107.181	20.164	1.528.137
4	Ayudante de cocina	V	1	68.206	68.206	12.851	972.673
5	Camarera	V	4	58.462	233.847	10.984	2.937.968
5	Ayudante Servicios Generales	V	3	58.462	175.385	10.984	2.236.427
5	Vigilante	F	2	58.462	116.923	10.984	1.534.887
TOTALES			15		1.325.132	161.079	17.834.525
Costo Anual							
Clasificación por Categorías					Nómina	Prestac. Sociales	Total
1	Gerentes y Directivos		2		4.676.918	876.922	5.553.841
2	Empleados Comunes		2		2.806.162	264.431	3.070.593
3	Personal Técnico		1		1.286.168	241.969	1.528.137
4	Trabajadores Semiespecializados		1		818.466	154.207	972.673
5	Trabajadores No Especializados		9		6.313.864	395.419	6.709.282
TOTALES			15		15.901.578	1.932.947	17.834.525
	Empleados Fijos	F	6		8.886.161	1.273.159	10.159.320
	Empleados Variables	V	9		7.015.417	659.788	7.675.205
TOTALES			15		15.901.578	1.932.947	17.834.525