



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADEMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO
AREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN
POSTGRADO EN GERENCIA DE PROYECTOS

Trabajo Especial De Grado

***“ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA
POSADA ECOTURISTICA EN EL PUEBLO DE CHIRIMENA UBICADO
EN EL ESTADO MIRANDA”***

Presentado por:

Lic. Jessica Gutierrez

para optar al título de:

ESPECIALISTA EN GERENCIA DE PROYECTOS

Asesor

Salvador Pérez

Caracas, Noviembre 2008

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADEMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO
AREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN
POSTGRADO EN GERENCIA DE PROYECTOS

***“ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA
POSADA ECOTURISTICA EN EL PUEBLO DE CHIRIMENA UBICADO EN
EL ESTADO MIRANDA”***

Lic Jessica Gutiérrez

Salvador Pérez

Fecha: 18 de noviembre de 2008

RESUMEN

Entendiendo que Venezuela ofrece una asombrosa variedad de ofertas que pueden ser aprovechadas para el ecoturismo, y al conocer que el Estado Miranda es uno de los estados más turísticos se desea instalar una posada ecoturística en el Estado Miranda ubicada en el pueblo de Chirimena, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación de los turistas que visitan dicho pueblo, y contribuir al desarrollo ecoturístico 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 visitan. Para lograr estos objetivos se utilizará un diseño de investigación no experimental de tipo Evaluativo, y sigue la metodología de formulación y evaluación de proyectos propuesta por el Econ. Adolfo Blanco, tras su evaluación demostró que es factible, ya que el mismo obtuvo un Valor Presente Neto de Bs. 453.549,03 y una Tasa Interna de Retorno de 120%. Este estudio ofrecerá como principal contribución la identificación de la factibilidad de inversión en áreas de recreación ecoturísticas en el estado Miranda que incentiven los proyectos de vida turística del Estado venezolano, considerando una premisa de la política de turismo: “la actividad turística como generadora de trabajo digno y beneficio a la comunidad.”(MINTUR)

Palabras Claves: estudio de mercado, estudio técnico, financiero y económico, análisis de sensibilidad

Caracas, 17 de noviembre de 2008

Director Programa Gerencia de Proyecto
Dirección General de los Estudios de Postgrado
Universidad Católica Andrés Bello
Presente.-

Por la presente, yo, Salvador Pérez Pérez en mi calidad de asesor del Trabajo Especial de Grado, presentado por la alumna Lic Jessica Gutiérrez CI:15.404.309, certifico que como parte de la realización del Trabajo Especial de Grado, se ha validado un nuevo instrumento, con el concurso de cuatro profesores: Ingeniero Civil Estrella Bascaran Especialista en Gerencia de Proyectos, Licenciada Adriana González Master en Gerencia de la Investigación, Licenciada en educación Beatriz Saldaña Master en Administración con Especialización en Organización y Sistemas, Licenciada Diana Escobar Master en Ciencias de la educación, el cual ha sido denominado con alto nivel validez de contenido, pertinencia, redacción y claridad, dadas las necesidades particulares de la presente investigación, y contar con un instrumento que respondiese a las exigencias grupales para analizar el conjunto de resultados esperados, con base a los objetivos planteados, y pudiese permitir observar este conjunto de variables en su comportamiento global.

En la ciudad de Caracas, a los 17 días del mes de noviembre de 2008

Ing. Salvador Pérez Pérez

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADEMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO
AREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN
POSTGRADO EN GERENCIA DE PROYECTOS

***“ESTUDIO DE LA FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA
POSADA ECOTURISTICA EN EL PUEBLO DE CHIRIMENA UBICADO EN
EL ESTADO MIRANDA”***

Lic Jessica Gutiérrez

Salvador Pérez

Fecha: 18 de noviembre de 2008

RESUMEN

Entendiendo que Venezuela ofrece una asombrosa variedad de ofertas que pueden ser aprovechadas para el ecoturismo, y al conocer que el Estado Miranda es uno de los estados más turísticos se desea instalar una posada ecoturística en el Estado Miranda ubicada en el pueblo de Chirimena, con el fin de satisfacer las necesidades de recreación de los turistas que visitan dicho pueblo, y contribuir al desarrollo ecoturístico 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 visitan. Para lograr estos objetivos se utilizará un diseño de investigación no experimental de tipo Evaluativo, y sigue la metodología de formulación y evaluación de proyectos propuesta por el Econ. Adolfo Blanco, tras su evaluación demostró que es factible, ya que el mismo obtuvo un Valor Presente Neto de BsF. 453.549,03 y una Tasa Interna de Retorno de 120%. Este estudio ofrecerá como principal contribución la identificación de la factibilidad de inversión en áreas de recreación ecoturísticas en el estado Miranda que incentiven los proyectos de vida turística del Estado venezolano, considerando una premisa de la política de turismo: “la actividad turística como generadora de trabajo digno y beneficio a la comunidad.”(MINTUR)

Palabras Claves: estudio de mercado, estudio técnico, financiero y económico, análisis de sensibilidad

DEDICATORIA

Le dedico este trabajo a mis padres, Lucy Lira y Silvio Gutiérrez, a quienes les agradezco inmensamente el apoyo personal y profesional que me han brindado hasta el momento, gracias a su cariño, por la preocupación que tienen hacia mi y por toda la motivación que me han ofrecido he llegado a alcanzar este nivel profesional y me han enseñado a culminar todas las metas que me he propuesto en la vida, sin ellos no estuviera aquí!!Los amo

A mi hermano que con paciencia ha tenido que cederme la computadora por horas para lograr transcribir cientos de paginas ... Gracias por la paciencia. Te quiero.

A Wilmer Vilela mi novio por darme el espacio necesario para dedicarme a esta investigación, por consentirme en los momentos de presión, por tener paciencia y aguantar unos meses sin salidas, por darme ánimos de ir a clases los fines de semana, por apoyarme económicamente, por aportar conocimientos contables que no hubiera podido entender sola, por animarme todos los días a sentarme al frente del computador para lograr este trabajo y por ofrecerme su amor todos los días con alegría. Gracias mi cielo.

A mi amiga del Postgrado Eglee Rodríguez que desde el primer día del postgrado me brindo su apoyo y conocimientos en proyectos, sin ti no hubiera podido entender muchos términos de ingeniería.

AGRADECIMIENTOS

A Silvio Gutiérrez mi padre por animarse a ayudarme en toda la tesis desde acompañarme a realizar los estudios de mercado hasta realizar los cálculos métricos y el dibujo de la posada, sin el no hubiera podido hacer esta investigación de una manera más cómoda GRACIAS PAPI POR LA AYUDA lograremos instalar la posada!!!

A Raymeli Centeno mi mejor amiga por estar siempre dispuesta a darme la cola los fines de semana para no irme en el metro!! Y me ayudó a llegar a tiempo a clases. Gracias amiga

A mi Tutor Salvador Pérez por aceptar evaluar mi investigación, por su constancia, apoyo y conocimientos ofrecidos. Mil Gracias...

Agradezco a mis compañeros del Postgrado Eglee Rodríguez, Richard Andara, José Fumero y María Auxiliadora Pisani que me brindaron momentos gratos, me enseñaron muchas cosas nuevas, con ustedes aprendí mucho y disfrute al máximo mi postgrado, chicos construimos grandes equipos de trabajo son excelentes profesionales!!!

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	
CAPITULO 1 PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO	18
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	18
1.2 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	25
1.2.1 OBJETIVO GENERAL	25
1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	25
1.3 JUSTIFICACIÓN	26
1.4 ALCANCE	28
1.5 CONSIDERACIONES ÉTICAS	28
CAPITULO 2 MARCO TEORICO	30
2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	30
2.2 BASES TEÓRICAS	34
2.3 BASE CONCEPTUAL	43
2.3.1 El “Turismo Responsable”	43
2.3.2 Estudio de mercado	44
2.3.3 Modelo del Diamante de Porter	52
2.3.4 Estudio técnico	54
2.3.5 Estudio de factibilidad	57
CAPITULO 3 MARCO DE REFENCIA	60
3.1 ESTADO MIRANDA	60
3.2 CHIRIMENA	62

3.3.- BASES LEGALES	70
CAPITULO 4 MARCO METODOLOGICO	84
4.1. Diseño Y Tipo De Investigación	84
4.2 Unidad De Análisis	85
4.3. Población Y Muestra	85
4.4 Instrumentos de recolección de información	87
4.5 Diseño Del Cuestionario	88
CAPITULO 5 DESARROLLO DEL PROYECTO	91
5.1 ESTUDIO DE MERCADO.	91
5.1.1 Importancia del Estudio de Mercado	91
5.1.2 Características de la población a ser analizada	93
5.1.3 Descripción del Producto, Características y Usos	96
5.1.4 Estudio de la Demanda:	97
5.1.4.1 Estimación de la Demanda	97
5.1.5 Análisis e Interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas	100
5.1.6 Estudio de la Oferta	120
5.1.6.1 Capacidad instalada de cada competidor	121
5.1.6.2 Comportamiento de la oferta	125
5.1.6.3 Proyección de la oferta	126
5.1.6.4 Mercado potencial	127
5.1.6.5 Análisis del Precio del mercado	128
5.1.6.6. Canales de Comercialización	130

5.2 ANÁLISIS DE PORTER	131
5.3 ESTUDIO TÉCNICO	135
5.3.1 Cronograma de la proyección.	135
5.3.2 Tamaño del Proyecto	136
5.3.3 Localización	136
5.3.4 Elementos de Infraestructura y Estructura	140
5.3.5 Tecnología Utilizada	143
5.3.6 Desechos y Pérdidas del Proceso	143
5.3.7 Proceso de Operación de la posada	144
5.3.8 Control de calidad	146
5.3.9 Volumen de ocupación	147
5.3.10 Estructura Organizativa	148
5.3.11 Capacidad instalada	149
5.3.12 Capacidad utilizada	150
5.4 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO	152
5.4.1 Plan de Inversión	152
5.4.2 Depreciación y Amortización	154
5.4.3 Financiamiento de Terceros	154
5.4.4 Nómina	157
5.4.5 Costos	159
5.4.6. Ingresos Operacionales	160
5.4.7Gastos de Fabricación	161

5.4.8 Estado de Resultados	163
5.4.9 Valor Agregado	165
5.4.10 Punto de Equilibrio	167
5.4.11 Capital de Trabajo	169
5.4.12 Flujo de Fondos	171
5.4.13 Rentabilidad Financiera	172
5.5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD	174
CAPITULO 6 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	180
RERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	186
ANEXOS.	195

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Incrementos de turistas en el año 2007 por estados	20
Tabla 2 Movilización de residentes temporadas carnaval y semana santa estado miranda 2006 - 2008	97
Tabla 3 Proyección De Temporadistas En 5 Años	98
Tabla 4 Variación por años de temporadistas en el Estado Miranda	99
Tabla 5 Posadas que actualmente se encuentran en el pueblo de Chirimena	120
Tabla 6 Capacidad instalada de la competencia	126
Tabla 7 Posadas en el pueblo de Chirimena, servicios y costos	129
Tabla 8. Elementos de infraestructura y estructura del proyecto	141
Tabla 9. Nómina de la posada Ecoturística	148
Tabla 10 Capacidad Instalada y Utilizada	151
Tabla 11. Inversión Total	153
Tabla 12 Condiciones de financiamiento del BANDES	155
Tabla 13 Financiamiento de Terceros	156
Tabla 14 Nómina	158
Tabla 15 Ingresos	160
Tabla 16 Gastos de Operación	162
Tabla 17 Estado de Resultados	164

Tabla 18 Valor agregado	166
Tabla 19 Punto de equilibrio	168
Tabla 20 Capital de Trabajo	170
Tabla 21 Flujo de Fondos	171
Tabla 22 Rentabilidad Financiera	173
Tabla 23 Análisis de sensibilidad Fase I	177
Tabla 24 Análisis de sensibilidad Fase II	178
Tabla 25 Análisis de sensibilidad Fase III	179

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Diagrama de Ishikawa del problema de Investigación realizado.	22
Figura 2 Árbol de problemas del proyecto	23
Figura 3. Diagrama de Ishikawa de la Justificación de investigación	27
Figura 4. Modelo del Diamante de Porter	52
Figura 5. Flujograma general	56
Figura 6. Ubicación de playas en el Municipio Brion del Estado Miranda	95
Figura 7. Años de la proyección del proyecto	136
Figura 8. Ubicación de la posada ecoturística en Chirimena	139
Figura 9. Flujograma de operación de la posada Ecoturística	144
Figura 9.1 Organigrama de la posada ecoturística	145
Figura 10	151

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Proyecciones de Temporadistas 2006-2013	98
Gráfico 2 Distribución por sexo	101
Gráfico 3 Distribución por edades	101
Gráfico 4 Distribución por Estado Civil	102
Gráfico 5 Número de Hijos	102
Gráfico 6 Número de acompañantes	103
Gráfico 7 Días de permanencia en la zona	103
Gráfico 8 Días de estadía en Chirimena	104
Gráfico 9 Lugar de Pernota	104
Gráfico 10 Lugar de Residencia	105
Gráfico 11 Transporte de Traslado	106
Gráfico 12 Primera Visita a Chirimena	106
Gráfico 13. Razones del turista para Visitar Chirimena	107
Gráfico 14. N° de Visitas a Chirimena	108
Gráfico 15. Tiempo de la última visita a Chirimena	108
Gráfico 16. Salario Promedio mensual	109
Gráfico 17. Gastos promedio por viaje	109
Gráfico 18. Gastos por paquetes turísticos	110

Gráfico 19 Gastos de estadía sin paquetes turísticos	111
Gráfico 20 Tipo de paquetes turísticos	111
Gráfico 21. Playas visitadas con mayor frecuencia	112
Gráfico 22. Lugares Frecuentados por turistas	112
Gráfico 23. Artículos adquiridos por los turistas en Chirimena	113
Gráfico 24 Nivel de satisfacción por instalaciones internas y externas de las posada	114
Gráfico 25 Nivel de satisfacción por servicios de restaurante y recepción de las posada	115
Gráfico 26 Nivel de satisfacción por servicios de aguas blancas y servidas de la posada	116
Gráfico 27 Nivel de satisfacción por servicios de TV local y cable de las posada	117
Gráfico 28 Nivel de satisfacción por servicios de A/A y ventiladores de las posada	118
Gráfico 29 Nivel de satisfacción por servicios de seguridad y estacionamiento de las posadas	

INTRODUCCION

Durante la historia se ha observado que el turismo constituyó un privilegio de las clases sociales constituidas por los grupos o estratos de gran poder económico. Muchas de estas personas realizaban turismo por el placer que de ello derivaba, pero además como acto expreso para sobresalir notoriamente como persona importante. En la actualidad todo ha cambiado y el turismo se ha convertido en una necesidad y en un placer accesible a un mayor número de personas y estrato sociales.

De ahí que el turismo, en su historia, pasa de haber sido privilegio elitescos a ser disfrute de las mayorías y con el correr del tiempo se ha cimentado como una gran actividad económica, hoy con derecho a participar en el consumo vinculado con la recreación y el descanso.

Luego de pasar por un largo proceso de desarrollo el turismo hoy en día es un fenómeno social, económico y cultural que se presenta en casi todos los estratos sociales. Uno de los factores más importantes para su desarrollo es la conciencia turística y el conocimiento del ecoturismo que los pobladores de una región hayan asimilado a través de su historia, o sea, su inteligencia y perseverancia ante este interesante fenómeno socioeconómico.

En Venezuela, el turismo se ha convertido en un rubro económico de gran interés, lo que trae como consecuencia que la oferta del mercado en el área de servicios de alojamiento genere grandes expectativas en cuanto a posibilidades de negocios.

En Venezuela, la actividad turística está regulada por la Ley Orgánica de Turismo (LOT) (2001):

“El turismo y la recreación para la comunidad es un servicio promovido por el Estado con el propósito de elevar el desarrollo integral y la dignidad de las personas. El Estado promoverá espacios para que interactúen los usuarios y consumidores de servicios y bienes turísticos y prestadores de servicio turístico con el objeto de promover, apoyar y desarrollar la cultura popular en todos sus aspectos”. (Art. 42)

En este sentido, el Estado se convierte en el principal promotor de la actividad turística del país; para lograr esto posee una serie de órganos competentes tales como el Ministerio del Poder Popular para el Turismo, Fondos Mixtos Regionales de Promoción y Capacitación Turística., Consejo Superior de Turismo e Instituto Autónomo, Fondo Nacional de Promoción y Capacitación para la Participación Turística y, en conjunto con estos entes, fomentará y estimulará las inversiones privadas que tiendan a incrementar o a mejorar la atención y desarrollo de aquellas instalaciones destinadas al turismo.

En relación a las potencialidades turísticas, el Estado Miranda cuenta con maravillosos recursos naturales, que vale la pena conocer y de los cuales se puede aprovechar para incentivar el ecoturismo. Tal es el caso del Pueblo de Chirimena ubicado en el Municipio Brión, pueblo que acoge un interesante número de visitantes al año, lo que lo convierte en una buena oportunidad de negocio para entes públicos o privados interesados en desarrollar el turismo en esta localidad.

La infraestructura turística de Chirimena es restringida pues, cuenta con escasos establecimientos para el alojamiento de los turistas que frecuentan esta localidad, el servicio de hospedaje es medianamente aceptable por cuanto sólo se ofrecen los servicios básicos (habitaciones con agua fría, ventiladores y TV local) y se ha dejado

de un lado el ofrecerle al turista conocimiento del entorno a través del ecoturismo. En vista de la situación descrita, se tiene la necesidad de mejorar la infraestructura destinada al servicio de hospedaje para hacer frente a las exigencias de los usuarios.

De ahí que el servicio de hospedaje deba regirse por una serie de condiciones orientadas a proporcionar la satisfacción de las necesidades de los consumidores en cuanto a un sitio donde pernoctar -u hospedarse durante una estadía más larga- en determinadas condiciones de bienestar. Por ello surge esta propuesta de crear una posada turística ecoturística cuyo concepto y funcionamiento sea un ejemplo a seguir en cuanto a la calidad del servicio ofrecido a los usuarios. Ello representaría una ventaja competitiva con respecto a otros establecimientos en el mismo ámbito.

Es por esta razón que la presente investigación, está orientada a realizar *un estudio de factibilidad técnico, económico y financiero, para la instalación de una posada en el Estado Miranda ubicada en el pueblo de Chirimena*, con el fin de invertir en este negocio para satisfacer las necesidades de los turistas que visitan dicho pueblo, generar empleos y contribuir al desarrollo ecoturístico de la región, usando para ello el esquema de un estudio de factibilidad planteado por Blanco Adolfo (2007).

Para cumplir con los objetivos de la investigación, el trabajo se organizará en seis capítulos:

El *Primer* Capítulo contiene el planteamiento del problema, en el cual se plantea el problema a investigar, los objetivos a cumplir por la investigación, los antecedentes y la justificación que fundamenta la importancia de la realización.

El Capítulo *segundo*, se presenta el Marco Teórico, el cual se encuentra dividido en cuatro partes; antecedentes, bases teóricas y bases conceptuales, toda esta información será modelo central para el desarrollo de esta investigación.

El Capítulo *tres* esboza el marco de referencia y las bases legales, es decir lo relacionado a las características del entorno donde se realizará el proyecto, esto le permitirá al lector entrar en contexto del Estado Miranda y del pueblo de Chirimena.

En el apartado correspondiente al *cuarto* capítulo se encuentra todo lo referente al Marco Metodológico de la investigación y todos los elementos que lo conforman como el tipo de investigación, el diseño de investigación, la unidad de análisis, población, muestra, validez e instrumentos a utilizar.

El Capítulo *quinto* se desarrollará los estudios de mercado, técnico y económico y financiero, y a la vez se describen los resultados de cada estudio, de acuerdo a los objetivos específicos utilizando la metodología que permita evaluar la factibilidad del proyecto.

El *sexto* y último capítulo sintetiza las principales conclusiones de la investigación planteando también un conjunto de recomendaciones que puedan ser útiles a la hora de llevar adelante este proyecto.

CAPITULO 1

PLANTEAMIENTO DEL PROYECTO

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La búsqueda constante de pensamientos diferentes ha inclinado al occidente hacia las filosofías orientales, las que, al complementarse con el conocimiento de la naturaleza, han logrado generar en el ámbito turístico la apertura de un mercado distinto al que prevalecía anteriormente, logrando cambiar el concepto de las vacaciones usuales disfrutadas en los llamados “resorts” de la industria turística, por sitios que ofrezcan aventuras en contacto con el medio natural. La progresiva mayor difusión de ese concepto permite que no solamente las necesidades de un cambio para proteger la naturaleza sean el móvil principal para la introducción del Ecoturismo sino también las demandas de la población, que evidencian espacios abiertos en el mercado para que la actividad sea rentable.

El concepto de ecoturismo comienza entre 1960 y 1970, con los pioneros en las emisiones televisivas sobre áreas salvajes, océanos, descubrimientos y exploraciones científicas, que ofrecen a la población una alternativa diferente de observar al mundo. Este concepto está orientado hacia la naturaleza, tanto con un enfoque de protección por medio de parámetros ecológicos y de conservación, como también hacia las inversiones económicas con rentabilidad.

Según Maldonado, Olivia y otros en su Manual del participante en proyectos ecoturísticos indican que la cultura ecoturística es un modo de vida en el que se desarrollan actividades que generan este tipo de beneficios (económicos, sociales y ecológicos) a los habitantes de las comunidades; para ellos van dirigidos los servicios y actividades que se realizan en la empresa; el conocimiento de los atractivos

naturales y especies representativas de la región, mediante el recorrido, la práctica de deportes, actividades recreativas destinadas a conocer las costumbres y tradiciones de los habitantes y los servicios que mediante las infraestructura se ofrecerá a los visitantes.

Una ventaja del ecoturismo que habría que remarcar es que no es estacional. A diferencia de varias modalidades de turismo masivo (que se caracterizan por su marcada estacionalidad, coincidiendo la mayoría de las veces con los períodos vacacionales), el ecoturismo puede ejercitarse durante prácticamente todas las épocas del año, lo cual es altamente conveniente para la industria turística, ya que puede contribuir a atenuar las temporadas bajas del turismo masivo tradicional.

Es por esta razón que se escoge el Estado Miranda para invertir en el área de ecoturismo, principalmente porque la zona de Barlovento presenta un extenso litoral, que por sus condiciones naturales configura un lugar propicio para infinidad de usos turísticos, náuticos y puerto marítimo. Además tiene una costa arenosa de trazado muy regular, sólo interrumpida por las desembocaduras de los ríos y la boca de relación que con el mar.

En este extenso litoral destacan hermosas bahías y playas abiertas como Chirimena, Puerto Francés, Buche, Los Totumos, Carenero, Higuerote, entre otras que brindan al visitante diversos usos para la recreación.

Entendiendo que Venezuela ofrece una asombrosa variedad de ofertas a los turistas que la visitan, y que pueden ser aprovechadas para el ecoturismo como las mencionadas anteriormente, entendiéndose además que es un país caribeño que posee maravillas en turismo de playa, sol y arena; se puede confirmar a través de las cifras del Ministerio del Poder Popular de Turismo sobre el turismo interno en 2007, que las entidades que tuvieron un incremento en el número de visitantes internos fueron los siguientes:

Tabla 1 de Incrementos de turistas en el año 2007 por estados (Elaboración propia)

Estados	% Incremento De Visitantes
Miranda	20,7%,
Zulia	12,6%
Nueva Esparta	11,3%

Es por esta razón que se desea invertir en el estado Miranda. También en los indicadores básicos de la actividad turística del 1er trimestre del 2008 que ofrece el Ministerio del Poder popular para el Turismo de las llegadas internacionales al país el estado Miranda se encuentra en el segundo lugar de los estados más visitados, es por esta razón que se tomará en cuenta el pueblo de Chirimena que se encuentra en dicho estado. **Ver anexo A**

La importancia del sector turístico resulta indudable cualquiera que sea el criterio de aproximación a la realidad que se adopte: económico, social, cultural, etc. Dentro del mismo resulta incontestable el destacado papel que desempeña el subsector de los alojamientos turísticos, cuyas variables definitorias (volumen de negocio, número de empleados, establecimientos abiertos, etc.) alcanzan magnitudes ciertamente notables, es por esto que es importante realizar estudios de factibilidad que permitan visualizar la viabilidad económica y financiera donde la rentabilidad del promotor y del negocio sean satisfactorios y que se pueda invertir con seguridad en este negocio.

Es a raíz de la necesidad de invertir en la creación de posadas que se desea realizar un estudio de factibilidad para la creación de una posada ecoturística en el Estado Miranda en el Pueblo de Chirimena, que permita a largo plazo invertir en Venezuela, para satisfacer las necesidades de los turistas que visitan dicho pueblo, generar empleos, contribuir al desarrollo ecoturístico de la región, desarrollando así nuevas formas de entretenimiento y disfrute.

La situación actual del pueblo de Chirimena presenta lo siguiente: ausencia de la explotación del sector eco turístico en Chirimena, escasez de inversión en posadas en el pueblo de Chirimena para la gran cantidad de turistas que visitan el lugar y poca atención personalizada y ausencia de servicios de calidad en el área turística. Para visualizar mejor el contexto del problema se presenta un diagrama de Ishikawa y un árbol de problemas. **Ver figura 1 y 2** respectivamente.

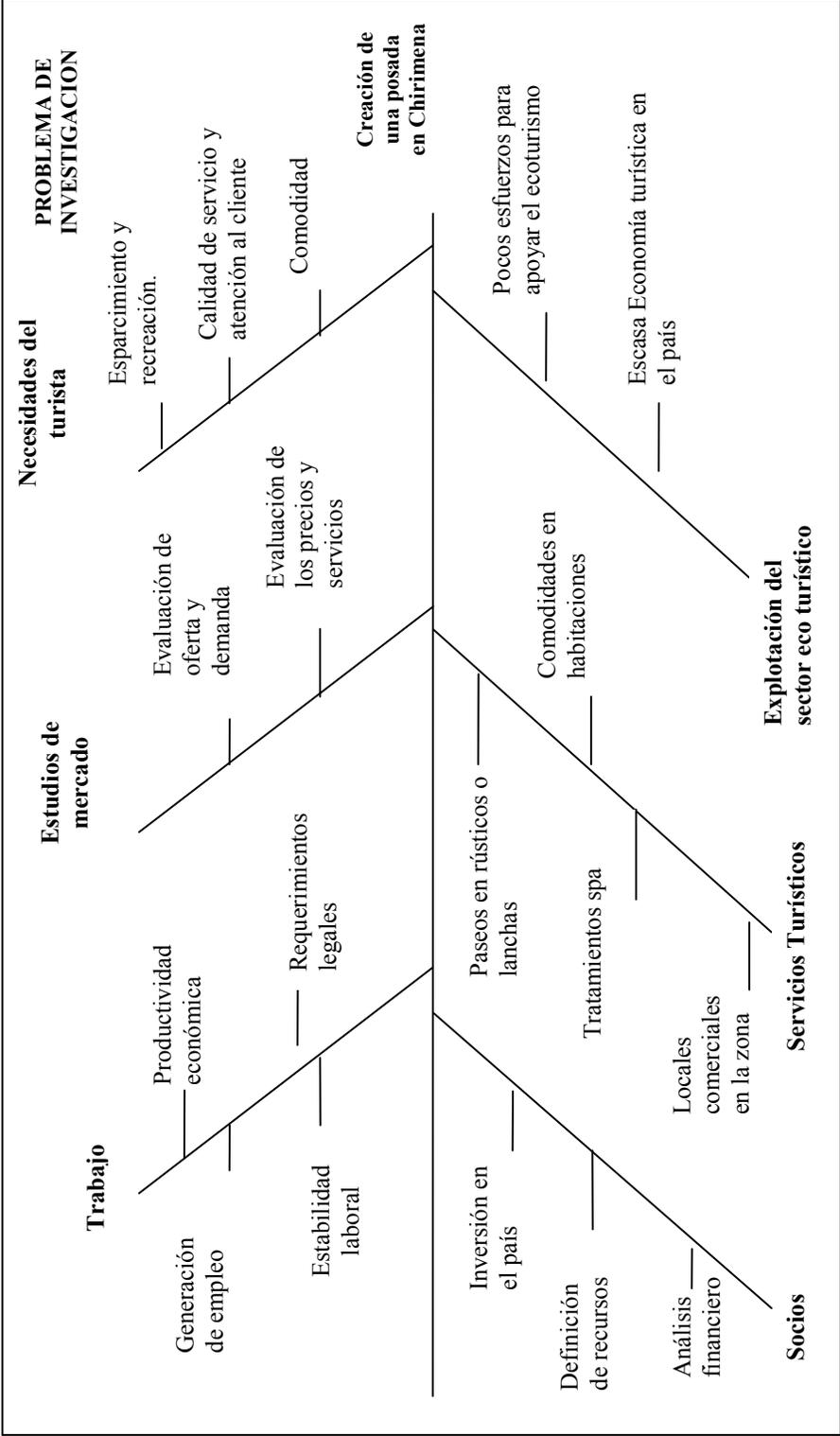


Figura 1. Diagrama de Ishikawa del Problema de Investigación realizado (elaboración propia)

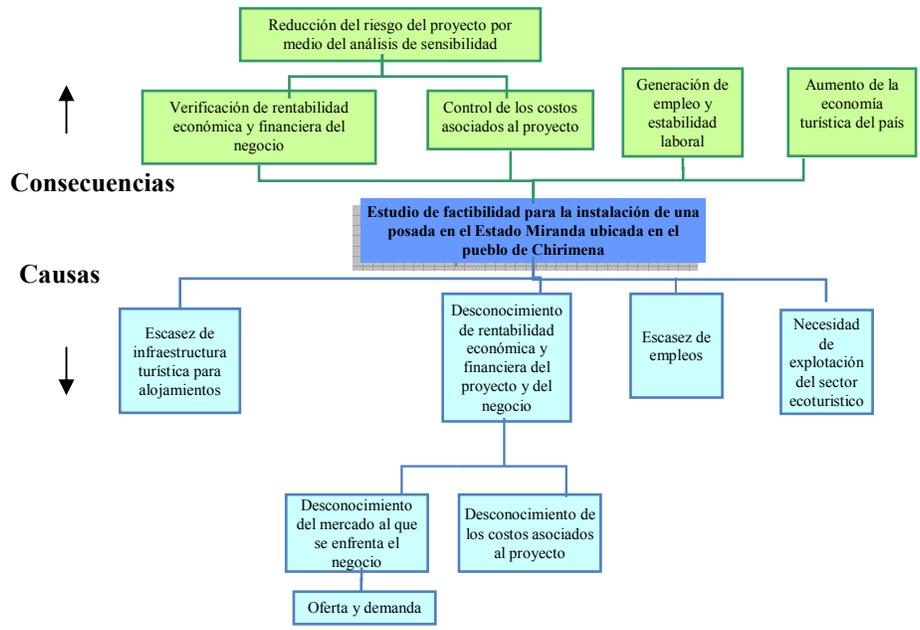


Figura 2. Árbol de problemas del proyecto (elaboración propia)

Es por esta razón que surge la necesidad de estudiar lo siguiente:

¿Será factible instalar una posada en el Estado Miranda ubicada en el pueblo de Chirimena para explotar el sector ecoturístico y satisfacer las necesidades de recreación de los turistas que la visitan y de los habitantes del lugar?

Preguntas específicas de la investigación:

1. ¿Logrará la evaluación económica y financiera de la posada ecoturística evaluar la rentabilidad del negocio?
2. ¿El conocimiento de la situación del mercado actual a la que se enfrentará la empresa, permitirá crear servicios que puedan satisfacer la necesidad turística del cliente?
3. ¿Esta investigación permitirá obtener las descripciones de los clientes que visitarán la posada?

1.2 Objetivos de la Investigación

Una vez planteado el problema de investigación, el estudio se desarrollará sobre la base del siguiente objetivo:

1.2.1 Objetivo General

Evaluar la Factibilidad técnico económico de la instalación de una posada ecoturística en el pueblo de Chirimena ubicado en el Estado Miranda.

A partir del objetivo general, se pueden definir detalladamente los siguientes objetivos específicos:

1.2.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado del sector ecoturístico en el pueblo de Chirimena.
- Describir los requerimientos legales necesarios para cumplir correctamente con la ejecución del negocio.
- Evaluar el estudio técnico del proyecto.
- Realizar la evaluación económica y financiera
- Desarrollar un análisis estratégico, donde se identificarán las fortalezas y debilidades del sector ecoturístico del estado miranda para la creación de la posada en Chirimena a través del Diamante de Porter.

1.3 Justificación

Esta investigación brindará los siguientes beneficios:

En el aspecto económico identificará la factibilidad de invertir en el estado Miranda específicamente en el pueblo de Chirimena, en el sector ecoturístico y fomentará el crecimiento económico del estado atrayendo más turistas a la zona, actualmente solo existen 11 posadas en la zona que no satisfacen a todos los temporadistas.

En el aspecto social permitirá ofrecer al turista áreas de recreación ecoturísticas dentro del pueblo de Chirimena que puedan satisfacer sus necesidades de esparcimiento, que posean buena calidad de servicio, sea económica y de fácil acceso. También invertir en este negocio permitirá generar fuentes de empleo.

En el aspecto técnico se realizará un estudio de mercado, un estudio técnico, económico y financiero para evaluar la factibilidad de inversión de una posada en el pueblo de Chirimena.

En el aspecto estratégico se desarrollará servicios especializados de entretenimiento que diferencien a la creación de la nueva posada con la competencia que se encuentra en el lugar.

Para visualizar mejor el contexto de la justificación se presenta un diagrama de Ishikawa **ver figura 3**.

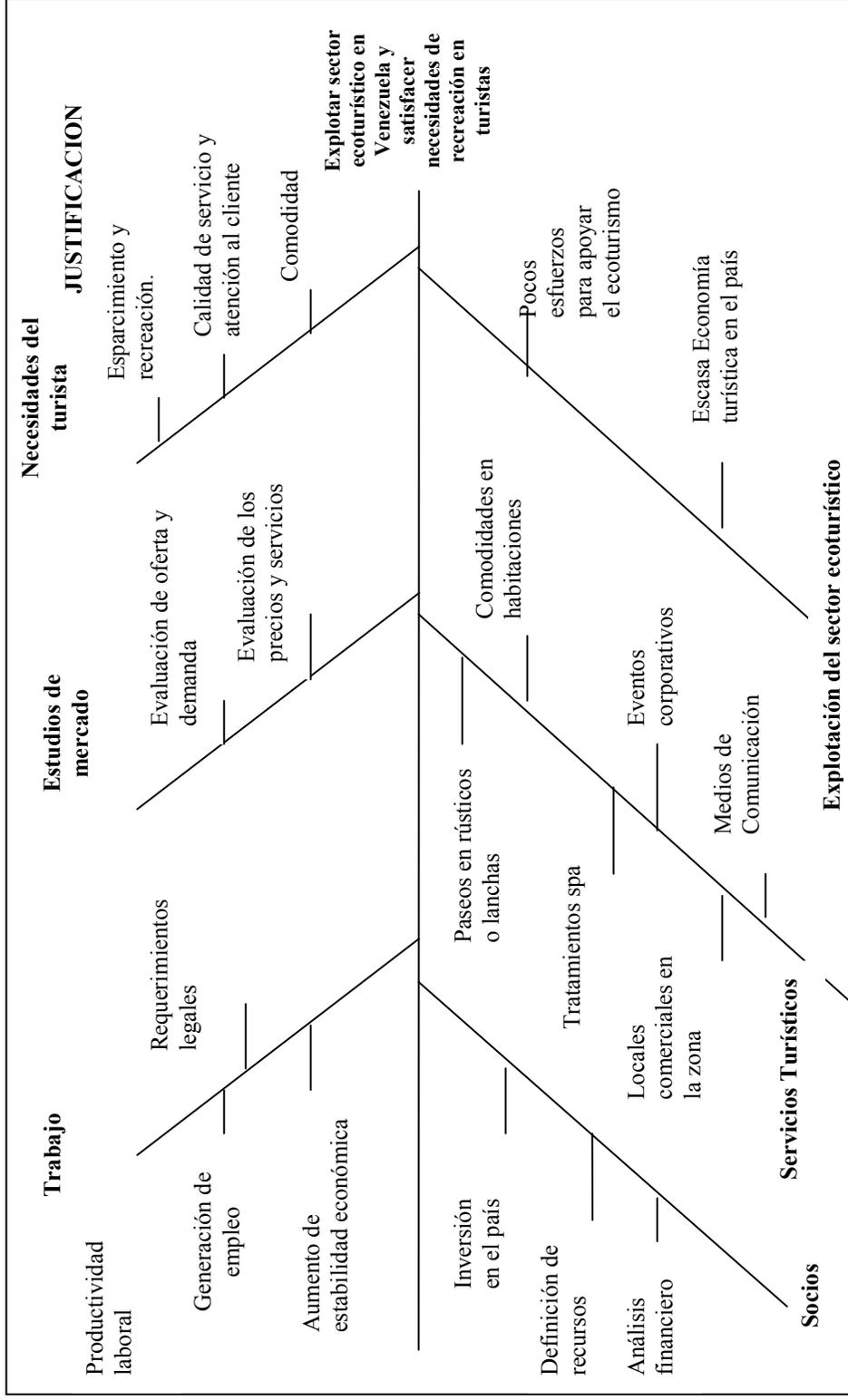


Figura 3. Diagrama de Ishikawa de la Justificación de la investigación (elaboración propia)

1.4 Alcance

El presente estudio comprenderá la evaluación de la factibilidad de la instalación de una posada ecoturística en el pueblo de Chirimena ubicado en el Estado Miranda, a través de un estudio de mercado, técnico, económico y financiero. No contempla la implementación del mismo, ni la aprobación del proyecto; así como tampoco la ingeniería básica ni de detalle.

La información que aquí se arrojará servirá como sustento para la toma de decisiones a la hora de emprender y conformar una nueva fuente de negocios.

1.5 Consideraciones Éticas

En esta investigación se tratará de ser lo más objetivo posible en la recolección y análisis de los datos. Se buscará estudiar el fenómeno realizando observaciones no participantes, es decir, se estará en contacto con lo observado pero ajeno a la situación que se estudia (espectador).

Al momento de realizar las encuestas, se respetará el anonimato de los turistas, lo que podrá facilitar la obtención de información. Los datos de las encuestas serán presentados tal cual se obtuvieron, al igual que los datos previos a la investigación.

Del mismo modo se respetarán los derechos de autor en cuanto a la información adquirida a través de libros, entrevistas con expertos, información proporcionada por los medios de comunicación e Internet.

El código de ética del Licenciado de Relaciones Industriales indica que tendrá la responsabilidad y obligación de guardar un secreto profesional y de no revelar o divulgar por ningún motivo los resultados de los estudios realizados a menos que la

autoricen los interesados o sea establecida su publicación según L.O.T o cualquier otra [Ley](#).

Se aplicará del código de ética del Project Management Institute, tres temas importantes: *el respeto* que es el deber de mostrar una consideración alta para nosotros mismos, para otros, y para los recursos confiados a nosotros. Los recursos confiados a nosotros podemos incluir a personas, el dinero, la reputación, la seguridad de otros, y de los recursos naturales o ambientales, *la justicia* de hacer las decisiones y el acto con imparcialidad y objetivamente y *la honradez* que es comprender la verdad y el acto en una manera veraz en nuestras comunicaciones y en nuestra conducta.

Por último, la investigación permitirá incentivar al Estado venezolano a tomar en cuenta la necesidad que tiene el turista que se encuentre visitando el estado Miranda u otros estados, buscando encontrar áreas de recreación ecoturísticas que le ofrezcan satisfacer sus necesidades de esparcimiento y recreación, y el estudio ayudará a motivar la creación de posadas ecoturísticas que incentiven este mercado a nivel nacional.

CAPITULO 2

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Los posaderos han existido durante siglos, sin duda alguna satisfacen las necesidades básicas como son el comer, el beber y el dormir. Representan una de las válvulas de escape de la sociedad al ofrecer un respiro a la incesante competición, los placeres de la mesa y una cama, un refugio para aquellas personas cansadas, y un aliciente para los aburridos y frustrados.

Según Francisco Velandia (2007) en su artículo Las Posadas Venezolanas Si Compiten comenta que en el Código de Hammurabi, en el año 1800 a. C, ya se hace referencia al oficio tabernero. Podía imponérsele la pena de muerte simplemente por no servir la cerveza bien fría. El tabernero griego, al igual que su equivalente actual, ofrecía comida, bebida y a veces una cama. Las tabernas de la vieja Atenas servían tanto vino local, como de importación.

Por una razón muy práctica, la primitiva taberna estaba situada cerca de los templos, de donde se llevaba a los animales sacrificados para ser condimentados y después comidos. Cada invitado yacía en un diván, con una almohada o un cojín bajo el brazo, además se solicitaba la presencia, durante la comida, de flautistas femeninas.

En la antigua Roma, donde en las afueras de las poblaciones y a lo largo de los caminos existían posadas y tabernas donde se satisfacía las necesidades de hospedaje y alimentación de los viajeros, después de la caída del imperio Romano desaparecieron este tipo de posadas y tabernas. Un trozo de un mapa de carreteras militares del imperio romano del tiempo del emperador Teodosio (347-395 d. C.) es el equivalente de una guía turística de la época. Los símbolos del mapa indicaban el

tipo de establecimiento. Los monasterios y otros edificios religiosos albergaban a los viajeros y aceptaban donaciones de buen grado.

Las hospederías, una derivación de las posadas, eran gobernadas por órdenes religiosas y las casas de huéspedes también eran regentadas por algunas de las órdenes.

Sin ser su intención, Enrique VIII favoreció el crecimiento de las posadas al suprimir los monasterios en 1539. Estos habían jugado un papel definitivo en los viajes, al mantener las principales vías de peregrinación hacia las grandes catedrales. Los hostales se habían construido junto a las abadías o los monasterios y en ellos podían alojarse los peregrinos durante dos días, siendo acomodados y alimentados según fuese su rango.

Otro factor que favoreció el desarrollo de las posadas fue el hecho de que, antes de que se estableciera el sistema postal nacional, algunos posaderos estaban obligados a mantener establos y caballos para satisfacer las demandas del correo legal.

Fue hasta principios del siglo XIV principalmente en Europa, donde estas posadas y tabernas que ofrecían servicio de alojamiento y alimentación eran un hecho consolidado, a mitad del siglo XIV las posadas y tabernas crecieron en importancia como consecuencia del desarrollo del comercio. Generalmente estas posadas se encontraban a lo largo de los caminos que conducían a los poblados y cerca de los puertos marítimos y fluviales, las mismas no solo ofrecían servicio a los huéspedes si no también poseían grandes establos, así como de amplios espacios utilizados como escenario para diversos tipos de recreación nocturna.

En el siglo XVII hubo un desarrollo de instalaciones de recreo como los baños, en principio con fines terapéuticos pero con el tiempo se convirtieron en lugares de reunión social y de vacaciones.

A inicios del siglo XVIII se emplea en Inglaterra la frase Francesa: “Faire le grand tour” para referirse a los jóvenes que para complementar su educación organizaban largos recorridos por diferentes países del continente, a estos viajeros se les comenzó a llamar “*turistas*”, termino que se designo a toda persona que viajaba por placer, extendiéndose el término a otros países en sus propias lenguas.

Entre 1750 y 1820 los albergues Británicos ganaron la reputación de ser los mejores del mundo, estos mantenían altos niveles de limpieza y dando provisiones a sus clientes; mientras que a medida que aumentaban las carreteras se adoptaban los albergues campesinos.

El auge de los automóviles como medio de transporte en el siglo XX provocó un nuevo desarrollo que contribuyó en gran medida a la modernización de las posadas de carreteras tradicionales. En la segunda mitad del siglo XX, el automóvil y el avión han pasado a ser los medios de transporte más importantes, originando así nuevas formas de demanda de servicio de hotelería. Los complejos hoteleros y los hoteles de las ciudades tienden a ser más grandes, en especial cuando están pensados para satisfacer las necesidades de los viajeros procedentes de otros países.

Los viajes hacia América Latina y el Caribe aumentaron considerablemente entre la década de 1960 y 1970, cuando se generó un aumento tanto en los visitantes como en las infraestructuras, lo que trajo consigo no solo turistas sino inversión extranjera cada vez mayor, y la aparición de cadenas hoteleras internacionales como Hilton, Sheraton, y posteriormente Radisson, Best Western, Marriot entre otras.

A partir de la década de los noventas, en el siglo pasado, una gran cantidad de entidades mundiales, como por ejemplo universidades, ONGs, el sector privado y los propios gobiernos emprendieron iniciativas para incrementar un tipo de turismo sostenible, como una industria que económicamente sea rentable y que a su vez esté

más enfocada a la protección de los recursos naturales sin dejar a un lado la parte social.

En Venezuela existen un sin fin hoteles y de posadas, y cada una tienen un atractivo en particular que llama la atención al turista y que pueden ser utilizadas para desarrollar el ecoturismo.

Hoy día el turista busca algo más que la comodidad, ahora existe la inquietud del buen servicio y el ambiente familiar, cualidades que durante muchos años Venezuela ha mantenido como el más grande de los tesoros, y que beneficia gran parte de la economía del estado a que el turismo se refiere.

En Venezuela el encontrar estrés y cansancio no es algo inusual, razón por la cual las tendencias filosóficas enfocadas al desarrollo personal y ambiental sostenible son cada vez más demandadas por la población. Lo cual hace atractiva la opción de crear espacios donde las personas puedan encontrar tranquilidad y poner en práctica destrezas no conocidas, como una válvula de escape para su vida agitada.

Esta investigación está motivada en esas consideraciones y en la perspectiva de constituirse en posible alternativa de trabajo para las comunidades. Por esta razón surge la necesidad del estudio de factibilidad, que contribuya a establecer los principales parámetros que debieran tomarse en cuenta para el establecimiento de una posada ecoturística.

Con relación a estudios de factibilidad realizados anteriormente en Venezuela se encuentra las siguientes tesis: la del Sr Rebolledo, Henry (2005) “Estudio de factibilidad para la construcción y funcionamiento de una posada turística en Ciudad Bolívar Estado Bolívar” , quien verificó que el proyecto no era viable financieramente ya que la rentabilidad del promotor y del negocio no son

satisfactorios, además se consultó la tesis de la Sra Gómez, María (2008) “Estudio de factibilidad para la ampliación de la línea de producción de una empresa Venezolana del sector Agroindustrial ubicada en el Estado Aragua” tras su evaluación demostró que es viable el proyecto al verificar el valor presente neto y la tasa Interna de retorno del promotor y del negocio que indicaron resultados satisfactorios. Ambas tesis han servido de apoyo en materia bibliográfica para esta investigación y se relaciona con esta porque se estarán realizando estudios de factibilidad en sectores económicos y ubicación distintos. Ambos trabajos de grado se basaron en la metodología propuesta por el Econ. Adolfo Blanco, y utilizaron un diseño mixto (diseño de investigación documental y diseño de campo) para la recolección de información necesaria a sus respectivos trabajos de investigación.

2.2. Bases Teóricas

Tomando en cuenta el concepto de proyecto propuesto por el Project Management Institute- PMI (2004), el cual lo considera como “un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único” (p.5), se debe considerar la evaluación de la conveniencia o no de ese esfuerzo temporal, de forma de asegurar que esos productos y servicios o resultados resuelvan una necesidad humana de forma eficiente, segura, confiable y rentable en el tiempo, buscando la manera de usar de manera racional recursos económicos escasos. Por esta razón los proyectos de inversión puede satisfacer esa necesidad humana por medio de la producción de un producto o servicio útil para la colectividad en general. Tomando en cuenta que el estudio de factibilidad permite evaluar si es posible o no llevar a cabo un proyecto y que todo proyecto de inversión viene dado por las teorías económicas y financieras se presentan y describen algunas a continuación:

2.2.1 Teoría de la Inversión

Una inversión es oportuna si la sumatoria de las rentas o ingresos actualizados o capitalizados (algunos lo llaman capital-valor de la inversión) es mayor que el valor o coste de la inversión. Si la diferencia entre la sumatoria de los ingresos o rentas capitalizadas o descontadas y la inversión original en el año cero resulta ser positiva, entonces a esto se le denomina el "goodwill de la inversión".(Ascanio, 2006)

2.2.2 Factores determinantes de las rentas actualizadas

Sául Trejo y otros (1986) indica que el economista J.M.Keynes, en su **Teoría General** señaló que el estímulo a la inversión será mayor en la medida en que los valores capitalizados o descontados sean superiores a su coste de adquisición o a su valor de renovación, es decir que la suma capitalizada de Q sea mayor que la inversión en el año cero A. Entonces las rentas actualizadas están en función de los valores que aparezcan cada año, de la vida temporal de la inversión (n) y del tipo de interés elegido para actualizar las cuasi rentas o los valores de Q.

Esto se expresa de esta manera:

$$V = f(Q, n, i)$$

Según Keynes, el volumen de lo invertido depende básicamente de las previsiones y de los rendimientos futuros. Predecir las cuasi-rentas Q cada año, en "n" años, no es nada fácil pues surgen los imponderables o sea el riesgo y la incertidumbre. Además *elegir la tasa de interés para descontar*, también está sujeto a riesgos, aunque se elija la tasa mínima que se desea obtener como rentabilidad; incluso, estimar la vida útil o vida económica de la inversión, incluso su valor salvado, no es el todo fácil.

No obstante lo que señala la teoría en relación a las cuasi-rentas o valores descontados o capitalizados es que como máximo se deberían calcular para un período de 5 años, pues más allá de este tiempo las cuasi rentas decrecen rápidamente, ya que los factores de actualizados se hacen cada vez más pequeños.

En materia de inversión, el valor actualizado de las cuasi-rentas requiere que el inversionista seleccione el tipo de interés para con ese valor hacer el descuento y esto es de gran importancia. Cuanto más elevado sea el tipo de interés para el descuento, menor será el valor actual. El tipo de interés que se selecciona es el costo de oportunidad del dinero, o sea es el rendimiento esperado en otra alternativa y casi siempre esa alternativa supone un rendimiento Mínimo esperado, o sea la Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento (TMAR); o la tasa de interés más conservadora, como por ejemplo, la tasa que pagan los bonos del estado de menor riesgo y por ello de menor tasa de interés.

Finalmente, la teoría de la inversión señala que la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) es un tipo de rendimiento que hace que la sumatoria de las cuasi-rentas actualizadas sean igual al valor de la inversión del año CERO; y esa tasa se obtiene por interpolación entre un Valor Actualizado Neto (VAN) positivo y un VAN negativo.

Cuando baja el tipo de interés del mercado (que se utiliza para descontar), la sumatoria de las cuasi-rentas actualizadas es mayor y ello podría estimular nuevos *proyectos de inversión* que antes de esa baja no eran factibles, siempre que la Tasa Interna de Rendimiento (TIR) sea mayor que la tasa seleccionada para el descuento (TMAR).

Existe, no obstante, una discusión si el valor de mérito para evaluar inversiones debe ser la TIR o el VAN. Se dice que una inversión puede presentar varias TIR y ello crea un problema de decisión.

2.2.3 Proyectos de inversión

Cuando se habla del valor de la empresa y evaluación de proyectos de inversión en activos fijos a largo plazo, se discute sobre decisiones estratégicas, la disponibilidad de activo corriente y las fuentes de financiamiento, en otras palabras ¿cuánto valdrá la inversión en el tiempo?, una mala decisión de esta naturaleza, puede comprometer el futuro de una empresa. A continuación se presentan algunos conceptos descritos por [Bedoya Jaime](#):

a) **Valor Del Dinero.** El concepto del valor del dinero en el tiempo se compone de dos elementos: costo de oportunidad y el riesgo. Costo de oportunidad es lo que se pierde o se gana al invertir o no invertir en una segunda mejor alternativa. El riesgo lo constituye la posibilidad de no lograr los resultados programados, es la incertidumbre.

b) **Costo De Oportunidad.** El costo de oportunidad mínimo, en teoría, en el caso de una empresa, debe ser al menos igual que el costo de capital. De ahí la importancia en conocer antes de cualquier inversión, el costo promedio ponderado de financiarla. Muchas organizaciones se ven abocadas a situaciones de iliquidez por no calcular el mencionado costo. Es bueno aclarar que el costo de capital lo componen el costo de la deuda y el costo de oportunidad.

c) **Riesgo.** La medición del riesgo ofrece dos particularidades, individualmente es muy subjetivo y además es difícil de cuantificar, no obstante existir metodologías algo sofisticadas para su cálculo. A la suma del costo de oportunidad y el riesgo se le llama **la tasa de descuento**, es la tasa que descuenta el valor del dinero en el tiempo. Es decir, es el valor básico antes de iniciar cualquier proyecto de inversión

d) **Etapas.** La evaluación de un proyecto puede cubrir evaluación pasada o evaluación futura del proyecto. En este caso se siguen tres etapas: a) proyectar el

flujo de efectivo en pesos corrientes b) eliminar el efecto de la inflación de los flujos de efectivo, para cada período, con este dato se procede a eliminar la inflación acumulada sobre cada flujo. c) Conocer los flujos de caja descontados, para ello se debe definir una tasa de descuento.

e) **Tasa De Descuento.** Al fijar una tasa de descuento, valuada según el riesgo y el costo de oportunidad, o sea el efecto del dinero a través del tiempo se tienen ya los flujos de efectivo a los que se les ha eliminado la inflación y el efecto del valor del dinero a través del tiempo. Es decir en el punto c) se conocen los flujos de efectivo a valor presente. Resumiendo, la tasa de descuento es el costo del dinero.

f) **Flujo Vs Utilidad.** Se debe tener cuenta la siguiente premisa, "por qué se maneja una proyección de flujos de efectivo en la evaluación de proyectos y no una proyección de utilidades".

g) **Periodo De Recuperación (Pr).** Es el número de períodos que tomará con base a los flujos de efectivo netos futuros esperados, la recuperación de la inversión inicial. A menor tiempo de recuperación, mejor. El tiempo en sí es un riesgo, por eso rápidas recuperaciones son vitales.

h) **Evaluación.** el autor considera que es raro encontrar una empresa, que después de definido un proyecto en activo fijo, lo esté revisando permanentemente. Por esto recomienda lo siguiente:"en el tiempo pueden mantenerse los supuestos iniciales, pero se requiere versatilidad para abandonar, variar o incrementar el proyecto. La metodología del " Árbol decisorio", podría ser una herramienta.

i) **Estructura De Evaluación.** existen 5 técnicas que se pueden aplicar a la evaluación de un proyecto de inversión, periodo de recuperación, periodo de recuperación descontado, valor presente neto, tasa interna de retorno y el índice de rentabilidad.

j) **Unidades De Medida.** PR/ PRD (mide periodos -riesgo en tiempo) VPN (mide \$ - valor del proyecto), TIR(mide %-riesgo en tasa), IR (mide índice-rentabilidad). Es relevante en una evaluación de proyectos el monto de la inversión y el tiempo de los flujos de efectivo.

2.2.4 Las decisiones de inversión

Las decisiones de inversión son una de las grandes decisiones financieras, todas las decisiones referentes a las inversiones empresariales van desde el análisis de las inversiones en capital de trabajo, como la caja, los bancos, las cuentas por cobrar, los inventarios como a las inversiones de capital representado en activos fijos como edificios, terrenos, maquinaria, tecnología etc.

Para tomar las decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.

2.2.5 Definición de criterios de análisis en las inversiones

En la mayoría de organizaciones o empresas de tipo privado, las decisiones financieras son enfocadas o tienen un objetivo claro, *"la maximización del patrimonio"* por medio de las utilidades, este hecho en las condiciones actuales, debe reenfocarse sobre un criterio de *"maximización de la riqueza"* y de la creación de *"valor empresarial"*.

Frente a esto en las decisiones de inversión aparecen recursos que se asignan y resultados que se obtienen de ellos, los costos y los beneficios. Los criterios para analizar inversiones hacen un tratamiento de los beneficios y costos de una propuesta

de inversión, estos beneficios y costos en la mayoría de los casos no se producen instantáneamente; sino que pueden generarse por periodos más o menos largos.

Al encontrar los costos y beneficios se deben definir con claridad los criterios que se van a utilizar para su evaluación frente a la propuesta de inversión.

Entre los criterios que han logrado un grado alto de aceptación técnica, por parte de los financistas, son los que consideran el valor en el tiempo del dinero, efectuando un tratamiento descontado de los flujos de costos y beneficios. Se pueden mencionar entre ellos el **Valor Presente Neto**, **La Tasa de Rentabilidad**, **La Relación Beneficio-Costo** y **La Tasa Interna de Retorno**, que brindan la información necesaria para el análisis de las inversiones.

2.2.6 Flujos de fondos asociados a las inversiones

Al realizar una inversión la empresa espera realizar una serie de gastos y producir ciertos costos para obtener una serie de beneficios futuros, la generación de estos costos y obtención de beneficios se conoce con el nombre de "*Flujos de fondos*", cuyos componentes son:

a) Cantidad y tiempo de las inversiones

En este se expresa el monto de la inversión inicial, esta realizada en desembolsos en efectivo o con créditos y su utilización frente a los activos fijos o capital de trabajo. También debe tenerse en cuenta, las distintas inversiones adicionales durante la vida del proyecto como consecuencia del reemplazo de equipos, compra de nueva tecnología, aumento del capital de trabajo, para tener una estimación aproximada de estos desembolsos.

b) Cantidad y tiempo de los rendimientos

En este se expresa en que cantidad y en cuanto tiempo se espera percibir los rendimientos que genera al inversión efectuada por la empresa. De la misma forma debe preverse la asignación de recursos destinados a la inversión, es necesario establecer en que momento y por que monto se efectuará la recuperación de las inversiones efectuadas. (Gómez, 2006)

|| La mayoría de inversionistas le huyen al riesgo, ya que buscan maximizar su riqueza con el menor riesgo posible ||

Los "**Flujos de fondos**", al tomar el valor en el tiempo del dinero, se establece sustantivamente sobre una base de caja después de impuestos. El análisis se realiza sobre una base incremental; esto rige tanto las inversiones, los costos y por ende los ingresos que estos derivan.

2.2.7 Riesgo de las inversiones

El futuro es incierto, todo lo que pasa a nuestro alrededor puede cambiar de un momento a otro, es por ello que al tomar una decisión de inversión se debe tener muy en cuenta el factor riesgo.

El riesgo de una inversión viene medido por la variabilidad de los posibles retornos en torno al valor medio o esperado de los mismos, es decir, el riesgo viene dado por la desviación de la función de probabilidad de los posibles retornos.

Toda inversión tiene dos componentes de riesgo, uno que depende de la propia inversión que esta relacionado con la empresa y el tipo de sector en el cual se invierta, este es llamado *Riesgo diversificable* y otro que es establecido por el mercado en

general y afecta a todas las inversiones del mercado y es conocido como *Riesgo no diversificable*. (Gómez, 2006)

En la toma de decisiones referentes a las inversiones, se logra minimizar el riesgo si se realiza una eficiente diversificación del riesgo y una correcta medición del no diversificable. La medida del *Riesgo no diversificable* viene dado por Beta (B), que vincula los retornos del mercado con los de una inversión en particular. Una inversión con Beta mayor que 1, significa que por un aumento de un 1% en los retornos del mercado, el activo aumenta en mayor proporción los retornos y si el Beta es menor que 1, sucede lo contrario.

La contribución que una nueva inversión puede hacer a un portafolio eficientemente diversificado, depende del Beta que tenga, puesto que el riesgo es mayor cuanto mayor es el Beta de los activos que lo componen.

2.2.8 Tasa de retorno requerida para las inversiones

La Tasa de retorno requerida es la tasa mínima de rendimiento que se debe exigir a una inversión para que esta sea aceptada. En la determinación de esta tasa se deben tener en cuenta todos los factores internos y externos que influyen en la decisión de inversión.

El supuesto de la teoría financiera en el cual se expresa que "*los inversores son aversos al riesgo*" toma gran relevancia en el sentido que, a medida que hay más riesgo involucrado en la decisión de invertir en un proyecto, se requerirá un mayor rendimiento de los recursos invertidos.

Así, el retorno esperado para un proyecto de inversión específico depende del riesgo del proyecto evaluado, teniendo en cuenta la tasa libre de riesgo y la rentabilidad para invertir en ese proyecto.

Los aspectos tratados anteriormente son una herramienta eficaz en la consecución de una correcta administración financiera en el ámbito de la toma de decisiones frente a la posible inversión de este proyecto, pero todo esto debe fundamentarse y complementarse con los estudios técnicos, de mercadeo y controles de seguimiento que tenga la empresa.

2.3 Base Conceptual

2.3.1 El “Turismo Responsable”

Según Rhodes es un término reciente utilizado en el sector del turismo. Es un concepto aplicable a los viajeros, como también a las compañías de turismo. Para entender este término creemos útil explorar su relación con el ecoturismo.

La Sociedad Internacional de Ecoturismo (TIES por sus siglas en inglés) define el ecoturismo como: Un viaje responsable a áreas naturales que apoya la conservación del medio ambiente y mejora el bienestar de las comunidades locales.

Según esta definición se observa que el ecoturismo es un viaje responsable que mantiene en mente varios contextos (naturales, culturales, sociales y económicos) de un viaje. Fennell (1999) identificó los principios enunciados por trece definiciones de ecoturismo que analizó. Los principios que se relacionan al turismo responsable son: contribuye a la conservación, beneficios a las comunidades locales a largo plazo, bajo impacto no consumista, ética y responsabilidad, sustentable cultura a pequeña escala.

Si comparamos estos principios con los identificados por Martha Honey (1999) podemos mencionar los siguientes con relación al turismo responsable: minimiza los impactos, promueve una conciencia ecológica, provee beneficios financieros directos a la conservación, provee beneficios financieros y fortalecimiento a las comunidades locales, respeta la cultura local y apoya los derechos humanos y los movimientos democráticos.

2.3.2 Estudio de mercado

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercado a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.

Dicho de otra manera el estudio de mercado es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultados la aceptación o no y sus complicaciones de un producto dentro del mercado. El esqueleto del estudio de mercado es explicado por Carrasquero (2004) como sigue:

2.3.2.1 El producto

Es definir las características específicas del bien o servicio objeto de análisis.

- *Producto principal.* Se deben reunir los datos que permitan identificar al producto principal que se va a ofrecer. Se deben señalar sus características físicas o de cualquier otra índole. Tiene que haber

coherencia con los datos del estudio técnico. Es necesario aclarar si se trata de productos para exportación, tradicionales, o un nuevo producto.

- *Subproductos*. Señala si se originan subproductos en la fabricación del producto principal y el uso que se les dará.
- *Productos sustitutos*. Se debe señalar la existencia y características de productos similares en el mercado, y que puedan competir con el nuevo negocio, indicando en que condiciones pueden favorecer o no al producto objeto de estudio.
- *Productos complementarios*. Indica si el uso o consumo del producto está condicionado por la disponibilidad de otros bienes y servicios. Hay que identificar esos productos complementarios destacando sus relaciones con el producto, para que sean incluidos en el estudio de mercado

2.3.2.2. El consumidor

- Población: Estima la extensión de los probables consumidores o usuarios, y determina el segmento de la población que adquiera el producto en el mercado.
- Consumidores actuales y tasa de crecimiento
- Distribución espacial de la misma, por grupos de edad, sexo y otros cuyas especificaciones afecten al producto.
- Ingreso: Se debe caracterizar la capacidad potencial de compra de los consumidores, con los siguientes datos.
- Nivel de ingreso y tasa de crecimiento.

- Estratos actuales de ingresos y cambios en su distribución
- Factores limitativos de la comercialización hay que identificarlos y pueden ser: Alterables y No alterables.

2.3.2.3 Demanda del producto

Aquí se determinan las cantidades del bien que los consumidores están dispuestos a adquirir y que justifican la realización de los programas de producción. Se debe cuantificar la necesidad real o psicológica de una población de consumidores, con disposición de poder adquisitivo suficiente y con unos gustos definidos para adquirir un producto que satisfaga sus necesidades. Debe comprender la evolución de la demanda actual del bien, y el análisis de ciertas características y condiciones que sirvan para explicar su probable comportamiento a futuro.

Deben incluir:

a) Situación actual de la demanda.

Se debe realizar una estimación cuantitativa del volumen actual de consumo del bien producido de la siguiente manera:

- Series estadísticas básicas que permitan determinar la evolución del consumo del producto durante un período suficiente que permita estimar la tendencia a largo plazo.
- Estimación de la demanda actual
- Distribución espacial y tipología de los consumidores. Caracterice la demanda y presentar indicaciones de su concentración o dispersión en el espacio geográfico, junto con la variedad de consumidores.

b) *Indicadores de la demanda.*

Utilice índices y coeficientes teóricos en base a las series estadísticas anteriores y preséntelos así.

- Tasa anual de crecimiento del consumo en el período considerado
- Índices básicos de elasticidades precio, ingreso, cruzada.
- *Situación futura.*

Para estimarla se debe proyectar la demanda futura para el período de la vida útil del proyecto. Se debe basar en los datos estadísticos conocidos. Para hacerlo debe proceder así:

- a) Proyecte estadísticamente la tendencia histórica, en caso de estudios individuales, se recomienda el análisis de regresión por el método de mínimos cuadrados.
- b) Revisar condicionantes de la demanda futura, estos pueden ser:
 - El aumento de la población, del ingreso, cambios en su distribución.
 - Cambios en el nivel general de precios
 - Cambios en la preferencia de los consumidores
 - Aparición de productos sustitutivos
 - Cambios en la política económica
 - Cambios en la evolución y crecimiento del sistema económico

- c) Proyectar la demanda ajustada con los factores anteriores, y obtendrá la demanda futura del bien.

2.3.2.4 Oferta del producto

Estudia las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes.

- a) Situación actual. Presenta y analiza datos estadísticos suficientes para caracterizar la evolución de la oferta. Para ello se debe seguir el siguiente esquema:

- Series estadísticas de producción e importación
- Cuantificar el volumen del producto ofrecido actualmente en el mercado.
- Se debe realizar un inventario crítico de los principales oferentes, señalando las condiciones en que realizan la producción las principales empresas del ramo. Debe señalar los siguientes aspectos: volumen producido, participación en el mercado, capacidad instalada y utilizada, capacidad técnica y administrativa, localización con respecto al área de consumo, precios, estructura de costos, calidad y presentación del producto, sistemas de comercialización, crédito, red de distribución, publicidad, asistencia al cliente, regímenes especiales de protección

b)Análisis del régimen de mercado. Es la información suficiente que permite conocer, si la estructura del mercado del producto, es de competencia perfecta, imperfecta y sus diversos matices.

c)Situación futura, la evolución previsible de la oferta, se formula hipótesis sobre los factores que influirán sobre la participación del producto en la oferta futura. Se deben destacar:

- Las posibilidades de incremento en el grado de utilización de la capacidad ociosa de los productores actuales.
- Existencia de planes y proyectos de ampliación de la capacidad instalada por parte de los productores actuales.

Analice los factores influyentes en la evolución previsible de la oferta. Examine los datos sobre la evolución previsible de: evolución del sistema económico, cambios en el mercado proveedor, medidas de política económica, régimen de precios, mercado cambiario, factores aleatorios y naturales, proyecte la oferta ajustada con los factores anteriores, y obtendrá la oferta futura del bien.

2.3.2.5 Los precios del producto

Aquí se analiza los mecanismos de formación de precios en el mercado del producto.

a) Mecanismo de formación:

Existen diferentes posibilidades de fijación de precios en un mercado se debe señalar la que corresponda con las características del producto y del tipo de mercado. Entre las modalidades están: precio dado por el mercado interno, precio dado por similares importados, precios fijados por el gobierno ,precio estimado en función del costo de producción ,precio estimado en función de la demanda (a través de los coeficientes de elasticidad) y precios del mercado internacional para productos de exportación

b) Fijación del precio:

Se debe señalar valores máximos y mínimos probables entre los que oscilará el precio de venta unitario del producto, y sus repercusiones sobre la demanda del bien. Una vez que se ha escogido un precio, es el que se debe utilizar para las estimaciones financieras del proyecto.

2.3.2.6 Mercado potencial

El objetivo del estudio de mercado es proyectar las cantidades del producto que la población estará en capacidad de consumir a los diferentes niveles de precios previstos. En este sentido, es necesario calcular la demanda insatisfecha. Para determinarla se debe hacer lo siguiente:

1. Cruzar los datos proyectados de demanda con la oferta proyectada
2. Si la demanda es mayor que la oferta proyectada significa que existirá demanda insatisfecha.
3. Comparar con la oferta del producto que cubrirá el proyecto, y cuantifíquela.

4. En caso de no existir tales diferencias, se deberán mencionar los factores que pueden permitir captar un mercado ya cubierto, o la incorporación a posibles expansiones futuras.

5. Recuerde que de esta demanda potencial se usará para las estimaciones financieras.

2.3.2.7 Comercialización

Son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto.

1. Es necesario detallar la cadena de comercialización desde que el producto sale de la fábrica hasta que llega al usuario. Hay muchas modalidades, debe señalar si los productos fabricados por la empresa se van a vender: a puerta de fábrica, a nivel de mayorista a nivel de minorista y a nivel de consumidores.

2. Determine si se va a utilizar publicidad, para la promoción del producto, empaques, servicio al cliente, transporte y otros y los costos que ocasionan al producto.

2.3.3 Modelo del Diamante de Porter

Para fortalecer el estudio de mercado se puede realizar un análisis de la competitividad³ sectorial de la posada, que ayude a identificar *fortalezas y debilidades que el negocio comparte con otras posadas* de la región donde esta ubicada, tomando como referencia el Modelo del Diamante de Porter (1.990). A continuación se presenta un esquema donde se visualiza el modelo:

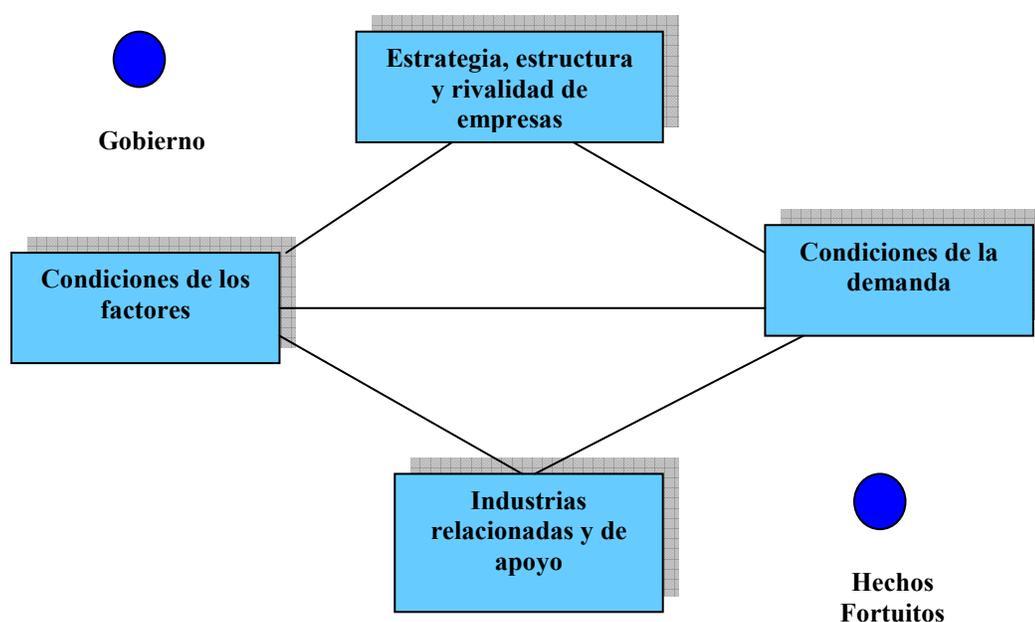


Figura 4. Modelo del Diamante de Porter (Francés 2005)

³ Según Francés (2005) la competitividad se define como la capacidad de un sector para colocar exitosamente sus productos en el Mercado en condiciones de libre competencia. Los sectores pueden ser entendidos como el conjunto de empresas que los constituyen junto con las organizaciones educativas, de investigación y de servicios vinculadas a ellas. Las características de los sectores nacionales que lo hacen más competitivo que sus semejantes se denominan Ventajas Competitivas.

La competitividad depende fundamentalmente de la capacidad de las empresas para innovar y mejorar los productos de manera sostenida y no de disponibilidad de recursos naturales o humanos, lo que en conjunto con la estrategia, que es “la combinación de medios a emplear para alcanzar los objetivos” (Francés 2005, p27) puede también desarrollar ventajas competitivas.

Esta capacidad de estrategia depende de un conjunto de factores del entorno nacional, conocidos como determinantes de la competitividad.

Según Francés (2005) los determinantes de la competitividad externos a la empresa, que se presentan en el modelo de Porter permiten analizar el entorno de las empresas, estos se presentan en cuatro grupos principales: disponibilidad de los factores, características de la demanda, industrias relacionadas y de apoyo y estructura, y rivalidad del sector y estrategia de las empresas y en dos determinantes secundarios: gobierno y hechos fortuitos.

Las condiciones de los factores productivos, pueden ser de dos tipos: *heredados* y *creados*, en el primer caso se relacionan con aquellos elementos existentes en la zona donde se va a llevar a cabo el proceso productivo y que pueden favorecer como una ventaja comparativa al proyecto; estas son recursos naturales, ventajas geográficas y disponibilidad de mano de obra. Por otra parte *los* factores creados se relacionan con las ventajas competitivas que puede desarrollar la empresa a nivel de infraestructura, el desarrollo tecnológico, y recurso humano capacitado.

2.3.4 Estudio técnico

El Estudio Técnico es importante porque en el se plantean las soluciones y alternativas, para lo cual hay que considerar la demanda que va a atender el Proyecto (establecida en el estudio de mercado), con la cual se determina el tamaño.

Es en este momento (al realizar el estudio técnico) cuando se presentan los distintos procesos que se pueden utilizar para la producción el bien o la prestación del servicio, y cuando se localizan los componentes del proyecto, teniendo en cuenta las facilidades y restricciones que se han estudiado en la descripción del contexto y que influyen en el proceso y la localización. De acuerdo con el balance entre oferta y demanda establecido en la Identificación de la Idea se determina el tamaño. En el estudio técnico se debe obtener lo siguiente:

1. *Cronograma de la proyección:* En este cronograma se deberán indicar los años de proyección que son todos aquellos que dura la vigencia del proyecto contados desde que se inicia la instalación y construcción de las instalaciones del negocio, hasta que finalizan los años de operación.
2. *Localización del proyecto:* aquí se indica con todo detalle la ubicación geográfica de la oficina principal así como la de las otras oficinas complementarias de la empresa si existiesen. (Blanco 2007, p 249)
3. *Infraestructura de servicios:* se detallan las estructuras e infraestructuras necesarias para la construcción, instalación y puesta en marcha del negocio.

4. *Elementos de infraestructura y estructura*, se describen las obras civiles, instalaciones civiles, instalaciones eléctricas, equipo auxiliar, mobiliarios y o equipos de oficina.
5. *Tecnología utilizada*: ya sea tecnología contratada o propia se especificará el alcance los beneficios y las ventajas que agrega al servicio que ofrece el negocio.
6. *Maquinaria y equipo de producción*
7. *Proceso de operación* es indicar a través de un flujograma con los pasos del proceso del servicio que se va a ofrecer.
8. *Desechos y pérdidas del proceso*
9. *Control de calidad*: se especifica que tipo de control de calidad se dispensa y a que se le aplica.
10. *Volumen de ocupación*: es el número de turnos de trabajos diarios, el número de horas por turnos, días laborables por mes y los meses laborables por año. Se definirán los cargos del personal, el número de personas por categorías así como el nivel de sueldos y salarios por año de operación, de acuerdo al mercado laboral. (Blanco, 2007 p. 261)
11. *Capacidad instalada y utilizada*: la capacidad instalada es especificar el máximo el nivel de producción que se tiene planificado alcanzar en alguno de los años de la proyección y la capacidad utilizada puede oscilar entre 20% y el 60% de la capacidad instalada.

Antes de continuar es necesaria la presentación de un esquema donde se demuestre la interrelación de los distintos estudios, y se muestre la relación a la que está sujeta el estudio económico- financiero que no puede ser realizado si anteriormente no se hayan realizado los estudios antes presentados.

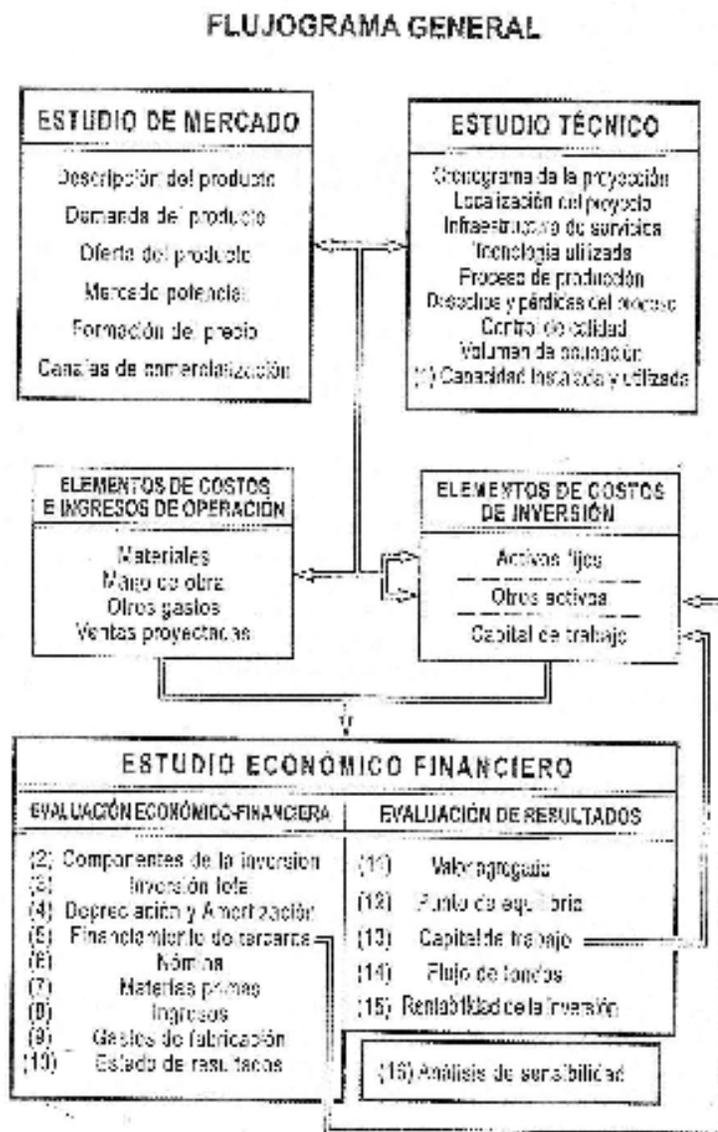


Figura 5 Flujoograma general (Blanco 2007)

Los estudios de mercado y técnico generan un output que permite obtener una serie de elementos que son necesarios para la determinación de los costos de inversión y de los costos e ingresos operacionales; esta información es importante como insumo para la realización de un estudio económico y financiero que a continuación se presenta.

2.3.5 Estudio de factibilidad

Es el análisis económico y financiero detallado de un proyecto y significa poner el esfuerzo en medir y valorar en la forma más precisa, posibles beneficios y costos del mismo. Se debe profundizar en las variables que inciden en el proyecto. Algunos parámetros a usar para realizar el estudio económico y financiero que señala Blanco (2007) son los siguientes:

1. *Elementos de Infraestructura y estructura*: son todos aquellos que tienen que ver con las construcciones y espacios para la instalación de un proyecto, por ejemplo terrenos, caminerías, estacionamiento, los transformadores, la iluminación, etc; los elementos de estructura en este caso son los galpones, el equipo auxiliar y mobiliario y equipos de oficina.
2. *Maquinarias y equipos de producción*
3. *Inversión Total*: es donde se incluyen todos los costos de inversión causados durante la fase 1 del proyecto relativa a su instalación y construcción y fase de operación de la empresa. Posee tres partes referidas a: los activos fijos, otros activos y capital de trabajo. La sumatoria de estas tres partes va a permitir obtener el monto de la inversión total. También tendrá dos divisiones el aporte

propio que es el efectuado por los accionistas de la empresa, y el aporte de terceros que es el efectuado por los organismos crediticios

4. *Depreciación y amortización:* es el cálculo de valores con naturaleza estrictamente contable, es decir, no representa salidas de efectivo y persigue la recuperación de los costos de inversión efectuados durante la etapa inicial del proyecto y destinados a la construcción, instalación y puesta en marcha del negocio.
5. *Financiamiento a terceros:* son los cálculos relacionados con los aspectos crediticios del proyecto desde el momento en el que el banco otorga el crédito a la empresa hasta el momento en que esta amortiza al banco la totalidad del crédito mas los intereses causados
6. *Nóminas:* es el volumen de ocupación que hace posible las labores de producción del proyecto tomando en cuenta la capacidad utilizada por año y la productividad generada por el trabajador. Una vez conocido dicho volumen, es posible ahora pasar a calcular el costo anual de la nómina, o costo del capital humano responsable de las operaciones de producción de la empresa. Los salarios base utilizados en los cálculos deben reflejar la realidad de la oferta y la demanda del mercado laboral , también el valor real del trabajo aportado por cada trabajador y el de su productividad, y el derecho que tiene a recibir un salario que le garantice un nivel de vida digno para él y su familia.
7. *Materias Primas:* serán los datos que van a ser utilizados para calcular el costo de la materia prima.
8. *Ingresos:* es cuando aumenta el patrimonio empresarial y este incremento no se debe a nuevas aportaciones de los socios.

9. *Gastos de fabricación:* son todos aquellos costos de producción relacionados con el proceso de fabricación del producto. Los gastos de fabricación, junto con los costos de depreciación y amortización, los intereses crediticios la nómina y las materias primas.
10. *Estado de resultados:* este permite detectar el resultado contable (valores totales) y la apreciar el comportamiento de cada uno de los rubros sobre la base de una unidad de producción lo que lo convierte en un instrumento muy valioso para la toma de decisiones (valores unitarios).
11. *Análisis De Sensibilidad:* se fundamenta en la creación de escenarios diferentes al escenario original construido durante la evaluación del proyecto. Cuando se traza un escenario original se realiza definiendo parámetros lo más veraces y válidos posibles que vinieron a conformar la estructura sobre la que se montó el proyecto.

CAPITULO 3

MARCO DE REFERENCIA

3.1 Estado Miranda

Uno de los estados que se visitan con frecuencia en Venezuela en búsqueda de las costas es el *Estado Miranda*, este se encuentra ubicado en la parte centro-norte del país, se localiza entre las coordenadas 09°56'30", 10°39'02" de latitud Norte y 65°25'58", 67°13'20" de longitud Oeste. Ocupa una superficie de 1.950 Km², la cual representa el 0,9% del territorio Nacional. Limita por el Norte con el Distrito Federal, al Este con el Mar Caribe, al Oeste con el Estado Aragua y al Sur con los estados Guárico y Aragua.

La geografía del estado Miranda posee una superficie de 7.950 km² y se ubica entre la cordillera de la Costa, cuya fachada norte entra en contacto con el mar, y la serranía del Interior, al sur de Miranda. Su clima se caracteriza por tener un clima cálido y lluvioso que varía según las zonas que estén más o menos cerca del litoral.

Con respecto a la división geopolítica del estado Miranda, cuya capital es Los Teques, está integrado por 21 Municipios autónomos y 42 parroquias foráneas, donde existen más de 1.102 centros poblados.

Municipios: Acevedo, Andrés Bello, Baruta, Brión, Buróz, Carrizal, Chacao, Cristóbal Rojas, El Hatillo, Guaicaipuro, Independencia, Lander, Los Salías, Páez, Paz Castillo, Pedro Gual, Plaza, Simón Bolívar, Sucre, Urdaneta y Zamora.

El desarrollo económico del estado Miranda tiene sus bases en la excelencia de sus suelos, lo que ha permitido el auge de la agricultura. La región de los valles del Tuy se caracteriza por ser productora de cacao, caña de azúcar, maíz, entre otros cultivos. Barlovento posee, también, gran fertilidad de sus tierras, destacándose el cultivo del cacao y de gran variedad de frutas y verduras. Igualmente, Guatire y Guarenas tienen buenas tierras para el cultivo, siendo el café uno de los principales productos de la zona. Entre otras actividades económicas está la industrial, sobresaliendo la manufacturera, que conforma junto con la del Distrito Federal el primer conjunto urbano manufacturero del país.

El sector terciario es de suma importancia: actividades financieras, comerciales y de servicios se concentran en el área de Miranda. Durante las últimas dos décadas la actividad turística ha crecido en el litoral barloventeño.

En áreas suburbanas se practica la avicultura y cría de porcinos, fomentada especialmente por inmigrantes portugueses, españoles e italianos. La Producción de café ha disminuido; sin embargo, continúa la expansión de los cultivos de caña de azúcar y algodón en el valle del Tuy. Desde la época colonial existen plantaciones de cacao en Barlovento combinadas con cultivos de yuca, ñame, caraotas o frijoles y plátano.

El proceso de industrialización ejerció un importante impacto económico, favorecido por su proximidad a la ciudad de Caracas, principalmente en las ciudades de Petare, Guarenas y Guatire y en el valle del Tuy, donde se establecieron los centros manufactureros de los sectores metalmecánicos, químicos y alimentarios. Este hecho supuso un gran auge urbanístico lo que provocó una disminución de la porción de tierras agrícolas.

Los Productos Principales de producción agrícola en el estado son: Cacao, frutas, hortalizas, coco, yuca, cereales, flores. La cría: Avícola, bovino y porcino. La Pesca: Atún, carite, lebranche, lisa y róbalo. Camarón y cangrejo (crustáceos). Calamar, chipichipi, guacuco, ostra y pulpo (moluscos). Industriales: Productos metalmecánicos, químicos y alimenticios, bebidas alcohólicas y gaseosas, artes gráficas, tejidos, calzado.

En este estudio se tomará en cuenta el Municipio Brión y la Subregión de Barlovento donde la sucesión de las playas y bahías distribuidas a lo largo de la Costa del estado constituyen un potencial muy importante para el turismo, es en esta subregión donde se encuentra Chirimena.

3.2 Chirimena

Ubicada en el Municipio Brión, a 20 kms al Norte de Higuero por carretera de tierra, se encuentra entre Chuspa e Higuero, tiene una actividad económica netamente pesquera y dedicada al turismo. Posee una población de 2.070 habitantes, dedicados en su mayoría a realizar actividades comerciales relacionadas con el turismo y la pesca artesanal siendo la agricultura una actividad poco relevante.

3.2.1 Turismo

Se desarrolla a gran escala y constituye la mayor fuente de ingresos de la zona ya que la gran cantidad de playas existentes se prestan para diversas actividades relacionadas con el turismo tales como ventas de alimentos y bebidas, alquiler de sillas y toldos, ventas de artículos de playa, servicios de hospedaje, traslado de pasajeros, guías turísticos, ventas de artesanías y dulcería criolla, todas estas actividades generan empleo a la gran mayoría de los habitantes de este pueblo.

- **Playa Chirimena**

Existe una playa en el pueblo que lleva su mismo nombre, posee una inmensa franja de arenas blancas de 600 metros de longitud, abundan los cocoteros y el mar y el oleaje son agitados, razón por la cual resulta ideal para los que practican el *surf*. También es reconocida por su belleza natural. En la parte occidental se erige una inmensa piedra, refugio de una particular fauna marina y desde donde la pesca con caña es un verdadero placer. Hacia el oriente aumenta el número de bañistas debido a la proximidad del pueblo, donde se pueden encontrar infraestructura básica como restaurantes, baños y estacionamiento. Carece de vigilancia y el mantenimiento es insuficiente. Algunos temporadistas disfrutan el paraje a plenitud extendiendo sus carpas para pernoctar a la orilla del mar.



Playa Chirimena- Pueblo Chirimena. Fuente: Autor Jessica Gutiérrez



Práctica de Surf en Playa Chirimena. Fuente: Autor Jessica Gutiérrez

Otras playas adyacentes al pueblo de Chirimena son:

- **Playa Corrales**

Situada al este del pueblo de Chirimena, esta inmensa playa de 1 km x 20 m se encuentra al pie de un risco y no se ve desde la carretera. Empieza un poco antes de la posada La Galera y termina en la posada Las Casas del Gobernador, tiene arenas blancas, un mar lleno de oleaje moderno y ofrece la sombra natural de algunos cocoteros. Existen varios estacionamientos vigilados a un costo diario de aproximadamente Bs. f. 10. También se puede tener derecho a los baños por sólo Bs. f. 1 y se consigue lanchas para ir a Majagua y Coralito. Los operadores de las posadas limpian con frecuencia esta playa de ambiente muy familiar, cuya principal actividad se desarrolla en su parte occidental, pues del otro lado se encuentran muchos arrecifes y erizos.



Playa Corrales- Pueblo de Chirimena. Fuente: Autor Jessica Gutiérrez

- **Playa Caimán**

Un camino de tierra transitable por cualquier tipo de vehículo lleva a esta joya de la costa de Barlovento, localizada al este de Chirimena, después de la posada Las Casas del Gobernador. Se trata de una pequeña playa (400 m X 25 m) de arena coralina bañada por un mar agitado y hondo. Abundan los arrecifes, especialmente en el extremo oriental de la playa. Cuenta con un pequeño kiosco que abre sólo en días de vacaciones, pero no tiene servicios. Aunque la sombra es escasa, playa Caimán es un lugar encantador, ideal para quienes desean encontrar un rincón privilegiado por la naturaleza y alejado del ruido y de la multitud.



Playa Caimán. Fuente: Autor Jessica Gutiérrez

- **Playa Majagua**

Se encuentra entre playa Caimán y playa Caracolito, y para llegar a ella debe tomar una de las lanchas que salen o bien de Puerto Francés o sino de los Corrales, desde donde resulta más barato ya que el recorrido es más corto. Playa Majagua (350 m X 15 m) está rodeada de un hermoso paisaje de rocas y densa vegetación. Su blanca arena recibe el baño constante de unas olas que hacen la dicha de los surfistas, pero que pueden dificultar la llegada de los peñeros hasta la orilla. No ofrece servicios turísticos. Menos concurrida que las demás playas de la región, Majagua invita a la tranquilidad y al descanso.



Foto aérea del litoral de Playa Majagua Fuente: CoalicionVentanasVerraco.org

- **Playa Caracolito**

Aunque está ubicada en tierra firme, Caracolito es accesible únicamente por mar. Se trata de una playa orientada hacia el este, de 400 m X 10 m, que se encuentra más protegida que Majagua. Rodeada de vegetación y rocas, ofrece una fina arena coralina y un oleaje que va de suave a moderado. Cuenta con un kiosco de venta de comidas bebidas durante los fines de semanas y en temporada alta, así como con la posibilidad de alquilar sillas y toldo. Es muy frecuentada en época de vacaciones. Si busca calma y sosiego, mejor visitarla en temporada baja.



Playa Caracolito (1) . Fuente: Autor Jessica Gutiérrez



Playa Caracolito (2) . Fuente:Http // Chirimenalaita.spaces.msn.com

- **Playa Chirere**

Se trata de una inmensa playa que empieza después del pueblo de Chirimena y se extiende hacia el oeste unos 3.000 metros más. Generalmente este mar de fondo arenoso ofrece olas grandes ideales para los surfistas. De diciembre a febrero el oleaje se hace más intenso y provoca fuertes corrientes, por lo que es recomendable cierta prudencia. La playa está dividida en tres balnearios que ofrecen alquiler de toldos y sillas, kioscos de comida y estacionamientos vigilados a un costo que oscila entre Bs.f 5 y 10 existe también la posibilidad de acampar.



Playa Chirire

3.2.2 Alojamiento

En Chirimena existen establecimientos de alojamiento estilo posadas familiares que presentan generalmente configuraciones estándar de sus habitaciones, tales como habitaciones sencillas con una cama matrimonial o habitaciones dobles con dos camas. Algunas habitaciones de posadas están equipadas para grupos familiares, hasta con seis camas en diferentes disposiciones (literas, sofá-camas, etc).

La mayoría de los establecimientos de clase superior cuentan con televisión por cable y pública y teléfono y poseen servicios en sus habitaciones que cuentan con baño privado, pero no siempre con agua caliente

3.2.3 Reservaciones y Formas De Pago

Las posadas tienen servicios de reservaciones. En las temporadas altas, para garantizar la reservación se requiere un depósito cuyo monto es variable. Algunos establecimientos más pequeños y posadas familiares no hacen reservaciones sin previa cancelación total y otras asignan las habitaciones por orden de llegada. La forma de pago que más se recibe en las posadas es efectivo, depósitos, cheques conformables o transferencias, estas modalidades de pago deben ser confirmadas anticipadamente, .son muy pocas las posadas que tienen puntos de ventas es por esta razón que no aceptan tarjetas de crédito y débito.

3.3 Bases Legales

3.3.1 Constitución de la Republica Bolivariana de Venezuela

Aprobada bajo referéndum en el año 2000 y realizada por la Asamblea Constituyente, se crea la nueva Constitución de la Republica Bolivariana de Venezuela. Regulando así toda acción legal posible y manteniendo su supremacía absoluta sobre cualquier otra disposición legal.

En el área turística la constitución plantea lo siguiente:

- **Art. 310** “El turismo es una actividad económica de interés nacional, prioritaria para el país en su estrategia de diversificación y desarrollo sustentable. Dentro de las fundamentaciones del régimen socioeconómico previsto en esta Constitución, el Estado dictará las medidas que garanticen su

desarrollo. El Estado velará por la creación y fortalecimiento del sector turístico nacional.”

3.3.2 Ley Orgánica de Turismo

Publicada en Gaceta oficial N° 37.332 el 26 de noviembre de 2001, siendo el Decreto N° 1.534, el Presidente de la República Bolivariana de Venezuela, en ejercicio de la atribución que le confiere el numeral 8, del artículo 236 de la Constitución, deroga la antigua Ley Orgánica de Turismo de fecha 24 de septiembre de 1998, para la entrada en vigencia de este nuevo decreto con fuerza de ley y el cual regula de manera extensiva la rama. Plantea en sus artículos:

- **Artículo 53.** El Presidente de la República en Consejo de Ministros podrá otorgar a los prestadores de servicios turísticos que cumplan con la normativa vigente, los siguientes incentivos:

1. Rebaja del impuesto sobre la renta calculada hasta un setenta y cinco por ciento (75%) del monto incurrido en nuevas inversiones destinadas a la construcción de hoteles, hospedajes y posadas; a la prestación de cualquier servicio turístico o a la formación y capacitación de sus trabajadores. Igual beneficio se podrá obtener cuando la inversión esté destinada a la ampliación, mejora, equipamiento o al reequipamiento de las edificaciones o servicios turísticos existentes, previa calificación en todo caso del Ministerio del ramo o cuando la misma tenga como destino la adaptación de las instalaciones o servicios, a requerimientos de calidad y desempeño, establecidos por el Servicio Autónomo Nacional de Normalización.

2. Calidad, Metrología y Reglamentos Técnicos. La rebaja aquí establecida deberá ajustarse a las previsiones contempladas en la Ley de Impuesto Sobre La Renta, y

procederá incluso cuando se trate de conversión de deudas en inversión, y requerirá en todo caso la calificación respectiva por parte del Ministerio del ramo.

3. Rebaja del Impuesto Sobre la Renta calculada hasta un setenta y cinco por ciento (75%) del monto incurrido en nuevas inversiones destinadas sólo a fines turísticos y de recreación en el área rural o suburbana, en hatos, fincas, desarrollos agrícolas y campamentos. Igual rebaja se podrá obtener cuando la inversión esté destinada a la ampliación, mejoras, equipamiento o al reequipamiento de los servicios turísticos y recreacionales ya existentes en dichos sitios, previa calificación en todo caso del Ministerio del ramo. La rebaja aquí establecida se ajustará a las previsiones contempladas sobre el particular en la Ley de Impuesto Sobre la Renta.

4. Exoneración de los tributos contemplados en la ley para la importación de buques, aeronaves y vehículos terrestres con fines turísticos, no afectando en ningún caso las políticas de integración.

5. Establecimiento de tarifas preferenciales para el combustible, destinadas a favorecer los buques y aeronaves con fines exclusivamente turísticos.

6. Establecimiento de tarifas especiales por el suministro de servicios públicos a cargo del Estado para los establecimientos de alojamiento turístico cuyos períodos de mayor venta ocurren en determinadas épocas del año. En el Decreto que acuerde los incentivos contemplados en los numerales 1 y 2 de este artículo podrá establecerse para los mismos una vigencia hasta los cinco (5) ejercicios fiscales siguientes contados a partir de la fecha en que se considere realizada la inversión.

- **Artículo 61.** Son prestadores del servicio turístico:

1. Las personas que realicen en el país actividades turísticas, tales como: guiatura, transporte, alojamiento, recreación, alimentación y suministro de bebidas, alquiler de buques, aeronaves y vehículos de transporte terrestre y cualquier otro servicio destinado al turista.

2. Las personas que se dediquen a la organización, promoción y comercialización de los servicios señalados en el numeral anterior, por cuenta propia o de terceros.

3. Las personas que se dediquen a prestar servicios de información, promoción, publicidad y propaganda, administración, protección, auxilio, higiene y seguridad de turistas, sin perjuicio de lo establecido en otras leyes.

4. Los profesionales del turismo y aquellas personas jurídicas que se dediquen a la prestación de servicios turísticos, según lo establezca el Reglamento respectivo.

5. Las personas que presten servicios gastronómicos de bares y similares que por sus características de oferta, calidad y servicio, formen parte de la oferta turística local, regional o nacional.

- **Artículo 62.** El Reglamento de este Decreto Ley establecerá, definirá, y catalogará los diversos tipos de prestadores de servicios turísticos, determinando las normas y requisitos bajo los cuales realizarán sus actividades.

Deberes Generales en Materia Turística

- **Artículo 63.** Los prestadores de servicios turísticos, turistas o usuarios turísticos, tienen el deber de:

1. Conservar el medio ambiente y cumplir con la normativa referente a su protección.
2. Proteger y respetar las manifestaciones culturales, populares, tradicionales y la forma de vida de la población.
3. Preservar, y en caso de daño, reparar los bienes públicos y privados que guarden relación con el turismo.
4. Cumplir las demás obligaciones que establezca este Decreto Ley y su Reglamento.

- **Artículo 64.** La imagen de la República Bolivariana de Venezuela y la de cada uno de sus destinos turísticos, se considera un bien colectivo protegido por la ley y nadie podrá apropiársela, perjudicarla o dañarla como consecuencia de actividades turísticas.

- **Artículo 65.** Los medios de comunicación especializados en turismo, y cualquier otro medio de comunicación, incluyendo los electrónicos, tienen el deber de informar veraz y en forma equilibrada sobre cualquier acontecimiento y situaciones que puedan influir en la frecuentación turística, facilitando indicaciones precisas y fiables a los turistas o usuarios de servicios turísticos, de conformidad con la normativa aplicable.

Deberes y Derechos de los Prestadores de Servicios Turísticos

- **Artículo 66.** Son deberes de los prestadores de servicios turísticos, los siguientes:

1. Inscribirse en el Registro Turístico Nacional y obtener la autorización, permiso o licencia correspondiente.
2. La promoción institucional del turismo.
3. Prestar el servicio correspondiente a su Registro Turístico Nacional, conforme a las condiciones ofrecidas de calidad, eficiencia e higiene.
4. Promover, a través de la publicidad turística, la identidad y los valores nacionales, sin alterar o falsear el idioma y las manifestaciones histórico-culturales y folklóricas del país.
5. Cumplir con lo ofrecido u ofertado en la publicidad o promoción de los servicios turísticos.
6. Darle preferencia en la contratación de su personal, a los profesionales venezolanos egresados de institutos y centros de enseñanza especializados en el área de turismo.
7. Tener a disposición del turista o usuario turístico un libro de sugerencias y reclamos.
8. Cumplir con las normas técnicas y control de calidad aplicables.
9. Prestar a solicitud del Ministerio del ramo, toda la colaboración que coadyuve en el fomento, calidad y control de la actividad turística.
10. Cumplir cualquier otra obligación que establezca este Decreto Ley y su Reglamento.

- **Artículo 67.** Las personas naturales o jurídicas que pretendan construir edificaciones para hoteles, balnearios, obras de recreo o cualquier otra instalación destinada especialmente a los turistas o usuarios turísticos, deben someter a la aprobación del órgano rector nacional del turismo, los proyectos, planos y demás datos ilustrativos, antes del inicio de su ejecución. Igualmente, quedan obligados a suministrar las informaciones que se les requiera respecto de las obras y trabajos a ejecutarse.

- **Artículo 68.** Se crea un contribución especial que deberá ser cancelada por los prestadores de servicios turísticos a objeto de participar y beneficiarse de los planes de promoción turística y de capacitación, formación y desarrollo de recursos humanos para la participación turística. Dicho aporte equivale al uno por ciento (1%) de las facturas pagadas por los usuarios finales de los servicios turísticos. El mismo deberá ser enterado al Tesoro Nacional.

- **Artículo 69.** Los prestadores de servicios turísticos que cumplan todos los deberes establecidos por este Decreto Ley y sus Reglamentos, gozarán de los derechos siguientes:

1. Solicitar y obtener concesiones y autorizaciones para la explotación de los recursos turísticos comprendidos en el Catálogo Turístico Nacional, de conformidad con lo establecido en las leyes aplicables.

2. Incorporarse a los planes de promoción turística del Instituto Autónomo Fondo Nacional de Promoción y Capacitación para la Participación Turística.

3. Beneficiarse del régimen que establezca el Ejecutivo Nacional para la tramitación y otorgamiento de créditos destinados a la ejecución de proyectos turísticos.
4. Disfrutar de los beneficios e incentivos que sean acordados de conformidad con lo establecido en el presente Decreto Ley.
5. Los demás que le establezcan este Decreto Ley y su Reglamento.

3.3.3 Zona De Interés Turístico:

Mediante Decreto N°455 del 03/10/1974, publicado en la Gaceta Oficial de la República de Venezuela N°30.516 del 03/10/1974 se declara de utilidad pública y de interés turístico y recreacional, al Litoral de la Región Capital, el cual será conocido en lo adelante con el nombre de Litoral Capital. Comprende todo el litoral de los Estados Vargas y Miranda, específicamente la franja costera de 500 metros a partir del límite inferior de la marea más baja.

3.3.4 Zona De Desarrollo Sustentable (ZEDES) de Barlovento:

Mediante Decreto N° 2.454 de fecha 11/06/2003, publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.649 Extraordinario del 06/08/2003 se crea la Zona Especial de Desarrollo Sustentable Barlovento, que comprende los Municipios Acevedo, Andrés Bello, Brión, Eulalia Buróz, Páez y Pedro Gual.

3.3.5 Ley Orgánica Del Ambiente

- **Artículo 1** Esta Ley tiene por objeto establecer las disposiciones y los principios rectores para la gestión del ambiente, en el marco del desarrollo

sustentable como derecho y deber fundamental del Estado y de la sociedad, para contribuir a la seguridad y al logro del máximo bienestar de la población y al sostenimiento del planeta, en interés de la humanidad.

De igual forma, establece las normas que desarrollan las garantías y derechos constitucionales a un ambiente seguro, sano y ecológicamente equilibrado.

Gestión del Ambiente

- **Artículo 2** A los efectos de la presente Ley, se entiende por gestión del ambiente el proceso constituido por un conjunto de acciones o medidas orientadas a diagnosticar, inventariar, restablecer, restaurar, mejorar, preservar, proteger, controlar, vigilar y aprovechar los ecosistemas, la diversidad biológica y demás recursos naturales y elementos del ambiente, en garantía del desarrollo sustentable.

Definiciones

- **Artículo 3** A los efectos de la presente Ley, se entenderá por: Ambiente: Conjunto o sistema de elementos de naturaleza física, química, biológica o socio cultural, en constante dinámica por la acción humana o natural, que rige y condiciona la existencia de los seres humanos y demás organismos vivos, que interactúan permanentemente en un espacio y tiempo determinado.
1. Ambiente seguro, sano y ecológicamente equilibrado: Cuando los elementos que lo integran se encuentran en una relación de interdependencia armónica y dinámica que hace posible la existencia, transformación y desarrollo de la especie humana y demás seres vivos.
 2. Aprovechamiento sustentable: Proceso orientado a la utilización de los recursos naturales y demás elementos de los ecosistemas, de manera eficiente y

socialmente útil, respetando la integridad funcional y la capacidad de carga de los mismos, en forma tal que la tasa de uso sea inferior a la capacidad de regeneración.

3. Auditoría ambiental: Instrumento que comporta la evaluación sistemática, documentada, periódica y objetiva realizada sobre la actividad sujeta a regulación, para verificar el cumplimiento de las disposiciones establecidas en esta Ley y demás normas ambientales.

4. Bienestar social: Condición que permite al ser humano la satisfacción de sus necesidades básicas, intelectuales, culturales y espirituales, individuales y colectivas, en un ambiente sano, seguro y ecológicamente equilibrado.

5. Calidad del ambiente: Características de los elementos y procesos naturales, ecológicos y sociales, que permiten el desarrollo, el bienestar individual y colectivo del ser humano y la conservación de la diversidad biológica.

6. Capacidad de carga: Máximo valor posible de elementos o agentes internos o externos, que un espacio geográfico o lugar determinado puede aceptar o soportar por un período o tiempo determinado, sin que se produzcan daños, degradación o impida la recuperación natural en plazos y condiciones normales o reduzca significativamente sus funciones ecológicas.

7. Compensación: Trabajos realizados o por realizar por el responsable de una afectación de carácter permanente o temporal, con el propósito de compensar los daños o alteraciones ocasionadas a los recursos naturales.

8. Contaminación: Liberación o introducción al ambiente de materia, en cualquiera de sus estados, que ocasione modificación al ambiente en su composición natural o la degrade.

9. Contaminante: Toda materia, energía o combinación de éstas, de origen natural o antrópico, que al liberarse o actuar sobre la atmósfera, agua, suelo, flora, fauna o cualquier otro elemento del ambiente, altere o modifique su composición natural o la degrade.
10. Control ambiental: Conjunto de actividades realizadas por el Estado conjuntamente con la sociedad, a través de sus órganos y entes competentes, sobre las actividades y sus efectos capaces de degradar el ambiente.
11. Daño ambiental: Toda alteración que ocasione pérdida, disminución, degradación, deterioro, detrimento, menoscabo o perjuicio al ambiente o a alguno de sus elementos.
12. Desarrollo sustentable: Proceso de cambio continuo y equitativo para lograr el máximo bienestar social, mediante el cual se procura el desarrollo integral, con fundamento en medidas apropiadas para la conservación de los recursos naturales y el equilibrio ecológico, satisfaciendo las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las generaciones futuras.
13. Diagnóstico: Determinación, en un momento dado del estado del ambiente, las especies, poblaciones, ecosistemas, de la diversidad biológica y demás recursos naturales y elementos que lo integran, sus restricciones y potencialidades de uso.
14. Ecosistema: Sistema complejo y dinámico de componentes biológicos, abióticos y energía que interactúan como una unidad fundamental.
15. Educación ambiental: Proceso continuo, interactivo e integrador, mediante el cual el ser humano adquiere conocimientos y experiencias, los comprende y analiza, los internaliza y los traduce en comportamientos, valores y actitudes que lo preparen

para participar protagónicamente en la gestión del ambiente y el desarrollo sustentable.

16. Estudio de impacto ambiental y socio cultural: Documentación técnica que sustenta la evaluación ambiental preventiva y que integra los elementos de juicio para tomar decisiones informadas con relación a las implicaciones ambientales y sociales de las acciones del desarrollo.

17. Evaluación de impacto ambiental: Es un proceso de advertencia temprana que opera mediante un análisis continuo, informado y objetivo que permite identificar las mejores opciones para llevar a cabo una acción sin daños intolerables, a través de decisiones concatenadas y participativas, conforme a las políticas y normas técnicas ambientales.

18. Gestión del ambiente: Todas las actividades de la función administrativa, que determinen y desarrollen las políticas, objetivos y responsabilidades ambientales y su implementación, a través de la planificación, el control, la conservación y el mejoramiento del ambiente.

19. Guardería ambiental: Acción de vigilancia y fiscalización de las actividades que, directa o indirectamente, puedan incidir sobre el ambiente para la verificación del cumplimiento de las disposiciones relativas a la conservación de un ambiente sano, seguro y ecológicamente equilibrado.

20. Restablecer: Aplicación de un conjunto de medidas y acciones a objeto de restaurar las características de los elementos del ambiente que han sido alteradas o degradadas, por un daño ambiental de origen antrópico o natural.

21. Impacto ambiental: Efecto sobre el ambiente ocasionado por la acción antrópica o de la naturaleza.

22. Inventario: Levantamiento de información cuantitativa y cualitativa sobre los ecosistemas, la diversidad biológica, los recursos naturales y demás elementos del ambiente.
23. Manejo: Prácticas destinadas a garantizar el aprovechamiento sustentable y la conservación de los recursos naturales, así como aquéllas orientadas a prevenir y minimizar efectos adversos por actividades capaces de degradarlos.
24. Medidas ambientales: Son todas aquellas acciones y actos dirigidos a prevenir, corregir, restablecer, mitigar, minimizar, compensar, impedir, limitar, restringir o suspender, entre otras, aquellos efectos y actividades capaces de degradar el ambiente.
25. Mejorar: Acciones tendientes a incrementar, desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo, la disponibilidad de recursos naturales y de diversidad biológica y demás elementos del ambiente.
26. Norma técnica ambiental: Especificación técnica, regla, método o parámetro científico o tecnológico, que establece requisitos, condiciones, procedimientos y límites permisibles de aplicación repetitiva o continuada, que tiene por finalidad la conservación un ambiente sano, seguro y ecológicamente equilibrado, cuya observancia es obligatoria.
27. Planificación ambiental: Proceso dinámico que tiene por finalidad conciliar los requerimientos del desarrollo socio económico del país, con la conservación de los ecosistemas, los recursos naturales y un ambiente sano, seguro y ecológicamente equilibrado.

28. Política ambiental: Conjunto de principios y estrategias que orientan las decisiones del Estado, mediante instrumentos pertinentes para alcanzar los fines de la gestión del ambiente, en el marco del desarrollo sustentable.

29. Preservación: Aplicación de medidas para mantener las características actuales de la diversidad biológica, demás recursos naturales y elementos del ambiente.

30. Recursos naturales: Componentes del ecosistema, susceptibles de ser aprovechados por el ser humano para satisfacer sus necesidades.

3.3.5 Ley Orgánica Del Trabajo

- **Artículo 1º.** Esta Ley regirá las situaciones y relaciones jurídicas derivadas del trabajo como hecho social.

CAPITULO 4

MARCO METODOLOGICO

Dado que Venezuela tiene las potencialidades para explotar el turismo por sus bellezas naturales, se estudiará la factibilidad de instalación de una posada ecoturística en Chirimena, zona altamente turística, de forma tal que se pueda dar a conocer el tema, y lograr el cumplimiento de los objetivos trazados para esta investigación.

Se analizará qué tipo de investigación se va a realizar, cual será la unidad de análisis y a partir de esto se determinará la población del estudio. Posteriormente se realizará la definición conceptual y operacional de la variable, para luego hacer una descripción sobre como se realizará la recolección, procesamiento y análisis de los datos obtenidos del instrumento a aplicar.

Finalmente se aclarará la factibilidad de la investigación y las consideraciones éticas que se tomarán en cuenta.

4.1 Diseño Y Tipo De Investigación

Aprovechando la situación turística que está presentando Venezuela, deseando mostrarle al mundo que ambientes naturales posee, se desea observar en un tiempo único el fenómeno, aplicar encuestas para identificar las necesidades de los turistas que visitan el pueblo de Chirimena en el Estado Miranda.

Por lo tanto el diseño a utilizar será:

No Experimental: “es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente la variable, es decir, es una investigación donde no se modifican intencionalmente las variables independientes. En la investigación experimental se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos...no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron”.

Como sostienen Fernández-Ballesteros (citado por Yáber y Valarino, 2.003) la investigación evaluativa “tiene como propósito la sistemática determinación de la calidad o valor de programas, proyectos, planes, intervenciones” (p. 8), lo que se compagina con un estudio de la factibilidad, que muestre una posible solución al problema o requerimiento dado, a través de la formulación y evaluación de un proyecto, que en este caso sería la creación de la posada ecoturística en el pueblo de Chirimena en el Estado Miranda.

4.2 Unidad De Análisis

El objeto de estudio de la investigación es el individuo turista que visita el pueblo de Chirimena en el estado Miranda en épocas de vacaciones buscando encontrar áreas de recreación ecoturísticas que le ofrezcan satisfacer sus necesidades de esparcimiento,

4.3 Población y Muestra

Todo turista que visita el pueblo de Chirimena en el estado Miranda buscando encontrar áreas de recreación ecoturísticas.

La **muestra** será **No Probabilística** ya que “la elección de los objetos no depende de que todos tienen la misma probabilidad de ser elegidos, sino de la decisión de un investigador o grupo de encuestadores.” (Hernández, 1992).

La estrategia que se utilizará será el **muestreo** por **Bola de Nieve**:

A medida que se aplique la encuesta a los individuos turista que visita el pueblo de Chirimena en el estado Miranda en épocas de vacaciones (Septiembre 2008) buscando encontrar áreas de recreación ecoturísticas que le ofrezcan satisfacer sus necesidades de esparcimiento, se puede pedir a las personas que nos indiquen a otros individuos en ese grupo que estén en la mejor posición para continuar el proceso de aplicación de la encuesta. Entonces se aplicará el material a nuevos individuos y se continuará del mismo modo hasta que obtengamos una muestra representativa y resultados validos para realizar un análisis posterior.

Tomando en cuenta que la población de turistas en el Estado Miranda para el año 2008 es 361.412 personas⁴ y que las playas cercanas al Pueblo de Chirimena son visitada por 15.000 personas aproximadamente en temporada alta, se trabajará en base a un nivel de error del 5%, un nivel de confianza del 95% y una probabilidad de 50/50 de que los visiten el pueblo de Chirimena, obteniendo de esta manera una muestra de 39 personas, pero para lograr el nivel de confiabilidad se pasarán 60 encuesta en las playas adyacentes a la zona.

Estos datos fueron calculados con la Fórmula de poblaciones finitas como sigue:

Donde:

$$FPF=[(n-1) * E] + (K * P * Q)$$

N= Población (15.000 turistas)

K = Grado de confiabilidad (1,96 = 95%)

⁴ Datos tomados de Protección Civil y Ministerio del Poder Popular para el Turismo Marzo-2007

E = Margen de error (0,05 = 5%)

Q = Probabilidad no favorable que el evento se cumpla (0,5 = 50)

$$FPF = [(15.000-1) * 0,05^2] + (1,96^2 * 0,5 * 0,5)$$

Muestra = 38,46 personas.

La muestra quedará definida de la siguiente manera:

Todo turista que se encuentre visitando el pueblo de Chirimena en el estado Miranda en épocas de vacaciones (septiembre 2008) buscando encontrar áreas de recreación ecoturísticas que le ofrezcan satisfacer sus necesidades de esparcimiento y recreación, localizados en las playas y en las posadas adyacentes al pueblo.

4.4 Instrumentos de recolección de información

La adecuada determinación de los instrumentos de recolección de datos, sintetiza la labor previa de investigación, resume los aportes del marco teórico, de allí su importancia. En función de los objetivos definitivos en el presente estudio, se empleará un instrumento y algunas técnicas de recolección de la información, orientadas de manera esencial a alcanzar los fines propuestos en los objetivos específicos.

Para lograr los resultados del estudio de mercado se utilizará un cuestionario, como instrumento de recolección de datos, que cumpla con los requisitos importantes de confiabilidad, validez y sentido práctico, con la finalidad de lograr los resultados más representativos de la muestra e identificar con exactitud los posibles demandantes y oferentes de la posada ecoturística. Además, durante todo el proceso de investigación se llevará a cabo una documentación a través de la revisión bibliográfica y se

realizará la observación directa, todo esto con el fin de tomar de la realidad toda la información primaria requerida para la evaluación técnica económica y financiera.

El cuestionario consiste en un conjunto de preguntas asociadas a los Datos Personales del visitante y/o turista, datos de ingresos e inversión turística, grado de satisfacción y necesidades turísticas, aplicada a todos los turistas que visiten el Pueblo de Chirimena en el Estado Miranda.

La técnica de documentación de referencias, se utilizó para obtener información sobre evaluación y formulación de proyectos. Adicionalmente la técnica de observación directa, sirvió para percibir el comportamiento de los turistas y detectar las ofertas de posadas que serán las posibles competencias del negocio.

La confidencialidad de los datos aportados por la observación y cuestionarios se realizará de manera personalizada, esto permitirá evitar incurrir en errores u omisiones, debido a que la información recolectada es realmente valiosa para las recomendaciones de la investigación.

4.5 Diseño Del Cuestionario

4.5.1 Validez Del Instrumento

Según Hernández y otros (1992), la validez se refiere “al grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir”(p.330).

Para establecer la validez del instrumento se puede tomar en jerarquización tres tipos de evidencias, que según Hernández y otros (1999), corresponde a: “Validez de contenido, validez de criterio y validez de constructo para acercarse más a representar la variable o variables que pretenden medir destacándose que un instrumento puede

ser confiable, pero no necesariamente válido, consistente en los resultado que produce pero no medir lo que se pretende” (pp 246-247).

Para determinar la validez de los instrumentos se procedió a suministrar los mismos a cuatro profesionales: Ingeniero Civil Estrella Bascaran Especialista en Gerencia de Proyectos, Licenciada Adriana González Master en Gerencia de la Investigación, Licenciada en educación Beatriz Saldaña Master en Administración con Especialización en Organización y Sistemas, Licenciada Diana Escobar Master en Ciencias de la educación y expertos establecieron la validez de contenido, pertinencia redacción y claridad, entre operacionalización de las variables y objetivos.

Tal revisión reportó que existía en los ítems la validez de contenido, pertinencia redacción y claridad, no obstante sugirieron cambiar el orden de algunos ítems, solicitaron reformular algunos de los elementos de selección de algunas preguntas, sugirieron mejorar la redacción de las premisas de cada parte del instrumento y agregaron algunas preguntas adicionales.

Adicionalmente a esto se obtuvo la ayuda y revisión del tutor académico Ing. Salvador Pérez, quien colaboró con recomendaciones, revisiones y material de apoyo para todo el desarrollo de la investigación.

El instrumento a utilizar será una encuesta de tipo estructurada (de respuestas breves específicas y restringidas), con preguntas cerradas con opciones múltiples y tres opciones libres preguntas abiertas para que el encuestado mencione variables que no se hayan nombrado en la formulación de las preguntas y que pueden ser consideradas como muy importantes para él. En general, se presenta con el planteamiento de una pregunta acompañada de una serie de opciones tipo test.

El cuestionario consta de tres partes, la primera relacionada a los Datos Personales del visitante y/ turista. La segunda consiste en completar los datos de ingresos e inversión turística marcando con una equis (x) los espacios en blanco. La tercera parte plantea doce (12) ítems relacionados con el grado de satisfacción que el entrevistado considere pertinente. Y la parte cuatro esta referida a tres (3) proposiciones que corresponden según su necesidad. En el Anexo D se puede verificar el formato de cuestionario aplicado a toda la muestra.

Finalmente a través de este capítulo se estableció la metodología a seguir, explicando al detalle las actividades y planificación de cada una de las fases para el desarrollo de la investigación. Así mismo se diseñó el instrumento utilizado para el levantamiento de información.

CAPITULO 5

DESARROLLO DEL PROYECTO

5.1 Estudio De Mercado.

5.1.1 Importancia del Estudio de Mercado

En los últimos años se ha observado que el pueblo de Chirimena a tenido un fuerte incremento de turistas, a raíz del desastre natural que hubo en el litoral central en el año 1999, esto a motivado a los empresarios a querer invertir en la creación de posadas que puedan hospedar a la nueva cantidad de turistas que está recibiendo la zona.

Con un mercado que se torna cada vez más competitivo el manejo científico de las variables que influyen en él, es imprescindible para poder reducir los riesgos de una inversión, es por esta razón que hay que tomar en cuenta todos los factores que pueden intervenir en él negocio, para ello es necesario un estudio acabado del proyecto que se quiere realizar.

A pesar de las grandes sumas de recursos económicos que se necesitan para invertir en la creación de posadas, una parte importante en las toma de decisiones de inversión es que se toman basándose en la intuición, simple imitación o experiencia anterior de quienes intervienen en la confección del proyecto.

Es muy importante indicar que el tomar decisiones requiere contar con una gran gama de antecedentes que permitan que el estudio del proyecto se efectúe de acuerdo a lo planificado. Sin embargo el éxito de un negocio depende de una adecuada planificación de la gestión, fuera de toda situación oportunista, de la investigación previa de cada uno de los pasos que exige la realización del proyecto.

Al realizar un estudio de preparación de proyectos o factibilidad de la creación de una posada en el pueblo de Chirimena, el investigar los mercados significa la variable o factor más crítico, puesto que en él se estudia la definición de los productos y se establece la demanda y disposición a pagar por ellos. Lo que nos lleva implícitamente a definir costos e inversiones que estarán involucradas en el proyecto.

Como la demanda de un determinado producto puede variar en el tiempo, es necesario que la investigación del mercado realizada formalmente en un estudio del proyecto, permita obtener la información para la estimación de la demanda futura y a su vez sirva como referencia para la determinación del tamaño del producto, para este caso en particular, *la Creación de una Posada Ecoturística en el Pueblo de Chirimena*.

No obstante a nivel de proyectos de inversión en el sector turístico, el tamaño de la empresa a formar se resuelve en conformidad a la estrategia de marketing y como se trata de un proyecto unitario y específico se tiende a aceptar las restricciones de la oferta, producto de la amplia gama de alternativas que existen en la zona donde se estudia el proyecto.

El estudio de mercado permite obtener los datos inherentes a los consumidores, específicamente sus requerimientos, costumbres y patrones de consumo. De ahí que el objetivo más importante de la investigación de mercado es determinar las necesidades del consumidor que es nuestra meta. En cuanto a este tópico Baca (2001) asevera que “consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de comercialización”(p.10).

Según el Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos de FONCREI (2001) los resultados del estudio del mercado deben dar como producto proyecciones realizadas sobre datos confiables, de tal manera que:

- a) Desde este punto de vista, los futuros inversionistas estén dispuestos a apoyar el proyecto, con base en la existencia de un mercado potencial que hará factible la venta ... en este caso factible la búsqueda de los servicios de la posada... y obtener así un caudal de ingresos que les permitirá recuperar la inversión.
- b) Los técnicos puedan seleccionar el proceso y las condiciones de operación establecer la capacidad... de instalación y diseñar o adquirir los equipos más apropiados para el caso.
- c) Se cuente con los datos necesarios para efectuar estimaciones económicas

5.1.2 Características de la población a ser analizada

5.1.2.1 Estado Miranda

El Estado Miranda limita por el Norte con el Distrito Federal, por el Sur con Guárico y Aragua, por el Este con el Mar Caribe y con el Oeste con el Estado Aragua. Tiene una superficie de 7.950 Km, representando por un 0,87% del territorio nacional.

El Estado Miranda es llamado así desde el año de 1909, en honor al generalísimo Francisco de Miranda, reconocido con justicia como "el primer criollo universal", genio político y militar que se codeó con las más grandes personalidades de su época, que combatió en la Revolución Francesa y fue el Precursor de la Independencia Hispanoamericana. Los Teques, fundada en el año 1703, es la capital del estado. Cuenta con una población aproximada de 160.000 habitantes, con una altitud de 1.175 metros sobre el nivel del mar y una temperatura media de 19 grados centígrados.

El Municipio Brión es uno de los municipios situado en el este del Estado Miranda, llamado así en memoria del almirante Luis Brión (1782-1821), que luchó por la causa

emancipadora de Venezuela. Su capital es Higuerote. Tiene una superficie de 531 km² y cuenta con una población de 45.346 habitantes según el censo 2001.

Limita al norte y al este con el mar Caribe, al sur con los municipios de Páez, Acevedo y Buroz y al oeste de nuevo con Acevedo. El noroeste del municipio es el punto este del Cordillera de la Costa, y lo demás sur es el norte de la llanura de Barlovento. Sus principales poblaciones son Higuerote, Chirimena, Curiepe, y Tacarigua de Mamporal.

5.1.2.2 Economía

El Estado Miranda se basa principalmente en actividades industriales y agricultura, ejemplos son las zonas industriales del municipio sucre y la capital mirandina de Los Teques y las haciendas y otras zonas de agricultura del municipio El Hatillo, aunque también existen otras economías menores como el turismo y ventas de artículos como recuerdos u otras cosas.

5.1.2.3 Turismo

Este sector es el que ha experimentado mayor aprovechamiento para la actividad turística en Miranda, por lo tanto, las propuestas de inversión deben estar orientadas a reforzar y mejorar los servicios, la infraestructura, la educación y la organización de las comunidades de apoyo a la actividad turística. Además de las playas y los servicios presentes, existe infraestructura hotelera, clubes y urbanizaciones turísticas de apoyo a la actividad turística y recreativa.

El Estado Miranda es muy conocido por sus costas de Barlovento, parada segura en épocas vacacionales, además tiene monumentos y patrimonios naturales por su increíble belleza, algunos de éstos son:

- Higuero.
- Playa de Carenero.
- Playa de Chirimena.
- Playas de Barlovento.
- Playas de Buche y Los Totumos.
- Puerto Francés.



Figura 6 Ubicación de playas en el Municipio Brion del Estado Miranda

5.1.3 Descripción del Producto, Características y Usos:

La posada ecoturística⁵ está dirigida a turistas jóvenes que deseen hospedarse en el pueblo de Chirimena por fines de semana y temporada alta, que deseen conocer la naturaleza de una forma distinta a través del aprendizaje y la diversión, la posada posee 6 Habitaciones con baño privado además incluyen el servicio de Sábanas, Toallas, Jabón, Peinadora, Ventiladores o Aire Acondicionado- TV con cable, Agua Permanente a Temperatura Ambiente, Neveras Ejecutivas en cada habitación, habitaciones con camas matrimoniales, triples y cuádruples, Estacionamiento, piscina, parrillera y Servicio de comida.

Los turistas que visitan el pueblo de Chirimena podrán hospedarse reservando dos o tres días antes de la visita por medio de reservaciones vía telefónica e Internet, por depósitos o transferencias bancarias, donde deberán confirmar el pago para la reserva.

La posada ofrece a sus turistas el servicio de traslado a todas las playas de la zona por vía terrestre o en lancha, ofrece comidas completas (desayunos, almuerzos y cenas en paquetes o individuales), ofrece el servicio de buceo y snorkeling, servicio de toldo y refrigerios, resguardo de tablas de surf, alquiler de bodyboards y botes.

⁵ Ecoturismo, para la UICN-Unión Internacional de la Conservación de la Naturaleza: "Es aquella modalidad turística ambientalmente responsable consistente en viajar o visitar áreas naturales, relativamente si alterar con el fin de disfrutar, apreciar y estudiar los atractivos naturales (paisaje, flora y fauna silvestre) de dichas áreas, así como cualquier manifestación cultural (del presente y del pasado) que pueda encontrarse ahí, a través de un proceso que promueve la conservación, tiene bajo impacto ambiental y cultural, y propicia una participación activa y socioeconómicamente benéfica de las poblaciones locales".

5.1.4 Estudio de la Demanda:

Los principales demandantes del servicio de posada ecoturística de acuerdo a las encuestas realizadas en el pueblo de Chirimena se encuentran en jóvenes entre 18 años y 34 años (Ver gráfico 2) turistas que visiten el pueblo de Chirimena los fines de semana, temporada alta y vacaciones, que devenguen sueldos mayores a sueldo mínimo y que estén en búsqueda de la tranquilidad de la costa para disfrutar y descansar. Asistirán aproximadamente 20 personas cada fin de semana que pueden estar comprendidos en grupos de máximo 3 personas, donde puedan ser parejas o grupo de amigos que deseen hospedarse en el pueblo.

5.1.4.1 Estimación de la Demanda:

Para determinar la demanda futura del servicio de la posada ecoturística se va a tomar en cuenta el crecimiento de temporadistas que se produzca anualmente en temporadas altas en el Estado Miranda.

Para identificar la proyección sobre la línea de tendencia correspondiente a los datos históricos encontrados; se realiza proyecciones a cinco (5) años tomando en consideración lo siguiente:

Tabla 2. Fuente primaria: Dirección General de Protección Civil y Administración de Desastres .Ministerio del Poder Popular para el Turismo. 2008

**MOVILIZACIÓN DE RESIDENTES
TEMPORADAS CARNAVAL Y SEMANA SANTA
ESTADO MIRANDA 2006 - 2008**

Temporadas	AÑO 2006	AÑO 2007	AÑO 2008
Carnaval	11.566.000,00	12.607.903,00	13.023.396,00
Semana Santa	12.184.720,00	13.107.903,00	14.100.000,00

Utilizando los datos anteriores se realizó la proyección del 2009 al 2013 como sigue:

Tabla 3. Proyección De Temporadistas En 5 Años (Elaboración Propia)

Temporadas	AÑO 2009	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013
carnaval	12.914.792,00	13.643.490,00	14.372.188,00	15.100.886,00	15.829.584,00
Semana Santa	13.830.560,00	14.788.200,00	15.745.840,00	16.703.480,00	17.661.120,00

Estos resultados indican que solo entre el año 2008 al 2009 se reduce el nivel de temporadistas en el Estado Miranda se puede inferir que los temporadistas asistan a otro estado para disfrutar sus vacaciones o también puede ser motivado a la variación de ingresos económicos de los temporadistas.

Por el contrario los demás años ascendieron en temporadistas tal como se observa en el siguiente gráfico:

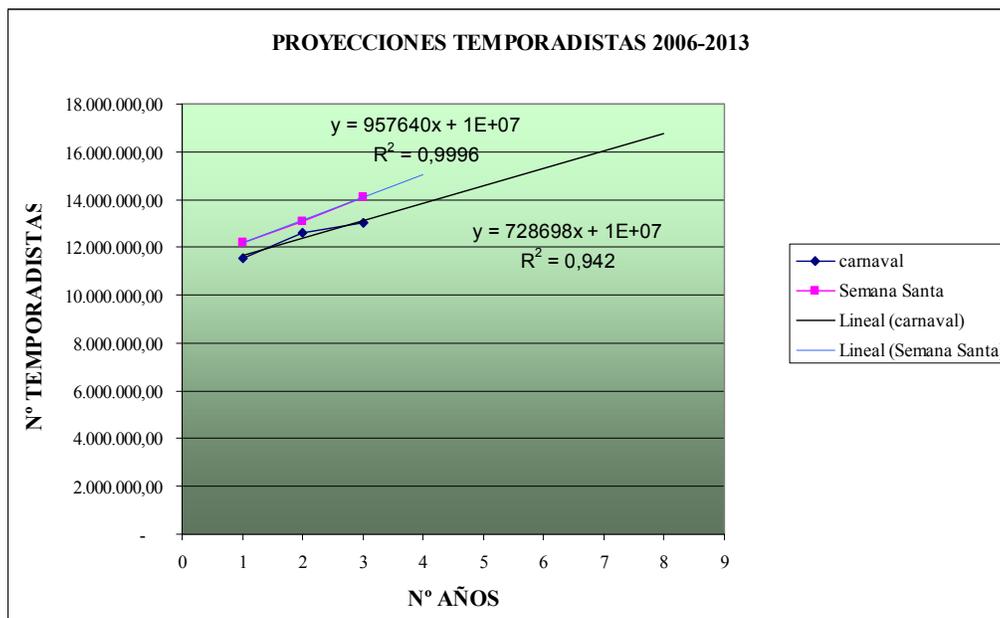


Gráfico 1 Proyecciones de Temporadistas 2006-2013 (Elaboración propia)

La variación de temporadistas en el Estado Miranda en temporada alta entre el 2006-2013 se puede verificar con la siguiente tabla:

Tabla 4 Variación por años de temporadistas en el Estado Miranda (Elaboración propia)

Temporadas	Variación 2006-2007	% 2006-2007	Variación 2007-2008	% 2007-2008	Variación 2008-2009	% 2008-2009	Variación 2009-2010	% 2009-2010	Variación 2010-2011	% 2010-2011	Variación 2011-2012	% 2011-2012	Variación 2012-2013	% 2012-2013
carnaval	1.041.903,00	8,26	415.493,00	3,19	(108.604,00)	(0,84)	728.698,00	5,34	728.698,00	5,07	##	4,83	728.698,00	4,60
Semana Santa	923.183,00	7,04	992.097,00	7,04	(269.440,00)	(1,95)	957.640,00	6,48	957.640,00	6,08	##	5,73	957.640,00	5,42

Al analizar esta tabla podemos observar que la variación porcentual de crecimiento proyectado entre el año 2006 al 2013 de los temporadistas que asisten al Estado Miranda en temporadas de Carnaval y Semana Santa (Temporada alta) varía entre **3,19 % y 7,04 %**, por lo que se puede estimar que los temporadistas que asisten a las costas mirandinas podrían variar entre esos estándares, considerando que el pueblo de Chirimena se encuentra en esta zona se tomará el 7% de crecimiento en la demanda para los próximos 5 años.

Según datos ofrecidos por prensa nacional el Ministerio de Comunicación e información Ver Anexo E en la Costa Barloventeña se desplazaron 850 mil personas en carnaval, y solo en la playa los totumos fueron 15 mil temporadistas se puede inferir que puede estar en este estándar los temporadistas que visitan el pueblo de Chirimena.

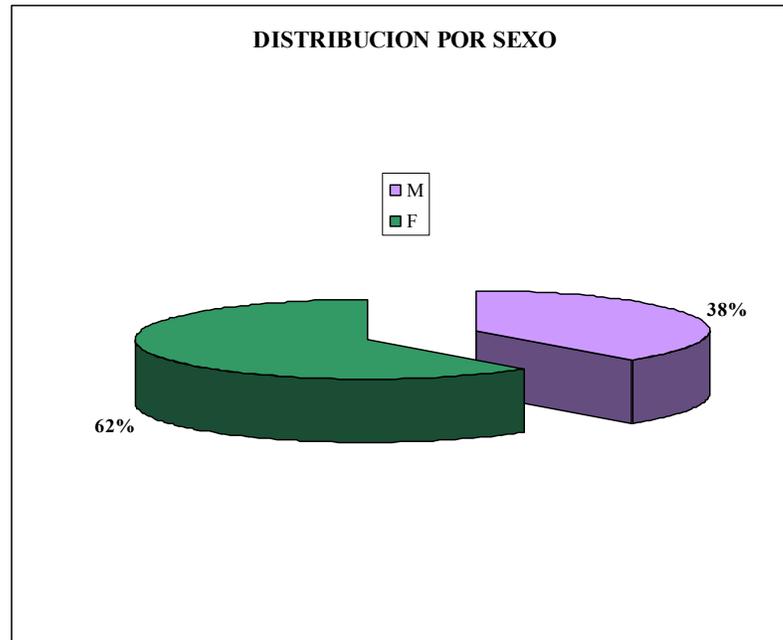
5.1.5 Análisis e Interpretación de los resultados de las encuestas aplicadas:

La información requerida para el Estudio de Mercado se obtuvo a través de la aplicación de un cuestionario diseñado a la muestra motivo de estudio, se vació en una matriz de recolección de datos, con el fin de manipular con mayor facilidad la data obtenida por el respectivo proceso de análisis.

A continuación se presenta los datos de manera graficada y tabulada por cada pregunta del cuestionario realizado:

Gráfico 2

Parte I -Pregunta 2: Sexo



Se pudo determinar que los turistas que visitan el pueblo de Chirimena se encuentran en edades comprendidas entre 18 años y 70 años, y el promedio es de 34 años y el 62 % de las personas que asisten al pueblo son mujeres.

Gráfico 3

Parte I -Pregunta 1: Edad

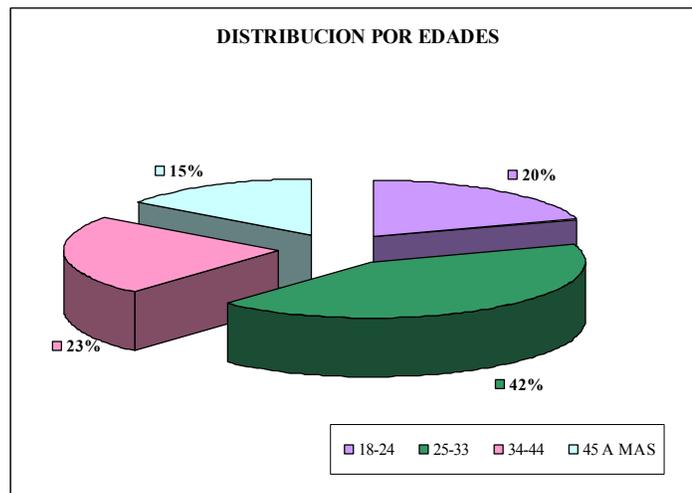


Gráfico 4

Parte I Pregunta 3: Estado Civil

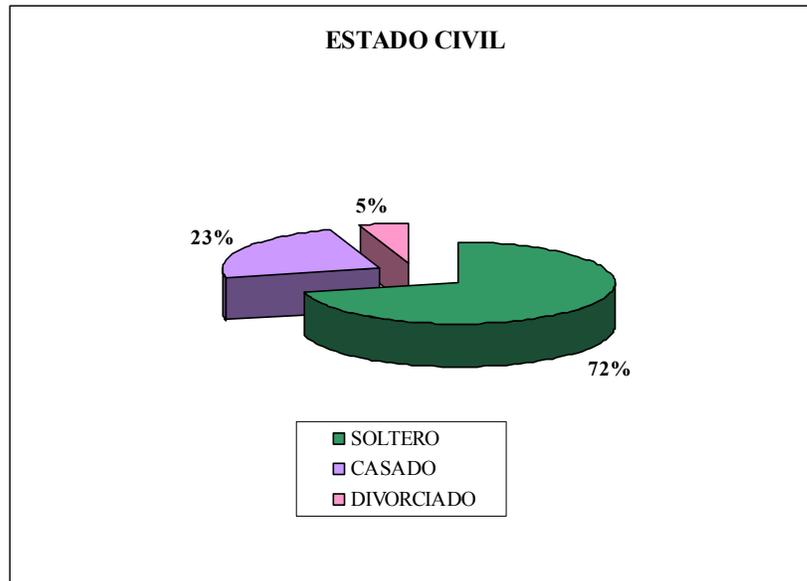
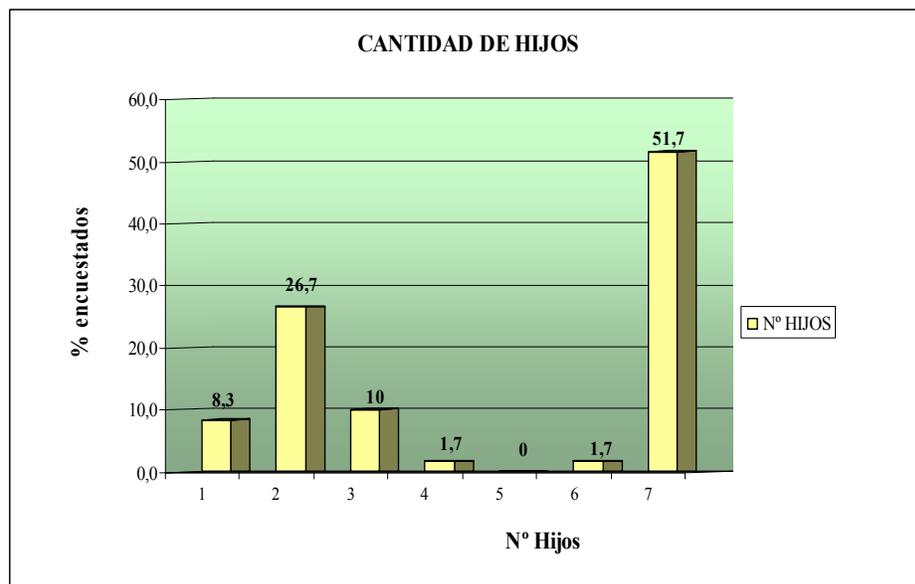


Gráfico 5

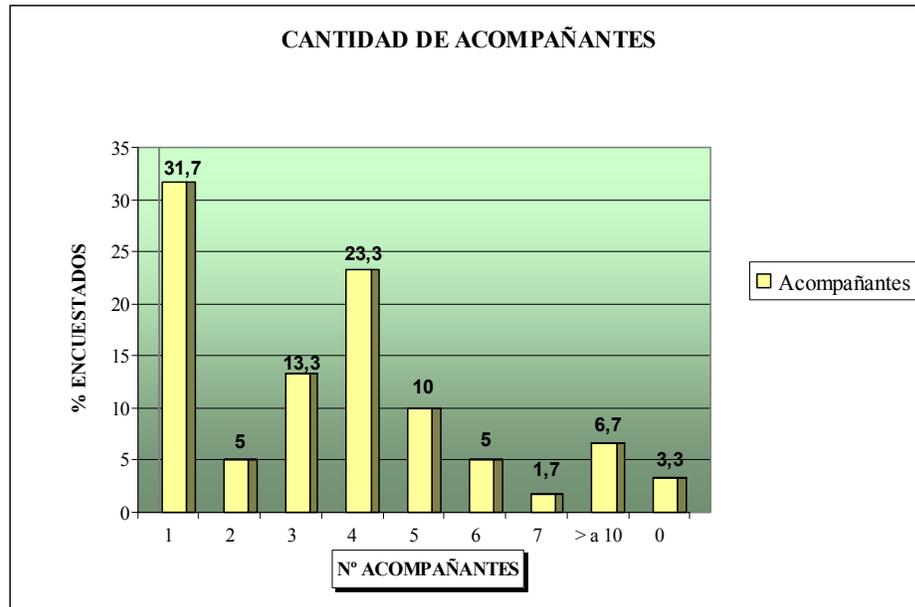
Parte I Pregunta 4: Número de Hijos



El 72 % de los turistas afirman ser solteros se puede inferir que tienen más disponibilidad para viajar sin preocupaciones, además el 51,7 % no tienen hijos y el 26,7 % tiene solo dos hijos.

Gráfico 6

Parte I- Pregunta 5: Número de acompañantes



Se pudo confirmar que el 31,7% de los turistas asisten a los lugares turísticos del pueblo de Chirimena con un mínimo de un acompañante, y se pudo confirmar que la mayoría va acompañada con su pareja y/ o amigos. El 23,3% de los encuestados indicó que van máximo con 4 acompañantes.

Gráfico 7

Parte II- Pregunta 5: ¿Cuántos días estará en el pueblo de Chirimena?

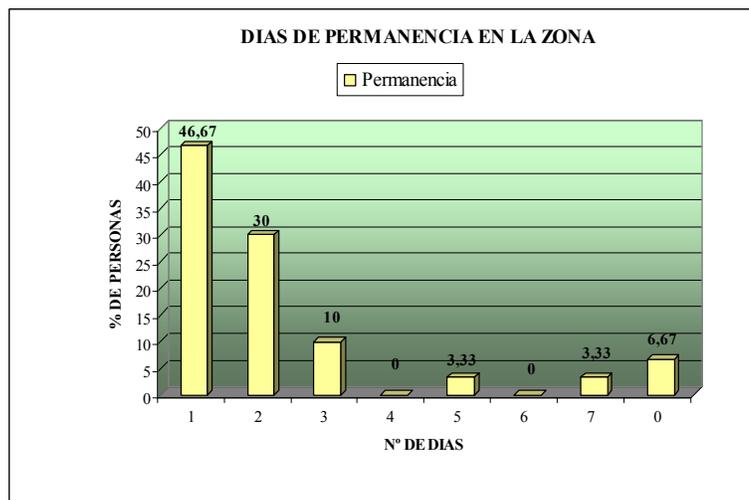
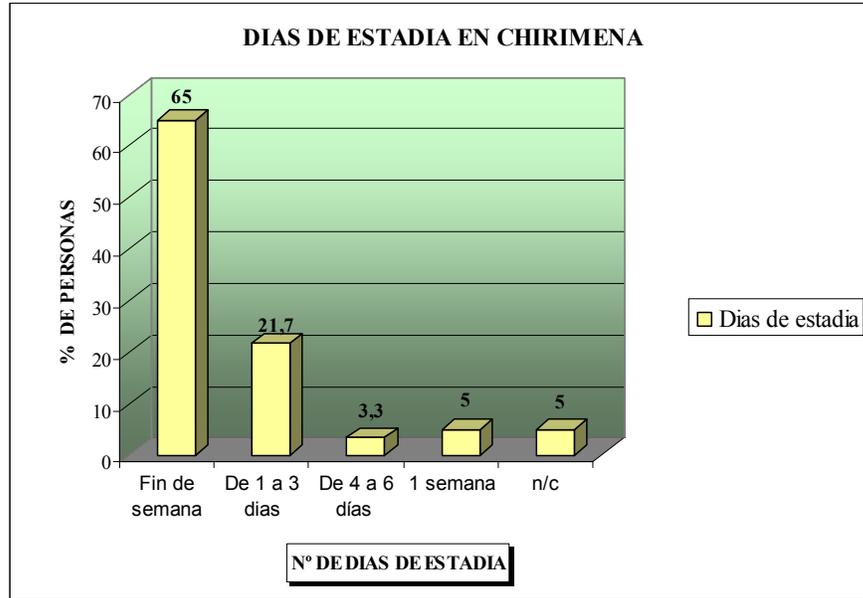


Gráfico 8

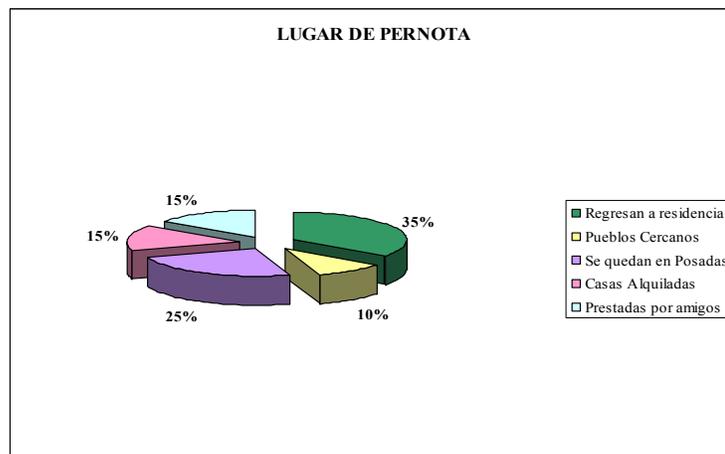
Parte I-Pregunta 8 Número de días que pasará en el pueblo de Chirimena



El 46,67% de los turistas permanece un solo día en el pueblo de Chirimena y el 30% dos días, posiblemente esta sean los turistas que regresan a sus hogares y no se quedan a pernotar en el pueblo. También se vio reflejado que el turista en un 65% va al pueblo de Chirimena a pasar un fin de semana en la playa y solo el 21,7 % se quede máximo tres días, se puede inferir que este último puede ser por puentes, días festivos o vacaciones.

Gráfico 9

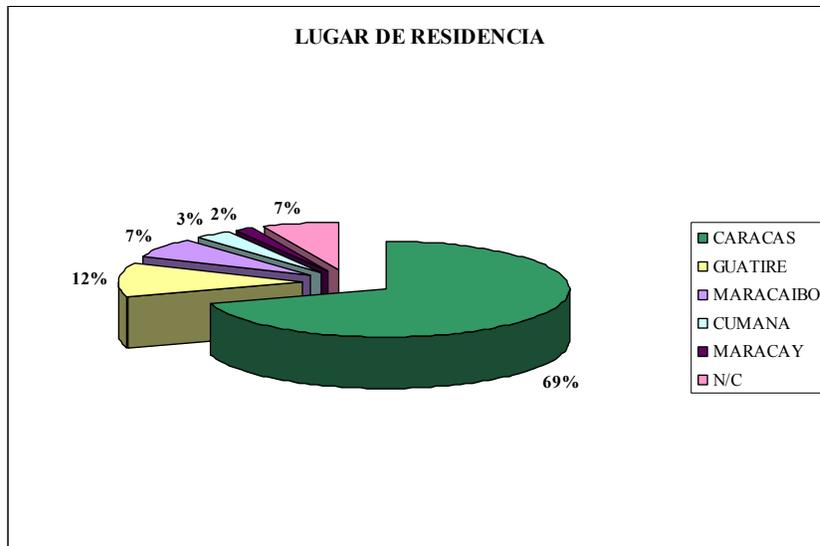
Parte II- Pregunta 4: ¿Al momento de la estadía en que lugar pernota?



Los resultados de este estudio permitieron determinar que el 35 % de los encuestados regresa a su lugar de origen para pernoctar, el 10% se dirige a pueblos cercanos, el 25% se queda en posadas dentro del pueblo de Chirimena y el 15% son aquellos que se hospedan en casas alquiladas o prestadas por amigos. El mayor porcentaje de turistas que regresa a su lugar de origen lo hace debido a la escasez de lugares donde hospedarse, por ende, se puede aseverar que el concepto de la posada tendría gran aceptación entre los visitantes del Pueblo de Chirimena.

Gráfico 10

Parte I- Pregunta 6: Lugar de Residencia: y/o Lugar que nos visita



Adicionalmente se puede inferir que el pernoctar o el dirigirse a sitios cercanos sea motivado a que el 69 % de los visitantes son de Caracas y el 87 % de los encuestados poseen vehículo particular lo que hace más cómodo viajar por un solo día.

Gráfico 11

Parte II- Pregunta 8

El transporte que usted utiliza durante su estadía para realizar los recorridos es:

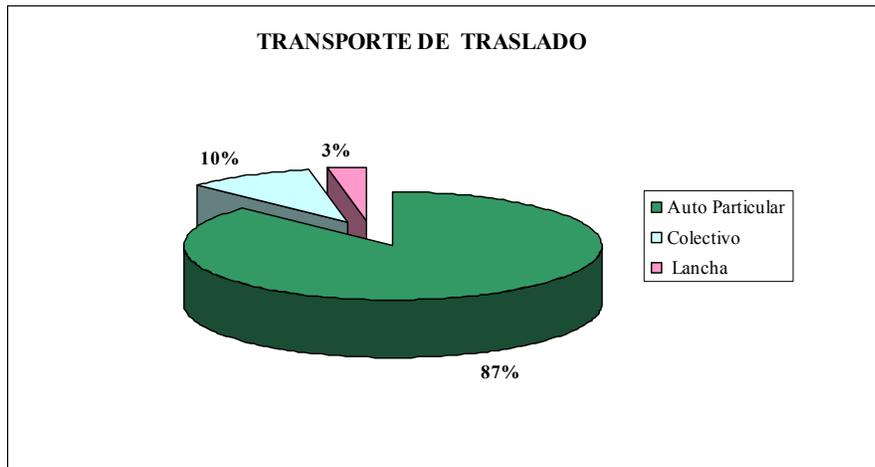


Gráfico 12

Parte I- Pregunta 7: ¿Es primera vez que viaja al pueblo de Chirimena?

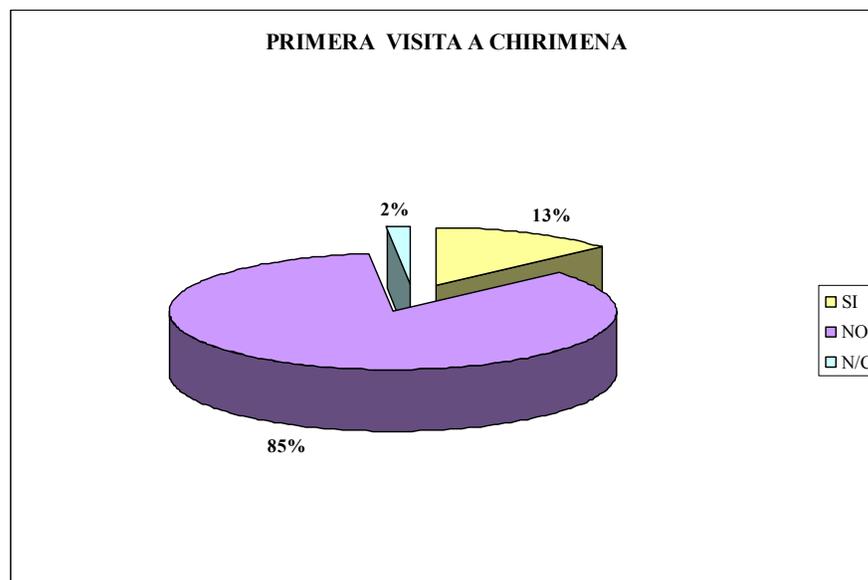
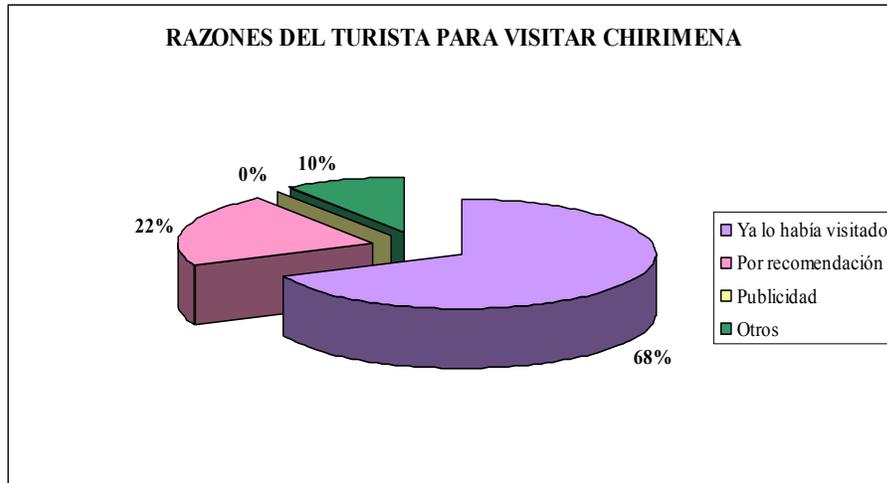


Gráfico 13

Parte II-Pregunta:12

Cómo obtuvo usted información del pueblo de Chirimena



El 85 % de los consultados afirman que no es primera vez que visitan el pueblo de Chirimena y el 71,67 % a visitado el pueblo más de 5 veces por lo que se puede deducir que el pueblo de Chirimena logra captar fácilmente a los turísticos de manera que puedan visitarlo repetitivamente. El 68% de los turistas indican que las razones por que visitan al pueblo es porque ya lo habían visitado anteriormente. En función a esto podría inferirse que la posada tendría constante demanda, pero que ésta estaría concentrada en los fines de semana y en temporadas altas.

Gráfico 14

Parte I-Pregunta 9:

Si no es el primer viaje, ¿cuántas veces ha visitado el destino?

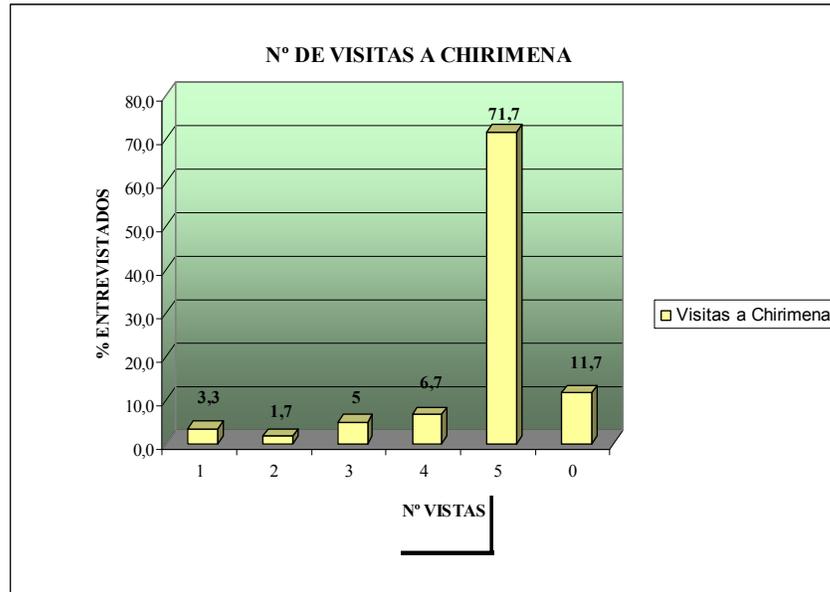
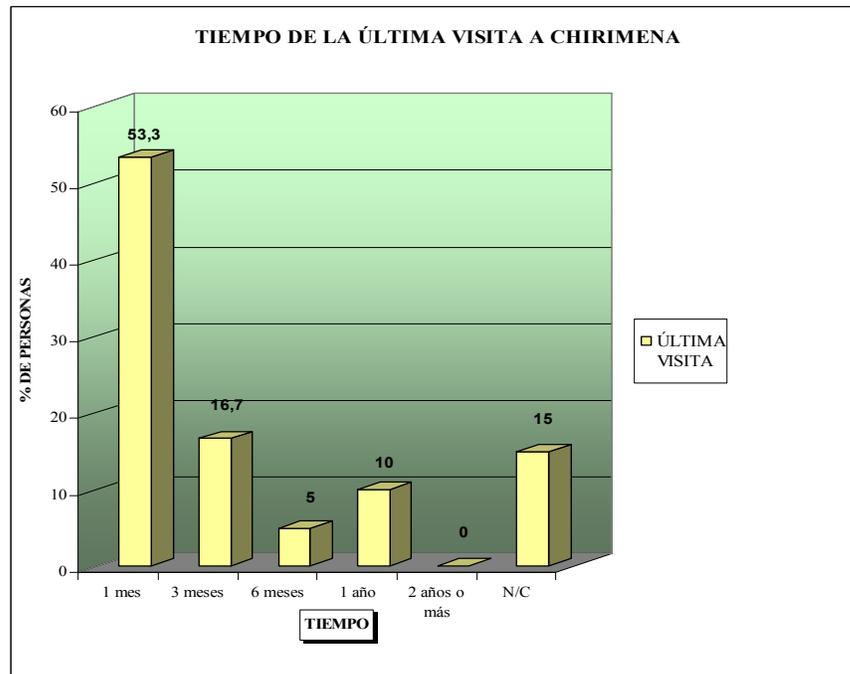


Gráfico 15

Parte I-Pregunta 10; ¿Cuándo fue su último viaje al pueblo de Chirimena?



El 53,33% de los turistas afirman que su último viaje a Chirimena fue hace menos de un Mes, por lo que puede significar que visitan el pueblo con frecuencia por ser un lugar conocido por el 68% de los turistas, en donde pueden satisfacer sus necesidades sin buscar otras alternativas.

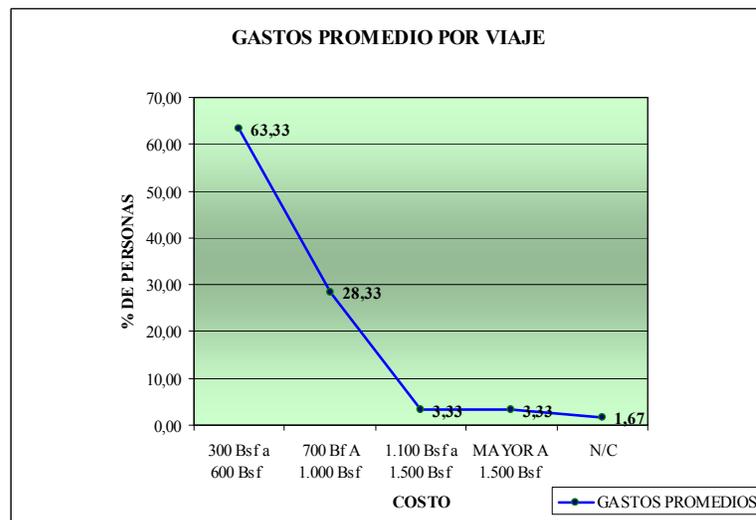
Gráfico 16

Parte II-Pregunta 1 Su salario promedio mensual es



Gráfico 17

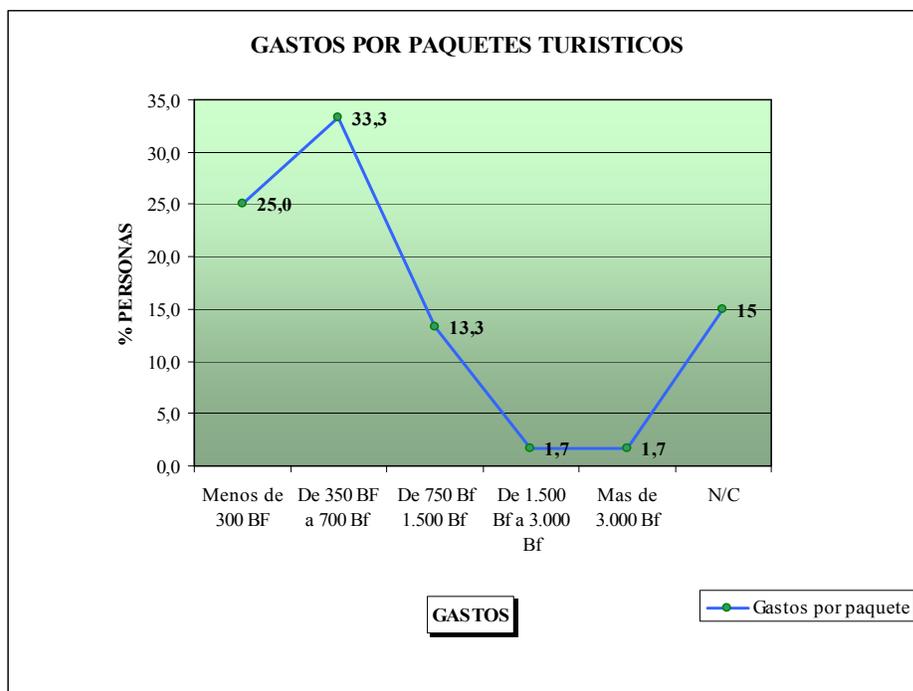
Parte II: Pregunta 2 Su gasto promedio por viaje estará comprendido



Analizando el posible nivel de consumo que puede tener el turista que visita el pueblo de Chirimena se encuentra en que el 55 % percibe un salario promedio mensual entre 800,00 Bf (salario mínimo) a 3.000,00 Bf. Su gasto promedio por viaje oscila entre 300,00 Bf a 600,00 Bf. en un 63,33%.

Gráfico 18

Parte II Pregunta 6: La cantidad que usted invierte en el costo del paquete turístico por persona está en un rango comprendido



De igual manera, un 33,33 % de los consultados estaría dispuesto a pagar entre 350,00 Bf y 700,00 Bf por alojamiento diario con paquete turístico, mientras que un 41,7% estaría dispuesto a pagar menos de 300,00Bf por estadía sin paquetes turísticos. Por tanto, las franjas de precios preferidos se ubican entre menos de 300,00Bf y los 700,00 Bf diarios, valores calculados en el año 2008.

Gráfico 19

Parte II –Pregunta 7: La cantidad que usted invierte durante su estancia, sin paquetes turísticos está comprendida

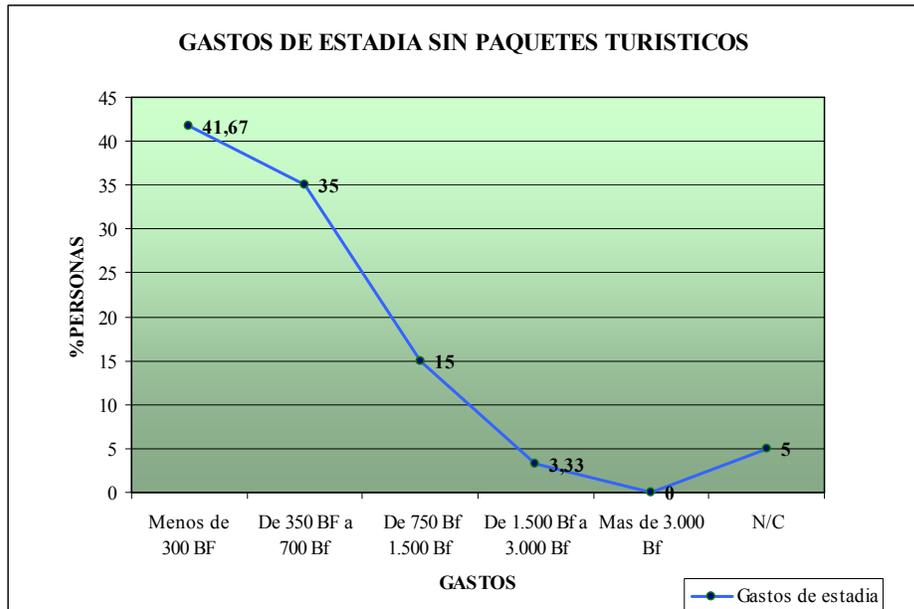
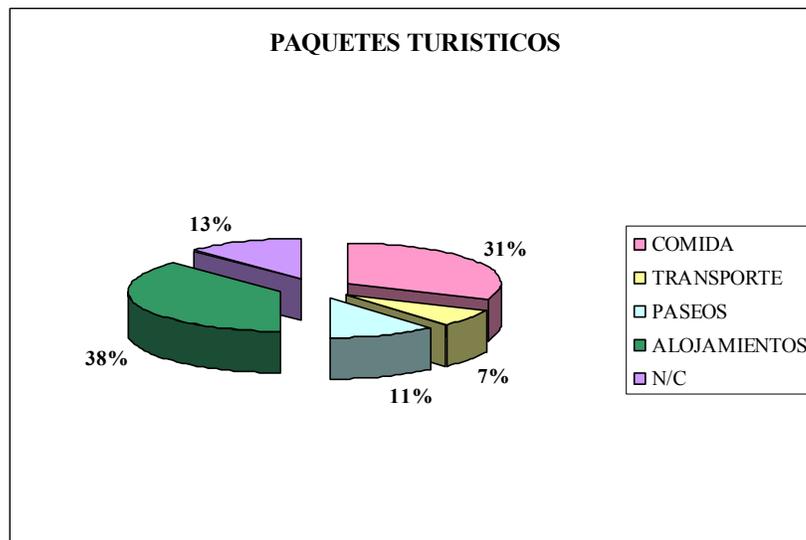


Gráfico 20

Parte II Pregunta 3: Si usted viaja solicitando paquetes turísticos prefiere



El 38% de los turistas encuestados confirman que los paquetes turísticos que solicitan cuando visitan el pueblo de Chirimena es principalmente para adquirir alojamiento y

un 51% de los turistas indican que lo que más visitan de las adyacencias del pueblo son las playas cercanas tales como: Chirimena (del pueblo), Corrales, Caracolito y Chirere en orden de importancia respectivamente.

Gráfico 21

Parte II-Pregunta 12:¿ Cúal de estos lugares han sido su Principal destino turístico en el Estado Miranda?:

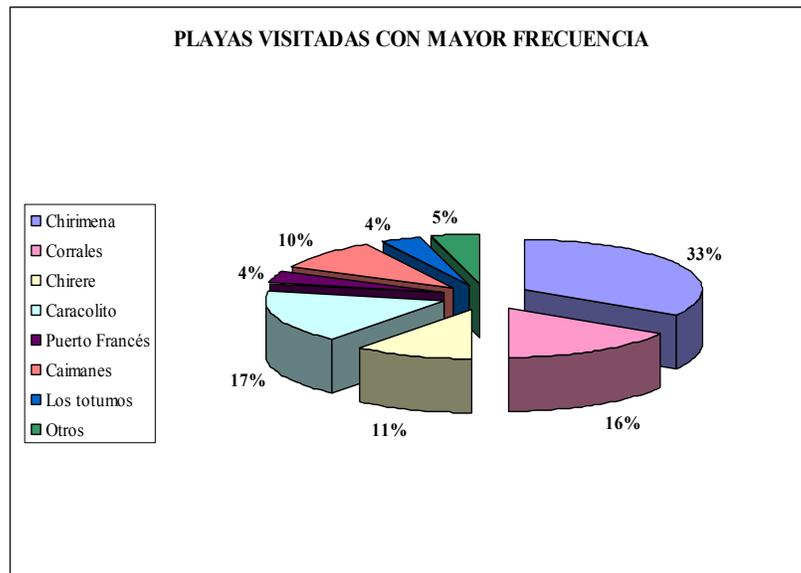


Gráfico 22

Parte II-Pregunta 9:Visita usted durante su estadía, atractivos turísticos del pueblo tales como:

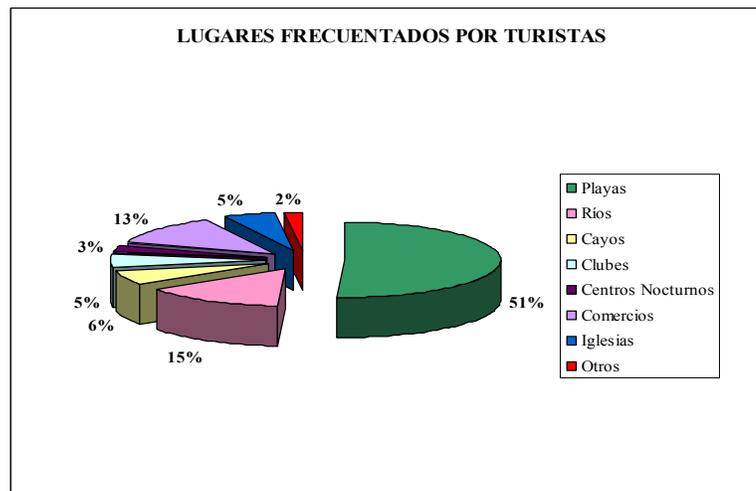
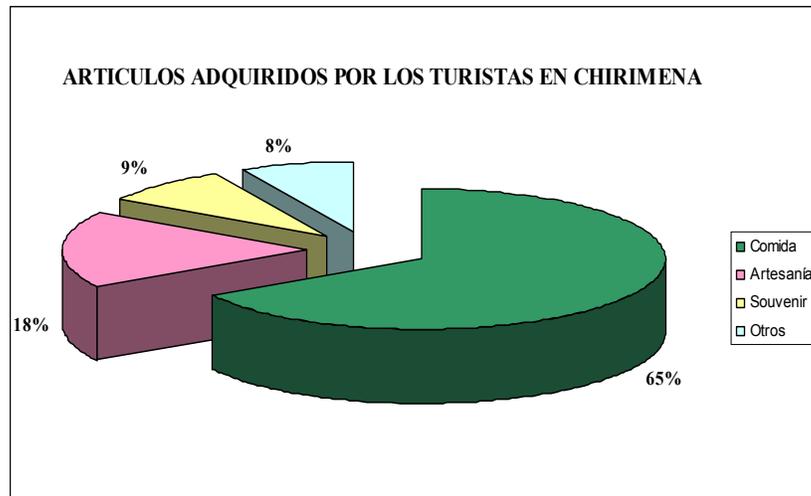


Gráfico 23

Parte II pregunta 10: Cuando usted visita el pueblo de Chirimena que tipo de productos adquiere

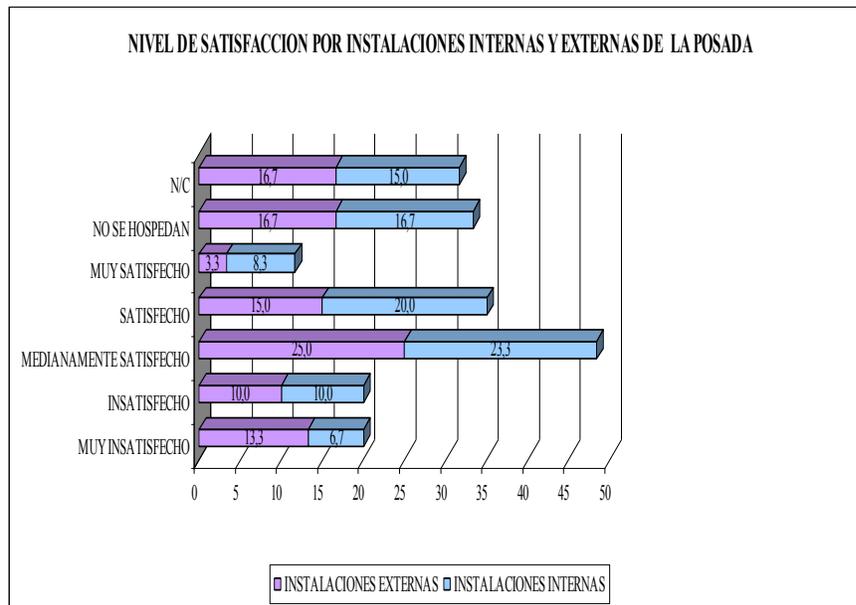


El 65% de los turistas confirma que lo que más consumen en el pueblo es la comida, es por esta razón que es importante ofrecer este tipo de servicios dentro de los paquetes turísticos o en su defecto ofrecer el servicio individual de restaurante ya que puede tener alta demanda.

Gráfico 24

Parte III-Pregunta 1:¿Se siente satisfecho con la calidad en las instalaciones externas (áreas verdes, salas de juegos, sala de lectura, sala de ejercicios, salón de sauna, piscina) de la posada en el cual es huésped?

Pregunta 2:¿Se siente satisfecho con la calidad de las instalaciones internas (confort en las habitaciones) de la posada en el cual es huésped?

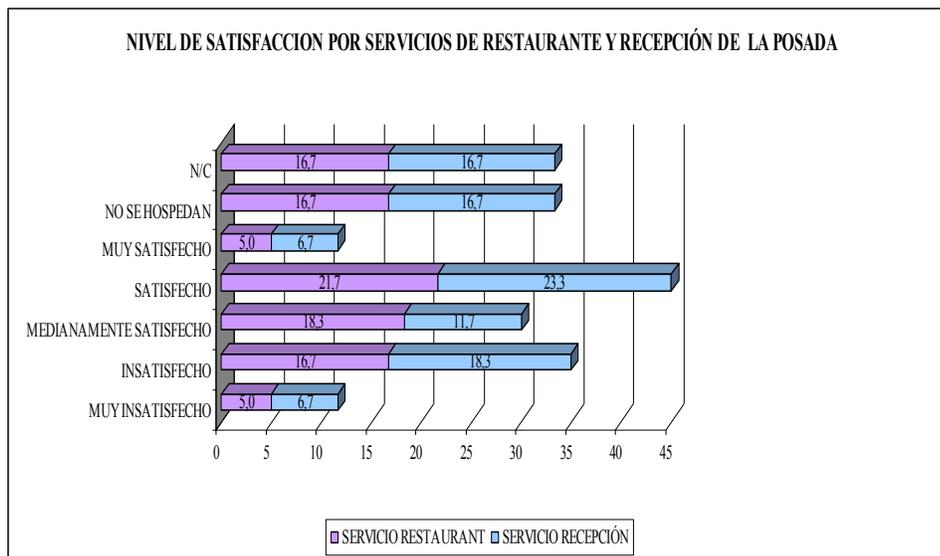


Con respecto a la satisfacción de los clientes sobre las posadas del pueblo de Chirimena se obtuvo que el 25% de los turistas se encuentran medianamente satisfecho con la calidad en las instalaciones externas (áreas verdes, salas de juegos, sala de lectura, sala de ejercicios, salón de sauna, piscina) de la posada donde se han hospedado. También el 23,33% se considera medianamente satisfecho por la calidad de las instalaciones internas (confort en las habitaciones) del lugar donde fue huésped por lo que podemos inferir que la competencia se encuentra en bajos niveles de calidad que no satisfacen el 100% las necesidades de los turista y puede ser esta la razón primordial por la que pocos turistas no se quedan a pernotar en el pueblo.

Gráfico 25

Parte III-Pregunta 3:¿Se siente satisfecho con la calidad de la comida de restaurante (variedad de platos nacionales e internacionales) que ofrece la posada del cual es huésped?.

Pregunta 10:¿Se siente satisfecho con la capacidad de respuesta que ofrece el servicio de la recepción (comunicación) de la posada en el cual es huésped?

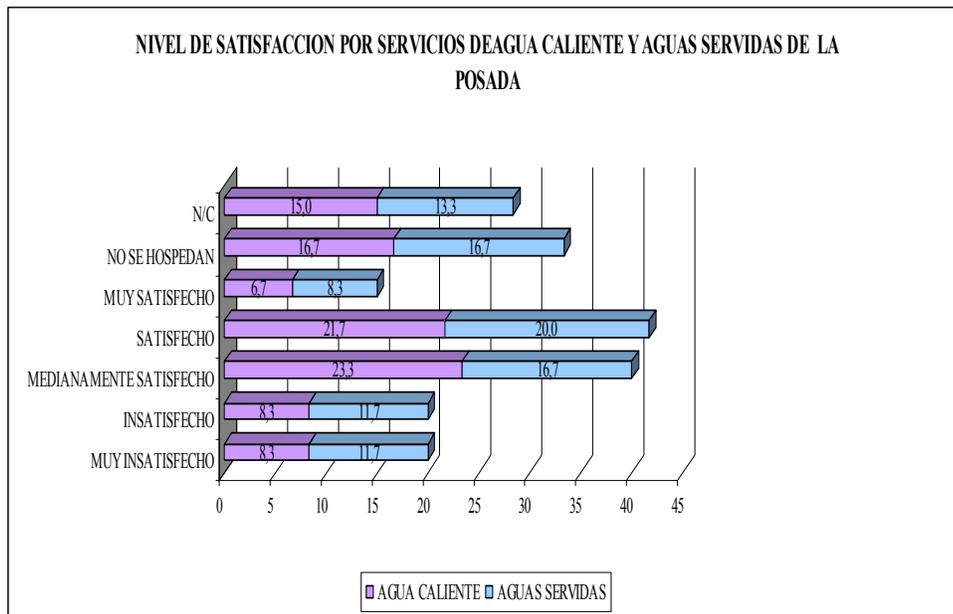


Los turistas en un 21,7 % consideran que están satisfechos con la calidad del servicio de restaurante (variedad de platos nacionales e internacionales), el 23,3% considera que están satisfechos de la calidad y capacidad de respuesta que ofrece el servicio de la recepción (comunicación) de la posada en el cual han sido huéspedes.

Gráfico 26

Parte III-Pregunta4:¿Se siente satisfecho con el servicio de agua caliente a la hora de tomar un baño en la posada en el cual es huésped?.

Pregunta 5:¿Se siente satisfecho con el servicio de desagües para las aguas negras que posee la posada del cual es huésped?.

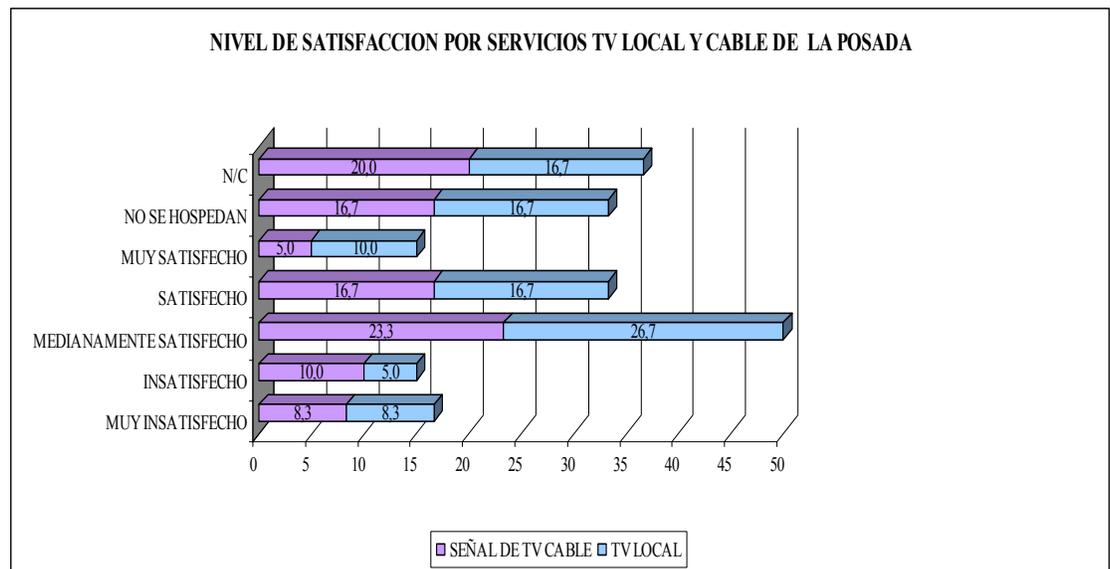


El 23,3% de los turistas están medianamente satisfechos con la calidad del servicio de agua caliente a la hora de tomar un baño en la posada y el 20% está satisfecho con los desagües para las aguas negras donde se han hospedado, por lo que se puede suponer que las posadas ofrecen servicios de altos niveles de limpieza.

Gráfico 27

Parte III-Pregunta 6: ¿Se siente satisfecho con la calidad del servicio de la señal TV local en el posada del cual es huésped?

Pregunta 7 ¿Se siente satisfecho con la calidad de señal de TV por cable que ofrece la posada del cual es el huésped?

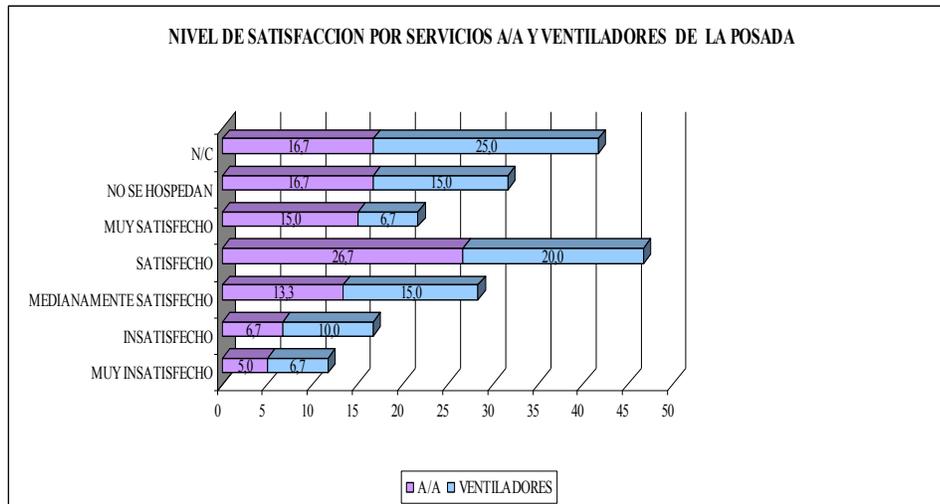


El 23,33% de los turistas entrevistados afirmaron que están medianamente satisfechos con los servicios de señal de TV por cable que ofrecen las posadas donde se han hospedado, por lo que se puede inferir que son pocas las posadas que poseen este servicio. Con respecto a la TV local el 26,7% se encuentra medianamente satisfecho esto puede ser motivado a que la mayoría de las posadas de la zona ofrecen el servicio de TV local.

Gráfico 28

Parte III- Pregunta 8: ¿Se siente satisfecho con el servicio de aire acondicionado en la habitación del posada del cual es huésped?

Pregunta 9: ¿Se siente satisfecho con el servicio de ventiladores en la habitación de la posada del cual es huésped?

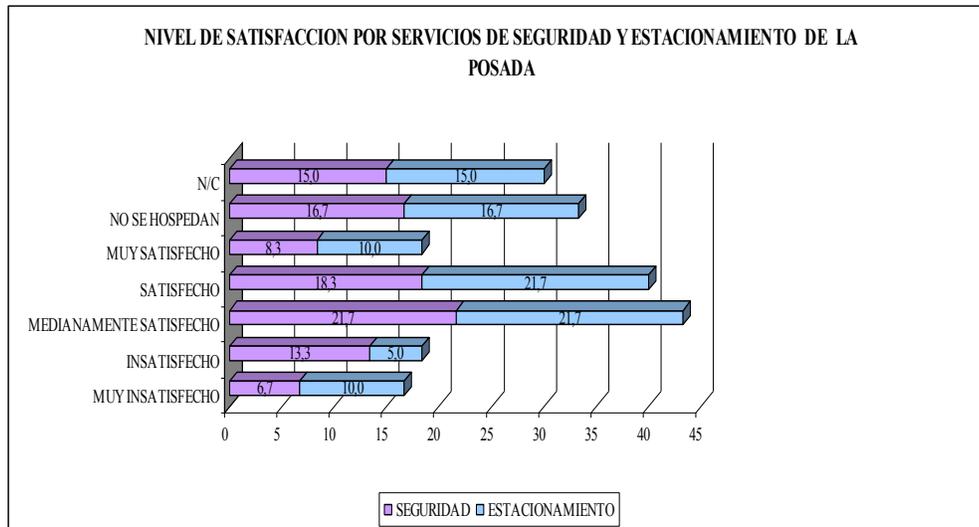


Con respecto a la calidad de servicio de ventiladores el 20% de los encuestados se encuentra satisfecho, pero puede ser motivado a que algunas posadas no tengan ventiladores o en su defecto tienen aire acondicionado, tal es así que el 26,7% confirma que se encuentra satisfecho por la calidad del servicio de aire acondicionado en la habitación donde pernotaron, esto trae como consecuencia que el costo del servicio de habitación sea más costoso al momento de solicitarlo.

Gráfico 29

Parte III-Pregunta 11: ¿Se siente satisfecho con el servicio de seguridad en las instalaciones de la posada del cual es huésped?

Pregunta 12.- ¿Se siente satisfecho con el servicio de estacionamiento que ofrece la posada del cual es huésped?



De los turistas encuestados, también están medianamente satisfechos un 21,7% con la calidad del servicio de estacionamiento y de seguridad en las instalaciones de las posadas que conocen, esto va depender de la ubicación de la posada y de la capacidad de oficiales de seguridad que pueden ser contratados para este servicio.

Es importante tener en cuenta que el 33,33% de los encuestados no se han quedado en posadas del pueblo, por lo que se puede intuir que existen problemas con la posible competencia por escasez o por poca calidad de servicio.

5.1.6 Estudio de la Oferta:

Las posadas en el pueblo de Chirimena en el Estado Miranda está concentrada en 11 posadas que se mencionan a continuación:

Tabla 5 Posadas que actualmente se encuentran en el Pueblo de Chirimena.(Elaboración Propia)

NOMBRE	UBICACIÓN
Posada Casa de Playa Chirimena	Vía Urbanización Corrales
En Posada Corrales	Urbanización Corrales
Mijos Hospedaje	Urbanización Corrales
Posada Flor y Pedro	Urbanización Corrales
La posada Piedras de Corales	Urbanización Corrales
Delicias y	Urbanización Caimanes
Las Casas del Gobernador ..	Urbanización Caimanes
Hotel Playa Chireré	(vía Chirimena-El Banquito)
Mis dos princesas	Urbanización Chirere
El Banquito	Urbanización El Banquito
Posada el Acuario	Urbanización Corrales

El proyecto de la posada ecoturística, estará en el rango de condiciones comunes con respecto a la de la competencia, tendrá 6 habitaciones con sus baños privados 4 de ellas serán matrimoniales 2 tendrán aire acondicionado, y TV, por un costo de 250,00 Bsf cada una, 2 tendrán ventiladores con TV por un costo de 200,00 Bsf , 1 será triples con una litera y una cama individual con ventilador y TV por un costo de 270 Bsf, y 1 habitación séxtuple con aire acondicionado por 400 Bsf. Todas las habitaciones tienen el servicio de parrillera y piscina desde las 9:00am hasta las 12:00pm. Esto puede observarse en el Anexo G.

La posada ecoturística también ofrecerá servicios de traslados a las playas más cercanas donde se le hace el recorrido ofreciéndoles la información histórica y cultural de las mismas; si es vía terrestre tendrán un costo de 15 Bsf ida y vuelta por

persona y si es por lancha son 20 Bsf ida y vuelta, adicionalmente este servicio pueden ser incluidos dentro de los paquetes que solicite el cliente junto con las comidas que desee consumir desayunos desde 25 Bsf , almuerzos desde 30,00 Bsf y cenas por 25 Bsf .

Se ofrecerá el servicio de snorkeling y pesca submarina donde se tiene un instructor del deporte que le ofrecerá toda la orientación adecuada a través de sus instrumentos de buceo por horas a 20 Bsf, esto puede ser incluido en el paquete.

La posada ofrecerá el servicio de cabas, sillas y toldos para las playas a donde se dirijan los turistas el costo por el día son 30,00 Bsf.

5.1.6.1 Capacidad instalada de cada competidor:

Es importante recordar que el movimiento turístico en Chirimena tiene lugar principalmente los fines de semana y en los tradicionales y más fuertes períodos vacacionales de Semana Santa, Carnaval y Navidad.

- **Posada Casa de Playa Chirimena**

Ubicada en la ruta para la urbanización Los Corales, con un puente flotante cruzando el riachuelo que da acceso directo a la playa (aquí ellos también prestan servicios para sus huéspedes). El hospedaje sencillo va desde cuartos matrimoniales hasta unidades familiares de varias piezas; todos con baño/agua fría, aire Bs F 135 por persona, incluyendo desayuno y cena. Están iniciando una remodelación que incluye revestir las paredes interiores en piedra y agregar una piscina detrás del módulo principal. Una nota especial es que sí se permiten mascotas. Cuenta con un restaurante abierto al público los fines de semana, sólo para huéspedes (por encargo) entre semana; paseos en 4x4 y lanchas a playas vírgenes. Un éxito total es su paquete de tres días para bodas con la ceremonia en

la playa o iglesia, recepción con música (incluyendo tambores), pista de baile, pasapalos, champaña, cena completa y uso exclusivo de las instalaciones cerradas con estacionamiento interno. Traslado al día siguiente en peñeros hasta Buche.

- **En Posada Corrales**

Se ubica en la Urbanización Corrales ofrece cuatro habitaciones simples pero agradables y bien mantenidas, con buenas camas, baño/agua fría, aire, pisos de cerámica. El área social común tiene un ancho corredor con hamacas, sala aparte con Directv, DVD y mesas para juegos. Hay comidas disponibles por encargo y una parrillera para el uso por parte de los huéspedes. Tiene estacionamiento dentro del terreno amurallado, un tanque grande para almacenar agua y una planta eléctrica de respaldo (para 2 Bs F 150 por noche)

- **Mijos Hospedaje**

Está disponible sólo los fines de semanas y días feriados. Se encuentra en la calle que baja desde la pequeña "Plaza África" (un espacio sólo un poco más ancho en esta vía). Ofrecen cuatro espaciosos y cómodos (pero llanos) cuartos con cama matrimonial y dos individuales, baño/agua caliente, TV, aire (para 2 - Bs F 120), además del uso de su jardín trasero con parrillera.

- **Posada Flor y Pedro**

En la misma calle de Mijos. Sus dueños vienen para alquilarla sólo los fines de semana solo tiene 3 habitaciones matrimoniales con ventilador y baño privado. El costo por noche es Bsf 120 .

- **La posada Piedras de Corales**

Posee tres cuartos (cama matrimonial, baño/agua fría) con diseños en relieve de temas marinos en la pared exterior del módulo y en la cabecera de la cama. Para 2, Temporada baja Bs F 80 y alta BsF 90 y. Hay una pequeña piscina y restaurante-tasca para los huéspedes.

- **Posada El Acuario**

Funciona más que todo fines de semana con 11 cuartos (y cuatro más que aún no están listos) con baño/agua fría, TV y la mayoría con neverita. Existen varias terrazas amobladas con vista al mar, una parrillera para el uso por parte de los huéspedes y planta eléctrica de respaldo. Incluyen un desayuno ligero. Para 2, con vista al mar, 1 noche y 2 noche: Bs F 150 y BsF 220).

- **Delicias**

Ofrece tres cuartos: *El refugio del Timonel*, habitación pequeña pero acogedora, decorada con colores suaves. Cuenta con aire acondicionado, baño privado y agua a temperatura ambiente. *El Cuarto del Primer Oficial* es un poco más amplia pero igualmente acogedora, también decorada con tonalidades en colores pasteles. Cuenta con aire acondicionado, baño privado y agua a temperatura ambiente. *Los Aposentos del Capitán*, suite con amplia terraza jacuzzi y acceso privado, opcionalmente, servicio a la habitación., incluyendo una suite con terraza privada. Tiene un acogedor salón de reuniones. Para dos: 2 noches y 3 días (viernes-domingo, con desayuno) Bs F 640-890; 3 noches y 4 días (martes-viernes 9:00 a.m. sin desayuno) - Bs F 630-900.

- **Las Casas del Gobernador**

Tienen 11 alternativas en tres estilos: 4 habitaciones Matrimoniales: equipadas con aire acondicionado, baño privado, cama matrimonial y sofá cama. (Capacidad máxima 3 personas). 4 habitaciones VIP: equipadas con aire acondicionado, cama matrimonial, sofá cama, baño privado, con vista a las áreas verdes de la posada y al fondo el mar. (Capacidad máxima 3 personas), 3 apartamentos (capacidad máxima hasta 6 adultos) los cuales tienen un dormitorio principal con A/A, cama full size y baño privado; mezanine con litera para tres personas y un baño, Sala-Comedor, Ventiladores. Solo disponen de aire acondicionado el dormitorio matrimonial., piscina con tres áreas (para adultos, para niños y jacuzzi) con caney al lado que sirve como comedor y una piscinita única de agua salada en la roca del promontorio con vista al mar. Hay kayaks para adultos y, como opcionales, ofrecen tratamientos de spa y se pueden arreglar traslados terrestres y paseos en lancha. No permiten mascotas; plan con desayuno (las otras comidas opcionales/precio aparte): entre semana 1 noche y dos días para 2: Bs F 302; fin de semana (mínimo 2 noches), para 2: Bs F 597-627 más IVA.

- **Hotel Playa Chireré**

Se encuentra en la vía Chirimena-El Banquito, fue vendido a Capem (Caja de Ahorros de los Empleados Públicos de Miranda. Tiene 14 Habitaciones con Baño Privado, Agua Caliente, Aire Acondicionado, Ventilador, Restaurante y Piscina por un costo por noche de BsF 150,00.

- **Mis dos princesas**

Posee habitaciones para 4 personas (cama matrimonial y litera). para 3 personas (cama matrimonial e individual). para 2 personas (cama matrimonial). incluye:

sábanas, toallas, jabón, peinadora - ventiladores de pie o aire acondicionado y TV la posada cuenta con: agua permanente, 5 baños fuera de las habitaciones, 2 nevera para uso común, dispensador de agua fría, estacionamiento privado, parrillera y servicio de restaurante. Por un costo de Bsf 120 por noche habitación matrimonial con ventilador, con A/A Bsf 200, habitaciones triples y cuádruples están alrededor de : Bsf 120,00 a Bsf 250.

- **El banquito**

Posee 4 casas prácticamente deshabitadas la mayor parte del año con habitaciones matrimoniales y sencillas con baño privado, ventilador, Jacuzzi, piscina y caney, esta zona no tiene servicios de luz, por lo que la electricidad se tiene que generar a partir de la energía solar, viento o generadores de motor de gasoil. La comunicación telefónica es a través de telefonía celular y en ocasiones hay que encontrar el punto exacto para lograr obtener una señal adecuada. La fuente de agua proviene del río Aricagua a través de una intrincada red de tuberías que desafían la selva y la topografía de la zona. El agua es almacenada en un gran tanque situado a 98 mts. sobre el nivel del mar y distribuye el agua a las casas por gravedad. El costo de la posada es Bsf 300 por noche.

5.1.6.2 Comportamiento de la oferta

Las posadas existentes en el pueblo de Chirimena tendrán ingresos en temporadas altas (agosto, septiembre, enero, carnavales y semana santa) y fines de semana esto motivado a que los turistas visitan el pueblo con más frecuencias en estas épocas, la oferta se verá regida por el la Ley Orgánica del Turismo, Reglamento Parcial De La Ley Orgánica De Turismo Sobre Establecimientos De Alojamiento Turístico y el Registro Turístico Nacional (RTN).

5.1.6.3 Proyección de la oferta

Al investigar en cada posada su capacidad instalada se pudo contabilizar que las 11 posadas que se encuentran en el pueblo de Chirimena solo pueden hospedar 211 del total de los turistas que asisten al pueblo tal como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 6 de Capacidad Instalada de las competencia (Elaboración Propia)

NOMBRE	Capacidad (Personas)
Posada Casa de Playa Chirimena	27
En Posada Corrales	8
Mijos Hospedaje	8
Posada Flor y Pedro	6
La posada Piedras de Corales	6
Delicias	6
Las Casas del Gobernador ..	42
Hotel Playa Chireré	40
Mis dos princesas	36
El Banquito	8
Posada el Acuario	24
TOTAL	211

Si se considera que los temporadistas que visitan al pueblo en temporadas altas está alrededor de 12 mil personas, las posadas están atendiendo solo al 1,7 %, esto demuestra la oportunidad que existe en el pueblo de atender este sector turístico que se encuentra en escasez con respecto al hospedaje, por lo que si la demanda va a

aumentar anualmente en un 4% aproximadamente, es importante la creación de nuevas posadas que satisfagan a estos nuevos turistas.

5.1.6.4 Mercado potencial:

De acuerdo a los datos obtenidos sobre la demanda y oferta del mercado, las empresas existentes suministran el 1,7 % de la demanda esperada del mercado y la empresa del proyecto un 0,13 % adicional para un total de 2 %, lo que deja un nicho potencial de mercado o dicho en otras palabras, una demanda insatisfecha del 98 % que permitirá absorber futuras expansiones de la oferta generadas por la construcción de nuevas posadas o la ampliación de las existentes.

La posada ecoturística tendrá limitaciones en comparación con la competencia tales como: la playa se encuentra a 200 metros de la posada solo tendrá 6 cuartos y no tiene espacio para crear puestos de estacionamiento.

Por el contrario tiene las siguientes ventajas comparativas:

- Ubicación estratégica de la posada: se encuentra en un estado muy visitado por los turistas y de cómodas vías de comunicación.
- Se encuentra ubicada en una vía principal del pueblo por donde se trasladan muchos temporadistas.
- Uno de los dueños de la posada es una persona que ha sido turista del pueblo de Chirimena desde hace 46 años, por lo que la mayoría de los pobladores lo conocen y estos pueden ser los principales promotores para la publicidad y mercadeo de la posada.
- La posada tendrá mano de obra especializada en turismo, ecoturismo y atención al cliente.

También posee como ventajas competitivas:

- La posada ofrecerá servicios con enseñanza ecoturística que no posee la competencia.
- La buena atención y calidad al cliente de todos los servicios turísticos que ofrece la posada.
- Facilidades de comunicación y de pago al momento de las reservaciones por vía telefónica e Internet.
- Será la única posada que ofrece paquetes turísticos completos desde el transporte para llegar a la posada hasta los deportes que pueden ser practicados en la zona.

5.1.6.5 Análisis del Precio del mercado

Por las características físicas y por los servicios que ofrecen las posadas que se encuentran en el pueblo de Chirimena presentan precios bastante estandarizados los cuales son aceptados sin mayores dificultades siempre y cuando no extralimiten las bandas de precio existentes.

De acuerdo a las investigaciones de mercado efectuadas en la zona de competencia, actualmente la banda de precios para las posadas se sitúan de la siguiente manera:

Tabla 7 Posadas en el pueblo de Chirimena, servicios y costos (Elaboración propia)

NOMBRE	SERVICIOS	PRECIOS
Posada Casa de Playa Chirimena	Cuartos matrimoniales y familiares, baño privado, agua y A/A Incluye Desayuno y cena	Bsf 135 P/P
En Posada Corrales	Habitaciones simples, baño/agua fría, A/A. El área social común tiene un ancho corredor con hamacas, sala aparte con Directv, DVD y mesas para juegos. Hay comidas disponibles por encargo, una parrillera Y tiene estacionamiento.	Bsf 150 para 2
Mijos Hospedaje	Habitaciones matrimoniales y sencilals, baño/agua caliente, TV, ventilador	Bsf 120,00
Posada Flor y Pedro	Habitaciones matrimoniales con ventilador y baño privado.	Bsf 120 P/N
La posada Piedras de Corales	Habitaciones matrimoniales, baño/agua fría, pequeña piscina y restaurante-tasca.	BsF 90 P/P
Delicias	Habitaciones Simple con aire acondicionado, baño privado y agua a temperatura ambiente y suites con amplia terraza jacuzzi y acceso privado.	Bsf 640-890 para 2/P
Las Casas del Gobernador ..	Habitaciones Matrimoniales equipadas con A/A, baño privado, y sofá cama, habitaciones VIP: equipadas con A/A, cama matrimonial, sofá cama, baño privado, con vista a las áreas verdes de la posada , Apartamentos (capacidad máxima hasta 6 adultos) los cuales tienen un dormitorio principal con A/A, cama full size y baño privado; mezanine con litera para tres personas y un baño, Sala-Comedor, Ventiladores, piscina con tres áreas (para adultos, para niños y jacuzzi) con caney al lado que sirve como comedor y una piscinita única de agua salada , kayaks para adultos y, como opcionales, ofrecen tratamientos de spa y se pueden arreglar traslados terrestres y paseos en lancha	Bsf 302, Bsf 597- 627 para 2/P
Hotel Playa Chireré	Habitaciones con Baño Privado, Agua Caliente , Aire Acondicionado, Ventilador, Restaurant y Piscina	Bs 150,00 para 2/P

Mis dos princesas	Habitaciones matrimoniales incluye: sábanas, toallas, jabón, peinadora - ventiladores de pie o aire acondicionado y TV la posada cuenta con: agua permanente, 5 baños fuera de las habitaciones, 2 nevera para uso común, dispensador de agua fría, estacionamiento privado, parrillera y servicio de restaurant	Bsf 120 por noche habitación matrimonial con ventilador, con A/A Bsf 200, habitaciones triples y cuádruples alrededor de : Bsf 120,00 a Bsf 250
El Banquito	Habitaciones matrimoniales y sencillas con baño privado, ventilador, Jacuzzi, piscina y caney	Bsf 200 P/N
Posada el Acuario	Habitaciones Matrimoniales con vista a la playa, Habitaciones Triple: 2 Matrimoniales + 1 Sencilla incluyen Aire Acondicionado, Baño Privado, Servicio de Estacionamiento, TV Por cable, Filtro de Agua y Nevera Ejecutiva	Bsf 150,00 para 2/P Bsf 220,00 para 2/P

5.1.6.6 Canales de Comercialización:

Los canales de comercialización que se van a usar para ofrecer el servicio de la posada ecoturística en el pueblo de Chirimena es el uso de la pagina web www.venachirimena.com donde se presentará la posada con galería de imágenes, servicios ofrecidos, teléfonos de contacto, email para reservaciones, planes y tarifas, mapa de ubicación.

Se ofrecerán paquetes turísticos corporativos y asociaciones con agencias de viajes que ayuden a ofrecer los servicios de la posada por otros medios.

Se les entregará a los turistas trípticos y folletos de información del turismo ecoturístico que diferencie a la posada por sus servicios y atraiga otro tipo de clientes que se encuentren interesados en temas ecológicos.

Se ofrecerán servicios corporativos visitando a empresas que necesitan tener un lugar donde se realicen actividades de integración y recreación para los empleados, obsequios por mejor desempeño, entre otros.

Se colocarán pancartas en las adyacencias que promuevan la visita.

5.2 Análisis de Porter

Tomando en cuenta la Figura 4 donde se presentó el *Modelo del Diamante de Porter*, en el que se mostraban los factores determinantes externos de la competitividad, se presenta el siguiente análisis:

5.2.1 Condiciones de los factores:

a) Factores Heredados:

- **Clima, tierra y ubicación:** el estado Miranda posee un clima con temperatura Media Anual (Max-Min) entre 18° y 26° Celsius, la costa barloventeña posee más de 30 playas, que permiten la visita de miles de turistas y la ubicación del pueblo de Chirimena en estas costas a través de vías de comunicación es de muy fácil acceso.
- **Mano de obra:** Según el *Censo de Población y Vivienda*, realizado por el Instituto Nacional de Estadística en el año 2.001, *la tasa de población económicamente activa* ⁴ del estado Miranda es de 59,2% lo que significa que el estado cuenta con una mano de obra de aproximadamente 944.617 personas. Esta disponibilidad de mano de obra aumenta si se considera la cercanía que el estado tiene con algunos de los estados de mayor población del país como lo son Carabobo, Aragua y el Distrito Capital.

⁴ Esta población está compuesta por todas las personas de 15 años o más, aptas para incorporarse a la fuerza laboral, estén ocupadas o desocupadas.

- **Producción del Sector turístico:** toda los estados y principalmente la costa Venezolana se ve influenciada por la producción del servicio turístico por sus bellezas y recursos naturales. En la región costera venezolana, se concentra más del 70% de la oferta de alojamiento turístico del país, la cual se concentra principalmente en 10 regiones: Maracaibo, Margarita, las costas del Estado Vargas, Miranda, Sucre y Falcón, Parques Nacionales Henry Pittier, Morrocoy, Mochima y Los Roques

b) Factores Creados:

- **Inversiones en el sector:** por la misma razón de el aumento anual del turista en el estado Miranda los inversionistas se están interesando en invertir en el sector turístico y ya se está observando el aumento de las construcciones de posadas en el pueblo de Chirimena.
- **Infraestructura de servicios:** fácil acceso a la red de servicios públicos, como agua, electricidad y telefonía, también a las principales vías de comunicación del país como la Autopista Antonio José de Sucre.

c) Condiciones de la demanda:

- **Cuantía de la demanda:** la misma es superior a la oferta, por los que los consumidores tienden a visitar el lugar pero pernotan en sus hogares es decir, solo visitan por un día el lugar y regresan a sus lugar de residencia.
- **Compradores entendidos y exigentes:** se atiende al temporadista a través de sus necesidades y se busca mejorar el servicio según sus

exigencias porque estimula el constante perfeccionamiento de los productos, y potencia la capacidad de competir en segmentos.

d) Industrias relacionadas y de apoyo:

- **Proveedores de productos de limpieza y lencería:** proveerá a la posada de jabones de baño, jabón líquido y desinfectantes para la limpieza, proveerá de toda la lencería de camas, mesas y toallas.
- **Canales de comercialización:** que se condicionan a las exigencias y a las condicionantes de los productos.
- **Proveedores de viajes acuáticos:** aquellos que proveerán de los servicios de transporte marítimo a las playas adyacentes a la zona.

e) Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa:

- **Calidad:** el servicio al turista que visita la posada es de alta calidad, lo que permite que estos recomienden la posada y adicionalmente que puedan volver a visitarlas.
- **Competencia:** existen 10 posadas que compiten en el sector turístico y de hospedaje tanto en el pueblo de Chirimena como en el Estado Miranda en otras zonas.
- **Experiencia:** varias de las posadas existentes en el pueblo de Chirimena tienen años en el sector y tienen tiempo ubicados en la zona lo que puede influir al momento de la escogencia del turista de arriesgarse a conocer una nueva posada.
- **Búsqueda de nuevos servicios:** la posada logrará conocer las nuevas necesidades y exigencias del turista de tal forma de crear e innovar nuevos servicios al visitante por medio de encuestas de satisfacción.

f) Gobierno:

- **Fijación de la cartera crediticia y tasa de interés:** el Ministerio de Poder Popular con competencia en turismo, fijará dentro del primer mes de cada año, mediante resolución el porcentaje de la cartera de crédito que cada uno de los comerciales y universales destinarán al sector turismo. Además el Banco Central de Venezuela fijar la tasa de interés activa preferencial.⁵
- **Solicitud de Contribución Especial:** El Instituto Nacional de Turismo (INATUR) cobrará a todos los prestadores de servicios turísticos la contribución especial equivalente al uno por ciento (1%) de los ingresos brutos mensuales obtenidos, esto será destinado a los planes de promoción turística y de capacitación- formación de los ciudadanos para el desarrollo del turismo.⁶
- **Políticas macroeconómicas:** característica del alza de los precios y la pérdida del valor monetario en el país puede causar baja capacidad monetaria del turista para satisfacer sus necesidades básicas de recreación y turismo.

g) Hechos fortuitos:

- **Desastre Natural:** Son los desastres producidos por la fuerza de la naturaleza. Entre estos tenemos:
 - Desastres generados por procesos dinámicos en el interior de la tierra: sismos o tsunamis

⁵ Artículo 76 del Decreto con rango, valor y fuerza de la Ley Orgánica de Turismo 31/07/2008
Número Ext 5.889

⁶ Artículo 15 del Decreto con rango, valor y fuerza de la Ley Orgánica de Turismo 31/07/2008
Número Ext 5.889

- Desastres generados por procesos dinámicos en la superficie de la tierra como: deslizamiento de tierras, derrumbes y huaycos.
- Desastres generados por fenómenos meteorológicos o hidrológicos como: inundaciones, sequías, tormentas, tornados y huracanes.
- **Desastres Tecnológicos:** incendios, explosiones, Contaminación ambiental, etc
- **Inseguridad:** la inseguridad en Venezuela ha aumentado, por lo que sería un hecho fortuito la delincuencia.
- **Accidentes automovilísticos en la zona:** pueden ocurrir en las vías por no estar iluminadas o por la imprudencia de los conductores.

5.3 Estudio Técnico

El estudio técnico para el presente proyecto está conformado por: capacidad instalada, capacidad utilizada, proyección de ingresos, mobiliario y herramientas, equipos de oficina, mano de obra directa e indirecta. En este sentido, y de acuerdo con Baca (2002), el estudio técnico es el que “pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuándo, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (P49)

5.3.1 Cronograma de la Proyección

La proyección del estudio se realizará a 5 años, evaluados anualmente y se desarrollará en 2 fases. La fase 1 durará un año e incluirá los trabajos de acondicionamiento e instalación de la posada. La fase 2 durará tres años y abarcará las labores de servicios y operación de la empresa.

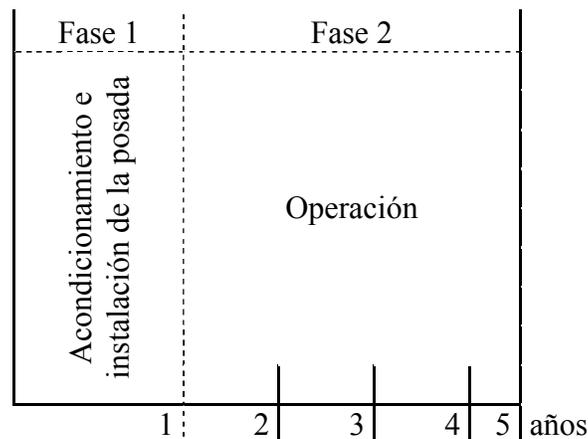


Figura 7 Años de la proyección del proyecto (elaboración propia)

5.3.2 Tamaño Del Proyecto

Según Baca “El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año” (p.58). Con el fin de prestar el servicio de hospedaje turístico en el pueblo de Chirimena, la posada contará con 6 habitaciones para huésped y una para el socio mayoritario o encargado, área administrativa, área verdes, restaurante y piscina.

5.3.3 Localización

En cuanto a este tópico Baca (ob.cit), expone: “La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”. (p.68.). La ubicación de la posada ecoturística es en el Estado Miranda, Calle Goli del pueblo de Chirimena Municipio Brión a dos horas de Caracas.

En este sentido, se presentarán los aspectos de macro localización y la micro localización detalladamente.

5.3.3.1 Macrolocalización

A la selección del área donde se ubicará el proyecto se le conoce como *Estudio de Macrolocalización*. De manera secundaria están: la disponibilidad de mano de obra y la infraestructura física y de servicios (suministro de agua, facilidades para la disposición y eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible, servicios públicos diversos, etc.) un factor a considerar también es el Marco jurídico económico e institucional del país, de la región o la localidad. La locación en donde se va a desarrollar el proyecto es en el Estado Miranda, Municipio Brion.

a) El mercado y las fuentes de materias primas

La posada ecoturística estará ubicada cerca del mercado al cual se le ofrecerá el servicio turístico, es decir que estará orientado al mercado. Motivado a que la demanda turística está ubicada en la Gran Caracas se encontrará en una ubicación de fácil acceso, igualmente los productos que se ofrecerán en la posada, podrán ser adquiridos en el pueblo de Higuerote o en Caracas.

b) Disponibilidad de la mano de obra

La incidencia de ese factor sobre la localización está en el costo que representa para la empresa en estudio, la mano de obra requerida es de alta calificación o especializada.

- Se necesitará de un gerente general, un contador, un cocinero, cuatro operarios de mantenimiento, un vigilante, y una recepcionista
- El gerente general devengará según el porcentaje de acciones que tenga de la compañía, esto variará según la utilidad que esta perciba mensualmente, al contador se le cancelará por honorarios profesionales, al cocinero 1.500Bsf, a los

cuatro operarios sueldo mínimo 800,00 Bsf, al vigilante 1.200,00 Bsf y la recepcionista sueldo mínimo 800,00 Bsf. Esto va a depender de la residencia que tenga cada uno de los colaboradores, puede variar si su localización es lejana.

c) Infraestructura

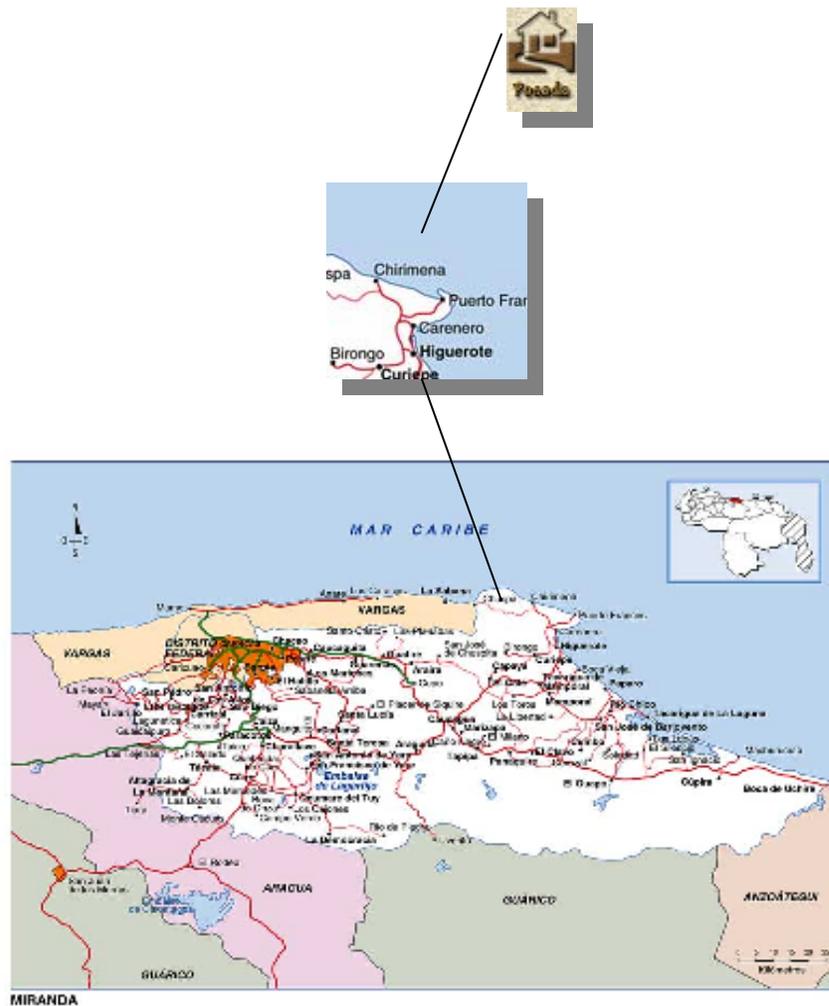
La infraestructura mínima necesaria para la ubicación del proyecto está integrada por los siguientes elementos: fuentes de suministro de agua; facilidades para la eliminación de desechos; disponibilidad de energía eléctrica y combustible; servicios públicos diversos; etc.

- Fuentes de suministro de agua. El agua es un insumo prácticamente indispensable en la totalidad de la actividad de la posada, este servicio de agua en la localidad proviene de un pozo profundo que se encuentra cerca de la zona, esto tiene una planta suplente para los casos en que se presente una escasez de luz.
- Facilidades para la eliminación de desechos. Los desechos que pueda tener la posada serán colocados en un container especial ubicado en el pueblo donde el servicio de aseo urbano retira los desperdicios.
- Disponibilidad de energía eléctrica y combustible. La energía eléctrica proviene de la electricidad de caracas tiende a tener dificultades en algunos momentos, por lo que se requerirá una planta eléctrica que pueda ofrecer el servicio eléctrico en caso de fallas de la local. Con respecto al combustible en el pueblo no existe estaciones de servicios, la más cercana se encuentra en Higuerote.
- Servicios públicos diversos. Otros importantes servicios públicos requeridos son: los caminos-vías de acceso y calles son asfaltados, se encuentra en una calle cercana a una avenida principal del pueblo de Chirimena, el pueblo tiene un ambulatorio que ofrece servicios médicos, con respecto a la seguridad pública existe una comisaría en el pueblo para cualquier requerimiento, el pueblo tiene una escuela que puede formar a los posibles colaboradores de la posada, existe una red de drenaje y alcantarillado en buen estado.

- Marco jurídico. La política económica es un factor de influencia en los proyectos de inversión, ya que, a través de retribuciones legales, establece estímulos y restricciones en determinadas zonas del país. Éstos estímulos pueden influir en la localización de la posada con mayor posibilidad de dispersión geográfica, dadas las fuerzas ocasionales que inciden en ellas.

PLANO DE MACROLOCALIZACIÓN

Figura 8 Ubicación de la Posada Ecoturística en Chirimena (Venezuela)



5.3.3.2 Microlocalización

Una vez definida a la zona o población de localización se determina el terreno conveniente para la ubicación definitiva del proyecto.

La información requerida es:

- Tipo de edificaciones, área inicial y área para futuras expansiones: la posada será una edificación tipo casa de una sola planta que mide 300 mts² a la que se le agregará una piscina y se crearán 6 cuartos nuevos, se reestructurará una cocina y la sala de estar. Puede Visualizarse el diseño de la casa actual en el Anexo F
- Accesos a la posada por las diferentes vías de comunicación, carreteras, y mar: el turista podrá llegar a la posada por la carretera vía higuerote o por mar tomando lanchas por La Guaira o Carenero.
- Disponibilidad de agua, energía eléctrica y gas de botellón.

5.3.4 Elementos De Infraestructura Y Estructura

Para la inversión en la creación de una posada ecoturística se necesitará: mobiliario y equipos de cocina y restaurante; mobiliario y equipos para las habitaciones, incluida la lencería; y, en general, todo lo necesario para la instalación y funcionamiento de la posada.

En cuanto a los elementos de infraestructura y estructura a utilizar en el proyecto están referidos al espacio donde se encontrará la posada y su acondicionamiento para ofrecer los servicios de distracción y recreación ecoturística. Dentro de éstos figuran la remodelación de la casa, las instalaciones civiles, instalaciones eléctricas, equipo auxiliar y el mobiliario.

La remodelación del inmueble es una de las gastos principales que se verá reflejado en la primera fase del proyecto, se hace necesario realizar el acondicionamiento de la posada reestructurando la infraestructura necesaria para agregar más habitaciones y espacios disponibles (áreas verdes, piscina, restaurante, comedor, entre otros) respecto a las instalaciones eléctricas y la iluminación se consideraron aquellas necesarias para el funcionamiento de la posada.

El equipo auxiliar está referido a una Bomba de agua para la presión del agua en cada una de las habitaciones, una planta eléctrica que auxiliará a la posada cuando exista problemas eléctricos. Y un vehiculo que permitirá ofrecer otros servicios. El último punto considerado fue el mobiliario constituido por 5 camas matrimoniales, 5 camas tipo literas, 11 mesas de noche, 27 sillas de plástico, 1 cocina , 1 nevera, 4 mesas de noche, 9 pocetas, 9 lavamanos, dos juegos de rattan para la sala , 4 aires acondicionados, 5 TV, 5 mesas con toldos, 1 mesa para el comedor, 1 piscina, 2 gabinetes, 63 puertas estos son algunos de los más importantes los demás pueden observarse en la siguiente tabla:

Tabla 8 Elementos de Infraestructura y estructura del proyecto (En Bs Fuertes)

Elementos de Infraestructura y Estructura del Proyecto	Costo Total Bsf
Obra civiles:	
Remodelación Casa	250.000,00
Costo de Obra civil	250.000,0
Instalaciones civiles:	
Suministro y colocación de paredes	26.880,0
Suministro y colocación de piezas sanitarias	13.605,9
Suministro y colocación de Cerámica	3.640,0
Parrilla	5.000,0
Tanques de agua subterráneo	6.000,0
Pintura general	876,0
Techos Livianos	717,7
Piscina 30 m2	10.000,0
Tubería de aguas blancas	7.894,4
Tubería de aguas negras	938,2
Suministro de Puertas	6.665,4
Costo de las instalaciones civiles	82.217,7

Instalaciones eléctricas:	
Puntos eléctricos	10.672,6
Iluminación	11.736,7
Tableros eléctricos	141,9
Cableado eléctrico general	2.057,4
Costo de las instalaciones eléctricas	24.608,5
Equipo auxiliar	
Bombas de agua (hidroneumático)	4.000
Planta de electricidad	3.500
Vehículo Toyota Macho 2009	165.000
Costo del equipo auxiliar	172.500,00
Mobiliario y equipos de oficina	
Cama Matrimoniales	7.500
Colchones matrimoniales semi-ortopédicos	3.750
Camas individuales literas	3.860
Colchones individuales semi-ortopédicos	2.200
Baquetas plásticas	215
Sillas plástica para jardín	719
Closet	3.500
Papeleras	99
Espejos	700
Juegos de Muebles de Rattan	3.200
Gabinetes de cocina	1.600
Mesas de noche de madera	2.200
Mesas de madera con toldos	2.795
Mesa	800
Gabinetes para el baño	2.000
Cocina	2.350
Nevera	900
Aire Acondicionado mini-split 220 voltios	8.400
Ventiladores individuales	2.900
Ventiladores de techo	537
Vajilla 46 piezas	807
Equipos de cocina	2.000
TV	2.500
Teléfono	100
Lavadora	1.500
Lencería de cama	3.500
Lencería de baño	1.300
Almohadas	570
Materiales de oficina	300,00
Recursos Tecnológicos	3.090
Costo del Mobiliario y equipos de oficina	65.892

5.3.5 Tecnología Utilizada

La tecnología utilizada para este tipo de negocio está en una Laptop que tenga un software administrativo y WI-FI para responder las solicitudes via web, el sistema de enfriamiento de aire acondicionados electrónicos importados, generadores de electricidad de motor de gasoil y plantas de agua.

5.3.6 Desechos Y Pérdidas Del Proceso

El proceso productivo de este proyecto no genera desechos nocivos. Las pérdidas del proceso son adjudicadas principalmente a la basura de toda la posada alimentos o papeles sanitarios y estos se trasladan a un container de basura cercano que luego los camiones respectivos del aseo los trasladan a caracas, y otro desecho son las aguas negras que se encuentran en sus respectivas tuberías que se dirigen a un pozo séptico.

5.3.7 Proceso De Operación de La Posada

El proceso del servicio a emplear en esta empresa aunque es sencillo su laboriosidad y detalle dependerá de la atención al cliente en determinado momento. En líneas generales puede describirse según el esquema señalado a continuación:

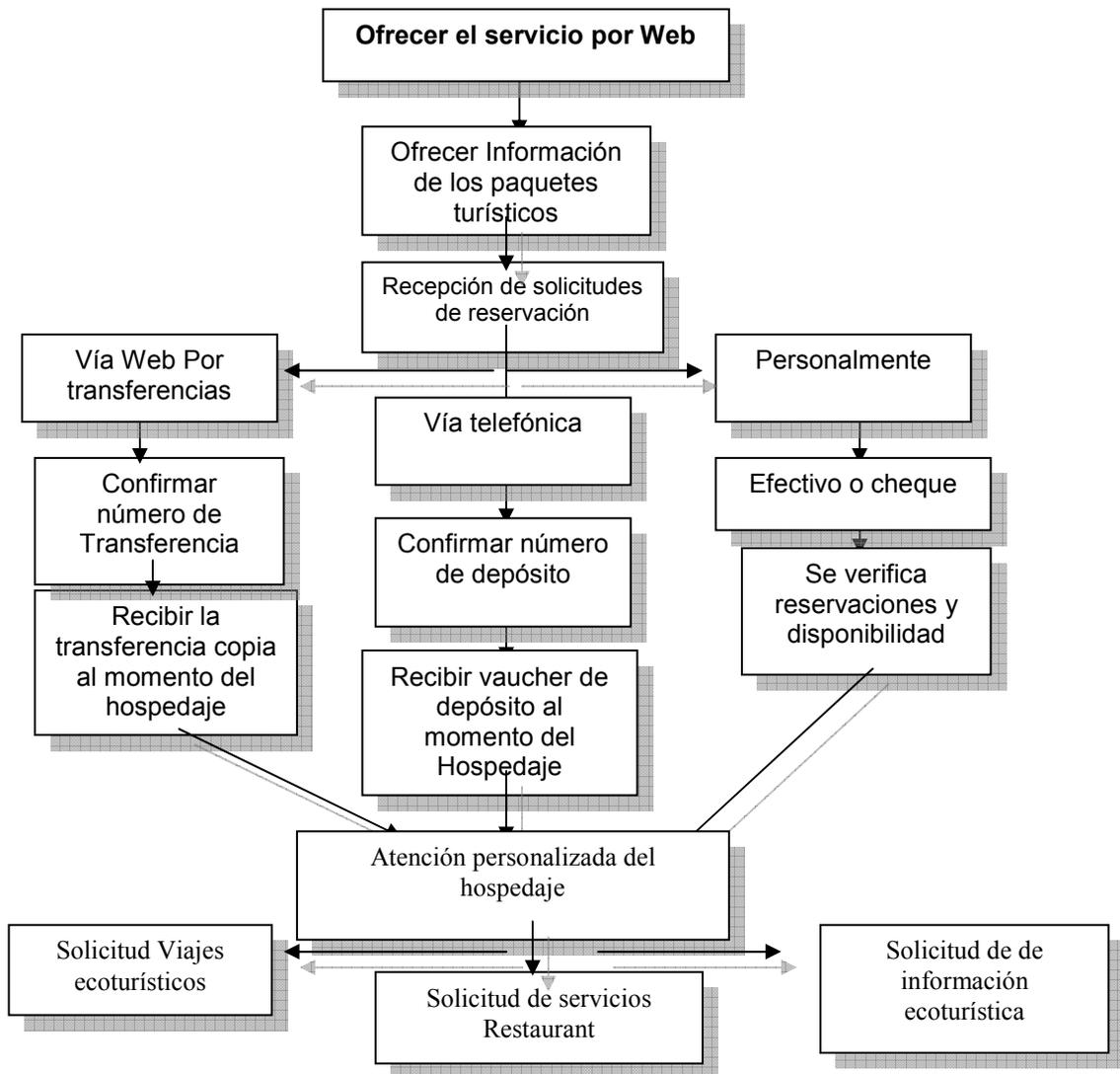


Figura 9 Flujograma de operación de la posada Ecoturística (Elaboración propia)

El proceso del servicio es básicamente como sigue:

- a) **Ofrecer el Servicio Turístico por Web:** se presentará en una página web a los turistas con toda la información necesaria para conocer la posada ecoturística, se presentará la historia, ubicación, servicios ofrecidos, planes y tarifas, galería de fotos, reservaciones y contacto.
- b) **Recepción de solicitudes de Reservación:** por vía telefónica, correo electrónico y por web se recibirán todas las solicitudes de información de paquetes, reservación y disponibilidad.
- c) **Reservaciones y Modalidad de pago:** se le solicita al turista la forma de pago para darle la información del proceso para realizarlo según convenga, habrá tres formas de pago:
 - *Personalmente:* si el visitante se dirige directamente a las instalaciones para información se le atiende personalmente, si desea hospedarse puede cancelar con cheque o efectivo y se chequea la disponibilidad de habitación. En caso de ser cheque se conforma el mismo.
 - *Vía web:* si el visitante solicitó información o su reservación por correo electrónico o por la página web, se le responde al correo y se le llama al número de referencia para ofrecerle la información. Si desea cancelar por transferencia debe enviarnos el número de transferencia escaneado o por correo y desde ese momento se le reserva la habitación, debe traer el comprobante al momento de la visita.
 - *Vía telefónica:* si el visitante desea solicitar alguna información o reservar por teléfono se le ofrece la modalidad de pago por transferencia o por depósito y se le da el número de cuenta, debe llevar su vaucher original al momento de la visita y debe *dar los datos del depósito o transferencia para reservar.*

- d) **Recibimiento del Turista:** se le ofrece un ambiente de hospitalidad se confirma el número de habitación con el nombre del visitante y el número de referencias y se le entrega la llave se le indica que deben leer las condiciones del hotel y se le informa de la hora de entrada y de salida, si tienen comidas incluidas se le informa del horario en que se servirá cada uno.

- e) **Servicios:** pueden ser solicitados como planes, combos o puede individualmente, la posada ofrece el servicio de viajes a través del transporte marítimo o vehículo para trasladarlos a las playas de la zona , se le ofrece un tours con el servicio de aprendizaje ecoturístico para sentir de cerca la experiencia de conocer la naturaleza y aprovechar las reservas naturales para acerca a los turista a este ambiente natural.

5.3.8 Control De Calidad

La posada posee un control de calidad exigente, a través de encuestas de satisfacción del cliente (turista) que visita el lugar se diagnostica las debilidades y las fortalezas del servicio, y se determina la satisfacción del cliente. Para mejorar la calidad del servicio turístico se realiza supervisión al personal sobre la competencia de la atención al público y se le ofrece capacitación a todos los empleados sobre calidad de servicio con la finalidad de conocer las estrategias y herramientas adecuadas al momento de atender al público ya que para la posada lo primordial es la excelente atención al cliente.

La limpieza de las habitaciones y del lugar en general (piscina, áreas verdes y de recreación) es constante el mantenimiento a los equipos de aire acondicionado, el cambio de lencería, limpieza de piscina y baños con el fin de mantener todo el pulcro estado, y lograr que el cliente se sienta cómodo en el lugar. Se realizan inspecciones periódicas de humedad, temperatura y ventilación en las habitaciones e infraestructura en general.

En el área de restaurante el control sanitario es primordial por lo que se elaboran los alimentos utilizando un sistema de precocción y esterilización de algunos productos, que permitan eliminar posibles bacterias y hongos.

Para garantizar la calidad de todo el servicio, la posada cuenta con;

- Adecuada infraestructura y equipos
- Personal capacitado y calificado
- Insumos y materiales de excelente calidad
- Atención personalizada.

5.3.9 Volumen De Ocupación

Para llevar a cabo las actividades diarias de las posadas se requerirá de recurso humano, compuesto por personal gerencial, administrativo y operativo. Se trabajará dos turnos mañana y tarde (8:00 am a 3:pm y de 3:00 pm a 10:00pm) 1 hora de descanso , los días a laborar son los fines de semana en temporada baja de viernes a domingo y en temporada alta de lunes a domingo donde algunos trabajadores librarán un día y se les buscará suplente para las fechas pautadas.

El personal se contratará al inicio del segundo año del proyecto, se cancelarán 2 meses de utilidades al año, a partir del tercer año, los sueldos experimentarán un crecimiento anual por productividad del 10% calculado sobre el sueldo básico del mes anterior, esto se realizará en el mes de mayo con el incremento nacional del sueldo mínimo y se tomará en cuenta el 30% de inflación que puede influir en los sueldos.

A continuación se indica la descripción del cargo, su clasificación de fijo o variable, el número de personas por cargo que integran la nómina para cada uno de los años de operación y el sueldo o salario individual básico mensual al inicio del segundo año:

Tabla 9 Nómina de la posada ecoturística (Elaboración propia)

Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico
Gerente General	F	1	5.000,00
Administrador	F	1	3.000,00
Asistente de Atención al cliente	V	2	600,00
Vigilante	V	2	1.000,00
Asistente de Limpieza	V	1	800,00
Auxiliar de Limpieza	V	2	600,00
Cocinero	V	1	1.000,00
Auxiliar de cocina	V	1	800,00
Guía Turístico	V	1	1.500,00
Total		12	

5.3.10 Estructura Organizativa

La estructura organizativa estará conformada por un gerente general que supervisa a un administrador o encargado de la posada, este último supervisa a tres unidades: la unidad de recepción donde tiene a su cargo a la analista de atención al cliente y el vigilante, la unidad de hospedaje donde está el servicio de Mantenimiento a toda la posada en ella trabajará la asistente de limpieza y auxiliares de limpieza y por último la unidad de servicios que ofrecerá restaurante (Cocinero y Auxiliar de cocina) y excursiones (Guía turístico).

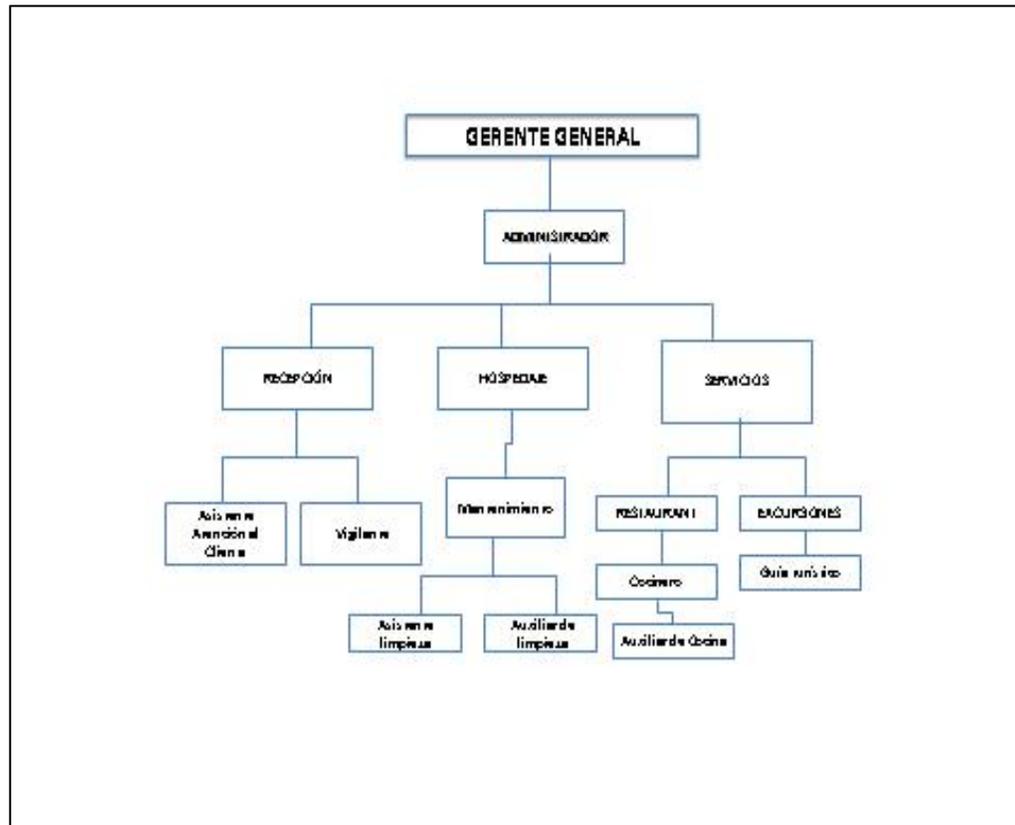


Figura 9 Organigrama de la posada ecoturística (Elaboración propia)

5.3.10.1 Capacidad Instalada

Se calculó una capacidad instalada de hospedaje para 19 personas diarias en 6 habitaciones (cuatro matrimoniales, una triples, una con tres literas) y una cama individual adicional para el accionista principal, el restaurante servirá 57 comidas diarias, 19 en el desayuno, 19 en el almuerzo y 19 cena, con una disponibilidad de 5 mesas de cuatro sillas y se realizará 8 excursiones al día.

5.3.10.2 Capacidad Utilizada

Para realizar el cálculo correspondiente a la ocupación de la posada en el año, se tomaron en cuenta las temporadas. Es decir, para la temporada alta, correspondiente a 87 días/año, se estimó la utilización del 100% de la capacidad de hospedaje de las instalaciones y en las temporadas bajas, correspondientes a los 278 días restantes del año, del 45%. Si en la temporada alta se utiliza el 100% de la capacidad y esta se extiende durante 87 días, se multiplican 19 personas que estarán distribuidas en 6 habitaciones, lo que arroja un total de 1.653 ocupantes al año. En la temporada baja (278 días) se estima un 45 % de la capacidad instalada, es decir 9 personas que estarán distribuidas en 6 habitaciones donde solo se utilizarán 3, por lo que habrá 744 ocupantes al año en esta temporada. Ese porcentaje fue tomado en cuenta para el cálculo del hospedaje en los 278 días restantes.

Para el cálculo de la capacidad utilizada del restaurante se multiplica la capacidad diaria del mismo, de 57 platos (Tres platos diarios, desayuno, almuerzo y cena), por 87 días de temporada alta, para un total de 4.959 platos al año. Y en la temporada baja, cuando se utiliza sólo el 45 % de la capacidad instalada, es decir 27 platos multiplicados por los 287 días, se obtiene como resultado 7.749 platos al año. De lo anterior se puede resumir que la capacidad utilizada de la posada es de 2.397 ocupantes al año, de la cual el 45% corresponde a las habitaciones matrimoniales, el 25% a las habitaciones triples y el 30% restante corresponde a las habitaciones múltiples. Y para el restaurante la capacidad utilizada será de 12.708 platos al año repartidos en 50% desayunos y 50 % almuerzos.

En temporada alta se realizará 6 excursiones al día, dependiendo de las necesidades del turista si desea visitar playas y ríos cercanos, si desea realizar un el paseo durante todo el día o si asistirá a un lugar específico donde solo los trasladen. En temporada baja se realizarán 4 excursiones diarias.

Tabla 10 Capacidad Instalada y Utilizada.

CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA	Base de Cálculos	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
VOLUMEN DE SERVICIOS (Un)						
Capacidad instalada						
en porcentaje	100%	0	100%	100%	100%	100%
unidades de habitaciones por día	6	0	6	6	6	6
unidades habitaciones por año	1656	0	1.656	1.656	1.656	1.656
Capacidad utilizada						
en porcentaje	60%	0	60%	80%	100%	100%
unidades de habitaciones por día		0	3,60	4,80	6,00	6,00
unidades habitaciones por año		0	993,60	1.324,80	1.656,00	1.656,00
Pérdida en el proceso	5%	0	49,68	66,24	82,80	82,80
Capacidad utilizada neta		0	1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80
Servicios ofrecidos		0				
Habitación matrimonial con A/A	35%	0	365,15	486,86	608,58	608,58
Habitación matrimonial con ventilador	30%		312,98	417,31	521,64	521,64
Habitación triple con ventilador	20%	0	208,66	278,21	347,76	347,76
Habitación para 6 personas con A/A	15%	0	156,49	208,66	260,82	260,82
SERVICIOS TOTAL (Un)	100%		1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80

5.4 Estudio Económico Y Financiero

5.4.1 Plan De Inversión

Para realizar el proyecto de una posada ecoturística, luego de realizar las remodelaciones, la empresa debe realizar una inversión de Setecientos sesenta mil novecientos cuarenta y nueve Bolívares Fuertes (Bs. 760.949,00), de este monto el 44,48% , es decir Trescientos treinta y ocho mil cuatrocientos cuarenta y nueve Bolívares Fuertes (Bs. 338.449,00), corresponden al aporte que debe realizarse por la empresa (socios), la cual espera conseguir financiamiento del Banco De Desarrollo Económico Y Social De Venezuela (BANDES) para los restantes Cuatrocientos veintidós mil quinientos Bolívares Fuertes (Bs. 422.500,00)

En este plan de inversión se considera lo siguiente:

- Inversiones en activos fijos: tales como la remodelación de la infraestructura de la posada, así como la adquisición de mobiliario, adquisición de equipos auxiliares.
- Costo financiero del crédito: esto se refiere al desembolso que debe hacer la empresa por concepto de comisiones (de apertura y compromiso) e intereses generados al momento de obtener el financiamiento.
- Otros activos: en los que la posada debe invertir necesariamente para lograr el éxito del proyecto, es en la comercialización de la posada a través de una página web o materiales de mercadeo y publicidad que activen a la demanda a diferenciarnos de la competencia.
- Capital de trabajo: necesario para cubrir los gastos e imprevistos de la posada al momento de ofrecer los servicios de hospedaje, de viajes o de restaurante.

Tabla 11 Inversión Total (Expresado en Bolívares Fuertes)

INVERSION TOTAL

(Expresado en Bolívares)

	PRIMERAÑO			SEGUNDOAÑO			INVERSION TOTAL		
	Aporte Propio	Aporte Terceros	Aporte Total	Aporte Propio	Aporte Terceros	Aporte Total	Aporte Propio	Aporte Terceros	Aporte Total
Activos Fijos									
Remodelación Casa		250.000	250.000			-	-	250.000	250.000
Instalaciones civiles	82.218		82.218			-	82.218	-	82.218
Instalaciones electricas	24.609		24.609			-	24.609	-	24.609
Equipo auxiliar			-		172.500	172.500	-	172.500	172.500
Mobiliario				65.892		65.892	65.892	-	65.892
A Total activos fijos	106.826	250.000	356.826	65.892	172.500	238.392	172.718	422.500	595.218
Otros activos									
Costo financiero del credito	70.849		70.849			-	70.849	-	70.849
Ingenieria del proyecto	10.000		10.000			-	10.000	-	10.000
Comercializacion	4.500		4.500			-	4.500	-	4.500
B Total otros activos	85.349		85.349				85.349		85.349
C TOTAL ACTIVOS (A+B)	192.175	250.000	442.175	65.892	172.500	238.392	258.067	422.500	680.567
D Capital de Trabajo				80.382		80.382	80.382	-	80.382
E INVERSION TOTAL (C+D)	192.175	250.000	442.175	146.274	172.500	318.774	338.449	422.500	760.949
F Dstrubucion porcentual	43,46%	56,54%	58,11%	45,89%	54,11%	41,89%	44,48%	55,52%	100,00%

5.4.2 Depreciación y Amortización

Para el cálculo de la depreciación de los activos fijos, se recurrió al método de la línea recta, los equipos con 20 años de vida útil estimada y el mobiliario con 5 años: de la misma forma, para los equipos menores y lencería se tomaron 5 años de vida útil. En función del valor de los activos fijos por categoría para el año en que se hicieron los cálculos, se llegó a un total de depreciación anual del activo fijo de la empresa correspondiente a Bs. F 595.218.

A pesar de que, las partida contables referentes a la depreciación y amortización no representan distribución, es importante presentarla, ya que con ellas lo que se busca contablemente es la recuperación de los costos de inversión ha realizar. Ver en anexo H.

5.4.3 Financiamiento De Terceros

El resto de la inversión se realizará por un financiamiento bancario por Bsf. 422.500,00 se espera conseguirla con el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES), con el cual la empresa posee un impecable historial crediticio, además de que ofrece condiciones beneficiosas para el sector turístico, como se observa en la siguiente tabla:

Tabla 12 Condiciones de financiamiento del BANDES tomado el 28 de julio del 2008 de <http://www.bandes.gob.ve/finnac/condiciones.shtml>

Concepto	Condiciones
Localización	En función al Plan de Desarrollo Regional
Tasa de Interés	Entre el 5% y el 20% Aplicación de incentivo de reducción gradual de tasa por pago oportuno de las cuotas hasta el 2%.
Plazos	Hasta 10 años (pudiendo establecerse en casos especiales hasta 15 años)
Periodo de gracia	Hasta 3 años (pudiendo establecerse en casos especiales hasta 5 años)
Diferimiento de Intereses	Hasta 2 años (pudiendo establecerse en casos especiales hasta 5 años)
Aporte Propio	Entre 10% y 20% Conforme al modos de producción
Compromiso Social	En función a los medios de producción % graduales del EBITDA múltiples mecanismos de compromisos sociales
Monto	Turismo: a partir de BS.F. 250.000 Agrícola: A partir de Bs.F. 500.000

La institución financiera ofrece el financiamiento, en la primera “Fase 1” del proyecto, cuando se proceda a la adecuación de la infraestructura de la posada, el banco va a realizar el abono del crédito en dos partes, cada una semestralmente, para que la empresa pueda adquirir los compromisos que le permitan llevar a cabo el proyecto. A su vez, lo únicos pagos que ha de realizar la empresa en ese periodo al banco, son los correspondientes a las comisiones de apertura de cuenta y de compromiso ante el financiamiento a serle otorgado.

En la “Fase II”, de operación de la posada, es cuando la empresa va a empezar a cumplir sus compromisos crediticios, amortizando semestralmente un pago periódico, del capital con sus respectivos intereses, pero esto lo hará a partir del quinto semestre

cuando se esté iniciando el tercer año del proyecto, ya que hasta dicha fecha se gozará del período de gracia.

Tabla 13 Financiamiento de Terceros (Expresado en Bolívares fuertes)

FINANCIAMIENTO DE TERCEROS

FASE 1: REMODELACION DE LA POSADA - PERIODO DE RECEPCION DEL CREDITO

Semestre	Desembolsos del Banco		Saldo de la Cuenta		Costo Financiero del Credito		
	Porcentaje Semestral	Montos Entregados	Balance Inicial	Balance Final	Costo por Comisiones		Costo por Intereses
					Apertura	Compromiso	
1	55%	232.375	-	232.375	4.067	950.63	22.179
2	45%	190.125	232.375	422.500	3.327	-	40.326
Totales	100%	422.500			7.394	951	62.505
					Costo Financiero del Credito		
					70.849		

FASE 2: OPERACIÓN DE LA POSADA - PERIODO DE AMORTIZACION DEL CREDITO

Semestre		Saldo de la Cuenta		Pagos Semestrales de Amortización		
		Balance Inicial	Balance Final	Pagos Totales	Pagos de Capital	Pagos de Intereses
3	pago semestral 1	422.500	422.500	-	-	-
4	pago semestral 2	422.500	422.500	-	-	-
5	pago semestral 3	422.500	367.108	95.718	55.392	40.326
6	pago semestral 4	367.108	306.429	95.718	60.679	35.039
7	pago semestral 5	306.429	239.958	95.718	66.471	29.247
8	pago semestral 6	239.958	167.143	95.718	72.815	22.903
9	pago semestral 7	167.143	87.378	95.718	79.765	15.953
10	pago semestral 8	87.378	(0)	95.718	87.378	8.340
11	pago semestral 9	(0)			0	(0)
Totales				574.307	422.500	151.807
Anualización de los pagos semestrales de amortización						
Año				Pagos de Capital	Pagos de Intereses	
1	semestres 1 y 2	período de recepción del crédito				
2	semestres 3 y 4	período de amortización del crédito				
3	semestral 5 y 6	período de amortización del crédito		116.071	75.364	
4	semestral 7 y 8	período de amortización del crédito		139.286	52.150	
5	semestral 9 y 10	período de amortización del crédito		167.143	24.293	
6	semestral 11	período de amortización del crédito		0	(0)	
Totales				422.500	151.807	

OP Parametros

Efi	Monto del credito	422.500 Bolívares fuertes
Efi	Tasa de interes anual nominal	20,00% sobre saldo
Efi	Tasa de interes semestral efectiva	9,54% sobre saldo
Efi	Comision de apertura	1,75% sobre el monto del crédito
Efi	Comision de compromiso	0,50% sobre el saldo pendiente de retiro del banco
Efi	Entrega primer semestre	55% del monto total del crédito
Efi	Entrega segundo semestre	45% del monto total del crédito
Efi	Periodo de vigencia del credito	6 semestre
Efi	Periodo de construcción	2 semestre
Efi	Periodo de garcia	4 semestre
Efi	Periodo de amortizacion	6 semestres
Efi	Pago periodico de amortizacion	95.718 Bolívares por semestre

5.4.4 Nómina

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

- **Salario básico:** se manejará una *nómina base, Professional y gerencial*, los auxiliares y asistentes son cargos base, se le considerará el salario mínimo oficial actual al 2008, Bsf 799,20 siempre y cuando trabajen 8 horas, en la nómina profesional se encuentra el vigilante y el cocinero quienes percibirán un salario de Bsf 1.000 y también pertenece a esta nómina el guía turístico que percibirá Bsf 1.500, el administrador y el gerente general pertenecen a la nómina gerencial y ganarán entre Bsf 3.000- Bsf 5.000.
- **Tipo De Trabajador:** los trabajadores de nómina base y profesional son considerados variables, ya que su trabajo depende de los servicios ofrecidos por la posada, y la nómina gerencial es fijo motivado a que son personal de confianza dentro de la empresa.
- **Prestaciones sociales:** los beneficios legales que la empresa le otorga a sus trabajadores está en el orden del 25% de su salario. 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 aumentará su desempeño, lo que generará un aumento de sueldo estimado al 10% por mejorar su productividad que se medirán por medio de evaluaciones formativas cada tres meses.

El cálculo anual de la nómina se puede verificar en el Anexo I, a continuación por se presenta un resumen de los costos por nómina:

Tabla 14. Nómina (expresado en Bolívares Fuertes, número de empleados y porcentajes)

**NOMINA
RESUMEN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Numero de empleados					
Fijo		2	2	2	2
Variable		10	11	12	13
Empleados Totales	0	12	13	14	15
Costo Anual de Nomina					
Fijo		96.000	110.400	126.960	146.004
Variable		102.000	138.000	171.396	211.706
Costo Anual de Nomina	0	198.000	248.400	298.356	357.710
Costo Anual Total					
Fijo		120.000	138.000	158.700	182.505
Variable		127.500	172.500	214.245	264.632
Costo Anual Total	0	247.500	310.500	372.945	447.137
Clasificacion por Categorias					
Numero de Empleados					
Gerencial		2	2	2	2
Administrativo		3	4	4	4
Operativo		7	7	8	9
Empleados Totales	0	12	13	14	15
Costo Anual Total					
Gerencial		120.000	138.000	158.700	182.505
Administrativo		40.500	72.450	83.318	95.815
Operativo		87.000	100.050	130.928	168.817
Costo Anual Total	0	247.500	310.500	372.945	447.137
Clasificacion Porcentual					
Numero de Empleados					
Gerencial		17%	15%	14%	13%
Administrativo		25%	31%	29%	27%
Operativo		58%	54%	57%	60%
Empleados Totales	0	100%	100%	100%	100%
Costo Anual Total					
Gerencial		48%	44%	43%	41%
Administrativo		16%	23%	22%	21%
Operativo		35%	32%	35%	38%
Costo Anual Total	0	100%	100%	100%	100%

5.4.5 Costos

La posada tendrá costos operativos en cada una de sus unidades: 30% unidad de hospedaje, dentro de la unidad de servicios: 25% la unidad del restaurante, 15% unidad de excursiones y 20% unidad de recepción. En este caso la posada no requiere de materias primas para su operación, solo tendrá costos de los insumos adicionales que puedan incluirse en el servicio de hospedaje tales como lencería, artículos de limpieza entre otros y del restaurante tales como comida, aderezos, etc.

5.4.6 Ingresos Operacionales

Considerando la capacidad utilizada que se espera alcanzar en el transcurso de los años del proyecto, los ingresos que la empresa puede alcanzar tras la implementación del mismo, viene dado por el hospedaje de los turistas que visitan la posada, los servicios de ecoturismo y la comida consumida por ellos.

Para simplificar este análisis se unificaron todas las versiones de cada uno de los servicios que ofrece la posada, y se utilizará solo el ingreso mayoritario que es el hospedaje. De modo que el precio promedio por venta del servicio de habitaciones matrimoniales con Aire acondicionado está alrededor de Bsf. 500 entre dos habitaciones que existirán con este servicio cada uno quedaría a Bsf 250, dos habitaciones con ventilador Bsf 400 cada una en Bsf 200, una habitación triple con ventilador Bsf 270 y una habitación para 6 personas a Bsf 400.

Tabla 15 Ingresos (expresado en Bolívars Fuertes)

INGRESOS						
	Base de Cálculos	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (Un)						
Capacidad instalada						
en porcentaje	100%		100%	100%	100%	100%
unidades por día	6		6	6	6	6
unidades por año	1.656		1656	1656	1656	1656
Capacidad utilizada						
en porcentaje	60%		60%	80%	100%	100%
unidades por día			3,60	4,80	6,00	6,00
unidades por año			993,60	1.324,80	1.656,00	1.656,00
Perdida en el proceso	5%		49,68	66,24	82,80	82,80
Capacidad utilizada neta			1.043	1.391	1.739	1.739
Servicios ofrecidos						
Habitación matrimonial con A/A	35%		365,15	486,86	608,58	608,58
Habitación matrimonial con ventilad	30%		312,98	417,31	521,64	521,64
Habitación triple con ventilador	20%		208,66	278,21	347,76	347,76
Habitación para 6 personas con A/A	15%		156,49	208,66	260,82	260,82
SERVICIOS TOTAL (Un)			1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80
Ingresos por ventas						
Habitación matrimonial con A/A	500,000		182.574,00	292.118,40	438.177,60	525.813,12
Habitación matrimonial con ventilad	400,000		125.193,60	200.309,76	300.464,64	360.557,57
Habitación triple con ventilador	270,000		56.337,12	90.139,39	135.209,09	162.250,91
Habitación para 6 personas con A/A	400,000		42.252,84	100.154,88	150.232,32	180.278,78
INGRESOS TOTALES POR VENTAS			406.357,56	682.722,43	1.024.083,65	1.228.900,38

OP	Parametros		
Mer	Precio de venta		
Mer	Habitación matrimonial con A/A	500,000	Bolívars Fuerte por Un vendida
Mer	Habitación matrimonial con ventilad	400,000	Bolívars Fuerte por Un vendida
Mer	Habitación triple con ventilador	270,000	Bolívars Fuerte por Un vendida
Mer	Habitación para 6 personas con A/A	400,000	Bolívars Fuerte por Un vendida
Tec	Incremento anual de las habitaciones	20%	Bolívars Fuerte por Un vendida

4.7 Gastos De Fabricación

La posada, para poder llevar a cabo el proceso de servicios ecoturísticos, incurrirá en una serie de gastos que pueden o no relacionarse con su proceso operacional, es decir pueden ser fijos o variables, estos son:

- *Seguridad Social*: De acuerdo a la Ley del Seguro Social, la posada debe gastar el 8% de la nómina anual en aportes para el sistema de seguridad social como un deber formal.
- *INCES*: Según el Reglamento de la Ley sobre el Instituto Nacional del Cooperación Educativa Socialista, se debe realizar aportes equivalentes a 2% anual de su nómina.
- *Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat* (anteriormente política Habitacional): también debe realizar aportes según la Ley del Régimen Prestacional de vivienda y hábitat por el 2% de la nómina anual.
- *Régimen prestacional de empleo* (anteriormente paro forzoso) aporte del 2% de la nómina anual, al fondo de ayuda dineraria por pérdida involuntaria del empleo estipulado por la Ley.

Adicionalmente se deben tener presente los siguientes gastos:

- Comunicaciones
- Consumo de Energía Eléctrica
- Consumo de combustibles del vehículo para las excursiones.
- Papelería
- Artículos de limpieza y de lencería.

Tabla 16 Gastos de Operación (Expresado en Bolívares Fuertes)

GASTOS DE OPERACIÓN

	Base de Calculos	F/V	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Servicios TOTAL (Un)				1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80
Gastos Fijos							
Seguro Social Obligatorio	8,00%	F/V		7.680	8.832	10.157	11.680
INCE	2,00%	F/V		1.920	2.208	2.539	2.920
Ley de Política Habitacional	2,00%	F/V		1.920	2.208	2.539	2.920
Ley de Paro Forzoso	1,00%	F/V		960	1.104	1.270	1.460
Comunicación	2.400,00	F/V		720	756	794	833
Comercialización	4.500	F/V		1.350	1.418	1.488	1.563
Energía eléctrica	91.246	F/V		16.424	20.120	22.994	25.868
Agua potable	19.008	F/V		3.421	4.191	4.790	5.389
Artículos de oficina	3.600	F/V		1.080	1.134	1.191	1.250
Seguro mercantil	5.952	F		5.952	6.250	6.562	6.890
Varios	1,50%	F/V		1.829	3.072	4.608	5.530
TOTAL GASTOS FIJOS				43.256	51.292	58.932	66.304
Gastos Variables							
Seguro Social Obligatorio	8,00%	F/V		8.160	11.040	13.712	16.936
INCE	2,00%	F/V		2.040	2.760	3.428	4.234
Ley de Política Habitacional	2,00%	F/V		2.040	2.760	3.428	4.234
Ley de Paro Forzoso	1,00%	F/V		1.020	1.380	1.714	2.117
Combustible	6.120,00	F/V		3.672	4.498	5.141	5.783
Comunicaciones	2.400,00	F/V		1.680	1.764	1.852	1.945
Artículos de oficina	3.600,00	F/V		2.520	2.646	2.778	2.917
Energía eléctrica	91.245,60	F/V		38.323	46.946	53.652	60.359
Impuestos	1,0%	V		4.064	6.827	10.241	12.289
Varios	1,5%	F/V		4.267	7.169	10.753	12.903
TOTAL GASTOS VARIABLES				67.785	87.790	106.699	123.719
GASTOS TOTALES F+V				111.042	139.082	165.631	190.023

OP	Parametros					
Tec	Meses por año	12	meses por año			
Tec	Días laborables por mes	23	días laborables por mes			
Efi	Seguro Social Obligatorio	8,00%	del costo anual de la nomina			
Efi	INCE	2,00%	del costo anual de la nomina			
Efi	Ley de Política Habitacional	2,00%	del costo anual de la nomina			
Efi	Ley de Paro Forzoso	1,00%	del costo anual de la nomina			
Efi	Comunicaciones	200,00	Bolívares fuertes de fax y teléfono			
Efi	Comercialización	375	bolívares mensuales			
Efi	Artículos de oficina	300,00	bolívares mensuales			
Efi	Energía eléctrica Servicio General	7.603,80	bolívares mensuales (consumo de acuerdo a la capacidad utilizada)			
Efi	consumo por día	10	kwh por día			
Efi	costo por kw	33,06	bolívares por kwh			
Efi	Agua potable	1.584	bolívares mensuales (consumo de acuerdo a la capacidad utilizada)			
Efi	consumo por día	200	litros por día			
Efi	costo por litro	0,66	Bolívares por litro			
Efi	Combustible	510	Bolívares mensuales (consumo de acuerdo a la capacidad utilizada)			
Efi	numero de vehículos	1	vehículos			
Efi	Seguros mercantil	1,00%	del total de activos fijos			
Efi	Impuestos	1,00%	de los ingresos totales			
Efi	Varios	1,50%	de los ingresos totales			
Efi	Incremento anual	5%	sobre el costo del año anterior (todas las cuentas menos las relacion con el volumen de ocupacion y los ingresos totales)			
Efi	Porcentaje de gastos fijos	30%	del total de gastos por renglon			
Efi	Porcentaje de gastos variables	70%	del total de gastos por renglon			
Tec	Capacidad neta utilizada			60%	70%	80% 90%

5.4.8 Estado De Resultados

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

Si se analiza los ingresos por ventas del servicio por habitaciones de la posada, se espera que aumenten a medida que lo haga la capacidad utilizada de la misma, también se espera que aumenten al transcurrir los años de operación los gastos de operación por la inflación y aumento de operación y la nómina por incrementos de salarios por el aumento de productividad de los trabajadores.

Por otra parte, partidas como las de depreciación y amortización, e intereses crediticios van disminuyendo en el tiempo, esto es así en el primer caso porque hay activos que su vida útil es menor que el proyectado en la investigación, en el caso de los intereses los mismos disminuyen a medida que se amortiza motivado a que el capital que se abona es mayor que la de los intereses.

Otra partida que aumenta es el impuesto sobre la renta a medida de que los ingresos también van en crecimiento; para el cálculo del mismo se tomó el costo de la Unidad Tributaria de Bsf 46,00.

Para identificar con mayor detalle el estado de resultados de la posada se presentan dos tablas, una donde se expresa los totales y otra con los valores unitarios que permite visualizar mejor la productividad del servicio por unidad.

Tabla 17 Estado de Resultados (Expresado en Bolívars Fuertes)

ESTADO DE RESULTADOS

Valores Totales

		Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
	Servicios TOTAL (Un)		1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80
A	INGRESOS POR VENTAS		406.357,56	682.722,43	1.024.083,65	1.228.900,38
	Nomina		247.500,00	310.500,00	372.945,00	447.137,25
	Gastos de Operación		111.041,92	139.082,33	165.631,15	190.022,98
B	Costos de ventas		358.541,92	449.582,33	538.576,15	637.160,23
C	Utilidad de operación (A-B)		47.815,64	233.140,10	485.507,50	591.740,15
D	Depreciacion y Amortizacion		119.675,26	119.675,26	117.425,26	117.425,26
E	Utilidades de int/imp (C-D)		(71.859,62)	113.464,84	368.082,24	474.314,89
F	Intereses crediticios		-	75.364,20	52.149,92	24.292,77
G	Utilidad antes de impuestos (E-F)		(71.859,62)	38.100,64	315.932,33	450.022,12
H	Impuesto sobre la renta		-	(5.715,10)	(84.416,99)	(130.007,52)
I	UTILIDAD NETA (G+H)		(71.859,62)	32.385,55	231.515,34	320.014,60

Valores Unitarios

		Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año
	Servicios TOTAL (Un)		1,00	1,00	1,00	1,00
A	INGRESOS POR VENTAS		389,50	490,80	588,96	706,75
	Nomina		237,23	223,21	214,48	257,15
	Gastos de Operación		106,44	99,98	95,26	109,28
B	Costos de ventas		343,67	323,20	309,74	366,44
C	Utilidad de operación (A-B)		45,83	167,60	279,22	340,32
D	Depreciacion y Amortizacion		114,71	86,03	67,53	67,53
E	Utilidades de int/imp (C-D)		(68,88)	81,57	211,69	272,78
F	Intereses crediticios		-	54,18	29,99	13,97
G	Utilidad antes de impuestos (E-F)		(68,88)	27,39	181,70	258,81
H	Impuesto sobre la renta		-	(4,11)	(48,55)	(74,77)
I	UTILIDAD NETA (G+H)		(68,88)	23,28	133,15	184,04

OP Parametros

Efi

Escala Tributaria
Desde 0 hasta 2000 unid. tributarias
Entre 2000 y 3000 unid. tributarias
Sobre 3000 unid. tributarias

TABLA DEL CALCULO DEL ISRL			
Base Impositiva	Tasa a Pagar	Deducible	
0	15,00%	0	
92.000	22,00%	6.440	140 unidades tributarias
138.000	34,00%	23.000	500 unidades tributarias

Valor de la unidad tributaria

46,00

5.4.9 Valor Agregado

El cálculo del valor agregado permite saber cual será la contribución de los servicios de la posada a la economía del país, por medio de la remuneración de los factores productivos.

“No hay nada establecido sobre cuál debe ser el porcentaje de valor agregado que debe alcanzar una empresa, pero es obvio que, en la medida en que sea más alto, en esa misma medida serán mayores los beneficios recibidos por la economía” (blanco 2007)

Para el presente proyecto de inversión, el valor agregado es de 82,68 %, lo que quiere decir que los pagos que la empresa efectuó a terceros para poder lograr el proyecto de la posada ecoturística, son suficientes como para generar una demanda de bienes y servicios que beneficie a la economía. Además la posada solo cancelará un 17,32% a proveedores de insumo, con lo que se demuestra que su rol de generador superó al del consumidor dentro de la economía.

Tabla 18 Valor Agregado (Expresado en Bolívares Fuertes)

VALOR AGREGADO						
		Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año
	Servicios TOTAL (Un)		1.043	1.391	1.739	1.739
	Materiales					
	Articulos de oficina		3.600	3.780	3.969	4.167
	Servicios para la produccion					
	Energia electrica		54.747	67.066	76.646	86.227
	Combustibles		3.672	4.498	5.141	5.783
	Servicios administrativos					
	Seguros mercantiles		5.952	6.250	6.562	6.890
	Comunicaciones		2.400	2.520	2.646	2.778
	Comercialización		1.350	1.418	1.488	1.563
	Varios		1.829	3.072	4.608	5.530
A	TOTAL INSUMOS		73.550	88.603	101.061	112.939
	Valor Agregado					
	Trabajo					
	Nomina		247.500	310.500	372.945	447.137
	Capital					
	Intereses crediticios		-	75.364	52.150	24.293
	Empresario					
	Utilidad neta		(71.860)	32.386	231.515	320.015
	Estado					
	Seguro Social Obligatorio		15.840	19.872	23.868	28.617
	INCE		3.960	4.968	5.967	7.154
	Ley de Politica Habitacional		3.960	4.968	5.967	7.154
	Ley de Paro Forzoso		1.980	2.484	2.984	3.577
	Impuesto sobre la renta		-	(5.715)	(84.417)	(130.008)
	Impuestos		4.064	6.827	10.241	12.289
	Varios		4.267	7.169	10.753	12.903
B	TOTAL VALOR AGREGADO		209.711	458.822	631.973	733.132
C	VALOR DE LA OPERACION (A+B)		283.261	547.426	733.034	846.071
D	Depreciacion y amortizacion		119.675	119.675	117.425	117.425
E	INGRESOS POR VENTAS (C+D)		402.936	667.101	850.460	963.497
	CALCULO DEL VALOR AGREGADO (expresado en %)					
B/C	Pagos a los factores de produccion		74,03%	83,81%	86,21%	86,65%
	Porcentaje promedio		82,68%			
A/C	Pagos a los proveedores de Insumos		25,97%	16,19%	13,79%	13,35%
	Porcentaje promedio		17,32%			
OP	Parametros					
Efi	Ingresos por ventas	-	406.357,56	682.722,43	1.024.083,65	1.228.900,38

5.4.10 Punto De Equilibrio

El punto de equilibrio permite representar un valor porcentual que se establezca en los costos fijos sobre los costos variables y los ingresos totales, también se calcula el volumen del servicio de la posada, el ingreso por ventas, meses, días laborales por año.

Lo ideal es que el punto de equilibrio sea bajo, ya que si se asegura que cualquier imprevisto no le cueste a la empresa todos sus ingresos, en este caso el punto de equilibrio promedio para la posada es de 92% es alto, este porcentaje equivale a que se debe ofrecer 1.282 habitaciones por año, y obtener un ingreso promedio de Bsf 611.000 además se debe como mínimo lograr vender el servicio en promedio de casi once meses del año lo que equivale a aproximadamente 253 días laborables.

Para el presente proyecto de inversión, hay que destacar que los costos fijos y variables van en aumento anualmente, pero de igual forma los ingresos anuales por ventas del servicio de hospedaje también va en ascenso, por lo que se puede observar que el porcentaje del punto promedio de equilibrio va bajando cada año, lo que se considera que estará en un nivel bastante aceptable y óptimo.

Tabla 19 Punto de Equilibrio (Expresado en Bolívares Fuertes)

PUNTO DE EQUILIBRIO					
	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año
Servicios TOTAL (Un)		1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80
Costos Fijos					
Nomina	0	120.000	138.000	158.700	182.505
Gastos de operacion	0	43.256	51.292	58.932	66.304
Intereses crediticios	0	0	75.364	52.150	24.293
Depreciacion y amortizacion	0	119.675	119.675	117.425	117.425
TOTAL COSTOS FIJOS	0	282.932	384.332	387.207	390.527
Costos Variables					
Nomina	0	127.500	172.500	214.245	264.632
Gastos de operacion	0	67.785	87.790	106.699	123.719
Intereses crediticios					
Depreciacion y amortizacion					
TOTAL COSTOS VARIABLES	0	195.285	260.290	320.944	388.351
COSTOS TOTALES (F+V)	0	478.217	644.622	708.151	778.878
Impuesto sobre la renta	0	0	-5.715	-84.417	-130.008
Utilidad neta	0	-71.860	32.386	231.515	320.015
INGRESOS POR VENTAS	0	406.358	671.292	855.250	968.885
Punto de Equilibrio por año					
Expresado en:					
Porcentaje		134%	94%	72%	67%
Unidades de servicio		1398,47	1300,77	1260,10	1169,70
Ingresos por venta		544.702,24	627.731,26	619.793,08	651.772,27
Meses por año		16,09	11,22	8,70	8,07
Días laborables por año		369,96	258,09	200,02	185,67
Punto de Equilibrio promedio					
Expresado en:					
Porcentaje		92%	78%	70%	67%
Unidades de servicio		1.282	1.244	1.215	1.170
Ingresos por venta		611.000	633.099	635.783	651.772
Meses por año		11	9	8	8
Días laborables por año		253	215	193	186

OP	Parametros					
Efi	Ingresos por venta	-	406.357,56	682.722,43	1.024.083,65	1.228.900,38
Tec	Meses por año	12	meses por año			
Tec	Días laborables por año	276	días laborables por año			

5.4.11 Capital De Trabajo

El Capital de trabajo se utiliza para cubrir el rezago existente entre los egresos generados por el arranque de las operaciones según Blanco (2007) y el momento en que se comienzan a obtener los primeros ingresos operacionales.

La proyección se ejecuta en forma mensual referida a las cifras obtenidas en el primer año de operación de la empresa que, en este caso se corresponde con el segundo año de proyección. El menor valor obtenido en la estimación mensual, va a ser el que se considere en la inversión del proyecto, ya que el mismo significa que el mayor rezago entre los ingresos y egresos del período, es mejor asegurar de más, que después tener insuficiencias en caja. En este caso, el capital de trabajo es Bsf 80.381,99.

Los renglones objeto de análisis son todos aquellos que se encuentran en el segundo año de proyección. Los renglones objeto de análisis son todos aquellos que tienen carácter de líquidos por lo que se eliminan del análisis la depreciación y amortización y se incorporan las amortizaciones de capital del préstamo de terceros.

Tabla 20 Capital de Trabajo (Expresado en Bolívares Fuertes)

CAPITAL DE TRABAJO

	Mes Uno	Mes Dos	Mes Tres	Mes Cuatro	Mes Cinco	Mes Seis	Mes Siete	Mes Ocho	Mes Nueve	Mes Diez	Mes Once	Mes Doce	Mes Trece	Mes Catorce	Mes Quince	Total Segundo Año
Services TOTAL (Lin)	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	86,94	1.304,10
ORIGEN DE FONDOS																
Ingresos por Inversión																
Aporte propio en activos	65.892															
Aporte de terceros en activos	172.500															
Capital de trabajo																
Ingresos operacionales																
Ventas del producto				33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	33.863	406.538
Ingresos Fiscales																
Reintegros subsidios																
INGRESOS TOTALES	238.391,90	-	-	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	33.863,13	406.357,56
APLICACION DE FONDOS																
Egresos por inversión																
Inversión en el activo	238.392															238391,9
Egresos por costo de ventas																
Nómina	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	20.625,00	309.575,00
Gastos de Fabricación			9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	9.253,49	129.549,91
Egresos por gastos financieros																0
Amortización de intereses																
Egresos por pasivos por pagar																
Amortización de capital																
Egresos fiscales																
Impuestos sobre la renta																
EGRESOS TOTALES	239.016,90	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	29.878,49	677.315,81
SALDO DE CASH	(20.625,00)	(29.878,49)	(29.878,49)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(3.984,64)	(270.958,25)
SALDO DE CASH ACUMULADO	(20.625,00)	(50.503,49)	(80.381,99)	(76.397,53)	(72.412,71)	(68.428,08)	(64.443,44)	(60.458,80)	(56.474,17)	(52.489,53)	(48.504,89)	(44.520,26)	(40.535,62)	(36.550,98)	(32.566,35)	
Valor mínimo de la serie	80.381,99															

OP
 Parametros
 Dec
 12 meses por año

5.4.12 Flujo De Fondos

Permite generar los dos valores más resaltantes de la evaluación de proyectos, el valor presente neto y la tasa interna de retorno. En el mismo se presenta la inversión inicial, y los ingresos y egresos del período de proyección. Se observa que el saldo de caja resultante es mayor, a medida que pasan los años, debido el 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.

Tabla 21 Flujo de Fondos (Expresado en Bolívares Fuertes)

FLUJO DE FONDOS					
	Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año
Servicios TOTAL (Un)	0	1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80
ORIGEN DE FONDOS					
Ingresos por Inversión					
Aporte propio en activos	1921.75,21	65.891,90			
Aporte de terceros en activos	250.000,00	172.500,00			
Capital de trabajo		80.381,99			
Ingresos operacionales					
Ventas del servicio		406.357,56	682.722,43	1.024.083,65	1.228.900,38
Ingresos Fiscales					
Reintegros y subsidios					
INGRESOS TOTALES	442.175,21	725.131,45	682.722,43	1.024.083,65	1.228.900,38
APLICACIÓN DE FONDOS					
Egresos por inversión					
Inversión total en activos	442.175,21	238.391,90			
Egresos por costo de ventas					
Nómina		247.500,00	310.500,00	372.945,00	447.137,25
Gastos de Fabricación		111.041,92	139.082,33	165.631,15	190.022,98
Egresos por gastos financieros					
Amortización de intereses		-	75364,20	52149,92	24292,77
Egresos por pasivos por pagar					
Amortización de capital			116.071,43	139.285,71	167.142,86
Egresos fiscales					
Impuestos sobre la renta		-	(5.715,10)	(84.416,99)	(130.007,52)
EGRESOS TOTALES	442.175,21	596.933,82	635.302,87	645.594,78	698.588,34
SALDO DE CAJA	-	128.197,63	47.419,57	378.488,86	530.312,04

5.4.13 Rentabilidad Financiera

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

- En el caso del promotor:
 - Valor presente neto Bsf. 453.549,03
 - Tasa Interna de retorno: 120%

- En el caso del negocio:
 - Valor presente neto Bsf. 143.636,61
 - Tasa Interna de retorno: 34%

Para el presente proyecto, los valores de rentabilidad son atractivos, ya que en el caso del promotor y del negocio, la tasa interna de retorno está siendo aproximadamente 6 y 2 veces más grandes que la TCC respectivamente. Estos valores fueron agregados debajo de las TIR en el cuadro anexo. Con esto se observa que la inversión se recupera en el primer año de operación y adicionalmente es un negocio muy rentable.

Ante los resultados obtenidos se puede concluir que las factibilidades de mercado, técnica, económica y financiera del proyecto de creación de la posada ecoturística en el Estado Miranda, son lo suficientemente sólidas como para proceder a su instalación y puesta en marcha.

Tabla 22 Rentabilidad Financiera (Expresado en Bolívares Fuertes)

RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN

(Expresado en Bolívares)

		Primer Año	Segundo Año	Tercer Año	Cuarto Año	Quinto Año
	Servicios TOTAL (Un)	0	1.043,28	1.391,04	1.738,80	1.738,80
	Tasa de Costo de Capital	20,00%				
	RENTABILIDAD DEL PROMOTOR					
	Inversión Realizada					
A	Inversión Propia	(192.175,21)	146.273,89			
B	Saldo de Caja	-	128.197,63	47.419,57	378.488,86	530.312,04
	Flujo Neto de Fondos					
C	Inversión Propia (A+B)	(192.175,21)	274.471,51	47.419,57	378.488,86	530.312,04
	INVERSIÓN PROPIA					
	Valor Presente Neto	Bs 453.549,03				
	Tasa Interna de Retorno	120%				
	Comparación vs TOC	6,02				
	RENTABILIDAD DEL NEGOCIO					
	Inversión Realizada					
A	Inversión Total	(442.175,21)				
B	Saldo de Caja	0,00	128.197,63	47.419,57	378.488,86	530.312,04
	Flujo Neto de Fondos					
C	Inversión Total (A+B)	(442.175,21)	128.197,63	47.419,57	378.488,86	530.312,04
	INVERSIÓN TOTAL					
	Valor Presente Neto	143.636,61				
	Tasa Interna de Retorno	34%				
	Comparación vs TOC	1,71				

5.5 Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad se ha efectuado desde la óptica de escenarios pesimistas que puede presentar el proyecto en el transcurso de su desarrollo, con la finalidad de evaluar la solidez financiera del mismo y medir como puede influir sobre la rentabilidad financiera.

Para su ejecución se han seleccionado una serie de parámetros que pudieran influir directamente en la rentabilidad del proyecto y que pudieran ser los menos controlables por el negocio, son los siguientes:

Parámetros Inflacionarios

- Tasa de Interés anual nominal
- Costo del KW

Parámetros de Ingresos

- Precio de venta de habitaciones matrimoniales a/a
- Precio de venta de habitaciones matrimoniales c/v

Parámetros de Mercado

- Porcentaje de capacidad utilizada 2do año
- Incremento anual de la capacidad Utilizada

Parámetros Técnicos

- Pérdida promedio en el proceso
- Porcentaje de Habitaciones matrimoniales

Parámetros Laborales

- Días Laborales por Mes
- Incremento Anual por productividad

Parámetros Fiscales

- Valor de la unidad Tributaria
- Aporte al Seguro Social Obligatorio

Parámetros socio- políticos

- Porcentaje de prestaciones sociales
- Incremento anual costo electricidad

El análisis de sensibilidad se realiza en tres fases:

En la Fase 1 a los valores originales de todos los parámetros previamente seleccionados se le aplicó en forma individual, un porcentaje de variación elevado con la finalidad de determinar cuales parámetros serían los más sensibles del grupo.

Una vez incorporados esos valores de variaciones con la finalidad de determinar cuales eran más sensibles, es decir aquellos cuya tasa interna de retorno se encontrará 2/3 por debajo de su valor original de 34%, estos fueron los siguientes:

1) *Aumento de la Tasa de Interés anual nominal*: si por circunstancias de inflación la tasa de interés anual nominal aumentara en un 100%, sería el 40% de interés que influiría en la Tasa Interna de Retorno (TIR) que descendería hasta un 20% lo que la ubicaría igual que la Tasa de Costo de Capital (TCC). Se tendrían que cancelar altos costos a los terceros que están ofreciendo el financiamiento al negocio y sería costoso que los intereses sean mayores que el capital abonado.

2) *Aumento del Costo del Kw*: si por temas de regulación de precios el costo de Kw aumenta en un 100% llegaría a un costo de 66,12 Bsf, lo que lograría que la TIR descendiera hasta en un 18% y se ubicaría por debajo de la TCC. Esto causaría altos gastos de electricidad.

3) *Disminución del Porcentaje de capacidad utilizada 2do año:* en el supuesto de presentarse un escenario donde la demanda de turistas baje en el 2do año y se disminuya el porcentaje de capacidad utilizada en un -30% estará muy por debajo la TIR con respecto a la TCC, no se obtendrían los ingresos necesarios para mantener el negocio.

4) *Descenso anual de la capacidad Utilizada:* suponiendo el escenario de que en vez de incrementarse la capacidad utilizada anualmente se tuviese que disminuir en un -50% se encontrará muy por debajo la TIR con respecto a la TCC, esto no permitiría satisfacer las necesidades de la demanda de turistas en la zona.

Esto se puede observar en la siguiente Tabla:

Tabla 23 Análisis de Sensibilidad Fase 1

ANALISIS DE SENSIBILIDAD FASE 1

Clasificación de los parámetros	VALOR DE PARAMETRO		RASGOS DE VARIACION	Tasa Interna de Retorno			
	ORIGINAL	MODIFICADO		TIR Propia	TIR Total	TIR Propia	TIR Total
				Valores Originales		Valores Originales	
				120%	34%	80%	23%
				Valores Modificados			
Parámetros Inflacionarios							
1) Tasa de Interés anual nominal	20,00%	40%	100%	79%	20%	CRITICO	CRITICO
2) Costo del KW	33,06	66,12	100%	93%	18%	NC	CRITICO
Parámetros de Ingresos							
3) Precio de venta de habitaciones matrimoniales a/a	500,00	350,00	-30%	108%	31%	NC	NC
3) Precio de venta de habitaciones matrimoniales c/v	400,00	280,00	-30%	110%	31%	NC	NC
Parámetros de Mercado							
5) Porcentaje de capacidad utilizada 2do año	60%	42%	-30%	87%	10%	NC	CRITICO
6) Incremento anual de la capacidad Utilizada	20%	10%	-50%	81%	8%	NC	CRITICO
Parámetros Tecnicos							
7) Pérdida promedio en el proceso	5%	6%	15%	124%	36%	NC	NC
8) Porcentaje de Habitaciones matrimoniales	55%	44%	-20%	120%	34%	NC	NC
Parámetros Laborales							
9) Días Laborales por Mes	23	18,4	-20%	126%	37%	NC	NC
10) Incremento Anual por productividad	15%	20%	30%	112%	28%	NC	NC
Parámetros Fiscales							
11) Valor de la unidad Tributaria	46,00	92	100%	118%	32%	NC	NC
12) Aporte al Seguro Social Obligatorio	8,00%	16%	100%	111%	29%	NC	NC
Parámetros socio- políticos							
13) Porcentaje de prestaciones sociales	25%	38%	50%	106%	26%	NC	NC
14) Incremento anual costo electricidad	10%	20%	100%	120%	34%	NC	NC

En la fase 2 se toman de la fase 1 los parámetros más sensibles, de manera individual se indagó la variación de los mismos logrando alcanzar que la Tasa Interna de Retorno fuese igual a cero, esto equivale a recuperar la inversión realizada pero a valor nominal, esto significa según Blanco (2007) que se perdería el valor del dinero durante el tiempo que estuvo invertido. A esta tasa se le iguala al flujo futuros de saldos netos de caja. Los resultados obtenidos según el grado de vulnerabilidad ante el cambio fueron los siguientes:

- *Porcentaje de capacidad utilizada 2do año:* tendría que disminuir de un 60% a un 35,69 % la capacidad utilizada en el 2do año, es decir sería necesario una variación del -40,51% en el porcentaje para que la TIR sobre la Inversión fuera valor cero.

- Incremento anual de la capacidad Utilizada: la capacidad utilizada anual tendría que descender de un 20% a un 8,41%, es decir será necesario un descenso de -57,97% para que la TIR sobre la Inversión fuera valor cero.

Se presenta las tablas de la fase 2 para observar más fácilmente los resultados como sigue:

Tabla 24 Análisis de Sensibilidad Fase 2

ANALISIS DE SENSIBILIDAD FASE 2

Clasificación de los parámetros	VALOR DE PARAMETRO		RASGOS DE VARIACION	Tasa Interna de Retorno		Prioridad de Riesgo de los Parámetros
	ORIGINAL	MODIFICADO		TIR Propia	TIR Total	
				Valores Originales	Valores Modificados	
Parámetros Inflacionarios						
1) Tasa de Interés anual nominal	20,00%	71%	256%	35,88%	0,00%	
2) Costo del KW	33,06	103,53	213%	90,59%	0,00%	
Parámetros de Ingresos						
3) Precio de venta de habitaciones matrimoniales a/a						
3) Precio de venta de habitaciones matrimoniales c/v						
Parámetros de Mercado						
5) Porcentaje de capacidad utilizada 2do año	60%	35,69%	-40,51%	80,40%	0,03%	1
6) Incremento anual de la capacidad Utilizada	20%	8,41%	-57,97%	70,4%	0,0%	2
Parámetros Tecnicos						
7) Pérdida promedio en el proceso						
8) Porcentaje de Habitaciones matrimoniales						
Parámetros Laborales						
9) Días Laborales por Mes						
10) Incremento Anual por productividad						
Parámetros Fiscales						
11) Valor de la unidad Tributaria						
12) Aporte al Seguro Social Obligatorio						
Parámetros socio- políticos						
13) Porcentaje de prestaciones sociales						
14) Incremento anual costo electricidad						

La Fase 3 permite situar el análisis de sensibilidad en un escenario más realista ya que los parámetros varían de forma simultánea no individual, además se analiza la influencia de los parámetros más sensibles cuando varíen en porcentajes que no castiguen tan duramente al proyecto.

Para esto se les aplicó a los parámetros seleccionados una variación porcentual de menor magnitud que la utilizada en el inicio del análisis de sensibilidad, estas variaciones fueron para el porcentaje de capacidad utilizada en el 2do año de operación de -20% en lugar de -30%, es decir 48% en vez de 60%. Con esta disminución del porcentaje de capacidad utilizada, la TIR se ubicó en 17,22%.

Además se modifica el parámetro del incremento anual de la capacidad utilizada, de un 20% a un 16% y su TIR se ubica en 27,08%.

Estos datos se pueden analizar en la siguiente tabla:

Tabla 25 Análisis de Sensibilidad Fase 3

ANALISIS DE SENSIBILIDAD FASE 3

Clasificación de los parámetros	VALOR DE PARAMETRO		RASGOS DE VARIACION	Tasa Interna de Retorno		Prioridad de Riesgo de los Parámetros
	ORIGINAL	MODIFICADO		TIR Propia	TIR Total	
				Valores Originales	Valores Modificados	
Parámetros Inflacionarios						
1) Tasa de Interés anual nominal						
2) Costo del KW						
Parámetros de Ingresos						
3) Precio de venta de habitaciones matrimoniales a/a						
3) Precio de venta de habitaciones matrimoniales c/v						
Parámetros de Mercado						
5) Porcentaje de capacidad utilizada 2do año	60%	48%	-20.00%	89.82%	17.22%	1
6) Incremento anual de la capacidad Utilizada	20%	16%	-20.00%	108.24%	27.08%	2
Parámetros Tecnicos						
7) Pérdida promedio en el proceso						
8) Porcentaje de Habitaciones matrimoniales						
Parámetros Laborales						
9) Dias Laborales por Mes						
10) Incremento Anual por productividad						
Parámetros Fiscales						
11) Valor de la unidad Tributaria						
12) Aporte al Seguro Social Obligatorio						
Parámetros socio- políticos						
13) Porcentaje de prestaciones sociales						
14) Incremento anual costo electricidad						

CAPITULO 6

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Al momento de decidir invertir en un negocio es importante la adecuada formulación y evaluación de los proyectos que estarán involucrados en el mismo; esto motivado a que el objetivo primordial de toda inversión es satisfacer una necesidad humana en forma eficiente a través de la creación bienes y/o servicios, por lo que para lograr satisfacer esta necesidad es necesario aportar un costo de inversión que permita generar ingresos y costos operacionales que provean a la empresa de una rentabilidad económica social y financiera, que pueda otorgarle la permanencia en el tiempo .

Conociendo esto, esta investigación tiene como fin el estudio de factibilidad de la creación de una posada ecoturística en el Estado Miranda, para ello se realizó un análisis exhaustivo del mercado, de las características técnicas, económicas y financieras que requiere el proyecto para evaluar la rentabilidad tanto al promotor como al negocio de tal forma de garantizar el éxito de la inversión y así lograr la seguridad de permanecer en el tiempo.

El análisis del mercado, permite verificar si el servicio que se desea ofrecer es factible comercialmente, identificando las necesidades del cliente por medio del estudio de la demanda, e identificar la competencia o servicios asociados al proyecto de inversión a través del estudio de la oferta. Además se puede identificar las debilidades y fortalezas del negocio utilizando la metodología del Diamante de Porter, que permite analizar la competitividad de la industria a la que pertenecerá la empresa, la posible amenaza de entrada de nuevos competidores, el poder de proveedores y compradores, los productos sustitutos y la rivalidad por una posición en el mercado.

Con la información adquirida del estudio de mercado el análisis técnico presenta los distintos procesos que se pueden utilizar para la prestación del servicio, los componentes del proyecto, teniendo en cuenta las facilidades y restricciones que se han estudiado en la descripción del contexto y que influirán en el proceso y la localización.

Con el estudio económico y financiero donde se presentan los datos de ingresos y egresos que tendrá el negocio, se realizó un estudio de sensibilidad para identificar las posibles variaciones de parámetros inflacionarios, técnicos, laborales, fiscales y socio políticos, que puede enfrentar el proyecto de inversión en caso de determinar implantarlo a corto o largo plazo.

Luego de realizar este estudio de factibilidad para la creación de una posada ecoturística en el Estado Miranda en el Pueblo de Chirimena y haber analizado en forma responsable y acuciosa cada una de las etapas de este proyecto de inversión, se llega a las siguientes conclusiones:

Existe una demanda suficiente para llevar a cabo el proyecto contemplado en esta investigación, ya que existen múltiples necesidades de recreación insatisfechas en el sector turístico, producto de la escasa infraestructura de posadas en el pueblo de Chirimena del Estado Miranda. Esto se comprobó con el estudio de mercado al conocer que los temporadistas realizan en mayor porcentaje viajes de un día donde retornan a sus hogares por no tener poca variedad de lugares donde hospedarse.

Es importante acotar que el Instituto Nacional de Estadística y el Ministerio de Poder Popular del Turismo, no poseen estadísticas de los temporadistas que visitan el Pueblo de Chirimena, solo poseen datos generales del Estado Miranda, lo que no permite tener datos exactos de la realidad del mercado turístico.

La localización de la posada ecoturista en una avenida principal del pueblo de Chirimena permite tener una ventaja comparativa resaltante para el proyecto de inversión con respecto a la competencia, por otra parte se ofrecerán servicios distintos a los de la competencia de tal forma que los clientes puedan identificar y escoger a la posada no solo por la calidad sino por la variedad, esta será la mayor ventaja competitiva del negocio.

La capacidad instalada y utilizada identificada en el estudio técnico de la investigación permite mantener un nivel de servicio por unidad diaria alta, que puede satisfacer la demanda insatisfecha de temporadistas principalmente en temporadas altas que es donde se presenta más afluencia de turistas en el pueblo de Chirimena.

El obtener el crédito con el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES), es algo que se debe aprovechar, ya que la tasa preferencia de interés anual es menor a las tasas de créditos industriales que puede conseguirse en el mercado.

Los proyectos ecoturísticos son indispensables para lograr que mediante el aprovechamiento y uso racional de los recursos naturales, se integren diversos sectores de la población en un programa ecológico y empresarial diseñado bajo un esquema productivo y paralelo a las diversas actividades de los habitantes de las comunidades. Para Lograr esto, este proyecto generará 12 empleos directos y el peso proporcional de la nómina en las categorías base y gerencial esto contribuirá a generar una vacante para empleo en la zona por cada año.

La utilidad neta del negocio muestra un comportamiento creciente a lo largo de los 5 años, tomando en cuenta que el primer año se están realizando las remodelaciones y en el segundo año se está comenzando a operar, por lo que se confirma la presencia y garantía del buen desempeño del flujo de caja del proyecto.

El valor agregado promedio que presenta el proyecto es de 82,68 %, lo que identifica a la empresa como más productora y menos consumidora, lo que es suficiente para generar una demanda de servicios que contribuya con la economía del país a través de la contribución al pago de rentas, sueldo, intereses, beneficios e impuestos a los factores de producción.

A pesar de que el punto de equilibrio promedio es de 92% que asegura cualquier imprevisto pueda ser cubierto por la empresa.

El flujo de fondos muestra provee saldo de caja suficiente para cubrir todas las obligaciones con terceros, incluyendo la cancelación de capital e intereses del crédito y además tiene excedente de caja con capacidad para cubrir cualquier eventualidad económica.

La tasa Interna de Retorno del negocio es de 34% y la del promotor es de 120 % las cuales son, respectivamente más de 2 vez y más de 6 veces, la tasa de costo de capital del 36%, lo que genera un valor neto positivo y avala la capacidad financiera que tiene el negocio y la empresa para recuperar la inversión. Con esto se observa que la inversión se recupera luego del primer año de operación y adicionalmente es un negocio rentable.

El análisis de sensibilidad demostró que la variación del porcentaje de capacidad utilizada en el segundo año y del Incremento anual de la capacidad Utilizada podría afectar la rentabilidad que espera tener la empresa y el promotor para el proyecto.

Finalmente al observar los resultados de factibilidad obtenidos en el estudio de mercado, técnico, económico y financiero del proyecto se puede concluir que son suficientemente sólidas para proceder a su implementación y puesta en marcha.

Para mejorar o aumentar la rentabilidad de la inversión que se desea realizar para crear una posada ecoturística en el Estado Miranda es necesario tomar en cuenta las siguientes **Recomendaciones**:

- Es de suma importancia resulta para poner en marcha un proyecto de esta naturaleza, liderarlo en su identificación, diseño y en su gestión. No pasar por alto aspectos cruciales como los jurídicos, la conformación legal de la empresa y la relación de los socios, los económicos, planteados mediante un plan de negocios bien desarrollado que facilite vender la idea a inversionistas y bancos con el fin de que apoyen el financiamiento del proyecto y su desarrollo.
- Se debe realizar un arduo trabajo para realizar un programa de concientización de la comunidad del pueblo de Chirimena y a los turistas que visitan la zona, de la enorme importancia que reviste el dar al manejo de los recursos naturales un enfoque de sustentabilidad que permita la sana convivencia del hombre con la naturaleza.
- Hay que tener en cuenta que los próximos años son de altos niveles de inflación por lo que se debe tener precaución con las variables que se evaluaron en el análisis de sensibilidad, ya que a pesar de que el estudio es rentable en este momento las condiciones del entorno económico puede modificar los costos del proyectos, a pesar de que se hicieron los cálculos tomando en cuenta la inflación.
- Tomando en cuenta lo mencionado en el párrafo anteriores, se recomienda la puesta en marcha del proyecto en seguida se tengan los fondos de los financiadores.(BANDES), para evitar las modificaciones económicas.
- Es de gran importancia que la empresa vigile sus costos de operación, para evitar posibles insuficiencias en caja, motivado a que se ofrecen otros servicios en la posada que pueden exigir dinero.

- Sería rentable para la empresa tomar en cuenta a la comunidad del pueblo de Chirimena al momento de buscar algún proveedor de lanchas, de snorkel, de comida, etc y así buscar la manera de que la empresa disfrute de la Responsabilidad social empresarial.
- Tomar este estudio con alta nivel de importancia en el sector público puede ofrecer la contribución hacia el estado de incentivar en la creación de posadas ecoturísticas que aumente el mercado a nivel nacional y a tomar en cuenta la necesidad que tiene el turista (que se encuentre visitando el estado Miranda u otros estados), de encontrar áreas de recreación ecoturísticas que le ofrezcan satisfacer sus necesidades de esparcimiento y recreación.
- Al establecer la posada se debe lograr la motivación en los empleados por medio de bonificaciones, buen clima laboral , así como un plan de incentivos que logren que el colaborador se involucre en el negocio como si fuera propio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andres, E. (Sin Fecha) Proyectos De Inversión Estudio Técnico[Homepage], Consultado el 29 de octubre del 2008 a las 1:31 pm de la Word Wide web: <http://www.bergen.cl/temporales/H.Tecnico.pdf>
- Allende J y Contreras A, (sin fecha) Manual Del Participante Proyectos Ecoturísticos [Homepage], Consultado el 24 de julio del 2008 a las 9:00 pm de la Word Wide web:
http://www.sra.gob.mx/internet/informacion_general/programas/fondo_tierras/manuales/Proyectos_ecotur_sticos.pdf
- Anónimo, (sin fecha). Chirimena , [Homepage], Consultado el 02 de junio del 2008 a las 7:00 pm de la Word Wide web:
<http://www.barloventoardiente.com/home.html>
- Anónimo, (Sin fecha) Cumbre Mundial del Ecoturismo en Québec [Homepage], Consultado el 17 de mayo del 2008 a las 10:00 am de la Word Wide web:: <http://www.cinu.org.mx/eventos/turismo2002/doctos.htm>
- Anónimo (02 de Septiembre 2005) Ecoturismo: entornos naturales Ecología turismo ecológico. naturaleza venezolana [Homepage], Consultado el 5 de agosto del 2008 a las 9:03 pm de la Word Wide web <http://riie.com.ve/?a=21494>
- Anónimo, (Sin fecha) Ecoturismo en Venezuela [Homepage], Consultado el 17 de mayo del 2008 de 8:00pm de la Word Wide web:www.idrc.ca/books/reports/1996/20-01s.html

- *Anónimo (26 de septiembre 2007) Litoral de Playa Majagua (Playa Las Cuevas) [Homepage], Consultado el 15 de septiembre del 2008 a las 5:28 pm de la Word Wide web:*
<http://coalicionventanasverraco.org/node/20>- 5:28pm
- Anónimo, (sin fecha). Leyes Venezolanas. Toda la normativa legal de Venezuela [Homepage], Consultado el 17 de junio del 2008 a las 4:00 pm de la Word Wide web:: <http://www.leyesvenezolanas.com/>
- Anónimo, (Sin fecha). Primer Congreso de la Comercialización de Ecoturismo en Venezuela. [Homepage], Consultado el 17 de mayo del 2008 a las 7:30 pm de la Word Wide web:
www.worldtourism.org/sustainable/IYE/National_Activities/venezuela-congresso.pdf
- Anónimo, (sin fecha) Turismo [Homepage], Consultado el 28 de junio del 2008 a las 3:30 pm de la Word Wide web:
<http://fing.uncu.edu.ar/catedras/industrial/economia/archivos/economia/turismo.pdf>
- Anónimo (sin fecha). Turismo Responsable [Homepage], Consultado el 13 de mayo de del 2008 a las 7:45 pm de la Word Wide web:
<http://www.ecoturismolatino.com/esp/ecoviajeros/responsable/responsable.htm>

- Ascanio, A (diciembre, 2006) El Proyecto Hotelero y otros Proyectos Turísticos [Homepage], Consultado el 24 de junio del 2008 a las 2:59 pm de la Word Wide web:
http://alfredoascanio.blogspot.com/2006_12_17_archive.html
- Baca, G (2001) Evaluación de proyectos (3era edición) México: Editorial Mc Graw Hill.
- Bedoya, J (sin fecha) 10 Conceptos sobre proyectos de inversión [Homepage], Consultado el 26 de julio del 2008 a las 8:31 pm de la Word Wide web
<http://secretosenred.com/articles/6710/1/10-Conceptos-sobre-proyectos-de-inversion/Paacutegina1.html>
- Blades,R (sin fecha) Playas del Estado Miranda. [Homepage], Consultado el 17 de mayo del 2008 a las 9:00 pm de la Word Wide web:
http://www.enlaplaya.org/playas_del_estado_miranda.htm
- Blanco, A (enero, 2007) Formulación y evaluación de proyectos, (segunda edición) Venezuela: Editorial texto c.a
- Rebolledo, H. (2005). Estudio De factibilidad para la construcción y funcionamiento de una posada turística en ciudad Bolivar, Estado Bolivar. Dirección General de los Estudios de Postgrado, UCAB, Puerto Ordaz.
- Buró de Convenciones y Visitantes de Venezuela (29 de octubre, 2007): Chirimena con una bella y limpia playa [Homepage], Consultado el 24 de julio del 2008 a las 10 am de la Word Wide web:
<http://www.burodevenezuela.com/newspub/story.cfm?id=25053>

- Carrasquero, D (Octubre 2004) El Estudio Del Mercado Guía Para Estudios De Factibilidad [Homepage], Consultado el 13 de octubre del 2008 a las 4:00 pm de la Word Wide web:
<http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/mar/estmktpref.htm>
- Díaz , M (2008) Estudio de factibilidad para la construcción y puesta en marcha de una posada turística . Dirección General de los Estudios de Postgrado, Universidad Católica Andrés Bello. Caracas
- Diccionario Real Academia Española (2004), [Homepage], Consultado el 20 de mayo del 2008 a las 11:00pm de la Word Wide web: www.rae.es
- Fennell, D.A. (1999). Ecotourism: An Introduction. New York: Routledge.
- Francés, A (2005) Estrategia para la empresa en America Latina. Caracas Ediciones IESA
- FONCREI, Guía para la Formulación de proyectos industriales. 1983.
- Hernandez R, Fernandez C y Baptista, P (1992) Metodología de la investigación. México: Mac Graw Hill.
- El Universal (octubre, 2007) Chirimena [Homepage], Consultado el 17 de mayo del 2008 5:45 pm de la Word Wide web:
http://www.eluniversal.com/2007/10/28/gtu_art_chirimena_28A1157761.shtml

- Fajardo, J (15 De Abril, 2006) Sol Y Playa Para Todos Los Gustos! [Homepage], Consultado El 18 De Noviembre Del 2008 A Las 7:30 Pm De La Word Wide Web:
[Http://Noticias.Eluniversal.Com/2008/02/04/Grgt_Art_Abarrotadas-Playas-D_695414.Shtml](http://Noticias.Eluniversal.Com/2008/02/04/Grgt_Art_Abarrotadas-Playas-D_695414.Shtml)
- Falcón, O (1993). Principios de Ecoturismo. Caracas: Editorial Biosfera.
- Garay, J (2001). Legislación Laboral Práctica: Ley Orgánica del Trabajo con Casos Prácticos.Caracas: Ediciones Juan Garay. GACETA OFICIAL 5152 19/06/1997
- Gobierno Bolivariano de Venezuela (2005) Ruta Mirandina, [Homepage]. Consultado el 17 de mayo del 2008 a las 8:00 pm de la Word Wide web:
<http://www.rutamirandina.gob.ve/index2.php?id=29&m=5>
- Gómez, G (2006). Las actuales decisiones de inversión empresarial - Tasa de retorno requerida para las inversiones [Homepage], Consultado el 26 de julio de del 2008 a las 10:20 pm de la Word Wide web:
http://www.wikilearning.com/articulo/las_actuales_decisiones_de_inversion_empresarial-tasa_de_retorno_requerida_para_las_inversiones/13249-5
- Gomez, M (2008) Estudio de factibilidad para la aplicación de la línea de producción de una empresa Venezolana del Sector Agroindustrial ubicada en el Estado Aragua . Dirección General de los Estudios de Postgrado, Universidad Católica Andrés Bello. Caracas

- Honey, M. (1999). Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise? Washington D.C.: Island Press.
- Instituto Nacional de Estadística, (2008). Miranda [Homepage], Consultado el 02 de mayo del 2008 de la Word Wide web: <http://www.ine.gov.ve/secciones/principal.asp?moduloEnti=MIRANDA.swf&cEnti=15>
- Leon, A (Junio 200) Haga su agosto con el ocio [Homepage], Consultado el 13 de septiembre del 2008 a las 2:00 pm de la Word Wide web <http://www.dinero.com.ve/145/portada/ocio.html> 28/07/2008 10:10 pm
- Ley Orgánica de Turismo: Publicada en Gaceta oficial N° 37.332 el 26 de noviembre de 2001, siendo el Decreto N° 1.534.
- López, J, (2005) La vía del Ecoturismo [Homepage], Consultado el 12 de junio del 2008 a las 6:15 pm de la Word Wide web: <http://www.analitica.com/vas/1999.10.4/ecologia/08.htm>.
- Maldonado, O y otros (sin fecha) Manual del participante proyectos ecoturísticos [Homepage], Consultado el 28 de septiembre del 2008 a las 11:00 am de la Word Wide web : http://www.sra.gob.mx/internet/informacion_general/programas/fondo_tierras/manuales/Proyectos_ecotur_sticos.pdf
- Medina Rossana (2008) Estudio de factibilidad para la construcción y puesta en marcha del "alojamiento turístico merú" en ciudad Guayana Dirección General de los Estudios de Postgrado Universidad Católica Andrés Bello. Puerto Ordaz

- Ministerio del poder popular del turismo, (sin fecha) Indicadores [Homepage], Consultado el 24 de julio del 2008 a las 9:30 am de la Word Wide web :
http://www.mintur.gob.ve/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=481
- Moreno Greilysu (28 de abril,2008) Actividad turística refleja cifras positivas en el primer trimestre 2008. [Homepage], Consultado el 06 de octubre del 2008 a las 9:30 am de la Word Wide web :
http://www.mintur.gob.ve/portal/index.php?option=com_content&task=view&id=813&Itemid=39
- Pérez, A (2002) Guía Metodológica para anteproyectos de investigación, (Primera edición) Caracas: Fondo editorial de la universidad Pedagógica Experimental Libertador.
- Project Management Institute (2004) Guía de los fundamentos de la dirección de proyectos. Estados Unidos de America: Pensivalnnia.Autor
- Resolución Asamblea General- Decimotercera reunión Santiago, Chile, (octubre de 1999) Aprobación del Código Etico Mundial para el Turismo [Homepage], Consultado el 28 de julio del 2008 a las 8:21 am de la Word Wide web:<http://www.cinu.org.mx/eventos/turismo2002/doctos/codigo1.htm>
- Rhodes, A (sin fecha) Defendiendo el ecoturismo [Homepage], Consultado el 20 de mayo del 2008 a las 2:00 pm de la Word Wide web:

<http://www.ecoturismolatino.com/esp/ecoviajeros/alternativo/articulos/definendoecoturismoecoturismolatino.pdf>

- Rodríguez, Alvaro (23 de junio, 1997) Ecoturismo y otros turismos [Homepage], Consultado el 18 de noviembre del 2008 a las 7:30 pm de la Word Wide web: <http://members.tripod.com/eduturismo/ecoturismo2.htm> 28/0/2008 8: 35 am
- Ruiz, G (sin fecha) Planificación del proyecto [Homepage], Consultado el 27 de julio del 2008 a las 1:38 pm de la Word Wide web: http://www.eic.ucr.ac.cr/cursos/ic0804/1_planificacion.pdf
- Sabino, C. (2002). El Proceso de Investigación. Caracas: Editorial Panapo
- Sánchez, Invihami (04 de Febrero de 2008) Temporadistas Disfrutan Del Andamiaje Recreacional Que Ofrece La Gobernación De Miranda. [Homepage], Consultado el 20 de septiembre del 2008 a las 3:00 pm de la Word Wide web:

http://www.invihami.gob.ve/index.php?option=com_content&task=view&id=418&Itemid=2
- Trejo, S y otros(1986) Keynes frente a la crisis de los ochenta .Baja California. Universidad Autónoma de, San Diego State University

- Tovar,E, (22 de junio, 2008) Cifras De Turismo Siembran Dudas, [Homepage], Consultado el 24 de julio del 2008 a las 9:00 pm de la Word Wide web: http://buscador.eluniversal.com/2008/06/22/eco_art_cifras-de-turismo-si_916847.shtml
- Universidad Pedagógica Experimental Libertador. (2005). Manual de Trabajos de Grado de Especialización y Maestría y Tesis Doctorales (3ra. ed.). Caracas.
- Velandia, F (diciembre, 2007) Las Posadas Venezolanas Si Compiten. [Homepage], Consultado el 07 de noviembre del 2008 a las 7:46 pm de la Word Wide web: <http://tuposada.com/prensa.php?p=d&id=20&show=2>
- Yáber, Guillermo y Valarino, E. (2003). Tipologías, fases y modelo de gestión para la investigación de postgrado en Gerencia. Caracas.
- Zona De Desarrollo Sustentable (ZEDES) De Barlovento: Mediante Decreto N° 2.454 De Fecha 11/06/2003, Publicada En La Gaceta Oficial De
- Zona De Interés Turístico: Mediante Decreto N°455 del 03/10/1974, publicado en la Gaceta Oficial de la República de Venezuela N°30.516 del 03/10/1974

ANEXOS

INDICADORES BASICOS DE LA ACTIVIDAD TURISTICA 1ER. TRIMESTRE 2008

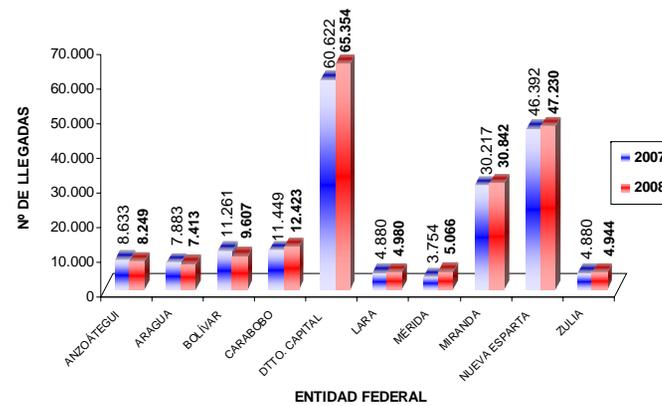
**LLEGADAS DE TURISTAS INTERNACIONALES A VENEZUELA
SEGÚN PRINCIPALES ENTIDADES VISITADAS
1ER TRIMESTRE 2007 - 2008**

ENTIDAD FEDERAL	2007	2008 (_p/)	Var (%) 08/07
ANZOATEGUI	8.633	8.249	-4,45
ARAGUA	7.883	7.413	-5,96
BOLÍVAR	11.261	9.607	-14,69
CARABOBO	11.449	12.423	8,51
DTTO. CAPITAL	60.622	65.354	7,81
LARA	4.880	4.980	2,05
MÉRIDA	3.754	5.066	34,97
MIRANDA	30.217	30.842	2,07
NUEVA ESPARTA	46.392	47.230	1,81
ZULIA	4.880	4.944	1,31
RESTO	19.144	22.044	15,15
TOTAL	209.113	218.151	4,32

(_p/): Cifras Preliminares

Fuente Primaria: Oficina de Migración de los Aeropuertos "Simón Bolívar", "Santiago Mariño", "Arturo Michelena", "La Chinita", Frontera Santa Elena de Uairen
Puerto el Guamache.
Instituto Nacional de Estadística
Ministerio del Poder Popular para el Turismo.

**LLEGADAS DE TURISTAS A VENEZUELA,
SEGÚN PRINCIPALES ENTIDADES VISITADAS.
1ER TRIMESTRE 2007 - 2008**



ENTIDAD FEDERAL	GRUPOS DE EDAD	ENTIDAD DE RESIDENCIA	TIPO DE ALOJAMIENTO	MEDIO DE TRANSPORTE UTILIZADO	NOCHES PROMEDIO DE PERNOCTA POR PERSONA	GASTO POR PERSONA POR ESTADIA(Bs.)	GASTO POR NOCHE POR PERSONA (Bs.)
ANZOÁTEGUI	15 a 24 (22,95%) 0 a 14 (22,42%)	Barinas (58,28%) Apure (10,25%)	Vivienda Propia (28,24%) Viv. Familiares o amigos (27,47%)	Particular (63,44%)	6,05	163.930	27.096
AMAZONAS	15 a 24 (27,26%) 25 a 34 (22,38%)	Bolívar (48,66%) Anzoátegui (9,03%)	Viv. Familiares o amigos (30,64%) Hotel (27,94%)	Particular (56,13%)	3,69	135.574	36.741
APURE	35 a 44 (26,50%) 15 a 24 (24,64%)	Apure (55,19%) Guárico (15,13%)	Campamento (55,14%) Aire libre (25,70%)	Particular (49,07%)	2,78	515.768	185.528
ARAGUA	15 a 24 (27,64%) 25 a 34 (24,67%)	Aragua (50,31%) Capital (12,41%)	Viv. Familiares o amigos (31,83%) Posada (25,63%)	Particular (58,46%)	2,34	113.730	48.603
BARINAS	25 A 34 (30,74%) 15 A 24 (24,48%)	Barinas (71,66%)	Viv. Propia (32,13%) Viv. Familiares o amigos (24,94%)	Particular (75,51%)	3,18	165.286	51.977
BOLIVAR	15 A 24 (27,26%) 25 A 34 (22,38%)	Bolívar (48,66%) Anzoátegui (9,03%)	Viv. Familiares o amigos (30,64%) Hotel (27,94%)	Particular 56,13%	3,69	235.575	63.841
COJEDES	25 A 34 (29,35%) 15 a 24 (23,61%)	Cojedes (88,04%) Carabobo (8,73%)	Ninguno (60,50%) Aire libre (20,58%)	Particular (44,07%)
DTTO CAPITAL	0 A 14 (27,40%) 25 A 34 (23,47%)	Dtto. Capital (69,97%) Miranda (15,22%)	Ninguno (31,89%) Viv. Propia (12,52%)	Particular (47,41%)	3,61	45.141	12.504
FALCÓN	25 A 34 (27,54%) 15 a 24 (27,25%)	Falcón (25,72%) Guárico (10,45%)	Viv. Familiares o amigos (17,91%) Hotel (23,82%)	Particular (76,69%)	3,78	211.602	55.979
GUARICO	0 a 14 (25,62%) 15 a 24 (25,35%)	Falcón (56,21%) Aragua (24,32%)	Viv. Familiares o amigos (13,52%) Ninguno (77,46%)	Particular (65,44%)	4,02	100.930	25.107
LARA	25 A 34 (24,82%) 15 a 24 (24,59%)	Lara (53,43%) Capital (8,73%)	Viv. Familiares o amigos (47,89%) Hotel (11,40%)	Particular (71,05%)	4,92	116.166	23.611
MIRANDA	15 a 24 (25,51%) 0 a 14 (20,95%)	Miranda (62,19%) Capital (26,96%)	Ninguno (56,62%) Viv. propia (17,73%)	Particular (53,18%)	4,37	84.590	19.357
MONAGAS	15 a 24 (28,68%) 25 a 34 (24,12%)	Capital (19,43%) Sucre (18,90%)	Viv. propia (43,30%) Hotel (40,61%)	Particular (48,28%)	6,76	182.538	27.003
NUEVA ESPARTA	0 A 14 (22,31%) 35 A 44 (20,73%)	Capital (35,31%) Aragua (7,31%)	34,50% Hotel (34,50%) Viv. Familiares o amigos (24,83%)	Ferry (78,31%)	7,81	608.550	77.919
PORTUGUESA	0 A 14 (24,17%) 25 A 34 (20,19%)	39,86% Portuguesa 14,69% Barinas	Viv. Familiares o amigos (25,63%) Viv. propia (24,62%)	Particular (60,47%)	2,72	70.829	26.040
TÁCHIRA	25 A 34 (26,12%) 35 a 44 (21,73%)	Capital (20,88%) Táchira (17,87%)	Viv. Familiares o amigos (49,83%) Hotel (23,42%)	Particular (42,69%)	6,02	506.757	84.179
MÉRIDA	0 a 14 (27,38%) 35 a 44 (19,27%)	Falcón (25,65%) Guárico (10,42%)	Hotel (44,04%) Posada (22,02%)	Particular (70,20%)	4,30	358.402	83.349
TRUJILLO	15 a 24 (21,74%) 25 a 34 (20,67%)	Zulia (34,02%) Mérída (11,77%)	Ninguno (36,84%) Viv. Familiares o amigos (21,60%)	Particular (66,24%)
VARGAS	0 a 14 (27,54%) 35 a 44 (19,27%)	Capital (77,20%) Miranda (9,81%)	Ninguno (71,29%) Aire libre (8,35%)	Colectivo (57,43%)	1,68	38.129	22.696
ZULIA	15 a 24 (25,12%) 25 a 34 (23,18%)	Zulia (73,03%) Capital (5,55%)	Viv. Familiares o amigos (23,46%) Ninguno (53,74%)	Particular (82,20%)	4,62	73.249	15.855

...: No Disponible

Fuente: Encuesta en los Núcleos de Desarrollo Endógeno y/o Sitios de Interés Turístico en la Temporada Vacaciones Escolares 2006
Ministerio del Poder Popular para el Turismo

Anexo B Indicadores Temporada Vacaciones Escolares 2006 por entidad Federal.

Anexo C

TURISMO INTERNO
Principales Indicadores, Según Motivo Principal del Viaje
2006 - 2007

MOTIVO PRINCIPAL DE VIAJES	DISTRIBUCIÓN (%)		Var (%) 07 / 06	NOCHES PROMEDIO DE PERMANENCIA		Var (%) 07 / 06	GASTO PROMEDIO POR NOCHE PERNOCTADA (BS)		Var (%) 07 / 06	GASTO PROMEDIO POR ESTADÍA (BS)		Var (%) 07 / 06
	2006	2007		2006	2007		2006	2007		2006	2007	
DEPORTES	0,36	0,40	9,77	3,7	3,7	0,28	86.777,85	84.917,37	-2,14	295.285,96	335.488,91	13,61
ESTUDIOS	0,54	0,48	-11,13	3,3	5,0	50,85	70.427,58	80.378,94	14,13	222.137,89	329.019,22	48,11
NEG. Y MOT. PROFESIONALES	6,53	6,58	0,72	3,2	2,8	-13,23	130.958,81	138.916,22	6,08	415.446,01	385.137,12	-7,30
OCIO, RECREO Y VACACIONES	37,52	40,77	8,67	3,0	2,6	-12,58	64.295,55	82.567,21	28,42	187.861,96	204.924,31	9,08
OTROS MOTIVOS	2,56	1,86	-27,34	1,3	0,8	-38,96	230.144,93	528.305,22	129,55	252.050,22	270.563,02	7,34
RELIGIÓN / PEREGRINACIONES	0,83	1,73	108,82	3,2	1,7	-47,57	45.119,82	59.480,53	31,83	138.722,42	99.814,92	-28,05
TRATAMIENTOS DE SALUD	4,23	4,48	5,91	5,3	5,1	-3,94	61.427,54	96.839,83	57,65	325.774,21	470.986,45	44,57
VISITA A FAMILIARES Y AMIGOS	47,43	43,70	-7,87	6,2	6,0	-3,06	23.711,01	32.591,69	37,45	142.637,13	183.350,94	28,54

Fuente: Encuesta de Turismo Interno en Hogares
Ministerio del Poder Popular para el Turismo.



ANEXO D

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
VICERRECTORADO ACADEMICO
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO
AREA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y DE GESTIÓN
POSTGRADO EN GERENCIA DE PROYECTOS

CUESTIONARIO POSADA CHIRIMENA

APRECIADO CIUDADANO, EL PRESENTE INSTRUMENTO PERMITE MEDIR *LA FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UNA POSADA ECOTURISTICA EN EL PUEBLO DE CHIRIMENA UBICADO EN EL ESTADO MIRANDA*” SUS RESPUESTAS SERAN TRATADAS CON LA MAS ABSOLUTA CONFIDENCIALIDAD Y CON FINES DE LA INVESTIGACIÓN.

Muchas Gracias, por su colaboración

Lic Jessica Gutierrez
Tesista

INSTRUCCIONES

Este instrumento consta de tres partes, la primera relacionada a los Datos Personales del visitante y/ turista. La segunda consiste en completar los datos de ingresos e inversión turística marcando con una equis (x) los espacios en blanco. La tercera parte plantea doce (12) ítems relacionados con el grado de satisfacción que usted considere pertinente. Y la parte cuatro esta referida a dos (2) proposiciones que corresponden según su necesidad.

PARTE I DATOS PERSONALES DEL VISITANTE Y/O TURISTA

- 1) EDAD _____ / 2) SEXO _____ /
- 3) ESTADO CIVIL: _____ / 4) NÚMERO DE HIJOS: _____ /
- 5) NÚMERO DE ACOMPAÑANTES: _____ /
- 6) Lugar de Residencia: Y/O Lugar que nos visita:
País: _____ / Ciudad: _____ / Estado: _____ /
- 7) ¿Es primera vez que viaja al pueblo de Chirimena? SI ___ NO ___
- 8) Número de días que pasará en el pueblo de Chirimena: _____ /
- 9) Si no es el primer viaje, ¿cuántas veces ha visitado el destino?
1)Una vez ___ 2)Dos veces ___ 3)tres veces ___
4)más de cuatro veces ___ 5)mayor a 5 veces ___
- 10) ¿Cuándo fue su último viaje al pueblo de Chirimena?
1)Hace un mes ___ 2)Hace tres meses ___ 3)Hace seis meses ___
4)Un año ___ 5)Dos años o más ___

PARTE II
DATOS SOBRE SUS INGRESOS E INVERSIÓN TURÍSTICA

Lea detenidamente cada proposición antes de responder, seleccione y marque con una equis (x) la alternativas, que corresponda a su respuesta.

1) Su salario promedio mensual es:

- 1) Menor a 800 Bsf _____ 2) 801 Bsf a 1.999 Bsf _____
3) 2.000 Bf a 3.000 Bf _____ 4) 3.000 Bsf a 5.000 Bs.f _____ 5) Mayor a 5.000 Bsf

2) Su gasto promedio por viaje estará comprendido:

- 1) 300 a 600 Bf _____ 2) 700 Bf A 1.000 Bf _____
3) 1.100 Bf a 1.500 Bf 4) mayor a 1.500 Bf _____

3) ¿ Si usted viaja solicitando paquetes turísticos prefiere:

- 1) Comidas _____ 2) Transporte _____ 3) Paseos _____ 4) Alojamiento _____

4) Al momento de la estadía en que lugar pernocta :

- 1) Casa Propia _____ 2) Casa prestada por un amigo _____ 3) En una posada _____
4) Regresan a Residencia _____ 5) Alquilo una casa _____ 6) Pueblos cercanos _____

5) ¿Cuántos días estará en el pueblo de Chirimena?

- 1) Fin de semana _____ 2) De 1 a 3 días _____ 3) De 4 a 6 días _____
4) 1 semana _____ 5) 2 semanas _____ 6) 1 mes _____

6) La cantidad que usted invierte en el costo del paquete turístico por persona está en un rango comprendido:

- 1) Menos de 300 BF _____ 2) De 350 BF a 700 Bf _____ 3) De 750 Bf 1.500 Bf _____
4) De 1.500 Bf a 3.000 Bf _____ 5) Mas de 3.000 Bf. _____

7) La cantidad que usted invierte durante su estancia, sin paquetes turísticos está comprendida:

- 1) Menos de 300 BF _____ 2) De 350 BF a 700 Bf _____ 3) De 750 Bf 1.500 Bf _____
4) De 1.500 Bf a 3.000 Bf _____ 5) Mas de 3.000 Bf. _____

8) El transporte que usted utiliza durante su estadía para realizar los recorridos es:

1)Auto Particular ____ 2)Colectivo ____ 3) Avión ____ 4)Lancha ____ 5)Otros ____

9) Visita usted durante su estadía, atractivos turísticos del pueblo, tales como:

1)Playas ____ 2)Ríos ____ 3)Cayos ____ 4)Haciendas ____ 5)Clubes ____ 6)Centros
Nocturnos ____ 7)Comercios ____ 8)Iglesias ____ 9)Caballerizas ____ 10)Otros ____

10) Cuando usted visita el pueblo de Chirimena que tipo de productos adquiere:

1)Comida ____ 2)Artesanía ____ 3)Ropa ____ 4) Souvenir ____ 5) Otros ____

11) Cómo obtuvo usted información del pueblo de Chirimena :

1)Ya lo había visitado ____ 2)Por recomendación ____ 3)Publicidad ____
4)Otros ____

12) ¿Cuál de estos lugares han sido su Principal destino turístico en el Estado Miranda?:

1)Chirimena ____ 2)Corrales ____ 3)Chirere ____ 4)Caracolito ____ 5)Puerto Francés ____
6)Caimanes ____ 7)Los totumos ____ 8)Otros ____

PARTE III

A continuación se presentan una serie de proposiciones. Marque con una (x) la alternativa, que se corresponda con su opinión.

ESCALA

MUY INSATISFECHO	INSATISFECHO	MEDIANAMENTE SATISFECHO	SATISFECHO	MUY SATISFECHO
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)

COMO VISITANTE AL PUEBLO DE CHIRIMENA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1.-¿Se siente satisfecho con la calidad en las instalaciones externas (áreas verdes, salas de juegos, sala de lectura, sala de ejercicios, salón de sauna, piscina) de la posada en el cual es huésped?					
2.- ¿Se siente satisfecho con la calidad de las instalaciones internas (confort en las habitaciones) de la posada en el cual es huésped?					
3.-¿Se siente satisfecho con la calidad de la comida de restaurante (variedad de platos nacionales e internacionales) que ofrece la posada del cual es huésped?.					
4.- ¿Se siente satisfecho con el servicio de agua caliente a la hora de tomar un baño en la posada en el cual es huésped?.					
5.- ¿Se siente satisfecho con el servicio de desagües para las aguas negras que posee la posada del cual es huésped?.					
6.- ¿Se siente satisfecho con la calidad del servicio de la señal TV local en el posada del cual es huésped?					
7.- ¿Se siente satisfecho con la calidad de señal de TV por cable que ofrece la posada del cual es huésped?					
8.- ¿Se siente satisfecho con el servicio de aire acondicionado en la habitación del posada del cual es huésped?					
9.- ¿Se siente satisfecho con el servicio de ventiladores en la habitación de la posada del cual es huésped?					
10.- ¿Se siente satisfecho con la capacidad de respuesta que ofrece el servicio de la recepción (comunicación) de la posada en el cual es huésped?					
11.- ¿Se siente satisfecho con el servicio de seguridad en las instalaciones de la posada del cual es huésped?					
12.- ¿Se siente satisfecho con el servicio de estacionamiento que ofrece la posada del cual es huésped?					

PARTE IV

A continuación se presentan una serie de señalamientos. Indique su opinión en cada una de ellas.

1) Aspectos que le disgustaron en cuanto a la hospitalidad, calidad del servicio de hospedaje, seguridad y otros.

2) Sugerencias o aspectos a mejorar

Anexo E

TURISMO INTERNO ESTADO MIRANDA
Movilización de Residentes en las Temporadas de Carnaval y Semana Santa
2005 - 2008

TEMPORADAS	AÑOS			
	2005	2006	2007	2008
CARNAVAL	126.312	163.435	220.652	361.412
SEMANA SANTA	106.489	199.412	203.752	349.784

Fuente Primaria: Protección Civil
Ministerio del Poder Popular para el Turismo.

Anexo H

DEPRECIACION Y AMORTIZACION

(Expresado en Bolivares)

	Valor de los Activos	Años de Dep/Am	Primer año	Segundo año	Tercer año	Cuarto año	Quinto año
Depreciacion							
Casa	250.000	20		12.500	12.500	12.500	12.500
Instalaciones civiles	82.218	5		16.444	16.444	16.444	16.444
Instalaciones electricas	24.609	5		4.922	4.922	4.922	4.922
Equipo auxiliar	172.500	3		57.500	57.500	57.500	57.500
Mobiliario	65.892	5		13.178	13.178	13.178	13.178
Total Depreciacion	595.218			104.544	104.544	104.544	104.544
Amortizacion							
Costo financiero del credito	117.178	5,5		21.305	21.305	21.305	21.305
Ingenieria del proyecto	10.000	1	10.000	-	-	-	-
Comercializacion	4.500	2		2.250	2.250	-	-
Total Amortizacion	131.678		10.000	23.555	23.555	21.305	21.305
TOTAL DEPREC. Y AMORTIZACION	726.896		10.000	128.099	128.099	125.849	125.849

OP	Parametros	
Efi	Metodo de calculo utilizado	Linea recta
Efi	Valor de salvamento	Ninguno
Efi	Años de depreciacion	rango D7:D11 del cuadro
Efi	Años de amortizacion	rango D14:D16 del cuadro

Anexo I

CUADRO 6A.1

NOMINA

(Expresado en Bolívares)

				Segundo Año			
				Costo Mensual			
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Presidente	F	1	5.000,00	5.000,00	1.250,00	75.000,00
1	Administrador	F	1	3.000,00	3.000,00	750,00	45.000,00
2	Asistente de Atención al cliente	V	2	600,00	1.200,00	300,00	18.000,00
2	Guía Turístico	V	1	1.500,00	1.500,00	375,00	22.500,00
3	Vigilante	V	2	1.000,00	2.000,00	500,00	30.000,00
3	Asistente de Limpieza	V	1	800,00	800,00	200,00	12.000,00
3	Auxiliar de Limpieza	V	2	600,00	1.200,00	300,00	18.000,00
3	Cocinero	V	1	1.000,00	1.000,00	250,00	15.000,00
3	Auxiliar de cocina	V	1	800,00	800,00	200,00	12.000,00
TOTALES			12		16.500	4.125	247.500

				Costo anual		
Código	Clasificación por categorías			Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Gerencial	F	2	96.000	24.000	120.000
2	Administrativo	V	3	32.400	8.100	40.500
3	Operativo	V	7	69.600	17.400	87.000
TOTALES			12	198.000	49.500	247.500
Empleados Fijos		F	2	96.000,00	24.000,00	120.000,00
Empleados Variables		V	10	102.000,00	25.500,00	127.500,00
TOTALES			12	198.000,00	49.500,00	247.500,00

OP	Parametros		
Tec	Prestaciones Sociales		25% del costo total mensual o anual
Tec	Meses por Año		12 meses por año
Tec	Inc. Anual por buen desempeño		15% sobre el sueldo básico del año anterior
Tec	Cargos		rango B7:B15 del cuadro
Tec	Fijo o variable		rango C7:C15 del cuadro
Tec	Personas por cargo		rango D7:D15 del cuadro
Tec	Salario Básico		rango E7:E15 del cuadro
Efi	Código de categorías		rango A20:A22 del cuadro
Efi	Categorías		rango B20:B22 del cuadro

CUADRO 6B.1

NOMINA

(Expresado en Bolívares)

				Tercer Año			
				Costo Mensual			
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Presidente	F	1	5.750	5.750	1.438	86.250
1	Administrador	F	1	3.450	3.450	863	51.750
2	Asistente de Atención al cliente	V	2	690	1.380	345	20.700
2	Guia Turístico	V	2	1.725	3.450	863	51.750
3	Vigilante	V	2	1.150	2.300	575	34.500
3	Asistente de Limpieza	V	1	920	920	230	13.800
3	Auxiliar de Limpieza	V	2	690	1.380	345	20.700
3	Cocinero	V	1	1.150	1.150	288	17.250
3	Auxiliar de cocina	V	1	920	920	230	13.800
			TOTALES	13	20.700	5.175	310.500

Clasificación por categorías				
1	Gerencial	F	2	
2	Administrativo	V	4	
3	Operativo	V	7	
			TOTALES	
			13	
		Empleados Fijos	F	2
		Empleados Variables	V	11
			TOTALES	
			13	

Costo anual		
Nómina	Prestaciones Sociales	Total
110.400	27.600	138.000
57.960	14.490	72.450
80.040	20.010	100.050
248.400	62.100	310.500
110.400	27.600	138.000
138.000	34.500	172.500
248.400	62.100	310.500

CUADRO 6C.1

NOMINA

(Expresado en Bolívares)

				Cuarto año			
				Costo mensual			
Código	Descripción del Cargo	F/V	No.	Salario Básico	Nómina	Prestaciones Sociales	Costo Anual Total
1	Presidente	F	1	6.613	6.613	1.653	99.188
1	Administrador	F	1	3.968	3.968	992	59.513
2	Asistente de Atención al cliente	V	2	794	1.587	397	23.805
2	Guia Turístico	V	2	1.984	3.968	992	59.513
3	Vigilante	V	2	1.323	2.645	661	39.675
3	Asistente de Limpieza	V	1	1.058	1.058	265	15.870
3	Auxiliar de Limpieza	V	2	794	1.587	397	23.805
3	Cocinero	V	1	1.323	1.323	331	19.838
3	Auxiliar de cocina	V	2	1.058	2.116	529	31.740
			TOTALES	14	24.863	6.216	372.945

Clasificación por categorías				
1	Gerencial	F	2	
2	Administrativo	V	4	
3	Operativo	V	8	
			TOTALES	
			14	
		Empleados Fijos	F	2
		Empleados Variables	V	12
			TOTALES	
			14	

Costo anual		
Nómina	Prestaciones Sociales	Total
126.960	31.740	158.700
66.654	16.664	83.318
104.742	26.186	130.928
298.356	74.589	372.945
126.960	31.740	158.700
171.396	42.849	214.245
298.356	74.589	372.945