



## **ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES**

### **PLAN DE NEGOCIO “HOSTAL MI TIERRA”**

#### **Autores y carreras:**

- Br. Dayana María Urroz Pantoja MCT (1311304)
- Br. Iveth Thamara Carvajal Contreras. AE (1311300)
- Br. Jilma Manuela Guerrero González. AE (1310772)
- Br. Josseling Carolina Romero Fletes MCT (1210910)
- Br. Joselyn Isabel Castro Martínez MCT (1312331)

Tutores:

Lic. Mayra Rodríguez.

Lic. Herzen Murillo.

**MANAGUA, DICIEMBRE 2017.**

### ÍNDICE

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS	4
RESUMEN EJECUTIVO	7
<b>1. OBJETIVOS</b>	<b>8</b>
1.1.    OBJETIVO GENERAL	8
1.2.    OBJETIVOS ESPECIFICOS	8
<b>2. APOORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMIA LOCAL/NACIONAL</b>	<b>8</b>
<b>3. PERFIL ESTRATEGICO</b>	<b>9</b>
3.1.    MISION	9
3.2.    VISION	9
3.3.    ESTRATEGIA DEL NEGOCIO	9
<b>4. PLAN DE MARKETING</b>	<b>10</b>
<b>4.1.    ANALISIS DEL ENTORNO Y SECTOR</b>	<b>10</b>
4.1.1.    ANALISIS EXTERNO	10
4.1.2.    ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	24
4.1.3.    FODA	28
<b>4.2.    INVESTIGACION DE MERCADO</b>	<b>30</b>
4.2.1.    METODOLOGIA	31
4.2.2.    ANALISIS DE LOS RESULTADOS	32
<b>4.3.    DECISIONES ESTRATEGICAS DE MARKETING</b>	<b>35</b>
4.3.1.    DECISION DEL SERVICIO	35
4.3.2.    ANALISIS DE LA COMPETENCIA	37
4.3.3.    OBJETIVOS DE MARKETING	37
4.3.4.    DESCRIPCION DEL MERCADO NETA	38
4.3.5.    DEMANDA Y PARTICIPACION DE MERCADO	38
<b>4.3.6.    ESTRATEGIAS DE MARKETING</b>	<b>40</b>
4.3.6.1.    ESTRATEGIA DE POSICIONAMIENTO	40
4.3.6.2.    ESTRATEGIA DE SEGMENTACION DE MERCADO	40
<b>4.3.7.    PLAN DE ACCION</b>	<b>41</b>
4.3.7.1.    ACCIONES DEL SERVICIO	41
4.3.7.2.    ACCIONES DE PRECIO	43

4.3.7.3. ACCIONES DE PROMOCION	46
4.3.7.4. ACCIONES DE DISTRIBUCION	47
4.3.7.5. ACCIONES DE PERSONAS	48
4.3.7.6. ACCIONES DE PRESENCIA FISICA	48
<b>4.3.8 PROYECCIONES DE VENTAS</b>	<b>48</b>
<b>5. PLAN DE PRODUCCION</b>	<b>52</b>
5.1. CURSOGRAMA DEL SERVICIO	52
5.2. ACTIVOS FIJOS Y VIDA UTIL DE LOS ACTIVOS FIJOS	53
5.3. CAPACIDAD PLANIFICADA Y FUTURA	58
5.4. MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA	60
<b>5.5. GASTOS GENERALES DE LA EMPRESA</b>	<b>65</b>
5.5.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS	65
5.5.2. GASTOS DE VENTA	66
<b>6. PLAN DE ORGANIZACIÓN</b>	<b>67</b>
6.1. FORMA DE LA EMPRESA	67
6.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	70
6.3. ACTIVIDADES Y GASTOS PREOPERATIVOS	77
<b>7. PLAN FINANCIERO</b>	<b>79</b>
7.1. PRESUPUESTO DE INVERSION	79
7.2. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	80
7.3. FLUJO DE CAJA	81
7.4. BALANCE GENERAL	82
7.5. PUNTO DE EQUILIBRIO	83
7.6. INDICADORES FINANCIEROS	84
7.7. ANALISIS DE SENSIBILIDAD	85
7.8. REFERENCIA BIBLIOGRAFICA	88
<b>8. ANEXOS</b>	<b>89</b>

**AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA.**

*A mi Padre, Dios y Señor, ante todo, por ayudarme en esta etapa de mi vida y darme sabiduría en este camino que emprendí de su mano. A mi bella madre **Elizabeth González**, por su apoyo y cariño infinito. A mi viejita **Teresa Hernández**, que amo con todo mi ser por ser mi ejemplo más representativo de lucha y perseverancia. A mi familia que es el pilar fundamental en mi formación. A mis amigas **Thamara Carvajal** por su apoyo a lo largo de la carrera y experiencias únicas vividas, **María Eugenia Guevara** por el apoyo brindado en todo momento, **Nelly Cardoza** por su apoyo. A mi amiga **Marjorie Morales** por ser como una hermana para mí y darme ánimos A los docentes que nos formaron en el camino. ¡A todos gracias!!!*

*Jilma Guerrero González.*

*Este trabajo se lo dedico a Dios que me permitió culminar mis estudios y a todas las personas que aportaron por llegar a mi meta a mis padres por el amor que me brindan cada día en que han sabido guiar, mi Vida por mostrarme el camino hacia la superación*

*Dayana María Urroz Pantoja.*

*Mi proyecto lo dedico con todo mi amor y cariño*

*A Dios por la fortaleza y sabiduría que me dio para vencer obstáculos.*

*A mi familia quienes han sido un pilar fundamental para poder realizar con éxito esta etapa en mi vida, por darme consejos y por los recursos brindados, sin ustedes no hubiese sido posible realizar este sueño.*

*A mi novio quien me ha brindado su apoyo y confianza incondicionalmente para poder llegar a esta instancia.*

*A mis compañeros y amigos presentes y pasados, quienes sin esperar nada a cambio compartieron su conocimiento, alegrías y tristezas durante estos años.*

*A mis queridos profesores por el conocimiento compartido y por velar por nuestro éxito profesional.*

*Josseling carolina Romero Fletes.*

*Agradezco y dedico primeramente a Dios por guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no decaer en los problemas que se presentaban enseñándome a enfrentar las adversidades sin perder nunca la dignidad y darme siempre la sabiduría para iluminarme.*

*A mi madre porque gracias a ella y mi familia quienes gracias a ellos soy lo que soy, por su apoyo, consejos, comprensión, y valores que me han inculcado por darme los recursos necesarios para culminar con los mayores éxitos mi carrera universitaria.*

*A todos y todas mis docentes que tuve en este largo camino de mi carrera, les agradezco todas las nuevas cosas que gracias a ellos aprendí para mi mayor crecimiento como una mejor y excelente persona.*

*Josefyn Castro Martínez*

*A Dios, por permitirme llegar a esta recta final, la culminación de mis estudios; por haberme llenado de salud, fortaleza y serenidad. Dedicado en especial a mi hermano **Alexander Carvajal** por ser mi ejemplo a seguir desde muy niña y tus consejos que cumpliera todas mis metas .A mi madre **Iveth Contreras** por ser un apoyo incondicional en todos los aspectos de mi vida, por todo su infinito amor que siempre ha sido desinteresado, por tus valiosos consejos, por los valores que has inculcado en mí, a mi padre **Thomas Carvajal** por ser un ejemplo de crecimiento y perseverancia quien me ha inspirado a ser cada día mejor y a luchar por nuestros sueños y convertirlos en realidad. A mi tía **Lilliam Obando** a quien quiero como una madre, por compartir momentos significativos conmigo y por siempre estar dispuesta a escucharme y ayudarme en cualquier momento, como también a mis tíos **yadyra Contreras, Elizabeth Contreras** y **Marcio Marengo** que han estado conmigo en todo momento incondicionalmente y todo el apoyo que me han brindado .*

*A mi hermano menor **Elías Acevedo** y mi sobrinito que quiero como un hijo **Adrián González** para ser un ejemplo en sus vidas Pero de último pero no menos importante a mi novio tan especial **Hernaldo López** que ha aguantado mis días buenos y mi estrés y a mi amiga **Jilma Guerrero** y a **María Eugenia Moreira** que comenzamos esta experiencia casi desde el principio como fue creciendo nuestra amistad .Gracias a ustedes por motivarme cada día a ser mejor.*

*Thamara Carvajal Contreras.*

### RESUMEN EJECUTIVO.

El presente Documento se hizo con el fin de culminación de estudios de plan de negocios. Hostal Mi Tierra, ubicada en la ciudad de Masaya, municipio de Catarina kilometro treinta y nueve y medio es una empresa del sector terciario, dedicada a la oferta de servicios de alojamiento. En el análisis de los entornos se determinó los elementos claves para la introducción de este plan de negocios, entre algunos factores importantes:

- Competencia directa: Tenemos un hostel llamado Calle Real, Hotel Casa Catarina, y las pequeñas pensiones que están en la calle principal.
- Competencia indirecta: Están algunas casas del pueblo que han sido modificadas para servir como pensión, de manera ilegal y los moteles de paso.

Hostal Mi tierra Tendrá un diseño atractivo para los turistas, las instalaciones contarán con 10 habitaciones, en todas sus habitaciones habrá pinturas alusivas a Nicaragua, una pequeña sala de entretenimiento para la recreación y una piscina para hacer más placentera la estancia de los huéspedes.

Se decidió constituir como Sociedad Anónima y será el segundo hostel que presta servicios de alojamiento a turistas nacionales y extranjeros en el casco urbano en el municipio de Catarina.

El valor de la inversión para poner en marcha este negocio es de \$ 203,614.56. se analizó los indicadores financieros

El valor actual neto es de \$336,813.73 por lo que se puede determinar de esta manera la rentabilidad que tendrá el proyecto hostel Mi tierra es positiva y rentable

La tasa interna de retorno (TIR) 66% lo cual demuestra el beneficio de la inversión.

RBC La relación costo beneficio es de \$ 1.71 lo cual demuestra que por cada dólar invertido se obtendrá \$0.71 de ganancia por tanto el dictamen del proyecto es rentable.

PR: El periodo de recuperación de la inversión será de dos años.

Basado en todos los análisis se concluye que el presente plan de negocios es viable y se recomienda su implementación.

## **1. OBJETIVOS.**

### **1.1. OBJETIVO GENERAL:**

Formular Plan de Negocio dirigido a la pequeña empresa del sector terciario relacionado con la oferta turística de alojamiento del municipio de Catarina del Departamento de Masaya, que contribuya al desarrollo y crecimiento del país.

### **1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- Realizar un estudio de mercado con el fin de identificar los clientes potenciales y la afluencia de visitantes a la ciudad de Masaya y municipio de Catarina
- Determinar las características del cliente y competencia en el sector para diseñar estrategias que permitan la diferenciación de los servicios.
- Desarrollar turismo sostenible utilizando técnicas orientadoras que permitan el adecuado uso de los diferentes recursos naturales, patrimoniales y culturales propios de la región.

## **2. APOORTE DEL PROYECTO A LA ECONOMÍA LOCAL /NACIONAL.**

Según los resultados del índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) divulgado por el Banco Central de Nicaragua (BCN), el sector de hoteles y restaurantes, alcanzaron un crecimiento del 10.2%, ubicándoles como el tercer gran impulsor del crecimiento económico de Nicaragua en junio de este año.

Realizar el Plan de Negocio en este sector tiene la finalidad de que la población turística tenga una nueva opción de alojamiento de calidad, ya que actualmente el municipio de Catarina cuenta con un solo hostel ubicado en el casco urbano, que brinda el servicio de alojamiento, cabe señalar que no cuenta con un personal calificado, existe un hotel y algunas casas de hospedajes, es por esta razón que creemos que “Hostal Mi Tierra” será una buena oportunidad de negocio por la carencia de hostales

Con la creación de “Hostal Mi Tierra” en el municipio de Catarina generaremos una plaza para 10 nuevos empleos, a las personas que cumplan con los requerimientos exigidos. El crecimiento económico en el sector de alojamientos aumentara de igual manera que la afluencia turística ha venido incrementando los últimos años.

Con la creación de nuevos establecimientos el PIB en Nicaragua va en aumento y “Hostal Mi Tierra” será uno de esos impulsores de crecimiento al aperturar dicho negocio.

### **3. PERFIL ESTRATÉGICO.**

#### **3.1. MISIÓN:**

Hostal “Mi Tierra”, es una empresa del sector terciario, dedicada a la oferta de servicios de alojamiento donde el huésped encuentre oferta que asegure la mejor experiencia en un ambiente grato y familiar, donde los huéspedes puedan relajarse y disfrutar de nuestra cultura y tradiciones

#### **3.2. VISIÓN:**

Posicionarnos como empresa líder del sector de alojamiento del departamento de Masaya, logrando ser reconocidos por los turistas nacionales e internacionales como el lugar apropiado para satisfacer sus expectativas.

#### **3.3. ESTRATEGIA DEL NEGOCIO:**

Enfoque de diferenciación. Haremos distinción al ofrecer servicio de alojamiento en un entorno familiar con calidad de servicios y responsabilidad social alrededor del cuidado y preservación del medioambiente.

Precios competitivos ofertados por el hostal de acuerdo a las habitaciones y sus políticas.

### **4. PLAN DE MARKETING**

#### **4.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y SECTOR**

##### **4.1.1. ANÁLISIS EXTERNO:**

###### **a) Político-Legal**

###### **Entorno político-legal.**

En Nicaragua toda empresa debe estar legalmente constituida y establecida, para ello deben estar registrados e inscritos a las siguientes dependencias del gobierno:

No.	Asunto	Ley o normativa que lo regula
1	Regulación sanitaria	1.1. Ley General de Salud 423. Arto 7 numeral 1,12, 60.
2	Inscripción a la Alcaldía	2.1. Plan de Arbitrio Municipal decreto 455 Art. 3,5,6,7,11,14,16
3	Licencia Comercial	3.1. Código del Comercio de Nicaragua Art. 13, 19,28.
4	Inscripción a la DGI	4.1. Ley de Concertación Tributaria 822, Art. 127
5	Registro al INSS	5.1. Ley de Seguridad Social 539.
6	Registro al INATEC	6.1.Ley Orgánica de INATEC Art. 24,25

Para efectos de las leyes presentes se obtendrá por:

- ✓ INTUR: Instituto Nicaragüense de Turismo
- ✓ MARENA: Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales
- ✓ MHCP: Ministerio de Hacienda y Crédito Público
- ✓ DGI: Dirección General de Ingresos
- ✓ CANATUR: Cámara Nacional del Turismo
- ✓ CANTUR: Cámara Nicaragüense de la Pequeña y Mediana Empresa Turística

El turismo en Nicaragua está creciendo, ya que actualmente es la segunda industria más grande de la nación, durante los 9 años pasados el turismo ha crecido el 90 % por toda la nación en un índice del 10 % anualmente. Se espera que Nicaragua que ha visto crecimiento positivo en este 2016, crezca aún más en el año 2017 gracias a que el gobierno actual está impulsando el rubro de una manera ordenada y a gran escala.

La industria turística se declara de interés nacional. Es una de las actividades económicas fundamentales y de prioridad para el Estado, enmarcado en un modelo de desarrollo económico sostenible y sometido a las disposiciones de esta Ley, las cuales tienen carácter de orden público

“Hostal Mi tierra” se regirá a las normas y políticas que el Gobierno avala para que permanezca en función de la manera correcta, es decir, política y legalmente cumpla con todos los requisitos, desde su inscripción en la DGI y pagos de impuesto, hasta el tipo de cambio de la moneda extranjera.

**a) Económico**

Comportamiento y tendencia de tipo de cambio

Años	Dólar	Euros
<b>2015</b>	27.9283 Diciembre	30.4
<b>2016</b>	29.3247 Diciembre	30.89
<b>2017</b>	30.24 Agosto	35.6023

Las inversiones extranjeras directas y el comercio también muestran perspectivas favorables. La estabilidad macroeconómica de Nicaragua ha permitido que el Gobierno adapte sus decisiones, desde unas a corto plazo para sortear la crisis, a estrategias pioneras de más largo plazo para combatir la pobreza, especialmente en las zonas rurales.

Crecimiento de tasa por sectores

Periodos	Años	crecimiento
<b>Primario Secundario Terciario</b>	2014	25% 25% 50%
<b>Primario Secundario Terciario</b>	2015	5.64% 5.64% 5.64%
<b>Primario Secundario Terciario</b>	2016	6.10% 6.12% 7.15%

Aun así, Nicaragua sigue siendo uno de los países menos desarrollados de América Latina, donde el acceso a los servicios básicos es un reto diario. La pobreza, aunque ha disminuido de manera constante en los últimos años, sigue siendo alta.

**Ingreso promedio de turistas que visitaron Nicaragua**

Aunque en los últimos años el número de turistas que llega al país y los ingresos que genera la actividad no han dejado de crecer, el aprovechamiento del potencial de esta actividad aún está en crecimiento, por lo que la eliminación de algunos obstáculos le permitiría a esta actividad convertirse en el principal motor de la economía nacional.

<b>Años</b>	<b>Turistas</b>	<b>Ganancias</b>	<b>Crecimiento del turismo en el país</b>
<b>2014</b>	47,000	445.4 millones	87.6%
<b>2015</b>	109,000	1.5 millones	4.8%
<b>2016</b>	1.504,414	9 millones	28.2%
<b>2017</b>	180,744		

Cuánto gasta un turista en Nicaragua

Los turistas que visitan Nicaragua ya sea por diferentes motivos su estadía es aproximadamente de 10 días lo máximo.

<b>Personas</b>	<b>Días</b>	<b>Gastos por día en alojamiento</b>
<b>Turistas</b>	5-7	\$ 44x7=308
<b>Extranjero por motivo de negocio</b>	3-5	\$150 x5 =750
<b>Vacaciones Visitas a familias</b>	7- 10	\$ 150x10=15,00

Nicaragua ha experimentado un crecimiento económico sostenido como resultado del manejo disciplinado de sus políticas fiscales, financieras, monetarias y cambiarias.

La legislación y procedimientos administrativos relacionados a negocios han contribuido a un fuerte ingreso de inversión extranjera en los últimos años.

Más aun, el excelente desempeño económico de Nicaragua ha sido reconocido por el Fondo Monetario Internacional (FMI) a través de una serie de revisiones durante los últimos años. En el 2015, el FMI destacó que "El desempeño económico reciente de Nicaragua ha sido favorable"; además enfatizó que "El manejo prudente de las políticas macroeconómicas se convertirán en perspectivas favorables en el corto y mediano plazo".

## Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB) en el 2016 es de US\$13,230.1 millones, con un crecimiento real de 4.7%. A su vez, el PIB per cápita es de US\$2,090.8.

Durante los últimos cinco años, el PIB se ha comportado de la siguiente manera:

	2012	2013	2014	2015	2016
<b>PIB (US\$ Millones)</b>	10.645	11256	11806	12693	13,230.1
<b>Crecimiento PIB</b>	6,5%	4,9%	4,8%	4,9%	4,7%

## La actividad económica en el municipio de Catarina, Masaya

La Principal actividad del municipio es el turismo, este ha tenido un incremento significativo en los últimos años, a su vez, está promoviendo el desarrollo local, siendo el generador de ingresos económicos para la población y mismo gobierno local. La alcaldía ha asumido un rol beligerante de cara al fortalecimiento del sector turístico, aprovechando los recursos humanos, con sus saberes tradicionales, su cultura y naturaleza del municipio. Este sector a su vez dinamiza otras actividades como la micro y pequeñas empresas artesanales de fabricación de muebles de madera, bambú, textil vestuarios, viveros, panaderías, restaurantes y comiderías, elaboración de productos derivados del maíz, marimberos, transporte (moto-taxi), elaboración de productos pirotécnicos, entre otros. Los ingresos que se perciben en un 70 por ciento son destinados para mejoras del centro turístico mirador de Catarina y el resto se ingresa a la alcaldía para gastos administrativos y para proyectos sociales. En el registro municipal de la alcaldía se encuentran contabilizados más de 400 negocios en la ciudad y sus alrededores, cuenta con más de cien tiendas de artesanías de cerámica, 45 talleres de muebles de madera, 16 talleres de bambú, 100 pequeños negocios de jardinería, 26 restaurantes que se encuentran distribuidos en Catarina, 2 hoteles, 8 hostales en el Plan de la Laguna de apoyo y uno en la zona urbana.

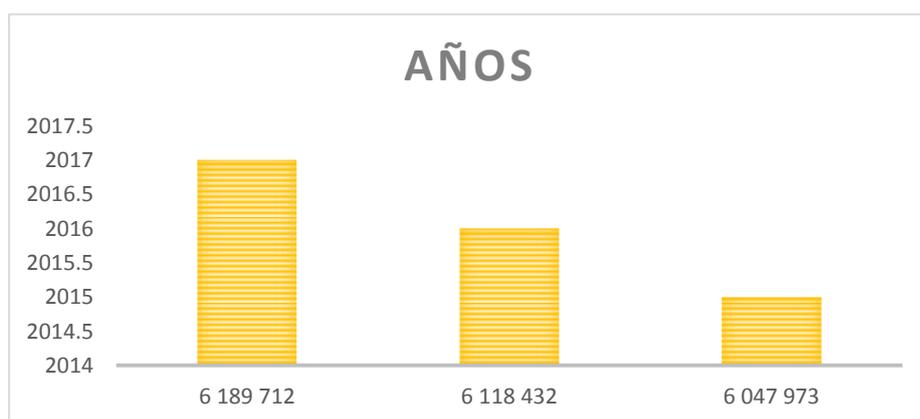
**b) Socio Cultural**

**Tasa de crecimiento de la población nicaragüense**

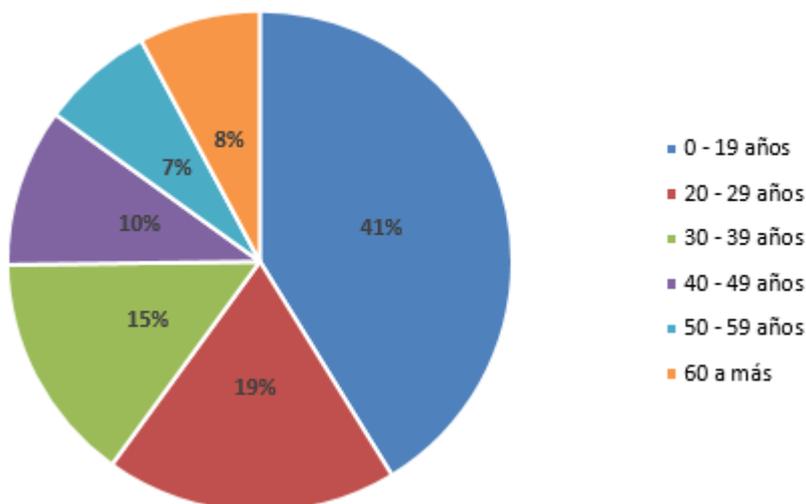
La población nicaragüense ha mostrado un crecimiento en los últimos años, y se encuentra distribuida por edades de 0 -19años, 20 - 29años, 30 - 39años, 40 -59 años y de 60 años a más.

**Tasa de crecimiento de la población nicaragüense**

Población	años
<b>6 189 712</b>	2017
<b>6 118 432</b>	2016
<b>6 047 973</b>	2015



**Distribución Poblacional según Edad**



Otros importantes indicadores demográficos incluyen:

Crecimiento promedio anual: 1.22 por ciento

Expectativa de vida: 74.5 años

Tasa bruta de nacimientos: 23.2 por cada mil habitantes

Tasa bruta de mortalidad: 4.6 por cada mil habitantes

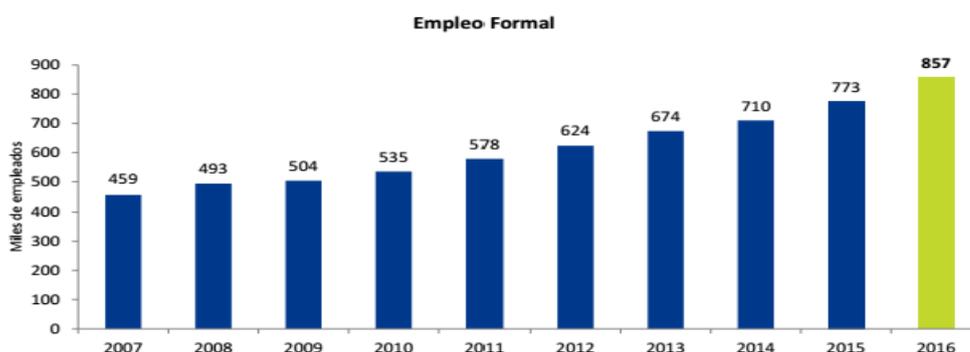
Tasa de mortalidad infantil: 18.1 por cada mil nacidos

Tasa global de fertilidad: 2.5 por mujer

Fuerza laboral

PEA	miles de empleados
2007	459
2008	493
2009	504
2010	535
2011	578
2012	624
2013	674
2014	710
2015	773
2016	857

**FUERZA LABORAL**



Indicadores	
Población menor de 39 años	76.1%
Fuerza laboral*	3.2 millones
Desempleo*	6.6%
Subempleo	46%

### Indicadores:

Población menor de 39 años 76.1%

PEA 3.2 millones

Desempleo 6.6%

Subempleo 46%



### SALARIO MÍNIMO 2017



Salarios incluyen beneficios sociales (49%)

Sector	Mensual US\$	Hora US\$
Construcción, Establecimientos Financieros y Seguros	395.45	1.90
Electricidad y Agua, Comercio, Restaurantes y Hoteles, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	324.11	1.55
Minas y Canteras	317.35	1.52
Pesca	268.69	1.29
Industrias Sujetas a Régimen Fiscal	256.10	1.23
Servicios Comunitarios Sociales y Personales	247.72	1.19
Industria Manufacturera	237.60	1.14
Gobierno Central y Municipal	220.36	1.06
Micro y Pequeña Industria Artesanal y Turística Nacional	189.86	0.91
Agropecuario*	176.71	0.85

El sistema de educación nicaragüense incluye también la formación técnica de alta calidad para satisfacer las necesidades inmediatas y a largo plazo de la fuerza laboral. El país cuenta con:

- ✓ 44 universidades
- ✓ 3 universidades con programas bilingües
- ✓ 5 colegios bilingües
- ✓ Decenas de Institutos de idioma inglés
- ✓ 13 institutos tecnológicos brindando servicio en las áreas de: Electrónica, Sistemas y Ciencias de Computación, Agropecuario y Forestal, Industria y Construcción, Comercio.

Aproximadamente un 36% de la población económicamente activa se dedica a la agricultura y al aprovechamiento de los recursos naturales, un 20% a la industria, un 20% al comercio, comunicaciones y actividades financieras y el resto a proveer servicios comunales, sociales y personales.

El desempleo es un problema generalizado que varía de un 54% en el departamento de Managua hasta un 80% en la Costa Atlántica

## Indicadores de seguridad

Nicaragua Es actualmente el país que operativamente tiene mejores resultados en frenar el crimen organizado, así como bandas locales y su lucha constante contra el narcotráfico, esto hace a Nicaragua el mejor destino para visitar con la garantía de poder recorrerlo en auto, moto o bicicletas porque su gente está orientada a servir a los turistas, demostrar la calidad humana que el nicaragüense tiene en su cultura como país. Así mismo Nicaragua tiene actualmente el nombramiento del país más Seguro de Centroamérica y el ostenta el Segundo lugar en Latinoamérica como el País más seguro para vivir y desarrollar un negocio.

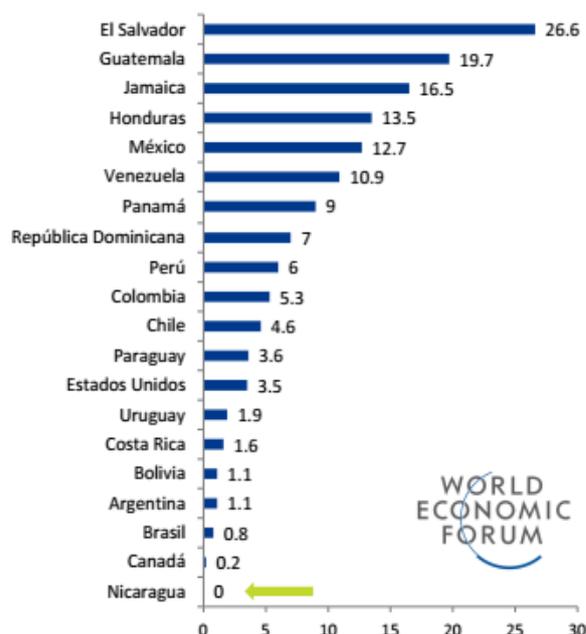
tasa de homicidio en centro américa	2015	2016
Nicaragua	8	7
Panamá	11	9
costa rica	11	12
Guatemala	35	27
Honduras	57	59
el salvador	101	81



## INDICADORES DE SEGURIDAD



### La Delincuencia y el Robo como Principal Problema para Hacer Negocios en América 2016



### **Municipios de Masaya**

Masaya presenta un territorio variado, en los municipios del sur, Catarina, La Concepción, Masatepe, Nandasmo, Niquinohomo y San Juan de Oriente, el terreno es accidentado y presenta elevaciones superiores a los 500 msnm, además de cauces de ríos temporales que descienden de la Meseta de los Pueblos, de Carazo y desembocan en la Laguna de Masaya. Los municipios del norte, Masaya, Nindiri y Tisma presentan un territorio plano, característico de la Llanura Interlacustre, que se extiende entre el Lago de Managua y el Lago de Nicaragua.

### **Mirador de Catarina, el destino turístico más concurrido de Masaya**

La significativa afluencia de visitantes es un indicativo de que es el destino turístico más concurrido de Masaya. Su espectacular vista, el fresco clima, la belleza natural, la artesanía y la vistosidad de las plantas que atraen la atención del turista, invitan a disfrutar de este rincón en la meseta de Los Pueblos, al oriente.

Áreas Protegidas del municipio de Catarina: Se considera áreas protegidas las que tienen por objeto la conservación, el manejo racional y la restauración de la flora, fauna silvestre y otras formas de vida, así como la Biodiversidad y la biosfera. Igualmente se incluirá en esta categoría aquellos espacios del territorio nacional, que, al protegerlos, se pretende restaurar y conservar fenómenos geomorfológicos, sitios de importancia histórica, arqueológicos, culturales, escénicos o recreativos. La principal área protegida que posee el municipio es la Reserva Natural Laguna de Apoyo (200 metros de profundidad aproximadamente). Esta es una reserva que pertenece al Sistema Nacional de Áreas Protegidas de Nicaragua SINAP bajo la responsabilidad del Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales - MARENA (Decreto 42 – 91). Se encuentra ubicada en los Departamentos de Masaya y Granada, en ella posee territorio los municipios de Catarina, Diriomo, Diriá, San Juan de Oriente y Granada. Tiene una extensión de 3,500 Ha de las cuales 11.45km<sup>2</sup> = 1145 pertenecen a Catarina esta brinda una gran biodiversidad de flora y fauna propia del trópico seco.

### **Población de Catarina, Masaya**

La población se compone de unos 8,350 habitantes, 4,069 en el área urbana y 4,281 en el área rural. Las zonas poblacionales pueden dividirse en cinco: Zona 1. Se encuentra al Oeste El Jaboncillo y Tirima, Zona 2. Ubicada al noroeste abarcando la comarca de La Frontera, Zona 3. Compreendida por la comarca de Pacaya ubicada al Norte del municipio. Zona 4. Establecida al Este, comprende el sector de la Laguna de Apoyo. Zona 5. Es el área urbana del municipio.

## **Fiestas patronales de Catarina**

En el pueblo de Catarina el 85% de población profesan la religión católica, por lo tanto, el 15% sobrante radican en la población evangélica, existiendo en el municipio tres iglesias evangélicas. Catarina es el único pueblo del Departamento de Masaya que celebra dos fiestas patronales al año. La primera es en honor a Santa Catalina, Virgen y Mártir de Alejandría, estas fiestas inician el 23 de noviembre y finalizan el 27 del mismo mes, al culminar la fiesta se realiza una corrida de toros al final matan un ternero y se hace la famosa Sopa de Toro, donde se reparte a toda la comunidad y degustan de este platillo tradicional.

La segunda fiesta patronal se desarrolla en el mes de diciembre en honor a San Silvestre Papa, inician el 25 de diciembre y finalizan el primero de enero del siguiente año. Durante las fiestas de Santa Catalina se realizan diferentes actividades religiosas, mientras que en San Silvestre resaltan las actividades del Toro Venado, actividad que se lleva cabo el 1 de enero de todos los años donde desfilan personas con máscaras, trajes que bailan al sonar de los chicheros y marimbas sobre las calles principales del municipio. Durante las dos fiestas las personas con el cargo de Mayordomo reparten comidas y bebidas a base de maíz: nacatamales, rosquillas, bollos, chicha y el infaltable licor popular conocido como “Guaro Pelón”, también construyen grandes enramadas confeccionadas con troncos de árboles y palmas de corozo, las cuales son adornadas con flores y frutas.

### **d) Tecnológico**

La tecnología ofrece la oportunidad de mejora al rendimiento y productividad de las empresas, es por ello que “Hostal Mi Tierra” estará conectado con el mercado a través de sistemas de distribución online.

#### **Formando alianzas con tour operadoras tales como:**

- Careli tour Nicaragua
- Güegüense tours
- Madroño tour

#### **Estando en todas las redes sociales:**

- Facebook
- Twitter
- Instagram
- WhatsApp
- Correo electrónico

#### **Sitios web tales como:**

- Booking.com

- [Travelguidenicaragua.com](http://Travelguidenicaragua.com)
- [ViaNica.com](http://ViaNica.com)
- [www.HostalMitierra.com](http://www.HostalMitierra.com)
- [PaginasAmarillas.com](http://PaginasAmarillas.com)

Estableceremos alianza con la prestigiosa marca **TRIVAGO** para que los clientes potenciales puedan conocernos internacionalmente y reservar en línea, haremos presencia en los eventos que realiza **INTUR** Nicaragua para darnos a conocer a nivel nacional teniendo nuestro stand en el lugar del evento.

### c) Ambiental.

En Nicaragua existen instituciones gubernamentales destinadas a la atención, preservación y protección del medio ambiente, siendo algunas de estas MARENA, INAFOR, PGR, MIPUB Y MAGFOR.

Teniendo estas instituciones leyes que protegen el cuidado y preservación para el medio ambiente tanto para personas naturales como jurídicas, siendo algunas de las leyes: artículo 3 de la ley general del medio ambiente y los recursos naturales:

1. garantizar el uso, cuidado y manejo racional de las cuencas y sistemas hídricos.
2. fomentar y estimular la educación ambiental como medio para promover una sociedad en armonía con la naturaleza.
3. propiciar un medio ambiente sano que contribuya de la mejor manera a la promoción de la salud y prevención de las enfermedades del pueblo nicaragüense.

El crecimiento del sector turismo, conlleva una serie de impactos a los recursos naturales, así como también provoca algunos conflictos para el entorno social, cultural y económico del país.

El sector turismo es uno de los que necesita estar en armonía con el medio ambiente, ya que un ambiente saludable atrae mayores inversiones, pero en algunos casos el desarrollo de este sector implica una serie de riesgos para los recursos naturales, como la creación de infraestructuras para brindar mejores condiciones a los turistas, modificando en algunos casos las situaciones de los recursos específicamente del suelo y el paisaje

En el hostel pretendemos realizar las siguientes actividades como muestra de colaboración en la conservación y protección del medio ambiente y concientizar a nuestros huéspedes a cuidar de nuestro medio ambiente y nuestros recursos naturales, lo detallamos a continuación:

- En el hostel se pretende ser lo más ecológicamente y amigable con el medio ambiente, desde realizar labores de reforestación alrededor del hostel, así como también colocar cestos de basura por todo el lugar y en cada habitación para hacer conciencia y de alguna manera disminuir el problema de la basura que cada día incrementa en nuestro país, de igual

manera motivando a nuestros huéspedes a hacer buen uso del recurso vital, el agua.

- Contaremos con servicio de tour o excursiones para los huéspedes tanto a pie o en bicicletas, por la laguna que caracteriza a este municipio, así como también parques, museos, etc., para darles a conocer nuestra cultura y tradición.
- también pretendemos formar un equipo con nuestros colaboradores para realizar la labor social de limpiar la orilla de nuestra laguna la cual es un destino turístico tanto para nacionales y extranjeros, y de esta manera evitemos la contaminación del agua.

### **Análisis del sector: Sector servicios-sector turismo**

Hablando del turismo, este sector tiene un excelente potencial, pues en los últimos cinco años ha generado un crecimiento del 10.6% con relación a los años anteriores. Nicaragua tiene una riqueza natural incalculable: lagos, lagunas, bosques, hermosas playas e imponentes volcanes.

En el año 2014 Nicaragua disponía de 992 establecimientos turísticos clasificados como Oferta Turística Nacional de Alojamiento del país, clasificados en: 343 Hoteles, 638 Alojamientos Turísticos de Carácter no Hotelero (ATCNH) y 11 Aparto-Hotel; 174 establecimientos (18 %) se encuentran ubicados en la ciudad de Managua y 818 (82 %) en los distintos departamentos del país.

A nivel nacional se disponen de 13,242 habitaciones aptas para el turismo, de las cuales 3,821 (29 %) corresponden a los establecimientos ubicados en la ciudad de Managua y 9,421 (71 %) están ubicados en los establecimientos hoteleros y similares de los otros departamentos del país.

### **Desarrollo del Turismo de Catarina**

En 1990 el turismo en Catarina empieza a tomar gran auge y surge la actividad turística del municipio con el apoyo de la alcaldía del municipio de Catarina.

La afluencia de los visitantes crece más que años anteriores, para el año 2000 el mirador de Catarina pasa a posición del INTUR (Instituto Nicaragüense de Turismo).

El turismo pasa a ser una de las principales actividades generadora de ingresos en el municipio y para los años 2001- 2004 se hacen inversiones en remodelación al mirador lo cual lo hace más atractivo, llenando gran parte de las expectativas de los visitantes, posteriormente a estas fechas en los años siguientes se crean 400 metros de ampliación de senderos para la contemplación de la Laguna de Apoyo.

En el año 2013 gracias al apoyo de las diferentes autoridades gubernamentales y el INTUR, el municipio rico en tradiciones con un gran potencial del recurso Reserva Natural Laguna de Apoyo y su vista desde el mirador, es reconocido a nivel mundial como destino turístico esto ayudó a posicionar a Catarina en uno de

los destinos principales de Masaya y ser reconocido a nivel Mundial como destino turístico.

<b>Análisis del Entorno General.</b>			
<b>Ámbito</b>	<b>Variable</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Amenaza</b>
<b>Económico</b>	PIB	En crecimiento	
	Sector turismo	En crecimiento	
	Inflación		Alza en los precios
	Precios		Alza.
	Salarios		
<b>Político legal</b>	Política económica		Regulación y reformas de leyes
	Política fiscal		Reformas y regulaciones
	Legislación turística	Crecimiento.	
<b>Socio-cultural</b>	Población	Crecimiento	
	Mercado de trabajo	Crecimiento	
	Seguridad nacional	Crecimiento	
<b>Tecnológico</b>	Conocimiento científico y tecnológico		Poco conocimiento
	Tecnología actual	Crecimiento	
	Disponibilidad de nuevas tecnología	Crecimiento	
<b>Ambiental</b>	Uso de materia prima natural	Crecimiento	
	Existencia de tasa ecológica	Crecimiento	
	Política ambiental	Crecimiento	

#### **4.1.2. ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS SEGÚN PORTER**

##### **1. Poder de negociación de los Proveedores**

Para este caso podemos decir que los proveedores no son tantos principalmente las tour operadoras (Tours Nicaragua, Güegüense tour y madroño tour) que prestarán un servicio externalizado y los supermercados o almacenes que nos venderán los insumos necesarios.

Esperamos que la relación con los proveedores sea de largo plazo, tanto por la importancia de una alianza entre estos dos servicios que se complementan como por los descuentos en los costos que puede traer una relación bien conducida con los proveedores.

##### **¿Cómo es el Poder de los Proveedores en industria?**

El poder de negociación de los proveedores es bajo, ya que existen en el mercado gran número de establecimientos con los que podríamos hacer alianzas. De igual manera no dependemos de ninguno para abastecernos de los insumos necesarios para Hostal Mi Tierra

##### **2. Poder de negociación de los clientes**

Los consumidores que predominantes en el mercado de los albergues son los turistas extranjeros, ya que los turistas nacionales tienden a sustituir con mayor facilidad los hostales por el arriendo de cabañas, casas o campings lo cual se refleja en una alta sensibilidad al precio por este servicio. Los turistas nacionales tienen acceso a las referencias de amigos y conocidos que han visitado la zona anteriormente las cuales tienden a ser más fidedignas que los datos entregados por internet

##### **¿Cómo es el Poder de negociación de los clientes en industria?**

es alto, puesto que son ellos quienes deciden donde, cuando y como comprar, además de los que estarán dispuestos a pagar. El poder de los turistas extranjeros es también alto, en el sentido que no presentan tanta sensibilidad a los precios, pero sí exigen mayor calidad de los servicios. Sumado a lo anterior la preferencia a reservar en hoteles y sitios de alojamiento, donde tienen el transporte y una cama asegurada

### **3. Amenaza de los Sustitutos**

En el municipio de Catarina existe una fuerte disponibilidad de servicios sustitutos en este caso los moteles de paso que se les puede considerar para descansar, aunque no estén en la misma categoría de un hostel. Cabe señalar que también existen casas modificadas que sirven de hospedaje y pensiones que pueden ser consideradas por los posibles clientes de nuestro Hostel. Estos sustitutos reemplazan el servicio básico de alojamiento que ofrece el hostel, mas no tienen un concepto que los defina o un factor diferenciador. Pero si los clientes buscan comodidad y más valor por su dinero un Hostel está muy por encima del servicio recibido por los sustitutos.

Si los costos en que incurren los compradores al cambiar a sustitutos son altos o bajos: los costos psicológicos serían altos desde el calor humano hasta la comodidad.

#### **¿Cómo es la amenaza de productos sustitutos en su industria?**

La amenaza de productos sustitutos es baja porque los sustitutos presentes no poseen los servicios complementarios que Hostel Mi tierra ofrecería a sus huéspedes ni poseen la infraestructura adecuada, ni el trato diferenciado que se debe tener con los huéspedes y como los clientes siempre buscan el valor agregado en un sustituto no lo encontrarán.

### **4. Amenazas de nuevos competidores**

Políticas gubernamentales: no representa ninguna barrera, al contrario, se abren puertas que incentivan la actividad en el sector como la Ley 306 y Ley 495.

Una demanda de mercado en rápido crecimiento: para Nicaragua es vital tener la posibilidad de ofrecer una amplia variedad de hoteles, alojamientos de calidad y por supuesto gran variedad de establecimientos hoteleros para que todos los turistas puedan elegir el que prefieran y disfruten de Nicaragua a lo largo de sus vacaciones. Estas inversiones que se han realizado en Nicaragua por parte de diferentes cadenas hoteleras ha sido sin duda una muy buena noticia, ya que en la actualidad el país ha mejorado mucho desde el punto de vista de la industria hotelera.

Los miembros ya presentes de la industria con frecuencia son fuertes candidatos a entrar a segmentos del mercado o áreas geográficas donde en ese momento no tienen presencia: no es raro que las empresas existentes que ofrecen servicios hoteleros se extiendan a nuevos mercados para obtener más utilidades

#### **¿Cómo es la amenaza de nuevos competidores?**

La amenaza es alta, no existen barreras de entradas significativas y al incrementar las visitas de turistas al país, fácilmente ellos pueden optar por un lugar que les resuelva sus necesidades de alojamiento, al existir una gran oferta de hostales los huéspedes fácilmente podrían cambiarse y también pueden disminuir los ingresos ya que estas tomarían un porcentaje de la clientela del Hostel del municipio de Catarina.

### **5. Rivalidad competitiva:**

Actualmente no son muchos los competidores en la zona de Catarina, ya que la mayoría de las empresas dedicadas al servicio de alojamiento están ubicadas en la cercanías a la laguna, meramente en el pueblo las únicas empresas que se lograron observar dentro del municipio fueron Hotel Casa Catarina y Hospedaje familiar que es un lugar que no brinda las mejores condiciones en cuanto a hospedería y algunas casas modificadas que sirven de pensión, en las afueras de Catarina solo se encuentran abundantes Hoteles de paso (Moteles). Pero, en cuanto a los hostales, encontramos únicamente hostel calle real, pero no ofrece infraestructura y diseño de interiores llamativo para los turistas. En general los servicios adicionales se mantienen para los huéspedes.

### **¿Cómo es la rivalidad competitiva en industria?**

Para "Hostal Mi Tierra" la rivalidad competitiva es baja, esto debido a que en la zona donde estará ubicado no se encuentran muchos sitios que brindan servicios de alojamiento, por otro lado, lo que se puede encontrar son hoteles de mayor prestigio, por lo tanto, en este punto se considera una rivalidad competitiva de otros hostales baja.

**Análisis de las 5 fuerzas de porter**

<b>fuerzas</b>	<b>Oportunidad</b>	<b>Amenaza</b>	<b>Justificación</b>
<b>Poder de negociación de los proveedores</b>	✓		El poder de negociación de los proveedores es baja, ya que existen en el mercado gran número de establecimientos con los que podríamos hacer alianzas. De igual manera no dependemos de ninguno para abastecernos de los alimentos a ofertar en “Hostal Mi Tierra”
<b>Poder de negociación de los clientes</b>	✓		es alto, puesto que son ellos quienes deciden donde, cuando y como comprar, además de los que estarán dispuestos a pagar. El poder de los turistas extranjeros es también alto, en el sentido que no presentan tanta sensibilidad a los precios, pero sí exigen mayor calidad de los servicios. Sumado a lo anterior la preferencia a reservar en hoteles y sitios de alojamiento, donde tienen el transporte y una cama asegurada
<b>Amenaza de los sustitutos</b>		✓	La amenaza de productos sustitutos es baja porque los sustitutos presentes no poseen los servicios complementarios que Hostal Mi tierra ofrecería a sus huéspedes ni poseen la infraestructura adecuada, ni el trato diferenciado que se debe tener con los huéspedes y como los clientes siempre buscan el valor agregado en un sustituto no lo encontraran
<b>Amenaza de nuevos competidores</b>		✓	La amenaza es alta, no existen barreras de entradas significativas y al incrementar las visitas de turistas al país, fácilmente ellos pueden optar por un lugar que les resuelva sus necesidades de alojamiento, al existir una gran oferta de hostales los huéspedes fácilmente podrían cambiarse y también pueden disminuir los ingresos ya que estas tomarían un porcentaje de la clientela del Hostal del municipio de Catarina.
<b>Rivalidad competitiva</b>	✓		Para “Hostal Mi Tierra” la rivalidad competitiva es baja, esto debido a que en la zona donde estará ubicado no se encuentran muchos sitios que brindan servicios de alojamiento, por otro lado, lo que se puede encontrar son hoteles de mayor prestigio, por lo tanto, en este punto se considera una rivalidad competitiva de otros hostales baja.

**4.1.3. FODA**

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• contar con un personal Bilingüe y altamente calificado en atención al cliente</li> <li>• Infraestructura</li> <li>• Excelente ubicación del hostel, en la entrada de municipio de Catarina.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El constante flujo de visitante al municipio de Catarina.</li> <li>• Aumento de la actividad económica en el Municipio.</li> <li>• No existe fuerte Rivalidad Competitiva.</li> <li>• Fuerza Laboral joven.</li> <li>• País más seguro de Centroamérica</li> <li>• Promulgación de leyes de incentivo turístico (Ley 306, 495 y 822)</li> <li>• Alianzas con tour operadoras</li> <li>• Oportunidad de financiamiento</li> </ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poca experiencia en servicios turísticos y alojamiento</li> <li>• Pueden presentarse problemas para obtener el financiamiento requerido</li> <li>• Ser un negocio nuevo en el mercado</li> <li>• Falta de contactos suficientes para promover y publicitar el Hostel adecuadamente para Tratar de posicionarnos en el mercado del turismo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de la competencia.</li> <li>• Que los clientes no se sientan satisfechos con el servicio brindado.</li> <li>• Aparición de nuevos competidores con precios más atractivos.</li> <li>• Temporada de baja clientelas.</li> <li>• Pocas barreras de entrada.</li> <li>• Desastres naturales.</li> <li>• Cambio en las directrices políticas, económicas y sociales del país</li> </ul>

## Logotipo y Eslogan



### Descripcion del logo :

En nuestro logo el guardabarranco y la Flor de sacuanjoche se integra como parte de la identidad nacional, un volcán que representa nuestra naturaleza siendo uno de nuestros principales atractivos turísticos.

De igual manera prevalecen más los colores verdes representando el medio ambiente, amarillo que representa positivismo ambos colores simbolizan los nuevos comienzos y el color café que representa la tierra, confianza y permanencia. Esto enfocándonos en la mercadotecnia.

**Eslogan:** El placer de lo natural...

## **4.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO.**

### **4.2.1. METODOLOGÍA.**

- Tipo de investigación:

- ✓ Investigación Exploratoria: en primera instancia se hizo una investigación de tipo exploratoria descartando dudas tanto en el estudio de los entornos como las cinco fuerzas de Porter.

- ✓ investigación cualitativa proporciona profundidad a los datos, dispersión, riqueza interpretativa, sin entrar a detalles en lo cuantitativo sobre gustos y preferencias de los posibles clientes

- Fuentes de datos:

- ✓ Fuentes Primarias: en esta actividad se llevaron a cabo encuestas de manera personal y a turistas nacionales y extranjeros que son los posibles clientes potenciales y reales.

- ✓ Fuentes secundarias: se realizaron consultas en sitios web, bibliografía seleccionada, informes del INTUR y del BCN.

- Plan de recolección de datos:

Para llevar a cabo la realización de las encuestas se decidió visitar propiamente el municipio de Catarina y ahí distintos establecimientos frecuentados por los turistas para la recolección de dichos datos

- Población y muestra

La población seleccionada para este estudio que va dirigido al sector turístico fue la cantidad de turistas al día que visitan el municipio según el instituto de turismo son 6,055 entre turistas nacionales y extranjeros.

Muestra real

$$N=6,055$$

$$P=0.5$$

$$Z=1.96$$

$$Q=0.5$$

$$E^2=0.05$$

$$n = \frac{1.96^2 (6,055) (0.5) (0.5)}{(6,055 - 1)(0.05^2) + (1.96^2) (0.5) (0.5)} \approx 361$$

Muestra aplicada

$$N=6,055$$

$$P=0.5$$

$$Z=1.96$$

$$Q=0.95$$

$$E^2=0.05$$

$$n = \frac{1.96^2 (6,055) (0.05) (0.95)}{(6,055 - 1)(0.05^2) + (1.96^2) (0.05) (0.95)} \approx 75$$

#### **4.2.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.**

##### **Sexo:**

Del 100% de las personas encuestas en el municipio de Catarina el 52% son femenino y el 48% masculino.

##### **Idioma que domina**

Del 100% el 6.6667% domina solo el idioma inglés, un 53.333% solo el idioma español y un 40% dominan ambos idiomas.

##### **Edad**

De los 100% encuestados el 35% tiene un rango de edad de 18 a 28 años

El 43% son las edades que más encuestamos en nuestra investigación tienen un rango de 29-39 años y el 22% son de 40 a mas

##### **Calificación del turista:**

Del 100% de las personas encuestadas un 64% son turistas nacionales y el 36% son turistas extranjeros.

##### **Nivel académico del turista:**

De los encuestados de turistas nacionales el 81% son licenciados y el 15% tienen una maestría y el 4% tienen doctorado.

##### **Si usted es extranjero cuál es su gasto promedio en el país:**

De todos los encuestados de los turistas extranjeros el 33% gasta en el país de \$1000-3000 de ahí sigue el 15% con \$3001-6000 y el 52% se encuentra en la opción de no aplica ya que no tiene definidos su gasto

##### **Si usted es turista nacional indique el sector donde labora:**

En los turistas nacionales se encuentra laborando en el sector público el 18% y en el privado el 31% y el 3% laboran en ONG el 18% en otros y el 31% no aplica

##### **1. ¿Si es turista extranjero como clasifica su frecuencia de viajes?**

Los turistas extranjeros que fueron encuestados el 31% viaja muy frecuente, el 21% poco frecuente, el 48% no aplica.

##### **2. ¿Si es turista nacional o extranjero ha visitado el municipio de Catarina?**

Del 100% de los encuestados el 95% si ha visitado Catarina, un 5% no lo ha visitado de los turistas nacionales y extranjeros

**3. ¿cuál ha sido el objetivo de su visita?**

El 55% de turistas ha visitado Catarina por motivo de paseo, el 36% por vacaciones y el 9% por motivo laboral.

**4. ¿indique el tiempo de permanencia en su estadía?**

El 74% de los turistas ha permanecido de 1 a 2 días en Catarina y el 26% de 3 días a más.

**5. ¿Acostumbra visitar alojamientos?**

El 63% de los turistas si acostumbra visitar alojamientos en su estadía y el 37% no acostumbra visitar a alojamiento en sus viajes.

**6. ¿Cuál es el medio que más utiliza para buscar información sobre alojamientos?**

El medio que más prevalece con un 75% para buscar información sobre alojamientos son las redes sociales, 4% periódicos, 9% por televisión, 1% radio y 11% utilizan otros medios.

**7. ¿Qué tipos de alojamientos conoce en Catarina?**

Del 100% de los encuestados el 20% conoce hospedajes, 40% hostel, 32% hoteles y 8% conoce otros tipos de alojamientos.

**8. ¿Ha encontrado oferta de alojamiento según su interés?**

El 67% ha encontrado oferta según su interés y el 33% no.

**9. ¿conoce de algún hostel en Catarina?**

De todos los encuestados el 53% si conoce un hostel en Catarina y un 47% no conoce de un hostel en Catarina.

**10. ¿se hospedaría en un hostel en Catarina?**

Del 100% de los turistas nacionales y extranjeros el 91% si se hospedaría en un hostel en el municipio de Catarina y el 9% no se hospedaría.

**11. ¿Qué es lo que más le llamaría la atención de un hostel?**

Del 100% de los turistas nacionales y extranjeros un 42% le llamaría la atención la comodidad, un 36% la calidad y un 22% la calidez

**12. ¿Qué requerimientos exige para hospedarse en un hostel en Catarina?**

Los requerimientos que más prevalecen según los encuestados es la seguridad y la comodidad con un 38% cada uno, y 22% respondió que sea ecológico.

### **13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de hospedaje?**

El 76% estaría dispuesto a pagar de \$30 a \$50, el 16% estaría dispuesto a pagar \$51 a \$70, y un 4% de \$71 a \$90, y por ultimo con un 4% de \$91 a más.

### **14. ¿si se ha alojado en un hostel en Catarina cuál cree que es la importancia de la creación de un nuevo hostel?**

Del 100% de los encuestados un 49% opina que es muy importante la creación de un nuevo hostel, el 40% dice que es importante, y el 11% nada importante.

### **15. ¿cómo calificaría la apertura de un nuevo hostel en Catarina?**

Del 100% de los turistas nacionales y extranjeros el 44% opina que es excelente la apertura de un nuevo hostel en Catarina, el 32% dice que es muy bueno, el 17% opina que es bueno, y un 7% indiferente.

### 4.3. DECISIONES ESTRATÉGICAS DE MARKETING.

#### 4.3.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO /SERVICIO.

Decisiones estratégicas de marketing

##### 1- Descripción del producto/servicio

Hostal mi Tierra está enfocado en facilitar a sus clientes (turistas nacionales y extranjeros) los siguientes servicios:

- Alojamiento:
  - Tarifa de precio, según las habitaciones:
  - Habitaciones completas (Son habitaciones con aire acondicionado, baño Privado).
  - Habitaciones sencillas (son habitaciones con abanicos y baños compartidos)
  - Habitaciones Grupales (son habitaciones con aire acondicionado y baño privado máximo 4 personas).
- Parqueo.
- Sala de entretenimiento.
- televisión por cable.
- libre acceso a internet.
- Si el huésped lo requiere, servicio de tour por los sitios turísticos del municipio.
- Piscina.

##### 2- Análisis de la flor del servicio para “Hostal Mi Tierra”.

- **Información:** todo lo concerniente a los servicios estará disponible en línea desde el sitio web oficial de “Hostal Mi Tierra”, así como en las distintas redes sociales y páginas donde nos anunciemos, así mismo contaremos con información sobre los servicios del hostel en material físico como brochures y mantas publicitarias.
- **Consulta:** el personal de “Hostal Mi Tierra” estará capacitado para brindar información pertinente a la situación de los clientes y dar una respuesta satisfactoria estas consultas podrán realizarse en línea, vía telefónica o personalmente para ello el personal será bilingüe.
- **Toma de pedidos:** “Hostal Mi tierra” aceptará solicitudes de reservación que son la forma óptima de tomar pedidos a larga distancia para esto contaremos con una página de reservación en línea de igual manera se tomara reservación vía telefónica. No obstante, se aplicará la política de reservación que se implemente en el hostel.

- **Cortesía:** el personal que estará a cargo de atender a los clientes de Hostal Mi Tierra mostrar total hospitalidad y calidez en la atención, siempre sonriente tomará en cuenta las sugerencias de los huéspedes para ello se contara con personal bilingüe para que exista una buena comunicación y su estadía sea más gratificante, poder crear fidelidad y que ellos sientan que son importantes para “**Hostal Mi Tierra**”.
- **Atención:** “**Hostal Mi Tierra**” prestará toda la atención requerida a sus clientes, teniendo en cuenta las necesidades que ellos quieren satisfacer. Desde el ayudarles con sus equipajes hasta tratar de atender su más exigente requerimiento.
- **Excepciones:**
  - Hostal mi tierra se reserva el derecho de atención a personas con actitudes sospechosas, en estado de ebriedad.
  - No se admiten ingesta de licor dentro del establecimiento
  - Queda prohibido introducir animales en las instalaciones del Hostal, a menos que se trate de perros guías.
  - Queda prohibido introducir armas de fuego, armas blancas, artículos que representen cualquier tipo de arma u objetos similares
  - Los huéspedes tienen prohibido poseer, distribuir, consumir alcohol y/o cualquier tipo de sustancias psicotrópicas en las instalaciones del Hostal.
- **Facturación:** Se lleva a cabo en el área de recepción. una vez vencido el tiempo pactado en la reservación, el huésped solicita a la recepción el estado de su cuenta, el análisis de la cuenta del huésped, sus preguntas o dudas respecto a los cargos hechos y el control de la documentación requerida para el cobro al cliente.
- **Pago:** los sistemas de pago que Hostal mi tierra implementara serán por medio de pagos electrónicos, tarjeta de crédito, se realiza la operación de venta en el POS y débito. (BAC, BANPRO, FICOSA, BDF) como dólares americanos, creando más facilidad y comodidad para los clientes.

### 4.3.2. ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.

**Competencia directa:** Tenemos un hostel llamado Calle Real, Hotel Casa Catarina, y las pequeñas pensiones que están en la calle principal.

**Competencia indirecta:** Están algunas casas del pueblo que han sido modificadas para servir como pensión, de manera ilegal y los moteles de paso.

El mercado es competitivo actualmente y esto lo hace atractivo para nosotros porque es una buena zona turística, a diario llegan muchos visitantes ya sea nacionales como internacionales a conocer, vacacionar, disfrutar etc. y es ahí donde “Hostal Mi Tierra” se diferenciará al brindar un servicio de hospedaje con un ambiente cálido, familiar y sobre todo en un ambiente natural, con nuestra flora y fauna y dando a conocer un poco de nuestras culturas y tradiciones. Creando así posicionamiento, para que nuestros clientes sean fieles y principalmente que se sientan parte de la familia del hostel.

### 4.3.3. OBJETIVO DE MARKETING.

#### Objetivo general:

Determinar estrategias para el segmento de mercado y poder satisfacer sus necesidades, obteniendo su fidelidad a través de los servicios ofertados.

#### Objetivo de Corto Plazo 3-8 meses

- Lograr un 80% de satisfacción de los huéspedes.
- Asegurar la calidad de los servicios que permita hacer que el huésped recomiende este Hostel.

#### Objetivo de mediano plazo 1-5 años

- Alcanzar posicionamiento en el mercado del Hostel viéndonos como una de las mejores opciones de alojamiento.
- Incrementar en al menos el 10% de visitas de turista extranjero.

#### Objetivo de largo plazo 5 años o mas

- Incrementar la capacidad de alojamiento.
- Crear estrategia promocional y de servicio que aseguren con un mayor número de clientes potenciales.
- Generar alianza con el aeropuerto.

#### **4.3.4. DESCRIPCIÓN DE MERCADO META.**

El segmento de mercado al que el “**Hostal Mi tierra**” se enfocara será al grupo de turistas nacionales y extranjeros que tengan como preferencia visitar el municipio de Catarina y que estén interesados en encontrar seguridad, comodidad y confort.

Se pretende que obtengan la mayor satisfacción posible en su estadía. Aprovechando su cercanía al pueblo de Masaya y Catarina, así como sus lugares turísticos.

#### **4.3.5. DEMANDA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO.**

##### **Análisis de la demanda**

**Demanda Potencial.** La demanda potencial para el caso de nuestro estudio es la cantidad de personas que visitan el municipio de Catarina corresponde al 95%. (según encuesta)

**Demanda Real.** La demanda real es aquella que refleja la proporción de personas que visitan el municipio de Catarina y se hospedan en hotel. La proporción que representa esta demanda es del 63%. (según encuesta)

**Demanda proyectada** es la cantidad de turistas nacionales y extranjeros que estarían dispuestos a hospedarse en un hostel en Catarina representando el 91% (según encuesta)

<b>Año</b>	considerando 7% incremento anual
Año 1	5510
Año 2	5896
Año 3	6309
Año 4	6751
Año 5	7224
<b>Total</b>	31690

Según exploración realizada en el hostel calle real el 42% de los huéspedes demandan habitaciones grupales, el 26% habitaciones dobles y el 32% habitaciones matrimoniales o sencillas. Tomamos estos porcentajes para proyectar la demanda de personas por habitaciones

**Demanda de personas por habitaciones**

<b>Demanda proyectada según datos de encuesta</b>			
<b>Año</b>	<b>Habitaciones grupales</b>	<b>Habitaciones matrimoniales/ sencillas</b>	<b>Habitaciones dobles</b>
2018	2314	1763	1433
2019	2476	1887	1533
2020	2650	2019	1640
2021	2836	2160	1755
2022	3034	2312	1878
<b>Total</b>	<b>13310</b>	<b>10141</b>	<b>8239</b>

**Participación de mercado.**

Solo existe un hostel ubicado en el casco urbano de Catarina con una capacidad de 8 habitaciones, este es El hostel calle real y el hotel casa Catarina que cuenta con 50 habitaciones. También existen otros sitios destinados al servicio de hospedaje con un total de 13 habitaciones.

“**Hostal mi tierra**” contara con 10 habitaciones disponibles.

Participación de Mercado hostel mi tierra (%)=  $\frac{\text{Total Unidades Vendidas por la Empresa}}{\text{Total Unidades Vendidas por el Mercado}}$

Sustituyendo:  $10/71=0.1408=14.08\%$

### **4.3.6. ESTRATEGIA DE MARKETING.**

#### **4.3.6.1. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO:**

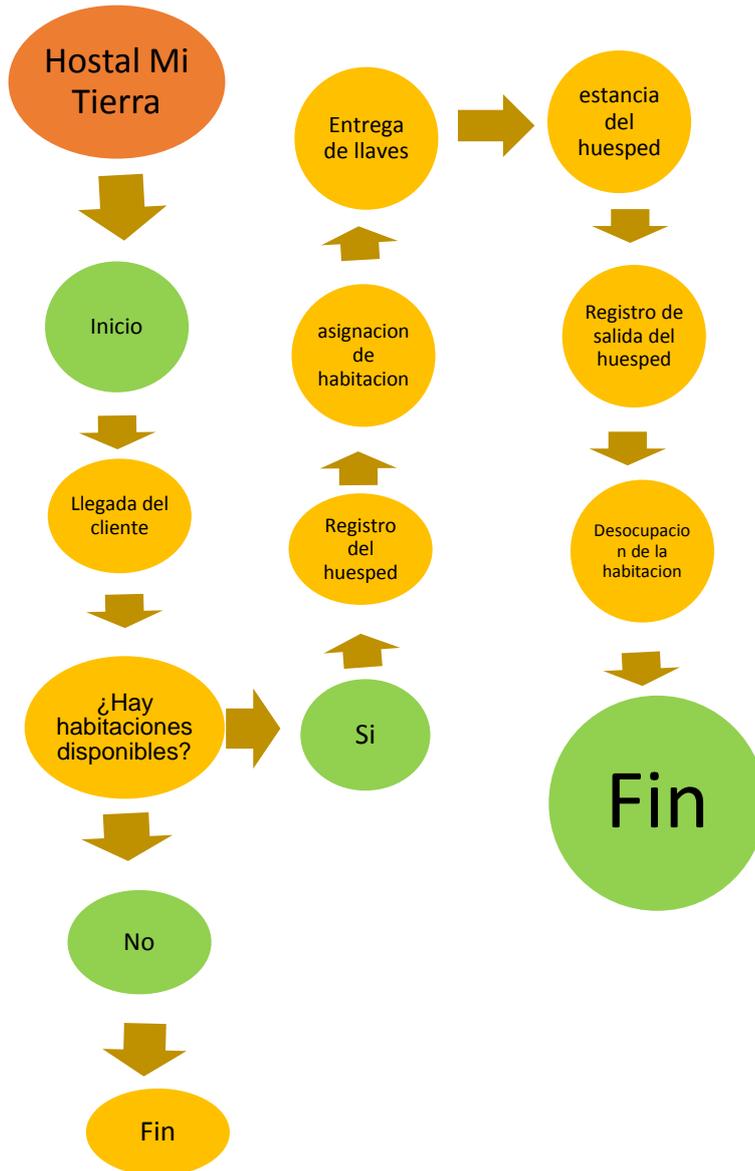
- Mantenernos en el mercado con un precio competitivo para cubrir a los clientes de manera constante, realizando promociones y descuentos a los clientes.
- Brindar nuevas experiencias a los clientes, estos podrán convivir con la comunidad, naturaleza y conocer de la cultura y tradición.
- Darnos a conocer por medio de la red social FACEBOOK ya que está actualmente se ha convertido en uno de los medios de interacción más usado a nivel mundial, de esta forma los clientes podrán encontrar al hostel rápidamente y tener acceso a más información acerca del mismo.

#### **4.3.6.2. ESTRATEGIAS DE SEGMENTACIÓN DE MERCADO:**

- Enfocarnos en el segmento de turistas que visitan el municipio de Catarina, que son amantes al clima fresco y natural, procurando que tengan una experiencia única, ya que estos presentan el nivel de ingreso que les permite cubrir el costo del servicio.

#### 4.3.7. PLAN DE ACCIÓN.

4.3.7.1. ACCIONES DE PRODUCTO/SERVICIO. Flujograma del proceso productivo a nivel general del Hostal Mi tierra referente al servicio de hospedaje



### Acciones del proceso productivo de nuestro servicio.

- 1. La llegada del huésped:** El huésped se presenta en el hostel el mismo día de su estancia.
- 2. ¿Hay habitaciones disponibles?** El colaborador de recepción verificará en el registro la existencia, o no de habitaciones disponibles. En caso de que no existan concluye el proceso, en caso contrario se procederá a registrar al huésped, quedando antes de acuerdo en el tipo de habitación que se asignará, el precio de la habitación, los días de estancia del huésped y los servicios complementarios que ofrece el hostel.
- 3. Registro del huésped:** Se registra al huésped, quien llena la tarjeta de registro correspondiente, con sus datos personales señalando los días de hospedaje, garantizando el pago de su estancia. Además de lo anterior se debe dejar otro depósito o Boucher firmado por los daños que el huésped pudiera causar a las instalaciones del hostel durante su estancia, devolviendo el hostel dicho depósito al término de la estancia del huésped, en caso de que no se hayan cometido daños por parte del huésped.
- 4. Asignación de habitación y entrega de llaves:** Se asigna la habitación al huésped y se le entregan las llaves de la habitación que ocupará durante su estancia, indicándole la forma de llegar o bien designando a una persona para que lo guíe a su cuarto.
- 5. Estancia del huésped:** Durante la estancia se atenderán los requerimientos que satisfagan al cliente. Tenemos los servicios básicos para cubrir sus necesidades, contamos con un área de cocina y un área de lavandería, así mismo con una sala de entretenimiento (tenis de mesa, fútbolín, tablero de dardos), una piscina para todos los huéspedes, servicios de tour por los sitios turísticos del municipio y recorridos a pie o en bicicletas.
- 6. Registro de salida del huésped:** El huésped firma un registro de salida que incluye fecha y hora; se le devuelve el depósito o Boucher por daños a instalaciones, en caso de no existir daños; en caso contrario, se evalúan los daños y del depósito o Boucher se aplica la cantidad que cubra dichos conceptos.
- 7. Desocupación de la habitación:** El huésped deberá desocupar la habitación el día pactado en el contrato a la hora determinada, de lo contrario se cobrará un día más.

**Nota:** El servicio de limpieza se lleva a cabo por las mañanas y al momento que el cliente abandona la habitación. Una mucama realiza dicha limpieza, cambia sábanas, fundas, toallas, limpia o aspira el piso y cambia jabones y papel higiénico de los baños, tiende camas y deja lista la habitación para el arribo del cliente.

#### 4.3.7.2. ACCIONES DE PRECIO

##### Precio.

Tomando en consideración los datos de la encuesta los posibles clientes estarían dispuestos a pagar El 76% estaría dispuesto a pagar de \$30 a \$50, el 16% estaría dispuesto a pagar \$51 a \$70, y un 4% de \$71 a \$90, y por ultimo con un 4% de \$91 a más. Para poder sacar los precios se hizo la estructura de costos a un año de inversión.

A continuación, se presenta los costos totales de los activos fijos.

Activos	precio \$	cantidad	valor total \$
Terreno	\$15,000.00	1	\$15,000.00
Edificio	\$120,000.00	1	\$120,000.00
<b>total instalaciones</b>	<b>\$135,000.00</b>		<b>\$135,000.00</b>
<b>equipo de producción del servicio</b>			
Camas uni –personales	\$196.72	18	\$3,540.98
Camas matrimoniales	\$393.44	4	\$1,573.77
Tv Samsung 32 pulgada	\$327.87	10	\$3,278.69
Mesas de noche	\$19.67	13	\$255.74
Lamparitas de noche	\$14.75	13	\$191.80
Lámparas de colgar redondas	\$16.39	17	\$278.69
Cafetera	\$65.57	1	\$65.57
Refrigeradora	\$327.87	1	\$327.87
Cocina	\$393.44	1	\$393.44
Horno Microondas LG	\$98.36	1	\$98.36
Tanque de gas y su válvula	\$40.66	1	\$40.66
Mesa fútbol trade fat cat	\$491.77	1	\$491.77
Tablero junior para tenis de mesa	\$178.62	1	\$178.62
Fat cat gabinete de madera con tablero de dardo	\$150.82	1	\$150.82
Juego de sofá	\$393.44	1	\$393.44
Juego de mesa y silla	\$491.80	1	\$491.80
Sillas taburetes o pata de gallina	\$13.11	5	\$65.57
Sillas perezosas	\$16.39	3	\$49.18
Lavadora	\$262.30	2	\$524.59
Juegos de mesa y silla	\$229.51	3	\$688.52
Abanicos	\$26.23	4	\$104.92
abanicos de techo	\$52.46	2	\$104.92

aire acondicionado	\$245.90	8	\$1,967.21
<b>total equipo de producción del servicio</b>	<b>\$4,447.11</b>		<b>\$15,256.95</b>
equipo de oficina			
Mueble para recepción	\$327.87	1	\$327.87
Juego de muebles ( recepción )	\$163.93	1	\$163.93
Sillas de oficinas	\$114.72	3	\$344.16
Computadora de escritorio	\$327.70	1	\$327.70
Computadora portátil DELL	\$347.54	2	\$695.08
Teléfono	\$39.31	2	\$78.62
Escritorios	\$180.30	2	\$360.59
Impresora sencilla	\$229.51	2	\$459.02
Archivador	\$163.93	1	\$163.93
Oasis	\$114.75	1	\$114.75
Caja	\$327.87	1	\$327.87
<b>total equipo de oficina</b>	<b>\$2,337.44</b>		<b>\$3,363.54</b>
<b>gran total</b>	<b>\$141,784.56</b>		<b>\$153,620.49</b>

### Costos totales de suministros

Material y suministro .	Cantidad	precio \$	valor total \$
Papel higiénico bolsón 100 unid	5	\$16.39	\$81.97
Cloro paquete de 3 galones	15	\$8.88	\$133.18
Bolsón de ace	15	\$11.47	\$172.11
Jabón de baño 12 pak	100	\$0.82	\$81.97
Suavitel 10 litros	10	\$12.44	\$124.41
Jabón liquido	10	\$7.92	\$79.16
Desod. Ambiental 6pack	6	\$8.48	\$50.89
Jabón lava platos paquete de 6	10	\$6.90	\$68.98
Pastes traste 12 unidades	10	\$4.37	\$43.72
Desinfectante galón	15	\$3.28	\$49.24
Bolsas de basura 90 pak	5	\$9.24	\$46.18
Bolsas negras 25 pak	10	\$2.62	\$26.23
Papelera para baños	10	\$3.93	\$39.34
Papelera	16	\$2.62	\$41.97
Escoba	10	\$1.31	\$13.11
Mecha de lampazo	10	\$0.98	\$9.84
Palo de lampazo	10	\$2.30	\$22.95
Bolsa de café	40	\$2.62	\$104.92

<b>Cremora</b>	10	\$2.79	\$27.87
<b>Azúcar xlibra</b>	50	\$0.33	\$16.39
<b>Agua purificada botellón</b>	100	\$1.97	\$196.72
<b>Ropa de camas uni-personal</b>	300	\$8.20	\$2,459.02
<b>Ropa de cama matrimonial</b>	300	\$11.48	\$3,442.62
<b>Sábanas uni-personales</b>	300	\$3.28	\$983.61
<b>Sábanas matrimoniales</b>	300	\$4.92	\$1,475.41
<b>Almohadas</b>	300	\$2.95	\$885.25
<b>Toalla larga</b>	300	\$3.61	\$1,081.97
<b>Toalla corta</b>	300	\$0.92	\$275.41
<b>Caja platos hondos 12 piezas</b>	2	\$18.85	\$37.70
<b>Caja platos 12 piezas</b>	2	\$24.51	\$49.01
<b>Tenedores 36 piezas</b>	2	\$9.99	\$19.98
<b>Cucharas 36 piezas</b>	2	\$8.32	\$16.64
<b>Cuchillo 36 piezas</b>	2	\$10.16	\$20.33
<b>Tazas 12 piezas</b>	8	\$15.08	\$120.64
<b>Vasos 24 piezas</b>	2	\$22.62	\$45.24
<b>Juegos de pailas</b>	3	\$26.23	\$78.69
<b>Total</b>			<b>\$12,422.65</b>

### Costos de mano de obra directa e indirecta

<b>Cargo</b>	<b>salario mensual</b>	<b>salario anual</b>
recepción/caja 1	\$229.51	\$2,754.10
recepción/caja 2	\$229.51	\$2,754.10
limpieza 1	\$163.93	\$1,967.21
limpieza 2	\$163.93	\$1,967.21
cocina/lavandería	\$196.72	\$2,360.66
<b>total MOD</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$11,803.28</b>

Cargo	salario mensual	salario anual
Administrador	\$295.08	\$3,540.98
Contador	\$295.08	\$3,540.98
seguridad 1	\$196.72	\$2,360.66
seguridad 2	\$196.72	\$2,360.66
Jardinero	\$163.93	\$1,967.21
<b>total MOI</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$13,770.49</b>

### servicios básicos

servicios básicos	
Claro vigilancia	\$924.59
Servicio telef, cable e internet	\$1,967.21
Servicio agua	\$5,901.64
Servicio energía	\$8,655.74
Tropigas	\$131.80
<b>total servicios básicos</b>	<b>\$17,580.98</b>

**Total, de costos= \$207,801.35/5510= \$37.71 precio general**

### 4.3.7.3. ACCIONES DE PROMOCIÓN:

Acciones	Actividades	Duración
Descuentos del 10%	Aplicar un descuento los días lunes y miércoles para atraer clientes	6 MESES
Descuento del 10%	Aplicar Promoción por pago con tarjetas en dependencia del banco emisor.	Indefinido
Promoción por estadia	Regalía de bono de alimentación en x restaurante	3meses

acciones	actividades	Duración
<b>Publicidad en redes sociales</b>	Crear páginas en: · Facebook · Twitter · Instagram · WhatsApp	Indefinida
<b>Mantas publicitarias</b>	Diseñar mantas que llamen la atención a los futuros clientes del establecimiento”	Dos veces al año
<b>publicidad escrita (brochures)</b>	Distribuir brochures en distintos puntos de Masaya y aeropuerto	Una vez al año
<b>Publicidad en medios</b>	Pagar espacio en medios televisivos	

descripción	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>presupuesto de mercadeo</b>					
<b>Publicidad</b>					
<b>Brochures</b>	\$262.30	\$262.30	\$262.30	\$262.30	\$262.30
<b>Mantas</b>	\$327.87	\$327.87	\$327.87	\$327.87	\$327.87
<b>páginas web</b>	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00
<b>spot publicitario</b>	\$0.00	\$0.00	\$500.00	\$0.00	\$500.00
<b>total presupuesto de mercadeo</b>	<b>\$840.17</b>	<b>\$840.17</b>	<b>\$1,340.17</b>	<b>\$840.17</b>	<b>\$1,340.17</b>

#### 4.3.7.4. ACCIONES DE DISTRIBUCIÓN:

El canal de distribución que utilizamos es el directo corto ya que la venta del servicio se realizara en el momento que este se contacte ya sea directamente o a través de terceros con “Hostal Mi tierra.

#### **4.3.7.5. ACCIONES DE PERSONA**

La presentación del personal de “Hostal Mi Tierra” es clave, por ello:

- portaran camisas polo blanco, jean negro, zapatos negros y limpios.
- A la hora de sus labores les está prohibido el uso del celular, salvo emergencias.
- deben mostrarse siempre amables y sonrientes con los clientes y atenderles con prontitud.
- Estarán capacitados en atención al cliente y manejarán las políticas del hostel.

#### **4.3.7.6. ACCIONES DE PRESENCIA FÍSICA (ELEMENTOS TANGIBLES)**

“Hostal Mi tierra” tendrá un diseño atractivo para atraer a los turistas, las instalaciones contarán con 10 habitaciones, en todas sus habitaciones habrá pinturas alusivas a Nicaragua, y la cultura por ende el nombre de “hostal Mi Tierra” esto llama mucho la atención de las personas, una sala de estar, una pequeña sala de entretenimiento para la recreación y una piscina para hacer más placentera la estancia de los huéspedes.

#### **4.3.8. PROYECCIÓN DE VENTAS:**

para estimar la proyección de ventas para cada habitación se realizó lo siguiente:

<b>Elementos</b>	<b>costo en \$</b>	<b>tipo de costo</b>
<b>Instalaciones</b>	\$135,000.00	Fijo
<b>equipo de producción del servicio</b>	\$15,256.95	Fijo
<b>MOD</b>	\$11,803.28	Variable
<b>servicios básicos</b>	\$17,580.98	Variable
<b>insumos y materiales suministro</b>	\$12,422.65	Variable
<b>costos CIF</b>	\$19,924.18	Variable
<b>total</b>	\$211,988.05	
<b>total de habitaciones</b>	10	
<b>estimando el costo del servicio en cada habitación</b>	\$21,198.80	

### costo unitario = costo fijo anual + costo variable/demanda estimada en el año 1

	costo unitario por persona	costo por habitación
<b>habitaciones grupales(4 personas)</b>	\$9.16	\$36.64
<b>habitaciones matrimoniales(2 personas)</b>	\$12.02	\$24.05
<b>habitaciones dobles(2 personas)</b>	\$14.79	\$29.59

### precio de venta= costos unitarios por habitación/1-margen de utilidad

margen de utilidad 35%		
tipo de habitaciones	precio venta total de habitación	precio de venta con IVA
<b>habitaciones grupales por persona (4 personas)</b>	\$56.38	\$64.83
<b>habitaciones matrimoniales por persona (para 2 o 1 persona)</b>	\$37.00	\$42.55
<b>habitaciones dobles por persona (2 personas)</b>	\$45.52	\$52.35

### hostal mi tierra cuenta con habitaciones con abanico y baño compartido a estas se le aplicara un margen de ganancia del 25%

tipo de habitación	precio venta de habitación	IVA incluido
<b>2 habitaciones matrimoniales</b>	\$32.06	\$36.87
<b>1 habitaciones dobles</b>	\$39.45	\$45.37

### Proyecciones de venta.

Servicio	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	total
<b>habitaciones grupales con aire acondicionado</b>						
<b>demanda proyectada</b>	2314	2476	2650	2836	3034	13310
<b>precio sin IVA</b>	56.38	58.56	60.84	63.20	65.65	
<b>Ingresos</b>	\$130,454.18	\$145,003.08	\$161,214.61	\$179,224.22	\$199,176.45	\$815,072.55

Servicio	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	total
<b>habitaciones matrimoniales</b>						
<b>demanda proyectada</b>	882	944	1010	1080	1156	5072
<b>Precio IVA</b>	\$37.00	\$38.43	\$39.92	\$41.47	\$43.08	
<b>Ingresos</b>	\$32,632.04	\$36,281.03	\$40,323.75	\$44,791.47	\$49,803.66	\$203,831.96

Servicio	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	total
<b>habitaciones matrimoniales con abanico</b>						
<b>demanda proyectada</b>	882	944	1010	1080	1156	5072
<b>Precio IVA</b>	\$32.06	\$33.31	\$34.60	\$35.94	\$37.34	
<b>Ingresos</b>	\$28,281.11	\$31,443.56	\$34,947.25	\$38,819.27	\$43,163.18	\$176,654.37

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Servicio	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	total
<b>habitación doble con aire</b>						
<b>demanda proyectada</b>	477	511	546	585	626	2745
<b>Precio IVA</b>	\$45.52	\$47.28	\$49.12	\$51.02	\$53.00	
<b>Ingresos</b>	\$21,712.02	\$24,162.10	\$26,818.74	\$29,849.26	\$33,180.58	\$135,722.69

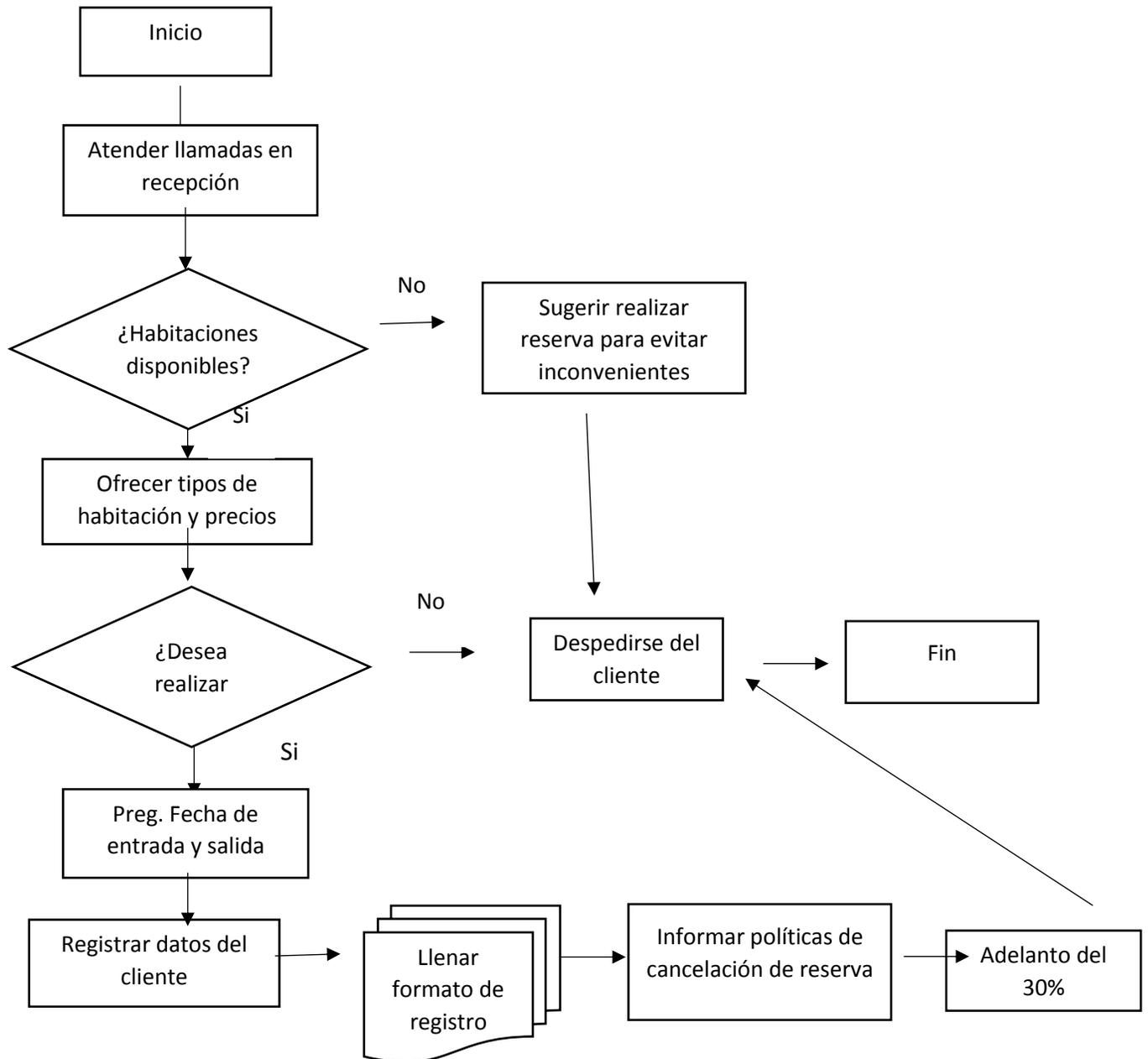
servicio	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	total
<b>habitaciones dobles con abanico</b>						
<b>demanda proyectada</b>	956	1022	1094	1170	1252	5494
<b>Precio IVA</b>	\$39.45	\$40.98	\$42.57	\$44.22	\$45.94	
<b>Ingresos</b>	\$37,713.06	\$41,880.97	\$46,570.95	\$51,738.71	\$57,513.00	\$235,416.69

<b>total de ingresos</b>	<b>\$250,792.41</b>	<b>\$278,770.75</b>	<b>\$309,875.31</b>	<b>\$344,422.92</b>	<b>\$382,836.87</b>	<b>\$1,566,698.26</b>
--------------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	---------------------	-----------------------

Se muestra el total de los ingresos proyectados para los 5 años observando un total de ingresos de \$250,792.41 para el año 1 y un crecimiento en los años siguientes con un total de ingresos de \$1,566,698.26 en los 5 años de proyección

## 5. PLAN DE PRODUCCIÓN

### 5.1. CURSOGRAMA DEL SERVICIO



5.2. ACTIVOS FIJOS Y VIDA ÚTIL DE LOS ACTIVOS FIJOS

Activos	detalle	precio \$	cantida	valor total \$	años de depreciación	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>Terreno</b>		\$15,000.00	1	\$15,000.00	0	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Edificio</b>		\$120,000.00	1	\$120,000.00	20	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00
<b>total instalaciones</b>		<b>\$135,000.00</b>		<b>\$135,000.00</b>		<b>\$6,000.00</b>	<b>\$6,000.00</b>	<b>\$6,000.00</b>	<b>\$6,000.00</b>	<b>\$6,000.00</b>
<b>equipo de producción del servicio</b>										
<b>Camas uni - personales</b>		\$196.72	18	\$3,540.98	5	\$708.20	\$708.20	\$708.20	\$708.20	\$708.20
<b>Camas matrimoniales</b>		\$393.44	4	\$1,573.77	5	\$314.75	\$314.75	\$314.75	\$314.75	\$314.75
<b>Tv samsung 32 pulgada</b>		\$327.87	10	\$3,278.69	5	\$655.74	\$655.74	\$655.74	\$655.74	\$655.74
<b>Mesas de noche</b>		\$19.67	13	\$255.74	5	\$51.15	\$51.15	\$51.15	\$51.15	\$51.15
<b>Lamparitas de noche</b>		\$14.75	13	\$191.80	5	\$38.36	\$38.36	\$38.36	\$38.36	\$38.36
<b>Lámparas de colgar redondas</b>		\$16.39	17	\$278.69	5	\$55.74	\$55.74	\$55.74	\$55.74	\$55.74
<b>Cafetera</b>		\$65.57	1	\$65.57	5	\$13.11	\$13.11	\$13.11	\$13.11	\$13.11
<b>Refrigeradora</b>		\$327.87	1	\$327.87	5	\$65.57	\$65.57	\$65.57	\$65.57	\$65.57

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Cocina		\$393.44	1	\$393.44	5	\$78.69	\$78.69	\$78.69	\$78.69	\$78.69
Horno Microondas LG		\$98.36	1	\$98.36	5	\$19.67	\$19.67	\$19.67	\$19.67	\$19.67
Tanque de gas y su válvula		\$40.66	1	\$40.66	5	\$8.13	\$8.13	\$8.13	\$8.13	\$8.13
Mesa fútbol trade fat cat		\$491.77	1	\$491.77	5	\$98.35	\$98.35	\$98.35	\$98.35	\$98.35
Tablero junior para tenis de mesa		\$178.62	1	\$178.62	5	\$35.72	\$35.72	\$35.72	\$35.72	\$35.72
Fat cat gabinete de madera con tablero de dardo		\$150.82	1	\$150.82	5	\$30.16	\$30.16	\$30.16	\$30.16	\$30.16
Juego de sofá		\$393.44	1	\$393.44	5	\$78.69	\$78.69	\$78.69	\$78.69	\$78.69
Juego de mesa y silla		\$491.80	1	\$491.80	5	\$98.36	\$98.36	\$98.36	\$98.36	\$98.36
Sillas taburetes o pata de gallina		\$13.11	5	\$65.57	5	\$13.11	\$13.11	\$13.11	\$13.11	\$13.11
Sillas perezosas		\$16.39	3	\$49.18	5	\$9.84	\$9.84	\$9.84	\$9.84	\$9.84
lavadora		\$262.30	2	\$524.59	5	\$104.92	\$104.92	\$104.92	\$104.92	\$104.92
Juegos de mesa y silla		\$229.51	3	\$688.52	5	\$137.70	\$137.70	\$137.70	\$137.70	\$137.70
Abanicos		\$26.23	4	\$104.92	5	\$20.98	\$20.98	\$20.98	\$20.98	\$20.98
abanicos de techo		\$52.46	2	\$104.92	5	\$20.98	\$20.98	\$20.98	\$20.98	\$20.98
aire acondicionado		\$245.90	8	\$1,967.21	5	\$393.44	\$393.44	\$393.44	\$393.44	\$393.44
<b>total equipo de producción del servicio</b>		<b>\$4,447.11</b>		<b>\$15,256.95</b>		<b>\$3,051.39</b>	<b>\$3,051.39</b>	<b>\$3,051.39</b>	<b>\$3,051.39</b>	<b>\$3,051.39</b>
equipo de oficina										
Mueble para		\$327.87	1	\$327.87	5	\$65.57	\$65.57	\$65.57	\$65.57	\$65.57

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

<b>recepción</b>										
<b>Juego de muebles ( recepción )</b>		\$163.93	1	\$163.93	5	\$32.79	\$32.79	\$32.79	\$32.79	\$32.79
<b>Sillas de oficinas</b>		\$114.72	3	\$344.16	5	\$68.83	\$68.83	\$68.83	\$68.83	\$68.83
<b>Computadora de escritorio</b>		\$327.70	1	\$327.70	2	\$163.85	\$163.85	-	-	-
<b>Computadora portátil DELL</b>		\$347.54	2	\$695.08	2	\$347.54	\$347.54	-	-	-
<b>Teléfono</b>		\$39.31	2	\$78.62	2	\$39.31	\$39.31			
<b>Escritorios</b>		\$180.30	2	\$360.59	5	\$72.12	\$72.12	\$72.12	\$72.12	\$72.12
<b>Impresora sencilla</b>		\$229.51	2	\$459.02	4	\$114.75	\$114.75	\$114.75	\$114.75	
<b>Archivador</b>		\$163.93	1	\$163.93	8	\$20.49	\$20.49	\$20.49	\$20.49	\$20.49
<b>Oasis</b>		\$114.75	1	\$114.75	4	\$28.69	\$28.69	\$28.69	\$28.69	
<b>Caja</b>		\$327.87	1	\$327.87	5	\$65.57	\$65.57	\$65.57	\$65.57	\$65.57
<b>total equipo de oficina</b>		<b>\$2,337.44</b>		<b>\$3,363.54</b>		<b>\$1,019.52</b>	<b>\$1,019.52</b>	<b>\$468.82</b>	<b>\$468.82</b>	<b>\$325.38</b>
<b>gran total</b>		\$141,784.5		\$153,620.4		\$10,070.9	\$10,070.9	\$9,520.2	\$9,520.2	\$9,376.7
		6		9		1	1	1	1	7

Los cálculos realizados para la depreciación de los activos fijos de “Hostal Mi Tierra” son a través del método de línea recta cuyos valores porcentuales se basan en el art. 34 de la ley 822, ley de concertación tributaria y equidad fiscal de Nicaragua.

La depreciación para los equipos de oficina en respecto a la computadora e impresora, se basa en 2 años con un 50% para cada activo y el teléfono en 2 años con 50%, oasis 4 años 25%, el equipo de producción en 5 años equivalente al 20% para cada equipo, el archivador a 8 años y edificio 20 años.

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

A continuación, se detallan el gasto por el mantenimiento de los activos.

Aunque se estima que por ser equipos nuevos no habrá desperfectos en ellos se calculó en base a un 5% sobre su valor.

Activos	precio \$	cantidad	valor total \$	5% sobre el valor total				
				año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>Terreno</b>	\$15,000.00	1	\$15,000.00	\$750.00	\$750.00	\$750.00	\$750.00	\$750.00
<b>Edificio</b>	\$120,000.00	1	\$120,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00	\$6,000.00
<b>total instalaciones</b>	<b>\$135,000.00</b>		<b>\$135,000.00</b>	<b>\$6,750.00</b>	<b>\$6,750.00</b>	<b>\$6,750.00</b>	<b>\$6,750.00</b>	<b>\$6,750.00</b>
<b>equipo de producción del servicio</b>								
<b>Camas uni -personales</b>	\$196.72	18	\$3,540.98	\$177.05	\$177.05	\$177.05	\$177.05	\$177.05
<b>Camas matrimoniales</b>	\$393.44	4	\$1,573.77	\$78.69	\$78.69	\$78.69	\$78.69	\$78.69
<b>Tv Samsung 32 pulgada</b>	\$327.87	10	\$3,278.69	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$163.93
<b>Mesas de noche</b>	\$19.67	13	\$255.74	\$12.79	\$12.79	\$12.79	\$12.79	\$12.79
<b>Lamparitas de noche</b>	\$14.75	13	\$191.80	\$9.59	\$9.59	\$9.59	\$9.59	\$9.59
<b>Lámparas de colgar redondas</b>	\$16.39	17	\$278.69	\$13.93	\$13.93	\$13.93	\$13.93	\$13.93
<b>Cafetera</b>	\$65.57	1	\$65.57	\$3.28	\$3.28	\$3.28	\$3.28	\$3.28
<b>Refrigeradora</b>	\$327.87	1	\$327.87	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39
<b>Cocina</b>	\$393.44	1	\$393.44	\$19.67	\$19.67	\$19.67	\$19.67	\$19.67
<b>Horno Microondas LG</b>	\$98.36	1	\$98.36	\$4.92	\$4.92	\$4.92	\$4.92	\$4.92
<b>Tanque de gas y su válvula</b>	\$40.66	1	\$40.66	\$2.03	\$2.03	\$2.03	\$2.03	\$2.03
<b>Mesa futbolin trade fat cat</b>	\$491.77	1	\$491.77	\$24.59	\$24.59	\$24.59	\$24.59	\$24.59
<b>Tablero junior para tenis de mesa</b>	\$178.62	1	\$178.62	\$8.93	\$8.93	\$8.93	\$8.93	\$8.93
<b>Fat cat gabinete de madera con tablero de dardo</b>	\$150.82	1	\$150.82	\$7.54	\$7.54	\$7.54	\$7.54	\$7.54
<b>Juego de sofá</b>	\$393.44	1	\$393.44	\$19.67	\$19.67	\$19.67	\$19.67	\$19.67
<b>Juego de mesa y silla</b>	\$491.80	1	\$491.80	\$24.59	\$24.59	\$24.59	\$24.59	\$24.59

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

Sillas taburetes o pata de gallina	\$13.11	5	\$65.57	\$3.28	\$3.28	\$3.28	\$3.28	\$3.28
Sillas perezosas	\$16.39	3	\$49.18	\$2.46	\$2.46	\$2.46	\$2.46	\$2.46
lavadora	\$262.30	2	\$524.59	\$26.23	\$26.23	\$26.23	\$26.23	\$26.23
Juegos de mesa y silla	\$229.51	3	\$688.52	\$34.43	\$34.43	\$34.43	\$34.43	\$34.43
Abanicos	\$26.23	4	\$104.92	\$5.25	\$5.25	\$5.25	\$5.25	\$5.25
abanicos de techo	\$52.46	2	\$104.92	\$5.25	\$5.25	\$5.25	\$5.25	\$5.25
aire acondicionado	\$245.90	8	\$1,967.21	\$98.36	\$98.36	\$98.36	\$98.36	\$98.36
<b>total equipo de producción del servicio</b>	<b>\$4,447.11</b>		<b>\$15,256.95</b>	<b>\$762.85</b>	<b>\$762.85</b>	<b>\$762.85</b>	<b>\$762.85</b>	<b>\$762.85</b>
<b>equipo de oficina</b>								
Mueble para recepción	\$327.87	1	\$327.87	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39
Juego de muebles ( recepción )	\$163.93	1	\$163.93	\$8.20	\$8.20	\$8.20	\$8.20	\$8.20
Sillas de oficinas	\$114.72	3	\$344.16	\$17.21	\$17.21	\$17.21	\$17.21	\$17.21
Computadora de escritorio	\$327.70	1	\$327.70	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39
Computadora portátil DELL	\$347.54	2	\$695.08	\$34.75	\$34.75	\$34.75	\$34.75	\$34.75
Teléfono	\$39.31	2	\$78.62	\$3.93	\$3.93	\$3.93	\$3.93	\$3.93
Escritorios	\$180.30	2	\$360.59	\$18.03	\$18.03	\$18.03	\$18.03	\$18.03
Impresora sencilla	\$229.51	2	\$459.02	\$22.95	\$22.95	\$22.95	\$22.95	\$22.95
Archivador	\$163.93	1	\$163.93	\$8.20	\$8.20	\$8.20	\$8.20	\$8.20
Oasis	\$114.75	1	\$114.75	\$5.74	\$5.74	\$5.74	\$5.74	\$5.74
Caja	\$327.87	1	\$327.87	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39	\$16.39
<b>total equipo de oficina</b>	<b>\$2,337.44</b>		<b>\$3,363.54</b>	<b>\$168.18</b>	<b>\$168.18</b>	<b>\$168.18</b>	<b>\$168.18</b>	<b>\$168.18</b>
<b>gran total</b>	<b>\$141,784.56</b>		<b>\$153,620.49</b>	<b>\$7,681.02</b>	<b>\$7,681.02</b>	<b>\$7,681.02</b>	<b>\$7,681.02</b>	<b>\$7,681.02</b>

**5.3. CAPACIDAD PLANIFICADA Y FUTURA**

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN EN UNIDADES		
capacidad de producción diaria de habitaciones	capacidad de producción mensual	capacidad de producción anual
10	300	360

Tenemos disponibles 360 habitaciones al año multiplicada por la capacidad diaria que tendrá el hostel que es de 24 personas al día nos da una capacidad de producción del servicio de 8640 personas al año.

Capacidad futura

A continuación, se presentan las proyecciones para nuestra capacidad futura.

CAPACIDAD FUTURA					
Periodo	capacidad de producción	Demanda anual	potencial	Eficiencia	Capacidad ociosa
<b>Año 1</b>	8640	5510		63%	37%
<b>Año 2</b>	8640	5896		68%	32%
<b>Año 3</b>	8640	6309		73%	27%
<b>Año 4</b>	8640	6751		78%	22%
<b>Año 5</b>	8640	7223		83%	17%

# ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES



#### 5.4. MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA

##### Mano de obra directa e indirecta proyectada a 5 años

año 1											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
recepción/caja 1	\$229.51	\$2,754.10	\$0.00	\$172.13	\$2,581.97	\$490.57	\$229.51	\$229.51	\$229.51	\$51.64	\$1,230.74
recepción/caja 2	\$229.51	\$2,754.10	\$0.00	\$172.13	\$2,581.97	\$490.57	\$229.51	\$229.51	\$229.51	\$51.64	\$1,230.74
limpieza 1	\$163.93	\$1,967.21	\$0.00	\$122.95	\$1,844.26	\$350.41	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$36.89	\$879.10
limpieza 2	\$163.93	\$1,967.21	\$0.00	\$122.95	\$1,844.26	\$350.41	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$36.89	\$879.10
cocina/lavandería	\$196.72	\$2,360.66	\$0.00	\$147.54	\$2,213.11	\$420.49	\$196.72	\$196.72	\$196.72	\$44.26	\$1,054.92
<b>total MOD</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$11,803.28</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$737.70</b>	<b>\$11,065.57</b>	<b>\$2,102.46</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$221.31</b>	<b>\$5,274.59</b>

año 2											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
recepción/caja 1	\$229.51	\$2,754.10	\$55.08	\$172.13	\$2,637.05	\$501.04	\$229.51	\$229.51	\$229.51	\$52.74	\$1,242.30
recepción/caja 2	\$229.51	\$2,754.10	\$55.08	\$172.13	\$2,637.05	\$501.04	\$229.51	\$229.51	\$229.51	\$52.74	\$1,242.30
limpieza 1	\$163.93	\$1,967.21	\$39.34	\$122.95	\$1,883.61	\$357.89	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$37.67	\$887.36
limpieza 2	\$163.93	\$1,967.21	\$39.34	\$122.95	\$1,883.61	\$357.89	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$37.67	\$887.36
cocina/lavandería	\$196.72	\$2,360.66	\$47.21	\$147.54	\$2,260.33	\$429.46	\$196.72	\$196.72	\$196.72	\$45.21	\$1,064.83
<b>total MOD</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$11,803.28</b>	<b>\$236.07</b>	<b>\$737.70</b>	<b>\$11,301.64</b>	<b>\$2,147.31</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$983.61</b>	<b>\$226.03</b>	<b>\$5,324.16</b>

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

año 3											
aumento salario 15%											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
recepcion/caja 1	\$263.93	\$3,167.21	\$126.69	\$197.95	\$3,095.95	\$588.23	\$263.93	\$263.93	\$263.93	\$61.92	\$1,441.95
recepcion/caja 2	\$263.93	\$3,167.21	\$126.69	\$197.95	\$3,095.95	\$588.23	\$263.93	\$263.93	\$263.93	\$61.92	\$1,441.95
limpieza 1	\$188.52	\$2,262.30	\$90.49	\$141.39	\$2,211.39	\$420.16	\$188.52	\$188.52	\$188.52	\$44.23	\$1,029.97
limpieza 2	\$188.52	\$2,262.30	\$90.49	\$141.39	\$2,211.39	\$420.16	\$188.52	\$188.52	\$188.52	\$44.23	\$1,029.97
cocina/lavanderia	\$226.23	\$2,714.75	\$108.59	\$169.67	\$2,653.67	\$504.20	\$226.23	\$226.23	\$226.23	\$53.07	\$1,235.96
<b>total MOD</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$13,573.77</b>	<b>\$542.95</b>	<b>\$848.36</b>	<b>\$13,268.36</b>	<b>\$2,520.99</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$265.37</b>	<b>\$6,179.80</b>

año 4											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
recepción/caja 1	\$263.93	\$3,167.21	\$158.36	\$197.95	\$3,127.62	\$594.25	\$263.93	\$263.93	\$263.93	\$62.55	\$1,448.60
recepción/caja 2	\$263.93	\$3,167.21	\$158.36	\$197.95	\$3,127.62	\$594.25	\$263.93	\$263.93	\$263.93	\$62.55	\$1,448.60
limpieza 1	\$188.52	\$2,262.30	\$113.11	\$141.39	\$2,234.02	\$424.46	\$188.52	\$188.52	\$188.52	\$44.68	\$1,034.72
limpieza 2	\$188.52	\$2,262.30	\$113.11	\$141.39	\$2,234.02	\$424.46	\$188.52	\$188.52	\$188.52	\$44.68	\$1,034.72
cocina/lavandería	\$226.23	\$2,714.75	\$135.74	\$169.67	\$2,680.82	\$509.36	\$226.23	\$226.23	\$226.23	\$53.62	\$1,241.66
<b>total MOD</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$13,573.77</b>	<b>\$678.69</b>	<b>\$848.36</b>	<b>\$13,404.10</b>	<b>\$2,546.78</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$1,131.15</b>	<b>\$268.08</b>	<b>\$6,208.30</b>

año 5											
aumento 7% sobre salario											
Cargo1	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
recepción/caja 1	\$282.41	\$3,388.92	\$203.34	\$211.81	\$3,380.45	\$642.28	\$282.41	\$282.41	\$282.41	\$67.61	\$1,557.12
recepción/caja 2	\$282.41	\$3,388.92	\$203.34	\$211.81	\$3,380.45	\$642.28	\$282.41	\$282.41	\$282.41	\$67.61	\$1,557.12
limpieza 1	\$201.72	\$2,420.66	\$145.24	\$151.29	\$2,414.60	\$458.77	\$201.72	\$201.72	\$201.72	\$48.29	\$1,112.23
limpieza 2	\$201.72	\$2,420.66	\$145.24	\$151.29	\$2,414.60	\$458.77	\$201.72	\$201.72	\$201.72	\$48.29	\$1,112.23
cocina/lavandería	\$242.07	\$2,904.79	\$174.29	\$181.55	\$2,897.52	\$550.53	\$242.07	\$242.07	\$242.07	\$57.95	\$1,334.68
<b>total MOD</b>	<b>\$1,210.33</b>	<b>\$14,523.93</b>	<b>\$871.44</b>	<b>\$907.75</b>	<b>\$14,487.62</b>	<b>\$2,752.65</b>	<b>\$1,210.33</b>	<b>\$1,210.33</b>	<b>\$1,210.33</b>	<b>\$289.75</b>	<b>\$6,673.38</b>

### MANO DE OBRA INDIRECTA

año 1											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
administrador	\$295.08	\$3,540.98	\$0.00	\$221.31	\$3,319.67	\$630.74	\$295.08	\$295.08	\$295.08	\$66.39	\$1,582.38
Contador	\$295.08	\$3,540.98	\$0.00	\$221.31	\$3,319.67	\$630.74	\$295.08	\$295.08	\$295.08	\$66.39	\$1,582.38
seguridad 1	\$196.72	\$2,360.66	\$0.00	\$147.54	\$2,213.11	\$420.49	\$196.72	\$196.72	\$196.72	\$44.26	\$1,054.92
seguridad 2	\$196.72	\$2,360.66	\$0.00	\$147.54	\$2,213.11	\$420.49	\$196.72	\$196.72	\$196.72	\$44.26	\$1,054.92
Jardinero	\$163.93	\$1,967.21	\$0.00	\$122.95	\$1,844.26	\$350.41	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$36.89	\$879.10
<b>total MOI</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$13,770.49</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$860.66</b>	<b>\$12,909.84</b>	<b>\$2,452.87</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$258.20</b>	<b>\$6,153.69</b>

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

año 2											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
Administrador	\$295.08	\$3,540.98	\$70.82	\$221.31	\$3,390.49	\$644.19	\$295.08	\$295.08	\$295.08	\$67.81	\$1,597.25
Contador	\$295.08	\$3,540.98	\$70.82	\$221.31	\$3,390.49	\$644.19	\$295.08	\$295.08	\$295.08	\$67.81	\$1,597.25
seguridad 1	\$196.72	\$2,360.66	\$47.21	\$147.54	\$2,260.33	\$429.46	\$196.72	\$196.72	\$196.72	\$45.21	\$1,064.83
seguridad 2	\$196.72	\$2,360.66	\$47.21	\$147.54	\$2,260.33	\$429.46	\$196.72	\$196.72	\$196.72	\$45.21	\$1,064.83
Jardinero	\$163.93	\$1,967.21	\$39.34	\$122.95	\$1,883.61	\$357.89	\$163.93	\$163.93	\$163.93	\$37.67	\$887.36
<b>total MOI</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$13,770.49</b>	<b>\$275.41</b>	<b>\$860.66</b>	<b>\$13,185.25</b>	<b>\$2,505.20</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$1,147.54</b>	<b>\$263.70</b>	<b>\$6,211.52</b>

año 3 aumento 15% salario											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
administrador	\$339.34	\$4,072.13	\$162.89	\$254.51	\$3,980.51	\$756.30	\$339.34	\$339.34	\$339.34	\$79.61	\$1,853.94
Contador	\$339.34	\$4,072.13	\$162.89	\$254.51	\$3,980.51	\$756.30	\$339.34	\$339.34	\$339.34	\$79.61	\$1,853.94
seguridad 1	\$226.23	\$2,714.75	\$108.59	\$169.67	\$2,653.67	\$504.20	\$226.23	\$226.23	\$226.23	\$53.07	\$1,235.96
seguridad 2	\$226.23	\$2,714.75	\$108.59	\$169.67	\$2,653.67	\$504.20	\$226.23	\$226.23	\$226.23	\$53.07	\$1,235.96
Jardinero	\$188.52	\$2,262.30	\$90.49	\$141.39	\$2,211.39	\$420.16	\$188.52	\$188.52	\$188.52	\$44.23	\$1,029.97
<b>total MOI</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$15,836.07</b>	<b>\$633.44</b>	<b>\$989.75</b>	<b>\$15,479.75</b>	<b>\$2,941.15</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$309.60</b>	<b>\$7,209.76</b>

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

año 4											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
administrador	\$339.34	\$4,072.13	\$203.61	\$254.51	\$4,021.23	\$764.03	\$339.34	\$339.34	\$339.34	\$80.42	\$1,862.49
contador	\$339.34	\$4,072.13	\$203.61	\$254.51	\$4,021.23	\$764.03	\$339.34	\$339.34	\$339.34	\$80.42	\$1,862.49
seguridad 1	\$226.23	\$2,714.75	\$135.74	\$169.67	\$2,680.82	\$509.36	\$226.23	\$226.23	\$226.23	\$53.62	\$1,241.66
seguridad 2	\$226.23	\$2,714.75	\$135.74	\$169.67	\$2,680.82	\$509.36	\$226.23	\$226.23	\$226.23	\$53.62	\$1,241.66
jardinero	\$188.52	\$2,262.30	\$113.11	\$141.39	\$2,234.02	\$424.46	\$188.52	\$188.52	\$188.52	\$44.68	\$1,034.72
<b>total MOI</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$15,836.07</b>	<b>\$791.80</b>	<b>\$989.75</b>	<b>\$15,638.11</b>	<b>\$2,971.24</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$1,319.67</b>	<b>\$312.76</b>	<b>\$7,243.02</b>

año 5 aumento 7% salario											
Cargo	salario mensual	salario anual	antigüedad	INSS laboral	total ingresos	INSS patronal	vacaciones	aguinaldo	indemnización	INATEC	total gastos acumulados por pagar
administrador	\$363.10	\$4,357.18	\$217.86	\$272.32	\$4,302.72	\$817.52	\$363.10	\$363.10	\$363.10	\$86.05	\$1,992.87
Contador	\$363.10	\$4,357.18	\$217.86	\$272.32	\$4,302.72	\$817.52	\$363.10	\$363.10	\$363.10	\$86.05	\$1,992.87
seguridad 1	\$242.07	\$2,904.79	\$145.24	\$181.55	\$2,868.48	\$545.01	\$242.07	\$242.07	\$242.07	\$57.37	\$1,328.58
seguridad 2	\$242.07	\$2,904.79	\$145.24	\$181.55	\$2,868.48	\$545.01	\$242.07	\$242.07	\$242.07	\$57.37	\$1,328.58
Jardinero	\$201.72	\$2,420.66	\$121.03	\$151.29	\$2,390.40	\$454.18	\$201.72	\$201.72	\$201.72	\$47.81	\$1,107.15
<b>total MOI</b>	<b>\$1,412.05</b>	<b>\$16,944.59</b>	<b>\$847.23</b>	<b>\$1,059.04</b>	<b>\$16,732.78</b>	<b>\$3,179.23</b>	<b>\$1,412.05</b>	<b>\$1,412.05</b>	<b>\$1,412.05</b>	<b>\$334.66</b>	<b>\$7,750.03</b>

## 5.5. GASTOS GENERALES DEL HOSTAL

### 5.5.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>servicios básicos</b>					
Claro vigilancia	\$924.59	\$924.59	\$924.59	\$924.59	\$924.59
Servicio telef, cable e internet	\$1,967.21	\$1,967.21	\$1,967.21	\$1,967.21	\$1,967.21
Servicio agua	\$5,901.64	\$5,901.64	\$5,901.64	\$5,901.64	\$5,901.64
Servicio energía	\$8,655.74	\$8,655.74	\$8,655.74	\$8,655.74	\$8,655.74
Tropigas	\$131.80	\$131.80	\$131.80	\$131.80	\$131.80
<b>total servicios básicos</b>	<b>\$17,580.98</b>	<b>\$17,580.98</b>	<b>\$17,580.98</b>	<b>\$17,580.98</b>	<b>\$17,580.98</b>
<b>salarios</b>					
Administrador	\$3,540.98	\$3,540.98	\$4,072.13	\$4,072.13	\$4,357.18
Contador	\$3,540.98	\$3,540.98	\$4,072.13	\$4,072.13	\$4,357.18
<b>total salario</b>	<b>\$7,081.97</b>	<b>\$7,081.97</b>	<b>\$8,144.26</b>	<b>\$8,144.26</b>	<b>\$8,714.36</b>
<b>otros gastos por pagar</b>					
gastos acumulados por pagar	\$3,724.98	\$3,194.50	\$3,707.88	\$3,724.98	\$3,985.73
papelería y útiles de oficina	\$10,127.47	\$10,127.47	\$10,127.47	\$10,127.47	\$10,127.47
depreciaciones equipo de oficina	\$1,019.52	\$1,019.52	\$468.82	\$468.82	\$325.38
<b>total otros gastos por pagar</b>	<b>\$14,871.98</b>	<b>\$14,341.49</b>	<b>\$14,304.17</b>	<b>\$14,321.27</b>	<b>\$14,438.58</b>
<b>total gastos administrativos</b>	<b>\$39,534.93</b>	<b>\$39,004.44</b>	<b>\$40,029.42</b>	<b>\$40,046.52</b>	<b>\$40,733.92</b>

5.5.2. GASTOS DE VENTA

gastos de venta					
Descripción	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>presupuesto de mercadeo</b>					
<b>Publicidad</b>					
<b>Brochures</b>	\$262.30	\$262.30	\$262.30	\$262.30	\$262.30
<b>Mantas</b>	\$327.87	\$327.87	\$327.87	\$327.87	\$327.87
<b>páginas web</b>	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00	\$250.00
<b>spot publicitario</b>	\$0.00	\$0.00	\$500.00	\$0.00	\$500.00
<b>total presupuesto de mercadeo</b>	<b>\$840.17</b>	<b>\$840.17</b>	<b>\$1,340.17</b>	<b>\$840.17</b>	<b>\$1,340.17</b>

## 6. PLAN DE ORGANIZACIÓN

### 6.1. FORMA DE LA EMPRESA

**Hostal Mi Tierra** se decidió constituir como Sociedad Anónima, ya que permitirá tener más facilidad de aporte económico entre los socios. Será el segundo hostel que presta servicios de alojamiento a turistas nacionales y extranjeros en el casco urbano en el municipio de Catarina.

Ventajas:

- ✓ La empresa puede continuar funcionando aún luego del fallecimiento de uno de sus socios.
- ✓ Acciones pueden adquirirse por transferencia o herencia.
- ✓ La responsabilidad de los socios está limitada a sus aportaciones
- ✓ Se pueden transmitir las acciones mediante su venta.

Desventajas:

- ✓ Ningún accionista puede tener más del 94.99% del capital social.
- ✓ El capital puede fijarse libremente según las necesidades del negocio.
- ✓ Estas sociedades siempre deben tener un revisor fiscal.
- ✓ Requieren de una forma más compleja de organización y una junta de accionistas al año como mínimo.
- ✓ Su constitución es más costosa con relación a las otras formas de sociedad.
- ✓ Mayor cantidad relativa de trámites, procedimientos y requisitos que ley establece.

La escritura de constitución de una sociedad anónima deberá ser otorgada por los socios fundadores, por sí mismos o por un representante, quienes habrán de asumir la totalidad de las participaciones sociales o suscribir la totalidad de las acciones. La presente acta contendrá:

- ✓ La identidad de los socios
- ✓ Voluntad de los otorgantes de fundar esta sociedad
- ✓ Bienes o derechos que cada socio aporte o se obligue a aportar
- ✓ Cuantía del gasto de la constitución
- ✓ Nombre, apellidos y edad de las personas que se encargan inicialmente de la administración y representación.
- ✓ Los estatutos que han de regir el funcionamiento de la sociedad, en ellos se hará constar:

- ✚ Denominación social
- ✚ Objeto social
- ✚ Domicilio social
- ✚ Capital Social.

### Tamaño de la empresa:

Según la Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y mediana Empresa Ley No. 645 de la Republica de Nicaragua. “**Hostal Mi Tierra**” está clasificada como una pequeña empresa ya que cuenta con 10 trabajadores.

### Aspectos Legales:

Según la Ley 822. Ley de Concertación Tributaria Art. 25 empleadores persona naturales o jurídicas tienen la obligación de retener, liquidar, declarar y retener el impuesto: Retención de la Fuente, IVA, Pago Mínimo Definitivo.

Retención de la fuente es un mecanismo de recaudo anticipado de impuestos, consiste en restar de los pagos o abono en cuenta un porcentaje definido por la ley, para Servicios generales 2% y servicios profesionales 10% según fuese la modalidad de pago.

El impuesto general sobre ventas es un impuesto de valor agregado (IVA) el cual se aplica a las ventas de mercancías y prestación de ciertos servicios, aplicando un 15% el cual debe ser enterado a la DGI. El pago mínimo definitivo se paga a la DGI, 1% de las ventas que se obtienen durante el mes.

### Viabilidad Legal:

Según la Ley 306. Ley de Incentivos para la industria turística extiende beneficios a personas naturales o jurídicas (individuales o empresas) que se dedican a actividades turísticas y conexas al turismo. Donde declara al turismo como una industria de interés nacional, otorgando incentivos y beneficios a las personas o empresas que se dediquen a la actividad turística:

El INTUR y el Ministerio de Hacienda y Crédito Público deberán establecer una adecuada coordinación entre ellos, que permita el establecimiento de un proceso simple, racional y rápido para facilitar y agilizar el desarrollo de las actividades turísticas en el país y el otorgamiento de los beneficios de esta Ley.

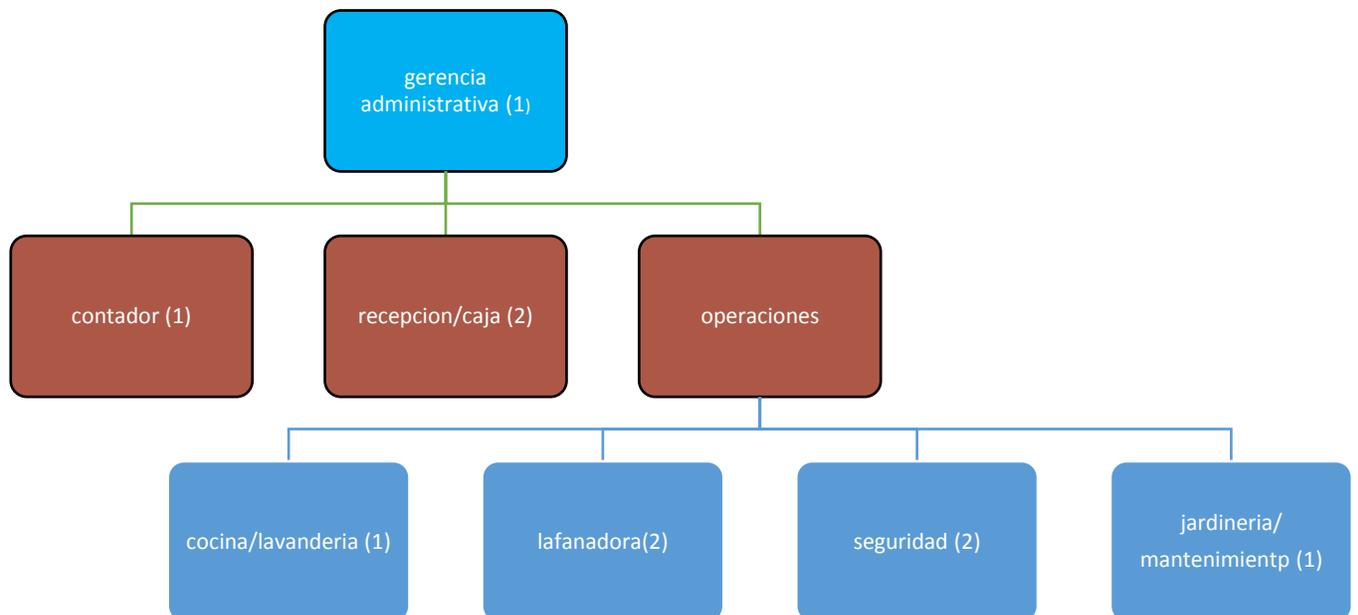
Los demás Ministerios del Estado, Entes Autónomos de dependencias estatales, que tengan relación permanente y coyuntural con la actividad turística nacional, prestarán la colaboración requerida y necesaria para respaldar al INTUR e impulsar dicho desarrollo.

El BCN y el INTUR, establecerán acuerdos y mecanismos que fomenten y apoyen la financiación e inversión pública y privada necesaria para el desarrollo de la actividad turística. Como expresa la Ley 306 y la Ley 495. Es de interés nacional la promulgación de las actividades turísticas debido a que representa una de las actividades económicas importantes del país, ambas leyes le otorgan beneficios e incentivos a toda persona natural y jurídica que se dedique a dicho rubro, expresando además obligaciones y derechos, creando condiciones y promover medidas adecuadas para la promoción y aprovechamiento del turismo dentro de una política de desarrollo sostenible con respecto a la protección del medio ambiente y de la cultura nacional.

Tramites	Instancias o Requisito institución donde se realiza tramite	Duración.
Inscripción de la empresa	VUI (ventanilla única de inversión )	Pagar inscripción registral, solicitar inscripción registrales, retirar inscripción registrales, retirar inscripción de poder general de Administración. 5 días
a) Solicitar licencia de operación.	INTUR	a) solicitar título de licencia de operación, recibir inspección en el establecimiento, pagar tarifa de licencia, recibir licencia operativa. 11 días
b) Registro para prestadores de servicios turísticos	INTUR	b) Solicitar título de la inspección. Recibir inspección en el establecimiento. Pagar tarifa de licencia 11 días
Matricula Municipal.	ALCALDIA DE MANAGUA	Solicitar inscripción del contribuyente, pagar inscripción, retirar formulario y retirar matricula 5 días
Registro de Contribuyente	DGI	Solicitar formularios de inscripción, verificar documentos, solicitar inscripción de registro de Contribuyente. 5 días
Inscripción de una nueva nomina empresarial	INSS	Solicitar y llenar formulario de creación de nómina. 1 día.

## 6.2. Estructura Organizacional

Organigrama de la empresa:



## Manual de descripción de puestos

**Nombre del puesto:** Gerente administrativo

**Departamento:** Administrativo

**Resumen del puesto:**

Es el responsable de administrar y dirigir en su totalidad a la empresa, así como de tomar las decisiones estratégicas relacionadas con el crecimiento de la misma.

**Jefe inmediato:** ninguno

**Supervisa a:** recepción, contador y departamento de operaciones.

**Responsabilidades:**

- Planificar objetivos.
- Tomar decisiones.
- Generar condiciones de trabajo que produzcan satisfacción en los colaboradores.
- Reducir los niveles de estrés.
- Saber dirigir a personas de forma competente.
- Saber motivar.
- Transmitir las expectativas y valores de la propia organización.
- responsable del buen funcionamiento del hostel.
- supervisar al personal.
- Velará por el bienestar de los huéspedes del hostel.
- Coordinará y gestionará las compras de suministros.
- Tomará las decisiones administrativas necesarias.
- Pago en tiempo y forma al personal.

**Nombre del puesto:** Contador

**Departamento:** Administrativo

**Resumen del puesto:**

Es el encargado de dirigir y realizar todas las actividades contables de la empresa que incluyen la preparación, actualización e interpretación de los documentos contables y estados financieros, así como otros deberes relacionados con el área de contabilidad

**Jefe inmediato:** Gerente administrativo

**Supervisa a:** caja

**Responsabilidades:**

- Elaborar la nómina de los colaboradores.
- Mantener actualizados los saldos de bancos.
- Elaborar mensualmente los estados financieros correspondientes a la empresa.
- Recopilar y organizar información sobre los asuntos financieros de la empresa.
- Mantener informado a gerencia administrativa de la información contable.
- Efectuar el pago de los impuestos correspondientes

**Nombre de puesto:** Recepcionista /cajera.

**Departamento:** Administrativo

**Resumen del puesto:**

Es la encargada de desempeñar labores de oficina general, así como realizar funciones de caja.

**Jefe inmediato:** gerente administrativo y contador

**Supervisa a:** seguridad, lavandería, jardinería y afanadoras.

**Responsabilidades:**

- Formalizar las entradas de clientes, aportándoles la información necesaria para la óptima prestación del servicio.
- Gestionar eficazmente las reservas con el fin de obtener el mayor índice de ocupación a la vez que se satisfaga las expectativas de los clientes.
- Cierre de Caja al finalizar el turno
- entrega del reporte de ingresos y egresos, junto con las facturas y formatos correspondientes a cada transacción al Contador.
- debe controlar el correcto uso de las facturas y formatos, informando de cualquier falta en el orden consecutivo de la numeración al Contador y a la administradora.

**Nombre de puesto:** afanadora.

**Departamento:** operaciones

**Resumen del puesto:**

Efectuar el aseo en las instalaciones, mobiliario del hostel las veces que sea necesario, a fin de mantener un adecuado nivel de higiene dentro del mismo.

**Jefe inmediato:** recepción

**Supervisa a:** ninguno

**Responsabilidades:**

- Limpieza de habitaciones e instalaciones del hostel aplicando desinfectantes para mantener todo en óptimas condiciones.
- Efectuar movimiento de mobiliarios si así se requiere.
- Atender las indicaciones del área administrativa
- Aprovechar al máximo los artículos y material de limpieza requeridos.

**Nombre del puesto:** Lavandería/cocina.

**Departamento:** operaciones.

**Resumen del puesto:**

Organizar, controlar y ejecutar las actividades de lavandería, verificar la correcta operación de los equipos y materiales para su óptimo aprovechamiento.

**Jefe inmediato:** recepción

**Supervisa a:** ninguno

**Responsabilidades:**

- La actividad de lavandería, se basa principalmente en el lavado, planchado, secado de la ropa del hostel.
- apoyo o ayuda al cliente en la cocina si lo desea.

**Nombre del puesto:** Jardinero

**Departamento:** operaciones

**Resumen del puesto:**

Ejecutar actividades de siembra, corte, poda, riego, trasplante, así como excavar, fertilizar y mantener en general los jardines del hostel, manteniendo en buen estado las áreas verdes.

**Jefe inmediato:** recepción

**Supervisa a:** ninguno

**Responsabilidades:**

- Utilizar herramienta especializada para el mantenimiento de jardines y zonas verdes.
- Poda la grama del hostel
- Acondicionar la tierra para la siembra de plantas.
- Suministra abonos y fertilizantes a las plantas que se encuentran en las zonas verdes del Hostel.
- Poda árboles y plantas que lo requieran.
- Regar jardines y zonas verdes, utilizando mangueras, sistemas de riego.
- Fumiga y aplica tratamiento con productos químicos a plantas y árboles para protegerlos de hongos y plagas.
- Recolecta y elimina hojas, troncos, ramas y otros desperdicios.
- Remodela las áreas verdes, siembra plantas ornamentales y crea motivos artísticos en las zonas verdes de la Organización.
- Recolecta y clasifica residuos o desechos orgánicos. Clasifica y selecciona plantas y semillas.

**Nombre del puesto:** Guardias de seguridad.

**Departamento:** operaciones

**Resumen del puesto:**

Vigilar las instalaciones físicas, bienes, personal y huéspedes del hostel para la seguridad de los mismos.

**Jefe inmediato:** recepción.

**Supervisa a:** ninguno

**Responsabilidades:**

- Realiza recorridos continuos por las instalaciones del hostel.
- Controlar la entrada y salida de vehículos, personas, materiales y equipos del hostel.
- Impide desordenes o alteraciones en el hostel
- Cumple con las normas y procedimientos de seguridad integral establecidos por el hostel.
- Realiza cualquier otra tarea afín que se le asigne.

**6.3. ACTIVIDADES Y GASTOS PRE OPERATIVOS.**

ACTIVIDAD	DURACION	GASTOS (\$)
1) Construcción de edificio	12 meses	
2) inscripción, legalización de la empresa	2 semanas	901.00
3) compra, Movilización y transporte del mobiliario y equipo de oficina	1 semana	150.00
4) Permiso y autorizaciones estatales	2 semanas	120.00
5) reclutamiento de mano de obra	4 semana	100
6) publicidad	3 semanas	840.16
7) corrección de errores	1 semana	-----
<b>Total, de actividades. 7 actividades</b>	<b>Total:</b>	<b>U\$ 2,111.16</b>

## ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES

DIAGRAMA DE GANTT																																																								
	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6				Mes 7				Mes 8				Mes 9				Mes 10				Mes 11				Mes 12				Mes 13				Mes 14			
<b>Proyecto : Hostal Mi Tierra</b>	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s	s								
<b>Parte interesadas</b>	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e	e								
<b>Fecha de inicio : 3/12/2016</b>	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m	m								
<b>Fecha de termino : 20/12/2017</b>	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a								
	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n	n								
	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a	a												
<b>Actividades Nombres de actividades</b>	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
1 Construcción de las instalacion																																																								
2 Inscripcion legalizacion de la empresa																																																								
3 compra, Movilizacion y transporte de mobiliario y equipo de oficina																																																								
5 Permiso y autorizaciones estatales																																																								
6 reclutamiento de mano de obra																																																								
7 Publicidad																																																								
8 Correcciones de errores																																																								

**7. PLAN FINANCIERO**

**7.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN (INVERSIÓN INICIAL)**

Rubro	monto total	propio monto%	préstamo monto%
<b>INVERSIONES FIJAS</b>		100%	-
equipo de producción del servicio	\$15,256.95		
equipo de oficina	\$3,363.54		
<b>total equipos</b>	<b>\$18,620.49</b>		
<b>INSTALACIONES</b>			
Terrero	\$15,000.00		
Edificio	\$120,000.00		
<b>total instalaciones</b>	<b>\$135,000.00</b>		
<b>total inversiones fijas</b>	<b>\$153,620.49</b>		
<b>INVERCION DIFERIDA.</b>			
capacidad administrativa			
inscripción y legalización de la empresa	\$910.00		-
permisos y autorizaciones estatales	\$120.00		-
publicidad y promoción	\$840.17		-
<b>total inversión diferida</b>	<b>\$1,870.17</b>		
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			-
Insumos	\$12,422.65		-
papelería y útiles de oficina	\$10,127.47		
mano de obra	\$25,573.77		
<b>total capital de trabajo</b>	<b>\$48,123.90</b>		
<b>total general</b>	<b>\$203,614.56</b>		

La inversión inicial prevista para el funcionamiento de un año de "Hostal Mi Tierra" será de \$203,614.56 con capital propia correspondiente al 20% de aportación de cada socia.

**7.2. ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS**

<b>estado de pérdidas y ganancia .</b>					
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>Ingresos</b>					
<b>Ventas</b>	\$250,792.41	\$278,770.75	\$309,875.31	\$344,422.92	\$382,836.87
<b>total de ingresos</b>	<b>\$250,792.41</b>	<b>\$278,770.75</b>	<b>\$309,875.31</b>	<b>\$344,422.92</b>	<b>\$382,836.87</b>
<b>costos del servicio vendido</b>	\$21,198.80	\$22,021.32	\$22,875.75	\$23,763.32	\$24,685.34
<b>utilidad bruta</b>	<b>\$229,593.61</b>	<b>\$256,749.43</b>	<b>\$286,999.57</b>	<b>\$320,659.60</b>	<b>\$358,151.52</b>
<b>gastos operativos</b>					
<b>gastos administración(sin depreciación)</b>	\$38,515.40	\$37,984.92	\$39,560.60	\$39,577.70	\$40,408.55
<b>gastos venta</b>	\$840.17	\$840.17	\$1,340.17	\$840.17	\$1,340.17
<b>total gastos operativos</b>	<b>\$39,355.57</b>	<b>\$38,825.09</b>	<b>\$40,900.77</b>	<b>\$40,417.87</b>	<b>\$41,748.72</b>
<b>utilidad operativa</b>	\$190,238.03	\$217,924.34	\$246,098.80	\$280,241.73	\$316,402.81
<b>gastos por intereses</b>	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>utilidad antes de impuestos</b>	\$190,238.03	\$217,924.34	\$246,098.80	\$280,241.73	\$316,402.81
<b>impuestos(IR 30%)</b>	\$57,071.41	\$65,377.30	\$73,829.64	\$84,072.52	\$94,920.84
<b>ganancias retenidas</b>	\$133,166.62	\$152,547.04	\$172,269.16	\$196,169.21	\$221,481.97
<b>margen de utilidad neta</b>	53%	55%	56%	57%	58%

Este estado financiero refleja la utilidad neta en porcentajes de ganancias obtenidas en los 5 años, ya libre de las obligaciones y gastos incurridos.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO A 5 AÑOS

Descripción	Años					Total	
	0	1	2	3	4		5
<b>Ingresos</b>							
Ventas		\$250,792.41	\$278,770.75	\$309,875.31	\$344,422.92	\$382,836.87	\$1,566,698.26
<b>Total ingresos</b>		<b>\$250,792.41</b>	<b>\$278,770.75</b>	<b>\$309,875.31</b>	<b>\$344,422.92</b>	<b>\$382,836.87</b>	<b>\$1,566,698.26</b>
<b>Egresos</b>							
Costo MP		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo MOD		\$11,803.28	\$11,803.28	\$13,573.77	\$13,573.77	\$1,210.33	\$51,964.43
Costos indirectos de fabricación(sin depreciación)		\$16,872.79	\$19,982.02	\$23,045.83	\$23,079.09	\$24,694.62	\$107,674.35
Gastos Administrativos(sin depreciación)		\$38,515.40	\$37,984.92	\$39,560.60	\$39,577.70	\$40,408.55	\$196,047.16
Gastos de ventas		\$840.17	\$840.17	\$1,340.17	\$840.17	\$1,340.17	\$5,200.85
Gastos financieros		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Pago de Principal		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Impuestos 30%		\$57,071.41	\$65,377.30	\$73,829.64	\$84,072.52	\$94,920.84	\$375,271.71
Inversiones	\$203,614.56						\$0.00
<b>Total egresos</b>	<b>\$203,614.56</b>	<b>\$125,103.05</b>	<b>\$135,987.69</b>	<b>\$151,350.01</b>	<b>\$161,143.24</b>	<b>\$162,574.51</b>	<b>\$736,158.50</b>
<b>Flujo de efectivo Neto</b>	- \$203,614.56	<b>\$125,689.36</b>	<b>\$142,783.06</b>	<b>\$158,525.30</b>	<b>\$183,279.68</b>	<b>\$220,262.36</b>	\$830,539.76
Saldo Inicial		\$48,123.90	\$173,813.25	\$316,596.31	\$475,121.62	\$658,401.30	\$48,123.90
Efectivo Disponible		\$173,813.25	\$316,596.31	\$475,121.62	\$658,401.30	\$878,663.65	\$878,663.65

A través del medio se determina la disponibilidad de efectivo que se tendrá para el primer año es de \$173,813.25, para el segundo año se obtiene un saldo final de \$316,596.31, el tercer año de \$475,121.62, el cuarto año de \$658,401.30y el quinto año proyectado de \$878,663.65se puede observar el incremento en el flujo de caja para cada uno de los años.

7.3. BALANCE GENERAL PROYECTADO A 5 AÑOS

ACTIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Activos circulantes</b>	<b>\$48,123.90</b>	<b>\$173,813.25</b>	<b>\$316,596.31</b>	<b>\$475,121.62</b>	<b>\$658,401.30</b>	<b>\$878,663.65</b>
Caja y bancos	\$48,123.90	\$173,813.25	\$316,596.31	\$475,121.62	\$658,401.30	\$878,663.65
<b>Activo fijo</b>	<b>\$153,620.49</b>	<b>\$143,549.58</b>	<b>\$143,549.58</b>	<b>\$144,100.28</b>	<b>\$144,100.28</b>	<b>\$144,243.72</b>
Equipo de Oficina	\$3,363.54	\$3,363.54	\$3,363.54	\$3,363.54	\$3,363.54	\$3,363.54
Terreno y Edificio	\$135,000.00	\$135,000.00	\$135,000.00	\$135,000.00	\$135,000.00	\$135,000.00
equipo de producción de serv.	\$15,256.95	\$15,256.95	\$15,256.95	\$15,256.95	\$15,256.95	\$15,256.95
Depreciación acumulada		\$10,070.91	\$10,070.91	\$9,520.21	\$9,520.21	\$9,376.77
<b>Activo Diferido</b>	<b>\$1,870.17</b>	<b>-\$374.03</b>	<b>-\$374.03</b>	<b>-\$374.03</b>	<b>-\$374.03</b>	<b>-\$374.03</b>
Pre-Operativos (Constitución y Legalización)	\$1,870.17		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Amortización Diferidos		\$374.03	\$374.03	\$374.03	\$374.03	\$374.03
<b>Total de activos</b>	<b>\$203,614.56</b>	<b>\$316,988.80</b>	<b>\$459,771.86</b>	<b>\$618,847.87</b>	<b>\$802,127.54</b>	<b>\$1,022,533.34</b>
<b>PASIVOS</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>
Pasivo largo plazo	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Préstamo largo plazo	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>CAPITAL</b>	<b>\$203,614.56</b>	<b>\$316,988.80</b>	<b>\$459,771.86</b>	<b>\$618,847.87</b>	<b>\$802,127.54</b>	<b>\$1,022,533.34</b>
Capital social	\$203,614.56	\$203,614.56	\$203,614.56	\$203,614.56	\$203,614.56	\$203,614.56
Utilidad acumulada			\$113,374.24	\$256,157.30	\$415,233.31	\$598,512.99
Utilidad del periodo		\$113,374.24	\$142,783.06	\$159,076.01	\$183,279.68	\$220,405.80
<b>Total pasivo más capital</b>	<b>\$203,614.56</b>	<b>\$316,988.80</b>	<b>\$459,771.86</b>	<b>\$618,847.87</b>	<b>\$802,127.54</b>	<b>\$1,022,533.34</b>

#### 7.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del punto de equilibrio se hace para determinar la cantidad mínima que la empresa debe de vender para poder cubrir los costos fijos y variables. Es decir, el punto de equilibrio es ese punto en el que ni si gana ni se pierde, sino que los ingresos son exactamente igual a los egresos.

Punto de equilibrio (U\$)					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Porcentaje sobre ventas %	14%	13%	12%	11%	10%
<b>Punto de Equilibrio</b>	C\$ 35,135.53	C\$ 35,791.79	C\$ 36,901.97	C\$ 37,737.88	C\$ 38,872.23
<b>Ventas</b>	<b>C\$ 250,792.41</b>	<b>C\$ 278,770.75</b>	<b>C\$ 309,875.31</b>	<b>C\$ 344,422.92</b>	<b>C\$ 382,836.87</b>
Porcentaje sobre ventas %	8%	8%	7%	7%	6%
<b>Costos Fijos</b>	<b>C\$ 21,198.80</b>	<b>C\$ 22,021.32</b>	<b>C\$ 22,875.75</b>	<b>C\$ 23,763.32</b>	<b>C\$ 24,685.34</b>
<b>Costos Variables</b>	<b>C\$ 99,478.37</b>	<b>C\$ 107,253.78</b>	<b>C\$ 117,781.80</b>	<b>C\$ 127,541.78</b>	<b>C\$ 139,720.95</b>
<b>Gastos administrativo (sin depreciación)</b>	C\$ 38,515.40	C\$ 37,984.92	C\$ 39,560.60	C\$ 39,577.70	C\$ 40,408.55
<b>Gastos venta</b>	C\$ 840.17	C\$ 840.17	C\$ 1,340.17	C\$ 840.17	C\$ 1,340.17
<b>Depreciación</b>	C\$ 3,051.39				
<b>Impuesto</b>	C\$ 57,071.41	C\$ 65,377.30	C\$ 73,829.64	C\$ 84,072.52	C\$ 94,920.84
Porcentaje sobre ventas %	40%	38%	38%	37%	36%

Se puede apreciar que durante el primer año para poder llegar al punto de equilibrio se necesita realizar ventas del al menos el 14% de las proyectadas, para el segundo año del 13%, el tercer año se necesitaría el 12% de igual manera el cuarto año 11% y el quinto año se necesita el 10%, se observa que no hay mucha variación en el promedio del punto de equilibrio a pesar de un incremento en las ventas proyectadas.

**7.5. INDICADORES FINANCIEROS**

indicadores financieros	
VAN	\$336,813.73
TIR	66%
VAN INGRESOS	\$1,028,519.61
VAN EGRESOS	\$603,214.34
RBC	\$1.71
PR	2 AÑOS

**Valor Actual Neto (VAN)**

Si el VAN es mayor a cero, significa que se obtendrá un resultado positivo en la inversión. Si el VAN es igual a cero, se alcanza entonces el punto de equilibrio, es decir, que no se obtienen ni pérdidas ni ganancias. Por último, si el VAN es menor que cero, la inversión no es recomendable pues el resultado será negativo generándose pérdidas.

El valor actual neto es de \$336,813.73. por lo que se puede determinar de esta manera la rentabilidad que tendrá el proyecto hostel Mi tierra es positiva y rentable.

**Tasa Interna de Retorno (TIR)**

La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. La tasa interna de retorno refleja un 66% lo cual demuestra el beneficio de la inversión, además de ser ésta mayor a la tasa de descuento que es del 14.67%.

**RBC** La relación costo beneficio es de \$1.71 lo cual demuestra que por cada dólar invertido se obtendrá \$0.71 centavos de ganancia por tanto El dictamen del proyecto es rentable.

**PR:** el periodo de recuperación de la inversión será de dos años. Obteniendo utilidades de \$64,857.86 a partir del año 2  
**Inversión inicial= \$203,614.56.**

**Saldo año 1 y 2 = \$268,472.42-inversion inicial= \$64,857.86**

7.6. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO A 5 AÑOS CON 20% MENOS EN VENTAS.

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
<b>Ingresos</b>					
<b>Ventas</b>	\$200,633.93	\$223,016.60	\$247,900.25	\$275,538.34	\$306,269.49
<b>total de ingresos</b>	\$200,633.93	\$223,016.60	\$247,900.25	\$275,538.34	\$306,269.49
<b>costos del servicio vendido</b>	\$21,198.80	\$22,021.32	\$22,875.75	\$23,763.32	\$24,685.34
<b>utilidad bruta</b>	\$179,435.13	\$200,995.28	\$225,024.50	\$251,775.01	\$281,584.15
<b>gastos operativos</b>					
<b>gastos administración</b>	\$38,515.40	\$37,984.92	\$39,560.60	\$39,577.70	\$40,408.55
<b>gastos venta</b>	\$840.17	\$840.17	\$1,340.17	\$840.17	\$1,340.17
<b>total gastos operativos</b>	\$39,355.57	\$38,825.09	\$40,900.77	\$40,417.87	\$41,748.72
<b>utilidad operativa</b>	\$140,079.55	\$162,170.19	\$184,123.74	\$211,357.15	\$239,835.44
<b>gastos por intereses</b>	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>utilidad antes de impuestos</b>	\$140,079.55	\$162,170.19	\$184,123.74	\$211,357.15	\$239,835.44
<b>impuestos(IR 30%)</b>	\$42,023.87	\$48,651.06	\$55,237.12	\$63,407.14	\$71,950.63
<b>ganancias retenidas</b>	\$98,055.69	\$113,519.13	\$128,886.62	\$147,950.00	\$167,884.80
<b>margen de utilidad neta</b>	49%	51%	52%	54%	55%

A pesar de mostrar una reducción del 20% en las ventas hay una rentabilidad positiva en el estado de resultado proyectado.

**FLUJO DE CAJA**

**ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON UN 20% MENOS SOBRE LAS VENTAS**

Descripción	Años						Total
	0	1	2	3	4	5	
<b>Ingresos</b>							
Ventas		\$200,633.93	\$223,016.60	\$247,900.25	\$275,538.34	\$306,269.49	\$1,253,358.61
<b>Total ingresos</b>		<b>\$200,633.93</b>	<b>\$223,016.60</b>	<b>\$247,900.25</b>	<b>\$275,538.34</b>	<b>\$306,269.49</b>	<b>\$1,253,358.61</b>
<b>Egresos</b>							
Costo MP		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo MOD		\$11,803.28	\$11,803.28	\$13,573.77	\$13,573.77	\$1,210.33	\$51,964.43
Costos indirectos de fabricación(sin depreciación)		\$16,872.79	\$19,982.02	\$23,045.83	\$23,079.09	\$24,694.62	\$107,674.35
Gastos Administrativos(sin depreciación)		\$38,515.40	\$37,984.92	\$39,560.60	\$39,577.70	\$40,408.55	\$196,047.16
Gastos de ventas		\$840.17	\$840.17	\$1,340.17	\$840.17	\$1,340.17	\$5,200.85
Gastos financieros		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Pago de Principal		\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Impuestos 30%		\$57,071.41	\$65,377.30	\$73,829.64	\$84,072.52	\$94,920.84	\$375,271.71
Inversiones	\$203,614.56						\$0.00
<b>Total egresos</b>	<b>\$203,614.56</b>	<b>\$125,103.05</b>	<b>\$135,987.69</b>	<b>\$151,350.01</b>	<b>\$161,143.24</b>	<b>\$162,574.51</b>	<b>\$736,158.50</b>
<b>Flujo de efectivo Neto</b>	- \$203,614.56	<b>\$75,530.88</b>	<b>\$87,028.91</b>	<b>\$96,550.24</b>	<b>\$114,395.09</b>	<b>\$143,694.98</b>	<b>\$517,200.11</b>
Saldo Inicial		\$48,123.90	\$123,654.77	\$210,683.68	\$307,233.92	\$421,629.02	\$48,123.90
Efectivo Disponible	- \$203,614.56	\$123,654.77	\$210,683.68	\$307,233.92	\$421,629.02	\$565,324.00	\$565,324.00

A través del medio se determina la disponibilidad de efectivo que se tendrá para el primer año es de \$123,654.77, para el segundo año se obtiene un saldo final de \$210,683.68, el tercer año de \$307,233.68, el cuarto año de \$421,629.02 y el quinto año proyectado de \$565,324 se puede observar el incremento en el flujo de caja para cada uno de los años.

A pesar de haber una disminución en las ventas existe una rentabilidad en el plan de negocio.

indicadores financieros	
VAN	\$131,109.80
TIR	36%
VAN INGRESOS	\$822,815.69
VAN EGRESOS	\$603,214.34
RBC	\$1.36
PR	3años

De igual manera se aplican los indicadores que muestran lo siguiente:

El valor actual neto es de \$131,109.80. por lo que se puede determinar de esta manera la rentabilidad que tendrá el proyecto con ventas inferiores.

### Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno refleja un 36% lo cual demuestra el beneficio de la inversión, además de ser ésta mayor a la tasa de descuento que es del 14.67%.

**RBC** La relación costo beneficio es de **\$1.36** lo cual demuestra que por cada dólar invertido se obtendrá \$0.36 centavos de ganancia por tanto El dictamen del proyecto es rentable.

**PR:** el periodo de recuperación de la inversión será de 3 años. Obteniendo utilidades de \$55,495.47 a partir del año 3.

### REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

1. Philip Kotler & Gary Armstrong. Fundamentos de Marketing 8va. Edición.
2. Thomas C. Kinnear, James R. Taylor. Investigación de Mercados 5ta Edición.
3. Michael E. Porter. Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de la empresa y sus competidores Edición revisada 37<sup>a</sup> reimpresión.
4. Ley 495. Ley General de Turismo
5. Ley 306. Ley de incentivos para la industria turística
6. Ley 822. Ley de Concertación Tributaria
7. Informes Económicos del BCN (2012-2016).
8. banco centro americano de integración económica. Ficha estadística de Nicaragua.
9. [www.PRONicaragua.gob.ni](http://www.PRONicaragua.gob.ni)
10. tesis plan de empresa de hospedaje eco turístico (UCA)
11. plan de negocios para la creación de un hotel mochilero.
12. Tramites, Permisos y Licencias: <http://www.tramitesnicaragua.gob.ni/>



# Anexo.

## Encuesta

Somos estudiantes de la universidad politécnica de Nicaragua y como parte de nuestra defensa final para culminar los estudios, estaremos realizando una investigación de mercado sobre la probabilidad de apertura de servicios de un hostel en el municipio de Catarina.

### **I. Datos generales**

marque con una X

Sexo: F\_\_\_ M\_\_\_

Idioma que domina:

Ingles\_\_\_ español\_\_\_ ambos\_\_\_

edad: 18-28\_\_\_ 29-39\_\_\_ 40 a mas\_\_\_

calificación del turista

nacional \_\_\_ extranjero \_\_\_

Nivel académico del turista nacional

Grado \_\_\_\_\_ pregrado \_\_\_\_\_ posgrado \_\_\_\_\_

Licenciado\_\_\_ indique nivel \_\_\_ Maestría\_\_\_ Doctorado\_\_\_

si usted es extranjero cuál es su gasto promedio en el país?

\$1000-3000\_\_\_ 3001-6000\_\_\_ 6001 a mas \_\_\_

¿Si usted es turista nacional indique el sector donde labora?

Publico\_\_\_ privado\_\_\_ ONG\_\_\_ otros\_\_\_

**II. Datos específicos**

1. ¿Si es turista extranjero como clasifica su frecuencia de viajes?

Muy frecuente \_\_\_\_\_ poco frecuente \_\_\_\_\_

2. ¿si es turista nacional o extranjero ha visitado el municipio de Catarina?

Si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

3. ¿Cuál ha sido el objetivo de su visita?

Paseo \_\_\_\_\_ vacaciones \_\_\_\_\_ laboral \_\_\_\_\_

4. ¿indique el tiempo de permanencia en su estadía?

1 a 2 días \_\_\_\_\_ 3 días a más \_\_\_\_\_

5. ¿Acostumbra visitar alojamientos?

si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

6. ¿Cuál es el medio que más utiliza para buscar información sobre alojamiento?

Redes sociales \_\_\_\_\_ periódico \_\_\_\_\_ tv \_\_\_\_\_ radio \_\_\_\_\_ otros \_\_\_\_\_

7. ¿Qué tipo de alojamientos conoce en Catarina?

hospedaje \_\_\_\_\_ hostel \_\_\_\_\_ hotel \_\_\_\_\_ otros \_\_\_\_\_

8. ¿ha encontrado oferta de alojamiento según su interés?

Si \_\_\_\_\_ no \_\_\_\_\_

¿Dentro o fuera del municipio de Catarina?

9. ¿Conoce de algún hostel en catrina?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

10. ¿Se hospedaría en un hostel en Catarina?



Si\_\_\_ no\_\_\_

11. ¿Qué es lo que más le llamaría la atención de un hostel?

Comodidad\_\_\_ calidad\_\_\_ calidez\_\_\_

12. ¿Qué requerimientos exige para hospedarse en un hostel en Catarina?

seguridad\_\_\_ comodidad\_\_\_ que sea ecológico\_\_\_

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el servicio de hospedaje?

30-50\_\_\_ 51-70\_\_\_ 71-90\_\_\_ 91 a mas\_\_\_

14. ¿Si se ha alojado en un hostel en Catarina cuál cree es la importancia de la creación de un nuevo hostel?

Muy Importante\_\_\_ importante\_\_\_ nada importante\_\_\_

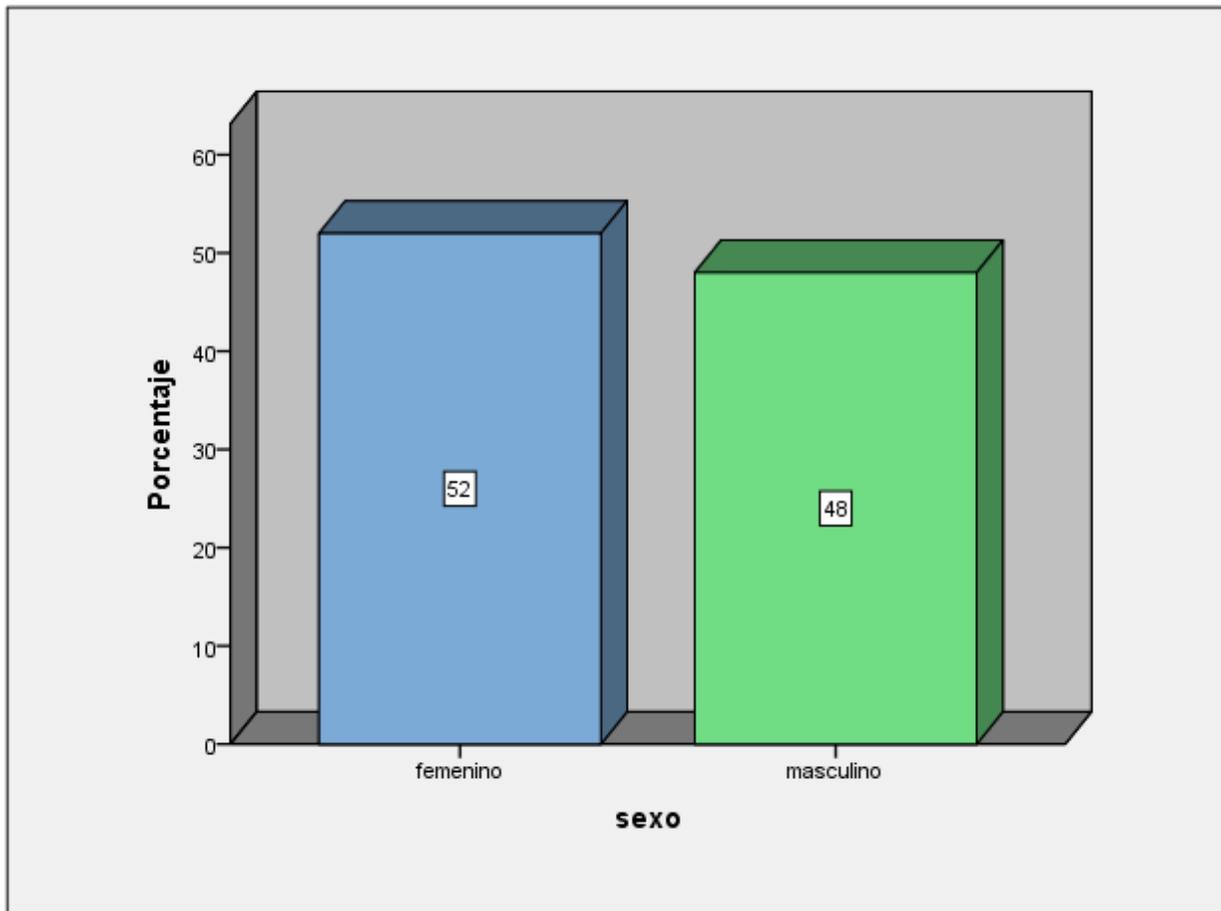
15. ¿Cómo calificaría la apertura de un nuevo hostel en Catarina?

excelente\_\_\_ Muy bueno\_\_\_ bueno\_\_\_ indiferente\_\_\_

**Sexo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos femenino	39	52.0	52.0	52.0
Válidos masculino	36	48.0	48.0	100.0
Total	75	100.0	100.0	

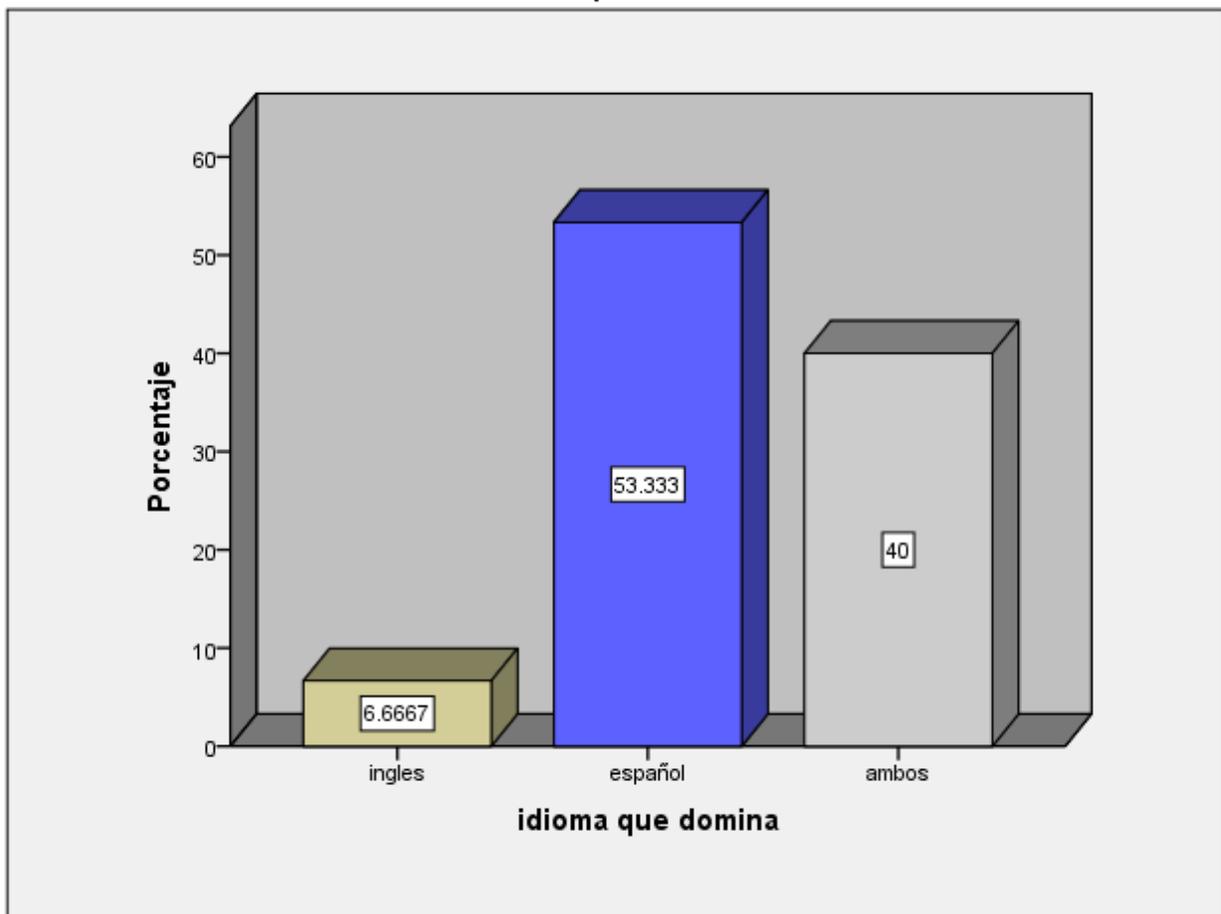
**sexo**



idioma que domina

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ingles	5	6.7	6.7
	español	40	53.3	60.0
	ambos	30	40.0	100.0
	Total	75	100.0	100.0

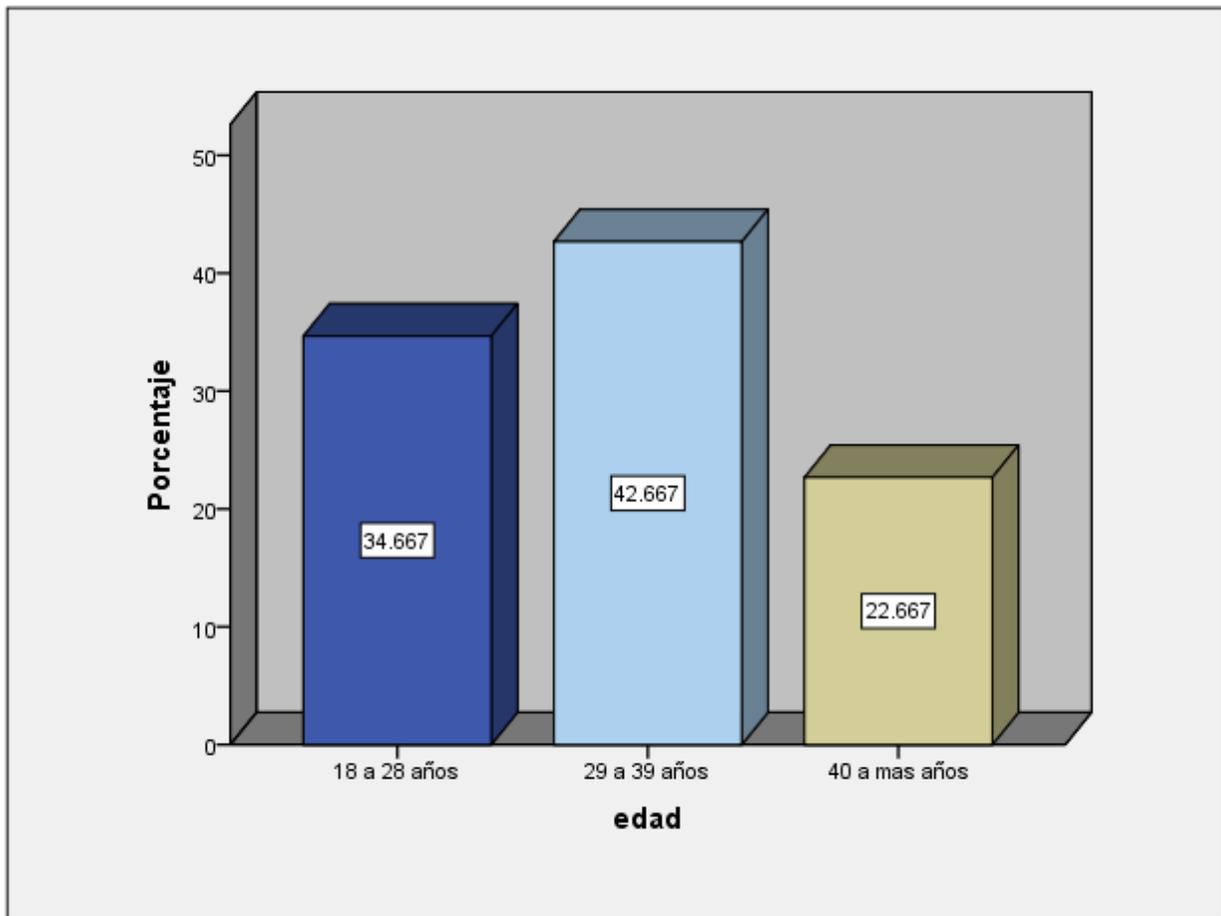
idioma que domina



edad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
18 a 28 años	26	34.7	34.7	34.7
29 a 39 años	32	42.7	42.7	77.3
40 a mas años	17	22.7	22.7	100.0
Total	75	100.0	100.0	

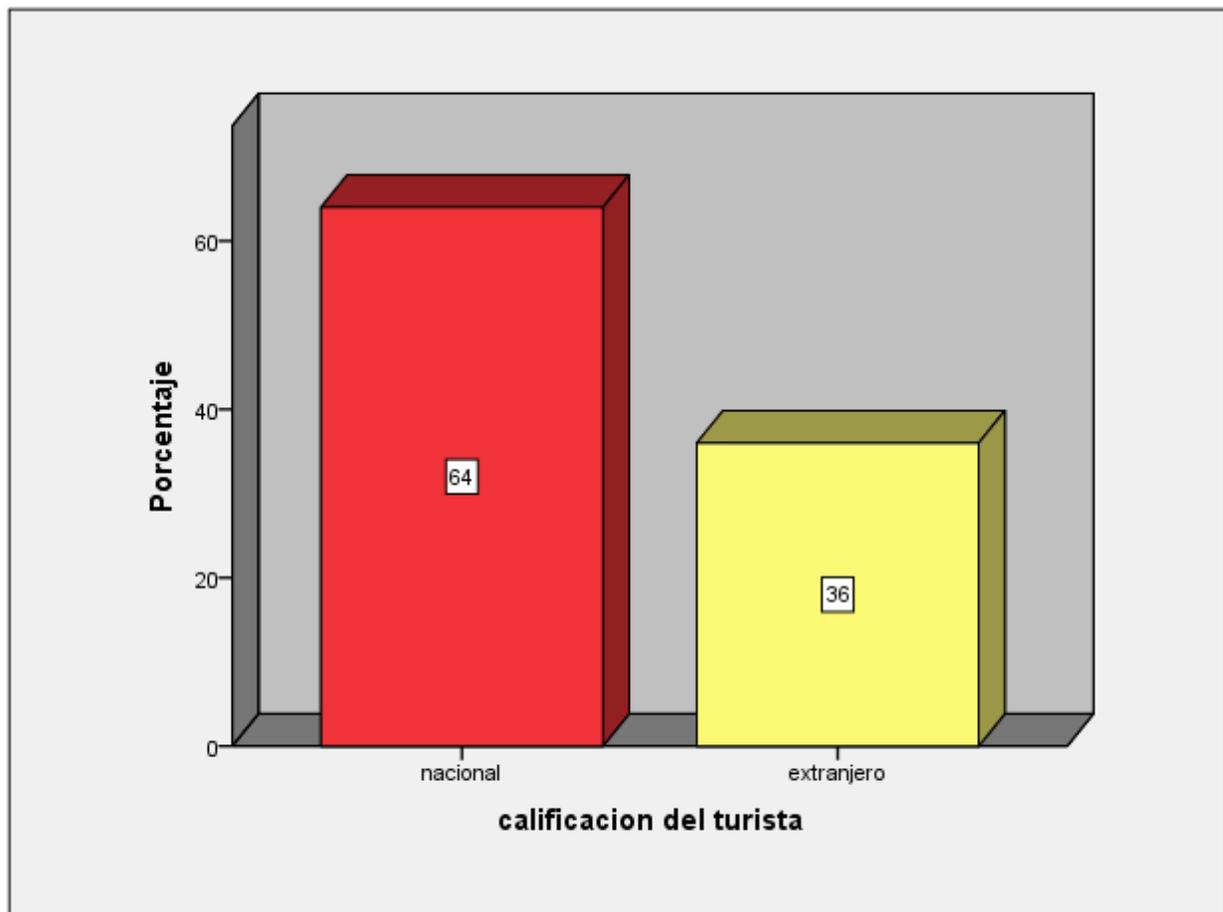
edad



calificación del turista

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
nacional	48	64.0	64.0	64.0
Válidos extranjero	27	36.0	36.0	100.0
Total	75	100.0	100.0	

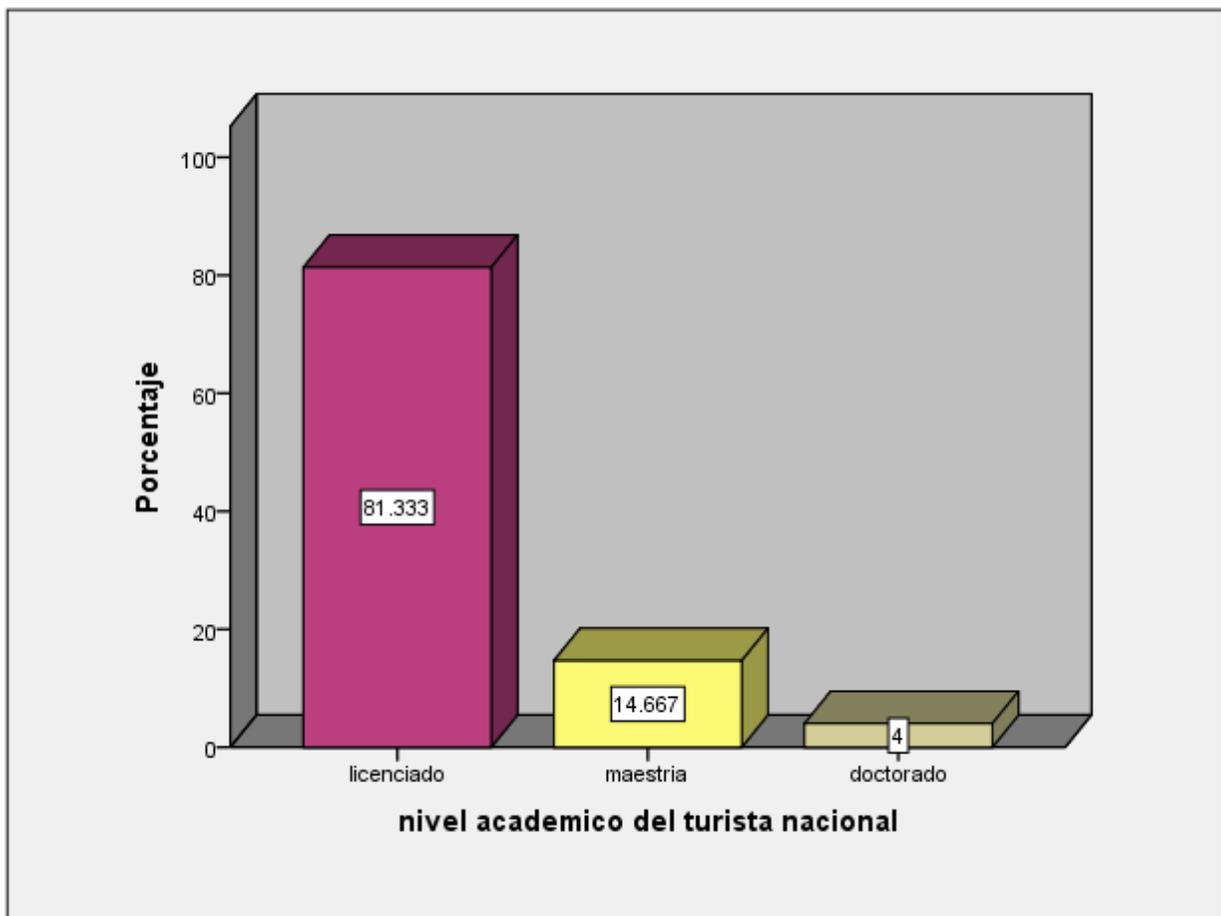
calificacion del turista



nivel académico del turista nacional

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	licenciado	61	81.3	81.3
	maestria	11	14.7	96.0
	doctorado	3	4.0	100.0
	Total	75	100.0	100.0

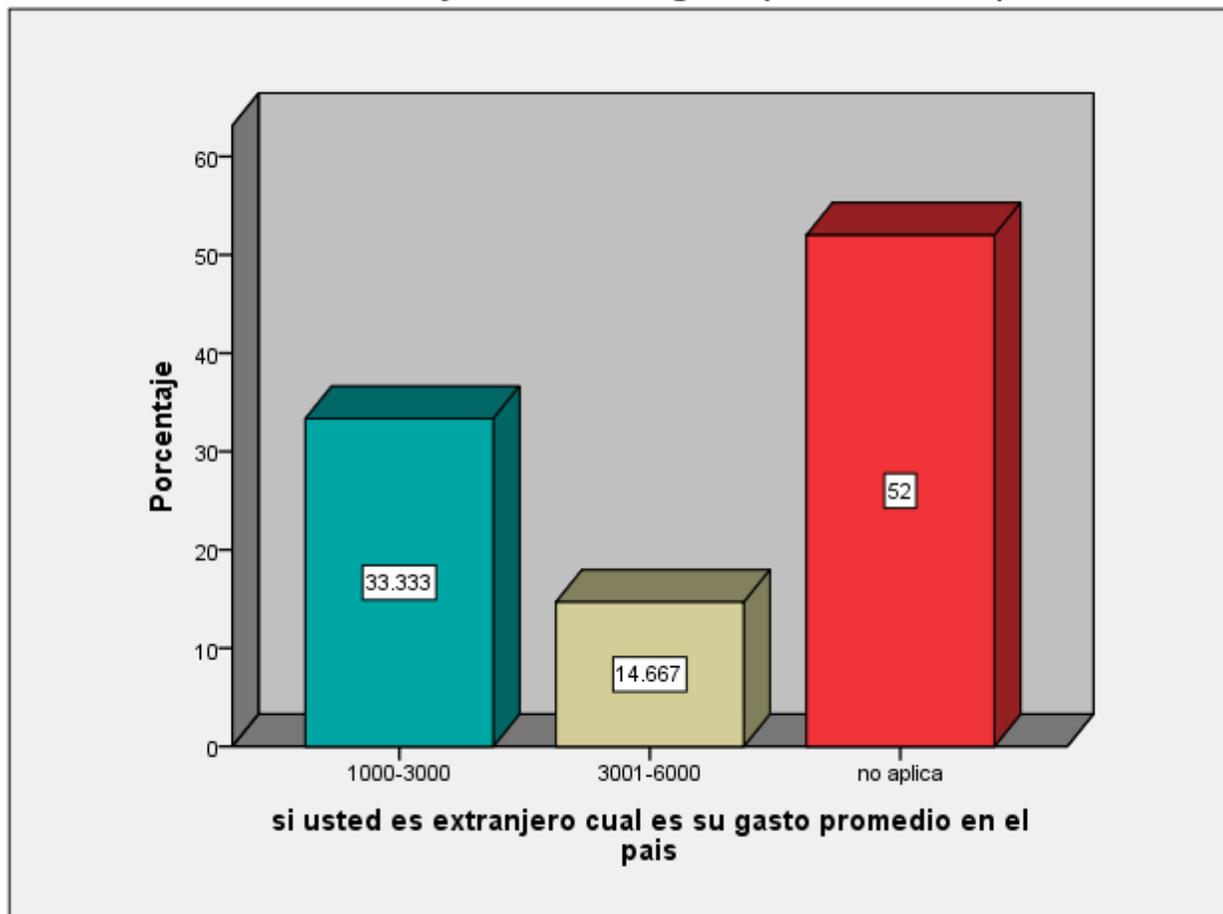
nivel académico del turista nacional



si usted es extranjero cuál es su gasto promedio en el país

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1000-3000	25	33.3	33.3
	3001-6000	11	14.7	48.0
	no aplica	39	52.0	100.0
Total	75	100.0	100.0	

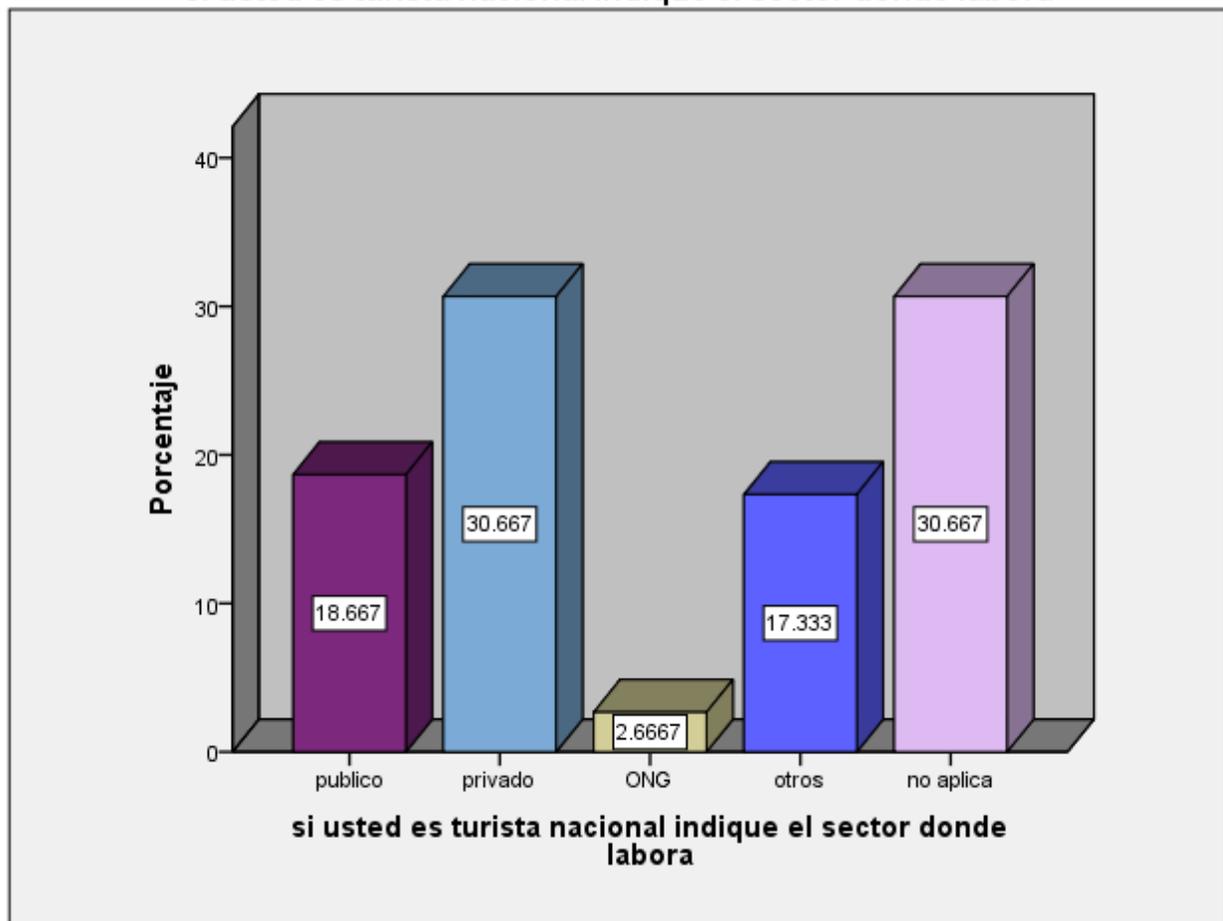
si usted es extranjero cual es su gasto promedio en el pais



si usted es turista nacional indique el sector donde labora

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
publico	14	18.7	18.7	18.7
privado	23	30.7	30.7	49.3
ONG	2	2.7	2.7	52.0
otros	13	17.3	17.3	69.3
no aplica	23	30.7	30.7	100.0
Total	75	100.0	100.0	

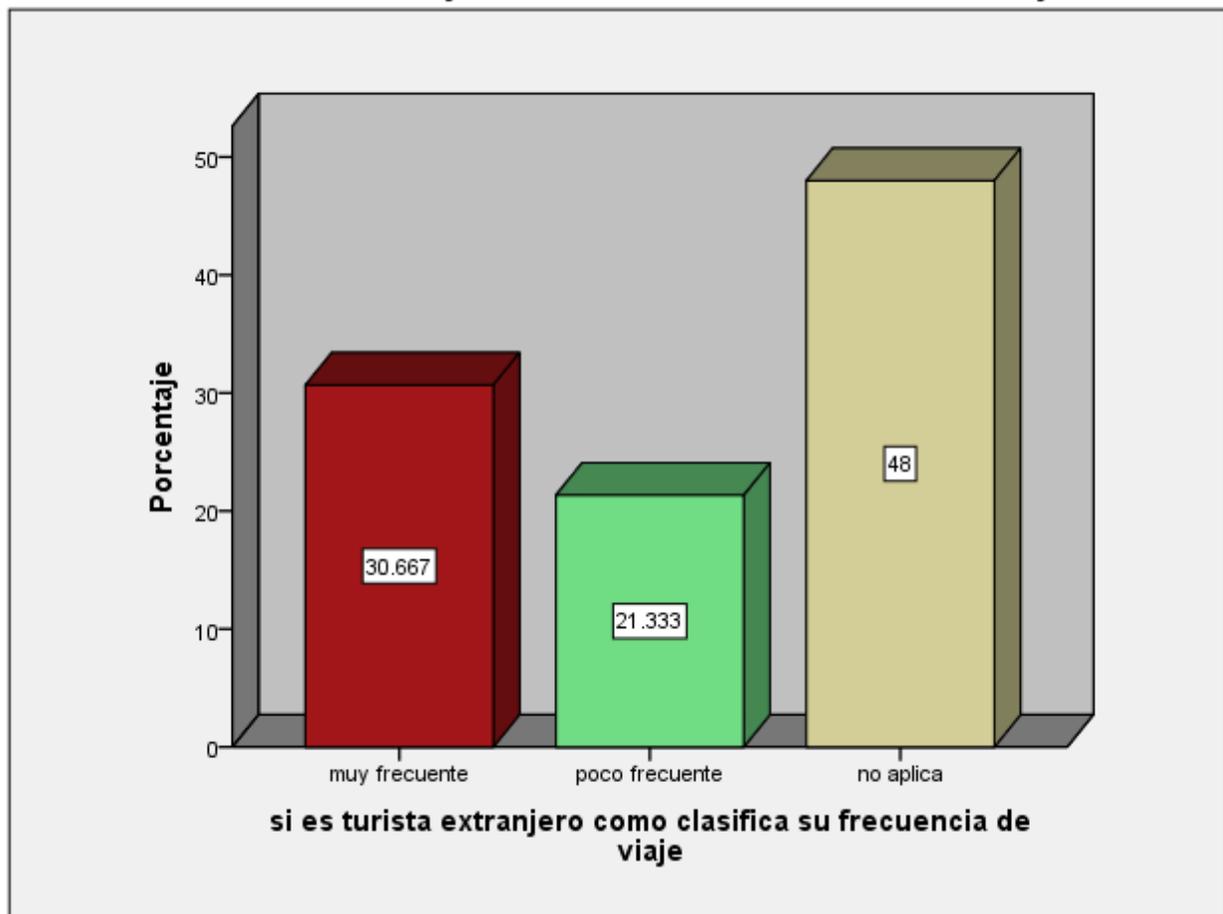
si usted es turista nacional indique el sector donde labora



si es turista extranjero como clasifica su frecuencia de viaje

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	muy frecuente	23	30.7	30.7
	poco frecuente	16	21.3	52.0
	no aplica	36	48.0	100.0
	Total	75	100.0	100.0

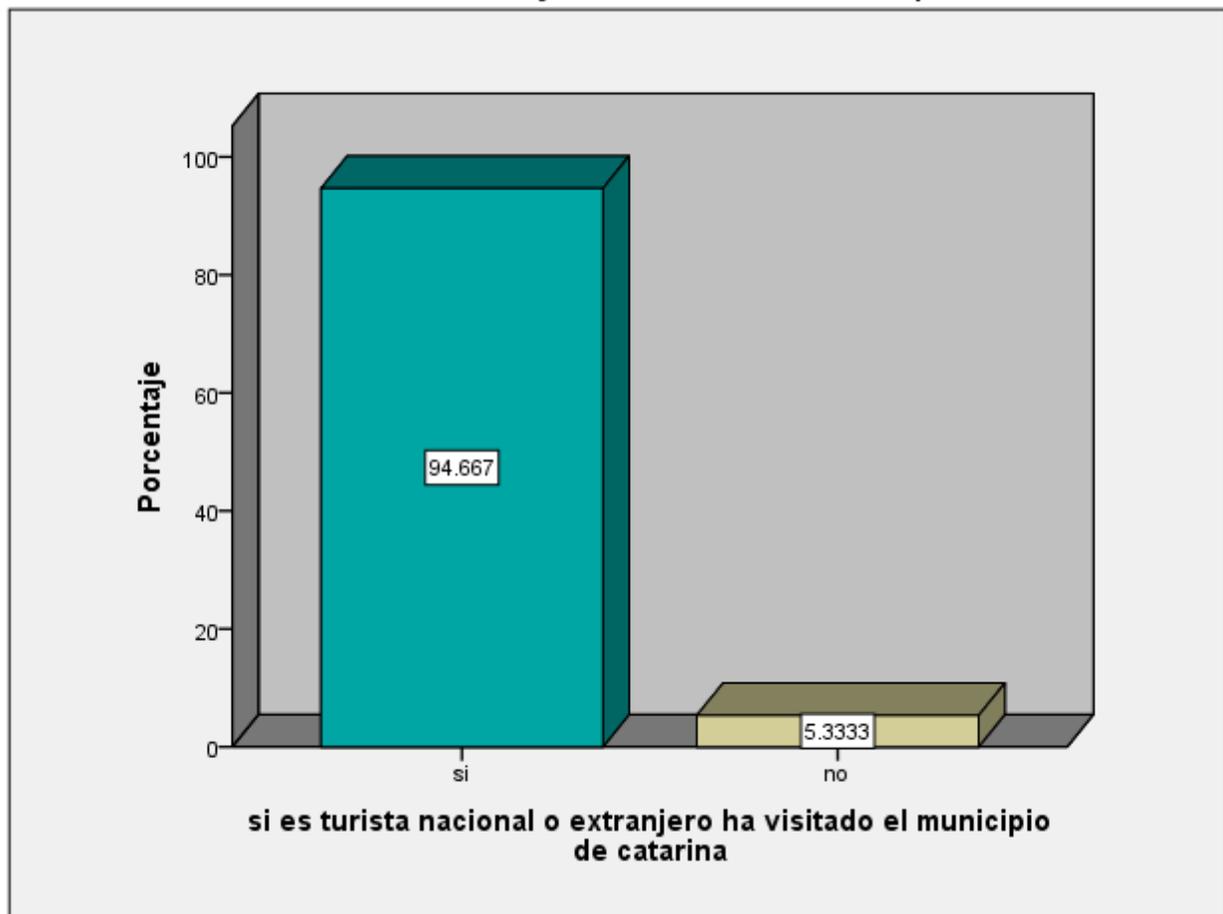
si es turista extranjero como clasifica su frecuencia de viaje



si es turista nacional o extranjero ha visitado el municipio de Catarina

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	71	94.7	94.7	94.7
Válidos no	4	5.3	5.3	100.0
Total	75	100.0	100.0	

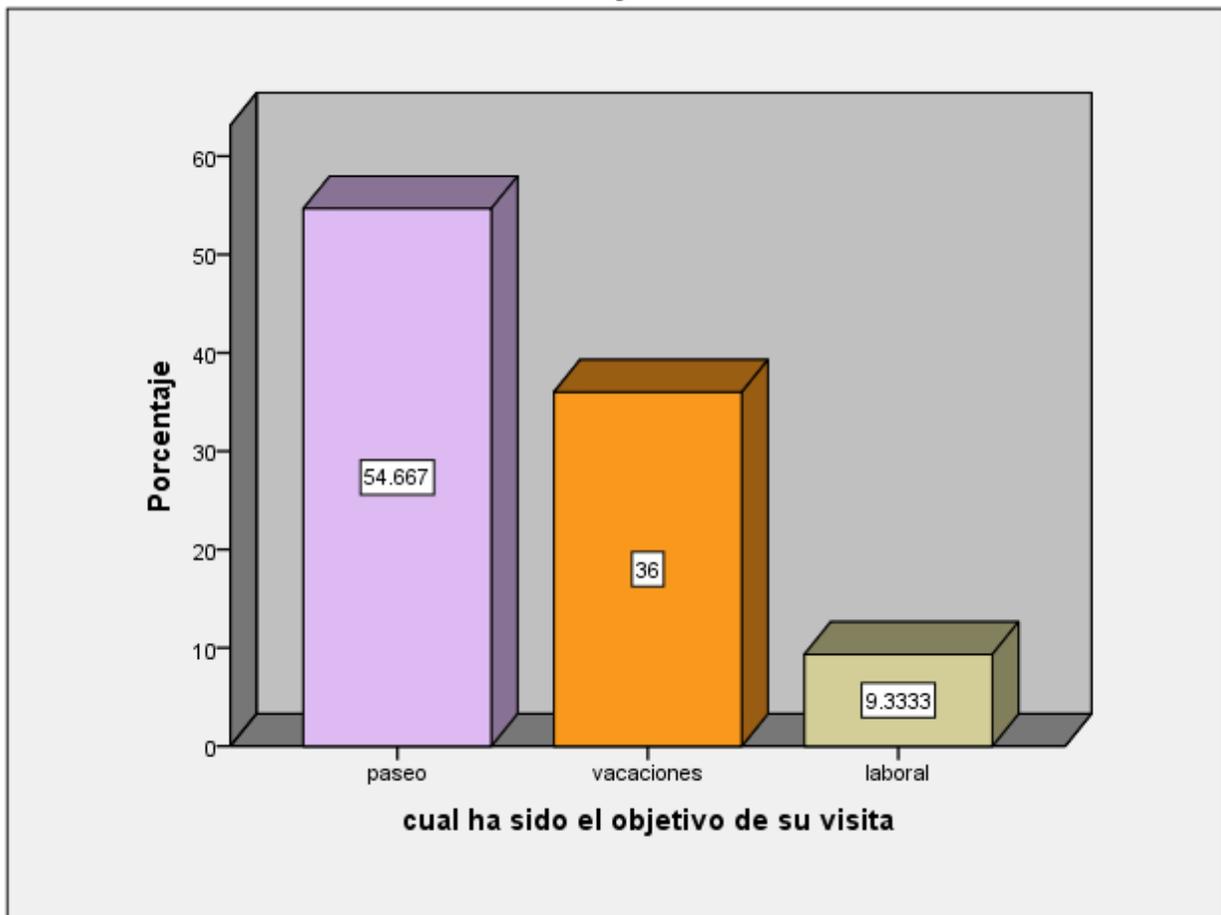
si es turista nacional o extranjero ha visitado el municipio de catarina



**cuál ha sido el objetivo de su visita**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	paseo	41	54.7	54.7
	vacaciones	27	36.0	90.7
	laboral	7	9.3	100.0
Total	75	100.0	100.0	

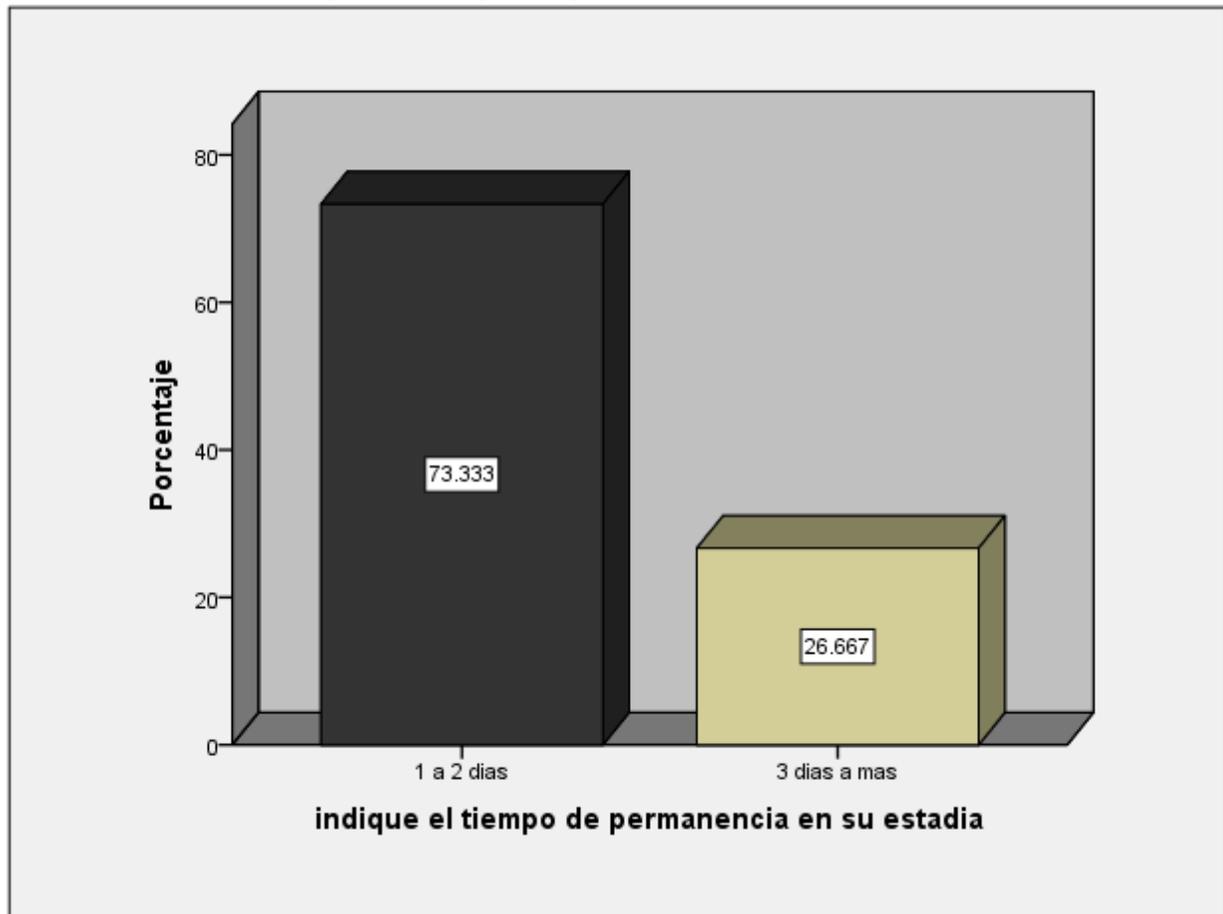
**cuál ha sido el objetivo de su visita**



indique el tiempo de permanencia en su estadía

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
1 a 2 días	55	73.3	73.3	73.3
Válidos 3 días a mas	20	26.7	26.7	100.0
Total	75	100.0	100.0	

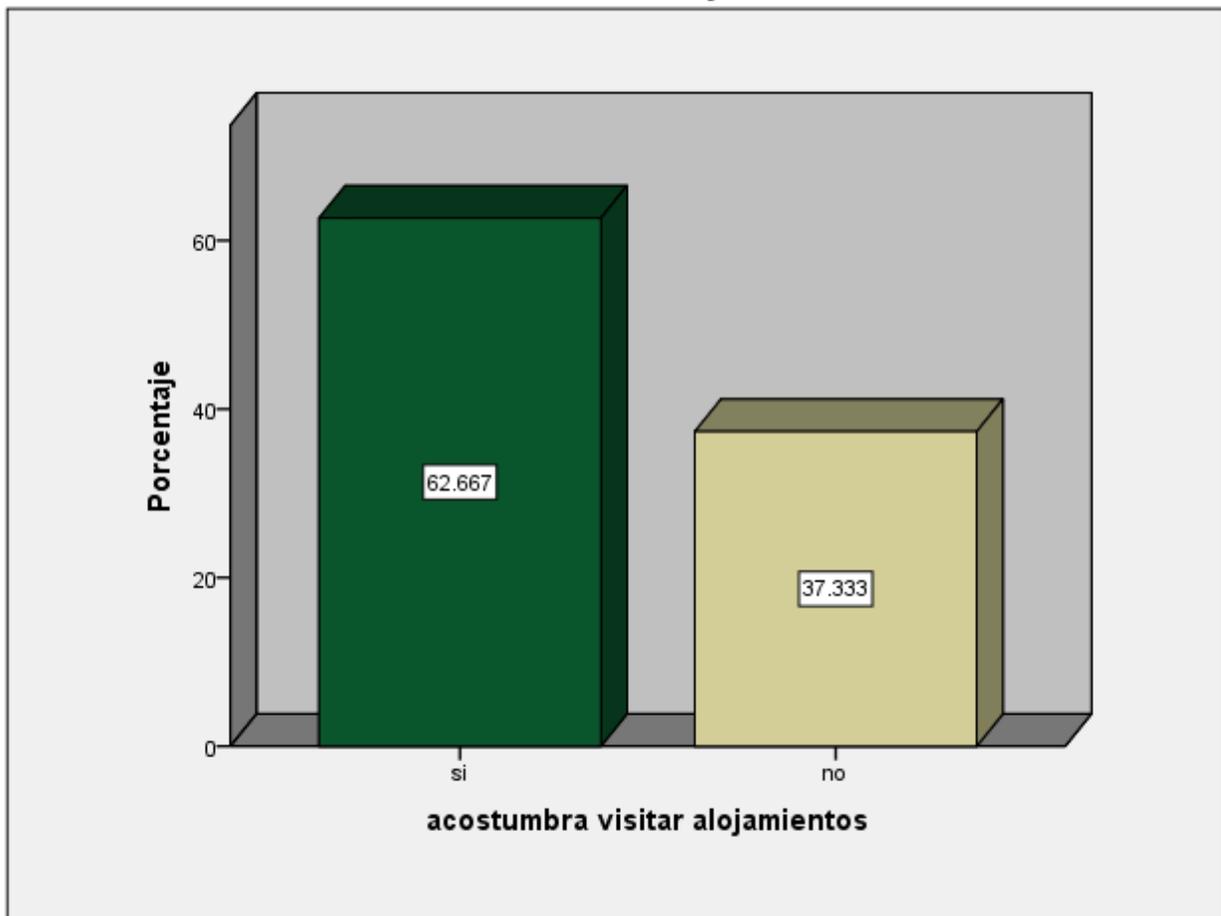
indique el tiempo de permanencia en su estadía



acostumbra visitar alojamientos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	47	62.7	62.7	62.7
Válidos no	28	37.3	37.3	100.0
Total	75	100.0	100.0	

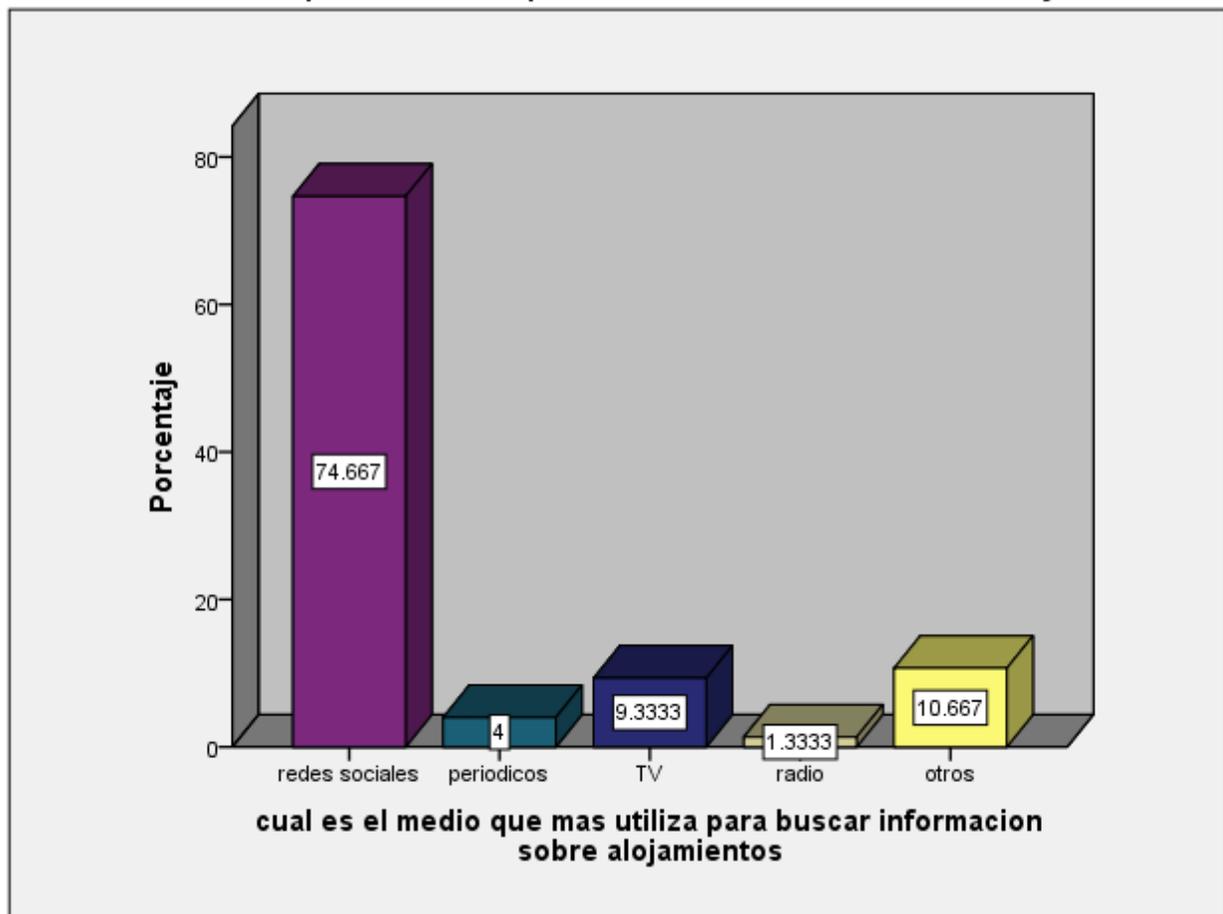
acostumbra visitar alojamientos



**cuál es el medio que más utiliza para buscar información sobre alojamientos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
redes sociales	56	74.7	74.7	74.7
periódicos	3	4.0	4.0	78.7
TV	7	9.3	9.3	88.0
radio	1	1.3	1.3	89.3
otros	8	10.7	10.7	100.0
Total	75	100.0	100.0	

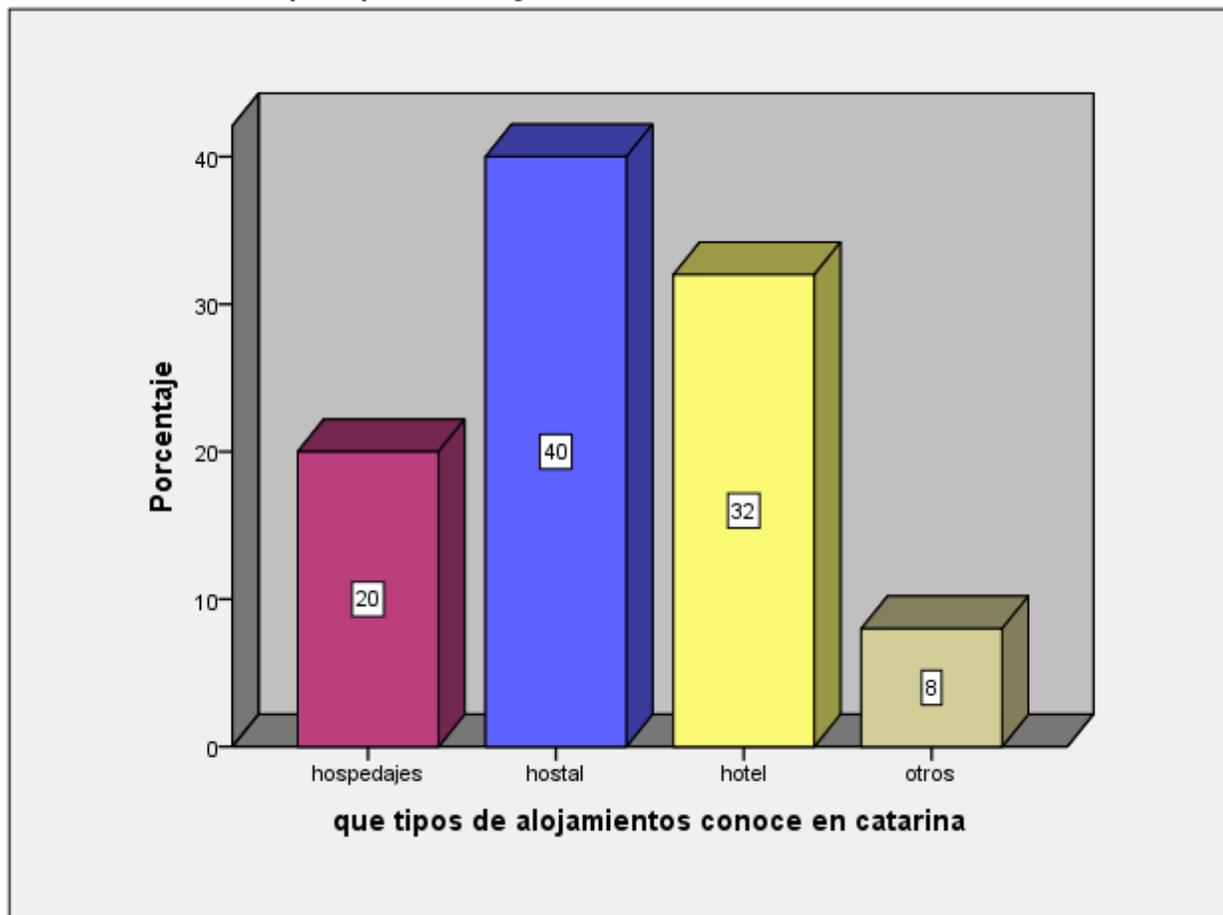
**cual es el medio que mas utiliza para buscar informacion sobre alojamientos**



que tipos de alojamientos conoce en Catarina

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
hospedajes	15	20.0	20.0	20.0
hostal	30	40.0	40.0	60.0
Válidos hotel	24	32.0	32.0	92.0
otros	6	8.0	8.0	100.0
Total	75	100.0	100.0	

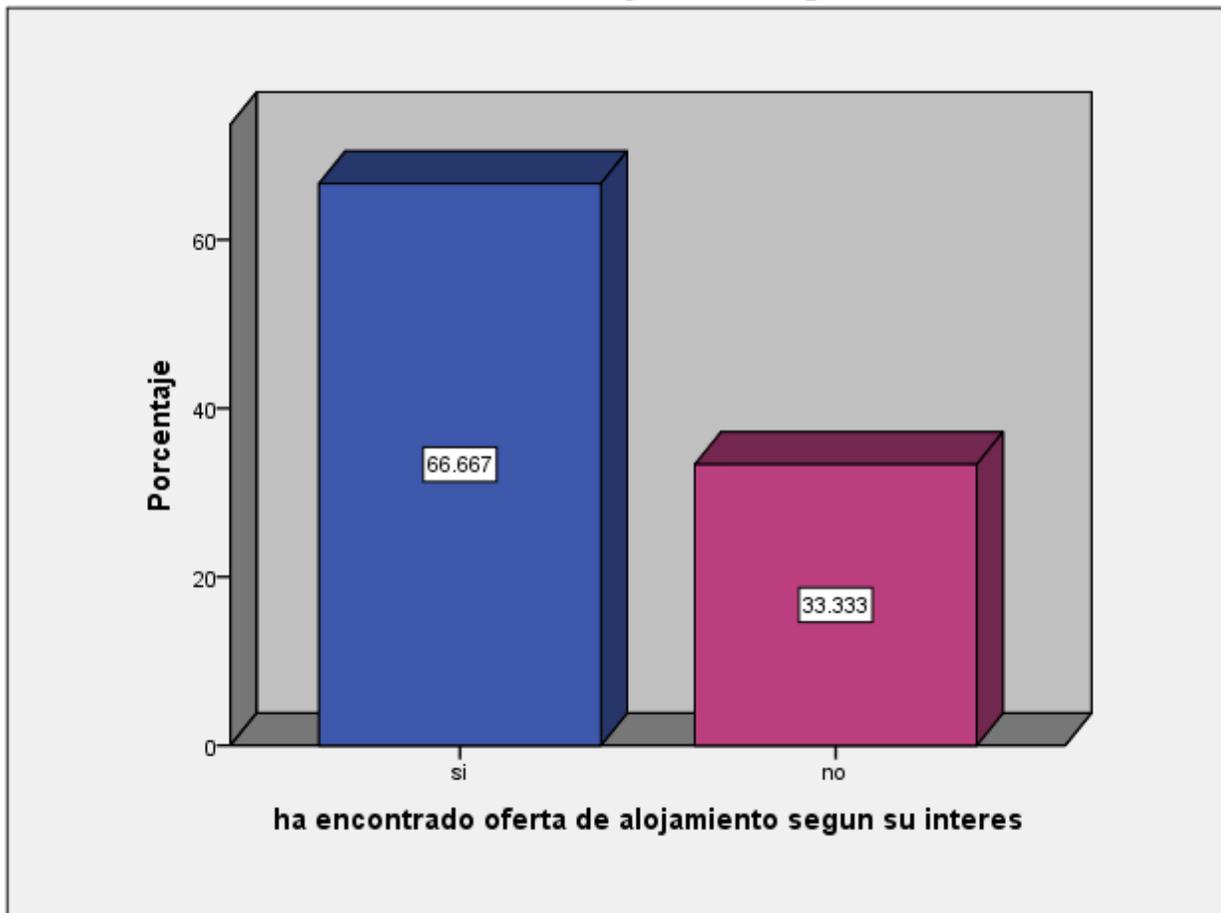
que tipos de alojamientos conoce en catarina



ha encontrado oferta de alojamiento según su interés

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	50	66.7	66.7	66.7
Válidos no	25	33.3	33.3	100.0
Total	75	100.0	100.0	

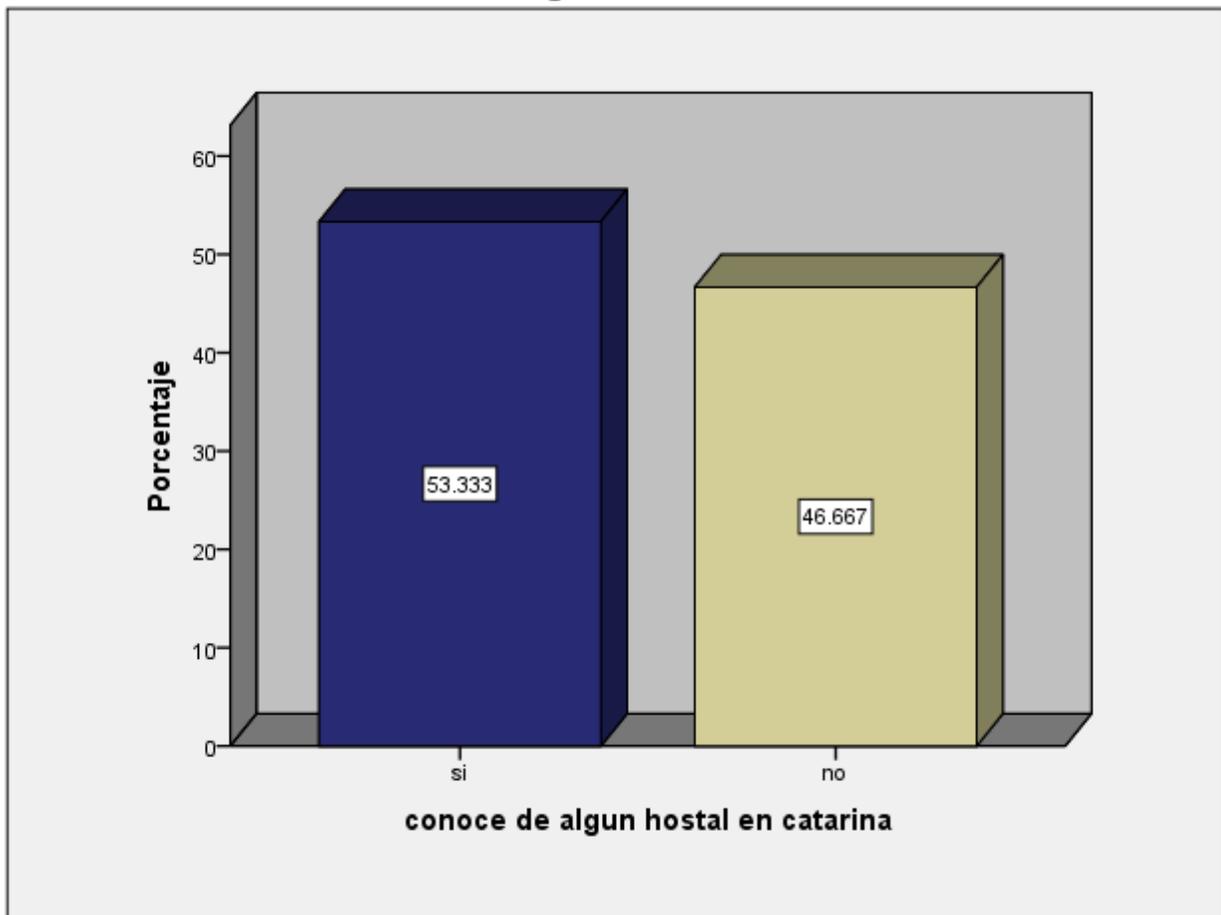
ha encontrado oferta de alojamiento segun su interes



conoce de algún hostel en Catarina

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	40	53.3	53.3	53.3
Válidos no	35	46.7	46.7	100.0
Total	75	100.0	100.0	

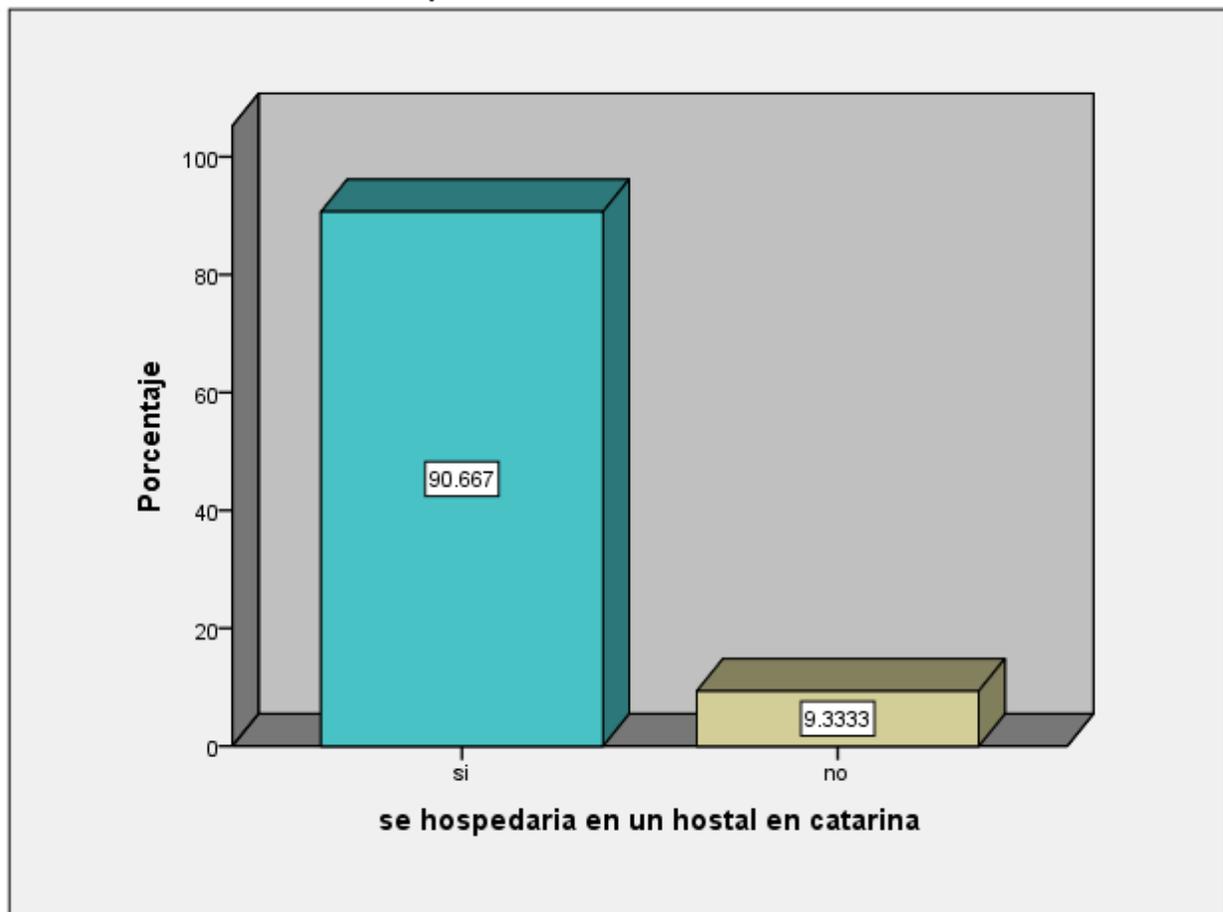
conoce de algun hostel en catarina



se hospedaría en un hostel en Catarina

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
si	68	90.7	90.7	90.7
Válidos no	7	9.3	9.3	100.0
Total	75	100.0	100.0	

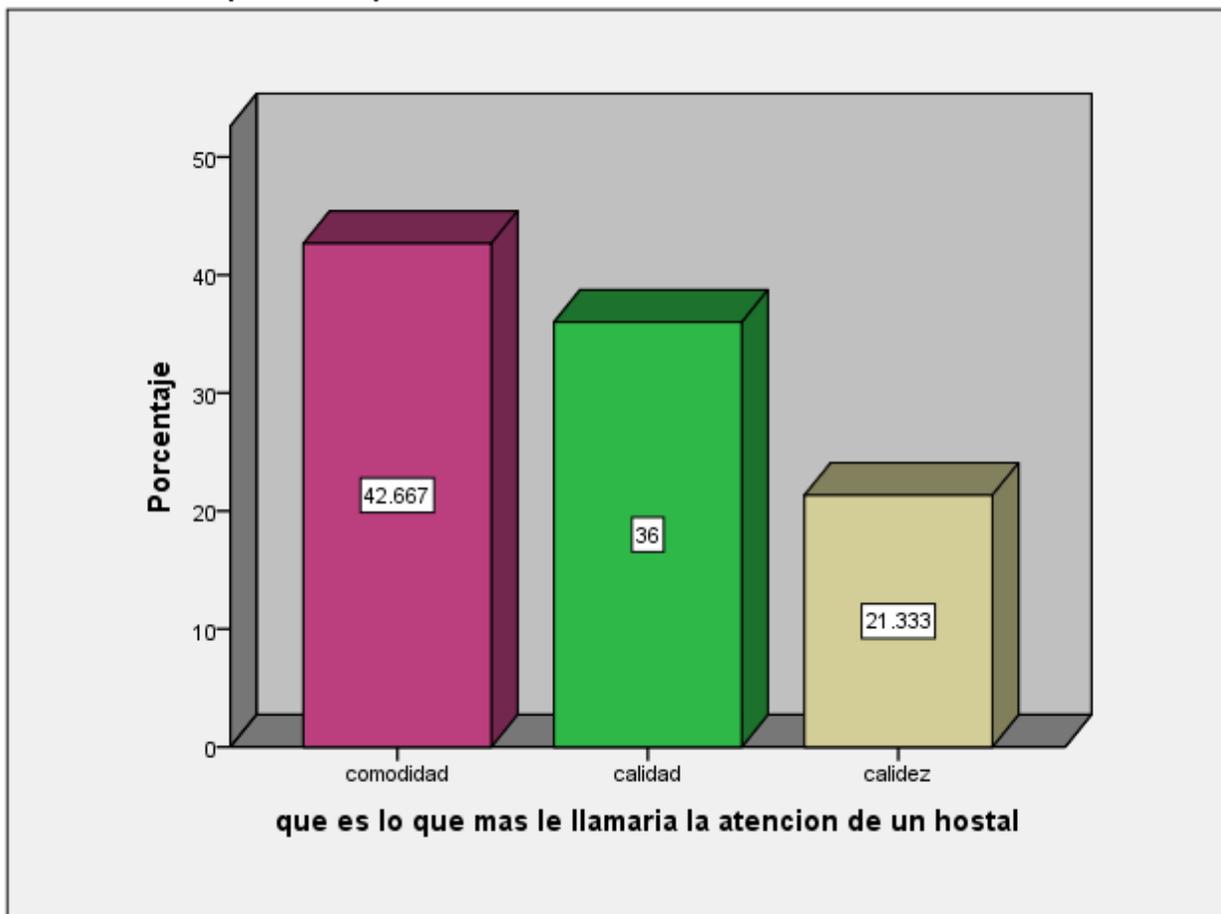
se hospedaría en un hostel en catarina



que es lo que más le llamaría la atención de un hostel

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	comodidad	32	42.7	42.7
	calidad	27	36.0	78.7
	calidez	16	21.3	100.0
	Total	75	100.0	100.0

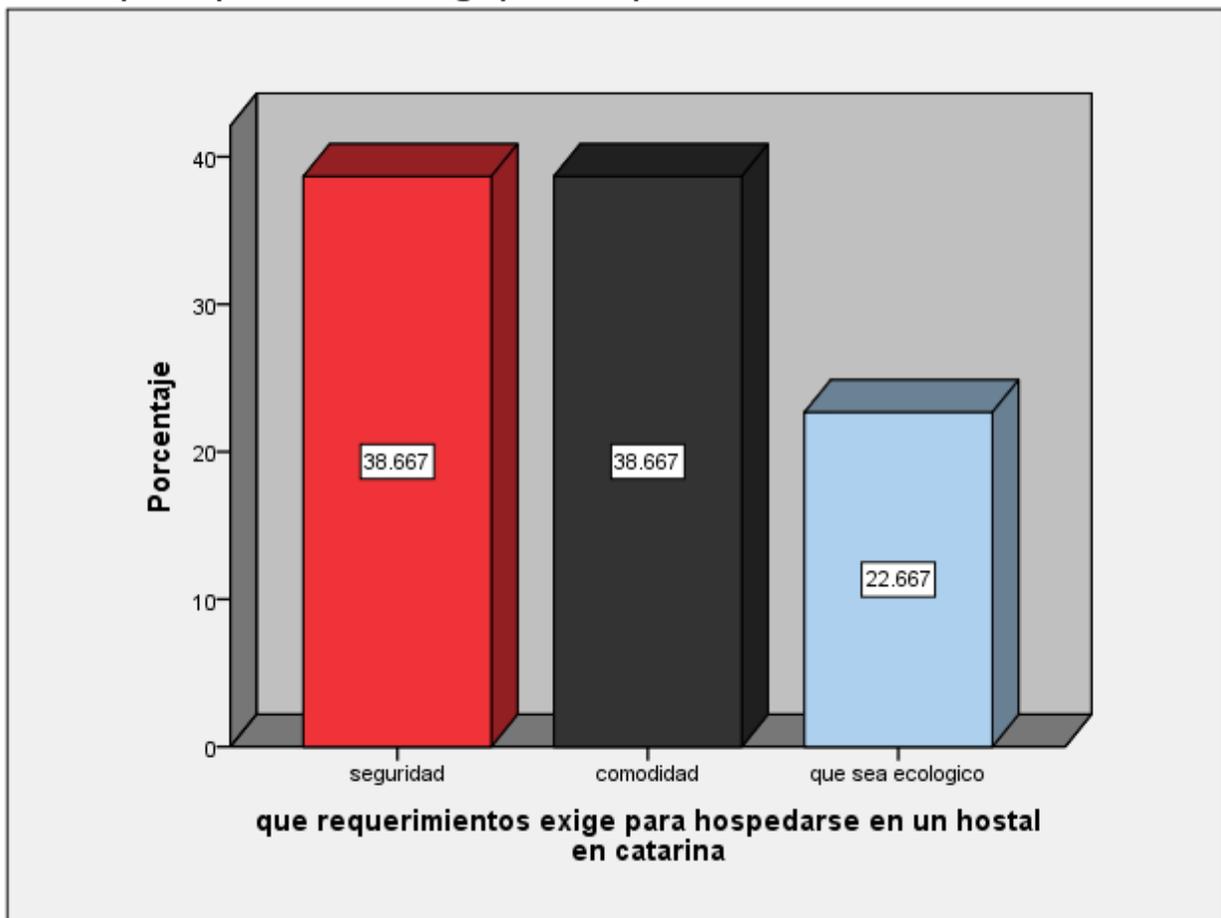
que es lo que mas le llamaría la atención de un hostel



que requerimientos exige para hospedarse en un hostel en Catarina

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	seguridad	29	38.7	38.7
	comodidad	29	38.7	77.3
	que sea ecologico	17	22.7	100.0
	Total	75	100.0	100.0

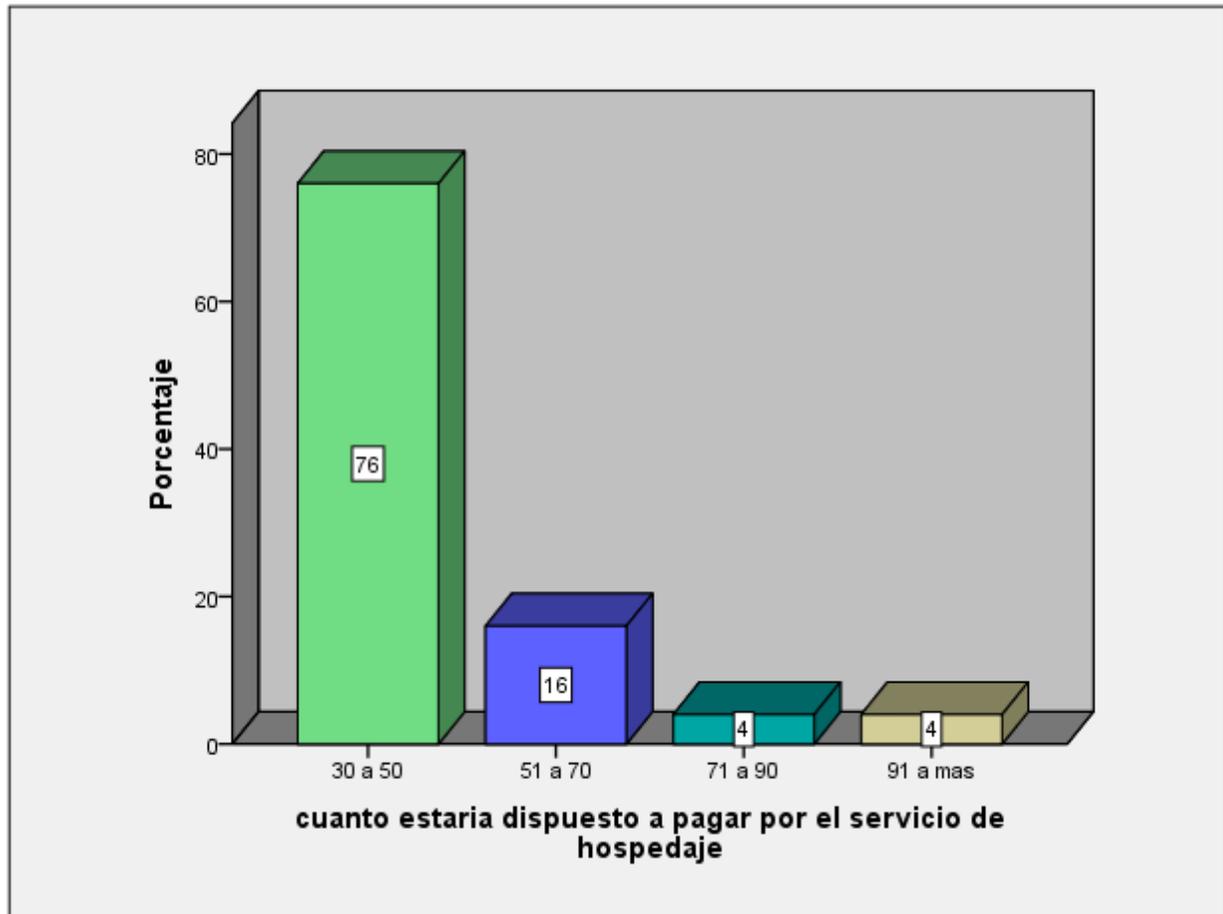
que requerimientos exige para hospedarse en un hostel en catarina



**cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de hospedaje**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
30 a 50	57	76.0	76.0	76.0
51 a 70	12	16.0	16.0	92.0
Válidos 71 a 90	3	4.0	4.0	96.0
91 a mas	3	4.0	4.0	100.0
Total	75	100.0	100.0	

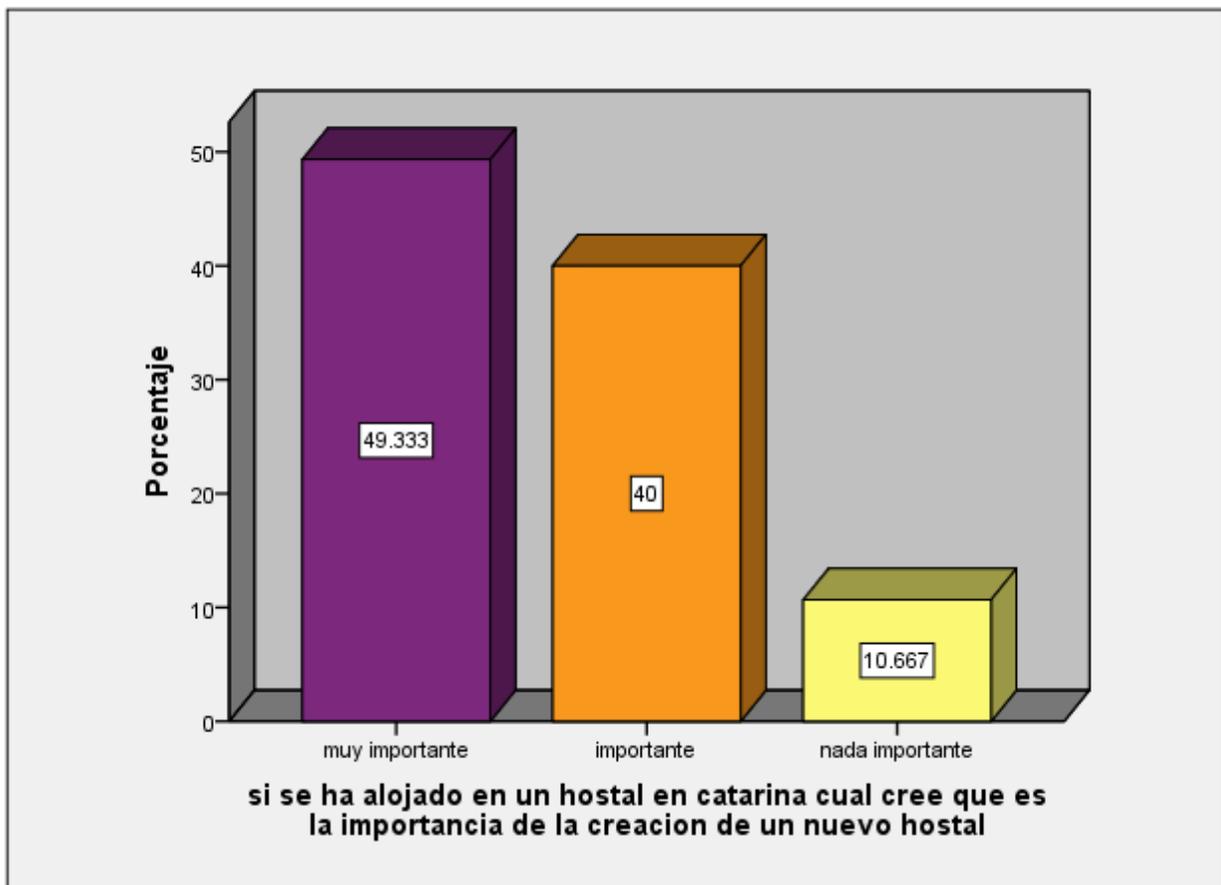
**cuanto estaría dispuesto a pagar por el servicio de hospedaje**



**si se ha alojado en un hostel en Catarina cuál cree que es la importancia de la creación de un nuevo hostel**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	muy importante	37	49.3	49.3
	importante	30	40.0	89.3
	nada importante	8	10.7	100.0
Total	75	100.0	100.0	

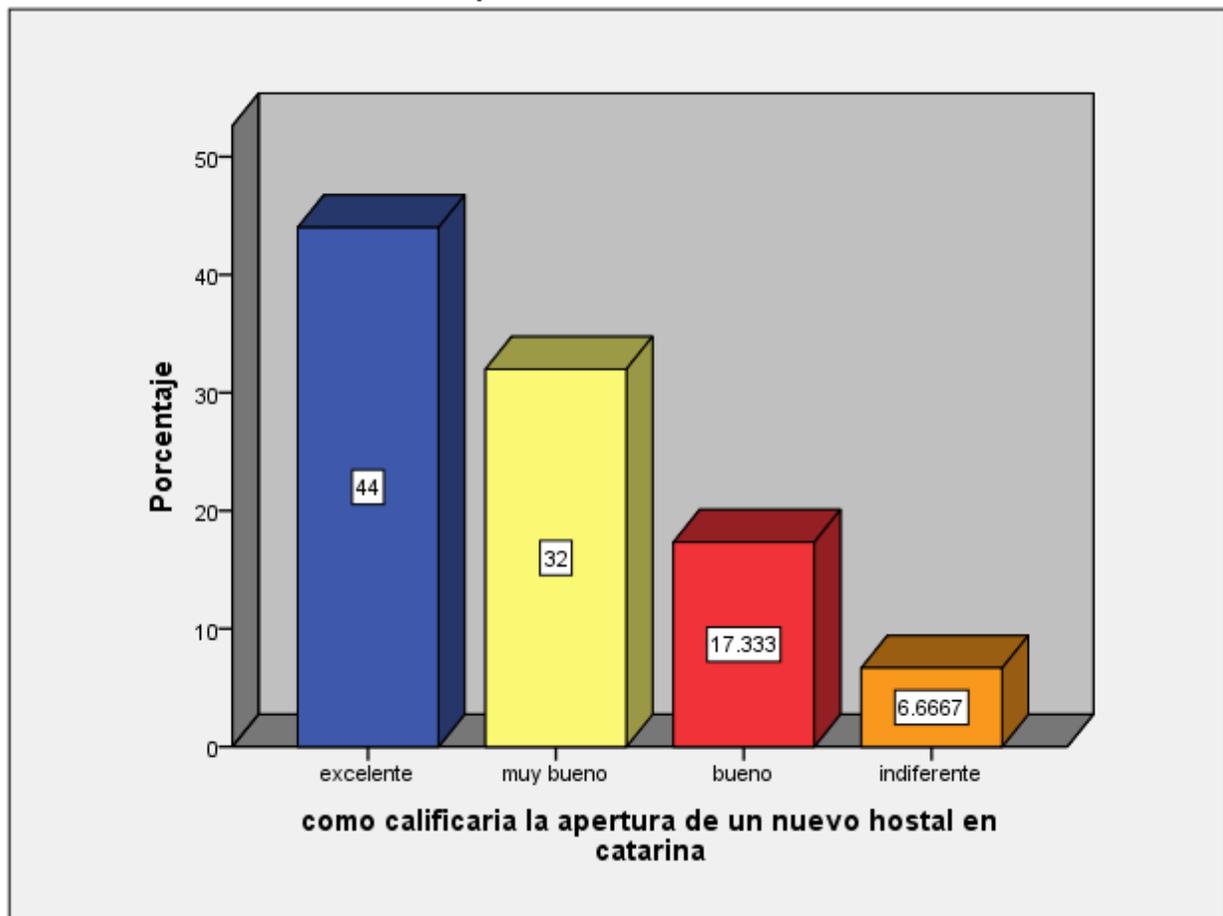
**si se ha alojado en un hostel en catarina cual cree que es la importancia de la creacion de un nuevo hostel**



como calificaría la apertura de un nuevo hostel en Catarina

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
excelente	33	44.0	44.0	44.0
muy bueno	24	32.0	32.0	76.0
Válidos bueno	13	17.3	17.3	93.3
indiferente	5	6.7	6.7	100.0
Total	75	100.0	100.0	

como calificaría la apertura de un nuevo hostel en catarina



Flor del servicio



**ACTA CONSTITUTIVA**

ESCRITURA PUBLICA NUMERO TRECE (Nº 13). - Constitución de Sociedad Anónima y Estatutos. - En la ciudad de Managua, a las diez y Treinta minutos de la Tarde del Once de Noviembre del dos mil diez y siete. Ante mí, Arlen Mariela González Cruz, Abogado

y Notario Público de la República de Nicaragua, con domicilio y oficina en esta ciudad, debidamente autorizado por la Excelentísima Corte Suprema de Justicia, para ejercer el Notariado durante un quinquenio que expira el Dieciocho de Septiembre de dos mil diecisiete, comparecen las señoras: 1) Iveth Thamara Carvajal Contreras, soltera, Licencia en administración de empresa, con Cédula de Identidad número 001-200893-005N; 2) Jilma Manuela Guerrero González, Soltera, Licenciada en Administración de empresa con Cédula de Identidad número 006-151185-0002Y; 3) Josseling Carolina Romero Flete, soltera, licenciada en Mercadotecnia, con Cédula de Identidad número 001-120794-002A; 4) Dayana María Urroz Pantoja, Soltera, Licenciada en Mercadotecnia con Cédula de Identidad número 001-020893-0058D;,, todas ellas mayores de edad. 5)

Joselyn Isabel Castro Martínez, Soltera, Licenciada en Mercadotecnia con Cédula de 001\_271296\_0006p - Doy fe haber tenido a la vista los documentos de identificación relacionados, y de que a mi juicio todas las comparecientes tienen la capacidad civil necesaria para obligarse y contratar, en especial para el otorgamiento de este acto en el que cada uno de ellos procede en su propio nombre e interés.- Hablan conjuntamente los comparecientes y dicen que han dispuesto constituir una Sociedad de carácter mercantil, de naturaleza anónima, la cual se registrará por las estipulaciones que a continuación se expresa: PRIMERA: Denominación y Domicilio. La Sociedad se denominará HOSTAL MI TIERRA, SOCIEDAD ANONIMA, denominación que podrá abreviarse como “, HOSTAL MI TIERRA, S.A.”.- El domicilio de la Sociedad será el municipio de Catarina, departamento de Masaya, pero podrá establecer sucursales o agencias en cualquier otro lugar de la República de Nicaragua o en el extranjero, siempre que esto sea permitido por las Leyes de Nicaragua.- Corresponderá a la Asamblea General de Accionistas o a la Junta Directiva, en su caso, emitir el acuerdo o resolución creadora de estas agencias, sucursales u oficinas, y su Certificación bastará, por lo que hace a la Sociedad, como documento legítimo para acreditar la constitución de éstas agencias o sucursales.- SEGUNDA: Objeto. El objeto de la Sociedad será: a) Prestar Servicios de Alojamientos en general b) podrá en un futuro extenderse a prestar servicio de restaurante, bar y lo de su interés; c) Servicios de Hospedajes en General; d) La adquisición de bienes muebles e inmuebles o maquinarias y equipos que sean necesarios para la producción de bienes y servicios y para el funcionamiento de sus propias oficinas, ya sea que éstos sean adquiridos con capital de la Sociedad o mediante financiamiento

gestionado ante el Sistema Bancario Nacional u Organismos de Cooperación nacionales como extranjeros.- En fin, tendrá facultades la Sociedad de ampliar su objeto con solo que así lo dispongan los socios en Asamblea General de Accionistas, ya que la anterior enumeración es enunciativa y de ninguna manera taxativa siendo entendido que para la consecución de los intereses legítimos de su objeto y finalidad, la Empresa podrá adquirir toda clase de bienes, derechos, acciones, propiedades y celebrar todos los actos y contratos civiles, mercantiles y de cualquier otro tipo que sean necesarios, convenientes, incidentes o concurrentes a la obtención de sus finalidades sociales dentro del marco de las leyes de Nicaragua.- TERCERA: Duración. La Sociedad tendrá un período de duración de noventa y nueve años a contar de la fecha de inscripción de su pacto social y estatutos en el correspondiente Registro Público Mercantil; no obstante, los socios podrán empezar de inmediato las operaciones sociales.- La existencia de la Sociedad automáticamente se prorrogará por un período igual, si ninguno de los socios pide expresamente su disolución, y consecuentemente su liquidación, en un plazo no menor de seis meses de anticipación a la fecha de vencimiento del plazo de su duración.- CUARTA: Capital Social y Acciones. El Capital Social, escriturado, suscrito y pagado, será por la suma de doscientos tres mil, seiscientos catorce con cincuenta y seis centavos dólares americanos (\$203,614.56), representado y dividido en cien (100) acciones de dos mil treinta y seis con catorce centavos de dólares americanos (\$2,036.14) cada una, y que conferirán iguales derechos a los socios.- Las acciones serán nominativas, pero cuando las leyes de la República de Nicaragua lo permitan podrán ser convertidas, total o parcialmente, al portador, previa petición de los socios y autorización ad hoc de la Junta Directiva.- El Capital Social podrá ser aumentado mediante la emisión de acciones o serie de acciones, llenándose para tal caso las formalidades prescritas en este Pacto Social y en los Estatutos, de conformidad a las leyes de la República de Nicaragua.- En caso de aumento del capital, los accionistas gozarán del derecho de suscribir un número de acciones de la nueva emisión, proporcional al de las acciones que posean a la fecha de la nueva emisión. Este derecho deberán ejercerlo dentro del plazo que al efecto se señale, so pena de perder el derecho de adquirirlas.- Las acciones podrán venderse en el caso que un socio decida no seguir en la sociedad, pero los restantes socios tendrán derecho preferencial a adquirirlas. Los otorgantes, como socios fundadores, no se reservan ventajosos derechos de clase alguna, por lo que en esta primera emisión de acciones no existen acciones de carácter remunerativo.- En este acto los socios fundadores suscriben y pagan las acciones así: 1) Thamara Carvajal Contreras suscribe veinte (20) acciones y paga en dinero en efectivo; 2) Jilma Manuela Guevara González suscribe veinte (20) acciones y paga en dinero en efectivo ; 3) Josseling Carolina Romero Flete suscribe veinte (20) acciones y paga en dinero en efectivo; 4) Joselyn Isabel Castro Martínez suscribe veinte (20) acciones y

paga en dinero en efectivo; 5) Dayana María Urroz Pantoja suscribe veinte (20) acciones y paga en dinero en efectivo; - En consecuencia queda suscrito el ciento por ciento del capital social.- El valor de las acciones suscritas y no pagadas se cancelará por todos los socios en un plazo no mayor de seis meses contado a partir de la firma de este Instrumento. La Sociedad extenderá el correspondiente resguardo de las acciones de cada una de las socias.- QUINTA: Asamblea General de Accionistas. La autoridad máxima de esta Sociedad es la Asamblea General de Accionistas.- Por consiguiente, las resoluciones que legalmente adopte, serán obligatorias tanto para la Sociedad como para los accionistas, aun cuando éstos no hubiesen participado en la sesión o hubiesen manifestado su desacuerdo con la resolución tomada.- La Asamblea General de Accionistas serán ordinarias y extraordinarias.- Las ordinarias deberán celebrarse una vez al año, durante los dos primeros meses posteriores al cierre del año fiscal.- Las extraordinarias se celebrarán cuando sean convocadas por la Junta Directiva, ya sea por solicitud de la misma, de su Presidente o bien por solicitud presentada a éste órgano, por socios que representen el cuarenta por ciento (40%) del Capital Social.- Las convocatorias para ambas clases de Asamblea General de Accionistas se harán mediante aviso enviado a los socios a la dirección que tengan registrada en el Libro de Registro de Acciones de la Sociedad y, además mediante el aviso que deberá publicarse en un diario de circulación nacional, al menos con quince días de anticipación al día en que haya de celebrarse la Asamblea.- Estos quince días no incluirán el día de la publicación del respectivo aviso, ni el día de celebración de la Asamblea General de Accionistas. En el caso de convocatoria a Asamblea Ordinaria, éste aviso deberá contener el lugar, día, fecha y hora en que se verificará; el aviso para la convocatoria a la Asamblea Extraordinaria deberá contener, además de los datos mencionados, la Agenda para ésta.- Para ambas Asambleas, en primera citación, el quórum se formará con la asistencia del setenta y cinco por ciento del Capital Social (75%), equivalente a las tres cuartas partes, en tanto la segunda citación, el quórum se formará con el número de socios o porcentaje del Capital Social que asista.- En caso de no poder reunirse el quórum necesario en primera citación, la segunda citación se hará con diez días de anticipación, en el mismo lugar, hora y agenda, señalados para la primera citación.- El aviso deberá contener esta circunstancia.- Cuando se haga presente el cien por ciento (100 %) del Capital Social, las decisiones se tomarán por mayoría absoluta del capital.- En otra circunstancia, las decisiones se tomarán por simple mayoría.- En los casos especiales que la Ley prevé (artículo doscientos sesenta y dos del Código de Comercio de la República de Nicaragua) o en aquellos especialmente regulados por los Estatutos de la Sociedad para la formación del quórum y adopción de resoluciones, deberá respetarse las regulaciones pertinentes.- En cualquier tipo de Asamblea, cuando se halle el cien por ciento (100 %) del Capital Social podrá prescindirse de todo tipo de

formalidades.- Todo accionista tiene derecho a hacerse representar por un tercero a través de un Poder o Carta Poder dirigida al Secretario de la Junta Directiva.- Las Asambleas podrán llevarse a efecto en el lugar del domicilio de la Sociedad, en cualquier otro lugar de la República de Nicaragua, o fuera de ella, siempre y cuando las leyes de la República de Nicaragua lo permitan.- SEXTA: Junta Directiva. La Administración de la Sociedad, la ejercerá una Junta Directiva compuesta por un Presidente, un Vicepresidente, un Secretario, un Tesorero y un Vocal, los cuales serán electos por la Asamblea General de Accionistas, por mayoría de votos, en la sesión que corresponda; estos ejercerán sus funciones durante un período de tres años, pudiendo ser reelectos. Si por cualquier motivo faltare de manera temporal el Presidente, lo sustituirá el Vicepresidente, y a falta de los dos será el Secretario quien tendrá la responsabilidad de la dirección de la empresa. Si la falta fuere absoluta, el sustituto terminará el período del sustituido.- La Junta Directiva que hubiese sido elegida, continuará en funciones mientras no tome posesión la nueva Junta Directiva.- Las decisiones de la Junta Directiva se acordarán por mayoría de votos y en caso de empate, el Presidente tendrá doble voto.- El Presidente será el representante de la Sociedad tanto judicial como extrajudicialmente, con todas las facultades de un Apoderado Generalísimo, y podrá otorgar Poder General al Gerente de la Sociedad, para asuntos judiciales o administrativos, con las facultades especiales indicadas en el artículo tres mil trescientos cincuenta y siete del Código Civil vigente.- SÉPTIMA: Vigilancia. La vigilancia de la Administración estará a cargo de una persona que se designará en igual forma que los miembros de la Junta Directiva, y que podrá ser reelegido; le corresponde el deber de fiscalizar la Administración de la Sociedad como lo establece la ley, y según lo que los Estatutos de la Sociedad dispongan al respecto.- OCTAVA: Gerencia. Para la mejor conducción de los negocios de la Sociedad, se crea el cargo de Gerente General, quien tendrá a su cargo la parte ejecutiva de las operaciones sociales. El Gerente General deberá ser nombrado en la misma forma establecida para los miembros de la Directiva. Puede ser nombrado para éste cargo una persona extraña a la Sociedad o uno de los socios de la misma. El Gerente General puede ser removido por la Junta Directiva, cuando ella lo creyere conveniente a los intereses de la Sociedad. La Junta Directiva o la Asamblea General de Accionistas, en su caso, podrán crear las Gerencias que estimen necesarias y determinarle sus facultades.- Por unanimidad, en este acto los comparecientes deciden nombrar como Gerente General a la señora Thamara Carvajal Contreras NOVENA: Contabilidad, Balances, Utilidades y Pérdidas. La Contabilidad de la Sociedad se llevarán por el método de la doble partida, todo de acuerdo a lo establecido por el Código de Comercio de la República de Nicaragua, sin perjuicio de poder utilizar los Libros o sistemas auxiliares informatizados que sean necesarios, cumpliendo debidamente con todos los requisitos de Ley.- Los ejercicios económicos se computarán a partir

del día uno de Enero de un año, al día treinta y uno de Diciembre del mismo año, o en la fecha que las autoridades fiscales de la República de Nicaragua lo exijan.- El Inventario y Balance General, se formularan al final de cada ejercicio económico y estos se someterán al conocimiento de la Asamblea General de Accionistas en su respectiva sesión ordinaria anual, o en su sesión extraordinaria.- La Asamblea General de Accionistas puede usar toda la ganancia neta o parte de ella para distribuir dividendos entre sus accionistas en proporción a sus respectivas acciones, después de hacer las deducciones correspondientes para: a) Gastos Generales y Financieros de Administración; b) Las sumas destinadas al pago de los impuestos que graven las operaciones o bienes de la Sociedad; c) Las partidas necesarias para la amortización de los activos sujetos a reposición; d) Las que aconseje la contabilidad; e) La porción destinada al fondo de reserva que establece la ley, así como para la integración de cualquier otro tipo de fondo que se determine.- Las pérdidas acontecidas durante cualquier ejercicio anual serán cubiertas mediante aplicaciones equivalentes del fondo de reserva legal y del Capital, en su caso.- cada vez que el fondo de reserva legal sea afectado, deberá reintegrarse lo más pronto posible, mediante la separación de una cantidad doble de la que ordinariamente se destine a su constitución.- Cuando las pérdidas afectaren al Capital Social, todas las utilidades futuras de la Sociedad se dedicarán a reintegrarlo y mientras no se haya logrado su recuperación total, no se podrá hacer ninguna distribución de dividendos.- DÉCIMA: Fondo De Reserva. El fondo de reserva de la Sociedad, a que hace referencia el artículo doscientos cuarenta y nueve del Código de Comercio de la República de Nicaragua, lo constituirá la vigésima parte de las utilidades líquidas, hasta que éste alcance la décima parte del Capital Social.- UNDÉCIMA: Modificación, Disolución y Liquidación. En todas las Asambleas y Juntas, ya fuesen ordinarias o extraordinarias, las resoluciones se tomarán por mayoría de votos, en la forma dicha, con la limitación establecida en el Código de Comercio, y tales resoluciones serán obligatorias, y se harán constar en el Libro de Actas, pero se necesita acuerdo unánime, para la disolución de la Sociedad, aumento del Capital Social, cambio de objeto y cualquiera otra modificación sustancial de la Sociedad. Una vez disuelta la Sociedad, se procederá a la liquidación del patrimonio y de las operaciones sociales, mediante la actuación de una Comisión de Liquidación, designada por la Asamblea General de Accionistas, e integrada por uno o más miembros, los que efectuarán las operaciones necesarias para realizar los bienes sociales y su conversión a efectivo o valores negociables.- Una vez efectuadas estas operaciones, la Comisión Liquidadora deberá formular debidamente la liquidación del haber social de los accionistas, sometiéndola a la consideración de la Asamblea General de Accionista para su respectiva aprobación. La liquidación y posterior distribución deberá ser efectuada y concluida dentro del plazo que señale la Asamblea General de Accionistas.- El procedimiento de liquidación estará sujeto

a las regulaciones previamente establecidas por la ley.- Los liquidadores tendrán las facultades que taxativamente les confiere la ley, así como las que de manera expresa designe la Asamblea General de Accionistas, en el acto mismo de su designación.- DUODÉCIMA: Arbitramento. Toda desavenencia entre los socios, deberá ser dirimida por dos arbitradores designados de común acuerdo; y si no se llegase a ningún acuerdo, lo hará el Señor Juez Primero Civil de Distrito de Managua; los arbitradores quedan facultados para nombrar el tercero en caso de discordia y contra el laudo de éste, no podrá interponerse recurso alguno ni ordinario, ni extraordinario.- Los arbitradores tendrán el plazo de sesenta días para dictar su resolución, contados estos a partir de sus respectivos nombramientos; el tercero dirimente tendrá el plazo de treinta días a partir de la fecha que se ponga en su conocimiento la existencia de la discordia para dictar su resolución.- DÉCIMO TERCERA: Elección de Junta Directiva. En la primera Asamblea General deberá elegirse la Junta Directiva.- DÉCIMO CUARTA: Junta Directiva Provisional. Mientras no se eligiera la Junta Directiva en propiedad, se designará una provisional, que está integrada por los siguientes socios: Presidente: Thamara Carvajal Contreras; Vicepresidente: Jilma Manuel Guevara González; Secretario: Josseling Carolina Romero Flete; Tesorero: Joselyn Isabel Castro Martínez; Vocal: Dayana María Urroz Pantoja. - DÉCIMO QUINTA: Sumisión al Voto de la Mayoría. Serán obligatorias para todos los accionistas, las resoluciones tomadas legalmente por la mayoría absoluta o especial, en su caso, de los accionistas de esta Sociedad y que estén presentes en una sesión legalmente convocada o celebrada.- DÉCIMO SEXTA: Desautorización Especial. Quedan desautorizados los Directores de esta Sociedad, para que puedan ejercer personalmente o en asociación o sociedad con otras personas, comercio o industrias iguales o parecidas a los que ésta Sociedad ejercerá o que está autorizada a ejercer.- Tampoco podrán los accionistas ofrecer en garantía fiduciaria o prendaria los derechos y acciones que le pertenezcan dentro de la Sociedad.- En caso de que el Presidente de la Sociedad deba transferir gratuitamente a la Sociedad algún bien en su doble carácter de enajenante y Mandatario Generalísimo de la Sociedad adquirente, será suficiente la comparecencia de él solo para hacerlo.- DÉCIMO SÉPTIMA: Declaración de Principios. A) VISION: Esta Sociedad aspira ser un centro Turístico y descanso de Personas Turísticas nacionales o extranjeros, innovando y creando paquetes económicos para alojamientos individuales o grupales, servicio de restaurante para eventos ocasionales y ejecutivos. Utilizando y creando un ambiente natural agradable para el confort de los que le visiten. B) MISIÓN: La misión de esta Sociedad es proveer servicios de alojamiento, Restaurante, Bar y crear instalaciones que tenga las capacidades para alojar una buenas cantidad de clientes, creando paquetes accesibles a la economía de cada persona que nos visite; identificar las mejores alternativas de solución, desarrollen capacidades de autogestión y administración de recursos para ejecutar

inversiones y negocios rentables y competitivos. C) VALORES ESENCIALES: Los valores que cultivará esta Sociedad son: a) Satisfacción total de los clientes; b) Calidad y excelencia de los servicios; c) Constante preocupación por la innovación y el emprendimiento; d) Creación y divulgación de conocimientos; e) Participación y empoderamiento; f) Claridez y transparencia en el desarrollo de nuestras tareas; g) Ética profesional. D) OBJETIVOS ESTRATÉGICOS: a) Desarrollar capital humano mediante el fortalecimiento de las capacidades individuales y colectivas en las áreas sociales, diagnósticas, comunicativas y de planificación; b) Promover y/o fortalecer organizaciones y grupos de empresarios, para desarrollar sus capacidades que les permitan identificar sus necesidades y potencialidades, formulación de oportunidades de inversión, su ejecución, monitoreo y evaluación; c) Propiciar la participación de los clientes para los cuales se desarrollan los servicios, en las diferentes etapas y fases de las actividades contratadas, con el propósito que éstos se empoderen de los mismos y asegurar su sostenibilidad; d) Aplicar los principios de eficiencia y eficacia como base para la ejecución de las actividades realizadas por la Sociedad; e) Desarrollar relaciones de cooperación, colaboración e intercambio de experiencias con otros Centros, Organizaciones e Instituciones que trabajan en áreas del desarrollo de Hospedaje y turismo del país. E) EJES TRANSVERSALES DEL QUEHACER DE LA SOCIEDAD: a) Enfoque de Género; b) Medio Ambiente; c) Valores Culturales y Étnicos; d) Participación Efectiva.- DÉCIMO OCTAVA: Emisión de Estatutos. Los otorgantes se constituyen en Asamblea General de Accionista para conocer y aprobar los Estatutos de la Sociedad, elegir la Junta Directiva que funcionará durante el primer período, así como la Junta de Vigilancia.- Acto seguido los socios: ---, Iveth Tamara Carvajal Contreras propietario de veinte (20) acciones; Jilma Manuela Guerrero González, propietario de veinte (20) acciones ; Josseling Carolina Romero Flete, propietario de veinte (20) acciones ; Joselyn Isabel Castro Martínez, propietario de veinte (20) acciones; Dayana María Urroz Pantoja , propietario de veinte (20) acciones; como únicos socios de la Sociedad HOSTAL MI TIERRA, SOCIEDAD ANONIMA, que componen el ciento por ciento (100%) del Capital Social, deciden aprobar los siguientes Estatutos de la Sociedad: CAPITULO I: Denominación, Domicilio, Duración y Objeto.- Artículo 1.- Esta Sociedad Mercantil de naturaleza anónima, se denominará HOSTAL MI TIERRA, SOCIEDAD ANONIMA, denominación que podrá abreviarse "HOSTAL MI TIERRA, S.A.".- Su domicilio es ciudad de Masaya, municipio de Catarina, Kilometro Treinta y nueve y medio y su duración es de noventa y nueve años, a contar de la fecha en que quede inscrito el Testimonio de la presente Escritura.- Artículo 2.- La Sociedad podrá establecer sucursales o agencias en cualquiera otro lugares de la República de Nicaragua y/o en el extranjero, de conformidad con las leyes de la República. En tales casos, el domicilio de esas sucursales o agencias, será el de su respectivo asiento para todos los propósitos, especialmente el de la tributación local.- Artículo 3.- Queda

autorizado sin necesidad de modificación del pacto social, el cambio de domicilio principal de la Sociedad hacia otra población de la República.- En este caso, bastará para el cambio de domicilio, la resolución tomada por la Junta General de Accionistas, debidamente publicada en un diario de circulación nacional, además de la inscripción del pacto social en el Registro Público del departamento hacia donde sea trasladado el domicilio, si se tratase de una población fuera del Departamento de Managua.- Artículo 4.- El Objeto de la Sociedad será el que se establece en la Cláusula Segunda de la presente Escritura Pública de Constitución Social.- CAPITULO II: Capital Social y Acciones.- Artículo 5.- El Capital Social, escriturado, suscrito y pagado, de doscientos tres mil, seiscientos catorce con cincuenta y seis centavos dólares americanos (\$203,614.56), representado y dividido en cien (100) acciones de dos mil treinta y seis con catorce centavos de dólares americanos (\$2,036.14) cada una, y que conferirán iguales derechos a los socios. y numeradas del uno al Ochenta, las que conferirán iguales derechos a los socios.- Artículo 6.- Todas las acciones serán nominativas, pero cuando las leyes de la República de Nicaragua lo permitan podrán ser convertidas total o parcialmente al Portador, previa petición de los socios y autorización ad hoc de la Junta Directiva.- Artículo 7.- El Libro de Registro de Acciones de la Sociedad será llevado por el Secretario de la Sociedad.- En él se inscribirán las acciones indicando su número, nombre del propietario, endosos y/o transferencias, gravámenes y observaciones.- Para cada uno de estos datos existirá la columna que lo indique.- Artículo 8.- El Libro de Registro de Acciones deberá ser inscrito en el Registro Público Mercantil, antes de empezar a usarlo con el fin indicado.- Artículo 9.- Ningún traspaso de acciones será válido para la Sociedad ni para terceros, sino se le registra en el Libro de Registro de Acciones.- Artículo 10.- Tal como quedó consignado en la Escritura Constitutiva de la Sociedad, todas las acciones del Capital Social han sido suscritas.- Artículo 11.- Los fundadores de esta Sociedad no se reservan ventaja alguna como tales.- No habrá acciones remuneratorias ni privilegiadas.- Lo anterior no veda el que si se aumenta en el futuro el Capital, pueda emitirse acciones de dividendo garantizado, las cuales corresponden dentro del Capital precisamente al monto del aumento de este último.- CAPITULO III.- Juntas Generales de Accionistas.- Artículo 12.- La autoridad máxima de la Sociedad es la Asamblea General de Accionistas, la cual se reunirá ordinariamente o extraordinariamente.- Artículo 13.- Las Asambleas Generales Ordinarias se verificarán en la ciudad de ---, departamento de - -- o en el lugar que decida la Junta Directiva, en el local del asiento de la Sociedad, en los dos meses posteriores al cierre del ejercicio económico.- Artículo 14.- Si por cualquier causa no llegare a verificarse una Asamblea General Ordinaria en el plazo mencionado en el artículo anterior deberá celebrarse, siempre como ordinaria, en cualquier mes posterior en cuanto sea conveniente o posible.- Artículo 15.- En las Asambleas Generales Ordinarias se conocerán los informes de

la Junta Directiva del período anterior, los balances, resultados o el estado de ganancias y pérdidas de la Sociedad.- En las Asambleas, a propuesta de la Junta Directiva por medio de su Presidente, podrán decretarse dividendos, previa deducción de las reservas legales y de otra índole que deban constituirse.- En esas Asambleas Ordinarias también pueden conocerse diversos asuntos que someta a su consideración la Junta Directiva, o mociones de algún accionista presente.- Artículo 16.- Las Asambleas Generales Extraordinarias se reunirán previa convocatoria hecha por decisión del Presidente o a petición de accionistas, hecha por escrito y que representen por lo menos el cuarenta por ciento (40%) del Capital Social.- Artículo 17.- Toda Asamblea General se reunirá previa convocatoria comunicada por el Secretario de la Sociedad, por instrucciones del Presidente de la Sociedad, tanto si es por decisión de este último, o a propuesta de accionistas en el caso del artículo anterior.- La convocatoria se practicará por medio de aviso publicado en un diario de circulación nacional, en que se indicará el local, día y hora de la reunión, y si se tratare de una Asamblea Extraordinaria, también necesariamente contendrá mención del objeto de la Asamblea.- También puede hacerse la convocatoria por medio de carta circular, telegrama o aviso enviado por mensajero.- Artículo 18.- Todo accionista puede ser representado en las Asambleas Generales, por medio de su propio representante legal o por medio de apoderado constituido en instrumento público o en carta poder dirigida al Presidente o al Secretario de la Sociedad.- Artículo 19.- No se necesitará convocatoria para celebrar una Asamblea General, cuando esté reunida la totalidad de los accionistas, ya sea personalmente, o por medio de apoderado o representante legal.- En este caso, la sesión puede celebrarse en cualquier lugar de la República de Nicaragua, o aún en el extranjero.- Artículo 20.- Salvo los casos en que la ley mercantil exige una mayoría especial, toda decisión de la Asamblea General de Accionistas, ya sea ordinaria o extraordinaria, se tomará por mayoría absoluta de votos de los presentes, siendo entendido que cada uno confiere un voto, con las limitaciones que establece la ley, en caso de empate el Presidente decidirá con doble voto.- Artículo 21.- En una sesión de accionistas para Asamblea General Ordinaria o Extraordinaria, se requerirá para que haya quórum, la presencia de accionistas que representen por lo menos el setenta y cinco por ciento (75 %) del Capital social.- Cuando en la primera convocatoria no se lograra reunir el quórum, deberá hacerse una segunda convocatoria, en cuyo caso el quórum se formará con los accionistas que concurran.- La primera convocatoria se hará con quince días de anticipación a la proyectada fecha de la reunión; la segunda convocatoria si fuere necesaria, se practicará con diez días de anticipación.- Artículo 22.- En las Asambleas Generales Extraordinarias solo pueden tratarse los asuntos indicados en la convocatoria.- La decisión de modificar el Pacto Social o estos Estatutos, solo es materia de Asamblea General Extraordinaria; pero si en una ordinaria estuviere reunida la totalidad de los

accionistas, representando la totalidad de acciones, esa decisión, puede ser tomada en esta última clase de

Junta General.- CAPITULO IV: JUNTA DIRECTIVA.- Artículo 23.- Para llevar la conducción de las operaciones ejecutivas de la Sociedad habrá una Junta Directiva, compuesta por cinco miembros o directores a saber: Un Presidente, que al mismo tiempo será el Presidente de la Sociedad; Un Vicepresidente; Un Secretario; Un Tesorero; y Un Vocal, quienes durarán tres años en el ejercicio de sus cargos y podrán ser reelectos.- Artículo 24.- Corresponde al Presidente: a) Representar a la Sociedad en carácter de Apoderado Generalísimo de ella; b) Presidir las sesiones de la Asamblea General de Accionistas y de la propia Junta Directiva; c) Suscribir con el Secretario, los resguardos provisionales y los títulos definitivos de las acciones de la Sociedad; d) Convocar por decisión propia o a petición de accionistas que representen al menos el cuarenta por ciento (40 %) del Capital Social y por medio del Secretario, a las reuniones de la Asamblea General, ya sea ordinaria o extraordinaria. En caso de empate en una votación, ya sea de Asamblea General o de la Junta Directiva, tendrá doble voto.- Artículo 25.- Corresponde al Vicepresidente sustituir al Presidente en caso de ausencia temporal o definitiva.- Artículo 26.- Corresponde al Secretario: a) Llevar el Libro de Actas de la Junta Directiva y de la Asamblea General de Accionistas así como el de Registro de Acciones de la Sociedad; b) Llevar la correspondencia de la Sociedad y suscribir las convocatorias siguiendo las instrucciones del Presidente; c) Suscribir con este último los resguardos provisionales y los títulos definitivos de las acciones; d) Asumir la Presidencia de la Sociedad en caso de ausencia simultánea del Presidente y del Vicepresidente; e) En general, ser el órgano de comunicaciones de la Sociedad.- Artículo 27.- Corresponde al Tesorero la custodia, conservación y vigilancia de los bienes sociales, especialmente de los fondos y valores comerciales de la Sociedad.- En el ejercicio de tales deberes, tendrá especialmente las siguientes; a) Asistir a las sesiones de la Junta Directiva y emitir su voto en ellas; b) Sustituir al Secretario en sus ausencias o faltas temporales y asumir la Secretaria cuando el Secretario haya asumido la Presidencia, en su caso; c) Llevar los libros contables de la Sociedad; d) Conservar bajo su custodia y responsabilidad, todos los fondos efectivos, salvo aquellos que, a su juicio, o de acuerdo con el Gerente nombrado, sean necesarios para atender los gastos pequeños e incidentales de la Sociedad. Estos fondos estarán siempre depositados en los bancos que designe la Junta Directiva; e) Presentar anualmente en la Asamblea General Ordinaria el informe financiero de la Sociedad.- Artículo 28.- Es atribución del Vocal participar en las reuniones de Junta Directiva con voz y voto.- Artículo 29.- El Presidente y los otros miembros de la Junta Directiva devengarán las dietas que les asigne la Asamblea General de Accionistas.- Artículo 30.- La Junta Directiva puede nombrar uno o varios Gerentes de la Sociedad, quienes no requieren ser accionistas. Estos tendrán las

atribuciones y facultades que se les otorguen al ser nombrados.- Los sueldos de esos Gerentes los señalará también la Junta Directiva.- El nombramiento del Gerente señalará también el período para el cual se le nombra.- Artículo 31.- La Junta Directiva tendrá obligación de presentar a la Asamblea General de Accionistas, un informe de las actividades y situación de la Sociedad en el año anterior.- CAPITULO V: Vigilancia.- Artículo 32.- La Asamblea General de Accionistas nombrará un Vigilante o Junta de Vigilantes, encargados de la supervisión de la administración de la Sociedad, no siendo necesario que sean accionistas. Este cargo podrá ser desempeñado por una persona natural o jurídica, e incluso podrá ser un cuerpo colegiado, cuyas atribuciones serán las que indique el Código de Comercio de la República de Nicaragua.- Los Vigilantes tendrán acceso a la contabilidad y demás registros de la Sociedad, pero no podrán interferir en las operaciones de la Junta Directiva o de los Gerentes, en su caso.- Artículo 32.- El período del Vigilante o de la Junta de Vigilantes, en su caso, será igual al de la Junta Directiva. Podrán ser reelectos en sus cargos y continuarán en el ejercicio legal de los mismos, mientras los llamados a sustituirlos no hayan sido electos o no hayan tomado posesión de su cargo.- Artículo 33.- El Vigilante o Junta de Vigilancia tendrá las siguientes funciones o atribuciones; a) Examinar y comprobar los libros de la Sociedad por lo menos una vez al mes, cuando lo estime conveniente, a fin de enterarse de la marcha de las operaciones sociales y todo lo demás que juzgue necesarios; b) Hacer, sin previo aviso, arqueos y comprobaciones de la existencia de caja y demás bienes sociales; c) Comprobar la cartera y valores de la Sociedad, examinando conforme a los datos que le suministraron los libros, la existencia de títulos y valores de toda especie; d) Vigilar la formación, mantenimiento y reintegro del fondo de reserva legal y de los otros fondos especiales de reserva que se constituyan con un objeto determinado; e) Pedir explicaciones al Gerente acerca de cualquier acto u operación de la Sociedad; f) Velar porque la Asamblea General de Accionistas, la Junta Directiva y el Gerente cumplan con las estipulaciones de la Escritura Social, de los Estatutos y demás resoluciones que se dicten; g) Glosar las cuentas de la Sociedad; h) Presentar a la Junta Directiva y a la Asamblea General de Accionistas los informes sobre irregularidades e inexactitudes que encontrasen en los inventarios y balances, lo mismo que en la actuación de los funcionarios de la Sociedad; i) Inspeccionar, cuando lo juzguen necesario, las oficinas o sucursales que la Sociedad tuviese establecido dentro o fuera del asiento principal; j) Remitir a las oficinas de la Sociedad, el informe anual que debe rendir a la Asamblea General, por lo menos, ocho días antes de la reunión; k) Dar su aprobación a las fianzas que se rindan a favor de la Sociedad; l) Mantener a la Junta Directiva al corriente de los resultados de los trabajos de auditoría que realice en el curso de cada mes, rindiendo el informe por escrito con la prontitud que el caso requiera.- CAPITULO VI: De las Juntas Generales.- Artículo 34.- La Asamblea General de Accionistas

constituye la autoridad suprema de la Sociedad y además de las atribuciones que la ley le confiere, tiene las siguientes: a) Elegir los Directores y al Vigilante, en la forma establecida en la Escritura de Constitución Social, y reponer las vacantes que ocurran; b) Aumentar el número de directores cuando así lo considere necesario, para el mejor desarrollo de los negocios sociales; c) Examinar y aprobar o negar en su caso, los balances generales, los informes anuales de la Junta Directiva y los dictámenes del Vigilante; d) Acordar, cuando lo estime conveniente, la formación de otros fondos de reserva; e) Acordar y fijar dietas a los Directores y al Vigilante cuando lo estime conveniente; f) Decretar el aumento, reintegro o reducción del Capital Social y cualquiera otras modificaciones o la Escritura de Constitución Social y Estatutos de acuerdo a lo establecido en el Pacto Social; g) Aprobar o desaprobado, la conducta oficial de los Directores y del Vigilante. Artículo 35.- Los accionistas podrán concurrir personalmente a las sesiones o por medio de mandatario o delegado.- Artículo 36.- En las Asambleas Generales, cada accionista tendrá tanto votos como acciones posea, pero con las restricciones establecidas en el artículo doscientos sesenta del Código de Comercio de la República de Nicaragua.- Artículo 37.- Todos los accionistas tienen derecho a conocer el movimiento de los negocios sociales y el empleo de los fondos y tanto el Gerente como la Junta Directiva están en la obligación de darles todos los informes que ellos requieran.- Este derecho no significa que los socios tengan poder para estorbar, contradecir o interferir en las actividades de la Sociedad o cualquiera negociación que se estuviere llevando a cabo, pues si alguna objeción tuviese que hacer, deberán someterla a consideración de la Junta Directiva o de la Asamblea General de Accionistas.- CAPITULO VII: Contabilidad, Balances y Dividendos.- Artículo 38.- La Contabilidad de la Sociedad será llevada por el método de la partida doble y se regirá en los Libros que indica el Código de Comercio de la República de Nicaragua.- El período contable de la Sociedad coincidirá con el año fiscal.- Artículo 39.- Anualmente se levantará balance general y se producirán estados de situación, los cuales serán para conocimiento de la Junta General de Accionistas en su reunión ordinaria anual.- La Asamblea General de Accionistas aprobará o rechazará estos documentos.- Artículo 40.- Después de pagados los impuestos y liquidados los gastos generales de la Sociedad se apartará el veinte por ciento de las utilidades netas, para formar el fondo de reserva legal, hasta que este fondo alcance un mínimo del diez por ciento del Capital Social.- Dicho fondo se deberá reintegrar cada vez que sufriese disminución por cualquier causa.- Artículo 41.- La Asamblea General de Accionistas podrá disponer que se constituyan otras reservas para los fines que juzgue conveniente, determinando el monto total y el porcentaje de las utilidades netas con ese fin.- Artículo 42.- Corresponde a la Asamblea General de Accionistas determinar o decidir la distribución de dividendos entre los accionistas, los cuales serán proporcionales a las acciones pertenecientes a cada uno de

ellos.- Cuando el Capital Social haya disminuido por cualquier causa, no podrá distribuirse dividendos mientras aquel no haya sido reintegrado.- DISPOSICIONES VARIAS.- Artículo 43.- En todo lo no previsto en el Pacto Social o los Estatutos, se aplicaran las normas indicadas por el Código de Comercio y demás leyes del país.- Si alguna disposición de los Estatutos resultara contradictoria con una Ley, prevalecerá lo dispuesto en la Ley.- Artículo 44.- Se reitera la desautorización especial señalada en la Cláusula Decimosexta de la Escritura Constitutiva de la Sociedad, a los Directores de ella.- Así mismo, se reitera la sumisión al voto de la mayoría, tal como se estableció en la Cláusula Decimoquinta de la misma Escritura.- Artículo 44.- En caso de extravío, sustracción o destrucción de las acciones o sus títulos, se estará a lo dispuesto en la Ley General de Títulos Valores, del once de Julio de mil novecientos setenta y uno.- Artículo 45.- La Sociedad usará para todos sus documentos oficiales un sello con la leyenda: "HOSTAL MI TIERRA, S.A.". En su parte inferior el sello dirá: "HOSTAL MI TIERRA, Nicaragua", en tanto que en la parte central se indicará si el mismo es de uso potestativo de la Presidencia, Secretaría, Tesorero, Vigilante o Gerencia.- Así se expresaron los otorgantes bien instruidos por mí el Notario acerca del valor, objeto y trascendencia legal de este acto, de las cláusulas generales que aseguran su validez y de las especiales que contiene, de las que envuelven renunciaciones y estipulaciones implícitas y explícitas así como de las que en concreto se han hecho. Y leída que fue la presente escritura a los comparecientes la encuentran conforme, aprueban, ratifican sin hacerle modificación alguna, y firman conmigo, el Notario, que doy fe de todo lo relacionado.