



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo**

**Estudio de Factibilidad del Hotel Boutique Camino Real, Checa-Ecuador**

**Paulina Alexandra Endara Pallasco**

**Ana Gabriela Moya Terneus**

**Mauricio Cepeda, MBA., Director de Tesis**

Tesis de grado presentada como requisito  
para la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas de Hospitalidad

Quito, mayo de 2014

**Universidad San Francisco de Quito**  
**Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo**

**HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS**

**Estudio de Factibilidad del Hotel Boutique Camino Real, Checa -  
Ecuador**

**Paulina Alexandra Endara Pallasco**  
**Ana Gabriela Moya Terneus**

Mauricio Cepeda, MBA.  
Director de Tesis

.....

Mauricio Cepeda, MBA.  
Decano del Colegio de Hospitalidad,  
Arte Culinario y Turismo

.....

Quito, mayo de 2014

© DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído la Política de Propiedad Intelectual de la Universidad San Francisco de Quito y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo de investigación quedan sujetos a lo dispuesto en la Política.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma:

-----

Nombre: Paulina Alexandra Endara Pallasco

CI: 171807599-5

Firma:

-----

Nombre: Ana Gabriela Moya Terneus

CI: 1718944372

Fecha: Quito, mayo de 2014

## **Dedicatoria**

A Dios, porque es nuestra guía.

A Ecuador , porque amamos nuestro país y creemos en su potencial como potencia turística y excelencia en el servicio.

A nuestra familia, que nos ha brindado su apoyo durante nuestra carrera y sobre todo en el desarrollo de la tesis.

A Ana Teresa Pérez y Claudio Ianotti, por su apoyo incondicional y su amistad .

A David Lansdale por creer siempre en la capacidad turística del Ecuador, pero sobre todo por creer en nosotras.

A nuestras compañeras, Sofía Paz, y Viviana Salazar, por su ayuda.

## **Agradecimientos**

A nuestra familia por siempre apoyarnos y creer en nosotras,

A nuestros amigos más cercanos.

A nuestras amigas, Viviana Salazar y Sofía Paz, por su colaboración en el proyecto.

A Viviana Endara, que supo darnos su tiempo para el desarrollo de este proyecto.

A Mauricio Cepeda , nuestro Decano y profesor, por todos sus conocimientos, su guía , pero sobre todo por su amistad que sabemos que nos va a acompañar por el resto de nuestra vida.

## **Resumen**

El objetivo del estudio fue analizar la factibilidad del Hotel Boutique Camino Real en la parroquia de Checa, ubicado a una hora y media de la Ciudad de Quito. Se realizó un análisis de la oferta actual de hosterías en la zona circundante para determinar el nivel de demanda futuro tomando como base el aeropuerto de Quito Mariscal Sucre como generador de demanda principal. Después de realizar el estudio, determinamos como mercado meta a personas mayores de cincuenta años originarios de Europa y Estados Unidos principalmente que se hospeden de tres días en adelante y deseen experimentar la cultura del Ecuador, y de la zona de Checa. Se desarrollaron tres diferentes escenarios para determinar el Valor Presente del Proyecto, la Tasa Interna de Retorno, y el Período de Recuperación de la Inversión, obteniendo como resultado un proyecto rentable en el corto y largo plazo.

## **Abstract**

The study's objective was to analyze the feasibility of Camino Real Hotel Boutique. It is located at Checa, at one hour and a half from Quito's city. The hotel's concept is for people to enjoy and experience the Ecuadorian culture. A variety of different activities that will be developed in order to achieve that objective. It was done a current supply's analysis in order to set the future demand based on the Mariscal Sucre Airport as a demand generator. As a result, people older than fifty years, who come from Europe and the United States and are willing to stay for more than three days, were stated as the hotel's target market. Finally, there were developed three different financial scenarios in order to set the Net Present Value, the TIR, and the payback. That contrast establishes that the project is profitable in the long term.

# 1 CONTENIDO

1	CONTENIDO.....	9
2	TABLA DE GRÁFICOS.....	10
3	ÍNDICE DE TABLAS .....	11
4	SUMARIO EJECUTIVO .....	12
5	CONCEPTO DEL PROYECTO .....	14
6	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....	15
6.1	ENTORNO MACROECONOMICO.....	15
6.2	ANÁLISIS DE SITIO.....	18
	Historia .....	18
	Factores Geográficos/ Aspectos Físicos .....	20
	Formaciones Geológicas.....	21
	Uso de tierra:.....	22
	Adaptabilidad y Conveniencia Física del terreno .....	22
	Acceso y Visibilidad .....	23
	Servicios Básicos.....	24
	Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables .....	24
	ANALISIS DE VECINDARIO.....	25
	ANÁLISIS DEL AREA DE MERCADO .....	27
	3.4.1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA.....	27
	INFORMACIÓN ECONÓMICA .....	30
6.3	ANÁLISIS DE LA OFERTA .....	34
6.4	ANALISIS DE LA DEMANDA.....	38
6.5	ESTUDIO DE PENETRACION DE MERCADO, SHARE OF MARKET Y PORCENTAJE DE OCUPACIÓN.....	42
6.6	PRONÓSTICO DE INGRESOS Y GASTOS.....	42
	6.6.1 INGRESOS .....	42
	6.6.2 GASTOS.....	44
6.7	ANALISIS DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO .....	47
7	CONCLUSIONES .....	50
8	ANEXOS.....	51
9	REFERENCIAS.....	84

## 2 TABLA DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1 Crecimiento de la población.....	27
Gráfico No. 2 Distribución de la población de 20-64 años.....	28
Gráfico No. 3 Nivel de instrucción de la población.....	29
Gráfico No. 4 Población Económicamente Activa (PEA), inactiva (PEI), y en edad de trabajar (PET). Fuente: INEC.....	30
Gráfico No. 5 Población según nivel de pobreza NBI 2010. Fuente: INEC.....	31
Gráfico No. 6 Actividades con mayor concurrencia. Fuente: INEC.....	32
Gráfico No. 7 Llegadas de extranjeros al Ecuador del 2010-2014. Fuente: Ministerio de Turismo .....	40

### 3 ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Tarifas por tipo de habitación .....	43
Tabla 2 Ventas en 5 años.....	43
Tabla 3 Ventas de A&B .....	44
Tabla 4 Costos de construcción.....	44
Tabla 5 Gastos por departamento.....	45
Tabla 6 Amortización depreciación. ....	45
Tabla 7 Gastos financieros .....	46
Tabla 8 Costo por metro cuadrado .....	46
Tabla 9 Tabla de amortización de prestamos. ....	46
Tabla 10 Comparación escenarios.....	48

#### 4 SUMARIO EJECUTIVO

Camino Real Hotel Boutique constituye un proyecto de hospitalidad que busca brindar un servicio personalizado dirigido al segmento de mercado de personas de 50 años en adelante y familias extranjeras o no extranjeras con el objetivo de involucrarlos en la cultura ecuatoriana. Los servicios principales que se brindarán son, hospedaje, en el cual podrán vivir una experiencia muy cercana a la realidad ecuatoriana en la que se conecten de una manera cercana a la cultura del país, realizar turismo comunitario, y alimentación.

Como mencionado anteriormente, el segmento de mercado al que se dirige este Hotel es principalmente a extranjeros de Estados Unidos y Europa, de 50 años en adelante, incluidas personas con capacidades especiales, con un nivel adquisitivo medio-alto, que busquen realizar actividades de turismo que no les era posible cumplir por sus ocupaciones diarias. Este nicho se presenta como una oportunidad ya que las estadísticas muestran la creciente cantidad de personas de estas edades que entran para realizar turismo en el país. El segundo segmento de mercado, se dirige a las familias extranjeras y nacionales que buscan un descanso de la vida diaria.

El concepto que este Hotel ofrece, al comparar con los hoteles y hosterías de la zona, muestra que no tiene una competencia directa, que ofrezca los servicios y hospedaje como este, y se dirija al mismo segmento de mercado.

El lugar que se eligió para la implementación del proyecto es en la Parroquia de Checa debido a la funcionalidad de su ubicación, en un sitio tranquilo que muestra la naturaleza en todos sus puntos, su cercanía al nuevo generador de demanda en la zona, que es el aeropuerto Mariscal Sucre y a otros destinos turísticos de interés para este proyecto.

Se ha realizado el concepto arquitectónico, de tal forma que sea un lugar rustico ya que está en el campo, pero a la vez de lujo y accesible para personas con capacidades especiales, y que permita transmitir la experiencia que este hotel ofrece a los huéspedes potenciales.

La rentabilidad del proyecto se muestra con un análisis de la evolución de pesimista a optimista del porcentaje de ocupación en el cual se puede observar los diferentes escenarios por los que le hotel podría pasar, y si es factible realizarlo o no. Se puede demostrar a través de indicadores financieros, que incluso en el escenario pesimista, el proyecto puede ser viable para su implementación.

La estrategia de marketing por la cual se dará a conocer el hotel, es a través de distintos canales de distribución. Redes sociales, página web, paginas como Trip Advisor, revistas de aerolíneas, convenios con agencias de viaje , relaciones públicas, promoción en distintas uniones para personas jubiladas y clubs de golf, y por ultimo Word of mouth.

El manejo adecuado de los recursos humanos, es muy importante para otorgar este servicio de primera que se promete a los huéspedes potenciales. Por esta razón se ha desarrollado una cultura organizacional, y la manera en que se manejara al personal del hotel, para que se sientan a gusto de formar parte de este negocio.

En conclusión, es posible contar con un Hotel Boutique de lujo, que brinde un servicio personalizado y de calidad a un segmento de mercado que no está siendo explotado en el país. A continuación se puede observar y apreciar los detalles para el proyecto Camino Real Hotel Boutique.

## 5 CONCEPTO DEL PROYECTO

Camino Real Hotel Boutique consiste en un hotel pequeño, de 15 habitaciones: 4 simples, 3 matrimoniales, 4 dobles, 2 suites y 2 matrimoniales para personas con capacidad limitada. El concepto del hotel se basa en ofrecer una experiencia 100% ecuatoriana a los turistas extranjeros que vienen al Ecuador. El objetivo es que vengan a conocer el país y, antes o después de su viaje en Quito, se hospeden un par de días en Camino Real para recibir una experiencia campestre, relajada, y muy relacionada a la cultura del Ecuador. No solo se ofrecerá una experiencia diferente y de primera, sino que se brindará el beneficio de estar ubicados a 15 minutos del aeropuerto, en Checa. De esta forma, los huéspedes podrán tener unos últimos días de relajación, antes de regresar a casa, y evitar perder un día entero en viajar desde Quito hasta su destino final. Se busca ofrecer un servicio excepcional en un espacio rústico y típico ecuatoriano. La decoración del hotel se enfocará en el uso de madera y tonos opacos de color café, verde y anaranjados. El objetivo es que los huéspedes se sientan acogidos como en casa y que al mismo tiempo realicen actividades representativas de la sierra ecuatoriana. Se aprovechará la tierra del sector de Checa, para cultivar alimentos y asegurar que todo lo que se ofrezca sea fresco. Además, esto será un atractivo para los huéspedes, ya que se realizarán actividades para recolectar frutos de los huertos y huevos de las gallinas. La oferta de alimentos y bebidas no incluye un restaurante abierto al público. La tarifa del hotel incluirá todas las actividades y el desayuno. El hotel cuenta con un menú diario para desayuno, almuerzo y cena. Este menú tendrá dos opciones de platos fuertes para poder suplir los gustos de todos los huéspedes. Es importante tomar en cuenta restricciones alimenticias y alergias al momento de hacer la reservación, para así asegurar que los clientes se sientan a gusto con el menú que se ofrece. Por otro lado, se brindará un servicio de clases de cocina, donde el personal trabaje con los huéspedes para

enseñarles recetas fáciles y típicas como las humitas o el ají de chochos. También habrá actividades como caminatas por el área. El servicio que se ofrecerá será personalizado, para que los huéspedes sientan el concepto de sentirse en casa. El mercado meta se enfoca en extranjeros, de un nivel económico medio alto, que tengan suficiente tiempo en el Ecuador y busquen relajarse. Principalmente, el hotel se dirige a personas jubiladas y familias con niños pequeños. Ellos serán quienes buscarán tiempo para relajarse y apreciarán las actividades que se ofrecen.

## **6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

### **6.1 ENTORNO MACROECONOMICO**

Es necesario realizar un análisis de las variables del ambiente macroeconómico que pueden afectar el desarrollo del hotel, ya que al ser externas, no se las puede controlar. A continuación se explican las principales variables que se escogieron que pueden afectar de una manera más directa como una oportunidad o amenaza al Hotel.

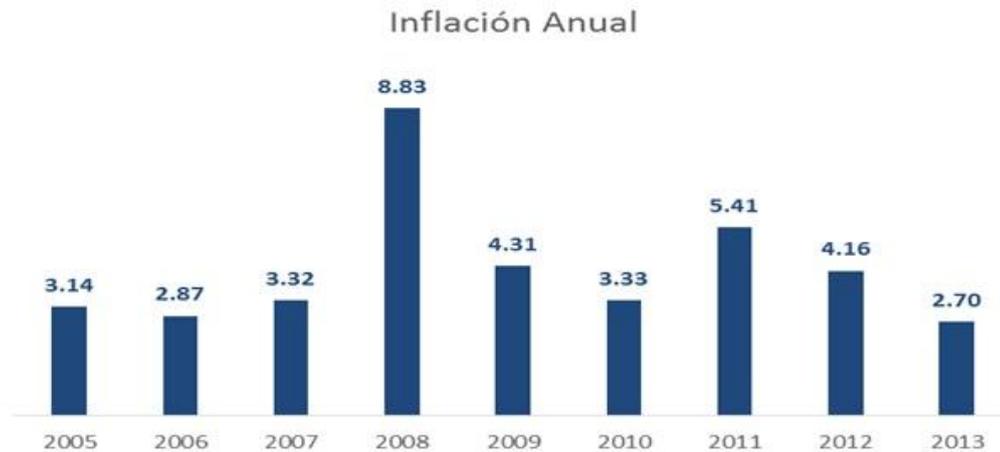
1. Variables económicas y políticas
2. Variables sociales
3. Variables ambientales
4. Variables tecnológicas

Variabes Económicas:

- Inseguridad Jurídica: El gobierno del país está constantemente modificando las diferentes leyes y regulaciones, en varios ámbitos y aspectos de las empresas, y manejo de recursos humanos. La inseguridad jurídica representa una amenaza para el hotel, ya que siempre están variando y existe un alto grado de incertidumbre.

Una de las leyes que se pueden mencionar, es la referida a las restricciones de importaciones. Estas cayeron en \$85 millones en los últimos dos meses, según cifras del Servicio Nacional de la Aduana del Ecuador (El Hoy, 2014). Entre diciembre de 2012 y enero de 2013 alcanzaron los \$130 millones, por el contrario, en el mismo período del presente año, se ubicaron en apenas \$45 millones (El Hoy, 2014). Los negocios locales están sufriendo cambios por la incertidumbre en las leyes del país.

- **Inflación:** Es una de las variables que tiene más poder en el negocio por el incremento o disminución de precios y costos por que los precios pueden cambiar constantemente y así puede generar una disminución o a su vez un aumento de ventas y valores. El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) informó que en 2013 Ecuador registró una inflación anual de 2,70% frente al 4,16% de 2012. Se trata de la inflación anual más baja desde hace ocho años. La división de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas es la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 35,26% del total (El Telegrafo, 2014). Todos los años puede variar la inflación pero en la rama de alimentos y bebidas ha tenido un gran aporte para el país. Esto se presenta como una amenaza para el negocio, ya que los distintos valores podrían ir a la alza con el paso del tiempo.



*Ilustración 1 Inflación Anual del Ecuador. Fuente: INEC*

### Variables Sociales

- **Educación y formación:** La educación de las personas en el Ecuador ha mejorado de año a año, pero todavía se encuentra en un rango muy bajo ya que cierto porcentaje no ha terminado sus años de escolaridad. Esta variable representa una amenaza porque es más costoso entrenar a una persona que no tiene experiencia (INEC). Pero por otro lado presenta una oportunidad, para el negocio pues el Hotel podría colaborar como responsabilidad social al contratar personas que no han terminado sus estudios y permitirles obtener nuevos conocimientos.
- **Cultura:** La cultura es un factor importante. Se considera como una oportunidad, ya que es uno de los principales ejes para el funcionamiento del hotel y el servicio personalizado. La cultura ecuatoriana es muy rica en historia y en costumbres.

### Variables ambientales

- **Huella Ecológica:** “Es un indicador de sustentabilidad fuerte que permite analizar el consumo de la humanidad y compararlo con la capacidad de la naturaleza para

producir recursos renovables y absorber desechos. Este indicador se expresa en términos de área (hectáreas globales – hag) necesaria para producir los materiales consumidos y absorber los residuos generados” (Ministerio del Ambiente). Es una oportunidad como se mencionó que es un factor de cambio importante, ya que hay diferentes maneras en las cuales el hotel puede contribuir a su reducción.

### VARIABLES TECNOLÓGICAS

- Nueva Tecnología: Los diferentes avances en tecnología representan una oportunidad para el hotel, ya que se pueden facilitar y mejorar procesos facilitando el ofrecer un servicio de alta calidad.

## 6.2 ANÁLISIS DE SITIO

El hotel Boutique estará localizado en la parroquia de Checa, en el terreno de la actual Quinta San Miguel. La dirección exacta es, Avenida del Estadio y Padre Eladio Sánchez.

“Checa se encuentra al oriente del Distrito Metropolitano de Quito. Es una gran planicie cortada por profundas quebradas que bajan del cerro Puntas, con 4.452 metros sobre el nivel del mar, hasta las riberas de los ríos Urabía y Cartagena” (Aquicito, 2014).

### Historia

Se conoce que los primeros habitantes de los que se tiene vestigios en la zona de Checa, pertenecían al cacicazgo de Yaruquí, cuya tribu principal fue la de los Tupizas. Al pasar del tiempo, tuvieron influencias de los Caras, que dejaron como recuerdo algunas tolas<sup>1</sup>, la

---

<sup>1</sup> Tola: Tumba en forma de montículo, perteneciente a los antiguos aborígenes. (Lopez & ET.AL, 2012)

última de ellas fue derrocada a principios del siglo XX, y que según la tradición, fue la tumba del indio Chilpe, el más célebre cacique Tupiza.

Al llegar los Incas, se construyó el Camino Real, que existe hasta la actualidad. Al pos de la evangelización, al llegar los españoles, construyeron dos haciendas, Chilpe Grande, y la Tola. La primera fue demolida en búsqueda de tesoros, y la Tola es una joya histórica, que se constituye como un preciado recuerdo del pasado, único en la zona.

En 1913 se designó el nombre de la parroquia, en honor a uno de los próceres de la Independencia, el coronel Feliciano Checa, quien fue propietario de la Hacienda Chilpe Grande, escenario de reuniones de los patriotas.

Checa estuvo vinculada en términos político-administrativos a la Parroquia El Quinche, que comprendía los territorios de, por el oriente: Oyacachi, Pambamarca, Moyobamba, Quinche- Tambo; por el occidente, hasta el límite con el Valle de Guayllabamba y al norte con los actuales sectores del Quinche.

Según el Plan de desarrollo y ordenamiento territorial Checa 2012 -2025, estos son los principales hitos históricos de la parroquia:

<b>AÑO</b>	<b>HITO</b>
1779	Nacimiento Feliciano Checa
1913	Inscrita como Parroquia Civil con el nombre de Checa, en honor al prócer de la Independencia Feliciano Checa.
1960-1970	Fundación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Checa Ltda.
1970	Creación mediante decreto supremo de la Reserva Ecológica Cayambe Coca (RECA Y)
1980	Se instala PRONACA con línea de finamiento y comercialización de pollos.
1990	Advenimiento de empresas florícolas.
1995	Agrupación de sector pecuario, productor de leche y carne.
2006	Llegada de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Malchinguí.
2007	Llegada de PALMITOSA, planta procesadora de palmito.
2010	Ejecución del Programa Pichincha verde. Cambio de Categoría de Reserva Ecológica RECA Y a parque Nacional.

*Cuadro 1 Principales hitos históricos de Checa.*

## **Factores Geográficos/ Aspectos Físicos**

### **1. Ubicación:**

La parroquia de Checa está localizada en la Provincia de Pichincha, en el Distrito Metropolitano de Quito. Se ubica en la zona Oriental, aproximadamente a 20 Km. con respecto a la ciudad de Quito, cerca del Volcán Cayambe y a 15 minutos del nuevo aeropuerto internacional de Tababela (Lopez & ET.AL, 2012).

### **2. Límites :**

- a. Norte: Parroquia El Quinche
- b. Sur: Parroquia Yaruquí
- c. Este: Provincia Napo y Parroquia Pifo
- d. Oeste: Parroquias Yaruquí y Guayllabamba

### **3. Altitud:**

En la cabecera parroquial 2.578 m.s.n.m (Lopez & ET.AL, 2012)

#### 4. Clima:

Templado con una temperatura que varía entre los 17 y 17,4 ° C. Se evidencian temperaturas altas para los meses de abril, agosto y octubre, con un promedio de 17,35°C. Junio y julio son los meses de menor temperatura. El clima oscila entre temperado y subtropical, sin embargo por la diferencia de altitud (en ascendencia al Cerro Puntas) en el sector del páramo la altura es baja (Lopez & ET.AL, 2012).

#### 5. Superficie:

La superficie aproximada de la parroquia es de 88,12 km<sup>2</sup>.(Lopez & ET.AL, 2012)

### Formaciones Geológicas

<b>SIMBOLO</b>	<b>LITOLOGIA</b>	<b>SUPERFICIE Km<sup>2</sup></b>	<b>%</b>
PB	Volcano- sedimentos San Miguel	54,11	29%
Pch	Sedimentos Chichi	51,15	28%
Pv	Volcánicos indiferenciados	37,8	20%
Qc/Dc	F.cangahua sobre depósitos coluviales	1,21	1%
Qc/Pch	Cangahua sobre sedimentos Chichi	11,65	6%
Qc/Pv	Cangahua sobre volcánico indiferenciados	28,68	16%
<b>TOTAL</b>		<b>184,6</b>	<b>100%</b>

*Cuadro 2 Formaciones Geológicas Checa*

Evidenciando de esta manera que las formas volcánicas indiferenciadas son las más representativas del territorio con un 48% de existencia, seguidamente de formación cangahua sobre volcánicos indiferenciados y sedimentos. La mayor parte del territorio está conformado por planicie, delimitada por grandes y profundas quebradas, la cual se extiende, desde el cerro Puntas en la cordillera oriental, a una altura superior a 4500 metros, hacia el sector de los Ríos Uravía y Cartagena (Lopez & ET.AL, 2012).

**Uso de tierra:**

La tierra de Checa es usada para varias actividades.

El área urbanizable se destaca el asentamiento del Barrio Selva Alegre, donde se localizó la lotización Nueva Unión de población migrante proveniente de Latacunga, que vino a trabajar en las florícolas del sector y termino radicándose.

En el resto del territorio de la Parroquia existen otros asentamientos menores de características rurales que corresponden a los denominados barrios dispersos entre los que encontramos a: San Pedro de la Tola, Lalagachi Alto, Central y Bajo, San Agustín, Guadalupe, Chilpecito, Aglla y San José de Checa. También se encuentran las comunas de El Carmen y San Rafael, muchos de los cuales se ubican hacia la zona del páramo que constituye una importante fuente de captación de agua y un gran recurso natural y turístico con gran belleza escénica (Lopez & ET.AL, 2012).

La parroquia posee una zona agrícola y ganadera muy importante la misma que se ubica desde la Panamericana Norte hacia la zona oriental de la parroquia. También cuenta con un área de productos frutales y florícolas ubicada desde la Panamericana norte hacia el occidente de la parroquia.

**Adaptabilidad y Conveniencia Física del terreno**

Se puede encontrar un mapa de la ubicación del terreno, en el Informe de Regulación Metropolitana (ANEXO 11).

Los linderos del Terreno son:

- Norte: Calle del estadio de Checa.
- Sur: Una parte con la escuela 3 de Mayo y otra con el lote de Polivio Osorio.

- Este: Prolongación calle 3 de Mayo, calle oeste del parque de Checa.
- Oeste: Calle Padre Eladio Sánchez.

El terreno tiene un tamaño de 12672,00 m<sup>2</sup> actualmente está construida una casa de 800 m<sup>2</sup>, que se acoplará y remodelará para el hotel. También tiene una casa de cuidadores, dos bodegas y un gallinero.

El resto del terreno tiene áreas verdes, un pequeño bosque o área para fogatas, arboles de manzana, cítricos, aguacates y otros árboles.

Como la naturaleza es parte del concepto del Hotel, lo que se piensa hacer es remodelar el jardín para que este decorado de una mejor manera, pero mantener los árboles para así poder ofrecer frutas propias del lugar a los huéspedes.

Se plantará un huerto y se agrandará el gallinero.

El suelo principalmente está constituido por tierra fértil, ni tiene piedra chispa fina, ni piedras, lo cual es fácil para cualquier construcción o modificación que se desee hacer.

El terreno está prácticamente listo, lo único que se hará es remodelar la construcción de la casa, ya que tiene 36 años de construcción, y es necesario acoplarla. El tener el terreno en dos niveles, permite jugar con la vista de la ciudad de Quito y resto del paisaje.

### **Acceso y Visibilidad**

- **Parroquia de Checa**

La principal vía de acceso a la parroquia es la Panamericana, ahora llamada la vía E35.

Se encuentra pavimentada y en condiciones de aceptación para el tráfico que la utiliza.

A finales del 2014 o inicio del 2015 se terminará la ampliación de esta vía, hasta collas, lo cual permitirá un mayor y mejor flujo vehicular.

Otro acceso es la vía Camino Real Uravia, que conecta Checa y el Quinche. Esta vía solo se puede utilizar en la época de verano, ya que no hay un puente, se debe cruzar el río. Por lo tanto solo sirve para vehículos grandes.

Dentro de la Parroquia de Checa, en el Barrio Central, las calles se encuentran pavimentadas o adoquinadas.

- **Hotel Boutique/ Quinta San Miguel**

El Hotel Boutique tiene 3 vías secundarias de acceso. La principal es la E-35 para entrar a la parroquia de Checa, y luego como secundarias tenemos la Padre Eladio Sánchez y Avenida del Estadio, que están adoquinadas. El tercer acceso es de tierra, y no está en buen estado.

El Hotel está a una cuadra de la Iglesia, es decir tiene una fácil y cercana accesibilidad. En cuanto a la visibilidad, es baja, ya que no se puede ver desde la carretera es decir que los huéspedes deberán conocer acerca del hotel para ir, ya que es dentro del pueblo.

### **Servicios Básicos**

El terreno donde se construirá el Hotel, tiene todos los servicios básicos. Cuenta con alcantarillado, agua potable, y de riego. Luz eléctrica, 4 líneas telefónicas, y acceso a internet de 1GB de ancho de banda.

### **Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables**

La Quinta San Miguel, pertenece a la familia Moya – Terneus, fue adquirida el 03 de octubre de 2007. Actualmente está hipotecada a la Mutualista Pichincha, se puede levantar en cualquier momento pagando el valor de esta.

El avalúo comercial según el Predial Urbano, es de \$430 848 .00. El informe de peritaje de la Mutualista Pichincha, (Anexo11) realizado el 24 de enero del 2012, avalúa la Quinta San Miguel en 653 464, 70 dólares. Ya que el aeropuerto es un gran generador de demanda para la industria inmobiliaria, y hay una mejor accesibilidad a este pueblo, la Quinta está avaluada en \$ 900,000.00 según diferentes corredores inmobiliarios.

Según el informe de regulación metropolitana (Anexo 11) el terreno está ubicado en la Zona D4 (D303-80). El Lote mínimo es de 300 m<sup>2</sup> y el frente mínimo de 10 m. Se permite un 240% de construcción total, y un 80% en planta baja. Está autorizada la construcción de 3 pisos, de 12 metros de altura cada uno. La clasificación del suelo es Suelo Urbano.

Se debe tomar en cuenta que, según el informe técnico de replanteo vial (Anexo 11), el terreno será afectado al norte (calle sin nombre) , con un ancho de 12 metros, línea de fábrica a 6 m del eje vial para construir veredas. Este replanteo vial, solo quitara un poco de terreno, pero no afectará al proyecto.

### **ANALISIS DE VECINDARIO**

Al investigar y analizar el vecindario del Hotel Boutique, hemos podido determinar que existen algunas empresas y atractivos.

En la Avenida del Estadio, está el estadio de Checa y el Coliseo. Alrededor de 1km hacia el norte, se encuentra el nuevo club de Polo, que se inaugurará muy pronto. Y en la misma calle se pueden encontrar distintas florícolas y plantaciones de frutillas. La Quinta San Miguel, linda directamente con la escuela 3 de Mayo, y está a una cuadra de la Iglesia de Checa, que según el plan de desarrollo de Checa 2012-2025, es un atractivo turístico de la zona.

En la parroquia de Checa existe un sub centro de salud, ubicado en el barrio central, es una edificación de dos plantas, en la primera planta se encuentra el consultorio dental, entrega de medicinas, vacunas, oficina de estadística y una sala de capacitación, baterías sanitarias. En la segunda planta se encuentra un consultorio de medicina general, uno de obstetricia, y bodega.

La cobertura frente a la demanda es insuficiente, por ser sub centro no existen especialidades por lo que no cubre las necesidades de atención médica de la parroquia. La población tiene que asistir a la parroquia Yaruquí, donde sí existe un Centro de Salud.

En la parroquia de Yaruquí existe un Centro de Salud, y un Hospital equipado con salas especializadas en ginecología, pediatría, traumatología, cirugía, medicina interna, psicología clínica, emergencia, neonatología, centro obstétrico, hospitalización, rayos x, ecografía y laboratorio (Ministerio de Salud Pública, 2014).

Los principales competidores del hotel, no se encuentran en Checa. En la zona hay una sola hostería llamada el Capricho de Inés, cuyo nicho de mercado es totalmente diferente al que se enfocará este hotel. El análisis de esta y otras hosterías cerca al aeropuerto, que es el principal generador de demanda, se puede encontrar en el análisis de la oferta, más adelante.

Por el momento, no existen proyectos de futura competencia, sin embargo se debe mantener una constante comunicación con la comunidad y con la junta parroquial para conocer de futuros planes.

En conclusión, se puede determinar que el vecindario es bastante tranquilo, equipado con las actividades suficientes para la población de Checa. Esto representa una oportunidad para el hotel ya que podremos trabajar de mano con la comunidad y asegurarnos que sea un proyecto que ayude a Checa a posicionarse como un pueblo turístico.

## ANÁLISIS DEL AREA DE MERCADO

Para definir los límites, tomamos como puntos referenciales los siguientes:

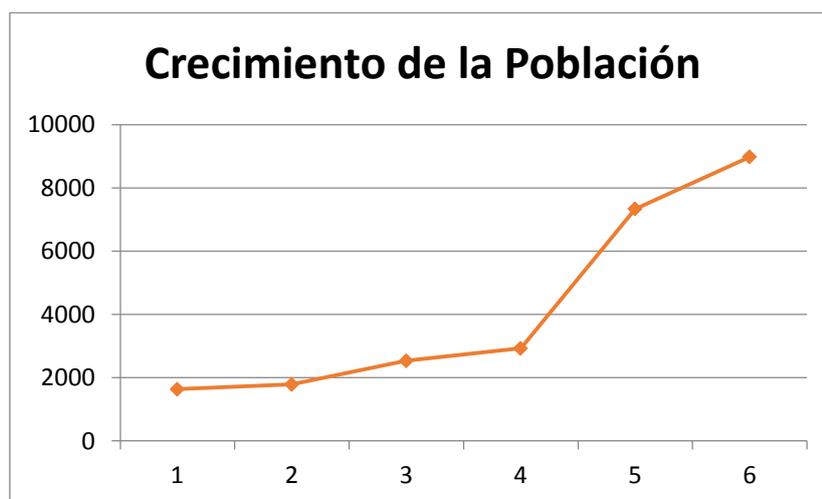
- **Nuevo Aeropuerto Mariscal Sucre:** 15 minutos.
- **Parroquia El Quinche:** 15 minutos.
- **Cumbayá:** 45 minutos

### 3.4.1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

De acuerdo al Plan de Desarrollo Poblacional y Ordenamiento Territorial del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de Checa, la población de la zona asciende a 8980 habitantes, siendo su mayor concentración en la zona urbana (consolidada)(Lopez & ET.AL, 2012).

Año	Población
<b>1950</b>	1633
<b>1952</b>	1787
<b>1974</b>	2532
<b>1982</b>	2928
<b>1990</b>	7333
<b>2010</b>	8980

*Cuadro 3: Crecimiento de la Población. Fuente: INEC*



*Gráfico No. 1 Crecimiento de la población*

El rango de edad que se escogerá para el estudio de factibilidad será la población entre 20 a 64 años. El total asciende a 4 546 personas.

Grupos de edad	Total	%
De 20 a 24 años	848	19%
De 25 a 29 años	790	17%
De 30 a 34 años	697	15%
De 35 a 39 años	603	13%
De 40 a 44 años	499	11%
De 45 a 49 años	395	9%
De 50 a 54 años	287	6%
De 55 a 59 años	239	5%
De 60 a 64 años	188	4%
<b>Total</b>	<b>4546</b>	

Cuadro 3 Distribución de la Población de 24 - 64 años.

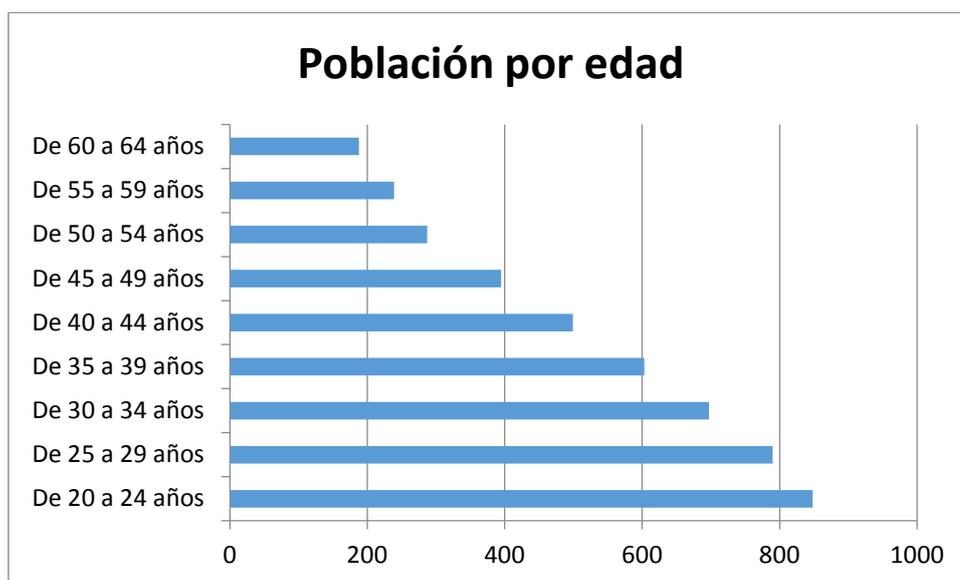


Gráfico No. 2 Distribución de la población de 20-64 años.

El mayor porcentaje de la población de la parroquia de Checa se encuentra entre 20 y 44 años.

## Nivel de instrucción de la población

Nivel de Instrucción	Total	%
Ninguno	232	5,10%
Centro de Alfabetización/(EBA)	24	0,53%
Preescolar	18	0,40%
Primario	2010	44,21%
Secundario	1136	24,99%
Educación Básica	191	4,20%
Bachillerato - Educación Media	298	6,56%
Ciclo Postbachillerato	55	1,21%
Superior	357	7,85%
Postgrado	27	0,59%
Se ignora	198	4,36%
	4546	

Cuadro 4 Nivel de instrucción de la población.

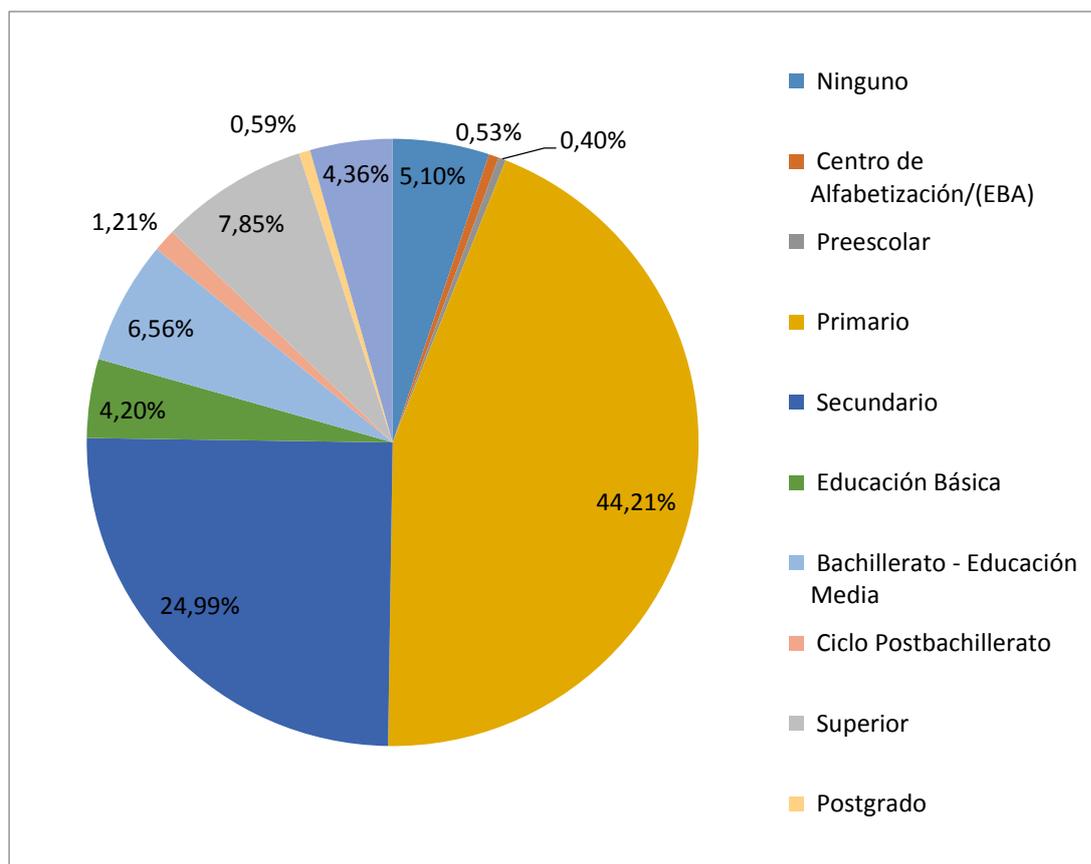


Gráfico No. 3 Nivel de instrucción de la población.

El mayor porcentaje de la población tiene instrucción primaria (44,21%), seguida de secundaria (24,99%). Solamente el 4,36% posee estudios en Bachillerato, y el 7,85% en Superior.

## INFORMACIÓN ECONÓMICA

Los indicadores económicos señalan que un alto porcentaje de la población en Checa se encuentra en una edad adecuada para trabajar. Sin embargo, el nivel de pobreza que se vive en la zona es elevado, y como vimos anteriormente, la mayor parte del poblado solamente ha completado la instrucción primaria, y en un nivel menor el ciclo del Bachillerato.

Indicador	Frecuencia
PEA	4224
PEI	2667
PET	7091

Cuadro 5 Población Económicamente Activa (PEA), inactiva (PEI), y en edad de trabajar (PET).

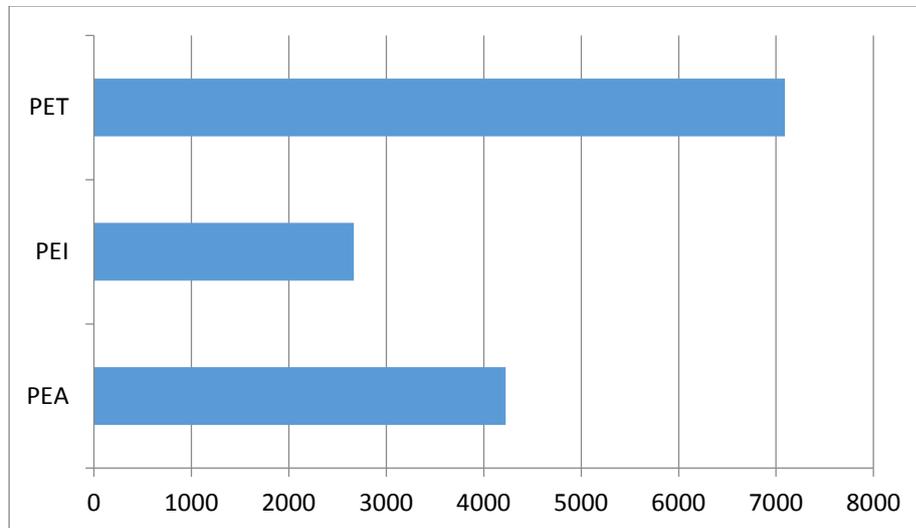


Gráfico No. 4 Población Económicamente Activa (PEA), inactiva (PEI), y en edad de trabajar (PET). Fuente: INEC

Población	Frecuencia	%
Pobre	2692	30%
No Pobre	6246	70%

Cuadro 6 Población según nivel de pobreza NBI 2010. Fuente: INEC

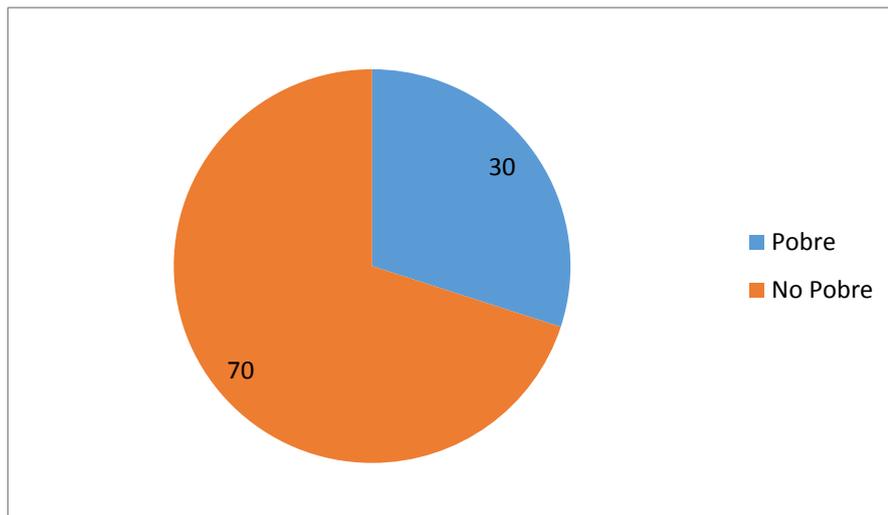


Gráfico No. 5 Población según nivel de pobreza NBI 2010. Fuente: INEC

- **Actividades Económicas**

La fuente principal de ingresos de la población está basada en las actividades agrícola y pecuaria con un enfoque en "la producción de granos, hortalizas, frutas (tomate de árbol, frutilla, rosas, etc.). [Mientras que], la actividad ganadera está orientada a la producción de leche y crianza de (Lopez & ET.AL, 2012, pág. 45). Un sector favorecido en la zona es la producción de flores debido a la estratégica ubicación de la parroquia(Lopez & ET.AL, 2012).

Debido a las características del suelo (fértil y productivos) y a la diversidad de microclimas de la zona, se puede producir fácilmente una gran diversidad de productos, entre ellos maíz, trigo, cebada, papas, hortalizas, y legumbres. Sin embargo, estos son utilizados principalmente para consumo local, y se comercializa solamente el excedente de los mismos.

Rama de actividad (Primer nivel)	Casos	%
<b>Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca</b>	1685	40%
<b>Explotación de minas y canteras</b>	5	0%
<b>Industrias manufactureras</b>	409	10%
<b>Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado</b>	10	0%
<b>Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos</b>	15	0%
<b>Construcción</b>	387	9%
<b>Comercio al por mayor y menor</b>	415	10%
<b>Transporte y almacenamiento</b>	130	3%
<b>Actividades de alojamiento y servicio de comidas</b>	96	2%
<b>Información y comunicación</b>	21	0%
<b>Actividades financieras y de seguros</b>	10	0%
<b>Actividades inmobiliarias</b>	7	0%
<b>Actividades profesionales, científicas y técnicas</b>	44	1%
<b>Actividades de servicios administrativos y de apoyo</b>	136	3%
<b>Administración pública y defensa</b>	46	1%
<b>Enseñanza</b>	70	2%
<b>Actividades de la atención de la salud humana</b>	41	1%
<b>Artes, entretenimiento y recreación</b>	12	0%
<b>Otras actividades de servicios</b>	41	1%
<b>Actividades de los hogares como empleadores</b>	179	4%
<b>No declarado</b>	393	9%
<b>Trabajador nuevo</b>	89	2%
<b>Total</b>	4241	

Cuadro 7 Rama de Actividad. Fuente: INEC

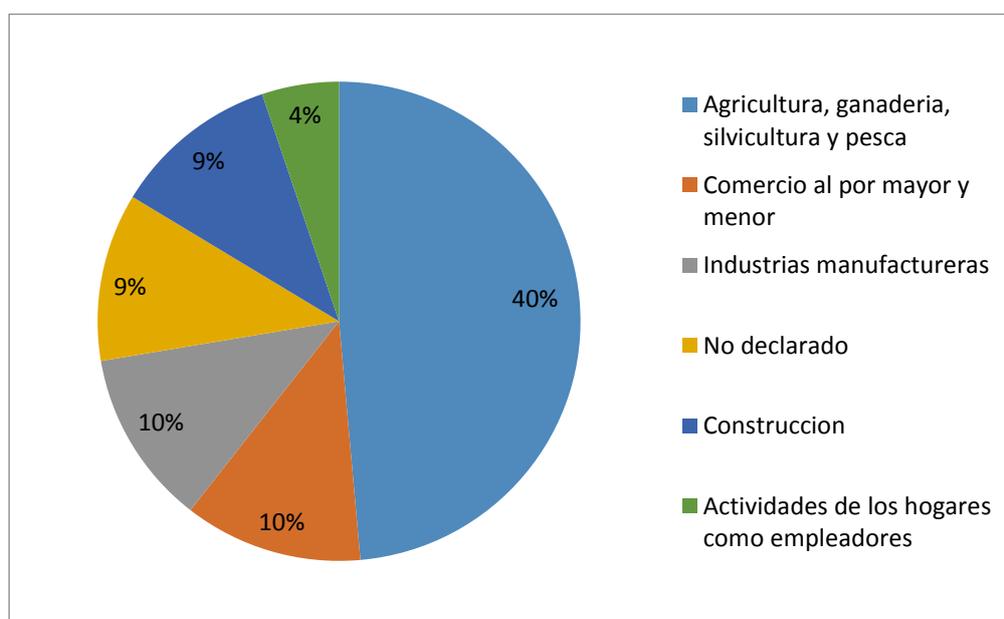


Gráfico No. 6 Actividades con mayor concurrencia. Fuente: INEC

La distribución de actividades más recurrentes muestra que la mayor parte de la población se dedica a Actividades de Agricultura, Ganadería, Silvicultura, y Pesca (40%).

Seguidamente encontramos al Comercio al por mayor y menor e industrias manufactureras con un 10%, Construcción con un 9%, y Actividades de los hogares como empleadores con un 4%.

- **Actividades y Productos Agro-Productivos**

Las principales actividades son agrícolas, plantaciones de frutilla, procesadoras de pollo, piscícola, e industrias de caramelos(Lopez & ET.AL, 2012, pág. 39).

<b>Actividades y Productos Agro Productivos</b>	
<b>Actividades Productivas</b>	<b>Tipo de producción o cultivos</b>
<b>Agricultura</b>	Maíz, Arvejas, Fréjol, Papas, Tomate riñón, Tomate de árbol, Mora, Espinaca, Chochos, Alfalfa, Limón, Alcachofa, Flores de verano, Frutilla, Rosas
<b>Ganadería</b>	Leche
	Carne
	4 Criaderos de caballos
	Pollos
	Cuyes
	Chancho
	Conejos
	Churos (tradición)
	Catzos (producción mínima: tradición)
<b>Pecuario</b>	Apicultura (producción de miel)

Cuadro 8Actividades y Productos Agro-Productivos. Fuente: López y et.al.

### 6.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

#### Tabla de Oferta (Anexo 12)

Se analizó la competencia que se encuentra en las poblaciones más cercanas al Hotel Boutique, siendo el principal generador de demanda, el aeropuerto de Tababela.

Para analizar la oferta, se realizó un estudio de campo, en el que se visitó todas las hosterías en Tababela, especialmente aquellas que representan una competencia directa para el Hotel Boutique. Al visitar cada hostería, se conversó con el dueño o persona encargada y se realizaron varias preguntas para que sustenten el análisis de la oferta. A continuación se presenta una lista de las hosterías que se visitaron:

- Hostería Casa de Campo Tababela
- Garden Hotel San José
- Hostería Mi Huasipungo
- Hostería Rancho San Carlos
- Hostería María Pizzería
- Hostería Mirolindo

#### *Competencia Principal:*

- Hostería Casa de Campo Tababela

La Hostería Casa de Campo Tababela se considera la principal competencia del Hotel Boutique. Esta comenzó a operar hace un año (2013) por la apertura del nuevo aeropuerto y su target principalmente son los turistas extranjeros, oriundos de Estados Unidos y Colombia, además, uno de sus targets son empresarios que vienen de pasada por la ciudad

de Quito y utilizan esta hostería por comodidad y cercanía al aeropuerto. La mayoría de los huéspedes se hospedan de una a dos noches.

Casa de Campo Tababela, se encuentra en un terreno grande en donde todas sus instalaciones son de lujo, con un buen mantenimiento y sobre todo tiene un estilo de familiaridad y confort para los huéspedes para que se puedan sentir como en casa. Tiene un total de 8 habitaciones en las cuales se distribuyen habitaciones triples, simples y matrimoniales; tiene una ocupación del 80% durante todo el año, sus tarifas oscilan en un precio entre \$108 hasta \$128 (depende de la habitación) sin incluir impuestos, en las tarifas se incluye solo el desayuno, por lo que, si se quiere almuerzo y cena se tiene que pagar un valor extra que son \$ 8 y provee todos los servicios extras como internet (WIFI), shuttle al aeropuerto, restaurante, bar y piscina.

A Casa de Campo Tababela le falta un poco más de visibilidad al llegar porque tiene una señalización regular y se encuentra en una calle transversal que todavía no está pavimentada.

#### *Competencia Secundaria*

- **Hostería Mi Huasipungo**

Hostería Mi Huasipungo está considerada como una competencia secundaria. Esta hostería empezó a operar hace tres años (2011) por sus centros de recreación y después de un tiempo tuvo más funcionalidad por la apertura del nuevo aeropuerto. Es una hostería que se enfoca en turistas extranjeros de todas las nacionalidades que solo usan estas instalaciones por la cercanía del nuevo aeropuerto y también es considerado como un hotel de paso por una noche y máximo hasta dos .

Mi Huasipungo tiene un total de 8 habitaciones, las cuales se distribuyen en dobles, matrimoniales y sencillas; tiene un ocupación del 80% durante todo el año, su tarifa es única y es de \$35 sin incluir impuestos, en la tarifa se incluye solo el desayuno, por lo que, si se quiere almuerzo y cena se tiene que pagar un valor extra que son \$9.50. Provee todos los servicios extras como internet (WIFI), shuttle al aeropuerto, restaurante, bar y piscina.

Aparte de funcionar como hostería, también provee los servicios como lugar para realizar cualquier tipo de evento (matrimonios, bautizos, cumpleaños, etc.) con un catering propio.

Posee un complejo que funciona los fines de semana y tiene un valor de \$7 por adulto y \$5 por niño en donde se brinda los servicios de piscina, turco, sauna y canchas para practicar diferentes deportes.

La señalización de Mi Huasipungo es regular ya que solo hay un letrero donde está la dirección. La calle donde se encuentra la hostería es transversal y todavía no está pavimentada.

- Hostería Rancho San Carlos

Esta hostería empezó a operar hace un año (2013) por la apertura del nuevo aeropuerto y su target principalmente son turistas extranjeros como de Estados Unidos, Europeos y Latinoamericanos. Igualmente es considerada como una hostería de paso ya que las personas se hospedan una noche y máximo hasta dos.

Rancho San Carlos tiene un total de 16 habitaciones las cuales se distribuyen en habitaciones triples, simples y matrimoniales; tiene una ocupación del 80% durante todo el año, sus tarifas oscilan en un precio entre \$35 hasta \$90 (depende de la habitación) sin incluir los impuestos, en las tarifas se incluye solo el desayuno por lo que si se quiere

almuerzo y cena se tiene que pagar un valor extra que son \$7. Provee todos los servicios extras como internet (WIFI) , shuttle al aeropuerto, restaurante, bar y piscina.

En esta hostería se manejan planes de marketing activo que incluyen Google AdWords, TripAdvisor, y Booking. La primera es interesante pues permite que el nombre de la hostería aparezca como primera opción al utilizar Google y colocar palabras clave como Tababela, Hostal, Aeropuerto de Quito, etc.

La señalización de este lugar es buena porque tiene varios rótulos de cómo llegar y todo es claro. En la infraestructura del lugar en la parte de adentro se necesita más decoración, mejores muebles, en la cocina igual deber ser cálida y no con un ambiente frio, las habitaciones debería ser decoradas porque todas son muy simples y se debería pintar todo de adentro con colores vivos. En la parte de la piscina se debe arreglar porque tiene un aspecto de viejo y su terreno es grande debería aprovechar en construir algo para la recreación de los huéspedes.

- HosteríaMaríaPizzería:

Esta hostería empezó a operar hace un año (2013) por la apertura del nuevo aeropuerto y su target principalmente son turistas extranjeros como de Estados Unidos, Latinoamericanos, Ecuatorianos, y también su otro target que se enfocan son los trabajadores del aeropuerto. Igualmente es considerada como una hostería de paso porque las personas se hospedan una noche y máximo hasta dos noches por los turistas y los trabajadores del aeropuerto.

MaríaPizzería tiene un total de 20 habitaciones entre simples, matrimoniales y dobles; tiene una ocupación del 80% durante todo el año principalmente debido al hospedaje de los trabajadores del aeropuerto. Sus tarifas oscilan entre \$25 hasta \$50 (depende de la habitación) sin incluir impuestos.

- Hostería Mirolindo

Esta hostería empezó a operar hace un año (2013) por la apertura del nuevo aeropuerto y su target principalmente son turistas extranjeros como de Estados Unidos, Europeos y Latinoamericanos. Considerada una hostería de paso. Las personas que se hospedan en Mirolindo buscan evitar el congestionamiento de las carreteras, y la cercanía al aeropuerto. Mirolindo tiene un total de 4 habitaciones entre simples y dobles. Tiene un ocupación del 80% durante todo el año, sus tarifas oscilan entre \$45 hasta \$50 (depende de la habitación) sin incluir impuestos.

La señalización de esta hostería es mala porque solo se puede llegar con las indicaciones que la dueña proporciona. Además se mencionó que el municipio no permite poner rótulos en lugares estratégicos para que la gente se pueda ubicar. En su infraestructura es grande al igual que su terreno, tanto las habitaciones como el resto del lugar presentan una decoración adecuada. Sin embargo, se debería aprovechar mejor su espacio en zonas recreacionales para los huéspedes.

Las hosterías Casa de Campo Tababela, Mirolindo, Rancho San Carlos han sido casas de campo de sus dueños pero con la apertura del nuevo aeropuerto se han convertido en hosterías para diferentes nichos de mercado.

#### **6.4 ANALISIS DE LA DEMANDA**

Para analizar la demanda se ha realizado una investigación con respecto a los turistas que llegan al Ecuador. Se han obtenido varias estadísticas que sustentan la demanda turística en el país. De acuerdo al panorama OMT del turismo internacional, en el año 2013 viajaron 67, 0 millones de turistas estadounidenses al extranjero, 83 millones de Francia,

30,4 millos de Alemania, y 29,3 del Reino Unido. Se han mencionado esos países porque son parte del segmento de mercado al que se enfoca el hotel. En cuanto al turismo hacia el Ecuador, según la Dirección nacional de migración, (dirección de investigación), en el año 2013, entraron 136,626.9 extranjeros al país, de los cuales 250 785 turistas eran de Estados Unidos, 18,36% de todos los turistas que entraron en el año. De Almadiallegaron 2,857, que representa un 2,07% del total de turistas que entraron al país.

Por otro lado, el 63% de los turistas dijeron que su motivo de viaje se debe a vacaciones y ocio. Esto indica que muchos de ellos estarán buscando momentos para relajarse mientras viven la experiencia en la ciudad. Es importante tomar en cuenta que el 73,8% de los turistas que visitaron el Ecuador dijeron que se dedicaron principalmente a las actividades de turismo cultural. El Ecuador se encuentra en un crecimiento de turismo significativo. El gobierno ha invertido mucho dinero en el área turística para poder promocionar al país como un destino importante en el mundo.

El Hotel Boutique estará enfocado principalmente a personas de tercera edad (jubilados de 50 años en adelante) extranjeros y posteriormente a familias. Los Baby Boomers, son aquellas personas que el boom económico después de la Segunda Guerra Mundial. Entre los años 1946 y 1958, nacieron 76 millones de personas. La generación más joven de Baby Boomers cumplirá 50 años en el 2014, es decir, que se jubilara. Y la generación más vieja, llegará a los 68 años, es decir que se empezaron a jubilar a partir del 2012. Al observar estos datos, se puede determinar que en el 2014 habrá alrededor de 73 millones de baby boomers retirados, muchos de ellos con capacidad económica para viajar. Y ellos son personas exigentes, que buscan experiencias únicas y diferentes. (Tapia, 2014)

Al observar las estadísticas del año 2012, existen datos de los extranjeros que entraron en el Ecuador en relación a su edad. De Estados Unidos, llegaron 47,659 extranjeros de 50 a

59 años de edad, 34,306 de edad de 60 a 69 años, 70 años en adelante 24,136. (Usiña, pág. 92) La siguiente tabla, muestra el incremento que existe de llegadas de turistas al Ecuador de año a año. Hay una llegada de extranjeros estacionaria, con picos altos a inicios, medio y final del año. Esto muestra la demanda que se tendrá en el hotel a lo largo del año.

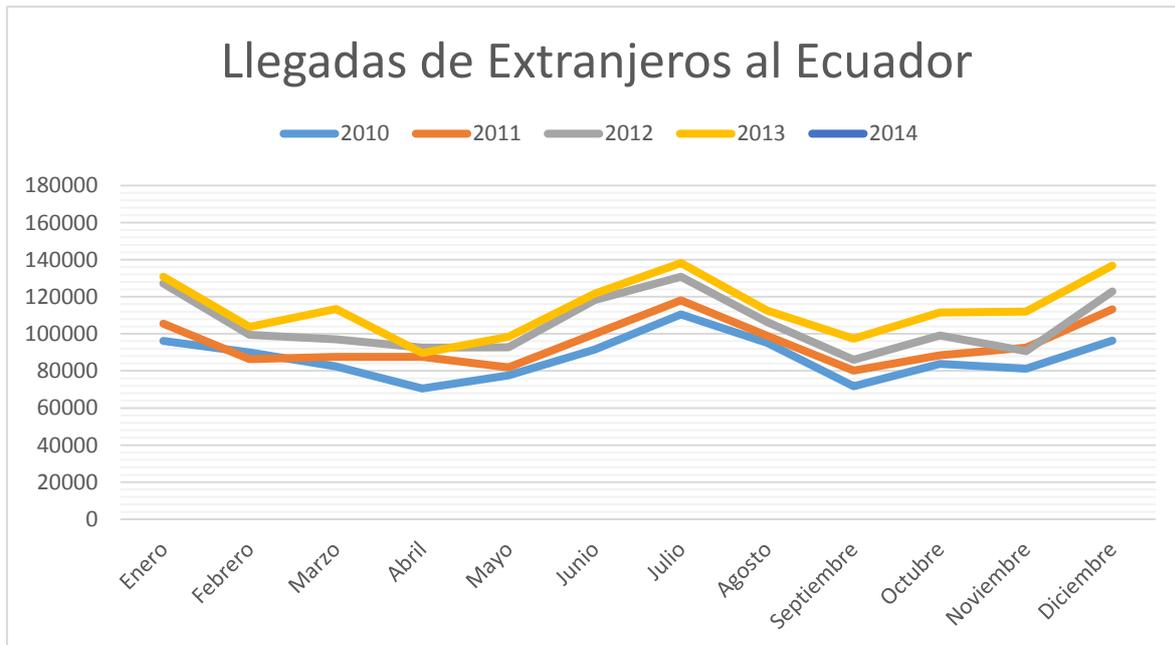


Gráfico No. 7 Llegadas de extranjeros al Ecuador del 2010-2014. Fuente: Ministerio de Turismo

Los meses más recurrentes suelen ser enero, julio y diciembre, y que los más bajos son abril, mayo y septiembre. Estos datos se pueden observar en la tabla que su muestra a continuación. De esta forma se puede notar que la demanda es estacionaria. Por otro lado, se puede ver que entre el año 2010 y 2014 existe un sustancial incremento de llegadas de turistas al país. Por lo tanto, se puede asumir que existe una oportunidad para el mercado hotelero y de turismo. Específicamente en el rango de edades que se han mencionado anteriormente, ya que Ecuador se ha convertido en uno de los principales destinos turísticos para personas jubiladas.

	2010	2011	2012	2013	2014	Var % '14 / '13
Enero	96.109	105.548	127.116	130.842	152.576	16,61
Febrero	89.924	86.421	99.521	103.768	-	-
Marzo	82.452	87.495	96.948	113.361	-	-
Abril	70.540	87.507	92.627	89.669	-	-
Mayo	77.618	81.870	92.644	98.420	-	-
Junio	91.602	99.949	118.292	121.742	-	-
Julio	110.545	117.966	130.779	138.140	-	-
Agosto	95.219	98.962	106.375	112.576	-	-
Septiembre	71.776	80.090	85.990	97.372	-	-
Octubre	83.701	88.357	99.145	111.519	-	-
Noviembre	81.253	92.573	99.674	112.061	-	-
Diciembre	96.359	113.299	122.790	136.799	-	-
<b>Total</b>	<b>1'047.098</b>	<b>1'141.037</b>	<b>1'271.901</b>	<b>1'366.269</b>	<b>152.576</b>	<b>-</b>

Fuente: Anuario de entradas y salidas internacionales. INEC.  
Información provisional 2013 y 2014. Dirección Nacional de Migración.

*Cuadro 9 Llegada de extranjeros al Ecuador.*

Los datos de la competencia muestran que existe una demanda alta en el sector de Checa. Los hoteles que son parte de la competencia tienen un porcentaje de ocupación aproximado de 80%. La ventaja competitiva diferenciará al hotel del resto de negocios para así poder obtener la demanda acomodada. También, se puede contar con un incremento de demanda latente, compuesta por la demanda inducida y la demanda no acomodada. Se puede estimar que existirá una demanda inducida de alrededor de 10%, debido a la gente que buscará nuestro servicio por ser una propuesta nueva. El concepto no existe en Checa, ya que nuestra competencia se enfoca más en ofrecer servicios básicos a viajeros que sólo buscan estar cerca del aeropuerto. Existirá una demanda inducida de huéspedes que busquen confort, servicio de calidad y actividades campestres. Con respecto a la demanda no acomodada, se calcula de un 5 a 8% aproximadamente de turistas que requieren de servicios que van al aeropuerto y no tienen dónde quedarse.

## 6.5 ESTUDIO DE PENETRACION DE MERCADO, SHARE OF MARKET Y PORCENTAJE DE OCUPACIÓN

El cuadro número dos presenta la información referente al mercado en el cual el Hotel Boutique Camino Real se encontrará inmerso. El porcentaje de ocupación del mercado es 67,7%. La tarifa promedio del mercado es \$57.

Hotel	Rooms	Fair Share	Market Share	ADR	OCC%	DEMAND(ROOM NIGHTS)			Total	PI
						Individual	Doble	Matrimonial		
Casa de Campo Tababela	8	12%	14%	108	80%	1460	584	292	2336	1,18
Hosteria Huasipungo	8	12%	14%	35	80%	1168	584	584	2336	1,18
Rancho San Carlos	16	24%	23%	35	80%	1752	1168	876	3796	0,96
Mirolindo	4	6%	7%	45	80%	584	584	0	1168	1,18
Maria Pizzeria	20	30%	29%	25	75%	1643	1916	1095	4654	0,94
Hotel Boutique Checa (HBC)	10	15%	12%	150	55%	402	1004	602	2008	0,81
<b>Total</b>	<b>66</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>66</b>	<b>75%</b>	<b>6607</b>	<b>4836</b>	<b>2847</b>	<b>16297</b>	<b>1,00</b>

Area- Wide Occ%	67,7%
Area Wide ADR	57
SG's Fair Share( HBC)	200,75
HBC Penetration Index	73%

*Cuadro 10 Análisis de Market Share*

## 6.6 PRONÓSTICO DE INGRESOS Y GASTOS

### 6.6.1 INGRESOS

El porcentaje de ocupación inicial propuesto es 55% el primer año, 70% el segundo año, 78% el tercer y cuarto año, y 83% el quinto año.

La asignación de tarifas se realizó con base en la Fórmula de Hubbart<sup>2</sup>. Después de realizar el cálculo (Anexo 1), se determinó que con un ROI esperado de \$50.000, la tarifa que

<sup>2</sup>Metodología para determinar la tarifa de un hotel tomando en cuenta los costos en los que se incurre y un valor de Retorno de la Inversión esperado por el operador (Ismail, 2002).

cubre los costos es de \$79,81. La siguiente tabla indica las tarifas que se establecieron para cada tipo de habitación, incluyendo el precio del desayuno.

<b>Tipo de Habitación</b>	<b>Tarifa Rack</b>
<b>Suites</b>	\$ 200,00
<b>Matrimoniales</b>	\$ 150,00
<b>Dobles</b>	\$ 150,00
<b>Simples</b>	\$ 100,00
<b>Personas con capacidades especiales</b>	\$ 100,00

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 1 Tarifas por tipo de habitación*

El total de ventas proyectadas de habitaciones se visualiza en la siguiente tabla. El cálculo de estos valores se encuentra en el Anexo 2.

<b>Año</b>	<b>Ventas Totales</b>
<b>1</b>	\$ 411.537,50
<b>2</b>	\$ 523.775,00
<b>3</b>	\$ 583.635,00
<b>4</b>	\$ 583.635,00
<b>5</b>	\$ 621.047,50

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 2 Ventas en 5 años*

Se determinó el precio del almuerzo y la cena en \$16,00 cada uno. Se estableció que un 15% de los huéspedes permanecerá en el hotel para el almuerzo, y un 90% para la cena. La tabla siguiente indica el total de ventas proyectadas para el área de Alimentos y Bebidas.

Encontramos el cálculo de estos rubros en el Anexo 2.

<b>Alimentos y Bebidas</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Almuerzo</b>	\$ 12.432,00	\$ 15.824,00	\$ 17.632,00	\$ 17.632,00	\$ 18.752,00
<b>Cena</b>	\$ 74.640,00	\$ 94.944,00	\$ 105.840,00	\$ 105.840,00	\$ 112.576,00
<b>Total de Ventas</b>	\$ 87.072,00	\$ 110.768,00	\$ 123.472,00	\$ 123.472,00	\$ 131.328,00

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 3 Ventas de A&B*

## 6.6.2 GASTOS

### COSTOS DE CONSTRUCCIÓN

<b>Rubros</b>	<b>Unidad</b>	<b>Tamaño</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Parqueadero y circulación vehicular</b>	m2	500	\$ 25,00	\$ 12.500,00
<b>Remodelación</b>	m2	2200	\$ 150,00	\$ 330.000,00
<b>Alimentos y Bebidas</b>	m2	1000	\$ 140,00	\$ 140.000,00
<b>Áreas Verdes</b>	Global	1	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>Huertos</b>	m2	300	\$ 12,00	\$ 3.600,00
<b>Contingencia y Seguros</b>				\$ 13.700,00
				<b>\$ 486.300,00</b>

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 4 Costos de construcción*

El desglose de los gastos estimados por departamento se encuentra en el Anexo 3.

Para la proyección del flujo de caja se estima un crecimiento anual del 5% de los Gastos por Mantenimiento y Servicios Básicos.

## Gastos por Departamento

	Sueldos	Servicios Básicos	Suministros	Materia Prima	Publicidad	Amenities	Total
Habitaciones	\$ 5.182,60	\$ 5.034,00	\$ 340,80			\$ 9.000,00	\$ 19.557,40
Front Desk	\$ 6.566,20	\$ 5.034,00	\$ 340,80				\$ 11.941,00
Alimentos y Bebidas	\$ 23.789,16	\$ 5.034,00	\$ 340,80	\$ 18.000,00			\$ 47.163,96
Administración (Finanzas y Recursos Humanos)	\$ 37.047,00	\$ 5.034,00	\$ 340,80				\$ 42.421,80
Mercadeo	\$ 16.143,20	\$ 5.034,00	\$ 340,80		\$ 30.000,00		\$ 51.518,00
Mantenimiento	\$ 5.044,24	\$ 5.034,00	\$ 340,80				\$ 10.419,04
<b>Total</b>	<b>\$ 93.772,40</b>	<b>\$ 30.204,00</b>	<b>\$ 2.044,80</b>	<b>\$ 18.000,00</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 9.000,00</b>	<b>\$ 183.021,20</b>

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 5 Gastos por departamento*

## DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

Se realizó la amortización de los Gastos de Constitución (Anexo 6) para cinco años. La depreciación se realizó con el método de línea recta teniendo como tiempo de vida útil 10 años para Muebles y Enseres, 10 años para Maquinaria y Equipo, 5 años para Vehículos, 3 años para Equipo de Computación, y 20 años para la Construcción. El total de amortización más depreciación es \$108 748, 18 como se indica en la siguiente tabla.

<b>Amortización</b>	<b>\$ 13.400,00</b>
<b>Depreciación</b>	
<b>Muebles y Enseres</b>	\$ 5.379,98
<b>Maquinaria y Equipo</b>	\$ 6.568,20
<b>Vehículo</b>	\$ 18.000,00
<b>Vehículo</b>	\$ 14.000,00
<b>Equipo de Computación</b>	\$ 1.400,00
<b>Construcción</b>	\$ 50.000,00
	<b>\$ 108.748,18</b>

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 6 Amortización depreciación.*

## GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros corresponden al interés acumulado pagado anual como se indica en la Tabla Número 7.

	<b>Interés</b>	<b>Capital</b>
<b>1</b>	\$ 91.731,96	\$ 4.052,49
<b>2</b>	\$ 91.019,75	\$ 4.764,70
<b>3</b>	\$ 90.182,38	\$ 5.602,08
<b>4</b>	\$ 89.197,83	\$ 6.586,63
<b>5</b>	\$ 88.040,26	\$ 7.744,20

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 7 Gastos financieros*

## COSTO POR METRO CUADRADO

<b>Costo por Metro Cuadrado</b>	
<b>Costo Total</b>	\$ 940.959,84
<b>Metros Cuadrados Totales</b>	\$ 12.672,00
<b>Costo por m2</b>	\$ 74,26

*Tabla 8 Costo por metro cuadrado*

### 3.8.2. FINANCIAMIENTO

El total de inversión necesaria para el proyecto es \$940.959,84. Se financiará el 40% con capital propio y se realizará un préstamo del 60% en el Banco del Pichincha a un plazo de 20 años con una tasa de descuento del 16.30%. En la Tabla Número se encuentra el total en dólares del financiamiento. La tabla de amortización del préstamo se encuentra en el Anexo 6.

<b>Inversión Total</b>	<b>Capital propio</b>	<b>Financiamiento</b>
\$ (940.959,84)	\$ (376.383,93)	\$ (564.575,90)

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 9 Financiamiento.*

## **6.7 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO**

### **ANÁLISIS DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO**

El proyecto presenta un Valor Presente Neto de \$739 451, 79 con una Tasa Interna de Retorno del 55%, y un período de recuperación de 2 años, 10 meses, y 24 días. Se realizó esta valoración con un Costo de Capital del 16%. En el Anexo Número 7 se encuentra el flujo de caja proyectado a cinco años, el cálculo del valor presente neto, tasa interna de retorno, y período de recuperación.

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

Se desarrollaron tres escenarios para comparar el desempeño del proyecto y los resultados que tendríamos en una situación neutral, una pesimista, uno en el cual no se realiza la venta de la propiedad en el quinto año, y uno probable.

#### **PRIMER ESCENARIO: SITUACIÓN NEUTRAL**

El punto de equilibrio del proyecto obteniendo fue con un 65% de ocupación, obteniendo como resultado un Valor Presente Neto de \$202.773,43 con una Tasa de Retorno Interna del 29%, y un período de reinversión de 4 años, 5 meses, y 1 día (Anexo 8).

#### **SEGUNDO ESCENARIO: SITUACIÓN PESIMISTA**

Se realizó un escenario en el cual el porcentaje de ocupación del hotel se presenta bajo en relación a la primera propuesta. Este es 20% el primer año, 30% el segundo año, 40% el tercer año, 55% el cuarto año, y 65% el quinto año. En este escenario se obtuvo un Valor Actual Neto de \$10.375,91; una Tasa de Retorno de 17%; y un período de recuperación de 4 años (Anexo 9).

### TERCER ESCENARIO: SIN VENTA DE HOTEL EN QUINTO AÑO

Se realizó un escenario en el cual no se vende la propiedad en el quinto año. Se obtuvo un Valor Actual Neto de \$286.981,43; una Tasa Interna de Retorno de 39%, y un período de recuperación de 2 años, 10 meses, y 9 días (Anexo 10).

### COMPARACIÓN DE ESCENARIOS

La Tabla que se muestra a continuación indica que los escenarios en diferentes situaciones son aceptables.

VARIABLE	ESCENARIOS			
	PESIMISTA	NEUTRAL	PROBABLE	SIN VENTA
<b>VAN</b>	\$ 10.375,91	\$ 202.773,43	\$ 739.451,79	\$ 286.981,43
<b>TIR</b>	17%	29%	55%	39%
<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN</b>	4	4,42	\$ 2,90	2,9

*Elaborado por: Autoras*

*Tabla 10 Comparación escenarios*



## 7 CONCLUSIONES

Una vez realizado el análisis de factibilidad de Camino Real Hotel Boutique, se puede concluir que es un proyecto viable para su implementación. El segmento de mercado al que se enfoca el hotel constituye un nicho que no ha sido explotado en el país. De esta forma, existe una oportunidad para poder suplir necesidades que no estaban siendo satisfechas. Estas necesidades son principalmente realizar actividades que no pueden cumplir por sus obligaciones diarias. Este nicho busca relacionarse de una manera personal con la cultura del país y poder aprender de él en el trayecto. Por esta razón se puede concluir que el concepto de este hotel busca que el turista se involucre con la vida diaria y costumbres de un ecuatoriano, y a la vez se hospede en un lugar cómodo y lujoso.

El sector donde se realizará el proyecto es un lugar estratégico, ya que está ubicado cerca del aeropuerto de Quito, expuesto a la naturaleza y cerca de algunos atractivos turísticos. Al comparar con los hoteles y centros de hospedaje de la zona, se puede observar que existe un mercado para diferentes tipos de turistas. Sin embargo, no existe una competencia directa que ofrezca el mismo tipo de servicio personalizado para los clientes.

Se puede concluir que el proyecto es rentable, ya que se desarrollaron cuatro escenarios posibles, un pesimista, neutral, probable y optimista en el cual se mantiene el activo fijo. De esta forma, se ha comprobado que así el hotel se encuentre en el peor escenario, los indicadores financieros demuestran que el proyecto es factible.

## 8 ANEXOS

### ANEXO 1

#### Cálculo de Tarifas - Fórmula de Hubbart

<b>Costos por departamento</b>			
<b>Habitaciones</b>			<b>\$ 19.557,40</b>
<b>Front Desk</b>			<b>\$ 11.941,00</b>
<b>Alimentos y Bebidas</b>			<b>\$ 47.163,96</b>
<b>Administración (Finanzas y Recursos Humanos)</b>			<b>\$ 42.421,80</b>
<b>Mercadeo</b>			<b>\$ 51.518,00</b>
<b>Mantenimiento</b>			<b>\$ 10.419,04</b>
<b>Total</b>			<b>\$ 183.021,20</b>
<b>Costos de Constitución</b>		<b>\$ 13.400,00</b>	<b>\$ 108.748,18</b>
<b>Depreciación</b>		<b>\$ 95.348,18</b>	
<b>Muebles y Enseres</b>	<b>\$ 5.379,98</b>		
<b>Maquinaria y Equipo</b>	<b>\$ 6.568,20</b>		
<b>Vehículo</b>	<b>\$ 18.000,00</b>		
<b>Vehículo</b>	<b>\$ 14.000,00</b>		
<b>Equipo de Computación</b>	<b>\$ 1.400,00</b>		
<b>Edificio</b>	<b>\$ 50.000,00</b>		
<b>ROI</b>			<b>\$ 50.000,00</b>
		<b>Total</b>	<b>\$ 341.769,38</b>
<b>Otros Ingresos</b>			
<b>Venta de cuadros y artesanías</b>			<b>\$ 1.000,00</b>
	<b>Total para cubrir Costos</b>		<b>\$ 340.769,38</b>

*Elaborado por: Autoras*

<b>Cantidad necesaria para venta de habitaciones</b>	<b>\$ 340.769,38</b>
<b>Número de Habitaciones Disponibles</b>	<b>\$ 15,00</b>
<b>Número de Habitaciones Disponibles Anualmente</b>	<b>\$ 5.475,00</b>
<b>Venta de Habitaciones de acuerdo al % de Ocupación (78)</b>	<b>\$ 4.270,00</b>
<b>Tarifa Promedio para cubrir costos</b>	<b>\$ 79,81</b>

*Elaborado por: Autoras*

## ANEXO 2

## CÁLCULO DE VENTAS TOTALES HABITACIONES

Año	1	2	3	4	5
Porcentaje de Ocupación	55%	70%	78%	78%	83%

*Elaborado por: Autoras*

Tipo de Habitación	Número de habitaciones	Tarifa Rack
Suites	2	\$ 200,00
Matrimoniales	3	\$ 150,00
Dobles	4	\$ 150,00
Simplees	4	\$ 100,00
Capacidades Especiales	2	\$ 100,00

*Elaborado por: Autoras*

Proyección de Ventas Anuales					
Tipo de Habitación	1	2	3	4	5
Suites	\$ 80.300,00	\$ 102.200,00	\$ 113.880,00	\$ 113.880,00	\$ 121.180,00
Matrimoniales	\$ 90.337,50	\$ 114.975,00	\$ 128.115,00	\$ 128.115,00	\$ 136.327,50
Dobles	\$ 120.450,00	\$ 153.300,00	\$ 170.820,00	\$ 170.820,00	\$ 181.770,00
Simplees	\$ 80.300,00	\$ 102.200,00	\$ 113.880,00	\$ 113.880,00	\$ 121.180,00
Personas con capacidades Especiales	\$ 40.150,00	\$ 51.100,00	\$ 56.940,00	\$ 56.940,00	\$ 60.590,00
<b>Total</b>	<b>\$ 411.537,50</b>	<b>\$ 523.775,00</b>	<b>\$ 583.635,00</b>	<b>\$ 583.635,00</b>	<b>\$ 621.047,50</b>

*Elaborado por: Autoras*

## ANEXO 3

## CÁLCULO DE VENTAS TOTALES Y COSTOS DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

## DATOS GENERALES

	Rotación	Costos	Precio
<b>Desayuno</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 2,90</b>	
<b>Almuerzo</b>	<b>15%</b>	<b>\$ 4,90</b>	<b>\$ 16,00</b>
<b>Cena</b>	<b>90%</b>	<b>\$ 5,18</b>	<b>\$ 16,00</b>

*Elaborado por: Autoras*

Número de Huéspedes Anual					
	1	2	3	4	5
<b>Suites</b>	532	676	752	752	800
<b>Matrimoniales</b>	1194	1524	1698	1698	1806
<b>Dobles</b>	2128	2704	3016	3016	3208
<b>Simples</b>	1064	1352	1508	1508	1604
<b>Discapacitados</b>	266	338	376	376	400
<b>Total</b>	<b>5184</b>	<b>6594</b>	<b>7350</b>	<b>7350</b>	<b>7818</b>

*Elaborado por: Autoras*

Cantidad de Huéspedes Proyectada que asisten al Restaurante					
<b>Almuerzo</b>	777	989	1102	1102	1172
<b>Cena</b>	4665	5934	6615	6615	7036

*Elaborado por: Autoras*

Ventas Totales					
Alimentos y Bebidas	1	2	3	4	5
<b>Almuerzo</b>	\$ 12.432,00	\$ 15.824,00	\$ 17.632,00	\$ 17.632,00	\$ 18.752,00
<b>Cena</b>	\$ 74.640,00	\$ 94.944,00	\$ 105.840,00	\$ 105.840,00	\$ 112.576,00
<b>Total de Ventas</b>	<b>\$ 87.072,00</b>	<b>\$ 110.768,00</b>	<b>\$ 123.472,00</b>	<b>\$ 123.472,00</b>	<b>\$ 131.328,00</b>

*Elaborado por: Autoras*

Costos de Alimentos y Bebidas					
<b>Desayuno</b>	\$ 15.033,60	\$ 19.122,60	\$ 21.315,00	\$ 21.315,00	\$ 22.672,20
<b>Almuerzo</b>	\$ 3.807,30	\$ 4.846,10	\$ 5.399,80	\$ 5.399,80	\$ 5.742,80
<b>Cena</b>	\$ 24.164,70	\$ 30.738,12	\$ 34.265,70	\$ 34.265,70	\$ 36.446,48
<b>Total</b>	<b>\$ 43.005,60</b>	<b>\$ 54.706,82</b>	<b>\$ 60.980,50</b>	<b>\$ 60.980,50</b>	<b>\$ 64.861,48</b>

*Elaborado por: Autoras*

## ANEXO 4

### GASTOS OPERACIONALES

#### Sueldos

##### Sueldos Anuales por Departamento

	AÑO 1								AÑO 2	
	Sueldo mensual	Total Anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Pago IESS (individual)	Pago IESS (Patronal)	Total pagado	Fondos de Reserva	Total Pagado
<b>Financiero</b>										
Gerente financiero contable	\$ 800,00	\$ 9.600,00			\$ 400,00	\$ 897,60	\$ 1.166,40	\$ 10.268,80	\$ 800,00	\$ 11.068,80
Asistente Departamental	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 350,00	\$ 340,00	\$ 175,00	\$ 392,70	\$ 510,30	\$ 5.182,60	\$ 350,00	\$ 5.532,60
								<b>\$ 15.451,40</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 16.601,40</b>
<b>Marketing y Publicidad</b>										
Gerente	\$ 800,00	\$ 9.600,00			\$ 400,00	\$ 897,60	\$ 1.166,40	\$ 10.268,80	\$ 800,00	\$ 11.068,80
Asistente Analista de Marketing	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 400,00	\$ 340,00	\$ 200,00	\$ 448,80	\$ 583,20	\$ 5.874,40	\$ 400,00	\$ 6.274,40
								<b>\$ 16.143,20</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 17.343,20</b>
<b>Housekeeping</b>										
Housekeeper	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 350,00	\$ 340,00	\$ 175,00	\$ 392,70	\$ 510,30	\$ 5.182,60	\$ 350,00	\$ 5.532,60
Housekeeper	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 350,00	\$ 340,00	\$ 175,00	\$ 392,70	\$ 510,30	\$ 5.182,60	\$ 350,00	\$ 5.532,60
								<b>\$ 5.182,60</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 5.532,60</b>
<b>Departamento de Recursos Humanos</b>										
Gerente de Recursos Humanos (Asistente General)	\$ 400,00	\$ 4.800,00		\$ 318,00	\$ 200,00	\$ 448,80	\$ 583,20	\$ 5.452,40	\$ 400,00	\$ 5.852,40
<b>Alimentos y Bebidas</b>										
Chef Ejecutivo	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 600,00	\$ 340,00	\$ 300,00	\$ 673,20	\$ 874,80	\$ 8.641,60	\$ 600,00	\$ 9.241,60
Asistente de Cocina	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 170,00	\$ 381,48	\$ 495,72	\$ 5.044,24	\$ 340,00	\$ 5.384,24
Asistente de Cocina	\$ 341,00	\$ 4.092,00	\$ 341,00	\$ 341,00	\$ 170,50	\$ 382,60	\$ 497,18	\$ 5.059,08	\$ 341,00	\$ 5.400,08
Servicio	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 170,00	\$ 381,48	\$ 495,72	\$ 5.044,24	\$ 340,00	\$ 5.384,24
								<b>\$ 23.789,16</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 25.410,16</b>
<b>Exteriores</b>										
Jardinero/Limpieza	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ 170,00	\$ 381,48	\$ 495,72	\$ 5.044,24	\$ 340,00	\$ 5.384,24
<b>Front Desk</b>										
Recepcionista	\$ 450,00	\$ 5.400,00	\$ 450,00	\$ 340,00	\$ 225,00	\$ 504,90	\$ 656,10	\$ 6.566,20	\$ 450,00	\$ 7.016,20

### Publicidad y Marketing

<b>Detalle</b>	<b>Precio</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Revistas</b>	\$ 4.500,00	15%
<b>Agencias de Viaje</b>	\$ 9.000,00	30%
<b>Guías de Viajero</b>	\$ 3.000,00	10%
<b>Internet</b>	\$ 6.000,00	20%
<b>Relaciones Públicas</b>	\$ 6.000,00	20%
<b>Otros</b>	\$ 1.500,00	5%
<b>Total</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por: Autoras*

### Servicios Básicos

<b>Agua</b>	<b>\$ 9.600,00</b>
<b>Luz</b>	\$ 12.000,00
<b>Teléfono</b>	\$ 3.600,00
<b>Internet</b>	\$ 1.404,00
<b>TV Cable</b>	\$ 3.600,00
<b>Total</b>	<b>\$ 30.204,00</b>

*Elaborado por: Autoras*

**ANEXO 5**  
**INVERSIONES**

<b>Muebles y Enseres</b>			
	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
<b>Área Administrativa</b>			
<b>Escritorios</b>	2	\$ 100,00	\$ 200,00
<b>Sillas</b>	2	\$ 65,00	\$ 130,00
<b>Área de Alimentos y Bebidas</b>			
<b>Mesas (base metálica)</b>	10	\$ 150,00	\$ 1.500,00
<b>Sillas</b>	40	\$ 100,00	\$ 4.000,00
<b>Fórmica (rollos)</b>	40	\$ 3,30	\$ 132,00
<b>Juegos de Cubiertos (x 12 cada uno)</b>	4	\$ 35,00	\$ 140,00
<b>Juegos de Vajilla para 4 personas de 20 piezas</b>	6	\$ 35,00	\$ 210,00
<b>Manteles</b>	4	\$ 15,00	\$ 60,00
<b>Utensilios de cocina</b>	1	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>Área de habitaciones</b>			
<b>Camas Matrimoniales</b>	5	\$ 500,00	\$ 2.500,00
<b>Camas Simples</b>	10	\$ 350,00	\$ 3.500,00
<b>Camas Suites</b>	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
<b>Almohadas</b>	48	\$ 23,83	\$ 1.143,84
<b>Colchones</b>	10	\$ 170,00	\$ 1.700,00
<b>Colchones Cama Matrimonial</b>	5	\$ 230,00	\$ 1.150,00
<b>Colchones Cama Suites</b>	2	\$ 350,00	\$ 700,00
<b>Cobertores</b>	16	\$ 9,00	\$ 144,00
<b>Sábanas</b>	16	\$ 63,00	\$ 1.008,00
<b>Interiores</b>			
<b>Lámparas</b>	16	\$ 27,00	\$ 432,00
<b>Armarios</b>	15	\$ 300,00	\$ 4.500,00
<b>Veladores</b>	15	\$ 40,00	\$ 600,00
<b>Sofás</b>	15	\$ 150,00	\$ 2.250,00
<b>Amenities</b>	12	\$ 750,00	\$ 9.000,00
<b>Otros</b>	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
<b>Baño</b>			
<b>Baños</b>	16	\$ 1.000,00	\$ 16.000,00
<b>Basureros</b>	20	\$ 10,00	\$ 200,00
<b>Secador de Manos</b>	16	\$ 100,00	\$ 1.600,00
<b>Implementos de limpieza</b>	20	\$ 15,00	\$ 300,00
<b>Total</b>			\$ 56.199,84

*Elaborado por: Autoras*

<b>Maquinaria y Equipos</b>			
<b>Alimentos y Bebidas</b>			
Horno (4 latas)	1	\$ 880,00	\$ 880,00
Cocina (4 quemadores acero)	2	\$ 800,00	\$ 1.600,00
Refrigeradora	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Mesa Central	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Freidora + Parrilla	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Licuada Industrial	1	\$ 650,00	\$ 650,00
Extractor de Jugo	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Peladora de Papas	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Campana (Extractor)	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Fregaderos (dos pozos)	1	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
			<b>\$ 11.770,00</b>
	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Televisores	16	\$ 2.000,00	\$ 32.000,00
Minibar	15	\$ 1.200,00	\$ 18.000,00
Equipo de Sonido	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Lavadora	1	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
Carros de Housekeeping	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Teléfonos	17	\$ 36,00	\$ 612,00
<b>Total</b>			<b>\$ 53.912,00</b>
<b>Total Maquinaria y Equipo</b>			<b>\$ 65.682,00</b>

*Elaborado por: Autoras*

<b>Equipo de Computación</b>			
	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Computadoras	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Software de Computación	1	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 4.200,00</b>

*Elaborado por: Autoras*

<b>Vehículos</b>			
	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Vehículo Hyundai	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00
Vehículo para personas con capacidades especiales	1	\$ 70.000,00	\$ 70.000,00
<b>Total</b>			<b>\$ 90.000,00</b>

*Elaborado por: Autoras*

<b>Constitución e Instalación</b>	
<b>Arquitectura e Ingeniería</b>	\$ 50.000,00
<b>Consultorías</b>	\$ 1.500,00
<b>Legal y Contabilidad</b>	\$ 2.500,00
<b>Permisos/Impuestos/Pagos</b>	\$ 10.000,00
<b>Seguros</b>	\$ 1.000,00
<b>Contingencia</b>	\$ 2.000,00
<b>Total</b>	\$ 67.000,00

*Elaborado por: Autoras*

## ANEXO 6

## TABLA DE AMORTIZACIÓN

Inversión Total	Capital propio	Financiamiento			
\$ (940.959,84)	\$ (376.383,93)	\$ (564.575,90)			
<b>Financiamiento</b>					
Loan-to-Value (LTV)	60%	Tasa de interés mensual			
Tasa de interes	16,30%	1,36%			
Plazo (# años)	20	Años con pagos mensuales		240	Total períodos
Costos de financiamiento	\$ 12.000,00				
PAGO	\$7.982,04				
PERIODO	SALDO INICIAL	PAGO	CAPITAL	INTERESES	SALDO FINAL
1	\$ 564.575,90	\$7.982,04	\$313,22	\$ 7.668,82	\$ 564.262,69
2	\$ 564.262,69	\$7.982,04	\$317,47	\$ 7.664,57	\$ 563.945,22
3	\$ 563.945,22	\$7.982,04	\$321,78	\$ 7.660,26	\$ 563.623,43
4	\$ 563.623,43	\$7.982,04	\$326,15	\$ 7.655,88	\$ 563.297,28
5	\$ 563.297,28	\$7.982,04	\$330,58	\$ 7.651,45	\$ 562.966,70
6	\$ 562.966,70	\$7.982,04	\$335,07	\$ 7.646,96	\$ 562.631,62
7	\$ 562.631,62	\$7.982,04	\$339,63	\$ 7.642,41	\$ 562.292,00
8	\$ 562.292,00	\$7.982,04	\$344,24	\$ 7.637,80	\$ 561.947,76
9	\$ 561.947,76	\$7.982,04	\$348,91	\$ 7.633,12	\$ 561.598,85
10	\$ 561.598,85	\$7.982,04	\$353,65	\$ 7.628,38	\$ 561.245,19
11	\$ 561.245,19	\$7.982,04	\$358,46	\$ 7.623,58	\$ 560.886,73
12	\$ 560.886,73	\$7.982,04	\$363,33	\$ 7.618,71	\$ 560.523,41
13	\$ 560.523,41	\$7.982,04	\$368,26	\$ 7.613,78	\$ 560.155,15
14	\$ 560.155,15	\$7.982,04	\$373,26	\$ 7.608,77	\$ 559.781,88
15	\$ 559.781,88	\$7.982,04	\$378,33	\$ 7.603,70	\$ 559.403,55
16	\$ 559.403,55	\$7.982,04	\$383,47	\$ 7.598,56	\$ 559.020,07
17	\$ 559.020,07	\$7.982,04	\$388,68	\$ 7.593,36	\$ 558.631,39
18	\$ 558.631,39	\$7.982,04	\$393,96	\$ 7.588,08	\$ 558.237,43
19	\$ 558.237,43	\$7.982,04	\$399,31	\$ 7.582,73	\$ 557.838,12
20	\$ 557.838,12	\$7.982,04	\$404,74	\$ 7.577,30	\$ 557.433,38
21	\$ 557.433,38	\$7.982,04	\$410,23	\$ 7.571,80	\$ 557.023,14
22	\$ 557.023,14	\$7.982,04	\$415,81	\$ 7.566,23	\$ 556.607,34
23	\$ 556.607,34	\$7.982,04	\$421,46	\$ 7.560,58	\$ 556.185,88
24	\$ 556.185,88	\$7.982,04	\$427,18	\$ 7.554,86	\$ 555.758,70
25	\$ 555.758,70	\$7.982,04	\$432,98	\$ 7.549,06	\$ 555.325,72

26	\$ 555.325,72	\$7.982,04	\$438,86	\$ 7.543,17	\$ 554.886,86
27	\$ 554.886,86	\$7.982,04	\$444,83	\$ 7.537,21	\$ 554.442,03
28	\$ 554.442,03	\$7.982,04	\$450,87	\$ 7.531,17	\$ 553.991,16
29	\$ 553.991,16	\$7.982,04	\$456,99	\$ 7.525,05	\$ 553.534,17
30	\$ 553.534,17	\$7.982,04	\$463,20	\$ 7.518,84	\$ 553.070,97
31	\$ 553.070,97	\$7.982,04	\$469,49	\$ 7.512,55	\$ 552.601,48
32	\$ 552.601,48	\$7.982,04	\$475,87	\$ 7.506,17	\$ 552.125,61
33	\$ 552.125,61	\$7.982,04	\$482,33	\$ 7.499,71	\$ 551.643,28
34	\$ 551.643,28	\$7.982,04	\$488,88	\$ 7.493,15	\$ 551.154,40
35	\$ 551.154,40	\$7.982,04	\$495,52	\$ 7.486,51	\$ 550.658,88
36	\$ 550.658,88	\$7.982,04	\$502,26	\$ 7.479,78	\$ 550.156,62
37	\$ 550.156,62	\$7.982,04	\$509,08	\$ 7.472,96	\$ 549.647,54
38	\$ 549.647,54	\$7.982,04	\$515,99	\$ 7.466,05	\$ 549.131,55
39	\$ 549.131,55	\$7.982,04	\$523,00	\$ 7.459,04	\$ 548.608,55
40	\$ 548.608,55	\$7.982,04	\$530,11	\$ 7.451,93	\$ 548.078,44
41	\$ 548.078,44	\$7.982,04	\$537,31	\$ 7.444,73	\$ 547.541,14
42	\$ 547.541,14	\$7.982,04	\$544,60	\$ 7.437,43	\$ 546.996,53
43	\$ 546.996,53	\$7.982,04	\$552,00	\$ 7.430,04	\$ 546.444,53
44	\$ 546.444,53	\$7.982,04	\$559,50	\$ 7.422,54	\$ 545.885,03
45	\$ 545.885,03	\$7.982,04	\$567,10	\$ 7.414,94	\$ 545.317,93
46	\$ 545.317,93	\$7.982,04	\$574,80	\$ 7.407,24	\$ 544.743,13
47	\$ 544.743,13	\$7.982,04	\$582,61	\$ 7.399,43	\$ 544.160,52
48	\$ 544.160,52	\$7.982,04	\$590,52	\$ 7.391,51	\$ 543.569,99
49	\$ 543.569,99	\$7.982,04	\$598,55	\$ 7.383,49	\$ 542.971,45
50	\$ 542.971,45	\$7.982,04	\$606,68	\$ 7.375,36	\$ 542.364,77
51	\$ 542.364,77	\$7.982,04	\$614,92	\$ 7.367,12	\$ 541.749,86
52	\$ 541.749,86	\$7.982,04	\$623,27	\$ 7.358,77	\$ 541.126,59
53	\$ 541.126,59	\$7.982,04	\$631,74	\$ 7.350,30	\$ 540.494,85
54	\$ 540.494,85	\$7.982,04	\$640,32	\$ 7.341,72	\$ 539.854,53
55	\$ 539.854,53	\$7.982,04	\$649,01	\$ 7.333,02	\$ 539.205,52
56	\$ 539.205,52	\$7.982,04	\$657,83	\$ 7.324,21	\$ 538.547,69
57	\$ 538.547,69	\$7.982,04	\$666,77	\$ 7.315,27	\$ 537.880,92
58	\$ 537.880,92	\$7.982,04	\$675,82	\$ 7.306,22	\$ 537.205,10
59	\$ 537.205,10	\$7.982,04	\$685,00	\$ 7.297,04	\$ 536.520,10
60	\$ 536.520,10	\$7.982,04	\$694,31	\$ 7.287,73	\$ 535.825,79
61	\$ 535.825,79	\$7.982,04	\$703,74	\$ 7.278,30	\$ 535.122,06
62	\$ 535.122,06	\$7.982,04	\$713,30	\$ 7.268,74	\$ 534.408,76
63	\$ 534.408,76	\$7.982,04	\$722,99	\$ 7.259,05	\$ 533.685,77
64	\$ 533.685,77	\$7.982,04	\$732,81	\$ 7.249,23	\$ 532.952,97
65	\$ 532.952,97	\$7.982,04	\$742,76	\$ 7.239,28	\$ 532.210,21
66	\$ 532.210,21	\$7.982,04	\$752,85	\$ 7.229,19	\$ 531.457,36
67	\$ 531.457,36	\$7.982,04	\$763,08	\$ 7.218,96	\$ 530.694,28

68	\$ 530.694,28	\$7.982,04	\$773,44	\$ 7.208,60	\$ 529.920,84
69	\$ 529.920,84	\$7.982,04	\$783,95	\$ 7.198,09	\$ 529.136,89
70	\$ 529.136,89	\$7.982,04	\$794,60	\$ 7.187,44	\$ 528.342,30
71	\$ 528.342,30	\$7.982,04	\$805,39	\$ 7.176,65	\$ 527.536,91
72	\$ 527.536,91	\$7.982,04	\$816,33	\$ 7.165,71	\$ 526.720,58
73	\$ 526.720,58	\$7.982,04	\$827,42	\$ 7.154,62	\$ 525.893,16
74	\$ 525.893,16	\$7.982,04	\$838,66	\$ 7.143,38	\$ 525.054,51
75	\$ 525.054,51	\$7.982,04	\$850,05	\$ 7.131,99	\$ 524.204,46
76	\$ 524.204,46	\$7.982,04	\$861,59	\$ 7.120,44	\$ 523.342,87
77	\$ 523.342,87	\$7.982,04	\$873,30	\$ 7.108,74	\$ 522.469,57
78	\$ 522.469,57	\$7.982,04	\$885,16	\$ 7.096,88	\$ 521.584,41
79	\$ 521.584,41	\$7.982,04	\$897,18	\$ 7.084,85	\$ 520.687,23
80	\$ 520.687,23	\$7.982,04	\$909,37	\$ 7.072,67	\$ 519.777,86
81	\$ 519.777,86	\$7.982,04	\$921,72	\$ 7.060,32	\$ 518.856,13
82	\$ 518.856,13	\$7.982,04	\$934,24	\$ 7.047,80	\$ 517.921,89
83	\$ 517.921,89	\$7.982,04	\$946,93	\$ 7.035,11	\$ 516.974,96
84	\$ 516.974,96	\$7.982,04	\$959,79	\$ 7.022,24	\$ 516.015,16
85	\$ 516.015,16	\$7.982,04	\$972,83	\$ 7.009,21	\$ 515.042,33
86	\$ 515.042,33	\$7.982,04	\$986,05	\$ 6.995,99	\$ 514.056,28
87	\$ 514.056,28	\$7.982,04	\$999,44	\$ 6.982,60	\$ 513.056,84
88	\$ 513.056,84	\$7.982,04	\$1.013,02	\$ 6.969,02	\$ 512.043,83
89	\$ 512.043,83	\$7.982,04	\$1.026,78	\$ 6.955,26	\$ 511.017,05
90	\$ 511.017,05	\$7.982,04	\$1.040,72	\$ 6.941,31	\$ 509.976,33
91	\$ 509.976,33	\$7.982,04	\$1.054,86	\$ 6.927,18	\$ 508.921,47
92	\$ 508.921,47	\$7.982,04	\$1.069,19	\$ 6.912,85	\$ 507.852,28
93	\$ 507.852,28	\$7.982,04	\$1.083,71	\$ 6.898,33	\$ 506.768,57
94	\$ 506.768,57	\$7.982,04	\$1.098,43	\$ 6.883,61	\$ 505.670,14
95	\$ 505.670,14	\$7.982,04	\$1.113,35	\$ 6.868,69	\$ 504.556,79
96	\$ 504.556,79	\$7.982,04	\$1.128,48	\$ 6.853,56	\$ 503.428,31
97	\$ 503.428,31	\$7.982,04	\$1.143,80	\$ 6.838,23	\$ 502.284,51
98	\$ 502.284,51	\$7.982,04	\$1.159,34	\$ 6.822,70	\$ 501.125,17
99	\$ 501.125,17	\$7.982,04	\$1.175,09	\$ 6.806,95	\$ 499.950,08
100	\$ 499.950,08	\$7.982,04	\$1.191,05	\$ 6.790,99	\$ 498.759,03
101	\$ 498.759,03	\$7.982,04	\$1.207,23	\$ 6.774,81	\$ 497.551,80
102	\$ 497.551,80	\$7.982,04	\$1.223,63	\$ 6.758,41	\$ 496.328,18
103	\$ 496.328,18	\$7.982,04	\$1.240,25	\$ 6.741,79	\$ 495.087,93
104	\$ 495.087,93	\$7.982,04	\$1.257,09	\$ 6.724,94	\$ 493.830,83
105	\$ 493.830,83	\$7.982,04	\$1.274,17	\$ 6.707,87	\$ 492.556,66
106	\$ 492.556,66	\$7.982,04	\$1.291,48	\$ 6.690,56	\$ 491.265,19
107	\$ 491.265,19	\$7.982,04	\$1.309,02	\$ 6.673,02	\$ 489.956,17
108	\$ 489.956,17	\$7.982,04	\$1.326,80	\$ 6.655,24	\$ 488.629,37
109	\$ 488.629,37	\$7.982,04	\$1.344,82	\$ 6.637,22	\$ 487.284,55

110	\$ 487.284,55	\$7.982,04	\$1.363,09	\$ 6.618,95	\$ 485.921,46
111	\$ 485.921,46	\$7.982,04	\$1.381,61	\$ 6.600,43	\$ 484.539,85
112	\$ 484.539,85	\$7.982,04	\$1.400,37	\$ 6.581,67	\$ 483.139,48
113	\$ 483.139,48	\$7.982,04	\$1.419,39	\$ 6.562,64	\$ 481.720,09
114	\$ 481.720,09	\$7.982,04	\$1.438,67	\$ 6.543,36	\$ 480.281,41
115	\$ 480.281,41	\$7.982,04	\$1.458,22	\$ 6.523,82	\$ 478.823,20
116	\$ 478.823,20	\$7.982,04	\$1.478,02	\$ 6.504,02	\$ 477.345,17
117	\$ 477.345,17	\$7.982,04	\$1.498,10	\$ 6.483,94	\$ 475.847,07
118	\$ 475.847,07	\$7.982,04	\$1.518,45	\$ 6.463,59	\$ 474.328,63
119	\$ 474.328,63	\$7.982,04	\$1.539,07	\$ 6.442,96	\$ 472.789,55
120	\$ 472.789,55	\$7.982,04	\$1.559,98	\$ 6.422,06	\$ 471.229,57
121	\$ 471.229,57	\$7.982,04	\$1.581,17	\$ 6.400,87	\$ 469.648,40
122	\$ 469.648,40	\$7.982,04	\$1.602,65	\$ 6.379,39	\$ 468.045,75
123	\$ 468.045,75	\$7.982,04	\$1.624,42	\$ 6.357,62	\$ 466.421,34
124	\$ 466.421,34	\$7.982,04	\$1.646,48	\$ 6.335,56	\$ 464.774,86
125	\$ 464.774,86	\$7.982,04	\$1.668,85	\$ 6.313,19	\$ 463.106,01
126	\$ 463.106,01	\$7.982,04	\$1.691,51	\$ 6.290,52	\$ 461.414,49
127	\$ 461.414,49	\$7.982,04	\$1.714,49	\$ 6.267,55	\$ 459.700,00
128	\$ 459.700,00	\$7.982,04	\$1.737,78	\$ 6.244,26	\$ 457.962,22
129	\$ 457.962,22	\$7.982,04	\$1.761,38	\$ 6.220,65	\$ 456.200,84
130	\$ 456.200,84	\$7.982,04	\$1.785,31	\$ 6.196,73	\$ 454.415,53
131	\$ 454.415,53	\$7.982,04	\$1.809,56	\$ 6.172,48	\$ 452.605,97
132	\$ 452.605,97	\$7.982,04	\$1.834,14	\$ 6.147,90	\$ 450.771,83
133	\$ 450.771,83	\$7.982,04	\$1.859,05	\$ 6.122,98	\$ 448.912,77
134	\$ 448.912,77	\$7.982,04	\$1.884,31	\$ 6.097,73	\$ 447.028,47
135	\$ 447.028,47	\$7.982,04	\$1.909,90	\$ 6.072,14	\$ 445.118,57
136	\$ 445.118,57	\$7.982,04	\$1.935,84	\$ 6.046,19	\$ 443.182,72
137	\$ 443.182,72	\$7.982,04	\$1.962,14	\$ 6.019,90	\$ 441.220,58
138	\$ 441.220,58	\$7.982,04	\$1.988,79	\$ 5.993,25	\$ 439.231,79
139	\$ 439.231,79	\$7.982,04	\$2.015,81	\$ 5.966,23	\$ 437.215,98
140	\$ 437.215,98	\$7.982,04	\$2.043,19	\$ 5.938,85	\$ 435.172,80
141	\$ 435.172,80	\$7.982,04	\$2.070,94	\$ 5.911,10	\$ 433.101,85
142	\$ 433.101,85	\$7.982,04	\$2.099,07	\$ 5.882,97	\$ 431.002,78
143	\$ 431.002,78	\$7.982,04	\$2.127,58	\$ 5.854,45	\$ 428.875,20
144	\$ 428.875,20	\$7.982,04	\$2.156,48	\$ 5.825,55	\$ 426.718,72
145	\$ 426.718,72	\$7.982,04	\$2.185,78	\$ 5.796,26	\$ 424.532,94
146	\$ 424.532,94	\$7.982,04	\$2.215,47	\$ 5.766,57	\$ 422.317,47
147	\$ 422.317,47	\$7.982,04	\$2.245,56	\$ 5.736,48	\$ 420.071,92
148	\$ 420.071,92	\$7.982,04	\$2.276,06	\$ 5.705,98	\$ 417.795,85
149	\$ 417.795,85	\$7.982,04	\$2.306,98	\$ 5.675,06	\$ 415.488,88
150	\$ 415.488,88	\$7.982,04	\$2.338,31	\$ 5.643,72	\$ 413.150,56
151	\$ 413.150,56	\$7.982,04	\$2.370,08	\$ 5.611,96	\$ 410.780,49

152	\$ 410.780,49	\$7.982,04	\$2.402,27	\$ 5.579,77	\$ 408.378,22
153	\$ 408.378,22	\$7.982,04	\$2.434,90	\$ 5.547,14	\$ 405.943,32
154	\$ 405.943,32	\$7.982,04	\$2.467,97	\$ 5.514,06	\$ 403.475,34
155	\$ 403.475,34	\$7.982,04	\$2.501,50	\$ 5.480,54	\$ 400.973,84
156	\$ 400.973,84	\$7.982,04	\$2.535,48	\$ 5.446,56	\$ 398.438,37
157	\$ 398.438,37	\$7.982,04	\$2.569,92	\$ 5.412,12	\$ 395.868,45
158	\$ 395.868,45	\$7.982,04	\$2.604,83	\$ 5.377,21	\$ 393.263,62
159	\$ 393.263,62	\$7.982,04	\$2.640,21	\$ 5.341,83	\$ 390.623,42
160	\$ 390.623,42	\$7.982,04	\$2.676,07	\$ 5.305,97	\$ 387.947,35
161	\$ 387.947,35	\$7.982,04	\$2.712,42	\$ 5.269,62	\$ 385.234,93
162	\$ 385.234,93	\$7.982,04	\$2.749,26	\$ 5.232,77	\$ 382.485,66
163	\$ 382.485,66	\$7.982,04	\$2.786,61	\$ 5.195,43	\$ 379.699,05
164	\$ 379.699,05	\$7.982,04	\$2.824,46	\$ 5.157,58	\$ 376.874,60
165	\$ 376.874,60	\$7.982,04	\$2.862,82	\$ 5.119,21	\$ 374.011,77
166	\$ 374.011,77	\$7.982,04	\$2.901,71	\$ 5.080,33	\$ 371.110,06
167	\$ 371.110,06	\$7.982,04	\$2.941,13	\$ 5.040,91	\$ 368.168,93
168	\$ 368.168,93	\$7.982,04	\$2.981,08	\$ 5.000,96	\$ 365.187,86
169	\$ 365.187,86	\$7.982,04	\$3.021,57	\$ 4.960,47	\$ 362.166,29
170	\$ 362.166,29	\$7.982,04	\$3.062,61	\$ 4.919,43	\$ 359.103,67
171	\$ 359.103,67	\$7.982,04	\$3.104,21	\$ 4.877,82	\$ 355.999,46
172	\$ 355.999,46	\$7.982,04	\$3.146,38	\$ 4.835,66	\$ 352.853,08
173	\$ 352.853,08	\$7.982,04	\$3.189,12	\$ 4.792,92	\$ 349.663,96
174	\$ 349.663,96	\$7.982,04	\$3.232,44	\$ 4.749,60	\$ 346.431,53
175	\$ 346.431,53	\$7.982,04	\$3.276,34	\$ 4.705,69	\$ 343.155,18
176	\$ 343.155,18	\$7.982,04	\$3.320,85	\$ 4.661,19	\$ 339.834,34
177	\$ 339.834,34	\$7.982,04	\$3.365,96	\$ 4.616,08	\$ 336.468,38
178	\$ 336.468,38	\$7.982,04	\$3.411,68	\$ 4.570,36	\$ 333.056,71
179	\$ 333.056,71	\$7.982,04	\$3.458,02	\$ 4.524,02	\$ 329.598,69
180	\$ 329.598,69	\$7.982,04	\$3.504,99	\$ 4.477,05	\$ 326.093,70
181	\$ 326.093,70	\$7.982,04	\$3.552,60	\$ 4.429,44	\$ 322.541,10
182	\$ 322.541,10	\$7.982,04	\$3.600,85	\$ 4.381,18	\$ 318.940,25
183	\$ 318.940,25	\$7.982,04	\$3.649,77	\$ 4.332,27	\$ 315.290,48
184	\$ 315.290,48	\$7.982,04	\$3.699,34	\$ 4.282,70	\$ 311.591,14
185	\$ 311.591,14	\$7.982,04	\$3.749,59	\$ 4.232,45	\$ 307.841,54
186	\$ 307.841,54	\$7.982,04	\$3.800,52	\$ 4.181,51	\$ 304.041,02
187	\$ 304.041,02	\$7.982,04	\$3.852,15	\$ 4.129,89	\$ 300.188,87
188	\$ 300.188,87	\$7.982,04	\$3.904,47	\$ 4.077,57	\$ 296.284,40
189	\$ 296.284,40	\$7.982,04	\$3.957,51	\$ 4.024,53	\$ 292.326,89
190	\$ 292.326,89	\$7.982,04	\$4.011,26	\$ 3.970,77	\$ 288.315,63
191	\$ 288.315,63	\$7.982,04	\$4.065,75	\$ 3.916,29	\$ 284.249,88
192	\$ 284.249,88	\$7.982,04	\$4.120,98	\$ 3.861,06	\$ 280.128,90
193	\$ 280.128,90	\$7.982,04	\$4.176,95	\$ 3.805,08	\$ 275.951,95

194	\$ 275.951,95	\$7.982,04	\$4.233,69	\$ 3.748,35	\$ 271.718,25
195	\$ 271.718,25	\$7.982,04	\$4.291,20	\$ 3.690,84	\$ 267.427,06
196	\$ 267.427,06	\$7.982,04	\$4.349,49	\$ 3.632,55	\$ 263.077,57
197	\$ 263.077,57	\$7.982,04	\$4.408,57	\$ 3.573,47	\$ 258.669,00
198	\$ 258.669,00	\$7.982,04	\$4.468,45	\$ 3.513,59	\$ 254.200,55
199	\$ 254.200,55	\$7.982,04	\$4.529,15	\$ 3.452,89	\$ 249.671,40
200	\$ 249.671,40	\$7.982,04	\$4.590,67	\$ 3.391,37	\$ 245.080,73
201	\$ 245.080,73	\$7.982,04	\$4.653,02	\$ 3.329,01	\$ 240.427,71
202	\$ 240.427,71	\$7.982,04	\$4.716,23	\$ 3.265,81	\$ 235.711,48
203	\$ 235.711,48	\$7.982,04	\$4.780,29	\$ 3.201,75	\$ 230.931,19
204	\$ 230.931,19	\$7.982,04	\$4.845,22	\$ 3.136,82	\$ 226.085,97
205	\$ 226.085,97	\$7.982,04	\$4.911,04	\$ 3.071,00	\$ 221.174,93
206	\$ 221.174,93	\$7.982,04	\$4.977,75	\$ 3.004,29	\$ 216.197,19
207	\$ 216.197,19	\$7.982,04	\$5.045,36	\$ 2.936,68	\$ 211.151,83
208	\$ 211.151,83	\$7.982,04	\$5.113,89	\$ 2.868,15	\$ 206.037,93
209	\$ 206.037,93	\$7.982,04	\$5.183,36	\$ 2.798,68	\$ 200.854,58
210	\$ 200.854,58	\$7.982,04	\$5.253,76	\$ 2.728,27	\$ 195.600,81
211	\$ 195.600,81	\$7.982,04	\$5.325,13	\$ 2.656,91	\$ 190.275,69
212	\$ 190.275,69	\$7.982,04	\$5.397,46	\$ 2.584,58	\$ 184.878,23
213	\$ 184.878,23	\$7.982,04	\$5.470,78	\$ 2.511,26	\$ 179.407,45
214	\$ 179.407,45	\$7.982,04	\$5.545,09	\$ 2.436,95	\$ 173.862,36
215	\$ 173.862,36	\$7.982,04	\$5.620,41	\$ 2.361,63	\$ 168.241,96
216	\$ 168.241,96	\$7.982,04	\$5.696,75	\$ 2.285,29	\$ 162.545,20
217	\$ 162.545,20	\$7.982,04	\$5.774,13	\$ 2.207,91	\$ 156.771,07
218	\$ 156.771,07	\$7.982,04	\$5.852,56	\$ 2.129,47	\$ 150.918,51
219	\$ 150.918,51	\$7.982,04	\$5.932,06	\$ 2.049,98	\$ 144.986,45
220	\$ 144.986,45	\$7.982,04	\$6.012,64	\$ 1.969,40	\$ 138.973,81
221	\$ 138.973,81	\$7.982,04	\$6.094,31	\$ 1.887,73	\$ 132.879,50
222	\$ 132.879,50	\$7.982,04	\$6.177,09	\$ 1.804,95	\$ 126.702,40
223	\$ 126.702,40	\$7.982,04	\$6.261,00	\$ 1.721,04	\$ 120.441,41
224	\$ 120.441,41	\$7.982,04	\$6.346,04	\$ 1.636,00	\$ 114.095,36
225	\$ 114.095,36	\$7.982,04	\$6.432,24	\$ 1.549,80	\$ 107.663,12
226	\$ 107.663,12	\$7.982,04	\$6.519,61	\$ 1.462,42	\$ 101.143,51
227	\$ 101.143,51	\$7.982,04	\$6.608,17	\$ 1.373,87	\$ 94.535,34
228	\$ 94.535,34	\$7.982,04	\$6.697,93	\$ 1.284,10	\$ 87.837,40
229	\$ 87.837,40	\$7.982,04	\$6.788,91	\$ 1.193,12	\$ 81.048,49
230	\$ 81.048,49	\$7.982,04	\$6.881,13	\$ 1.100,91	\$ 74.167,36
231	\$ 74.167,36	\$7.982,04	\$6.974,60	\$ 1.007,44	\$ 67.192,76
232	\$ 67.192,76	\$7.982,04	\$7.069,34	\$ 912,70	\$ 60.123,43
233	\$ 60.123,43	\$7.982,04	\$7.165,36	\$ 816,68	\$ 52.958,06
234	\$ 52.958,06	\$7.982,04	\$7.262,69	\$ 719,35	\$ 45.695,37
235	\$ 45.695,37	\$7.982,04	\$7.361,34	\$ 620,70	\$ 38.334,03

<b>236</b>	\$ 38.334,03	\$7.982,04	\$7.461,33	\$ 520,70	\$ 30.872,70
<b>237</b>	\$ 30.872,70	\$7.982,04	\$7.562,68	\$ 419,35	\$ 23.310,01
<b>238</b>	\$ 23.310,01	\$7.982,04	\$7.665,41	\$ 316,63	\$ 15.644,60
<b>239</b>	\$ 15.644,60	\$7.982,04	\$7.769,53	\$ 212,51	\$ 7.875,07
<b>240</b>	\$ 7.875,07	\$7.982,04	\$7.875,07	\$ 106,97	\$ (0,00)

## ANEXO 7

### FLUJO DE CAJA PROYECTADO A CINCO AÑOS

Estado de Resultados Proyectado					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas Habitaciones</b>	\$ 411.537,50	\$ 523.775,00	\$ 583.635,00	\$ 583.635,00	\$ 621.047,50
<b>Ventas Alimentos y Bebidas</b>	\$ 87.072,00	\$ 110.768,00	\$ 123.472,00	\$ 123.472,00	\$ 131.328,00
<b>(+) Total Ingresos Departamentales</b>	<b>\$ 498.609,50</b>	<b>\$ 634.543,00</b>	<b>\$ 707.107,00</b>	<b>\$ 707.107,00</b>	<b>\$ 752.375,50</b>
<b>Costos y Gastos Habitaciones</b>	\$ 31.498,40	\$ 32.443,35	\$ 33.416,65	\$ 34.419,15	\$ 35.451,73
<b>Costos y Gastos AyB</b>	\$ 43.005,60	\$ 54.706,82	\$ 60.980,50	\$ 60.980,50	\$ 64.861,48
<b>(-) Total de Costos y Gastos departamentales</b>	<b>\$ 74.504,00</b>	<b>\$ 87.150,17</b>	<b>\$ 94.397,15</b>	<b>\$ 95.399,65</b>	<b>\$ 100.313,21</b>
<b>(=) Utilidad departamental</b>	<b>\$ 424.105,50</b>	<b>\$ 547.392,83</b>	<b>\$ 612.709,85</b>	<b>\$ 611.707,35</b>	<b>\$ 652.062,29</b>
<b>Administración</b>	\$ 42.421,80	\$ 43.482,35	\$ 44.569,40	\$ 45.683,64	\$ 46.825,73
<b>Mercadeo</b>	\$ 51.518,00	\$ 52.805,95	\$ 54.126,10	\$ 55.479,25	\$ 56.866,23
<b>Mantenimiento</b>	\$ 10.419,04	\$ 10.939,99	\$ 11.486,99	\$ 12.061,34	\$ 12.664,41
<b>Agua-Luz-Fuerza</b>	\$ 30.204,00	\$ 31.714,20	\$ 33.299,91	\$ 34.964,91	\$ 36.713,15
<b>(-) Total Gastos no Distribuidos</b>	<b>\$ 134.562,84</b>	<b>\$ 138.942,49</b>	<b>\$ 143.482,40</b>	<b>\$ 148.189,14</b>	<b>\$ 153.069,52</b>
<b>(=) Utilidad después de gastos operativos no distribuidos</b>	<b>\$ 289.542,66</b>	<b>\$ 408.450,34</b>	<b>\$ 469.227,44</b>	<b>\$ 463.518,21</b>	<b>\$ 498.992,77</b>
<b>Seguros a la propiedad</b>	\$ 22.437,43	\$ 28.554,44	\$ 31.819,82	\$ 31.819,82	\$ 33.856,90
<b>Impuesto Predial</b>	\$ 837,68	\$ 879,56	\$ 923,54	\$ 969,72	\$ 1.018,21
<b>Gastos Financieros</b>	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
<b>Depreciación</b>	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18
<b>Amortización</b>	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00
<b>(-) Total Cargos Fijos</b>	<b>\$ 223.755,25</b>	<b>\$ 229.201,94</b>	<b>\$ 231.673,92</b>	<b>\$ 230.735,55</b>	<b>\$ 231.663,54</b>
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 65.787,41</b>	<b>\$ 179.248,40</b>	<b>\$ 237.553,53</b>	<b>\$ 232.782,66</b>	<b>\$ 267.329,23</b>

(15% Empleados)	\$ 9.868,11	\$ 26.887,26	\$ 35.633,03	\$ 34.917,40	\$ 40.099,38
<b>Saldo</b>	<b>\$ 55.919,29</b>	<b>\$ 152.361,14</b>	<b>\$ 201.920,50</b>	<b>\$ 197.865,26</b>	<b>\$ 227.229,84</b>
(24% IR)	\$ 13.420,63	\$ 36.566,67	\$ 48.460,92	\$ 47.487,66	\$ 54.535,16
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>\$ 42.498,66</b>	<b>\$ 115.794,47</b>	<b>\$ 153.459,58</b>	<b>\$ 150.377,60</b>	<b>\$ 172.694,68</b>
<b>Flujo de caja operativo después de impuestos</b>					
<b>(=) Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)</b>	<b>\$ 266.267,55</b>	<b>\$ 379.016,34</b>	<b>\$ 436.484,09</b>	<b>\$ 430.728,68</b>	<b>\$ 464.117,67</b>
(-) Intereses	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
(-) Pago de Principal (Capital)	\$ 4.052,49	\$ 4.764,70	\$ 5.602,08	\$ 6.586,63	\$ 7.744,20
<b>(=) Flujo de caja antes de impuestos</b>	<b>\$ 170.483,09</b>	<b>\$ 283.231,88</b>	<b>\$ 340.699,63</b>	<b>\$ 334.944,22</b>	<b>\$ 368.333,21</b>
(-) Impuestos de la operación	\$ 23.288,74	\$ 63.453,94	\$ 84.093,95	\$ 82.405,06	\$ 94.634,55
<b>(=) Flujo operativo después de impuestos</b>	<b>\$ 147.194,35</b>	<b>\$ 219.777,95</b>	<b>\$ 256.605,68</b>	<b>\$ 252.539,16</b>	<b>\$ 273.698,66</b>
<b>Reversión del PATRIMONIO después de impuestos</b>					\$ 950.342,36
<b>Flujo de Caja Total</b>	<b>\$ 147.194,35</b>	<b>\$ 219.777,95</b>	<b>\$ 256.605,68</b>	<b>\$ 252.539,16</b>	<b>\$ 1.224.041,03</b>
<b>Cálculo de impuestos para el flujo operativo</b>					
<b>(EBITDA)</b>	<b>\$ 266.267,55</b>	<b>\$ 379.016,34</b>	<b>\$ 436.484,09</b>	<b>\$ 430.728,68</b>	<b>\$ 464.117,67</b>
(-) Intereses sobre la deuda	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
(-) Depreciación	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18
(-) Costos financieros amortizados	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 65.787,41</b>	<b>\$ 179.248,40</b>	<b>\$ 237.553,53</b>	<b>\$ 232.782,66</b>	<b>\$ 267.329,23</b>
(-) 15% trabajadores	\$ 9.868,11	\$ 26.887,26	\$ 35.633,03	\$ 34.917,40	\$ 40.099,38
<b>Saldo</b>	<b>\$ 55.919,29</b>	<b>\$ 152.361,14</b>	<b>\$ 201.920,50</b>	<b>\$ 197.865,26</b>	<b>\$ 227.229,84</b>
(-) 24% Impuesto a la Renta	\$ 13.420,63	\$ 36.566,67	\$ 48.460,92	\$ 47.487,66	\$ 54.535,16

<b>Reversión del Patrimonio</b>					
Precio de Venta Esperado	\$ 1.710.616,66				
(-) Gastos de venta	\$ 102.637,00				
(=) Ingresos netos por venta	\$ 1.607.979,66				
(-) Saldo pendiente de la deuda	\$ 535.825,79				
<b>Reversión del Patrimonio antes de impuestos</b>	<b>\$ 1.072.153,86</b>				
(-) Impuesto Generado en Venta (25%)	\$ 121.811,50				
<b>Reversión del Patrimonio después de impuestos</b>	<b>\$ 950.342,36</b>				
<b>Cálculo de impuestos generados por la venta</b>					
(=) Ingresos netos por venta	\$ 1.607.979,66				
(-) Valor en libros	\$ 1.120.733,66				
(=) Ganancia por venta de Activos Fijos	\$ 487.246,00				
Impuesto Generado en Venta 25%	\$ 121.811,50				
<b>Inversión</b>					
Precio de Compra/Valor del Hotel	\$ 1.000.000,00				
(+) Costos de Adquisición	\$ 2.000,00				
(=) Costo Total	\$ 1.002.000,00				
(-) Préstamo	\$ (564.575,90)				
<b>Inversión</b>	<b>\$ 437.424,10</b>				

**FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS**

<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>\$ (437.424,10)</b>	\$ 147.194,35	\$ 219.777,95	\$ 256.605,68	\$ 252.539,16	\$ 1.224.041,03
<b>Costo de Capital</b>	16%				
<b>Valor presente de los flujos futuros (5 años)</b>	\$ 1.176.875,89				
<b>Inversión Inicial</b>	\$ (437.424,10)				
<b>VAN</b>	<b>\$ 739.451,79</b>				
<b>TIR</b>	<b>55%</b>				

**PERÍODO DE RECUPERACIÓN**

<b>Período</b>	<b>Flujos</b>	<b>VP Flujos</b>	<b>Flujos Acumulados</b>
<b>0</b>	\$ 437.424,10	\$ -	\$ -
<b>1</b>	\$ 147.194,35	\$ 126.891,68	\$ 126.891,68
<b>2</b>	\$ 219.777,95	\$ 163.330,82	\$ 290.222,50
<b>3</b>	\$ 256.605,68	\$ 164.396,40	\$ 454.618,90
<b>4</b>	\$ 252.539,16	\$ 139.475,13	\$ 594.094,03
<b>5</b>	\$ 1.224.041,03	\$ 582.781,86	\$ 1.176.875,89
<b>PAYBACK</b>	\$ 2,90		

## ANEXO 8

## ESCENARIO NEUTRAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas Habitaciones</b>	\$ 357.238,53	\$ 375.786,66	\$ 387.555,52	\$ 391.493,25	\$ 400.342,81
<b>Ventas Alimentos y Bebidas</b>	\$ 75.583,57	\$ 79.507,93	\$ 81.997,96	\$ 82.831,09	\$ 84.703,46
<b>(+) Total Ingresos Departamentales</b>	<b>\$ 432.822,09</b>	<b>\$ 455.294,60</b>	<b>\$ 469.553,47</b>	<b>\$ 474.324,34</b>	<b>\$ 485.046,27</b>
<b>Costos y Gastos Habitaciones</b>	\$ 31.498,40	\$ 32.443,35	\$ 33.416,65	\$ 34.419,15	\$ 35.451,73
<b>Costos y Gastos AyB</b>	\$ 43.005,60	\$ 54.706,82	\$ 60.980,50	\$ 60.980,50	\$ 64.861,48
<b>(-) Total de Costos y Gastos departamentales</b>	<b>\$ 74.504,00</b>	<b>\$ 87.150,17</b>	<b>\$ 94.397,15</b>	<b>\$ 95.399,65</b>	<b>\$ 100.313,21</b>
<b>(=) Utilidad departamental</b>	<b>\$ 358.318,09</b>	<b>\$ 368.144,42</b>	<b>\$ 375.156,32</b>	<b>\$ 378.924,69</b>	<b>\$ 384.733,07</b>
<b>Administración</b>	\$ 42.421,80	\$ 43.482,35	\$ 44.569,40	\$ 45.683,64	\$ 46.825,73
<b>Mercadeo</b>	\$ 51.518,00	\$ 52.805,95	\$ 54.126,10	\$ 55.479,25	\$ 56.866,23
<b>Mantenimiento</b>	\$ 10.419,04	\$ 10.939,99	\$ 11.486,99	\$ 12.061,34	\$ 12.664,41
<b>Agua-Luz-Fuerza</b>	\$ 30.204,00	\$ 31.714,20	\$ 33.299,91	\$ 34.964,91	\$ 36.713,15
<b>(-) Total Gastos no Distribuidos</b>	<b>\$ 134.562,84</b>	<b>\$ 138.942,49</b>	<b>\$ 143.482,40</b>	<b>\$ 148.189,14</b>	<b>\$ 153.069,52</b>
<b>(=) Utilidad después de gastos operativos no distribuidos</b>	<b>\$ 223.755,25</b>	<b>\$ 229.201,94</b>	<b>\$ 231.673,92</b>	<b>\$ 230.735,55</b>	<b>\$ 231.663,54</b>
<b>Seguros a la propiedad</b>	\$ 22.437,43	\$ 28.554,44	\$ 31.819,82	\$ 31.819,82	\$ 33.856,90
<b>Impuesto Predial</b>	\$ 837,68	\$ 879,56	\$ 923,54	\$ 969,72	\$ 1.018,21
<b>Gastos Financieros</b>	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
<b>Depreciación</b>	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18
<b>Amortización</b>	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00
<b>(-) Total Cargos Fijos</b>	<b>\$ 223.755,25</b>	<b>\$ 229.201,94</b>	<b>\$ 231.673,92</b>	<b>\$ 230.735,55</b>	<b>\$ 231.663,54</b>
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ -</b>				
<b>(15% Empleados)</b>	<b>\$ -</b>				

Saldo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(24% IR)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Neta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Flujo de caja operativo después de impuestos</b>					
(=) Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)	\$ 200.480,15	\$ 199.767,94	\$ 198.930,56	\$ 197.946,02	\$ 196.788,44
(-) Intereses	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
(-) Pago de Principal (Capital)	\$ 4.052,49	\$ 4.764,70	\$ 5.602,08	\$ 6.586,63	\$ 7.744,20
(=) Flujo de caja antes de impuestos	\$ 104.695,69	\$ 103.983,48	\$ 103.146,10	\$ 102.161,56	\$ 101.003,98
(-) Impuestos de la operación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Flujo operativo después de impuestos	\$ 104.695,69	\$ 103.983,48	\$ 103.146,10	\$ 102.161,56	\$ 101.003,98
Reversión del PATRIMONIO después de impuestos					\$ 634.455,23
<b>Flujo de Caja Total</b>	<b>\$ 104.695,69</b>	<b>\$ 103.983,48</b>	<b>\$ 103.146,10</b>	<b>\$ 102.161,56</b>	<b>\$ 735.459,21</b>
<b>Cálculo de impuestos para el flujo operativo</b>					
(EBITDA)	\$ 200.480,15	\$ 199.767,94	\$ 198.930,56	\$ 197.946,02	\$ 196.788,44
(-) Intereses sobre la deuda	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
(-) Depreciación	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18
(-) Costos financieros amortizados	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ -	\$ (0,00)	\$ 0,00	\$ (0,00)	\$ 0,00
(-) 15% trabajadores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo	\$ -	\$ (0,00)	\$ 0,00	\$ (0,00)	\$ 0,00
(-) 24% Impuesto a la Renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

<b>Reversión del Patrimonio</b>	
<b>Precio de Venta Esperado</b>	\$ 1.262.549,80
<b>(-) Gastos de venta</b>	\$ 75.752,99
<b>(=) Ingresos netos por venta</b>	<b>\$ 1.186.796,81</b>
<b>(-) Saldo pendiente de la deuda</b>	\$ 535.825,79
<b>Reversión del Patrimonio antes de impuestos</b>	<b>\$ 650.971,02</b>
<b>(-) Impuesto Generado en Venta (25%)</b>	\$ 16.515,79
<b>Reversión del Patrimonio después de impuestos</b>	<b>\$ 634.455,23</b>
<b>(=) Ingresos netos por venta</b>	\$ 1.186.796,81
<b>(-) Valor en libros</b>	\$ 1.120.733,66
<b>(=) Ganancia por venta de Activos Fijos</b>	\$ 66.063,16
<b>Impuesto Generado en Venta 25%</b>	\$ 16.515,79
<b>Precio de Compra/Valor del Hotel</b>	\$ 1.000.000,00
<b>(+) Costos de Adquisición</b>	\$ 2.000,00
<b>(=) Costo Total</b>	\$ 1.002.000,00
<b>(-) Préstamo</b>	\$ (564.575,90)
<b>Inversión</b>	<b>\$ 437.424,10</b>

**FLUJOS PROYECTADOS**

<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>\$ (437.424,10)</b>	\$ 104.695,69	\$ 103.983,48	\$ 103.146,10	\$ 102.161,56	\$ 735.459,21
<b>Costo de Capital</b>	16%				
<b>Valor presente de los flujos futuros (5 años)</b>	\$ 640.197,53				
<b>Inversión Inicial</b>	\$ (437.424,10)				
<b>VAN</b>	<b>\$ 202.773,43</b>				
<b>TIR</b>	<b>29%</b>				

**PERÍODO DE RECUPERACIÓN**

<b>Período</b>	<b>Flujos</b>	<b>VP Flujos</b>	<b>Flujos Acumulados</b>
<b>0</b>	\$ 437.424,10	\$ -	\$ -
<b>1</b>	\$ 104.695,69	\$ 90.254,90	\$ 90.254,90
<b>2</b>	\$ 103.983,48	\$ 77.276,66	\$ 167.531,57
<b>3</b>	\$ 103.146,10	\$ 66.081,34	\$ 233.612,91
<b>4</b>	\$ 102.161,56	\$ 56.422,92	\$ 290.035,83
<b>5</b>	\$ 735.459,21	\$ 350.161,70	\$ 640.197,53
<b>PAYBACK</b>	\$ 4,42		

## ANEXO 9

## ESCENARIO PESIMISTA

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas Habitaciones</b>	\$ 149.650,00	\$ 224.475,00	\$ 299.300,00	\$ 411.537,50	\$ 486.362,50
<b>Ventas Alimentos y Bebidas</b>	\$ 31.424,00	\$ 47.376,00	\$ 63.184,00	\$ 87.072,00	\$ 102.816,00
<b>(+) Total Ingresos Departamentales</b>	<b>\$ 181.074,00</b>	<b>\$ 271.851,00</b>	<b>\$ 362.484,00</b>	<b>\$ 498.609,50</b>	<b>\$ 589.178,50</b>
<b>Costos y Gastos Habitaciones</b>	\$ 31.498,40	\$ 32.443,35	\$ 33.416,65	\$ 34.419,15	\$ 35.451,73
<b>Costos y Gastos AyB</b>	\$ 15.523,92	\$ 23.397,54	\$ 31.207,70	\$ 43.005,60	\$ 50.777,64
<b>(-) Total de Costos y Gastos departamentales</b>	<b>\$ 47.022,32</b>	<b>\$ 55.840,89</b>	<b>\$ 64.624,35</b>	<b>\$ 77.424,75</b>	<b>\$ 86.229,37</b>
<b>(=) Utilidad departamental</b>	<b>\$ 134.051,68</b>	<b>\$ 216.010,11</b>	<b>\$ 297.859,65</b>	<b>\$ 421.184,75</b>	<b>\$ 502.949,13</b>
<b>Administración</b>	\$ 42.421,80	\$ 43.482,35	\$ 44.569,40	\$ 45.683,64	\$ 46.825,73
<b>Mercadeo</b>	\$ 51.518,00	\$ 52.805,95	\$ 54.126,10	\$ 55.479,25	\$ 56.866,23
<b>Mantenimiento</b>	\$ 10.419,04	\$ 10.939,99	\$ 11.486,99	\$ 12.061,34	\$ 12.664,41
<b>Agua-Luz-Fuerza</b>	\$ 30.204,00	\$ 31.714,20	\$ 33.299,91	\$ 34.964,91	\$ 36.713,15
<b>(-) Total Gastos no Distribuidos</b>	<b>\$ 134.562,84</b>	<b>\$ 138.942,49</b>	<b>\$ 143.482,40</b>	<b>\$ 148.189,14</b>	<b>\$ 153.069,52</b>
<b>(=) Utilidad después de gastos operativos no distribuidos</b>	<b>\$ (511,16)</b>	<b>\$ 77.067,62</b>	<b>\$ 154.377,24</b>	<b>\$ 272.995,61</b>	<b>\$ 349.879,61</b>
<b>Seguros a la propiedad</b>	\$ 8.148,33	\$ 12.233,30	\$ 16.311,78	\$ 22.437,43	\$ 26.513,03
<b>Impuesto Predial</b>	\$ 837,68	\$ 879,56	\$ 923,54	\$ 969,72	\$ 1.018,21
<b>Gastos Financieros</b>	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
<b>Depreciación</b>	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18
<b>Amortización</b>	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00
<b>(-) Total Cargos Fijos</b>	<b>\$ 209.466,16</b>	<b>\$ 212.880,80</b>	<b>\$ 216.165,88</b>	<b>\$ 221.353,16</b>	<b>\$ 224.319,68</b>
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ (209.977,32)</b>	<b>\$ (135.813,18)</b>	<b>\$ (61.788,64)</b>	<b>\$ 51.642,45</b>	<b>\$ 125.559,93</b>
<b>(15% Empleados)</b>	<b>\$ (31.496,60)</b>	<b>\$ (20.371,98)</b>	<b>\$ (9.268,30)</b>	<b>\$ 7.746,37</b>	<b>\$ 18.833,99</b>

Saldo	\$ (178.480,72)	\$ (115.441,20)	\$ (52.520,34)	\$ 43.896,08	\$ 106.725,94
(24% IR)	\$ (42.835,37)	\$ (27.705,89)	\$ (12.604,88)	\$ 10.535,06	\$ 25.614,23
(=) Utilidad Neta	\$ (135.645,35)	\$ (87.735,31)	\$ (39.915,46)	\$ 33.361,02	\$ 81.111,72
<b>Flujo de caja operativo después de impuestos</b>					
(=) Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)	\$ (9.497,17)	\$ 63.954,76	\$ 137.141,92	\$ 249.588,46	\$ 322.348,37
(-) Intereses	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
(-) Pago de Principal (Capital)	\$ 4.052,49	\$ 4.764,70	\$ 5.602,08	\$ 6.586,63	\$ 7.744,20
(=) Flujo de caja antes de impuestos	\$ (105.281,63)	\$ (31.829,70)	\$ 41.357,46	\$ 153.804,01	\$ 226.563,92
(-) Impuestos de la operación	\$ (74.331,97)	\$ (48.077,86)	\$ (21.873,18)	\$ 18.281,43	\$ 44.448,22
(=) Flujo operativo después de impuestos	\$ (30.949,66)	\$ 16.248,17	\$ 63.230,64	\$ 135.522,58	\$ 182.115,70
Reversión del PATRIMONIO después de impuestos					\$ 546.804,93
Flujo de Caja Total	\$ (30.949,66)	\$ 16.248,17	\$ 63.230,64	\$ 135.522,58	\$ 728.920,63
<b>Cálculo de impuestos para el flujo operativo</b>					
(EBITDA)	\$ (9.497,17)	\$ 63.954,76	\$ 137.141,92	\$ 249.588,46	\$ 322.348,37
(-) Intereses sobre la deuda	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
(-) Depreciación	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18
(-) Costos financieros amortizados	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ (209.977,32)	\$ (135.813,18)	\$ (61.788,64)	\$ 51.642,45	\$ 125.559,93
(-) 15% trabajadores	\$ (31.496,60)	\$ (20.371,98)	\$ (9.268,30)	\$ 7.746,37	\$ 18.833,99
Saldo	\$ (178.480,72)	\$ (115.441,20)	\$ (52.520,34)	\$ 43.896,08	\$ 106.725,94
(-) 24% Impuesto a la Renta	\$ (42.835,37)	\$ (27.705,89)	\$ (12.604,88)	\$ 10.535,06	\$ 25.614,23

<b>Reversión del Patrimonio</b>	
<b>Precio de Venta Esperado</b>	\$ 1.138.223,13
<b>(-) Gastos de venta</b>	\$ 68.293,39
<b>(=) Ingresos netos por venta</b>	<b>\$ 1.069.929,74</b>
<b>(-) Saldo pendiente de la deuda</b>	\$ 535.825,79
<b>Reversión del Patrimonio antes de impuestos</b>	<b>\$ 534.103,95</b>
<b>(-) Impuesto Generado en Venta (25%)</b>	\$ (12.700,98)
<b>Reversión del Patrimonio después de impuestos</b>	<b>\$ 546.804,93</b>
<b>Cálculo de impuestos generados por la venta</b>	
<b>(=) Ingresos netos por venta</b>	\$ 1.069.929,74
<b>(-) Valor en libros</b>	\$ 1.120.733,66
<b>(=) Ganancia por venta de Activos Fijos</b>	\$ (50.803,92)
<b>Impuesto Generado en Venta 25%</b>	\$ (12.700,98)
<b>Inversión</b>	
<b>Precio de Compra/Valor del Hotel</b>	\$ 1.000.000,00
<b>(+) Costos de Adquisición</b>	\$ 2.000,00
<b>(=) Costo Total</b>	\$ 1.002.000,00
<b>(-) Préstamo</b>	\$ (564.575,90)
<b>Inversión</b>	<b>\$ 437.424,10</b>

**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>\$ (437.424,10)</b>	<b>\$ (30.949,66)</b>	<b>\$ 16.248,17</b>	<b>\$ 63.230,64</b>	<b>\$ 135.522,58</b>	<b>\$ 728.920,63</b>
<b>Costo de Capital</b>	16%				
<b>Valor presente de los flujos futuros (5 años)</b>	<b>\$ 447.800,00</b>				
<b>Inversión Inicial</b>	<b>\$ (437.424,10)</b>				
<b>VAN</b>	<b>\$ 10.375,91</b>				
<b>TIR</b>	<b>17%</b>				

**PERÍODO DE RECUPERACIÓN**

<b>Período</b>	<b>Flujos</b>	<b>VP Flujos</b>	<b>Flujos Acumulados</b>
<b>0</b>	<b>\$ 437.424,10</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>1</b>	<b>\$ (30.949,66)</b>	<b>\$ (26.680,74)</b>	<b>\$ (26.680,74)</b>
<b>2</b>	<b>\$ 16.248,17</b>	<b>\$ 12.075,04</b>	<b>\$ (14.605,70)</b>
<b>3</b>	<b>\$ 63.230,64</b>	<b>\$ 40.509,20</b>	<b>\$ 25.903,49</b>
<b>4</b>	<b>\$ 135.522,58</b>	<b>\$ 74.847,91</b>	<b>\$ 100.751,41</b>
<b>5</b>	<b>\$ 728.920,63</b>	<b>\$ 347.048,60</b>	<b>\$ 447.800,00</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>4</b>		

## ANEXO 10

## ESCENARIO: SIN VENTA DE HOTEL EN QUINTO AÑO

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ventas Habitaciones</b>	\$ 411.537,50	\$ 523.775,00	\$ 583.635,00	\$ 583.635,00	\$ 621.047,50
<b>Ventas Alimentos y Bebidas</b>	\$ 87.072,00	\$ 110.768,00	\$ 123.472,00	\$ 123.472,00	\$ 131.328,00
<b>(+) Total Ingresos Departamentales</b>	<b>\$ 498.609,50</b>	<b>\$ 634.543,00</b>	<b>\$ 707.107,00</b>	<b>\$ 707.107,00</b>	<b>\$ 752.375,50</b>
<b>Costos y Gastos Habitaciones</b>	\$ 31.498,40	\$ 32.443,35	\$ 33.416,65	\$ 34.419,15	\$ 35.451,73
<b>Costos y Gastos AyB</b>	\$ 43.005,60	\$ 54.706,82	\$ 60.980,50	\$ 60.980,50	\$ 64.861,48
<b>(-) Total de Costos y Gastos departamentales</b>	<b>\$ 74.504,00</b>	<b>\$ 87.150,17</b>	<b>\$ 94.397,15</b>	<b>\$ 95.399,65</b>	<b>\$ 100.313,21</b>
<b>(=) Utilidad departamental</b>	<b>\$ 424.105,50</b>	<b>\$ 547.392,83</b>	<b>\$ 612.709,85</b>	<b>\$ 611.707,35</b>	<b>\$ 652.062,29</b>
<b>Administración</b>	\$ 42.421,80	\$ 43.482,35	\$ 44.569,40	\$ 45.683,64	\$ 46.825,73
<b>Mercadeo</b>	\$ 51.518,00	\$ 52.805,95	\$ 54.126,10	\$ 55.479,25	\$ 56.866,23
<b>Mantenimiento</b>	\$ 10.419,04	\$ 10.939,99	\$ 11.486,99	\$ 12.061,34	\$ 12.664,41
<b>Agua-Luz-Fuerza</b>	\$ 30.204,00	\$ 31.714,20	\$ 33.299,91	\$ 34.964,91	\$ 36.713,15
<b>(-) Total Gastos no Distribuidos</b>	<b>\$ 134.562,84</b>	<b>\$ 138.942,49</b>	<b>\$ 143.482,40</b>	<b>\$ 148.189,14</b>	<b>\$ 153.069,52</b>
<b>(=) Utilidad después de gastos operativos no distribuidos</b>	<b>\$ 289.542,66</b>	<b>\$ 408.450,34</b>	<b>\$ 469.227,44</b>	<b>\$ 463.518,21</b>	<b>\$ 498.992,77</b>
<b>Seguros a la propiedad</b>	\$ 22.437,43	\$ 28.554,44	\$ 31.819,82	\$ 31.819,82	\$ 33.856,90
<b>Impuesto Predial</b>	\$ 837,68	\$ 879,56	\$ 923,54	\$ 969,72	\$ 1.018,21
<b>Gastos Financieros</b>	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
<b>Depreciación</b>	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18	\$ 95.348,18
<b>Amortización</b>	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00	\$ 13.400,00
<b>(-) Total Cargos Fijos</b>	<b>\$ 223.755,25</b>	<b>\$ 229.201,94</b>	<b>\$ 231.673,92</b>	<b>\$ 230.735,55</b>	<b>\$ 231.663,54</b>
<b>(=) Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 65.787,41</b>	<b>\$ 179.248,40</b>	<b>\$ 237.553,53</b>	<b>\$ 232.782,66</b>	<b>\$ 267.329,23</b>
<b>(15% Empleados)</b>	\$ 9.868,11	\$ 26.887,26	\$ 35.633,03	\$ 34.917,40	\$ 40.099,38

Saldo	\$ 55.919,29	\$ 152.361,14	\$ 201.920,50	\$ 197.865,26	\$ 227.229,84
(24% IR)	\$ 13.420,63	\$ 36.566,67	\$ 48.460,92	\$ 47.487,66	\$ 54.535,16
(=) Utilidad Neta	\$ 42.498,66	\$ 115.794,47	\$ 153.459,58	\$ 150.377,60	\$ 172.694,68
<b>Flujo de caja operativo después de impuestos</b>					
(=) Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)	\$ 266.267,55	\$ 379.016,34	\$ 436.484,09	\$ 430.728,68	\$ 464.117,67
(-) Intereses	\$ 91.731,96	\$ 91.019,75	\$ 90.182,38	\$ 89.197,83	\$ 88.040,26
(-) Pago de Principal (Capital)	\$ 4.052,49	\$ 4.764,70	\$ 5.602,08	\$ 6.586,63	\$ 7.744,20
(=) Flujo de caja antes de impuestos	\$ 170.483,09	\$ 283.231,88	\$ 340.699,63	\$ 334.944,22	\$ 368.333,21
(-) Impuestos de la operación	\$ 23.288,74	\$ 63.453,94	\$ 84.093,95	\$ 82.405,06	\$ 94.634,55
(=) Flujo operativo después de impuestos	\$ 147.194,35	\$ 219.777,95	\$ 256.605,68	\$ 252.539,16	\$ 273.698,66
Flujo de Caja Total	\$ 147.194,35	\$ 219.777,95	\$ 256.605,68	\$ 252.539,16	\$ 273.698,66

<b>Inversión</b>	
Precio de Compra/Valor del Hotel	\$ 1.000.000,00
(+) Costos de Adquisición	\$ 2.000,00
(=) Costo Total	\$ 1.002.000,00
(-) Préstamo	\$ (564.575,90)
<b>Inversión</b>	<b>\$ 437.424,10</b>

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ (437.424,10)	\$ 147.194,35	\$ 219.777,95	\$ 256.605,68	\$ 252.539,16	\$ 273.698,66
Costo de Capital	16%				
Valor presente de los flujos futuros (5 años)	\$ 724.405,52				
Inversión Inicial	\$ (437.424,10)				
VAN	\$ 286.981,43				
TIR	39%				

#### PERÍODO DE RECUPERACIÓN

Período	Flujos	VP Flujos	Flujos Acumulados
0	\$ 437.424,10	\$ -	\$ -
1	\$ 147.194,35	\$ 126.891,68	\$ 126.891,68
2	\$ 219.777,95	\$ 163.330,82	\$ 290.222,50
3	\$ 256.605,68	\$ 164.396,40	\$ 454.618,90
4	\$ 252.539,16	\$ 139.475,13	\$ 594.094,03
5	\$ 273.698,66	\$ 130.311,50	\$ 724.405,52
PAYBACK	\$ 2,90		

**ANEXO 11**

**REGLAMENTOS Y DOCUMENTOS MUNICIPALES**

REGULACIÓN METROPOLITANA

http://sgu.quito.gob.ec:8080/SuimIRM-war/irm/informe.js



**INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA**

Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

Fecha: 2014-01-20 14:11

No. 469575

<b>1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO *</b>		<b>3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *</b>	
C.C./R.U.C.:	1705910261		
Nombre del propietario:	MOYA SAENZ PABLO ROBERTO		
<b>2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO *</b>			
Número de predio:	112361		
Clave catastral:	12637 06 001 000 000 000		
En propiedad horizontal:	NO		
En derechos y acciones:	NO		
Administración zonal:	AEROPUERTO		
Parroquia:	Checa		
Barrio / Sector:	CENTRAL		
<b>Datos del terreno</b>			
Área de terreno:	12672,00 m2		
Área de construcción:	873,70 m2		
Frente:	329,34 m		

**4.- CALLES**

Calle	Ancho (m)	Referencia	Retiro	Radio curva de retorno
CALLE S-N	12	A 6M DEL EJE	0	
CALLE S/N	12	A 6M DEL EJE	0	
CALLE S*N	12	A 6M DEL EJE	0	

**5.- REGULACIONES**

<b>ZONA</b>	<b>PISOS</b>	<b>RETIROS</b>
Zonificación: D4 (D303-80)	Altura: 12 m	Frontal: 0 m
Lote mínimo: 300 m2	Número de pisos: 3	Lateral: 0 m
Frente mínimo: 10 m		Posterior: 3 m
COS total: 240 %		Entre bloques: 6 m
COS en planta baja: 80 %		
Forma de ocupación del suelo: (D) Sobre línea de fábrica	Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano	
Uso principal: (M) Múltiple	Servicios básicos: SI	

**6.- AFECTACIONES**

Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro	Observación
Canal de riego	Especial		Desde el borde 1.5 m	
Afectación por el cono de aproximación del Aeropuerto Mariscal Sucre	Especial			

**7.- OBSERVACIONES**

- SOLICITAR REPLANTEO VIAL. PROTECCION A 1.50M DEL CANAL DE RIEGO. PARROQUIA DE CHECA

**8.- NOTAS**

- Los datos aquí representados están referidos al Plan de Uso y Ocupación del Suelo e instrumentos de planificación complementarios, vigentes en el DMQ.
- \* Estas áreas de información son responsabilidad de la Dirección Metropolitana de Catastros. Si existe algún error acercarse a la ventanilla de Avalúos y Catastros de la Administración Zonal correspondientes para la actualización.
- Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros.
- Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes, tampoco autoriza el funcionamiento de actividad alguna.
- Para iniciar cualquier proceso de habilitación de la edificación del suelo o actividad, se deberá obtener el IRM respectivo en la administración zonal correspondiente.
- Este informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS.

Ing. Arguello Aleman Alejandro  
Administración Zonal Tumbaco

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO  
ADMINISTRACIÓN MUNICIPAL ZONA TUMBACO

Tumbaco, 14 de Febrero de 2014

**TICKET No 2014-016728**

Oficio N° 607 - DGT - GU - 2014

Señor (a)  
ANA TERNEUS  
Presente.-

**INFORME TECNICO DE REPLANTEO VIAL**

<b>PROPIETARIO</b>	Moya Saenz Pablo Roberto	<b>ESCRITURAS</b> Not 19 2006	3   8
<b>UBICACIÓN</b>	Sector : Central	<b>PARROQUIA</b> Checa	
<b>CLAVE CATASTRAL</b>	12637 06 001	<b>No. PREDIO</b> 112361	
<b>I.R.M.</b>	469575	20/01/2014 <b>No. CEDULA:</b> 170591026-1	

DATOS SEGÚN INFORME DE REGULACION METROPOLITANA (IRM ) Y DOCUMENTACION PROPORCIONADOS POR EL ADMINISTRADO

**INFORME:**

**AL NORTE** : Calle sin nombre, ancho 12.00 m. Línea de fábrica a 6.00 m. del eje vial. **AFECTACION VARIABLE** en dirección oeste - centro - este, de: 0.50 m.- 0.00 m. - 0.00 m. de profundidad en el frente del predio. (Ancho de la acera 2.50 m.)

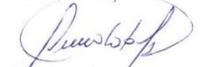
**AL ESTE**: Calle sin nombre, ancho 12.00 m. Línea de fábrica a 6.00 m. del eje vial. **SIN AFECTACION.** (Ancho de la acera 2.50 m.)

**AL OESTE**: Calle sin nombre, ancho 12.00 m. Línea de fábrica a 6.00 m. del eje vial. **SIN AFECTACION.**

Radio mínimo de curvatura en las esquinas  $r = 5.00$  m.

Trazado vial según Mapa PUOS V1, Ordenanza 171 del 30 de diciembre de 2011.

Atentamente,

  
Top. Ramiro Gualoto J.

**RESPONSABLE TÉCNICO**

	NOMBRE		FECHA	FIRMA / SUMILLA
Revisado por	Arq. Alexandra Araúz	Unidad Administrativa Gestión Urbana		
Aprobado por	Arq. Elvis Montaña	Director de Gestión del Territorio		

El informe de replanteo vial contiene datos técnicos de orientación geográfica, ancho y afectaciones viales en base a las condiciones físicas actuales del predio.

Los datos consignados en el presente informe se emiten de conformidad con lo previsto en el Mapa PUOS V1 , que forma parte del Plan Metropolitano de Ordenamiento Territorial. Ordenanza 171 de 30 de diciembre de 2011, Plan Parcial y trazados viales aprobados por el Concejo Metropolitano de Quito. Cualquier alteración lo anulará

**ANEXO 12**  
**TABLA DE ANÁLISIS DE LA OFERTA**

	<b>Casa de Campo Tababela</b>	<b>Hosteria Huasipungo</b>	<b>Rancho San Carlos</b>	<b>Mirolindo</b>	<b>Maria Pizzeria</b>
<b>Ubicación</b>	Oyambarillo	Tababela	Tababela	Oyambarillo	Tababela
<b>Capacidad alojamiento</b>	12	12	24	10	30
<b>% de Ocupación</b>	80%	80%	80%	80%	75%
<b>Calidad Percibida( 1-5)</b>	5	4	3	5	2
<b>Fecha de apertura</b>	2013	2013	2013	2013	2013
<b>Tipo de administración</b>	Dueño	Dueño	Dueño	Dueño	Dueño
<b>Imagen( mala/ regular/buena/excelente)</b>	Excelente	Buena	Regular	Buena	Regular
<b>Acceso y Visibilidad</b>	Regular	Regular	Buena	Mala	Regular
<b>Condicion Fisica( 1-5)</b>	5	4	4	5	4
<b>Segmento de Mercado</b>	Alto y Medio- Alto	Medio y Medio- Alto	Medio y Medio- Alto	Alto y Medio- Alto	Bajo y Medio
<b>% que lleva por reservación</b>	100%	100%	100%	100%	0%
<b>Generadores de demanda</b>	Aeropuerto, viajes (escala),UIO	Aeropuerto, viajes (escala), complejo deportivo, UIO	Aeropuerto, viajes (escala), UIO	Aeropuerto, viajes (escala), UIO	Aeropuerto, viajes (escalas), trabajadores de
<b>No de habitaciones</b>	8	8	16	4	20
Simples	5	4	6	2	6
Dobles	2	2	4	2	7
Matrimoniales	1	2	3		4
Suites	0				
Otras	0		3		3
<b>Salas de convenciones/confer</b>					
Capacidad Total	0				
<b>Numero de restaurantes</b>	1	1	1	1	1
Capacidad Total	12	12	24	10	30
<b>Amenidades</b>					
Gimnasio	NO	NO	NO	NO	NO
Piscina	SI	SI	SI	NO	NO
Sauna	NO	SI	NO	NO	NO
Jacuzzi	NO	NO	NO	NO	NO
Bar	SI	SI	NO	NO	NO
Mini Bar					
Otras	Shuttle al aeropuerto	Shuttle al aeropuerto	Shuttle al aeropuerto	Shuttle al aeropuerto	
<b>Servicio de Catering externo</b>	NO	SI	NO	NO	NO
<b>Room Service</b>	SI	NO	NO	SI	NO
<b>Precio Promedio habitacion</b>	\$ 108,00	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 45,00	\$ 25,00
<b>Cheque promedio de restaurante</b>	\$ 8,00	\$ 9,50	\$ 7,00	\$ 7,00	\$ 6,00
<b>Estacionalidad</b>					
Semanal	toda la semana igual	toda la semana igual	toda la semana igual	toda la semana igual	toda la semana igual
Mensual	variable	variable	variable	variable	variable
Anual	variable	variable	variable	variable	variable
<b>Que tendencias Ven</b>	Tendencia boutique, servicio de calidad, familiaridad, no tiene competencia directa	Tiene una tendencia a u lugar mas enfocado en realizar eventos y se enfoca en el uso de su complejo deportivo. Tampoco hay competencia directa.	Tiende a ser un hotel de paso en donde las personas pasan una noche o un dia completo hasta esperar su salida de algun vuelo.	Tendencia igual de boutique pero en progreso, servicio de calidad y familiaridad.	Tendencia a un hotel de paso que se enfoca mas a las personas que trabajan en el aeropuerto y algunos turistas pero que no se usan las instalaciones por mucho tiempo.

## 9 REFERENCIAS

- Aquicito. (2014). (Aquicito) Recuperado el 04 de 03 de 2014, de [http://quito.com.ec/parroquias/index.php?option=com\\_content&view=section&id=7&Itemid=13](http://quito.com.ec/parroquias/index.php?option=com_content&view=section&id=7&Itemid=13)
- CNT. (s.f.). Obtenido de [https://www.cnt.gob.ec/cntwebregistro/04\\_cntglobal/productos\\_detalle.php?txtCodiSegm=1&txtCodiLine=4&txtCodiProd=34&txtCodiTipoMovi=0](https://www.cnt.gob.ec/cntwebregistro/04_cntglobal/productos_detalle.php?txtCodiSegm=1&txtCodiLine=4&txtCodiProd=34&txtCodiTipoMovi=0)
- El Hoy. (05 de 02 de 2014). Las restricciones bajan importaciones de 2014. El Hoy. Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-restricciones-bajan-importaciones-de-2014-600279.html>
- El Ministerio de Salud Pública inaugura el hospital de Yaruquí. (17 de 02 de 2014).
- El Telegrafo. (07 de 01 de 2014). Ecuador cerró el 2013 con una inflación de 2,70%, la más baja desde hace ocho años. El Telegrafo. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/ecuador-cerro-el-2013-con-una-inflacion-de-270-la-mas-baja-desde-hace-ocho-anos.html>
- Ismail, A. (2002). Front Office: Operations and Management. Estados Unidos: Thomson Delmar.
- Lopez, J., & ET.AL. (2012). Plan de Desarrollo y Ordenamiento territorial , gobireno Autónomo Descentralizado Parroquia Checa. Recuperado el 2014, de [http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal\\_k/ppot/dmq/pdot\\_checa.pdf](http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_k/ppot/dmq/pdot_checa.pdf)
- Ministerio del Ambiente. (s.f.). Huella Ecologica . Obtenido de [identificacion-calculo-y-mitigacion-de-la-huella-ecologica-del-sector-publico-y-productivo-del-ecuador](#)
- Tapia, A. (12 de 01 de 2014). Mundo. Recuperado el 05 de 03 de 2014, de <http://www.latercera.com/noticia/mundo/2014/01/678-560393-9-estados-unidos-celebra-este-ano-los-50-anos-de-los-ultimos-baby-boomers.shtml>
- Usiña, J. (s.f.). INEC. Obtenido de [http://www.inec.gob.ec/estadisticas\\_sociales/Entr\\_Salid\\_Int-2012/Anuario%20ESI\\_2012.pdf](http://www.inec.gob.ec/estadisticas_sociales/Entr_Salid_Int-2012/Anuario%20ESI_2012.pdf)
- Villacis, B. (s.f.). INEC. Obtenido de [http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=440:el-censo-informa-capitulo-educacion&catid=68:boletines&Itemid=51&lang=es](http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=440:el-censo-informa-capitulo-educacion&catid=68:boletines&Itemid=51&lang=es)
- Zeithaml, V., & Bitner, M. (2000). Services Marketing , Integrating Customers Focus Across the Firm. Irwin McGraw-Hill.

