

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**

**Colegio de Ciencias e Ingenierías**

**OPTIMIZACIÓN PARA LA PROPUESTA FINANCIERA DEL  
“HOTEL PÁMBIL”**

**Airton Alberto Carpio Ordoñez**

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito  
para la obtención del título de  
Ingeniero/a Civil

Quito, 21 de enero de 2024

**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ**

**Colegio de Ciencias e Ingenierías**

**HOJA DE CALIFICACIÓN  
DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA**

**OPTIMIZACIÓN PARA LA PROPUESTA FINANCIERA DEL  
“HOTEL PÁMBIL”**

**Airton Alberto Carpio Ordoñez**

**Tutor: Miguel Andrés Guerra Moscoso, PhD**

**Co-Tutor: Alejandra Estefanía Cervantes Puma, MDI**

Quito, 21 de enero de 2024

## © DERECHOS DE AUTOR

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

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

Nombres y apellidos: Airton Alberto Carpio Ordoñez

Código: 00207926

Cédula de identidad: 1724795206

Lugar y fecha: Quito, 21 de enero de 2024

## **ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN**

**Nota:** El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, incluso a pesar de estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en <http://bit.ly/COPETHeses>.

## **UNPUBLISHED DOCUMENT**

**Note:** The following capstone project is available through Universidad San Francisco de Quito USFQ institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on <http://bit.ly/COPETHeses>.

## DEDICATORIA

*Señor, concédeme serenidad para aceptar todo aquello que no puedo cambiar,  
valor para cambiar lo que soy capaz de cambiar  
y sabiduría para entender la diferencia.*

Dedico este proyecto a todas las personas que me han brindado un apoyo incondicional durante mi exigente y gratificante travesía académica, en particular a mi familia. A mis padres, Raúl y Gina, y a mis hermanos, Jonatan y María Victoria, les agradezco su apoyo inquebrantable y su constante motivación para alcanzar mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer profundamente a Dios por permitirme llegar a este momento tan importante en mi vida. También quiero expresar mi agradecimiento a la institución educativa y a los profesores por su valioso apoyo académico, lleno de gratitud, respeto y admiración. Agradezco de todo corazón a mis padres, Raúl Carpio y Gina Ordoñez, por estar siempre a mi lado y brindarme su amor incondicional, apoyo constante y sabios consejos en este camino. También quiero agradecer de corazón a mis queridos hermanos, Jonatan Raúl y María Victoria, especialmente a mi hermano mayor, por su desinteresada contribución y sabiduría en la elaboración de mi tesis, sin esperar nada a cambio. Por último, pero no menos importante, quiero expresar mi gratitud a Miguel Andrés Guerra y Estefanía Cervantes por creer en mi potencial y motivarme a crecer como persona y profesional.

## RESUMEN

El proyecto "Pambil Hotel" surge en la ciudad de Santo Domingo debido al crecimiento poblacional, económico y turístico de la provincia Tsáchila. Se presenta una propuesta inicial que incluye un bloque de Alojamiento-Comercial, Salón de Eventos, SPA, Cabañas, Cancha Sintética y Senderos Ecológicos. En esta propuesta inicial se muestran 19 unidades de alojamiento, 13 unidades en el bloque de alojamiento principal y 6 en el bloque de las cabañas. El tiempo de operación del hotel es de 20 años, con una inversión inicial de construcción de \$4.922.181. Los egresos acumulados, considerando los gastos de operación, son de \$12.151.777. En cuanto a los ingresos acumulados, se obtienen \$24.769.139. Se realiza un análisis financiero que arroja un VAN de \$344.642 y una TIR de 17,10%, con un apalancamiento de un préstamo bancario.

Se plantea la construcción de un Bloque de Alojamiento-Ventas que incluye la venta de 8 departamentos y 3 suites. Con esto, el número de unidades de alojamiento aumenta a 46 habitaciones para mejorar la rentabilidad del hotel. La inversión inicial asciende a \$7.893.038 y los egresos acumulados alcanzan los \$20.305.243. Los ingresos acumulados aumentan a \$38.588.744. Se realiza un análisis financiero que arroja un VAN de \$512.418 y una TIR de 18,36%, con un apalancamiento de un préstamo bancario. Esto mejora la rentabilidad de la propuesta inicial.

**Palabras clave:** Hotel, Alojamiento, Santo Domingo, Costos, Construcción, Apalancamiento, Ventas, Sensibilidad.

## ABSTRACT

The "Pambil Hotel" project is being developed in the city of Santo Domingo in response to the population, economic, and tourist growth of the Tsáchila province. The initial proposal includes an Accommodation-Commercial block, Event Hall, SPA, Cabins, Synthetic Court, and Ecological Trails. This proposal consists of 19 accommodation units, with 13 units in the main accommodation block and 6 in the cabin block. The hotel is planned to operate for 20 years, with an initial construction investment of \$4,922,181. The total expenses, including operating costs, amount to \$12,151,777. The accumulated income is projected to be \$24,769,139. A financial analysis shows a Net Present Value (NPV) of \$344,642 and an Internal Rate of Return (IRR) of 17.10%, with the assistance of a bank loan.

To improve the hotel's profitability, a proposal is made to construct an Accommodation-Sales Block, which includes the sale of 8 apartments and 3 suites. This increases the number of accommodation units to 46 rooms. The initial investment for this expansion is \$7,893,038, with accumulated expenses reaching \$20,305,243. The projected accumulated income increases to \$38,588,744. The financial analysis results in an improved NPV of \$512,418 and an IRR of 18.36%, with the assistance of a bank loan. This expansion enhances the profitability of the initial proposal.

**Key words:** Hotel, Accommodation, Santo Domingo, Costs, Construction, Leverage, Sales, Sensitivity.

## TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	5
AGRADECIMIENTO.....	6
RESUMEN.....	7
ABSTRACT.....	8
TABLA DE CONTENIDO.....	9
ÍNDICE DE TABLAS.....	13
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	16
INTRODUCCIÓN.....	17
1. LOCALIZACIÓN.....	18
1.1. Ubicación.....	18
1.1.1. Ubicación del Hotel con respecto a la ciudad de Santo Domingo.....	18
1.1.1. Ubicación del Hotel con respecto al sector Chigüilpe.....	18
1.1.2. Vista a vuelo de pájaro del proyecto.....	19
2. ARQUITECTURA.....	19
2.1. Planos arquitectónicos.....	20
2.1.1. Implantación del proyecto “Pámbil Hotel”.....	20
2.1.2. Corte Longitudinal del Bloque de Alojamiento-Comercial.....	20
2.1.3. Planta Tipo del Bloque de Alojamiento Comercial.....	21
2.2. Área Bruta y Útil.....	21
2.2.1. Área Bruta.....	21
2.2.2. Área Útil.....	22
3. ANÁLISIS DE COSTOS.....	23
3.1. Resumen de costos de inversión.....	23
3.1.1. Costos Totales de Inversión.....	23
3.1.2. Costo por m <sup>2</sup> de Área Bruta.....	24
3.1.3. Incidencia del Costo del Terreno.....	24
3.2. Costo del Terreno, Área Total.....	24
3.3. Costos Directos.....	25
3.4. Costos Indirectos.....	26
3.5. Amoblamiento y Equipos.....	27
3.6. Cronograma Valorado.....	28
3.7. Costos de Operación.....	29
3.8. Costo de Depreciación.....	29
3.9. Flujo de Egresos.....	29
3.10. Flujo de Egresos.....	30

4. ESTRATEGIA COMERCIAL.....	31
4.1. Estrategia de Posicionamiento.....	31
4.1.1. Diseño de Marca, Nombre y Logo.....	31
4.2. Diseño y gestión de productos y servicios.....	32
4.2.1. Lista de Productos.....	32
4.2.2. Características Habitacionales.....	32
4.2.3. Servicios de Alojamiento.....	33
4.3. Plan de Precio.....	33
4.3.1. Estrategia Tarifaria de los Productos de Alojamiento.....	34
4.3.2. Establecimiento de la Tarifa de los Productos de Alojamiento a 20 años.....	36
4.4. Establecimientos de los tipos de Ingreso Pámbil Hotel.....	37
4.4.1. Alojamiento y Hospedaje.....	37
4.4.2. Unidades de alquiler a 20 años.....	38
4.4.3. Cancha Sintética.....	38
4.4.4. Salón de Eventos.....	38
4.4.5. Membresías.....	39
4.5. Ingresos del proyecto a 20 años.....	40
4.5.1. Ingresos a 20 años por Alojamiento.....	40
4.5.2. Ingresos a 20 años por Arriendos.....	41
4.5.3. Ingresos a 20 años por la Cancha Sintética.....	41
4.5.4. Ingresos a 20 años por el Salón de Eventos.....	42
4.5.5. Ingresos a 20 años por Membresías.....	42
4.6. Flujo de Ingresos Anuales a 20 años.....	43
5. EVALUACIÓN FINANCIERA.....	45
5.1.1. Análisis Dinámico Puro.....	45
5.1.2. Análisis Dinámico Apalancado.....	45
5.1.3. Condiciones de Financiamiento y de la Tasa de Descuento.....	45
5.1.4. Determinación de la Tasa de Descuento.....	46
5.2. Flujo Financiero Puro.....	47
5.3. Análisis de Sensibilidades, Puro Dinámico.....	48
5.4. Flujo Financiero Apalancado.....	48
5.5. Análisis de Sensibilidades, Dinámico Apalancado.....	50
5.5.1. Análisis de Sensibilidad al aumento de costos.....	51
5.5.2. Análisis de sensibilidades a la disminución de ingresos.....	51
5.5.3. Análisis de sensibilidad a la variación de ingresos y costos.....	53
5.6. Evaluación Comparativa Análisis Financiero y Análisis Dinámico.....	53
6. OPTIMIZACIÓN.....	55
6.1. Estrategia de Optimización.....	55
6.1.1. Master Plan del Conjunto Optimizada.....	55
7. OPTIMIZACIÓN ARQUITECTURA.....	57
7.1. Propuesta de Optimización del proyecto.....	57
7.1.1. Bloque de Alojamiento-Comercial.....	58

7.1.2. Planta adicional de Rooftop-Bar/Salón.....	59
7.1.3. Bloque Torre de Alojamiento-Ventas.....	60
7.2. Resumen de Área Bruta y Útil Optimizada.....	62
7.2.1. Área Bruta de Construcción Optimizada.....	62
7.2.2. Área Útil Optimizada.....	62
8. OPTIMIZACIÓN DE COSTOS.....	64
8.1. Optimización Boque de Alojamiento Comercial.....	64
8.1.1. Costos Directos Alojamiento-Comercial.....	64
8.1.2. Costos Indirectos Alojamiento-Comercial.....	64
8.2. Optimización Bloque de Torre de Alojamiento-Ventas.....	64
8.2.1. Costos Directos Torre de Alojamiento-Ventas.....	65
8.2.2. Costos Indirectos Torre de Alojamiento-Ventas.....	65
8.2.3. Resumen de Costos de Inversión de Torre de Alojamiento-Ventas.....	66
8.2.4. Costos por m2 de construcción, Torre de Alojamiento-Ventas.....	66
8.3. Bloque de Locales Comerciales de Carretera.....	66
8.3.1. Costos Directos de Locales Comerciales de Carretera.....	66
8.3.2. Costos Indirectos de Locales Comerciales de Carretera.....	67
8.4. Resumen de Costos Directos, Indirectos y Terreno del proyecto Optimizado.....	67
8.4.1. Costos Directos del proyecto Optimizado.....	67
8.4.2. Costos Indirectos del proyecto optimizado.....	67
8.4.3. Resumen de los Costos del Proyecto Optimizado.....	68
8.5. Costos de Menaje y Amoblamiento, Optimización.....	68
8.6. Resumen de Costos de Inversión Inicial, Optimizado.....	68
8.7. Cronograma Valorado Optimizado.....	69
8.8. Costos de Operación.....	71
8.8.1. Costos de Salarios del Personal de Operación.....	71
8.8.2. Resumen del Costo Anual de Operación.....	71
8.9. Costos de Depreciación Optimizado.....	72
8.10. Flujo de Egresos Anuales.....	73
9. ESTRATEGIA COMERCIAL OPTIMIZADA.....	74
9.1. Productos y servicios de Alojamiento Optimizado.....	74
9.1.1. Lista de Productos de Alojamiento Optimizado.....	74
9.1.2. Características Habitacionales Optimizado.....	74
9.1.3. Establecimiento de precios de los productos de Alojamiento Optimizado.....	75
9.1.4. Resumen Anual de Días Optimizado.....	76
9.1.5. Ingresos por el servicio de Alojamiento Optimizado.....	76
9.1.6. Comisión de ventas por el servicio de Alojamiento Optimizado.....	77
9.2. Productos y servicios de Alquiler, Optimizado.....	77
9.3. Productos y servicios de Ventas, Optimizado.....	78
9.3.1. Análisis de la demanda de Departamentos.....	78
9.3.2. Características de Inmuebles de Venta.....	78
9.3.3. Precio de Venta.....	79

9.3.4. Establecimiento de precios de inmuebles de Venta.....	79
9.3.5. Financiamiento para la compra de departamentos y suites.....	80
9.3.6. Cronograma de Ventas.....	80
9.3.7. Comisión de Ventas.....	82
9.4. Ingresos de productos optimizados a 20 años.....	82
9.4.1. Ingresos optimizados por Alojamiento.....	82
9.4.2. Ingresos optimizados por Arriendos.....	83
9.4.3. Ingresos optimizados por Membresías.....	83
9.4.4. Ingresos optimizados por Venta de Inmuebles.....	84
9.4.5. Ingresos adicionales.....	84
9.5. Flujo de Ingresos.....	85
10. ESTRATEGIA FINANCIERA OPTIMIZADA.....	86
10.1. Análisis Dinámico Puro.....	86
10.1.1. Flujos Anuales.....	86
10.1.2. Flujos Acumulados.....	86
10.2. Análisis de Sensibilidades, Dinámico Puro Optimizado.....	87
10.3. Análisis Dinámico Puro Apalancado.....	87
10.3.1. Condiciones de préstamos, optimizado.....	87
10.3.2. Tasa Ponderada, optimizada.....	87
10.3.3. Flujos Anuales.....	88
10.3.4. Flujos Anuales Acumulados.....	88
10.4. Análisis de Sensibilidades, Análisis Dinámico Puro Optimizado.....	89
10.4.1. Análisis de Sensibilidad al aumento de costos.....	89
10.4.2. Análisis de sensibilidades a la disminución de ingresos.....	90
10.4.3. Análisis de sensibilidades a los ingresos y costos.....	91
10.5. Evaluación Comparativa Análisis Financiero y Análisis Dinámico, Optimizado.....	92
11. ANÁLISIS FINANCIERO PROYECTO INICIAL VS PROYECTO OPTIMIZADO ....	93
11.1. Comparación Análisis Dinámico Puro.....	93
11.2. Comparación Análisis Dinámico Puro Apalancado, Inicial vs Optimizado.....	93
11.3. Análisis de Sensibilidades, Dinámico Puro Apalancado Inicial vs Optimizado.....	93
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Resumen de Área Bruta.....	22
Tabla 2 Resumen de Área Útil Pambil Hotel .....	22
Tabla 3 Metodología Análisis de Costos.....	23
Tabla 4 Costos Totales de Inversión .....	23
Tabla 5 Costo por m2 de Área Bruta.....	24
Tabla 6 Incidencia del Costo del Terreno .....	24
Tabla 7 Costo del Terreno .....	25
Tabla 8 Distribución de Costos Directos por paquetes .....	25
Tabla 9 Desglose de Costos Directos .....	26
Tabla 10 Resumen de Costos Indirectos .....	26
Tabla 11 Resumen de Equipamiento y Amoblamiento.....	27
Tabla 12 Cronograma Valorado de Inversión General .....	28
Tabla 13 Costo Anual de Operación - Año 1 .....	29
Tabla 14 Depreciación-Año 1 .....	29
Tabla 15 Categorización de Costos y Gastos Anuales .....	30
Tabla 16 Lista de Productos Pambil Hotel.....	32
Tabla 17 Servicio de Alojamiento Producto Central .....	32
Tabla 18 Servicio de Alojamiento, Producto de Apoyo y Esperado.....	33
Tabla 19 Porcentaje de Ocupación en Función de Temporada .....	34
Tabla 20 Establecimiento de Precios.....	34
Tabla 21 Resumen Anual de Días (1-10 años).....	35
Tabla 22 Resumen Anual de Días (11-20 años).....	35
Tabla 23 Establecimiento de Precios (1-10 años) .....	36
Tabla 24 Establecimiento de Precios (11-20) años .....	36
Tabla 25 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento Año 1 y Año 2 .....	37
Tabla 26 Unidades de Alquiler.....	38
Tabla 27 Ingreso Anual Cancha Sintética .....	38
Tabla 28 Ingreso Salón de Eventos .....	39
Tabla 29 Membresía Anual .....	39
Tabla 30 Membresías .....	39
Tabla 31 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento .....	40
Tabla 32 Flujo de Ingresos Anuales por Arriendos.....	41
Tabla 33 Flujo de Ingresos Anual por la Cancha Sintética - Uso de Fútbol - Uso de Eventos al aire libre.....	41
Tabla 34 Flujo de Ingresos Anuales debido al Salón de Eventos .....	42
Tabla 35 Flujo de Ingresos Anuales debido a las Membresías .....	42
Tabla 36 Flujo de Ingresos Anuales .....	43
Tabla 37 Condiciones del Préstamo .....	45
Tabla 38 Método CAPM-Comparativo.....	46
Tabla 39 Ponderación de Tasa.....	46
Tabla 40 Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Puro) .....	48
Tabla 41 Indicadores Financieros (Análisis Dinámico).....	50
Tabla 42 Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales.....	51
Tabla 43 Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Construcción .....	51
Tabla 44 Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación .....	51
Tabla 45 Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales .....	52
Tabla 46 Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento .....	52

Tabla 47 Variación en Porcentaje de Ocupación .....	52
Tabla 48 Sensibilidad a la Variación en la Disminución de los Ingresos por Alquiler.....	53
Tabla 49 Variación en la Disminución de Ingresos Totales y Incremento de Costos.....	53
Tabla 50 Comparativo de Indicadores Financieros.....	53
Tabla 51 Comparativo de límites de Sensibilidad.....	54
Tabla 52 Área Bruta Alojamiento-Comercial .....	59
Tabla 53 Área Útil del Alojamiento Comercial .....	60
Tabla 54 Área Bruta Torres.....	62
Tabla 55 Área Útil de la Torre de Alojamiento-Ventas .....	62
Tabla 56 Área Bruta de Construcción .....	62
Tabla 57 Área Útil Proyecto Optimizado.....	63
Tabla 58 Costos Directos Alojamiento-Comercial .....	64
Tabla 59 Costos Indirectos Alojamiento-Comercial .....	64
Tabla 60 Resumen de Costos Directos Torre Alojamiento (OP) .....	65
Tabla 61 Resumen de Costos Indirectos de las Torres de Alojamiento (OP) .....	65
Tabla 62 Resumen de Costo de Torres Alojamiento-Ventas (OP) .....	66
Tabla 63 Costo por m2 de Torre Alojamiento-Ventas (OP) .....	66
Tabla 64 Resumen de Costos Directos Bloque de Locales Comerciales .....	66
Tabla 65 Resumen de Costos Indirectos Bloque de Locales Comerciales.....	67
Tabla 66 Costos Directos del proyecto Optimizado.....	67
Tabla 67 Costos Indirectos del proyecto optimizado .....	67
Tabla 68.....	68
Tabla 69 Resumen de Costos de Amoblamiento y Menaje .....	68
Tabla 70 Resumen de Costos de Inversión Proyecto (OP) .....	68
Tabla 71 Cronograma Valorado Optimizado .....	69
Tabla 72 Costo de Salarios Año 1 de Operación (OP).....	71
Tabla 73 Costo Anual de Operación - Año 1-(OP).....	71
Tabla 74 Depreciación del Proyecto (OP).....	72
Tabla 75 Categorización de Costos y Gastos Anuales .....	73
Tabla 76 Alojamiento Pámbil Hotel Optimizado.....	74
Tabla 77 Características Habitacionales Optimizado.....	74
Tabla 78 Establecimiento de Precios (OP).....	75
Tabla 79 Resumen Anual de Días Optimizado .....	76
Tabla 80 Ingreso Anual por Alojamiento Año 1 y Año 2, Optimizado .....	77
Tabla 81 Comisión por ventas de Alojamiento, Optimización .....	77
Tabla 82 Unidades de Alquiler (Optimizado) .....	77
Tabla 83 Análisis de la demanda de Departamentos.....	78
Tabla 84 Características de Inmuebles de Venta.....	79
Tabla 85 Determinación de Precio de Venta.....	79
Tabla 86 Establecimiento de Precios de Inmuebles .....	79
Tabla 87 Financiamiento de Venta.....	80
Tabla 88 Financiamiento de Inmuebles.....	80
Tabla 89 Cronograma de Ventas de Departamentos y Suites .....	81
Tabla 90 Comisión por venta de inmuebles .....	82
Tabla 91 Flujo de Ingresos por el servicio de Alojamiento, Optimizado.....	82
Tabla 92 Flujo de ingresos por los productos de Arriendo, Optimizado .....	83
Tabla 93 Membresías del proyecto Optimizada.....	83
Tabla 94 Ingresos Anuales por la venta de inmuebles. ....	84
Tabla 95 Flujo de Ingresos Anuales, del proyecto optimizado. ....	85

Tabla 96 Indicadores Análisis Dinámico Puro, Optimizado.....	86
Tabla 97 Indicadores Financieros Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado.....	87
Tabla 98 Condiciones del Préstamo (Optimizado) .....	87
Tabla 99 Tasa ponderada optimizada.....	87
Tabla 100 Sensibilidad a la variación en la elevación de costos totales .....	89
Tabla 101 Sensibilidad a la variación de los costos de construcción.....	89
Tabla 102 Sensibilidad a la variación de costos de operación. ....	89
Tabla 103 Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos totales.....	90
Tabla 104 Sensibilidad a la variación de ingresos por alojamiento .....	90
Tabla 105 Variación en el porcentaje de ocupación, optimización.....	91
Tabla 106 Sensibilidad a la variación de los ingresos por ventas .....	91
Tabla 107 Sensibilidad a la variación de ingresos por alquiler.....	91
Tabla 108 Sensibilidad a la variación de los ingresos y costos.....	91
Tabla 109 Indicadores Financieros del proyecto Optimizado.....	92
Tabla 110 Límites de sensibilidad del proyecto Optimizado .....	92
Tabla 111 Comparación de Análisis Dinámicos Apalancados, Inicial vs Optimizado.....	93
Tabla 112 Comparativo de límites de Sensibilidad, Inicial vs Optimizado .....	93

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Ubicación del Hotel.....	18
Gráfico 2 Ubicación del Hotel con respecto al sector Chigüilpe .....	19
Gráfico 3 Vista a vuelo de pájaro del proyecto .....	19
Gráfico 4 Implantación del proyecto “Pámbil Hotel” .....	20
Gráfico 5 Corte Longitudinal del Bloque de Alojamiento-Comercial .....	21
Gráfico 6 Tipo del Bloque de Alojamiento Comercial .....	21
Gráfico 7 Inversión General en \$Miles .....	28
Gráfico 8 Flujo de Egresos.....	30
Gráfico 9 Logo .....	31
Gráfico 10 Ingresos Anuales Parciales y Acumulados .....	44
Gráfico 11 Flujos Anuales Parciales (Análisis Dinámico Puro) .....	47
Gráfico 12 Flujos Anuales Acumulados (Análisis Dinámico Puro) .....	48
Gráfico 13 Flujos Anuales Parciales (Análisis Dinámico).....	49
Gráfico 14 Flujos Acumulados (Análisis Dinámico).....	50
Gráfico 15 Variación Porcentual en Costo Total .....	51
Gráfico 16 Variación Porcentual en Ingresos Totales.....	52
Gráfico 17 Propuesta de Optimización del proyecto.....	57
Gráfico 18 Bloque de Alojamiento-Comercial .....	58
Gráfico 19 Planta adicional de Rooftop-Bar/Salón.....	59
Gráfico 20 Bloque Torre de Alojamiento-Ventas .....	60
Gráfico 21 Bloque Torre de Alojamiento-Ventas .....	61
Gráfico 22 Planta 2, Bloque de Alojamiento-Ventas .....	61
Gráfico 23 Cronograma Valorado de Inversión .....	70
Gráfico 24 Flujo de Egresos.....	73
Gráfico 25 Cronograma de Ventas.....	81
Gráfico 26 Flujo de Ingresos Optimizado .....	85
Gráfico 27 Flujo Anuales, Análisis Dinámico Puro, Optimizado.....	86
Gráfico 28 Flujo Acumulados, Análisis Dinámico Puro, Optimizado.....	86
Gráfico 29 Flujo Anuales, Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado .....	88
Gráfico 30 Flujo Acumulados, Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado .....	88
Gráfico 31 Variación Porcentual en Costos Totales .....	89
Gráfico 32 Variación porcentual de ingresos totales.....	90

**ESTE trabajo FUE LLEVADO A CABO DE MANERA COLABORATIVA ENTRE Airton Alberto Carpio Ordoñez con código (00207926) y Kevin David Huilcamaigua Guanoluisa con código (00208943). A FECHA DE ENTREGA ENERO 2024.**

## **INTRODUCCIÓN**

La gestión de un proyecto inmobiliario requiere una atención detallada a diversos aspectos clave, incluyendo la estrategia comercial, el análisis de costos, el marco legal y el análisis arquitectónico. La estrategia comercial se centra en conectar con el mercado y generar flujos de ingresos, mientras que el análisis de costos proporciona una visión detallada de la magnitud del proyecto y los recursos necesarios. El marco legal garantiza la seguridad, calidad y sostenibilidad del proyecto, al tiempo que se encarga de resolver conflictos y asegurar la transparencia en la obtención de permisos.

Por último, el análisis arquitectónico busca optimizar el diseño, funcionalidad y eficiencia de costos. La gestión exitosa de un proyecto inmobiliario exige una planificación exhaustiva y una evaluación detallada de estos aspectos, para garantizar el éxito holístico del proyecto.

## 1. LOCALIZACIÓN

El proyecto se ubica en el km 6 de la vía Santo Domingo-Quito, parroquia Chigüilpe. Se sitúa en la entrada del sector urbano de la ciudad, hacia el este del centro del cantón.

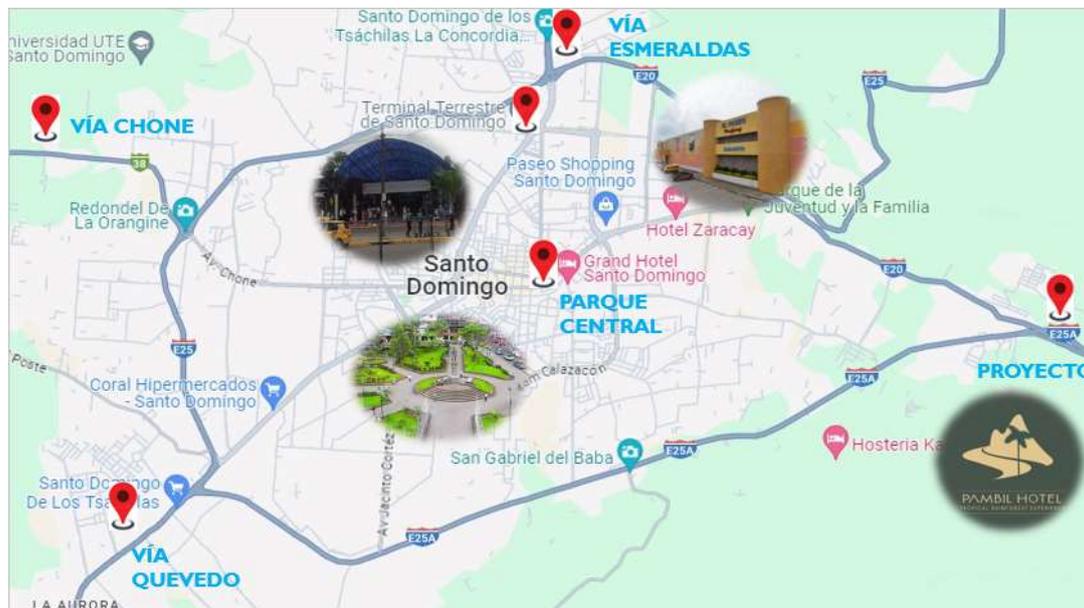
### 1.1. Ubicación

#### 1.1.1. Ubicación del Hotel con respecto a la ciudad de Santo Domingo.

El sector aledaño al proyecto se lo conoce como Chigüilpe, donde se caracteriza por el comercio de frutas y de comidas típicas del sector. Además, está rodeado por asentamientos poblacionales que son: Ciudadela Ecológica “Maya Moncayo”, Lotización Emmanuel y Cooperativa Roochdale (Google Maps, 2023).

### Gráfico 1

Ubicación del Hotel



#### 1.1.1. Ubicación del Hotel con respecto al sector Chigüilpe.

El terreno se ubica en la entrada de la Ciudadela Ecológica “Maya Moncayo”, es una urbanización abierta que se caracteriza por tener una presencia importante de vegetación autóctona de Santo Domingo. Entre la flora se encuentra la especie de árbol Pambil que es común de la zona y se caracteriza por sus funciones de árbol maderable.

**Gráfico 2**

*Ubicación del Hotel con respecto al sector Chigüilpe*

**1.1.2. Vista a vuelo de pájaro del proyecto.****Gráfico 3**

*Vista a vuelo de pájaro del proyecto*

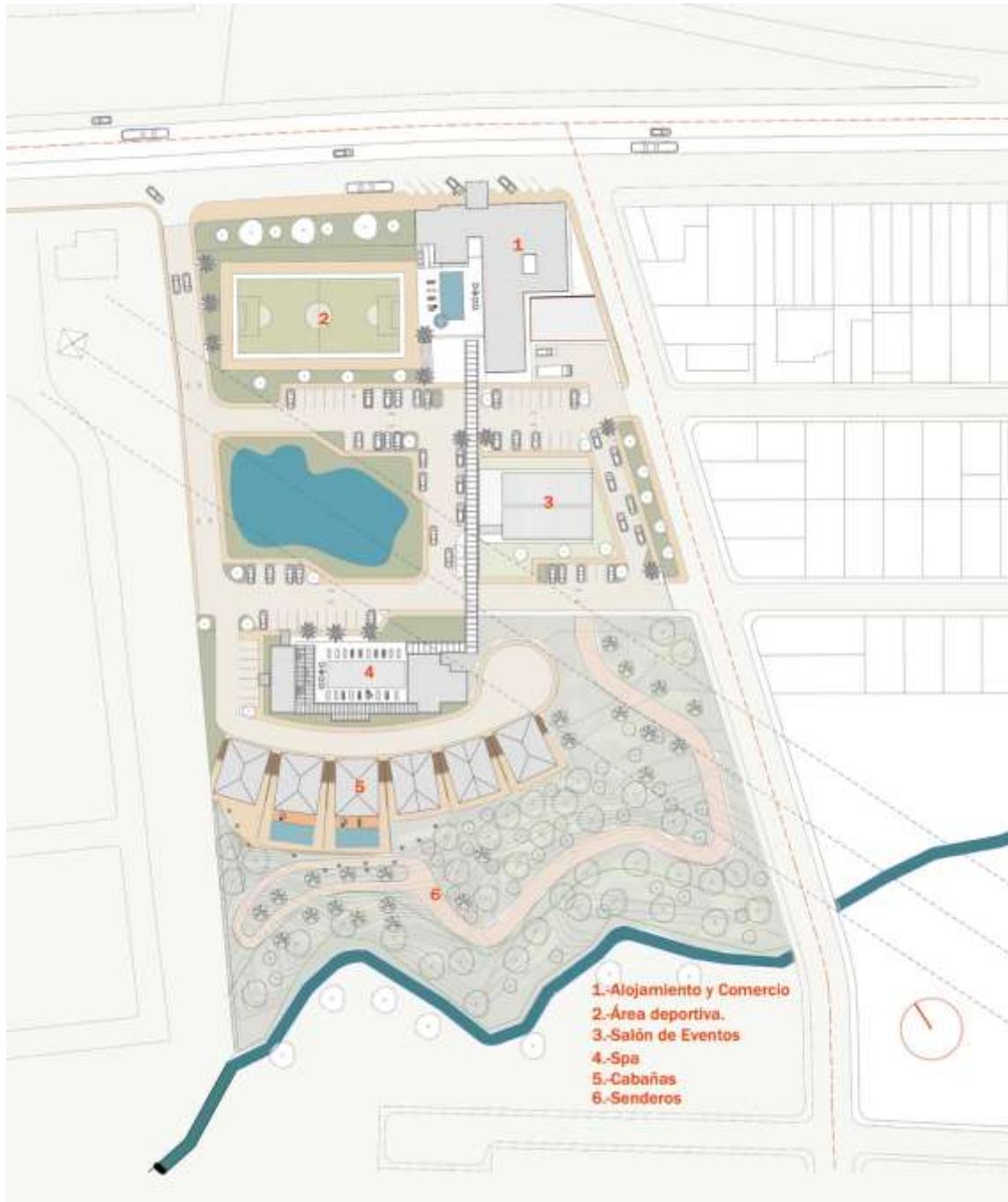
**2. ARQUITECTURA**

## 2.1. Planos arquitectónicos

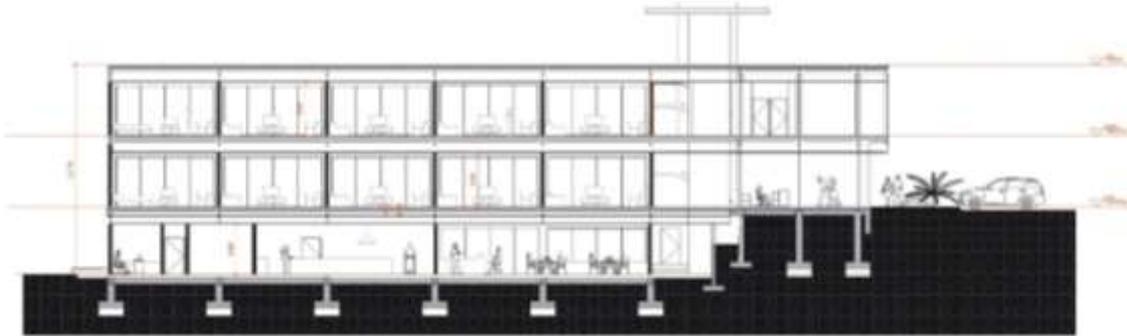
### 2.1.1. Implantación del proyecto “Pámbil Hotel”.

#### Gráfico 4

*Implantación del proyecto “Pámbil Hotel”*



### 2.1.2. Corte Longitudinal del Bloque de Alojamiento-Comercial.

**Gráfico 5***Corte Longitudinal del Bloque de Alojamiento-Comercial***2.1.3. Planta Tipo del Bloque de Alojamiento Comercial.****Gráfico 6***Tipo del Bloque de Alojamiento Comercial***2.2. Área Bruta****y Útil****2.2.1. Área Bruta.**

El área bruta representa los metros cuadrados de construcción cerrada del proyecto. Se descarta las áreas abiertas del mismo.

**Tabla 1**

*Resumen de Área Bruta*

Resumen de Área Bruta Pámbil Hotel	
Tipo	Área (m2)
Alojamiento-Comercio	2310,2 m2
Salón de Eventos	345,3 m2
SPA	779,6 m2
Cabañas	964,6 m2
Área Deportiva	0,0 m2
<b>Total</b>	<b>4399,7 m2</b>

### 2.2.2. Área Útil.

Se destina a las áreas útiles a los sitios destinados para el hospedaje y alquiler del hotel.

**Tabla 2**

*Resumen de Área Útil Pámbil Hotel*

Resumen de Área Útil Pámbil Hotel			
Tipo	Planta	Área Hosp.	Área de Alqui.
Alojamiento Comercial	P.S.	0,0 m2	0,0 m2
	PB	237,1 m2	322,8 m2
	P1	390,0 m2	264,9 m2
Cabañas	PB	780,5 m2	0,0 m2
Salón de Eventos	PB	0,0 m2	237,0 m2
SPA	PB	0,0 m2	0,0 m2
	P1	0,0 m2	223,5 m2
<b>Total m2</b>		<b>1407,5 m2</b>	<b>1048,2 m2</b>
<b>Área Útil Total m2</b>		<b>2455,8 m2</b>	

### 3. ANÁLISIS DE COSTOS

**Tabla 3**

*Metodología Análisis de Costos*

#### Costos de Inversión

- Terreno
- Costos Directos
- Costos Indirectos
- Equipamiento
- Mobiliario
- Cronograma Valorado

#### Costos de Operación

- Salarios
- Mantenimiento
- Menajes de Aseo y Limpieza
- Impuestos y Tasas

#### Incidencia de Costos

- Comparar los porcentajes de cada rubro, respecto al total del proyecto

#### Flujo de Egresos

- Egresos totales del proyecto

### 3.1. Resumen de costos de inversión

Se determina una inversión global de \$4.922.181,08. Esta cifra engloba los costos inherentes a aspectos directos e indirectos, la adquisición del terreno, así como el equipamiento y amoblamiento del conjunto. La siguiente tabla proporciona un desglose detallado, revelando que el 53,43% corresponde a costos directos, el 12,86% a costos indirectos, el 28,51% a la adquisición del terreno, y el 5,20% al amoblamiento.

#### 3.1.1. Costos Totales de Inversión.

**Tabla 4**

*Costos Totales de Inversión*

Costos Totales de Inversión		
Descripción	Costo Total	Incidencia
Total Costos Directos	\$ 2.629.955,82	53,43%
Total Costos Indirectos	\$ 633.061,10	12,86%
Valor del Terreno	\$ 1.403.248,01	28,51%
Amoblamiento	\$ 255.916,14	5,20%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.922.181,08</b>	<b>100,00%</b>

La inversión total se estima en \$4.666.264,94 para una superficie de construcción de 4.399,72 m<sup>2</sup>, resultando en un costo de construcción de \$1.060,58/m<sup>2</sup>. Este valor se encuentra en concordancia con los estándares observados en proyectos similares de características comparables.

### 3.1.2. Costo por m<sup>2</sup> de Área Bruta.

**Tabla 5**

*Costo por m<sup>2</sup> de Área Bruta*

Costo por m <sup>2</sup> de Área Bruta	
Datos	Valor
Costos Directos + Costos Indirectos + Valor del Terreno	\$ 4.666.264,94
Área Bruta	4.399,72 m <sup>2</sup>
Costo por m <sup>2</sup>	\$ 1.060,58

De acuerdo con la información recopilada, se estima que el costo del terreno contribuye aproximadamente al 43% del costo total del proyecto.

### 3.1.3. Incidencia del Costo del Terreno.

**Tabla 6**

*Incidencia del Costo del Terreno*

Incidencia del Costo del Terreno	
Descripción	Costo Total
Total Costos Directos + Indirectos	\$ 3.263.016,92
Valor del Terreno	\$ 1.403.248,01
Incidencia del Terreno	43,00%

## 3.2. Costo del Terreno, Área Total

Debido a la presencia del sistema de transmisión eléctrica en una parte del terreno del proyecto, que abarca 4,962.74 m<sup>2</sup>, se restringe la construcción en esta área, destinándola a espacios abiertos con cubiertas ligeras y vegetación de hasta 3 metros de altura. El cálculo del precio final por metro cuadrado incluye la penalización del 80% para el área inaccesible y del 30% para el área de bosque protegido.

$$\begin{aligned}
 \text{Valor del Terreno} &= (\text{Área}_{\text{útil}})(\text{Precio}_{\text{m}^2}) + (1 - 80\%)(\text{Área}_{\text{transmisión eléctrica}})(\text{Precio}_{\text{m}^2}) + (1 - 30\%)(\text{Área}_{\text{Bosque Protegido}}) \\
 \text{Valor del Terreno} &= (13.476 \text{ m}^2) \left( \frac{\$83,39}{\text{m}^2} \right) + (20\%)(5152.63 \text{ m}^2) \left( \frac{\$83,39}{\text{m}^2} \right) + (70\%)(3315.98 \text{ m}^2) + \left( \frac{\$83,39}{\text{m}^2} \right)
 \end{aligned}$$

$$\text{Valor del Terreno} = \$1.403.248,01$$

El precio por metro cuadrado del terreno se calcula dividiendo \$1,403,248.01 entre la superficie total del proyecto, que es de 21,944.61 m<sup>2</sup>, resultando en un valor de \$63.94 por m<sup>2</sup>.

**Tabla 7**  
*Costo del Terreno*

Costo del Terreno	
Datos	Valores
Valor Área Útil	\$1.123.751,72
Valor Área Sistema eléctrico (penalizado) (80%)	\$85.934,65
Valor Área Bosque protegido (penalizado) (30%)	\$193.561,65
Área Total	21944,61 m <sup>2</sup>
<b>Valor por m<sup>2</sup></b>	<b>\$63,94</b>
<b>Valor lote de terreno</b>	<b>\$1.403.248,01</b>

### 3.3. Costos Directos

Los gastos directamente asociados al proyecto totalizan \$2,629,955.82, representando el 53.43% de la inversión. La zona de Alojamiento y Comercio destaca como la más influyente, con un 44.71% en los costos directos. Le siguen urbanización (14.06%), equipamiento (11.60%), alojamiento tipo cabaña (11.40%), salón de eventos (9.56%), y spa (8.66%). Estos valores fueron obtenidos a partir de la CAMICON y la ferretería ZURTISA. (Cámara de la Industria de la Construcción , 2022) (Zuritsa S.A., 2023)

**Tabla 8**  
*Distribución de Costos Directos por paquetes*

Distribución de Costos Directos por paquetes		
Paquete	Valor	Incidencia
Obras de Urbanización	\$ 369.838,30	14,06%
Alojamiento y Comercio	\$ 1.175.956,56	44,71%
Salón de Eventos	\$ 251.376,49	9,56%
SPA	\$ 227.736,37	8,66%
Cabañas	\$ 299.886,91	11,40%
Equipamiento	\$ 305.161,20	11,60%
Total	\$ 2.629.955,82	100,00%

La estructura lidera con (26.85%), seguida por los acabados (22.17%), ingenierías (12.59%), equipamiento (11.60%), albañilería (6.71%), obras exteriores (5.99%), obras preliminares (5.29%), vialidad (5.22%), y equipos (0.55%) que conforman el costo directo.

**Tabla 9***Desglose de Costos Directos*

<b>Desglose de Costos Directos</b>		
<b>Actividad</b>	<b>Valor</b>	<b>Incidencia</b>
Obras Preliminares	\$ 139.119,57	5,29%
Estructura	\$ 706.015,59	26,85%
Albañilería	\$ 176.353,65	6,71%
Acabados	\$ 582.950,53	22,17%
Piezas y Accesorios	\$ 80.104,35	3,05%
Sistema Eléctrico	\$ 80.036,30	3,04%
Sistema Hidrosanitario	\$ 139.428,15	5,30%
Sistemas especiales	\$ 111.641,83	4,25%
Obras Exteriores	\$ 157.465,27	5,99%
Vialidad	\$ 137.153,39	5,22%
Equipos	\$ 14.526,00	0,55%
Equipamiento	\$ 305.161,20	11,60%
<b>Total</b>	<b>\$ 2.629.955,82</b>	<b>100,00%</b>

**3.4. Costos Indirectos**

Los Costos Indirectos, totalizando \$633,061.10 (12.86% del costo total), son esenciales en todas las fases del proyecto.

**Tabla 10***Resumen de Costos Indirectos*

<b>Resumen de Costos Indirectos</b>			
<b>N°</b>	<b>Actividad</b>	<b>Valor</b>	<b>Incidencia</b>
1	Estudios	\$ 187.615,69	29,6%
2	Ejecución/Construcción	\$ 206.552,10	32,6%
3	Trámites Legales	\$ 8.000,00	1,3%
4	Promoción	\$ 65.748,90	10,4%
5	Fideicomiso	\$ 112.545,29	17,8%
6	Imprevistos	\$ 52.599,12	8,3%
	<b>Total</b>	<b>\$ 633.061,10</b>	<b>100,0%</b>

Los componentes de los costos indirectos tienen una incidencia en relación al total, siendo el 32,6% para la ejecución y/o construcción, 29,6% en estudios correspondientes, 17,8% en el fideicomiso, 10,4% en promoción, 8,3% en imprevistos y 1,3% para trámites legales. Estos costos son necesarios durante cada fase del desarrollo del proyecto, a pesar de no estar directamente relacionados con la construcción. Estos valores fueron obtenidos a

partir de la CAMICON y la ferretería ZURTISA. (Cámara de la Industria de la Construcción , 2022) (Zuritsa S.A., 2023)

### 3.5. Amoblamiento y Equipos

Para garantizar el adecuado desarrollo del proyecto, se destina un monto significativo de \$255,916.14 al equipamiento y amoblamiento. Este componente se divide en dos variables clave: mobiliarios y equipos que tienen valores del 37.8% y 47.1%, respectivamente, sobre el costo total de este rubro.

**Tabla 11**

*Resumen de Equipamiento y Amoblamiento*

<b>Resumen de Equipamiento y Amoblamiento</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Mobiliarios	\$96.629	37,8%
Equipos y Electrodomésticos	\$120.428	47,1%
Menaje Habitacional	\$27.214	10,6%
Menaje de Cocina	\$4.282	1,7%
Menaje de Aseo y Limpieza	\$4.086	1,6%
Útiles de Oficina	\$1.707	0,7%
Emergencia	\$1.571	0,6%
<b>Total</b>	<b>\$255.916,14</b>	<b>100%</b>

### 3.6. Cronograma Valorado

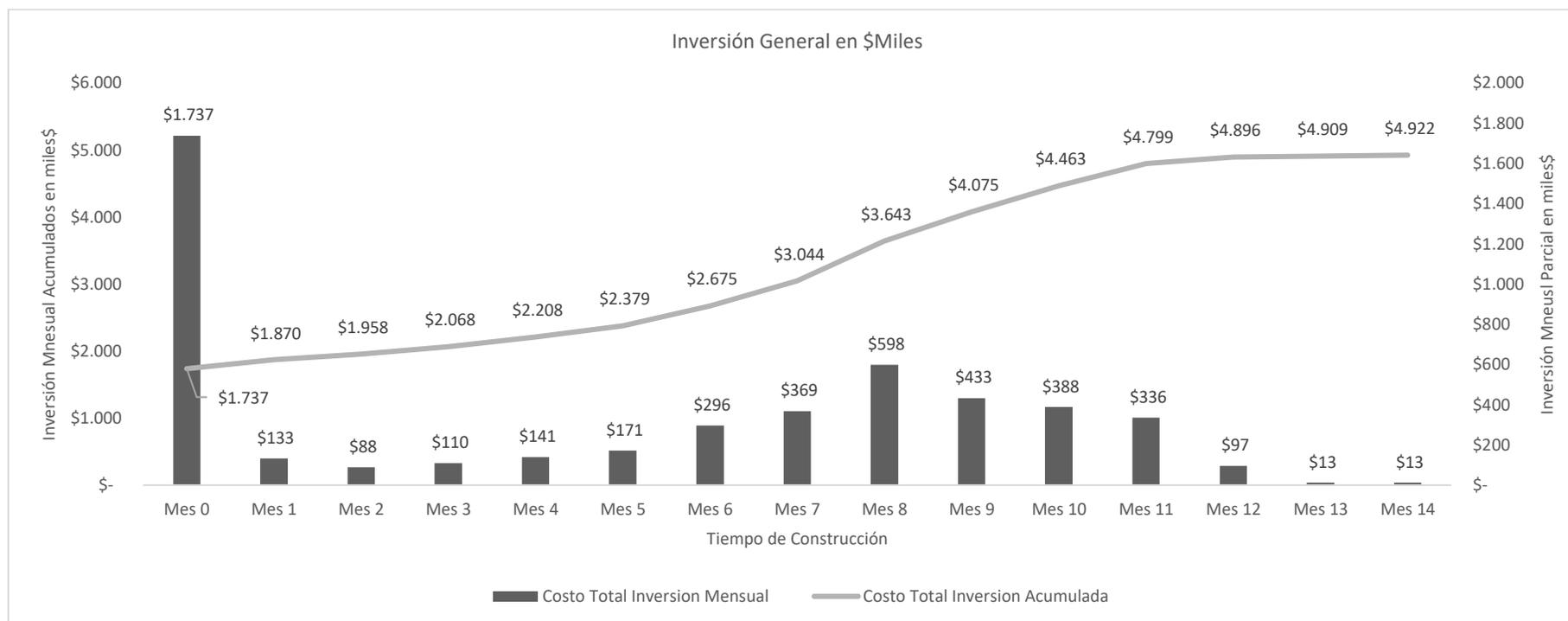
**Tabla 12**

*Cronograma Valorado de Inversión General*

Cronograma Valorado de Inversión General																
Descripción	Valor Total	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14
Costo del Terreno	\$1.403.248	\$1.403.248	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Costos Directos	\$2.629.956	\$0	\$0	\$57.076	\$73.452	\$103.977	\$134.429	\$259.526	\$332.456	\$561.749	\$396.014	\$351.361	\$299.605	\$60.311	\$0	\$0
Costos Indirectos	\$633.061	\$78.042	\$132.580	\$31.062	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$36.541	\$12.982	\$12.982
Manejo y Amoblamiento	\$255.916	\$255.916	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Costo Total Inversion Mensual</b>	<b>\$1.737.206</b>	<b>\$132.580</b>	<b>\$88.138</b>	<b>\$109.993</b>	<b>\$140.518</b>	<b>\$170.970</b>	<b>\$296.067</b>	<b>\$368.998</b>	<b>\$598.290</b>	<b>\$432.555</b>	<b>\$387.902</b>	<b>\$336.147</b>	<b>\$96.852</b>	<b>\$12.982</b>	<b>\$12.982</b>	
<b>Costo Total Inversion Acumulada</b>	<b>\$1.737.206</b>	<b>\$1.869.786</b>	<b>\$1.957.924</b>	<b>\$2.067.917</b>	<b>\$2.208.435</b>	<b>\$2.379.405</b>	<b>\$2.675.473</b>	<b>\$3.044.470</b>	<b>\$3.642.760</b>	<b>\$4.075.316</b>	<b>\$4.463.218</b>	<b>\$4.799.365</b>	<b>\$4.896.217</b>	<b>\$4.909.199</b>	<b>\$4.922.181</b>	

**Gráfico 7**

*Inversión General en \$Miles*



### 3.7. Costos de Operación

**Tabla 13**

*Costo Anual de Operación - Año 1*

Costo Anual de Operación - Año 1	
Descripción	Valor
Salarios Administrativos	\$ 184.824,90
Servicios Básicos	\$ 11.940,00
Mantenimiento	\$ 14.188,00
Menaje	\$ 3.558,14
Tasas Municipales	\$ 2.500,00
Publicidad	\$ 15.000,00
<b>Total</b>	<b>\$ 232.011,04</b>

### 3.8. Costo de Depreciación

**Tabla 14**

*Depreciación-Año 1*

Depreciación-Año 1				
Activos	Costo	Vida útil (años)	% Depreciación	Depreciación Anual
Inmuebles (excepto estructura)	\$ 1.479.659,47	30	3%	\$ 49.321,98
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	\$ 212.576,37	10	10%	\$ 21.257,64
Equipos de cómputo y software.	\$ 4.480,00	5	20%	\$ 896,00
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 71.475,62</b>

### 3.9. Flujo de Egresos

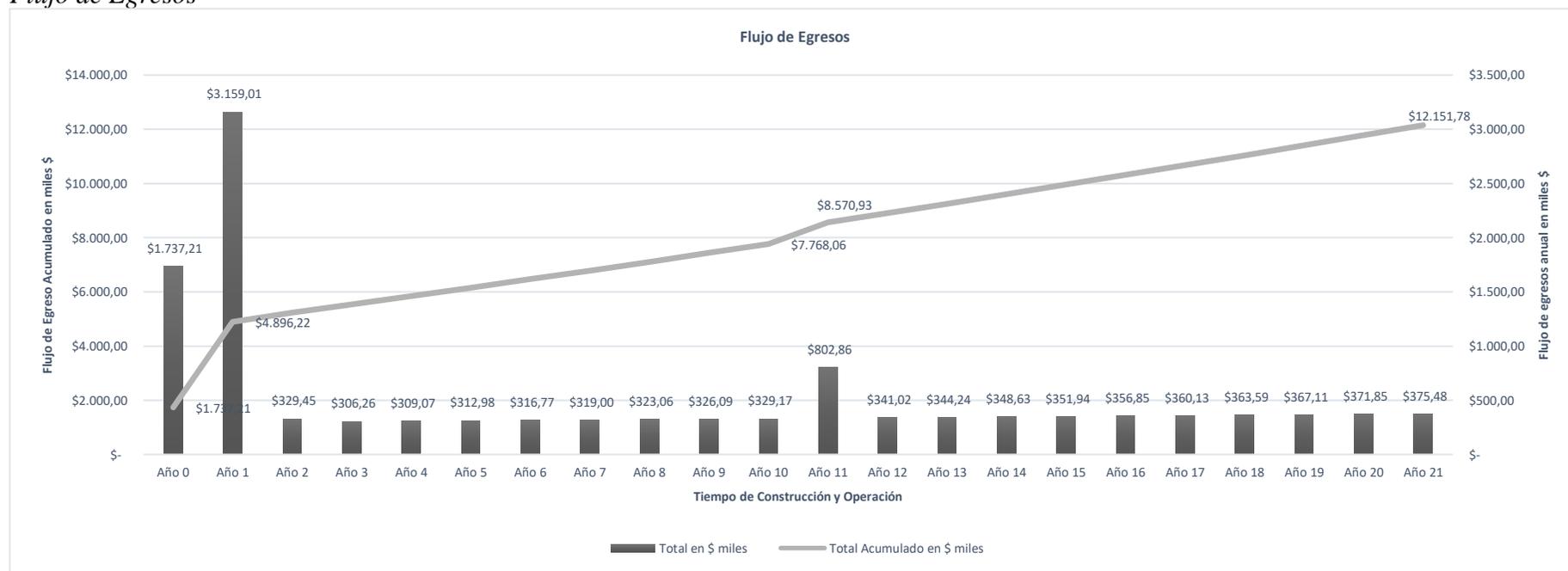
Se presenta el flujo de Egresos a 20 años

### 3.10. Flujo de Egresos

**Tabla 15**  
*Categorización de Costos y Gastos Anuales*

Categorización de Costos y Gastos Anuales																						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20	Año 21
Año	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045
Salarios			\$184.825	\$187.597	\$190.411	\$193.267	\$196.166	\$199.109	\$202.096	\$205.127	\$208.204	\$211.327	\$214.497	\$217.714	\$220.980	\$224.295	\$227.659	\$231.074	\$234.540	\$238.058	\$241.629	\$245.254
Servicios Basicos			\$11.940	\$11.940	\$11.940	\$12.179	\$12.179	\$12.179	\$12.422	\$12.422	\$12.422	\$12.671	\$12.671	\$12.671	\$12.924	\$12.924	\$12.924	\$13.183	\$13.183	\$13.183	\$13.446	\$13.446
Mantenimiento			\$14.188	\$14.188	\$14.188	\$14.472	\$14.472	\$14.472	\$14.761	\$14.761	\$14.761	\$15.056	\$15.056	\$15.056	\$15.358	\$15.358	\$15.358	\$15.665	\$15.665	\$15.665	\$15.978	\$15.978
Menaje			\$3.558	\$3.558	\$3.558	\$3.647	\$3.647	\$3.647	\$3.738	\$3.738	\$3.738	\$3.832	\$3.832	\$3.832	\$3.928	\$3.928	\$3.928	\$4.026	\$4.026	\$4.026	\$4.126	\$4.126
Tasas Municipales			\$2.500	\$2.500	\$2.500	\$2.563	\$2.563	\$2.563	\$2.627	\$2.627	\$2.627	\$2.692	\$2.692	\$2.692	\$2.760	\$2.760	\$2.760	\$2.829	\$2.829	\$2.829	\$2.899	\$2.899
Publicidad			\$15.000	\$15.000	\$15.000	\$15.375	\$15.375	\$15.375	\$15.759	\$15.759	\$15.759	\$16.153	\$16.153	\$16.153	\$16.557	\$16.557	\$16.557	\$16.971	\$16.971	\$16.971	\$17.395	\$17.395
Depreciación			\$71.476	\$71.476	\$71.476	\$71.476	\$71.476	\$71.476	\$71.655	\$71.655	\$71.655	\$71.655	\$76.121	\$76.121	\$76.121	\$76.121	\$76.121	\$76.379	\$76.379	\$76.379	\$76.379	\$76.379
Inversion	\$1.737.206	\$3.159.011	\$25.964				\$896				\$469.478						\$1.548					
<b>Total</b>	<b>\$1.737.206</b>	<b>\$3.159.011</b>	<b>\$329.451</b>	<b>\$306.259</b>	<b>\$309.073</b>	<b>\$312.978</b>	<b>\$316.773</b>	<b>\$318.999</b>	<b>\$323.058</b>	<b>\$326.090</b>	<b>\$329.166</b>	<b>\$802.864</b>	<b>\$341.023</b>	<b>\$344.240</b>	<b>\$348.627</b>	<b>\$351.942</b>	<b>\$356.855</b>	<b>\$360.126</b>	<b>\$363.592</b>	<b>\$367.110</b>	<b>\$371.854</b>	<b>\$375.478</b>
<b>Acumulado</b>	<b>\$1.737.206</b>	<b>\$4.896.217</b>	<b>\$5.225.668</b>	<b>\$5.531.927</b>	<b>\$5.841.000</b>	<b>\$6.153.978</b>	<b>\$6.470.751</b>	<b>\$6.789.750</b>	<b>\$7.112.808</b>	<b>\$7.438.898</b>	<b>\$7.768.064</b>	<b>\$8.570.928</b>	<b>\$8.911.951</b>	<b>\$9.256.191</b>	<b>\$9.604.818</b>	<b>\$9.956.761</b>	<b>\$10.313.615</b>	<b>\$10.673.742</b>	<b>\$11.037.334</b>	<b>\$11.404.444</b>	<b>\$11.776.298</b>	<b>\$12.151.777</b>

**Gráfico 8**  
*Flujo de Egresos*



## 4. ESTRATEGIA COMERCIAL

La estrategia comercial del proyecto inmobiliario busca asegurar ingresos y evaluar la viabilidad financiera mediante conexiones efectivas con el mercado, utilizando herramientas de marketing. Se enfocará en estrategias específicas para potenciar la competitividad en el mercado hotelero, destacando la ubicación del proyecto en Santo Domingo de los Tsáchilas, con la vía E20 Alóag-Santo Domingo y un pequeño bosque natural como principales diferenciadores. Los nichos de mercado prioritarios son el turismo de negocios, de placer y ocio, y el turismo de paso o de carretera. La estrategia de posicionamiento de Pambil Hotel busca que los clientes perciban la marca como de alto valor en servicio, imagen y ubicación, manteniendo costos moderados.

### 4.1. Estrategia de Posicionamiento

El posicionamiento se centra en destacar atributos significativos en comparación con otras opciones del mercado hotelero, con el objetivo de crear una marca que satisfaga las expectativas de los clientes y se posicione favorablemente (Kotler, 2011).

#### 4.1.1. Diseño de Marca, Nombre y Logo.

Para la comunicación de la marca del hotel, se han seleccionado como elementos representativos "El Pambil" y la ubicación geográfica del proyecto. El logo presenta un diseño simple y versátil, siendo un isótopo de dos colores que garantiza eficacia en diversos formatos, tanto digitales como impresos.

#### **Gráfico 9**

*Logo*



## 4.2. Diseño y gestión de productos y servicios

En el ámbito hotelero, los servicios deben ofrecer experiencias positivas y memorables, y el proyecto hotelero "Pambil Hotel" adopta la estrategia de diversificación de productos y servicios, como se detalla en la Tabla 16.

### 4.2.1. Lista de Productos.

**Tabla 16**

*Lista de Productos Pámbil Hotel*

Lista de Productos Pámbil Hotel							
Segmento	Tipo de habitación	Cant.	Cama	Baño	A.C.	Caja Fuerte	Balcón
Alojamiento-Comercial	Suite Presidencial	1	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si
	Suite Ejecutiva	1	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si
	Suite Junior	1	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No
	Habitación Doble	8	2 camas Queen (2.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si
	Habitación Triple	2	2 camas Queen (2.5 plazas) y 1 cama Twin (1.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si
Cabañas	Cabañas	4	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No
	Cabañas con piscina	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No

### 4.2.2. Características Habitacionales.

**Tabla 17**

*Servicio de Alojamiento Producto Central*

Características Habitacionales
<p>Ubicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planta 1y 2 edificio de Alojamiento Comercial.</li> <li>• Cabañas de Alojamiento</li> </ul> <p>Equipamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Camas King, Queen y Twin dependiendo de la habitación</li> <li>• Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos. Espejo y luces led de pared.</li> <li>• Balcón con vista hacia los alrededores.</li> <li>• Closet amplio en área de vestidor.</li> </ul>

Además, se ofrecen servicios complementarios para mejorar la calidad del producto central de alojamiento en comparación con la competencia detallados en la Tabla 18.

#### 4.2.3. Servicios de Alojamiento.

**Tabla 18**

*Servicio de Alojamiento, Producto de Apoyo y Esperado*

Servicio de Alojamiento, Producto de Apoyo y Esperado	
Descripción	Características
Instalaciones en general	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wifi gratis</li> <li>• Guardianía las 24 horas.</li> <li>• Recepción las 24 horas.</li> <li>• Productos y servicios a pedido del cliente las 24 horas.</li> <li>• Servicio telefónico nacional e internacional en habitaciones y espacios administrativos</li> <li>• Parqueadero dentro de las instalaciones</li> <li>• Luminaria LED a lo largo de parqueaderos y vialidad.</li> </ul>

#### 4.3. Plan de Precio

El "Pambil Hotel" busca la sostenibilidad mediante la diversificación de servicios, incluyendo habitaciones, cabañas, locales comerciales, salón de eventos, spa, entre otros. La estrategia de precios destaca la importancia de definir la tarifa base con precisión, basándose en costos estimados y análisis de la demanda, adaptándose a las dinámicas del mercado turístico en Santo Domingo de Tsáchilas como se detalla en la Tabla 19.

**Tabla 19**  
*Porcentaje de Ocupación en Función de Temporada*

Porcentaje de Ocupación en Función de Temporada			
Temporada	Meses	Porcentaje de Ocupación	
Temporada Alta	Enero-Febrero	Días entre semana	70%
	Mayo	Fines de semana	80%
Temporada Media	Marzo – Abril -Agosto	Días entre semana	50%
	Octubre – Noviembre - Diciembre	Fines de semana	60%
Temporada Baja	Junio - Julio	Días entre semana	30%
	Septiembre	Fines de semana	40%
Feriados Importantes			85%

#### 4.3.1. Estrategia Tarifaria de los Productos de Alojamiento.

Se establece un precio base de USD. 95 para la habitación doble, en correspondencia con un promedio de mercado que oscila entre USD. 109,25 y USD. 108,33. Este precio sirve como referencia para asignar valores a otras unidades de alojamiento, definiendo así las tarifas para cada producto, como se detalla en la Tabla 20.

**Tabla 20**  
*Establecimiento de Precios*

Establecimiento de Precios									
Características									
Segmento	Tipo de habitación	Cant.	Cama	Baño	A.C.	Caja Fuerte	Balcón	Precio de Habitación por noche	Total
Alojamiento-Comercial	Suite Presidencial	1	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$170,00	\$170,00
	Suite Ejecutiva	1	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$160,00	\$160,00
	Suite Junior	1	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No	\$150,00	\$150,00
	Habitación Doble	8	2 camas Queen (2.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$95,00	\$760,00
	Habitación Triple	2	2 camas Queen (2.5 plazas) y 1 cama Twin (1.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$135,00	\$270,00
Cabañas	Cabañas	4	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No	\$185,00	\$740,00
	Cabañas con piscina	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No	\$215,00	\$430,00
									<b>\$2.680,00</b>

El Hotel Pambil operará durante 20 años, abarcando temporadas alta, media y baja. La duración estimada de cada temporada en días para esos 20 años se resume en las Tablas 21 y



#### 4.3.2. Establecimiento de la Tarifa de los Productos de Alojamiento a 20 años.

Las Tablas 23 y 24 presentan los precios nocturnos de los alojamientos para un periodo de 20 años, con un aumento anual del 1%. Durante los primeros 10 años, el número de alojamientos se mantiene constante. A partir del año 11, se duplica la cantidad de suites, habitaciones dobles y triples como estrategia de crecimiento ante una anticipación de mayor demanda, mejoras en rentabilidad y competencia en el mercado. La Tabla 23 detalla las tarifas nocturnas para hospedaje durante los primeros 10 años, discriminadas por temporadas baja, media, alta y días festivos.

**Tabla 23**

*Establecimiento de Precios (1-10 años)*

Establecimiento de Precios (1-10 años)										
Características										
	Tipo de habitación	Cant.	Precio Temporada Baja	Total	Precio Temporada Media	Total	Precio Temporada Alta	Total	Precio Temporada Feriados	Total
Alojamiento	1. Suite Presidencial	1	\$170,00	\$170,00	\$178,50	\$178,50	\$187,00	\$187,00	\$204,00	\$204,00
	2. Suite Ejecutiva	1	\$160,00	\$160,00	\$168,00	\$168,00	\$176,00	\$176,00	\$192,00	\$192,00
	3. Suite Junior	1	\$150,00	\$150,00	\$157,50	\$157,50	\$165,00	\$165,00	\$180,00	\$180,00
	4. Habitación Doble	8	\$95,00	\$760,00	\$99,75	\$798,00	\$104,50	\$836,00	\$114,00	\$912,00
	5. Habitación Triple	2	\$135,00	\$270,00	\$141,75	\$283,50	\$148,50	\$297,00	\$162,00	\$324,00
Cabañas	6. Cabañas	4	\$185,00	\$740,00	\$194,25	\$777,00	\$203,50	\$814,00	\$222,00	\$888,00
	7. Cabañas con piscina	2	\$215,00	\$430,00	\$225,75	\$451,50	\$236,50	\$473,00	\$258,00	\$516,00
				<b>\$2.680,00</b>		<b>\$2.814,00</b>		<b>\$2.948,00</b>		<b>\$3.216,00</b>

La Tabla 24 muestra las tarifas nocturnas de alojamiento para las temporadas baja, media, alta y días festivos del año 11 al 20 del periodo operativo del hotel.

**Tabla 24**

*Establecimiento de Precios (11-20) años*

Establecimiento de Precios (11-20) años										
Características										

	Tipo de habitación	Cant	Precio Temporada Baja	Total	Precio Temporada Media	Total	Precio Temporada Alta	Total	Precio Temporada Feriados	Total
Alojamiento	1. Suite Presidencial	2	\$187,79	\$375,57	\$197,18	\$394,35	\$206,56	\$413,13	\$225,34	\$450,69
	2. Suite Ejecutiva	2	\$176,74	\$353,48	\$185,58	\$371,15	\$194,41	\$388,83	\$212,09	\$424,17
	3. Suite Junior	2	\$165,69	\$331,39	\$173,98	\$347,96	\$182,26	\$364,53	\$198,83	\$397,66
	4. Habitación Doble	12	\$104,94	\$1.259,27	\$110,19	\$1.322,23	\$115,43	\$1.385,20	\$125,93	\$1.511,12
	5. Habitación Triple	3	\$149,12	\$447,37	\$156,58	\$469,74	\$164,04	\$492,11	\$178,95	\$536,85
Cabañas	6. Cabañas	4	\$204,36	\$817,42	\$214,57	\$858,29	\$224,79	\$899,16	\$245,23	\$980,90
	7. Cabañas con piscina	2	\$237,49	\$474,99	\$249,37	\$498,74	\$261,24	\$522,49	\$284,99	\$569,99
				<b>\$4.059,49</b>		<b>\$4.262,46</b>		<b>\$4.465,43</b>		<b>\$4.871,38</b>

La Tabla 25 detalla los ingresos anuales por alojamiento del primer al segundo año, dividiendo los ingresos según la ocupación, tipo de día y categoría de temporada. Es importante señalar que el primer año de operación abarca 10 meses debido a la fase inicial de construcción del hotel.

#### 4.4. Establecimientos de los tipos de Ingreso Pámbil Hotel

##### 4.4.1. Alojamiento y Hospedaje.

**Tabla 25**

*Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento Año 1 y Año 2*

Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento Año 1 y Año 2				
Ocupación	Días	2024	2025	2026
		0	1	2
	<b>Fines de semana</b>			
80%	Temporada Alta	\$0	\$18.867	\$59.550
60%	Temporada Media	\$0	\$77.666	\$80.148
40%	Temporada Baja	\$0	\$26.800	\$25.985
	<b>Entre Semana</b>			
70%	Temporada Alta	\$0	\$47.463	\$127.138
50%	Temporada Media	\$0	\$174.468	\$180.476
30%	Temporada Baja	\$0	\$53.064	\$54.407
85%	<b>Feriados importantes</b>	\$0	\$38.270	\$38.653

	<b>Total</b>	<b>\$0</b>	<b>\$436.599</b>	<b>\$566.357</b>
--	--------------	------------	------------------	------------------

La Tabla 26 muestra tipos de locales, áreas y costos de arrendamiento por metro cuadrado y se detalla la renta anual del segundo año, sumando \$149,814 para todas las propiedades en alquiler.

#### 4.4.2. Unidades de alquiler a 20 años.

**Tabla 26**  
*Unidades de Alquiler*

<b>Unidades de Alquiler</b>				
<b>Tipo de alquiler</b>	<b>Unidad</b>	<b>Área Alquiler</b>	<b>Renta \$/m2</b>	<b>Renta Anual</b>
Cafetería	1	127,15 m2	12	\$ 18.310
Local Comercial 1	1	41,43 m2	12	\$ 5.965
Local Comercial 2	1	41,43 m2	12	\$ 5.965
Tienda de Conveniencia	1	112,77 m2	12	\$ 16.239
Gimnasio Principal	1	197,87 m2	12	\$ 28.493
Spa	1	779,60 m2	8	\$ 74.842
<b>Total</b>				<b>\$ 149.814</b>

La Tabla 27 ofrece un desglose del ingreso anual de la cancha sintética para el primer año, discriminando los ingresos generados por cada actividad específica. El total anual alcanza los \$97,596.

#### 4.4.3. Cancha Sintética.

**Tabla 27**  
*Ingreso Anual Cancha Sintética*

<b>Ingreso Anual Cancha Sintética</b>	
<b>Actividad</b>	<b>Ingreso Anual</b>
Ingresos por Eventos Cancha Sintética	\$16.200
Ingresos Fútbol Cancha Sintética	\$81.396
<b>Total</b>	<b>\$97.596</b>

La Tabla 28 detalla los ingresos del salón de eventos en el año 1, desglosados por actividad, con un total acumulado de \$49,680. Así mismo se desglosa los ingresos anuales del salón de eventos por actividad y día de la semana, alcanzando un total anual de \$58,080.

#### 4.4.4. Salón de Eventos.



#### 4.5. Ingresos del proyecto a 20 años

La Tabla 31 ofrece un desglose completo de los ingresos anuales por alojamientos, discriminando por temporada y días de la semana, con distinción entre días laborables y fines de semana, incluyendo totales parciales para cada año

##### 4.5.1. Ingresos a 20 años por Alojamiento.

**Tabla 31**

*Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento*

Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento																						
	Días	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	<b>Fines de semana</b>																					
80%	Temporada Alta	\$0	\$18.86 7	\$59.55 0	\$62.55 1	\$63.17 6	\$53.99 2	\$54.53 1	\$62.58 7	\$65.74 2	\$63.84 5	\$64.48 4	\$89.30 9	\$90.20 2	\$94.74 8	\$95.69 5	\$81.78 3	\$	\$	\$	\$	\$
60%	Temporada Media	\$0	\$77.66 6	\$80.14 8	\$77.50 5	\$78.28 0	\$80.82 0	\$83.40 3	\$82.44 4	\$81.45 9	\$84.10 2	\$83.09 6	\$115.0 86	\$121.4 03	\$117.4 00	\$118.5 74	\$122.4 21	\$	\$	\$	\$	\$
40%	Temporada Baja	\$0	\$26.80 0	\$25.98 5	\$27.33 9	\$29.82 1	\$31.23 5	\$30.42 0	\$28.44 9	\$28.73 3	\$30.18 1	\$31.65 6	\$43.84 2	\$39.36 1	\$41.41 1	\$45.17 1	\$47.31 2	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>Entre Semana</b>																					
70%	Temporada Alta	\$0	\$47.46 3	\$127.1 38	\$126.3 05	\$138.1 98	\$137.4 33	\$138.8 07	\$142.3 86	\$134.9 60	\$136.3 10	\$146.7 00	\$203.1 77	\$192.5 81	\$191.3 18	\$209.3 34	\$208.1 74	\$	\$	\$	\$	\$
50%	Temporada Media	\$0	\$174.4 68	\$180.4 76	\$185.1 51	\$181.2 04	\$187.4 09	\$187.8 04	\$185.2 01	\$194.5 96	\$195.0 18	\$192.3 52	\$266.4 04	\$273.3 73	\$280.4 55	\$274.4 76	\$283.8 74	\$	\$	\$	\$	\$
30%	Temporada Baja	\$0	\$53.06 4	\$54.40 7	\$54.13 1	\$53.01 5	\$52.70 9	\$54.08 1	\$56.32 9	\$56.89 2	\$56.59 0	\$56.27 7	\$77.94 2	\$82.41 2	\$81.99 3	\$80.30 4	\$79.84 0	\$	\$	\$	\$	\$
85%	<b>Feridos importantes</b>	\$0	\$38.27 0	\$38.65 3	\$39.04 0	\$39.43 0	\$39.82 4	\$40.22 3	\$40.62 5	\$41.03 1	\$41.44 1	\$41.85 6	\$57.96 9	\$58.54 9	\$59.13 5	\$59.72 6	\$60.32 3	\$	\$	\$	\$	\$
	<b>Total Parcial</b>	<b>\$0</b>	<b>\$436.5 99</b>	<b>\$566.3 57</b>	<b>\$572.0 21</b>	<b>\$583.1 25</b>	<b>\$583.4 21</b>	<b>\$589.2 69</b>	<b>\$598.0 21</b>	<b>\$603.4 12</b>	<b>\$607.4 87</b>	<b>\$616.4 20</b>	<b>\$853.7 30</b>	<b>\$857.8 80</b>	<b>\$866.4 59</b>	<b>\$883.2 80</b>	<b>\$883.7 27</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
			<b>82.601</b>	<b>94.803</b>	<b>99.581</b>	<b>96.709</b>	<b>97.676</b>											<b>126.333</b>	<b>124.881</b>	<b>123.388</b>	<b>127.392</b>	<b>125.868</b>
			<b>46.079</b>	<b>43.092</b>	<b>43.523</b>	<b>45.717</b>	<b>47.950</b>															
			<b>210.256</b>	<b>215.677</b>	<b>204.428</b>	<b>206.473</b>	<b>222.212</b>															
			<b>284.473</b>	<b>280.531</b>	<b>294.761</b>	<b>295.401</b>	<b>291.362</b>															
			<b>81.918</b>	<b>85.323</b>	<b>86.176</b>	<b>85.719</b>	<b>85.244</b>															
			<b>60.926</b>	<b>61.536</b>	<b>62.151</b>	<b>62.773</b>	<b>\$63.400</b>															
			<b>892.586</b>	<b>905.843</b>	<b>914.009</b>	<b>920.182</b>	<b>933.712</b>															

La Tabla 32 presenta un desglose detallado del flujo de ingresos anuales por alquileres durante 20 años, especificando el ingreso total anual por zona del hotel y totales parciales para cada año.

#### 4.5.2. Ingresos a 20 años por Arriendos.

**Tabla 32**

*Flujo de Ingresos Anuales por Arriendos*

Flujo de Ingresos Anuales por Arriendos																					
	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
Ingreso Bruto del Alquiler	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Cafetería	\$ -	\$15.258	\$18.310	\$18.493	\$18.678	\$18.864	\$19.053	\$19.244	\$19.436	\$19.630	\$19.827	\$20.025	\$20.225	\$20.427	\$20.632	\$20.838	\$21.046	\$21.257	\$21.469	\$21.684	\$21.901
Local Comercial 1	\$ -	\$4.971	\$5.965	\$6.025	\$6.085	\$6.146	\$6.207	\$6.269	\$6.332	\$6.396	\$6.459	\$6.524	\$6.589	\$6.655	\$6.722	\$6.789	\$6.857	\$6.925	\$6.995	\$7.065	\$7.135
Local Comercial 2	\$ -	\$4.971	\$5.965	\$6.025	\$6.085	\$6.146	\$6.207	\$6.269	\$6.332	\$6.396	\$6.459	\$6.524	\$6.589	\$6.655	\$6.722	\$6.789	\$6.857	\$6.925	\$6.995	\$7.065	\$7.135
Tienda de Conveniencia	\$ -	\$13.532	\$16.239	\$16.401	\$16.565	\$16.731	\$16.898	\$17.067	\$17.238	\$17.410	\$17.584	\$17.760	\$17.938	\$18.117	\$18.298	\$18.481	\$18.666	\$18.853	\$19.041	\$19.232	\$19.424
Gimnasio Principal	\$ -	\$23.744	\$28.493	\$28.778	\$29.066	\$29.357	\$29.650	\$29.947	\$30.246	\$30.549	\$30.854	\$31.163	\$31.474	\$31.789	\$32.107	\$32.428	\$32.752	\$33.080	\$33.411	\$33.745	\$34.082
Spa	\$ -	\$62.368	\$74.842	\$75.590	\$76.346	\$77.109	\$77.880	\$78.659	\$79.446	\$80.240	\$81.043	\$81.853	\$82.672	\$83.498	\$84.333	\$85.177	\$86.028	\$86.889	\$87.758	\$88.635	\$89.522
<b>Total Parcial</b>	\$ -	\$124.845	\$149.814	\$151.312	\$152.825	\$154.353	\$155.897	\$157.456	\$159.030	\$160.621	\$162.227	\$163.849	\$165.488	\$167.142	\$168.814	\$170.502	\$172.207	\$173.929	\$175.668	\$177.425	\$179.199

#### 4.5.3. Ingresos a 20 años por la Cancha Sintética.

En la Tabla 33 se detalla el flujo de ingresos anuales de la Cancha Sintética, incluyendo los ingresos por alquiler de eventos y partidos de fútbol, con totales parciales para cada año.

**Tabla 33**

*Flujo de Ingresos Anual por la Cancha Sintética - Uso de Fútbol - Uso de Eventos al aire libre*

Flujo de Ingresos Anual por la Cancha Sintética - Uso de Fútbol - Uso de Eventos al aire libre																				
Totales/ Años	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ingresos por Eventos	\$13.950	\$16.200	\$16.362	\$16.526	\$16.691	\$16.858	\$17.026	\$17.197	\$17.369	\$17.542	\$17.718	\$17.895	\$18.074	\$18.255	\$18.437	\$18.621	\$18.808	\$18.996	\$19.186	\$19.378
Ingresos Fútbol	\$68.922	\$81.396	\$82.210	\$83.032	\$83.862	\$84.701	\$85.548	\$86.403	\$87.268	\$88.140	\$89.022	\$89.912	\$90.811	\$91.719	\$92.636	\$93.563	\$94.498	\$95.443	\$96.398	\$97.362
<b>Total Parcial</b>	\$82.872	\$97.596	\$98.572	\$99.558	\$100.553	\$101.559	\$102.574	\$103.600	\$104.636	\$105.682	\$106.739	\$107.807	\$108.885	\$109.974	\$111.073	\$112.184	\$113.306	\$114.439	\$115.583	\$116.739

En la Tabla 34 se registra detalladamente el flujo de ingresos anuales generados por el Salón de Eventos, especificando las ganancias diarias para cada año y proporcionando un total parcial acumulado a lo largo de 20 años.

#### 4.5.4. Ingresos a 20 años por el Salón de Eventos.

**Tabla 34**

*Flujo de Ingresos Anuales debido al Salón de Eventos*

Flujo de Ingresos Anuales debido al Salón de Eventos																				
Totales/ Años	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Ingreso Viernes-Sábado	\$26.460	\$32.760	\$32.760	\$33.088	\$33.418	\$33.753	\$34.090	\$34.431	\$34.775	\$35.123	\$35.474	\$35.829	\$36.187	\$36.549	\$36.915	\$37.284	\$37.657	\$38.033	\$38.414	\$38.798
Ingreso Domingos	\$8.820	\$10.920	\$10.920	\$11.029	\$11.139	\$11.251	\$11.363	\$11.477	\$11.592	\$11.708	\$11.825	\$11.943	\$12.062	\$12.183	\$12.305	\$12.428	\$12.552	\$12.678	\$12.805	\$12.933
Ingreso Lunes a Jueves	\$14.400	\$14.400	\$14.400	\$14.544	\$14.689	\$14.836	\$14.985	\$15.135	\$15.286	\$15.439	\$15.593	\$15.749	\$15.907	\$16.066	\$16.226	\$16.389	\$16.552	\$16.718	\$16.885	\$17.054
<b>Total Parcial</b>	<b>\$49.680</b>	<b>\$58.080</b>	<b>\$58.080</b>	<b>\$58.661</b>	<b>\$59.247</b>	<b>\$59.840</b>	<b>\$60.438</b>	<b>\$61.043</b>	<b>\$61.653</b>	<b>\$62.270</b>	<b>\$62.892</b>	<b>\$63.521</b>	<b>\$64.156</b>	<b>\$64.798</b>	<b>\$65.446</b>	<b>\$66.100</b>	<b>\$66.761</b>	<b>\$67.429</b>	<b>\$68.103</b>	<b>\$68.784</b>

La Tabla 35 detalla el flujo de ingresos anuales provenientes de las membresías a lo largo de 20 años, desglosando el número de membresías emitidas y sus ingresos anuales correspondientes por año. También muestra el ingreso total anual por la mensualidad y totales parciales anuales.

#### 4.5.5. Ingresos a 20 años por Membresías.

**Tabla 35**

*Flujo de Ingresos Anuales debido a las Membresías*

Flujo de Ingresos Anuales debido a las Membresías																				
Tipo	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Membresías por Año	30	45	60	75	80	85	85	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Ingresos Anuales Membresías	\$45.000	\$67.500	\$90.000	\$112.500	\$120.000	\$127.500	\$127.500	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000	\$135.000
Ingresos Anuales Mensualidad	\$18.000	\$27.000	\$36.000	\$45.000	\$48.000	\$51.000	\$51.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000	\$54.000
<b>Total Parcial</b>	<b>\$63.000</b>	<b>\$94.500</b>	<b>\$126.000</b>	<b>\$157.500</b>	<b>\$168.000</b>	<b>\$178.500</b>	<b>\$178.500</b>	<b>\$189.000</b>	<b>\$189.945</b>	<b>\$190.895</b>	<b>\$191.849</b>	<b>\$192.808</b>	<b>\$193.772</b>	<b>\$194.741</b>	<b>\$195.715</b>	<b>\$196.694</b>	<b>\$197.677</b>	<b>\$198.665</b>	<b>\$199.659</b>	<b>\$200.657</b>

#### 4.6. Flujo de Ingresos Anuales a 20 años

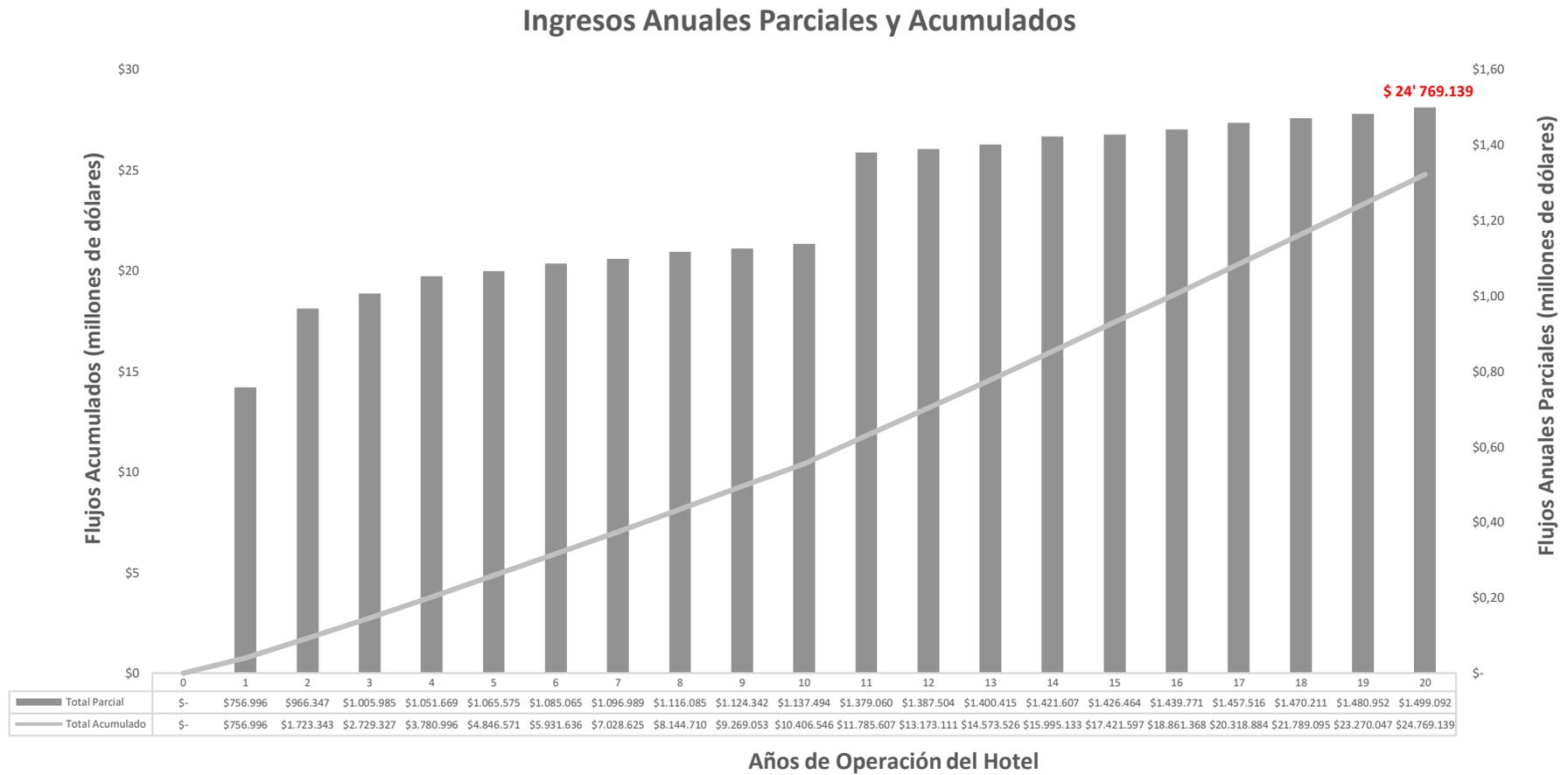
**Tabla 36**

*Flujo de Ingresos Anuales*

Flujo de Ingresos Anuales																					
Ingreso Anual	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Alojamiento	\$ -	\$436.599	\$566.357	\$572.021	\$583.125	\$583.421	\$589.269	\$598.021	\$603.412	\$607.487	\$616.420	\$853.730	\$857.880	\$866.459	\$883.280	\$883.727	\$892.586	\$905.843	\$914.009	\$920.182	\$933.712
Arriendos	\$ -	\$124.845	\$149.814	\$151.312	\$152.825	\$154.353	\$155.897	\$157.456	\$159.030	\$160.621	\$162.227	\$163.849	\$165.488	\$167.142	\$168.814	\$170.502	\$172.207	\$173.929	\$175.668	\$177.425	\$179.199
Cancha Sintética	\$ -	\$82.872	\$97.596	\$98.572	\$99.558	\$100.553	\$101.559	\$102.574	\$103.600	\$104.636	\$105.682	\$106.739	\$107.807	\$108.885	\$109.974	\$111.073	\$112.184	\$113.306	\$114.439	\$115.583	\$116.739
Salón de Eventos	\$ -	\$49.680	\$58.080	\$58.080	\$58.661	\$59.247	\$59.840	\$60.438	\$61.043	\$61.653	\$62.270	\$62.892	\$63.521	\$64.156	\$64.798	\$65.446	\$66.100	\$66.761	\$67.429	\$68.103	\$68.784
Membresías	\$ -	\$63.000	\$94.500	\$126.000	\$157.500	\$168.000	\$178.500	\$178.500	\$189.000	\$189.945	\$190.895	\$191.849	\$192.808	\$193.772	\$194.741	\$195.715	\$196.694	\$197.677	\$198.665	\$199.659	\$200.657
<b>Total Parcial</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$756.996</b>	<b>\$966.347</b>	<b>\$1.005.985</b>	<b>\$1.051.669</b>	<b>\$1.065.575</b>	<b>\$1.085.065</b>	<b>\$1.096.989</b>	<b>\$1.116.085</b>	<b>\$1.124.342</b>	<b>\$1.137.494</b>	<b>\$1.379.060</b>	<b>\$1.387.504</b>	<b>\$1.400.415</b>	<b>\$1.421.607</b>	<b>\$1.426.464</b>	<b>\$1.439.771</b>	<b>\$1.457.516</b>	<b>\$1.470.211</b>	<b>\$1.480.952</b>	<b>\$1.499.092</b>
<b>Total Acumulado</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$756.996</b>	<b>\$1.723.343</b>	<b>\$2.729.327</b>	<b>\$3.780.996</b>	<b>\$4.846.571</b>	<b>\$5.931.636</b>	<b>\$7.028.625</b>	<b>\$8.144.710</b>	<b>\$9.269.053</b>	<b>\$10.406.546</b>	<b>\$11.785.607</b>	<b>\$13.173.111</b>	<b>\$14.573.526</b>	<b>\$15.995.133</b>	<b>\$17.421.597</b>	<b>\$18.861.368</b>	<b>\$20.318.884</b>	<b>\$21.789.095</b>	<b>\$23.270.047</b>	<b>\$24.769.139</b>

La Tabla 36 detalla el flujo de ingresos anuales a lo largo de 20 años, incluyendo alquileres y hospedajes por zonas del hotel. La Ilustración 13 muestra los flujos anuales, con un total acumulado de \$24,769,139.

**Gráfico 10**  
*Ingresos Anuales Parciales y Acumulados*



## 5. EVALUACIÓN FINANCIERA

La planificación financiera es clave para el éxito a largo plazo del proyecto hotelero. Un análisis detallado permite comprender la situación económica, interpretar resultados operativos, calcular el rendimiento de la inversión y evaluar los riesgos de manera exhaustiva.

### 5.1.1. Análisis Dinámico Puro.

Ante la complejidad del proyecto hotelero y la inviabilidad económica indicada por un VAN negativo en un análisis dinámico puro, se optará por un enfoque dinámico que considere los flujos financieros a lo largo del tiempo y posibles escenarios para evaluar la viabilidad financiera a largo plazo del hotel.

### 5.1.2. Análisis Dinámico Apalancado.

El análisis dinámico del proyecto hotelero examinará la evolución de las variables financieras clave durante los 20 años del proyecto, modelando ingresos, gastos y utilidades. Al considerar un apalancamiento de un préstamo financiero con un acreedor.

### 5.1.3. Condiciones de Financiamiento y de la Tasa de Descuento.

Se evaluó la viabilidad financiera del préstamo propuesto obtenido en la CFN, centrado en el sector productivo de las Pymes. El análisis se enfoca en determinar el impacto del préstamo, y la estructura de financiamiento se detalla en una tabla que especifica el monto a solicitar y el aporte de capital propio.

**Tabla 37**  
*Condiciones del Préstamo*

Condiciones del Préstamo		
Descripción	Valor	%
Inversión Total	\$4.922.181	100%
Monto a solicitar	<b>\$2.000.000</b>	41%
Plazo	8 años	
Tasa Activa Efectiva	11,26%	
Período de gracia	1 año	
<b>Capital Propio</b>	<b>\$2.922.181</b>	

Condiciones del Préstamo		
Descripción	Valor	%
Inversión Total	\$4.922.181	100%
Monto a solicitar	<b>\$2.000.000</b>	41%
Plazo	8 años	
Tasa Activa Efectiva	11,26%	
Período de gracia	1 año	
<b>Capital Propio</b>	<b>\$2.922.181</b>	

#### 5.1.4. Determinación de la Tasa de Descuento.

La tasa de descuento utilizada en el análisis se compone de tres elementos clave: la tasa de bonos del Tesoro de EE. UU. como referencia segura, la prima histórica del mercado hotelero en EE. UU. que refleja el rendimiento adicional, y un ajuste al mercado ecuatoriano considerando el riesgo país promedio de los últimos 5 años.

**Tabla 38**  
*Método CAPM-Comparativo*

Método CAPM-Comparativo		
Descripción	Valor Actual	Simbología
Tasa libre de riesgo (10 años)	2,03%	rf
Rendimiento del mercado (Santo Domingo)	8,45%	rm
Prima de riesgo histórica	6,42%	(rm-rf)
Coeficiente Hoteles	0,97	$\beta$
Riesgo país promedio (2019)	10,43%	Rp
Tasa de descuento Efectiva	18,68%	$CAPM=rf+\beta(rm-rf)+Rp$

La tasa de descuento se forma al combinar tres elementos, reflejando el rendimiento seguro y compensando los riesgos y oportunidades específicos del mercado hotelero en Ecuador.

**Tabla 39**  
*Ponderación de Tasa*

Ponderación de Tasa		
Descripción	Valor	%
Capital Propio (Kp)	\$2.922.181	59%
Tasa efectiva anual (re)	18,68%	
Capital del Préstamo (kc)	\$2.000.000	41%

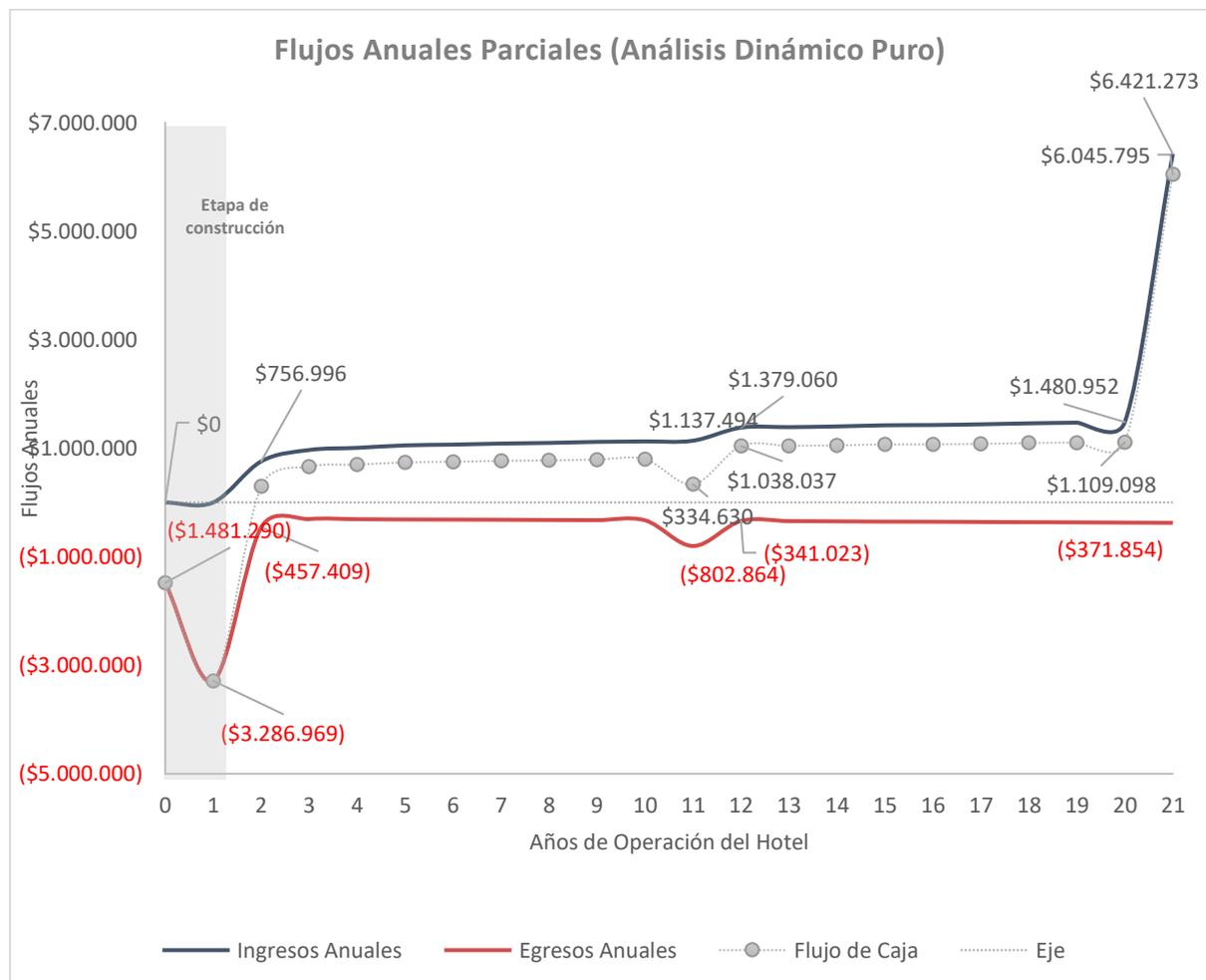
Tasa efectiva anual (rc)	11,26%	
Inversión Total (kt)	\$4.922.181	100%
Tasa efectiva anual ponderada (rpnd)	15,67%	
$r_{pound} = \frac{k_p r_e + k_c r_c}{k_t}$		

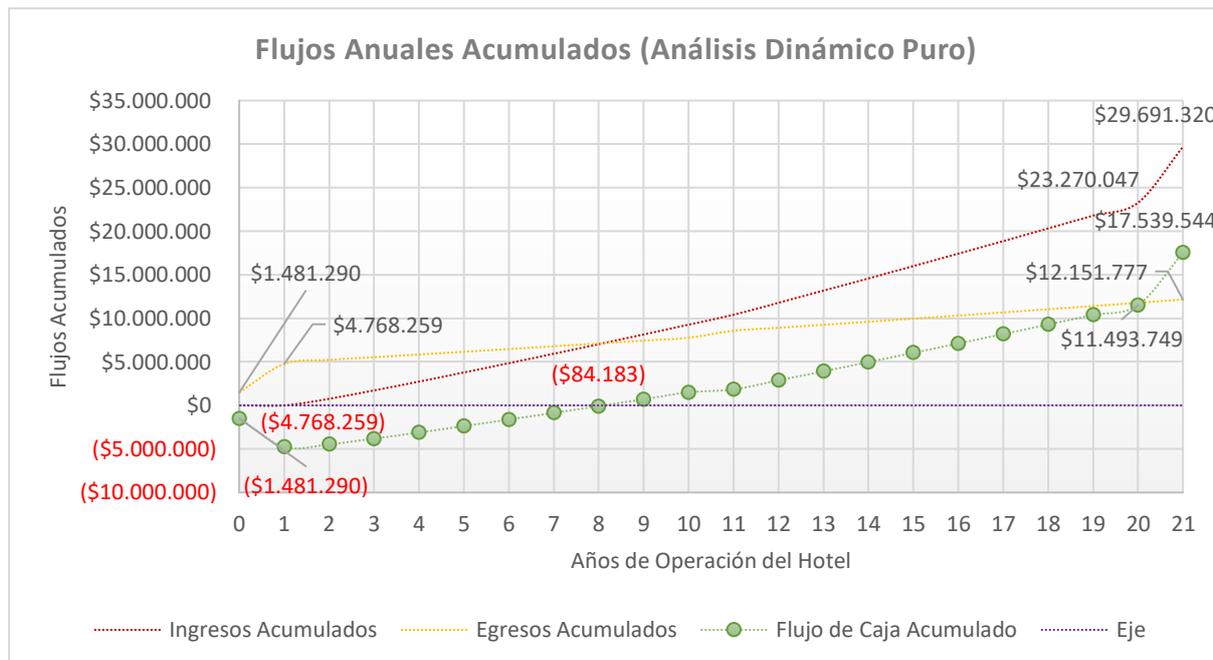
La tasa de descuento ponderada resulta del equilibrio entre la tasa propuesta por la CFN y la obtenida mediante el método CAPM (CFN, 2023). Con un 59% de ponderación para el capital propio a una tasa del 18,68% y un 41% para el capital del préstamo con una tasa del 11,26%, se alcanza una tasa efectiva anual ponderada del 15,67%, como se refleja en la tabla 39.

## 5.2. Flujo Financiero Puro

### Gráfico 11

*Flujos Anuales Parciales (Análisis Dinámico Puro)*



**Gráfico 12***Flujos Anuales Acumulados (Análisis Dinámico Puro)***Tabla 40***Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Puro)*

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Puro)			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor (x)	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	X>0	\$-998.350	Negativo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	X>18,68%	15,17%	Negativo

**5.3. Análisis de Sensibilidades, Puro Dinámico**

No existe sensibilidades debido a que el proyecto es inviable según este Análisis Dinámico Puro.

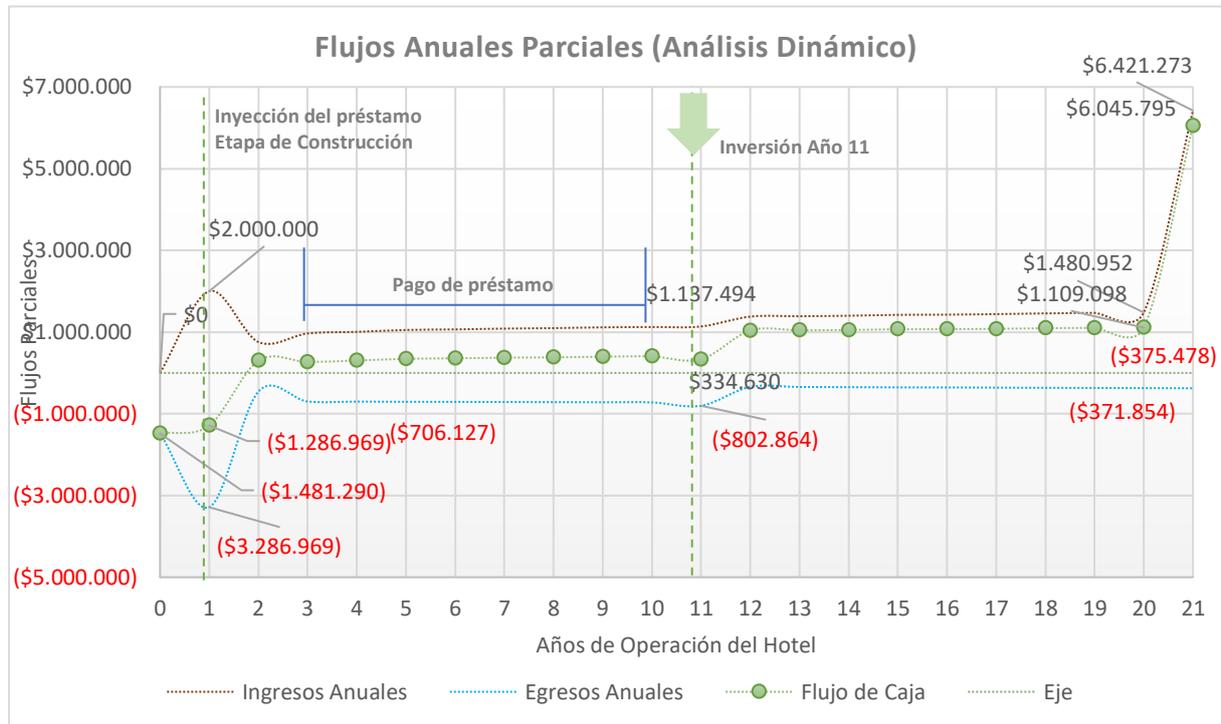
**5.4. Flujo Financiero Apalancado**

A lo largo de los 20 años, el flujo de caja del hotel exhibe una tendencia positiva, comenzando con ingresos anuales inferiores a los egresos debido a costos iniciales financiados con un crédito de \$2,000,000. Con el tiempo, los ingresos superan los egresos, mostrando mejora en la rentabilidad. Durante los primeros diez años, los ingresos aumentan gradualmente, alcanzando su punto máximo en el undécimo año con \$1,379,060 anuales debido a la

ampliación del bloque principal de alojamiento. Después, los ingresos se mantienen estables y elevados.

### Gráfico 13

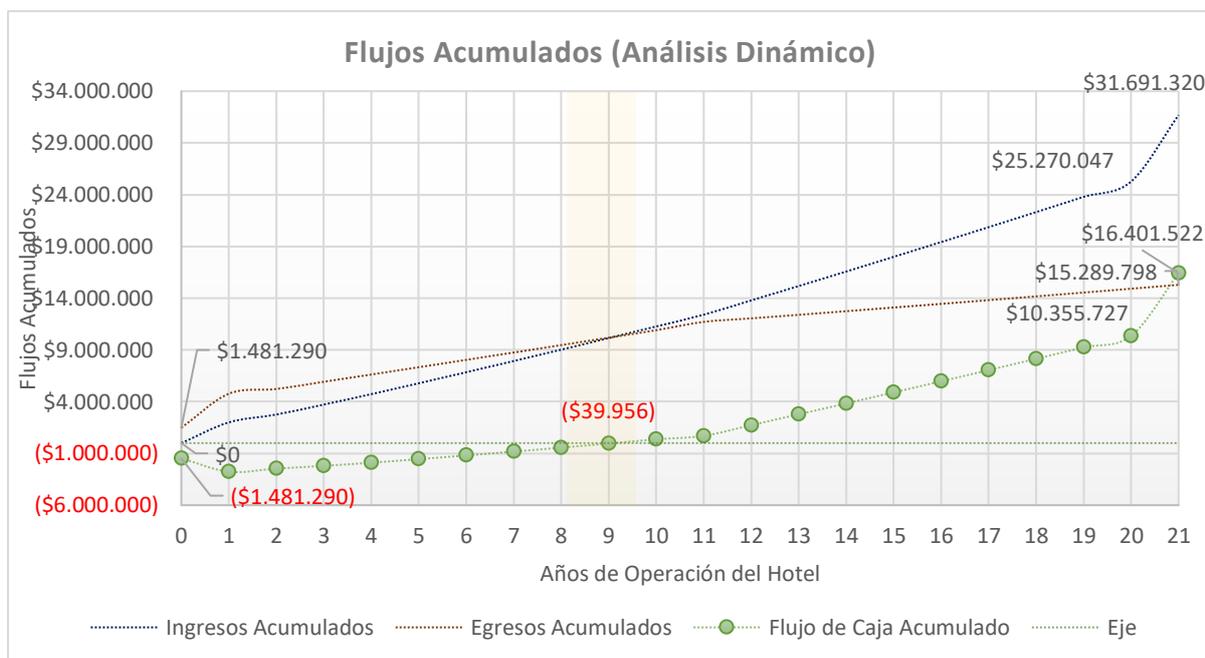
#### Flujos Anuales Parciales (Análisis Dinámico)



A lo largo de los 20 años del proyecto hotelero, se observa un flujo de caja progresivamente positivo, alcanzando el punto de equilibrio en el año 8 y experimentando un notable aumento en los ingresos acumulados desde el undécimo año debido a la expansión del bloque principal de alojamiento. Posteriormente, los ingresos se mantienen estables y elevados. Al finalizar los 20 años, la estrategia incluye la desinversión mediante la venta del hotel, ofreciendo a los inversores un retorno final y posiblemente rendimientos adicionales.

### Gráfico 14

#### Flujos Acumulados (Análisis Dinámico)



### Tabla 41

#### Indicadores Financieros (Análisis Dinámico)

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico)			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor (x)	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	$X > 0$	\$344.642	Positivo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	$X > 15,67\%$	17,10%	Positivo

La tabla de indicadores financieros muestra los siguientes resultados:

El proyecto hotelero demuestra su rentabilidad con un Valor Actual Neto (VAN) de \$344.642 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 17,10%, superando la tasa de descuento del 15,67%. Estos indicadores respaldan la viabilidad financiera y sugieren rendimientos positivos a lo largo del tiempo.

### 5.5. Análisis de Sensibilidades, Dinámico Apalancado

Se procede a evaluar todos los flujos de caja mediante el análisis de indicadores financieros y la variación de costos e ingresos.

### 5.5.1. Análisis de Sensibilidad al aumento de costos.

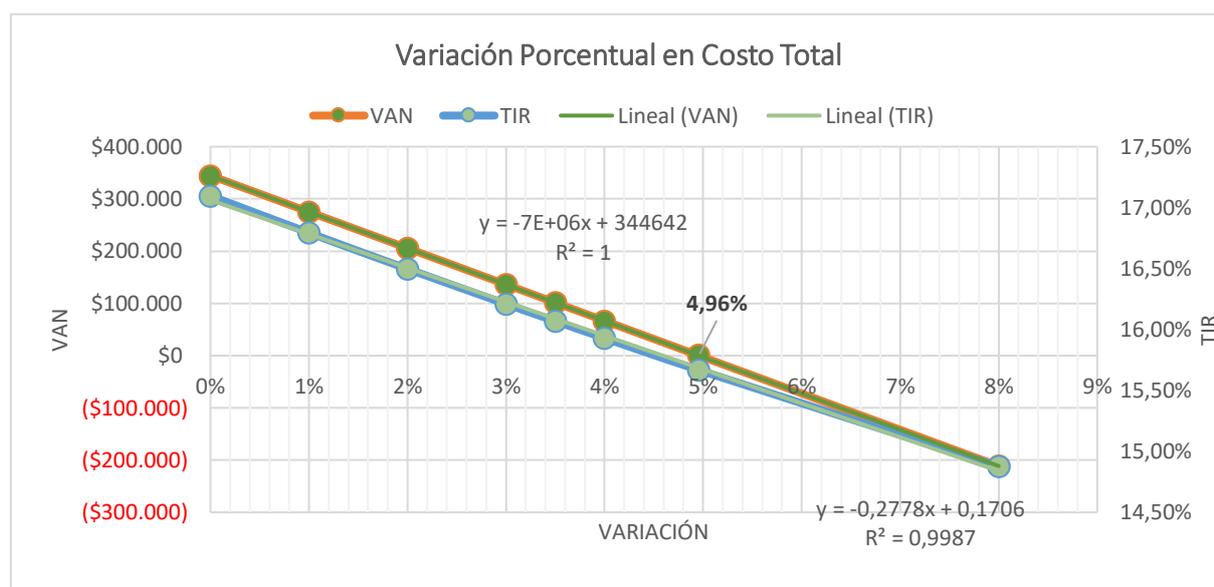
**Tabla 42**

*Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales*

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales								
	0%	1%	2%	3%	4%	4%	4,96%	8%
<b>VAN</b>	\$344.642	\$275.124	\$205.606	\$136.088	\$101.329	\$66.570	\$0	<b>-\$211.502</b>
<b>TIR</b>	17,10%	16,79%	16,50%	16,21%	16,07%	15,93%	15,67%	14,87%

**Gráfico 15**

*Variación Porcentual en Costo Total*



**Tabla 43**

*Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Construcción*

Sensibilidad a la Variación en Elevación de Costos de Construcción								
	0%	2%	3%	4%	5%	6%	6,88%	8%
<b>VAN</b>	\$344.642	\$244.411	\$194.295	\$144.179	\$94.064	\$43.948	\$0	<b>-\$56.283</b>
<b>TIR</b>	17,10%	16,66%	16,44%	16,24%	16,03%	15,84%	15,67%	15,46%

**Tabla 44**

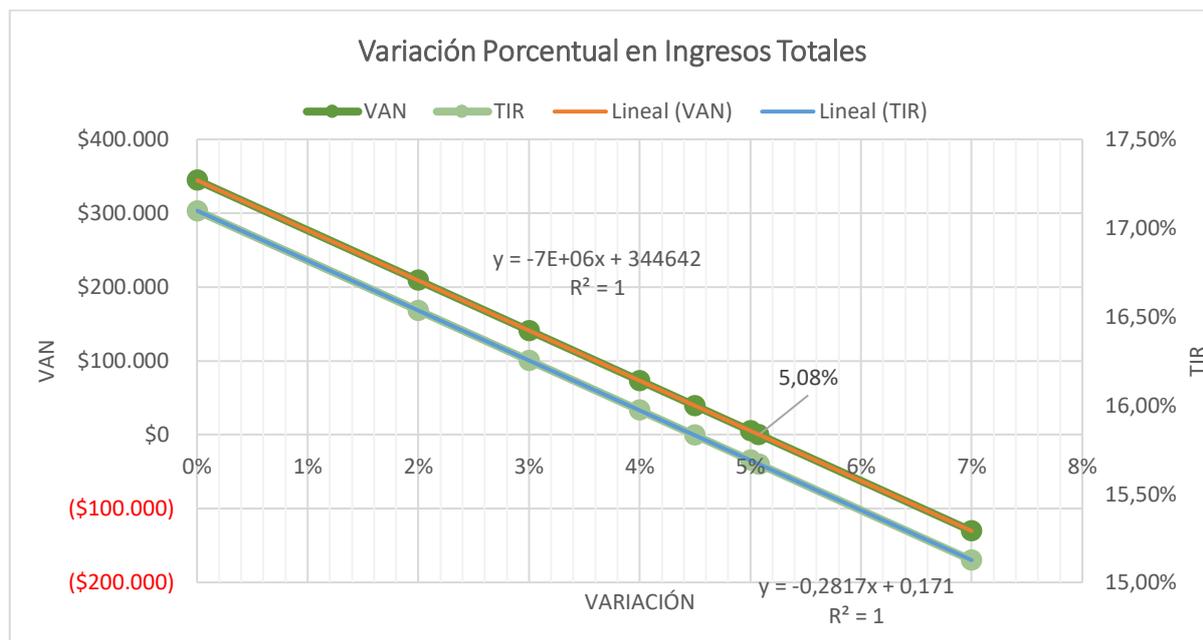
*Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación*

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación								
	0%	2%	8%	10%	12%	15%	17,76%	20%
<b>VAN</b>	\$344.642	\$305.837	\$189.423	\$150.619	\$111.814	\$53.607	\$0	<b>-\$43.405</b>
<b>TIR</b>	17,10%	16,93%	16,45%	16,29%	16,13%	15,89%	15,67%	15,49%

### 5.5.2. Análisis de sensibilidades a la disminución de ingresos.

**Tabla 45***Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales*

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales								
	0%	-2%	-3%	-4%	-5%	-5%	-5,08%	-7%
<b>VAN</b>	\$344.642	\$208.934	\$141.080	\$73.226	\$39.299	\$5.372	\$0	<b>-\$130.336</b>
<b>TIR</b>	17,10%	16,53%	16,25%	15,97%	15,83%	15,69%	15,67%	15,13%

**Gráfico 16***Variación Porcentual en Ingresos Totales***Tabla 46***Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento*

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento								
	0%	-2%	-4%	-5%	-6%	-7%	-9,21%	-12%
<b>VAN</b>	\$344.642	\$269.807	\$194.973	\$157.555	\$120.138	\$82.721	\$0	<b>-\$104.366</b>
<b>TIR</b>	17,10%	16,79%	16,47%	16,32%	16,16%	16,01%	15,67%	15,24%

**Tabla 47***Variación en Porcentaje de Ocupación*

Variación en Porcentaje de Ocupación		
		% Ocupación
Fines de Semana	Esperada	Variación Límite

Temporada Alta	80%	73%
Temporada Media	60%	54%
Temporada Baja	40%	36%
<b>% Ocupación</b>		
<b>Entre Semana</b>	<b>Esperada</b>	<b>Variación Límite</b>
Temporada Alta	70%	64%
Temporada Media	50%	45%
Temporada Baja	30%	27%
<b>% Ocupación</b>		
<b>Feridos Importantes</b>	85%	77%

**Tabla 48**

*Sensibilidad a la Variación en la Disminución de los Ingresos por Alquiler*

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alquiler (incluido Salón de Eventos y Cancha Sintética)								
	0%	-2%	-6%	-8%	-10%	-12%	-18,30%	-20%
<b>VAN</b>	\$344.642	\$306.970	\$231.626	\$193.953	\$156.281	\$118.609	\$0	<b>\$-32.079</b>
<b>TIR</b>	17,10%	16,94%	16,62%	16,47%	16,31%	16,16%	15,67%	15,54%

### 5.5.3. Análisis de sensibilidad a la variación de ingresos y costos.

**Tabla 49**

*Variación en la Disminución de Ingresos Totales y Incremento de Costos*

	VAN	Variación en Disminución de Ingresos								
	\$344.642	0%	-1%	-2%	-3%	-4%	-5%	-6%	-8%	-10%
Variación en Incremento de Costos	0%	\$344.642	\$276.788	\$208.934	\$141.080	\$73.226	\$5.372	\$-62.482	\$-198.190	\$-333.898
	1%	\$275.124	\$207.270	\$139.416	\$71.562	\$3.708	\$-64.146	\$-132.000	\$-267.708	\$-403.416
	2%	\$205.606	\$137.752	\$69.898	\$2.044	\$-65.810	\$-133.664	\$-201.518	\$-337.226	\$-472.934
	3%	\$136.088	\$68.234	\$380	\$-67.474	\$-135.328	\$-203.182	\$-271.036	\$-406.744	\$-542.452
	4%	\$66.570	\$-1.284	\$-69.138	\$-136.992	\$-204.846	\$-272.700	\$-340.554	\$-476.262	\$-611.970
	5%	\$-2.948	\$-70.802	\$-138.656	\$-206.510	\$-274.364	\$-342.218	\$-410.072	\$-545.780	\$-681.488
	6%	\$-72.466	\$-140.320	\$-208.174	\$-276.028	\$-343.882	\$-411.736	\$-479.590	\$-615.298	\$-751.006
	8%	\$-211.502	\$-279.356	\$-347.210	\$-415.064	\$-482.918	\$-550.772	\$-618.626	\$-754.334	\$-890.042
	10%	\$-350.538	\$-418.392	\$-486.246	\$-554.100	\$-621.954	\$-689.807	\$-757.661	\$-893.369	\$-1.029.077

## 5.6. Evaluación Comparativa Análisis Financiero y Análisis Dinámico

**Tabla 50**

*Comparativo de Indicadores Financieros*

<b>Comparativo de Indicadores Financieros</b>
---

	Proyecto Puro	Proyecto Apalancado
Ingresos	\$29.691.320	\$29.691.320
Egresos	\$12.151.777	\$15.289.798
Utilidad	\$17.539.544	\$14.401.522
Payback	Año 8	Año 9
Tasa Efectiva Anual	18,68%	15,67%
VAN (Valor Actual Neto)	\$-998.350	\$344.642
TIR (Tasa Interno de Retorno)	15,17%	17,10%

**Tabla 51***Comparativo de límites de Sensibilidad*

Comparativo de límites de Sensibilidad		
Sensibilidades	Proyecto Puro	Proyecto Apalancado
Incremento en Costos Totales	Inexistente	4,96%
Incremento en Costos de Construcción	Inexistente	6,88%
Incremento en Costos de Operación	Inexistente	17,76%
Disminución en Ingresos	Inexistente	5,08%
Disminución en Ingresos de Alojamiento	Inexistente	9,21%
Disminución en Ingresos por Alquiler	Inexistente	18,30%

## 6. OPTIMIZACIÓN

### 6.1. Estrategia de Optimización

La propuesta inicial del hotel contempla de seis espacios de productos y servicios:

- Alojamiento y Comercio: 13 habitaciones de alojamiento, suites presidenciales, ejecutivas, habitaciones dobles y triples. Además de un área de servicios de cafetería, restaurante, tienda de conveniencia y locales comerciales.
- Área Deportiva que abarca una Cancha Sintética de fútbol 5
- Salón de Eventos: Un área enfocada a la realización de eventos sociales nocturnos y matutinos durante los fines de semana y entre semana.
- SPA: Un SPA (Salón de Belleza y Bienestar) ofrece una variedad de servicios para el cuidado y relajación del cuerpo y la mente.
- Cabañas: Servicio de alojamiento enfocado a una estadía VIP (6 unidades).
- Senderos: Es una ruta o camino especialmente diseñado para permitir a las personas disfrutar de la naturaleza de forma responsable y sostenible.

#### 6.1.1. Master Plan del Conjunto Optimizada.

El Master Plan del Conjunto se ha mantenido casi en la disposición inicial planteada, como se puede observar en la siguiente figura. Se realiza la inclusión de locales comerciales en la parte frontal del conjunto y se suprime el área de las cabañas mediante un bloque de alojamiento-venta de departamentos y suites.

Se continúan preservando las grandes áreas verdes y los equipamientos al aire libre del hotel. Aunque se podría intensificar el uso del suelo, el objetivo principal es preservar la apariencia de ruralidad y tranquilidad como imagen urbana.

En la parte frontal del conjunto se incluyen 7 locales comerciales.

En el bloque de Alojamiento y Comercio, se preservan tanto las áreas comerciales como las amenidades, siguiendo el planteamiento original. Sin embargo, se añaden 14 unidades de alojamiento adicionales, sumando un total de 27 unidades. Suites Presidencial (2), Suites Ejecutivas (2), Suites Junior (2), Habitaciones Dobles (18) y Habitaciones Triples (3). Además, se añade un rooftop que se destinará para alquiler.

Se mantienen sin ninguna alteración el área deportiva, el salón de eventos, el spa y su piscina.

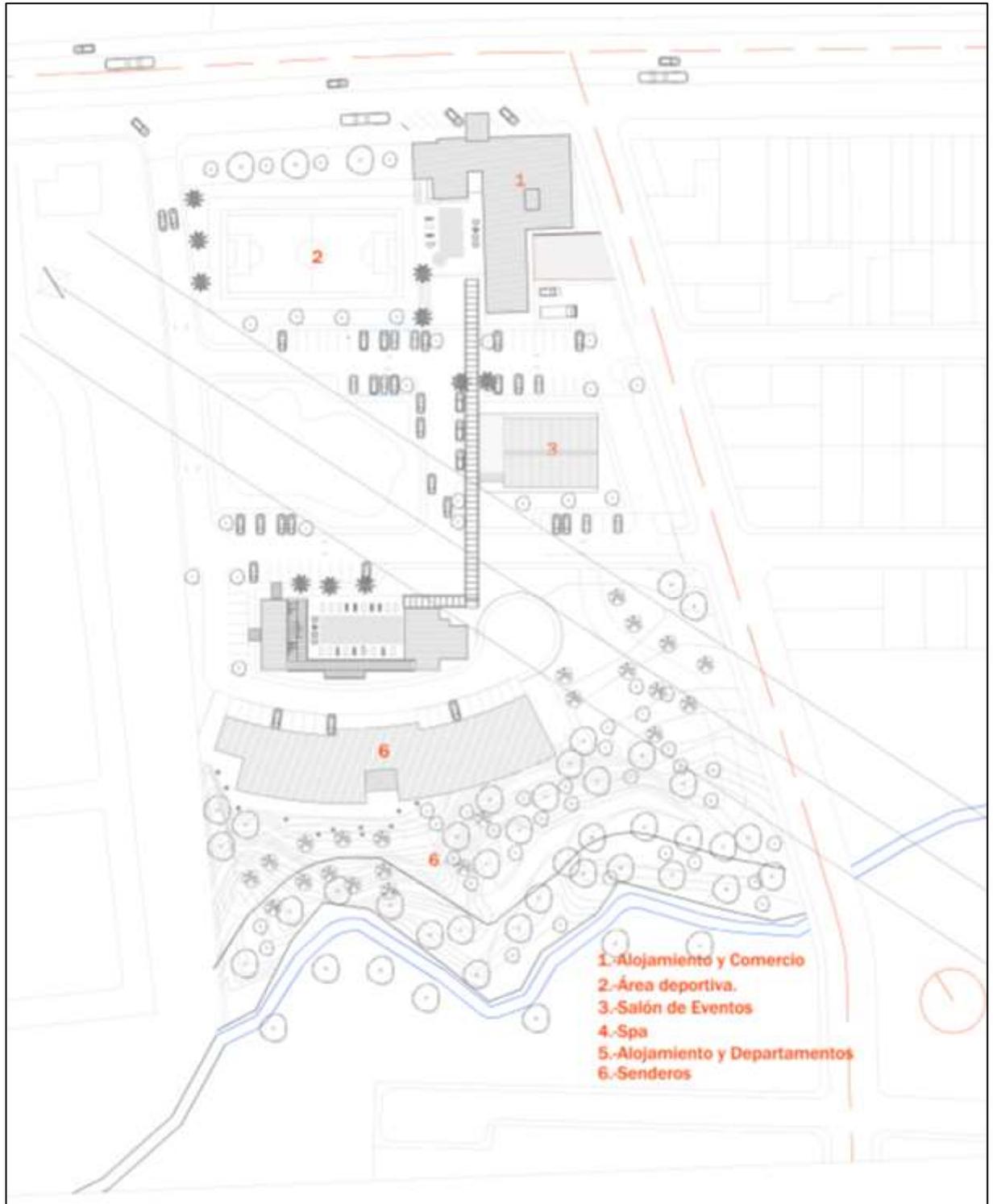
Las áreas verdes, senderos y el bosque de Pambil se mantienen sin ninguna alteración. Se suprime el bloque de las cabañas por un bloque de Alojamiento y de Venta de Departamentos y Suites. En este bloque se divide en 3 plantas que permite el uso de todos los servicios. Planta de baja se destina para una cafetería, área social y administración. Planta 1 se hace uso del servicio de alojamiento con Habitaciones Dobles (19). Planta 2 se destina para la venta de inmuebles, Departamentos de dos dormitorios (8) y Suites (3).

## 7. OPTIMIZACIÓN ARQUITECTURA

### 7.1. Propuesta de Optimización del proyecto.

#### Gráfico 17

Propuesta de Optimización del proyecto



### 7.1.1. Bloque de Alojamiento-Comercial.

Planta adicional de Alojamiento en el edificio principal. Se adiciona las unidades de alojamiento.

#### Gráfico 18

*Bloque de Alojamiento-Comercial*



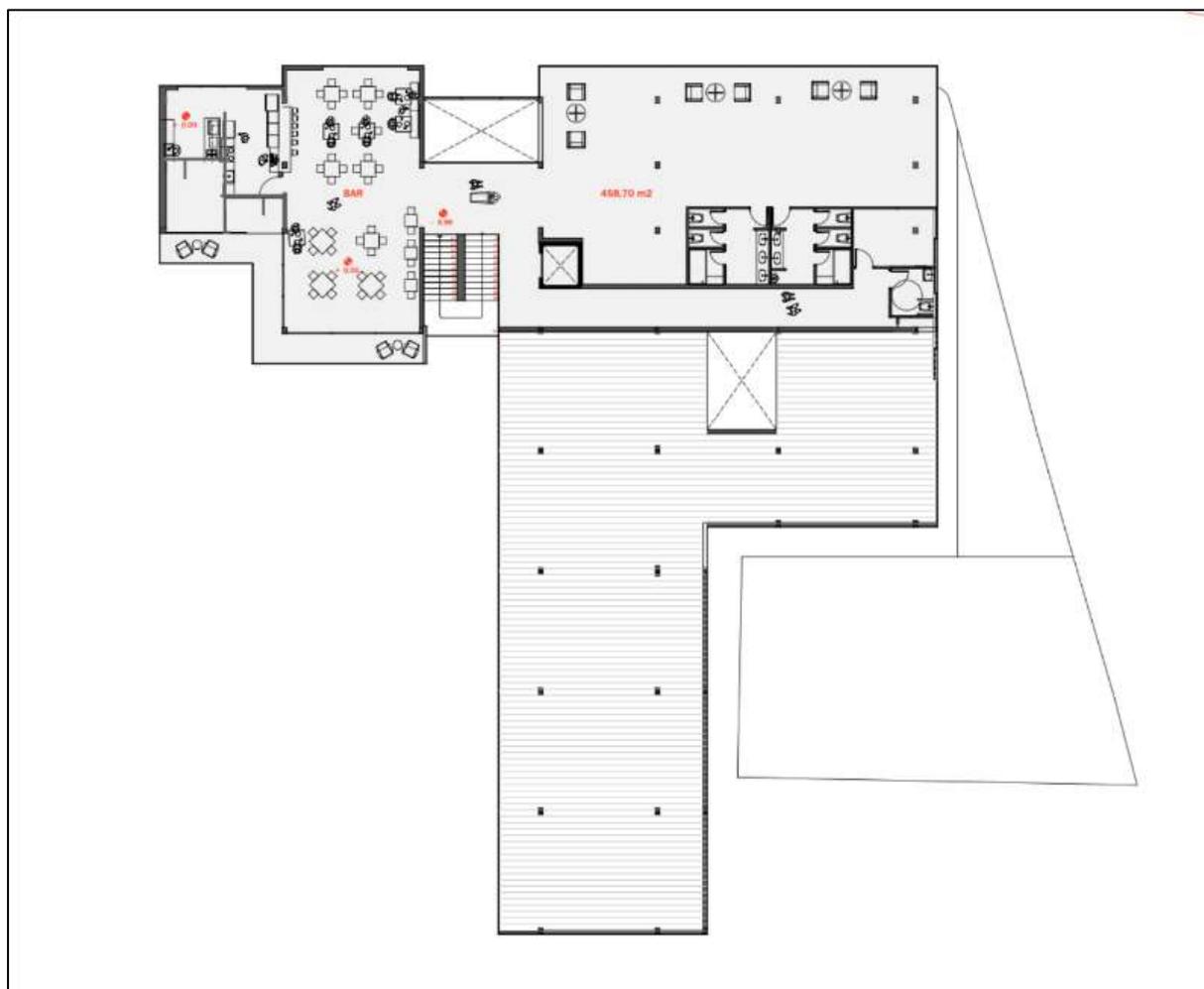
Se obtiene un aumento habitaciones dobles (10), habitación triple (1), suite presidencial (1), suite ejecutiva (1) y suite junior (1).

### 7.1.2. Planta adicional de Rooftop-Bar/Salón.

Este espacio es destinado para un servicio de bar, entretenimiento y comida. Además, solo se destina un área de construcción de 458,70 m<sup>2</sup>, ocupando el área que colinda con la Vía Quito.

#### Gráfico 19

*Planta adicional de Rooftop-Bar/Salón.*



**Tabla 52**

*Área Bruta Alojamiento-Comercial*

Área Bruta Alojamiento-Comercial	
Tipo	Área (m <sup>2</sup> )
Área Bruta Inicial	2310,2 m <sup>2</sup>
Área Adicional 1	882,3 m <sup>2</sup>
Área Adicional 2	458,7 m <sup>2</sup>
Área Bruta Total	<b>3651,2 m<sup>2</sup></b>

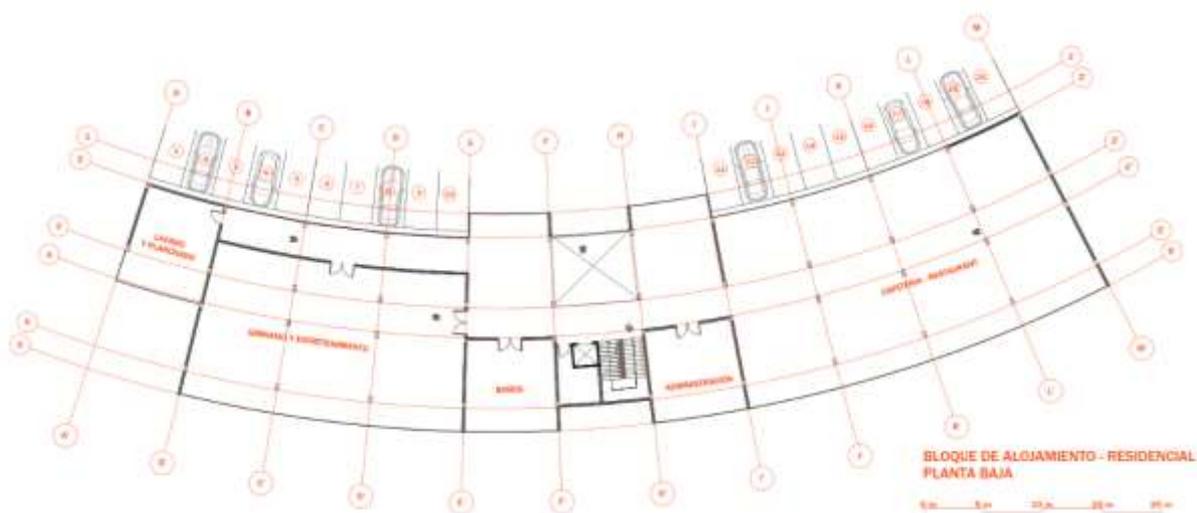
**Tabla 53**  
*Área Útil del Alojamiento Comercial*

Área Útil del Alojamiento Comercial				
Tipo	Planta	Área Hosp.	Área de Alqui.	Área de venta.
Alojamiento-Comercial	P.S.	0,0 m <sup>2</sup>	0,0 m <sup>2</sup>	0,0 m <sup>2</sup>
	PB	237,1 m <sup>2</sup>	322,8 m <sup>2</sup>	0,0 m <sup>2</sup>
	P1	390,0 m <sup>2</sup>	264,9 m <sup>2</sup>	0,0 m <sup>2</sup>
	P2	626,0 m <sup>2</sup>	0,0 m <sup>2</sup>	0,0 m <sup>2</sup>
	Rooftop	0,0 m <sup>2</sup>	458,7 m <sup>2</sup>	0,0 m <sup>2</sup>
	<b>Total</b>	<b>1253,1 m<sup>2</sup></b>	<b>1046,4 m<sup>2</sup></b>	<b>0,0 m<sup>2</sup></b>

### 7.1.3. Bloque Torre de Alojamiento-Ventas.

Planta Baja, Bloque de Alojamiento-Ventas

**Gráfico 20**  
*Bloque Torre de Alojamiento-Ventas*



En esta sección se encuentran los parqueaderos, baños públicos, administración, sitio de lavado y planchado. Además, se encuentra un gimnasio y una cafetería restaurant para las personas que convivan dentro de esta Torre de Alojamiento.

Planta 1, Bloque de Alojamiento-Ventas

**Gráfico 21**

*Bloque Torre de Alojamiento-Ventas*

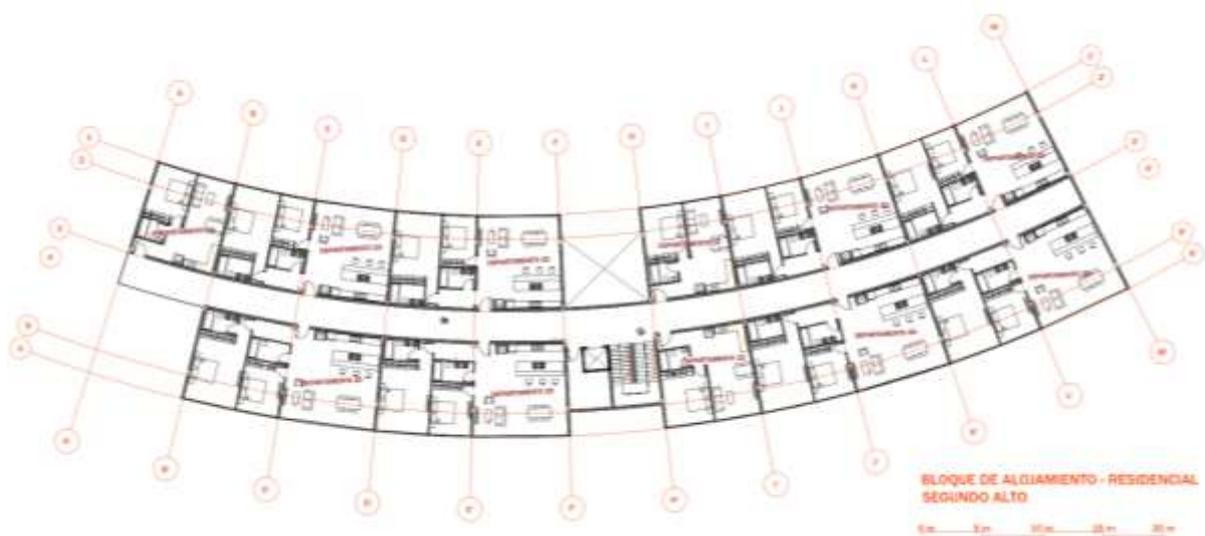


Se encuentran 11 habitaciones dobles con similares características a las pertenecientes al edificio del Alojamiento Principal.

Planta 2, Bloque de Alojamiento-Ventas

**Gráfico 22**

*Planta 2, Bloque de Alojamiento-Ventas*



En esta planta se destina 8 departamentos de 2 dormitorios y 3 suites. Se destina un cuarto principal y uno secundario, con áreas de vestidores, baños, sala, comedor y cocina. Además de un espacio de balcón en todos los inmuebles.

**Tabla 54**  
*Área Bruta Torres*

<b>Área Bruta Torres</b>	
<b>Planta</b>	<b>Área (m2)</b>
PB	1361,2 m2
P1	1365,1 m2
P2	1365,1 m2
<b>Área Bruta Total</b>	<b>4091,5 m2</b>

**Tabla 55**  
*Área Útil de la Torre de Alojamiento-Ventas*

<b>Área Útil de la Torre de Alojamiento-Ventas</b>				
<b>Tipo</b>	<b>Planta</b>	<b>Área Hosp.</b>	<b>Área de Alqui.</b>	<b>Área de venta.</b>
Torre	PB	464,8 m2	498,4 m2	0,0 m2
	P1	1121,3 m2	0,0 m2	0,0 m2
	P2	0,0 m2	0,0 m2	1121,3 m2
	<b>Total</b>	<b>1586,1 m2</b>	<b>498,4 m2</b>	<b>1121,3 m2</b>

## 7.2. Resumen de Área Bruta y Útil Optimizada

### 7.2.1. Área Bruta de Construcción Optimizada.

**Tabla 56**  
*Área Bruta de Construcción*

<b>Área Bruta de Construcción</b>	
<b>Tipo</b>	<b>Área</b>
Alojamiento-Comercial	3651,2 m2
Salón de Eventos	345,3 m2
SPA	779,6 m2
Torres	4012,9 m2
Área Deportiva	0,0 m2
<b>Total</b>	<b>8789,0 m2</b>

### 7.2.2. Área Útil Optimizada.

**Tabla 57**  
*Área Útil Proyecto Optimizado*

<b>Área Útil Proyecto Optimizado</b>				
<b>Tipo</b>	<b>Planta</b>	<b>Área Hosp. m2</b>	<b>Área de Alqui. m2</b>	<b>Área de venta. m2</b>
Alojamiento Comercial	P.S.	0,0 m2	0,0 m2	
	PB	237,1 m2	322,8 m2	
	P1	390,0 m2	264,9 m2	
	P2	626,0 m2	0,0 m2	
	Rooftop		458,7 m2	
Salón de Eventos	PB	0,0 m2	237,0 m2	
SPA	PB	0,0 m2	0,0 m2	
	P1	0,0 m2	223,5 m2	
Torres	PB	1586,1 m2	498,4 m2	1183,5 m2
	P1	0,0 m2	0,0 m2	0,0 m2
	P2	0,0 m2	0,0 m2	0,0 m2
<b>Total</b>		<b>2839,2 m2</b>	<b>2005,3 m2</b>	<b>1183,5 m2</b>
<b>Área útil Total</b>		<b>6028,0 m2</b>		

## 8. OPTIMIZACIÓN DE COSTOS

### 8.1. Optimización Boque de Alojamiento Comercial

Bloque de Alojamiento-Comercial con una planta adicional de habitaciones y suites, y un rooftop en la parte superior. Se toma en cuenta las cargas adicionales debido a este aumento de pisos en la estructura. Estos valores fueron obtenidos a partir de la CAMICON y la ferretería ZURTISA. (Cámara de la Industria de la Construcción , 2022) (Zuritsa S.A., 2023)

#### 8.1.1. Costos Directos Alojamiento-Comercial.

**Tabla 58**

*Costos Directos Alojamiento-Comercial*

<b>Alojamiento y Comercio (OP)</b>	<b>\$</b>	<b>1.888.739,29</b>	<b>100,0%</b>
Obras Preliminares	\$	20.482,89	1,1%
Estructura	\$	715.251,88	37,9%
Albañilería	\$	160.370,24	8,5%
Acabados	\$	659.072,98	34,9%
Piezas y Accesorios	\$	97.660,23	5,2%
Instalaciones	\$	217.109,07	11,5%
Ejec. Sistema Eléctrico	\$	56.750,97	3,0%
Ejec. Sistema Sanitario	\$	50.989,69	2,7%
Ejec. Instalaciones Especiales	\$	109.368,40	5,8%
Obras exteriores	\$	18.792,00	1,0%

#### 8.1.2. Costos Indirectos Alojamiento-Comercial.

**Tabla 59**

*Costos Indirectos Alojamiento-Comercial*

<b>Resumen de Costos Indirectos</b>			
<b>N°</b>	<b>Rubro</b>	<b>Costo</b>	<b>Incidencia</b>
1	Estudios/Planificación	\$ 134.732,27	29,64%
2	Construcción	\$ 148.331,06	32,63%
3	Trámites Legales	\$ 5.745,03	1,26%
4	Promoción	\$ 47.216,19	10,39%
5	Fideicomiso	\$ 80.822,04	17,78%
6	Reservas	\$ 37.772,95	8,31%
<b>Total</b>		<b>\$ 454.619,55</b>	<b>100,00%</b>

### 8.2. Optimización Bloque de Torre de Alojamiento-Ventas

Se realiza el cálculo de la Torre de alojamiento y ventas que se ubica en la parte posterior del terreno.

### 8.2.1. Costos Directos Torre de Alojamiento-Ventas.

**Tabla 60**

*Resumen de Costos Directos Torre Alojamiento (OP)*

<b>Resumen de Costos Directos Torre Alojamiento (OP)</b>		
Obras Preliminares	\$ 56.236,76	2,70%
Estructura	\$ 676.923,99	32,50%
Albañilería	\$ 191.621,56	9,20%
Recubrimientos	\$ 222.864,21	10,70%
Carpinterías	\$ 218.698,52	10,50%
Áreas Especiales	\$ 31.242,65	1,50%
Sistema Hidro Sanitario	\$ 156.213,23	7,50%
Sistema Eléctrico	\$ 179.124,50	8,60%
Sistemas Especiales	\$ 166.627,44	8,00%
Varios	\$ 79.148,04	3,80%
Reservas	\$ 104.142,15	5%
<b>Total</b>	<b>\$2.082.843,06</b>	<b>100,00%</b>

### 8.2.2. Costos Indirectos Torre de Alojamiento-Ventas.

**Tabla 61**

*Resumen de Costos Indirectos de las Torres de Alojamiento (OP)*

<b>Resumen de Costos Indirectos de las Torres de Alojamiento (OP)</b>			
<b>N°</b>	<b>Actividad</b>	<b>Valor</b>	<b>Incidencia</b>
1	Estudios/Planificación	\$ 148.578,57	29,64%
2	Ejecución/Construcción	\$ 163.574,89	32,63%
3	Trámites Legales	\$ 6.335,44	1,26%
4	Promoción	\$ 52.068,55	10,39%
5	Fideicomiso	\$ 89.128,04	17,78%
6	Imprevistos	\$ 41.654,84	8,31%
	<b>Total</b>	<b>\$ 501.340,32</b>	<b>100,00%</b>

### 8.2.3. Resumen de Costos de Inversión de Torre de Alojamiento-Ventas.

**Tabla 62**

*Resumen de Costo de Torres Alojamiento-Ventas (OP)*

<b>Resumen de Costo de Torres Alojamiento-Ventas (OP)</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Costo</b>
Costos Directos de Torre	\$ 2.082.843,06
Costos Indirectos de Torre	\$ 501.340,32
Costo del Terreno de Torre	\$ 341.186,02
Costos de Obras de Urbanización de Torre	\$ 112.192,25
<b>Total Costo de Torre</b>	<b>\$3.037.561,65</b>

### 8.2.4. Costos por m2 de construcción, Torre de Alojamiento-Ventas.

Se debe realizar el cálculo del costo cuadrado de área bruta por el bloque de ventas debido a que se tomará en cuenta en la optimización de la estrategia comercial.

**Tabla 63**

*Costo por m2 de Torre Alojamiento-Ventas (OP)*

<b>Costo por m2 de Torre Alojamiento-Ventas (OP)</b>	
Totales Costos de Torre	\$3.037.561,65
Área Bruta m2	4091,45 m2
<b>Costo por Área Bruta</b>	<b>\$742,42</b>
Área Útil m2	3205,84 m2
<b>Costo por Área Útil</b>	<b>\$947,51</b>

## 8.3. Bloque de Locales Comerciales de Carretera

### 8.3.1. Costos Directos de Locales Comerciales de Carretera.

**Tabla 64**

*Resumen de Costos Directos Bloque de Locales Comerciales*

<b>Resumen de Costos Directos Bloque de Locales Comerciales</b>		
Obras Preliminares	\$ 4.922,34	2,70%
Estructura	\$ 59.250,39	32,50%
Albañilería	\$ 16.772,42	9,20%
Recubrimientos	\$ 19.507,05	10,70%
Carpinterías	\$ 19.142,43	10,50%
Áreas Especiales	\$ 2.734,63	1,50%
Sistema Hidro Sanitario	\$ 13.673,17	7,50%
Sistema Eléctrico	\$ 15.678,57	8,60%
Sistemas Especiales	\$ 14.584,71	8,00%
Varios	\$ 6.927,74	3,80%
Reservas	\$ 9.115,45	5%
<b>Total</b>	<b>\$ 182.308,90</b>	<b>100,00%</b>

### 8.3.2. Costos Indirectos de Locales Comerciales de Carretera.

**Tabla 65**

*Resumen de Costos Indirectos Bloque de Locales Comerciales*

<b>Resumen de Costos Indirectos Bloque de Locales Comerciales</b>			
<b>N°</b>	<b>Actividad</b>	<b>Valor</b>	<b>Incidencia</b>
1	Estudios/Planificación	\$ 13.004,91	29,64%
2	Ejecución/Construcción	\$ 14.317,53	32,63%
3	Trámites Legales	\$ 554,53	1,26%
4	Promoción	\$ 4.557,50	10,39%
5	Fideicomiso	\$ 7.801,28	17,78%
6	Reservas	\$ 3.646,00	8,31%
	<b>Total</b>	<b>\$ 43.881,75</b>	<b>100,00%</b>

## 8.4. Resumen de Costos Directos, Indirectos y Terreno del proyecto Optimizado

### 8.4.1. Costos Directos del proyecto Optimizado.

**Tabla 66**

*Costos Directos del proyecto Optimizado.*

<b>Costos Directos Proyecto (OP)</b>	<b>Costo</b>
Obras de Urbanización	\$ 369.838,30
Alojamiento y Comercio	\$ 1.888.739,29
Salón de Eventos	\$ 251.376,49
SPA	\$ 227.736,37
Torres	\$ 2.082.843,06
Locales Comerciales de Carretera	\$ 182.308,90
Equipamiento	\$ 305.161,20
<b>Total Costos Directos</b>	<b>\$5.308.003,61</b>

### 8.4.2. Costos Indirectos del proyecto optimizado.

**Tabla 67**

*Costos Indirectos del proyecto optimizado*

<b>Resumen de Costos Indirectos</b>			
<b>N°</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costos</b>	<b>Incidencia</b>
1	Estudios/Planificación	\$ 200.620,60	29,64%
2	Ejecución/Construcción	\$ 220.869,63	32,63%
3	Trámites Legales	\$ 8.554,53	1,26%
4	Promoción	\$ 70.306,40	10,39%

5	Fideicomiso	\$ 120.346,57	17,78%
6	Reservas	\$ 56.245,12	8,31%
	<b>Total</b>	<b>\$ 676.942,85</b>	<b>100,00%</b>

### 8.4.3. Resumen de los Costos del Proyecto Optimizado.

**Tabla 68**

*Resumen de Costos Proyecto (OP)*

<b>Resumen de Costos Proyecto (OP)</b>	
<b>Costos</b>	<b>Valor</b>
Costos Totales Directos	\$ 5.308.003,61
Costos Totales Indirectos	\$ 676.942,85
Valor del Terreno	\$ 1.403.248,01
<b>Total</b>	<b>\$ 7.388.194,48</b>

### 8.5. Costos de Menaje y Amoblamiento, Optimización

**Tabla 69**

*Resumen de Costos de Amoblamiento y Menaje*

<b>Resumen de Costos de Amoblamiento y Menaje</b>		
<b>Rubro</b>	<b>Costos</b>	<b>Incidencia</b>
Mobiliarios	\$ 190.618,52	37,8%
Equipos y Electrodomésticos	\$ 237.566,74	47,1%
Menaje Habitacional	\$ 53.685,04	10,6%
Menaje de Cocina	\$ 8.446,28	1,7%
Menaje de Aseo y Limpieza	\$ 8.059,71	1,6%
Utiles de Oficina	\$ 3.367,38	0,7%
Emergencia	\$ 3.099,93	0,6%
<b>Total</b>	<b>\$ 504.843,60</b>	<b>100,0%</b>

### 8.6. Resumen de Costos de Inversión Inicial, Optimizado

**Tabla 70**

*Resumen de Costos de Inversión Proyecto (OP)*

<b>Resumen de Costos de Inversión Proyecto (OP)</b>	
Costos Directos + Indirectos + Terreno	\$ 7.388.194,48
Amoblamiento y Menaje	\$ 504.843,60
<b>Total, Costos de Inversión</b>	<b>\$ 7.893.038,07</b>

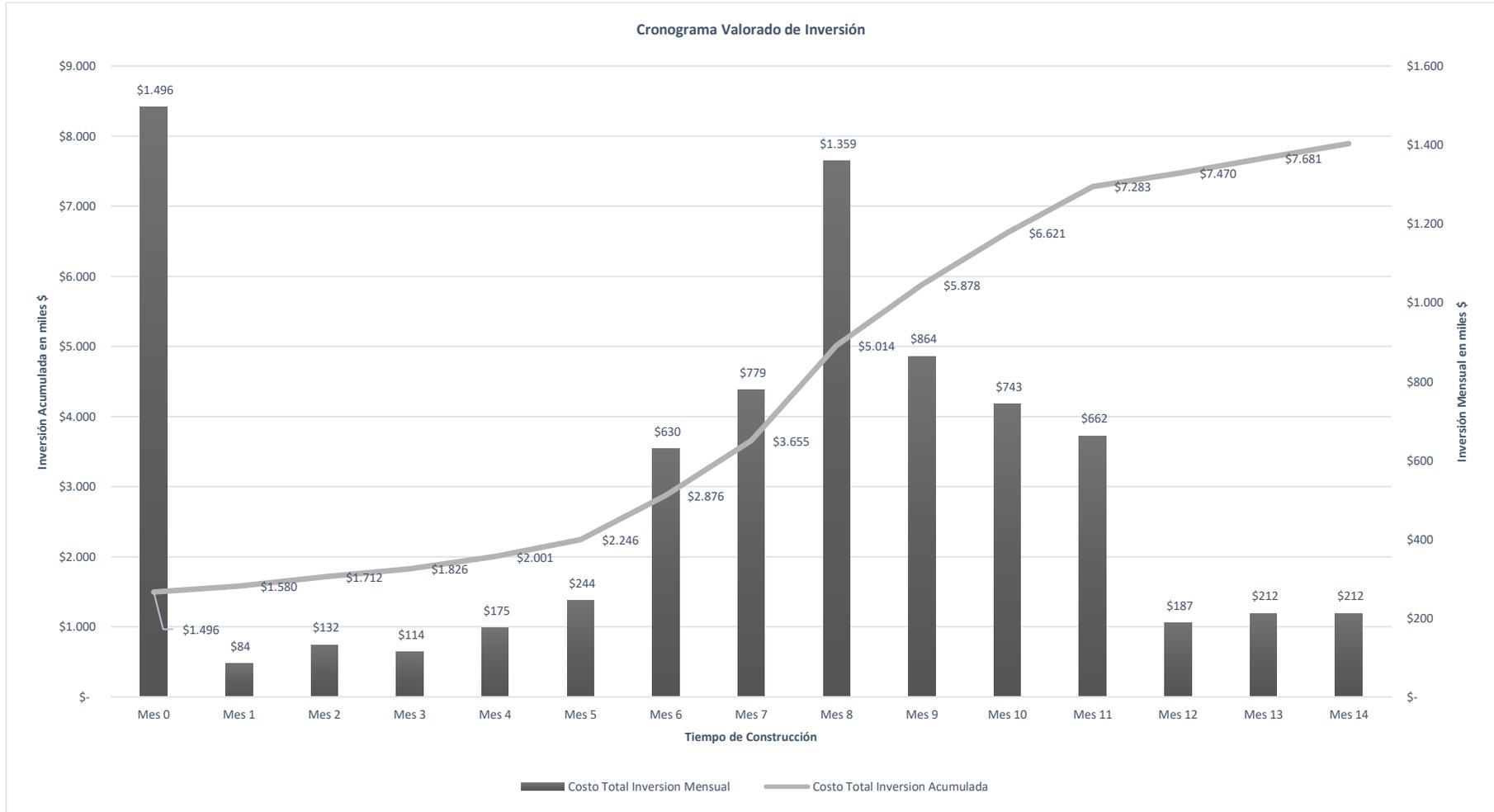
## 8.7. Cronograma Valorado Optimizado

**Tabla 71**

*Cronograma Valorado Optimizado*

Cronograma Valorado de Inversión General																
Descripción	Valor Total	Mes 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14
Costo del Terreno	\$1.403.248	\$1.403.248	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Costos Directos	\$5.308.004	\$0	\$0	\$57.076	\$73.452	\$134.852	\$203.834	\$589.199	\$738.371	\$1.318.719	\$823.311	\$702.097	\$621.307	\$45.785	\$0	\$0
Costos Indirectos	\$676.943	\$92.552	\$83.998	\$74.893	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$40.628	\$9.609	\$9.609
Amoblamiento	\$504.844	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$100.969	\$201.937	\$201.937
<b>Inversión Mensual</b>	<b>\$1.495.800</b>	<b>\$83.998</b>	<b>\$131.970</b>	<b>\$114.080</b>	<b>\$175.481</b>	<b>\$244.462</b>	<b>\$629.828</b>	<b>\$778.999</b>	<b>\$1.359.347</b>	<b>\$863.939</b>	<b>\$742.725</b>	<b>\$661.935</b>	<b>\$187.382</b>	<b>\$211.546</b>	<b>\$211.546</b>	
<b>Inversión Acumulada</b>	<b>\$1.495.800</b>	<b>\$1.579.798</b>	<b>\$1.711.768</b>	<b>\$1.825.848</b>	<b>\$2.001.329</b>	<b>\$2.245.791</b>	<b>\$2.875.618</b>	<b>\$3.654.618</b>	<b>\$5.013.965</b>	<b>\$5.877.904</b>	<b>\$6.620.629</b>	<b>\$7.282.564</b>	<b>\$7.469.946</b>	<b>\$7.681.492</b>	<b>\$7.893.038</b>	

**Gráfico 23**  
*Cronograma Valorado de Inversión*



## 8.8. Costos de Operación

### 8.8.1. Costos de Salarios del Personal de Operación.

**Tabla 72**

*Costo de Salarios Año 1 de Operación (OP)*

<b>Costo de Salarios Año 1 de Operación (OP)</b>		
<b>Salario</b>	<b>Personal</b>	<b>Costo Anual</b>
Administrador	1	\$ 19.035,88
Contador	1	\$ 16.398,76
Marketing y Ventas	2	\$ 17.172,02
Cocinero	2	\$ 16.932,24
Ayudante de Cocina	2	\$ 15.417,31
Barman	2	\$ 20.062,85
Ayudante de Barman	2	\$ 15.388,59
Mesero	3	\$ 23.212,14
Recepcionista	3	\$ 30.094,28
Supervisor de habitaciones	1	\$ 7.744,56
Camarera	4	\$ 30.834,62
Lavandería	2	\$ 15.388,59
Guardiania	4	\$ 65.688,81
Técnico de Mantenimiento	1	\$ 7.701,47
Piscinero/Jardinero	2	\$ 15.417,31
<b>Total</b>		<b>\$ 316.489,44</b>

### 8.8.2. Resumen del Costo Anual de Operación.

**Tabla 73**

*Costo Anual de Operación - Año 1-(OP)*

<b>Costo Anual de Operación - Año 1-(OP)</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Salarios Administrativos	\$ 316.489,44
Servicios Básicos	\$ 23.553,94
Mantenimiento	\$ 27.988,55
Menaje	\$ 7.019,10

Tasas Municipales	\$	3.750,00
Publicidad	\$	28.580,00
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>407.381,03</b>

## 8.9. Costos de Depreciación Optimizado

**Tabla 74**

*Depreciación del Proyecto (OP)*

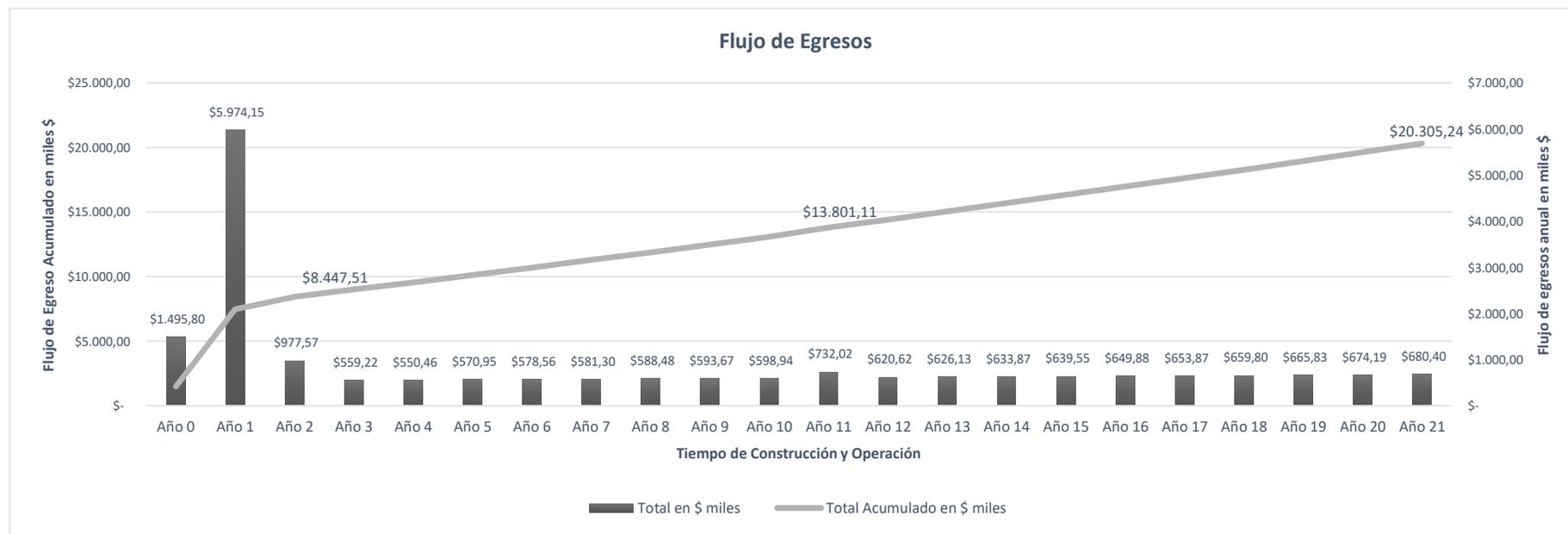
Depreciación del Proyecto (OP)				
Activos	Costo	Vida útil (años)	% Depreciación	Depreciación Anual
Inmuebles (excepto estructura )	\$ 3.103.547,12	30	3%	\$ 103.451,57
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	\$ 418.775,45	10	10%	\$ 41.877,54
Equipos de cómputo y software.	\$ 8.825,60	5	20%	\$ 1.765,12
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 147.094,24</b>

## 8.10. Flujo de Egresos Anuales

**Tabla 75**  
*Categorización de Costos y Gastos Anuales*

Categorización de Costos y Gastos Anuales																						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 21	
Año	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045
Salarios			\$316.489,4	\$321.236,8	\$326.055,3	\$330.946,2	\$335.910,4	\$340.949,0	\$346.063,2	\$351.254,2	\$356.523,0	\$361.870,9	\$367.298,9	\$372.808,4	\$378.400,5	\$384.076,5	\$389.837,7	\$395.685,2	\$401.620,5	\$407.644,8	\$413.759,5	\$419.965,9
Servicios Basicos			\$23.553,9	\$23.553,9	\$23.553,9	\$24.025,0	\$24.025,0	\$24.025,0	\$24.505,5	\$24.505,5	\$24.505,5	\$24.995,6	\$24.995,6	\$24.995,6	\$25.495,5	\$25.495,5	\$25.495,5	\$26.005,4	\$26.005,4	\$26.005,4	\$26.525,6	\$26.525,6
Mantenimiento			\$27.988,5	\$27.988,5	\$27.988,5	\$28.548,3	\$28.548,3	\$28.548,3	\$29.119,3	\$29.119,3	\$29.119,3	\$29.701,7	\$29.701,7	\$29.701,7	\$30.295,7	\$30.295,7	\$30.295,7	\$30.901,6	\$30.901,6	\$30.901,6	\$31.519,7	\$31.519,7
Menaje			\$7.019,1	\$7.019,1	\$7.019,1	\$7.194,6	\$7.194,6	\$7.194,6	\$7.374,4	\$7.374,4	\$7.374,4	\$7.558,8	\$7.558,8	\$7.558,8	\$7.747,8	\$7.747,8	\$7.747,8	\$7.941,5	\$7.941,5	\$7.941,5	\$8.140,0	\$8.140,0
Tasas Municipales			\$3.750,0	\$3.750,0	\$3.750,0	\$3.843,8	\$3.843,8	\$3.843,8	\$3.939,8	\$3.939,8	\$3.939,8	\$4.038,3	\$4.038,3	\$4.038,3	\$4.139,3	\$4.139,3	\$4.139,3	\$4.242,8	\$4.242,8	\$4.242,8	\$4.348,9	\$4.348,9
Publicidad			\$28.580,0	\$28.580,0	\$15.000,0	\$29.294,5	\$29.294,5	\$29.294,5	\$30.026,9	\$30.026,9	\$30.026,9	\$30.777,5	\$30.777,5	\$30.777,5	\$31.547,0	\$31.547,0	\$31.547,0	\$32.335,6	\$32.335,6	\$32.335,6	\$33.144,0	\$33.144,0
Depreciación			\$147.094,2	\$147.094,2	\$147.094,2	\$147.094,2	\$147.094,2	\$147.447,3	\$147.447,3	\$147.447,3	\$147.447,3	\$147.447,3	\$156.246,4	\$156.246,4	\$156.246,4	\$156.246,4	\$156.246,4	\$156.754,8	\$156.754,8	\$156.754,8	\$156.754,8	\$156.754,8
Inversion	\$1.495.800,5	\$5.974.145,6	\$423.092,0				\$2.647,7					\$125.632,6					\$4.575,2					
<b>Total</b>	<b>\$1.495.800,5</b>	<b>\$5.974.145,6</b>	<b>\$977.567,2</b>	<b>\$559.222,6</b>	<b>\$550.461,2</b>	<b>\$570.946,6</b>	<b>\$578.558,4</b>	<b>\$581.302,4</b>	<b>\$588.476,5</b>	<b>\$593.667,4</b>	<b>\$598.936,2</b>	<b>\$732.022,7</b>	<b>\$620.617,3</b>	<b>\$626.126,8</b>	<b>\$633.872,2</b>	<b>\$639.548,2</b>	<b>\$649.884,6</b>	<b>\$653.867,0</b>	<b>\$659.802,2</b>	<b>\$665.826,6</b>	<b>\$674.192,4</b>	<b>\$680.398,8</b>
<b>Acumulado</b>	<b>\$1.495.800,5</b>	<b>\$7.469.946,1</b>	<b>\$8.447.513,3</b>	<b>\$9.006.735,9</b>	<b>\$9.557.197,1</b>	<b>\$10.128.143,7</b>	<b>\$10.706.702,1</b>	<b>\$11.288.004,5</b>	<b>\$11.876.481,0</b>	<b>\$12.470.148,4</b>	<b>\$13.069.084,6</b>	<b>\$13.801.107,3</b>	<b>\$14.421.724,6</b>	<b>\$15.047.851,4</b>	<b>\$15.681.723,6</b>	<b>\$16.321.271,8</b>	<b>\$16.971.156,4</b>	<b>\$17.625.023,4</b>	<b>\$18.284.825,6</b>	<b>\$18.950.652,2</b>	<b>\$19.624.844,5</b>	<b>\$20.305.243,3</b>

**Gráfico 24**  
*Flujo de Egresos*



## 9. ESTRATEGIA COMERCIAL OPTIMIZADA

### 9.1. Productos y servicios de Alojamiento Optimizado

En lo que corresponde al servicio de Alojamiento se presenta los siguientes productos que surgen a partir del diseño arquitectónico de optimización.

#### 9.1.1. Lista de Productos de Alojamiento Optimizado.

**Tabla 76**

*Alojamiento Pámbil Hotel Optimizado*

Alojamiento Pámbil Hotel Optimizado							
Segmento	Tipo de habitación	Cant.	Cama	Baño	A.C.	Caja Fuerte	Balcón
Alojamiento-Comercial	1. Suite Presidencial	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si
	2. Suite Ejecutiva	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si
	3. Suite Junior	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No
	4. Habitación Doble	18	2 camas Queen (2.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si
	5. Habitación Triple	3	2 camas Queen (2.5 plazas) y 1 cama Twin (1.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si
Torres	6. Habitación Doble T.A.	10	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si
	7. Habitación Doble T.B.	9	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si

#### 9.1.2. Características Habitacionales Optimizado.

**Tabla 77**

*Características Habitacionales Optimizado*

Características Habitacionales Optimizado
Ubicación: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planta 1 y 2 edificio de Alojamiento Comercial.</li> <li>• Torre de Alojamiento-Ventas</li> </ul> Equipamiento:

- Camas King, Queen y Twin dependiendo de la habitación
- Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos. Espejo y luces led de pared.
- Balcón con vista hacia los alrededores.
- Closet amplio en área de vestidor.
- Mobiliarios (Sillón doble, mesa de centro, 2 veladores, escritorio, silla y juego de exterior 2P).
- Lámpara en cada velador.
- Mini refrigerador
- Caja fuerte

Servicios:

- Wifi gratis
- Tv cable gratis
- Aire acondicionado A/C
- Artículos de Aseo personal (shampoo, jabón, toallas, papel higiénico, etc.)

### 9.1.3. Establecimiento de precios de los productos de Alojamiento Optimizado.

Se establecen los precios para las diferentes temporadas y se mantienen precios similares para las habitaciones dobles que se encuentran en la Torre de Alojamiento-Ventas.

**Tabla 78**

*Establecimiento de Precios (OP)*

Establecimiento de Precios (OP)										
Características										
Segmento	Tipo de habitación	Cant.	Precio Temporada Baja	Total	Precio Temporada Media	Total	Precio Temporada Alta	Total	Precio Temporada Feriados	Total
Alojamiento	1. Suite Presidencial	2	\$170,00	\$340,00	\$178,50	\$357,00	\$187,00	\$374,00	\$204,00	\$408,00
	2. Suite Ejecutiva	2	\$160,00	\$320,00	\$168,00	\$336,00	\$176,00	\$352,00	\$192,00	\$384,00
	3. Suite Junior	2	\$150,00	\$300,00	\$157,50	\$315,00	\$165,00	\$330,00	\$180,00	\$360,00
	4. Habitación Doble	18	\$95,00	\$1.710,00	\$99,75	\$1.795,50	\$104,50	\$1.881,00	\$114,00	\$2.052,00
	5. Habitación Triple	3	\$135,00	\$405,00	\$141,75	\$425,25	\$148,50	\$445,50	\$162,00	\$486,00
Torres	6. Habitación Doble T.A.	10	\$100,00	\$1.000,00	\$105,00	\$1.050,00	\$110,00	\$1.100,00	\$120,00	\$1.200,00
	7. Habitación Doble T.B.	9	\$95,00	\$855,00	\$99,75	\$897,75	\$104,50	\$940,50	\$114,00	\$1.026,00
<b>Total</b>			<b>\$4.930,00</b>	<b>Total</b>	<b>\$5.176,50</b>	<b>Total</b>	<b>\$5.423,00</b>	<b>Total</b>	<b>\$5.916,00</b>	

### 9.1.4. Resumen Anual de Días Optimizado.

Se presenta los días de funcionamiento que se desarrolla el hotel durante los próximos 20 años.

**Tabla 79**  
*Resumen Anual de Días Optimizado*

Resumen Anual de Días Optimizado																				
Totales/ Años	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
<b>Total Días Fines de Semana</b>	<b>79</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>97</b>	<b>97</b>	<b>97</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>98</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>97</b>	<b>97</b>
Temporada Alta	8	25	26	26	22	22	25	26	25	25	25	25	26	26	22	22	25	26	25	25
Temporada Media	46	47	45	45	46	47	46	45	46	45	45	47	45	45	46	47	46	45	46	45
Temporada Baja	25	24	25	27	28	27	25	25	26	27	27	24	25	27	28	27	25	25	26	27
<b>Total Días Entre Semana</b>	<b>21</b>	<b>25</b>																		
Total Días Temporada Alta	23	61	60	65	64	64	65	61	61	65	65	61	60	65	64	64	65	61	61	65
Total Días Temporada Media	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Total Días Temporada Baja	66	67	66	64	63	64	66	66	65	64	64	67	66	64	63	64	66	66	65	64
<b>Total Días de Feriados Importantes</b>	<b>14</b>																			
<b>Total Días</b>	<b>30</b>	<b>36</b>																		
<b>Total Días Temporada Alta</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
<b>Total Días Temporada Media</b>	<b>31</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>90</b>	<b>87</b>	<b>86</b>	<b>90</b>	<b>90</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>91</b>	<b>86</b>	<b>86</b>	<b>90</b>	<b>87</b>	<b>86</b>	<b>90</b>
<b>Total Días Temporada Baja</b>	<b>17</b>																			
	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0</b>
	<b>91</b>																			

### 9.1.5. Ingresos por el servicio de Alojamiento Optimizado.

**Tabla 80***Ingreso Anual por Alojamiento Año 1 y Año 2, Optimizado*

<b>Ingreso Anual por Alojamiento Año 1 y Año 2, Optimizado</b>			
<b>Ocupación</b>	<b>Días</b>	<b>Año Operación</b>	<b>Año Operación</b>
		<b>1</b>	<b>2</b>
	<b>Fines de semana</b>		
80%	Temporada Alta	\$34.707	\$109.545
60%	Temporada Media	\$142.871	\$147.437
40%	Temporada Baja	\$49.300	\$47.801
	<b>Entre Semana</b>		
70%	Temporada Alta	\$87.310	\$233.878
50%	Temporada Media	\$320.943	\$331.995
30%	Temporada Baja	\$97.614	\$100.084
85%	<b>Feridos importantes</b>	\$70.400	\$71.104
	<b>Total</b>	<b>\$803.146</b>	<b>\$1.041.844</b>

**9.1.6. Comisión de ventas por el servicio de Alojamiento Optimizado.**

Se destina un porcentaje del 2% de comisión de los ingresos por alojamiento para una empresa de ventas. Con el fin de obtener la ocupación esperada en las diferentes temporadas.

**Tabla 81***Comisión por ventas de Alojamiento, Optimización*

<b>Comisión por ventas de Alojamiento, Optimización</b>		
<b>Comisión por Ventas</b>	<b>Año 1 Operación</b>	<b>Año 2 Operación</b>
Alojamiento	<b>\$ 16.062,93</b>	<b>\$ 20.836,88</b>

**9.2. Productos y servicios de Alquiler, Optimizado.**

Se agregan los productos nuevos de alquiler, donde se encuentra el Rooftop del Alojamiento-Comercial, Locales Comerciales de Carretera y el área de cafetería en el bloque de Torre de Alojamiento-Ventas.

**Tabla 82***Unidades de Alquiler (Optimizado)*

<b>Unidades de Alquiler (Optimizado)</b>				
<b>Tipo de alquiler</b>	<b>Unidad</b>	<b>Área Alquiler</b>	<b>Renta \$/m2</b>	<b>Alquiler Anual</b>
Cafetería	1	127,15 m2	12	\$18.310
Local Comercial 1	1	41,43 m2	12	\$5.965
Local Comercial 2	1	41,43 m2	12	\$5.965
Tienda de Conveniencia	1	112,77 m2	12	\$16.239
Gimnasio Principal	1	197,87 m2	12	\$28.493
Spa	1	779,60 m2	8	\$74.842

Rooftop	1	458,7	8	\$44.035
Locales Comerciales de Carretera	7	51,16	12	\$51.569
Cafetería Torres	1	373,8075	8	\$35.886
			<b>Total</b>	<b>\$281.304</b>

### 9.3. Productos y servicios de Ventas, Optimizado

Se desarrolla la venta de los 8 Departamentos (2 dormitorios) y 3 suites. Para esto se determina un precio de venta y cronograma de ventas.

#### 9.3.1. Análisis de la demanda de Departamentos.

Se realiza un estudio de mercado para conocer el precio de venta de los departamentos cercanos a la zona de influencia de Pambil Hotel (Plusvalía, Santo Domingo de Los Tsáchilas, Departamento de 127,49 m<sup>2</sup> en Venta - No. 201, 2023) (Plusvalía, Santo Domingo, Departamento en Venta, 105 m<sup>2</sup>, 3 Habitaciones, 2 Baños, 2 Parqueaderos, 2023) (Plusvalía, Santo Domingo, Departamento en Venta, 98 m<sup>2</sup>, 3 Habitaciones, 2 Baños, 1 Parqueadero, 2023) (Plusvalía, Se Vende Hermosos Departamentos de 128 m<sup>2</sup>. de Construcción Santo Domingo, 2023).

**Tabla 83**

*Análisis de la demanda de Departamentos*

N°	Ubicación	Valor	Área Útil m2	Costo por m2	Dormitorios	Baños
1	Av. Chone y 3 de julio	\$ 70.000	98	714,28	3	2
2	Calle Cuba y Panama	\$ 92.900	105	884,76	3	2
3	ANILLO VIAL, ABRAHAM CALAZACÓN	\$105.000	128	820,31	3	2
4	Av. Chone y 3 de julio	\$ 98.000	127	771,65	3	3
5	Av. Abraham Calazacón y Av. Quito.	\$ 75.000	98	765,30	3	2
				<b>Promedio</b>	<b>791,26</b>	

Se encuentran que departamentos de 3 dormitorios, el promedio del precio de venta es 791,26 \$/m<sup>2</sup>. Sin embargo, estos inmuebles son de una antigüedad de más de 3 años que han sufrido remodelaciones. Este valor permite tener una noción del mercado inmobiliario en base a estos productos sin embargo, los departamentos de Pambil Hotel ofrece mejores servicios

#### 9.3.2. Características de Inmuebles de Venta.

**Tabla 84**  
*Características de Inmuebles de Venta*

Características del Inmueble de Venta				
Inmueble	Área m2	Dormitorios	Baños	Balcón
Departamento 1	112,35	2	2	Si
Departamento 2	112,35			
Departamento 3	112,35			
Departamento 4	112,35			
Departamento 5	124,35			
Departamento 6	124,35			
Departamento 7	124,35			
Departamento 8	124,35			
Suite 1	56,18	1	1	
Suite 2	56,18			
Suite 3	62,18			

### 9.3.3. Precio de Venta.

**Tabla 85**  
*Determinación de Precio de Venta*

Determinación de Precio de Venta	
Costo por m2 de Área Útil	\$ 947,51
<b>Precio de Venta por m2 de Área Útil</b>	<b>\$ 1.200,00</b>

Se propone un precio de venta por área útil de \$1.200. El mismo que refleja los servicios y aménitis que ofrece Pámbil Hotel. Además este valor representa un incremento del 27% en base al costo por m2 de área útil.

### 9.3.4. Establecimiento de precios de inmuebles de Venta.

**Tabla 86**  
*Establecimiento de Precios de Inmuebles*

Establecimiento de Precios de Inmuebles		
Inmueble	Área Útil	Valor de Venta
Departamento 1	112,35	\$ 134.820
Departamento 2	112,35	\$ 134.820
Departamento 3	112,35	\$ 134.820
Departamento 4	112,35	\$ 134.820
Departamento 5	124,35	\$ 149.220
Departamento 6	124,35	\$ 149.220
Departamento 7	124,35	\$ 149.220

Departamento 8	124,35	\$	149.220
Suite 1	56,18	\$	67.416
Suite 2	56,18	\$	67.416
Suite 3	62,18	\$	74.616

### 9.3.5. Financiamiento para la compra de departamentos y suites.

**Tabla 87**

*Financiamiento de Venta*

Financiamiento de Venta	
Entrada	10%
Préstamo Hipotecario	70%
Cuotas	20%

Se establece las normas de financiamiento para la compra de los departamentos, se necesita una entrada del 10%, se establece el pago de cuotas que representa el 20% y se las cancela hasta que inmueble esté construido y por último la financiación del 70% mediante un acreedor financiero.

**Tabla 88**

*Financiamiento de Inmuebles*

Financiamiento de Inmuebles				
Inmueble	Valor	Entrada	Cuotas	Préstamo Bancario
Departamento 001	\$134.820	\$13.482	\$26.964	\$94.374
Departamento 002	\$134.820	\$13.482	\$26.964	\$94.374
Departamento 003	\$134.820	\$13.482	\$26.964	\$94.374
Departamento 004	\$134.820	\$13.482	\$26.964	\$94.374
Departamento 005	\$149.220	\$14.922	\$29.844	\$104.454
Departamento 006	\$149.220	\$14.922	\$29.844	\$104.454
Departamento 007	\$149.220	\$14.922	\$29.844	\$104.454
Departamento 008	\$149.220	\$14.922	\$29.844	\$104.454
Suite 001	\$67.416	\$6.742	\$13.483	\$47.191
Suite 002	\$67.416	\$6.742	\$13.483	\$47.191
Suite 003	\$74.616	\$7.462	\$14.923	\$52.231

### 9.3.6. Cronograma de Ventas.

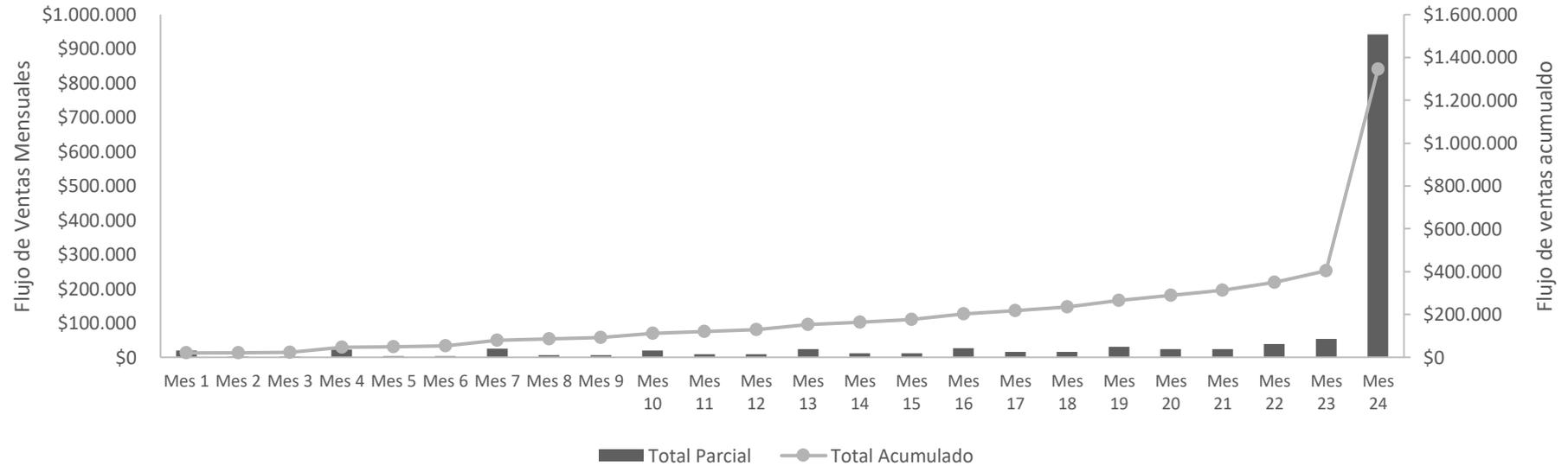
Se establece un cronograma de venta, donde se realiza la compra de un departamento y una suite cada 3 meses. Esto permite tener un plan de ventas para 24 meses, lo que representaría ingresos en la etapa de construcción y el año 1 de operación del hotel.

**Tabla 89**  
*Cronograma de Ventas de Departamentos y Suites*

Cronograma de Ventas de Inmuebles																											
Ingresos	m2	Valor	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	
Departamento 1	112,4	\$134.820	\$13.482	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$1.226	\$94.374	
Departamento 2	112,4	\$134.820				\$13.482	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$1.419	\$94.374
Departamento 3	112,4	\$134.820									\$13.482	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$1.685	\$94.374
Departamento 4	112,4	\$134.820										\$13.482	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$2.074	\$94.374
Departamento 5	124,4	\$149.220												\$14.922	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$2.984	\$104.454
Departamento 6	124,4	\$149.220																\$14.922	\$4.263	\$4.263	\$4.263	\$4.263	\$4.263	\$4.263	\$4.263	\$4.263	\$104.454
Departamento 7	124,4	\$149.220																			\$14.922	\$7.461	\$7.461	\$7.461	\$7.461	\$7.461	\$104.454
Departamento 8	124,4	\$149.220																					\$14.922	\$29.844	\$29.844	\$104.454	
Suite 001	56,18	\$67.416	\$6.742	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$613	\$47.191
Suite 002	56,18	\$67.416				\$6.742	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$710	\$47.191
Suite 003	62,18	\$74.616							\$7.462	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$933	\$52.231
Total Parcial			\$20.224	\$1.839	\$1.839	\$22.062	\$3.967	\$3.967	\$24.911	\$6.585	\$6.585	\$20.067	\$8.659	\$8.659	\$23.581	\$11.644	\$11.644	\$26.566	\$15.907	\$15.907	\$30.829	\$23.368	\$23.368	\$38.290	\$53.212	\$941.926	
Total Acumulado			\$20.224	\$22.062	\$23.901	\$45.963	\$49.930	\$53.897	\$78.808	\$85.394	\$91.979	\$112.046	\$120.705	\$129.365	\$152.946	\$164.590	\$176.234	\$202.800	\$218.707	\$234.614	\$265.443	\$288.812	\$312.180	\$350.470	\$403.682	\$1.345.608	

**Gráfico 25**  
*Cronograma de Ventas*

**Cronograma de Ventas**



### 9.3.7. Comisión de Ventas.

**Tabla 90**

*Comisión por venta de inmuebles*

Comisión por venta de inmuebles		
Comisión por Ventas	Año 1 Venta	Año 2 Venta
Venta de Inmuebles	\$ 2.587,30	\$ 24.324,86

Se establece una comisión del 2% de las ventas de los departamentos y la suites, para permitir la venta en el cronograma de 24 meses.

### 9.4. Ingresos de productos optimizados a 20 años

#### 9.4.1. Ingresos optimizados por Alojamiento.

**Tabla 91**

*Flujo de Ingresos por el servicio de Alojamiento, Optimizado*

Flujo de Ingresos por Alojamiento Optimizado																				
Días	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
<b>Fines de semana</b>																				
80% Temporada Alta	\$34.707	\$109.545	\$115.066	\$116.216	\$99.320	\$100.313	\$115.132	\$120.935	\$117.447	\$118.621	\$119.807	\$121.005	\$127.104	\$128.375	\$109.711	\$ 110.808	\$ 127.178	\$ 133.588	\$ 129.734	\$ 131.031
60% Temporada Media	\$142.871	\$147.437	\$142.575	\$144.001	\$148.673	\$153.424	\$151.661	\$149.848	\$154.709	\$152.859	\$154.388	\$162.862	\$157.491	\$159.066	\$164.227	\$ 169.475	\$ 167.528	\$ 165.525	\$ 170.895	\$ 168.852
40% Temporada Baja	\$49.300	\$47.801	\$50.291	\$54.857	\$57.458	\$55.960	\$52.333	\$52.856	\$55.520	\$58.232	\$58.815	\$52.802	\$55.552	\$60.597	\$63.469	\$ 61.815	\$ 57.808	\$ 58.386	\$ 61.329	\$ 64.325
<b>Entre Semana</b>																				
70% Temporada Alta	\$87.310	\$233.878	\$232.344	\$254.223	\$252.815	\$255.343	\$261.926	\$248.266	\$250.749	\$269.863	\$272.562	\$258.347	\$256.652	\$280.821	\$279.265	\$ 282.058	\$ 289.330	\$ 274.240	\$ 276.982	\$ 298.097
50% Temporada Media	\$320.943	\$331.995	\$340.595	\$333.335	\$344.748	\$345.475	\$340.687	\$357.969	\$358.746	\$353.841	\$357.380	\$366.729	\$376.229	\$368.209	\$380.816	\$ 381.619	\$ 376.331	\$ 395.421	\$ 396.279	\$ 390.861
30% Temporada Baja	\$97.614	\$100.084	\$99.576	\$97.524	\$96.960	\$99.484	\$103.619	\$104.655	\$104.100	\$103.524	\$104.559	\$110.555	\$109.994	\$107.727	\$107.105	\$ 109.893	\$ 114.460	\$ 115.605	\$ 114.992	\$ 114.355
85% <b>Feridos</b>	\$70.400	\$71.104	\$71.815	\$72.534	\$73.259	\$73.992	\$74.731	\$75.479	\$76.234	\$76.996	\$77.766	\$78.543	\$79.329	\$80.122	\$80.923	\$ 81.733	\$ 82.550	\$ 83.376	\$ 84.209	\$ 85.051
<b>Total</b>	\$803.146	\$1.041.844	\$1.052.262	\$1.072.690	\$1.073.233	\$1.083.991	\$1.100.091	\$1.110.008	\$1.117.505	\$1.133.937	\$1.145.276	\$1.150.844	\$1.162.352	\$1.184.917	\$1.185.517	\$ 1.197.401	\$ 1.215.185	\$ 1.226.140	\$ 1.234.420	\$ 1.252.572

### 9.4.2. Ingresos optimizados por Arriendos.

**Tabla 92**

*Flujo de ingresos por los productos de Arriendo, Optimizado*

Flujo de Ingresos por productos de Arriendos, Optimizado																				
Ingreso Bruto del Alquiler	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
Cafetería	\$15.258	\$18.310	\$18.493	\$18.678	\$18.864	\$19.053	\$19.244	\$19.436	\$19.630	\$19.827	\$20.025	\$20.225	\$20.427	\$20.632	\$20.838	\$21.046	\$21.257	\$21.469	\$21.684	\$21.901
Local Comercial 1	\$4.971	\$5.965	\$6.025	\$6.085	\$6.146	\$6.207	\$6.269	\$6.332	\$6.396	\$6.459	\$6.524	\$6.589	\$6.655	\$6.722	\$6.789	\$6.857	\$6.925	\$6.995	\$7.065	\$7.135
Local Comercial 2	\$4.971	\$5.965	\$6.025	\$6.085	\$6.146	\$6.207	\$6.269	\$6.332	\$6.396	\$6.459	\$6.524	\$6.589	\$6.655	\$6.722	\$6.789	\$6.857	\$6.925	\$6.995	\$7.065	\$7.135
Tienda de Conveniencia	\$13.532	\$16.239	\$16.401	\$16.565	\$16.731	\$16.898	\$17.067	\$17.238	\$17.410	\$17.584	\$17.760	\$17.938	\$18.117	\$18.298	\$18.481	\$18.666	\$18.853	\$19.041	\$19.232	\$19.424
Gimnasio Principal	\$23.744	\$28.493	\$28.778	\$29.066	\$29.357	\$29.650	\$29.947	\$30.246	\$30.549	\$30.854	\$31.163	\$31.474	\$31.789	\$32.107	\$32.428	\$32.752	\$33.080	\$33.411	\$33.745	\$34.082
Spa	\$62.368	\$74.842	\$75.590	\$76.346	\$77.109	\$77.880	\$78.659	\$79.446	\$80.240	\$81.043	\$81.853	\$82.672	\$83.498	\$84.333	\$85.177	\$86.028	\$86.889	\$87.758	\$88.635	\$89.522
Rooftop	\$36.696	\$44.035	\$44.476	\$44.920	\$45.370	\$45.823	\$46.281	\$46.744	\$47.212	\$47.684	\$48.161	\$48.642	\$49.129	\$49.620	\$50.116	\$50.617	\$51.124	\$51.635	\$52.151	\$52.673
Locales Comerciales de Carretera	\$50.341	\$51.569	\$52.085	\$52.606	\$53.132	\$53.663	\$54.200	\$54.742	\$55.289	\$55.842	\$56.401	\$56.965	\$57.534	\$58.110	\$58.691	\$59.278	\$59.870	\$60.469	\$61.074	\$61.684
Cafetería de Torre	\$29.905	\$35.886	\$36.244	\$36.607	\$36.973	\$37.343	\$37.716	\$38.093	\$38.474	\$38.859	\$39.247	\$39.640	\$40.036	\$40.437	\$40.841	\$41.249	\$41.662	\$42.079	\$42.499	\$42.924
<b>Total Parcial</b>	<b>\$241.787</b>	<b>\$281.304</b>	<b>\$284.117</b>	<b>\$286.958</b>	<b>\$289.828</b>	<b>\$292.726</b>	<b>\$295.653</b>	<b>\$298.610</b>	<b>\$301.596</b>	<b>\$304.612</b>	<b>\$307.658</b>	<b>\$310.734</b>	<b>\$313.842</b>	<b>\$316.980</b>	<b>\$320.150</b>	<b>\$323.351</b>	<b>\$326.585</b>	<b>\$329.851</b>	<b>\$333.149</b>	<b>\$336.481</b>

### 9.4.3. Ingresos optimizados por Membresías.

**Tabla 93**

*Membresías del proyecto Optimizada*

Membresías por Año, Optimizado																				
Tipo	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
Membresías por Año	45	67	90	112	120	127	127	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135	135
Ingresos Anuales Membresías	\$67.500	\$100.500	\$135.000	\$168.000	\$180.000	\$190.500	\$190.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500	\$202.500
Ingresos Anuales Mensualidad	\$27.000	\$40.200	\$54.000	\$67.200	\$72.000	\$76.200	\$76.200	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000	\$81.000
<b>Total Parcial</b>	<b>\$94.500</b>	<b>\$140.700</b>	<b>\$189.000</b>	<b>\$235.200</b>	<b>\$252.000</b>	<b>\$266.700</b>	<b>\$266.700</b>	<b>\$283.500</b>	<b>\$284.918</b>	<b>\$286.342</b>	<b>\$287.774</b>	<b>\$289.213</b>	<b>\$290.659</b>	<b>\$292.112</b>	<b>\$293.573</b>	<b>\$295.040</b>	<b>\$296.516</b>	<b>\$297.998</b>	<b>\$299.488</b>	<b>\$300.986</b>

#### 9.4.4. Ingresos optimizados por Venta de Inmuebles.

**Tabla 94**

*Ingresos Anuales por la venta de inmuebles.*

Ingresos Anuales por Ventas de Departamentos y Suites, Optimizado																				
Inmueble	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20
Departamento 1	\$26.964	\$107.856	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Departamento 2	\$24.835	\$109.985	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Departamento 3	\$21.908	\$112.912	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Departamento 4	\$17.630	\$117.190	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Departamento 5	\$0	\$149.220	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Departamento 6	\$0	\$149.220	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Departamento 7	\$0	\$149.220	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Departamento 8	\$0	\$149.220	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Suite 001	\$13.483	\$53.933	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Suite 002	\$12.419	\$54.997	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Suite 003	\$12.125	\$62.491	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Parcial</b>	<b>\$129.365</b>	<b>\$1.216.243</b>	<b>\$0</b>																	

#### 9.4.5. Ingresos adicionales.

Los ingresos correspondientes al Salón de Eventos y la Cancha Sintética, permanecen constantes con la propuesta inicial.

### 9.5. Flujo de Ingresos

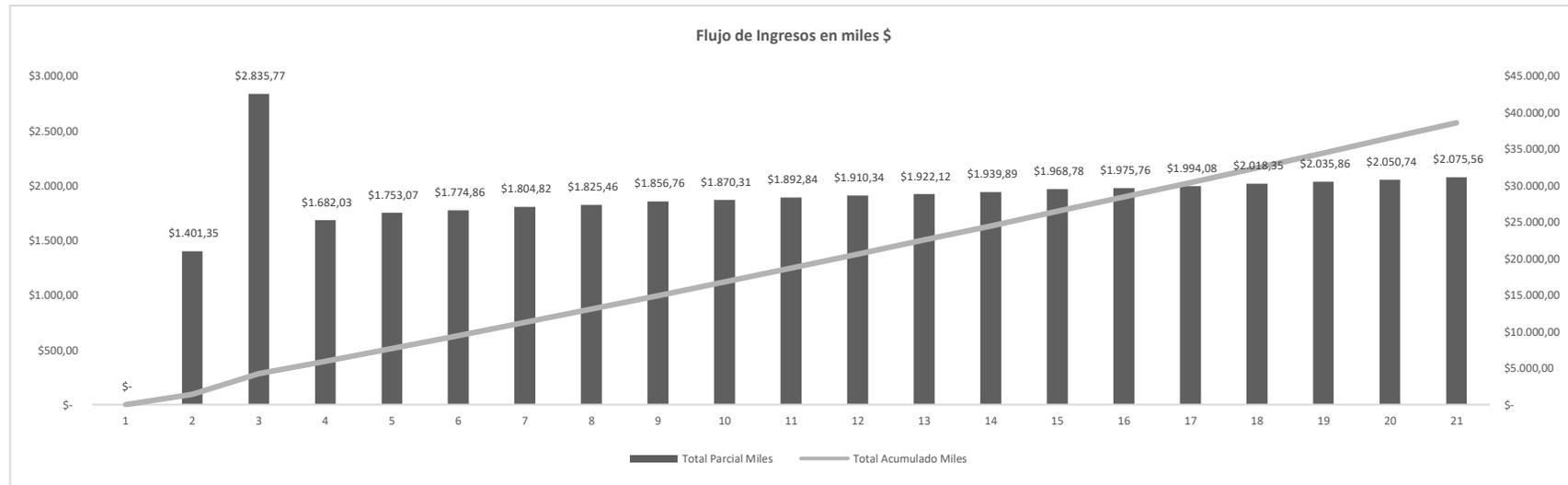
**Tabla 95**

*Flujo de Ingresos Anuales, del proyecto optimizado.*

Flujo de Ingresos Anuales, Optimizado																				
Ingreso Anual	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
Alojamiento	\$803.146	\$1.041.844	\$1.052.262	\$1.072.690	\$1.073.233	\$1.083.991	\$1.100.091	\$1.110.008	\$1.117.505	\$1.133.937	\$1.145.276	\$1.150.844	\$1.162.352	\$1.184.917	\$1.185.517	\$1.197.401	\$1.215.185	\$1.226.140	\$1.234.420	\$1.252.572
Arrendos	\$241.787	\$281.304	\$284.117	\$286.958	\$289.828	\$292.726	\$295.653	\$298.610	\$301.596	\$304.612	\$307.658	\$310.734	\$313.842	\$316.980	\$320.150	\$323.351	\$326.585	\$329.851	\$333.149	\$336.481
Cancha Sintética	\$82.872	\$97.596	\$98.572	\$99.558	\$100.553	\$101.559	\$102.574	\$103.600	\$104.636	\$105.682	\$106.739	\$107.807	\$108.885	\$109.974	\$111.073	\$112.184	\$113.306	\$114.439	\$115.583	\$116.739
Salón de Eventos	\$49.680	\$58.080	\$58.080	\$58.661	\$59.247	\$59.840	\$60.438	\$61.043	\$61.653	\$62.270	\$62.892	\$63.521	\$64.156	\$64.798	\$65.446	\$66.100	\$66.761	\$67.429	\$68.103	\$68.784
Membresías	\$94.500	\$140.700	\$189.000	\$235.200	\$252.000	\$266.700	\$266.700	\$283.500	\$284.918	\$286.342	\$287.774	\$289.213	\$290.659	\$292.112	\$293.573	\$295.040	\$296.516	\$297.998	\$299.488	\$300.986
Venta de Inmuebles	\$129.365	\$1.216.243	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
<b>Total Parcial</b>	<b>\$1.401.350</b>	<b>\$2.835.767</b>	<b>\$1.682.031</b>	<b>\$1.753.066</b>	<b>\$1.774.861</b>	<b>\$1.804.816</b>	<b>\$1.825.457</b>	<b>\$1.856.761</b>	<b>\$1.870.307</b>	<b>\$1.892.843</b>	<b>\$1.910.339</b>	<b>\$1.922.119</b>	<b>\$1.939.894</b>	<b>\$1.968.781</b>	<b>\$1.975.759</b>	<b>\$1.994.077</b>	<b>\$2.018.353</b>	<b>\$2.035.857</b>	<b>\$2.050.745</b>	<b>\$2.075.562</b>
<b>Total Acumulado</b>	<b>\$1.401.350</b>	<b>\$4.237.117</b>	<b>\$5.919.148</b>	<b>\$7.672.214</b>	<b>\$9.447.075</b>	<b>\$11.251.891</b>	<b>\$13.077.348</b>	<b>\$14.934.108</b>	<b>\$16.804.416</b>	<b>\$18.697.258</b>	<b>\$20.607.598</b>	<b>\$22.529.716</b>	<b>\$24.469.610</b>	<b>\$26.438.391</b>	<b>\$28.414.150</b>	<b>\$30.408.227</b>	<b>\$32.426.580</b>	<b>\$34.462.436</b>	<b>\$36.513.181</b>	<b>\$38.588.743</b>

**Gráfico 26**

*Flujo de Ingresos Optimizado*



## 10. ESTRATEGIA FINANCIERA OPTIMIZADA

### 10.1. Análisis Dinámico Puro

**Tabla 96**

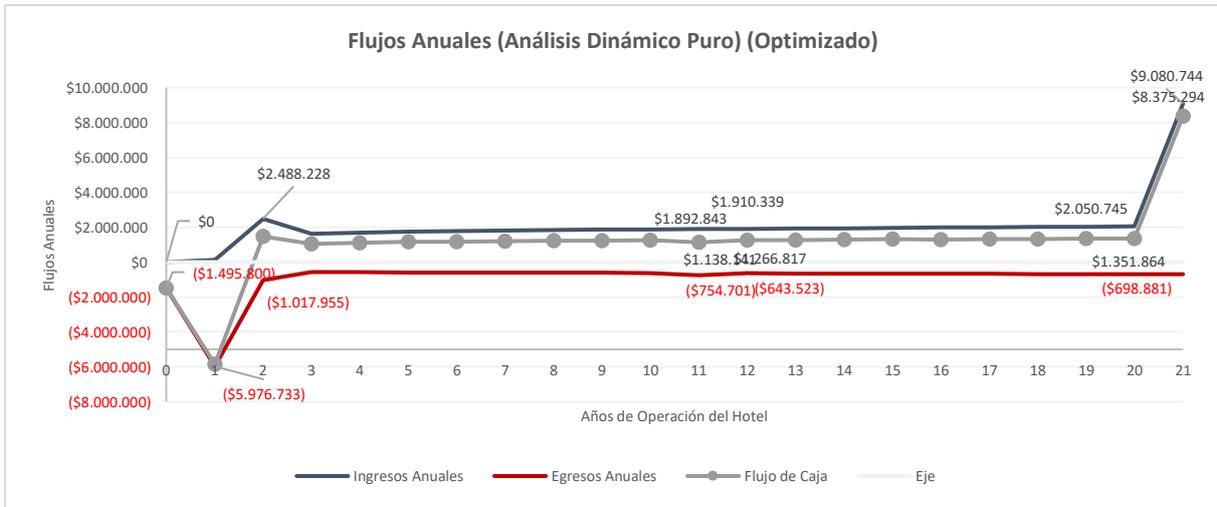
*Indicadores Análisis Dinámico Puro, Optimizado*

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Puro)			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	X>0	<b>\$-777.986</b>	Negativo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	X>18,68%	16,65%	Negativo

#### 10.1.1. Flujos Anuales.

**Gráfico 27**

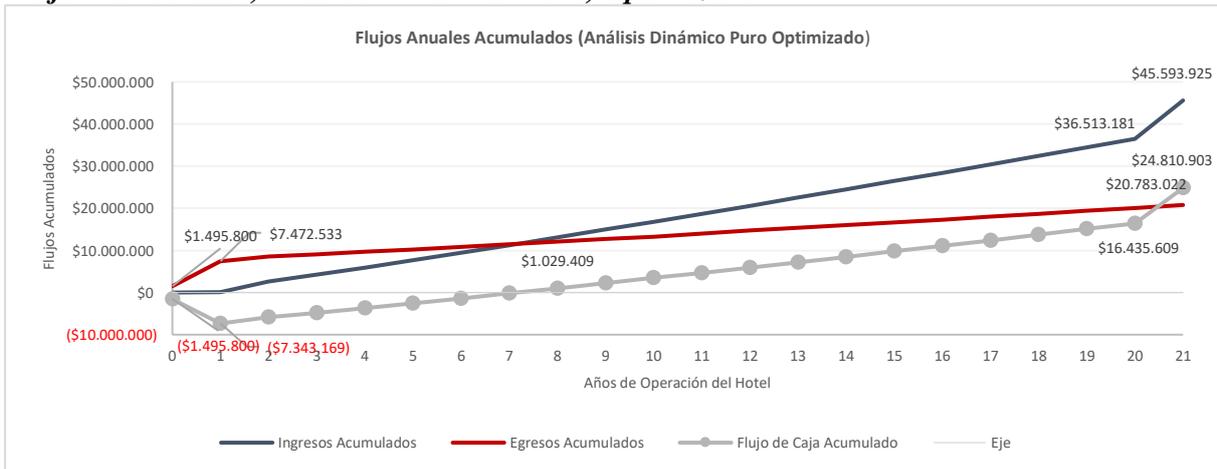
*Flujo Anuales, Análisis Dinámico Puro, Optimizado.*



#### 10.1.2. Flujos Acumulados

**Gráfico 28**

*Flujo Acumulados, Análisis Dinámico Puro, Optimizado*



## 10.2. Análisis de Sensibilidades, Dinámico Puro Optimizado

No existe análisis de sensibilidad debido a que el proyecto es inviable según este análisis.

## 10.3. Análisis Dinámico Puro Apalancado

**Tabla 97**

*Indicadores Financieros Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado.*

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Apalancado)			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	X>0	\$512.418	Positivo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	X>16,8%	18,36%	Positivo

### 10.3.1. Condiciones de préstamos, optimizado.

**Tabla 98**

*Condiciones del Préstamo (Optimizado)*

Condiciones del Préstamo (Optimizado)		
Descripción	Valor	%
Inversión Total	\$7.893.038	100%
Monto a solicitar	\$2.000.000	25%
Plazo	8 años	
Tasa Activa Efectiva	11,26%	
Período de gracia	1 año	

### 10.3.2. Tasa Ponderada, optimizada.

**Tabla 99**

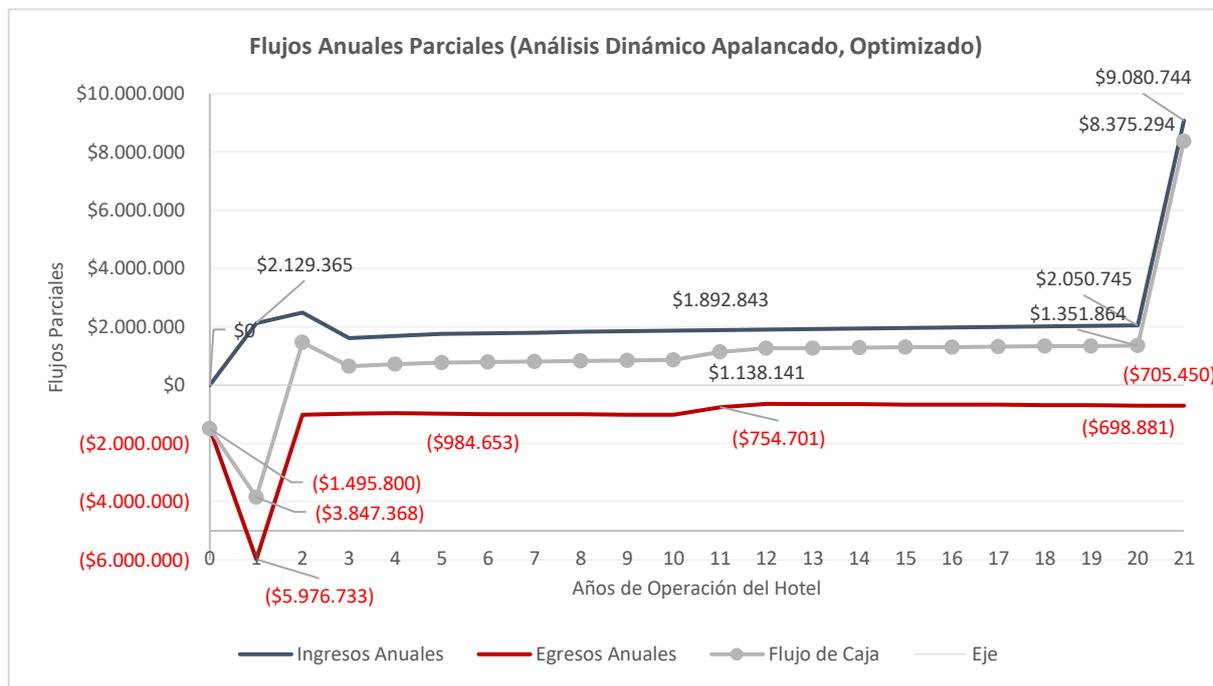
*Tasa ponderada optimizada*

Ponderación de Tasa Optimizada		
Descripción	Valor	%
Capital Propio (Kp)	\$5.893.038	75%
Tasa efectiva anual (re)	18,68%	
Capital del Préstamo (kc)	\$2.000.000	25%
Tasa efectiva anual (rc)	11,26%	
Inversión Total (kt)	\$7.893.038	100%
<b>Tasa efectiva anual ponderada (rpnd)</b>	<b>16,80%</b>	

### 10.3.3. Flujos Anuales

**Gráfico 29**

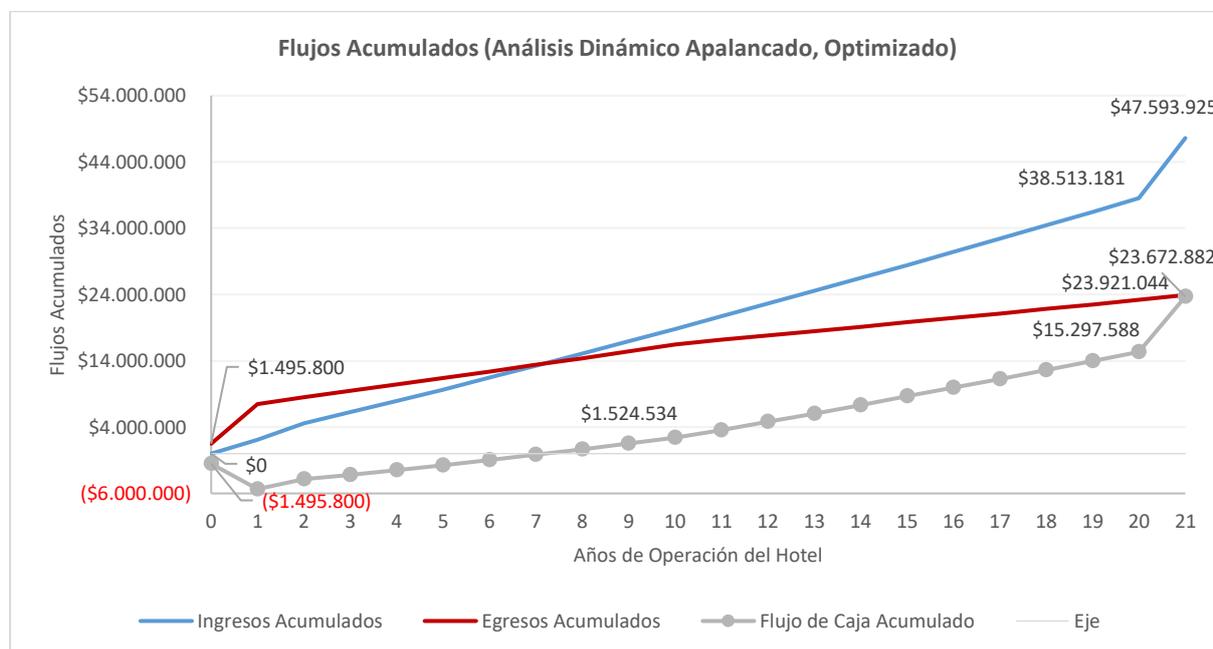
*Flujo Anuales, Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado*



### 10.3.4. Flujos Anuales Acumulados.

**Gráfico 30**

*Flujo Acumulados, Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado*



## 10.4. Análisis de Sensibilidades, Análisis Dinámico Puro Optimizado

### 10.4.1. Análisis de Sensibilidad al aumento de costos.

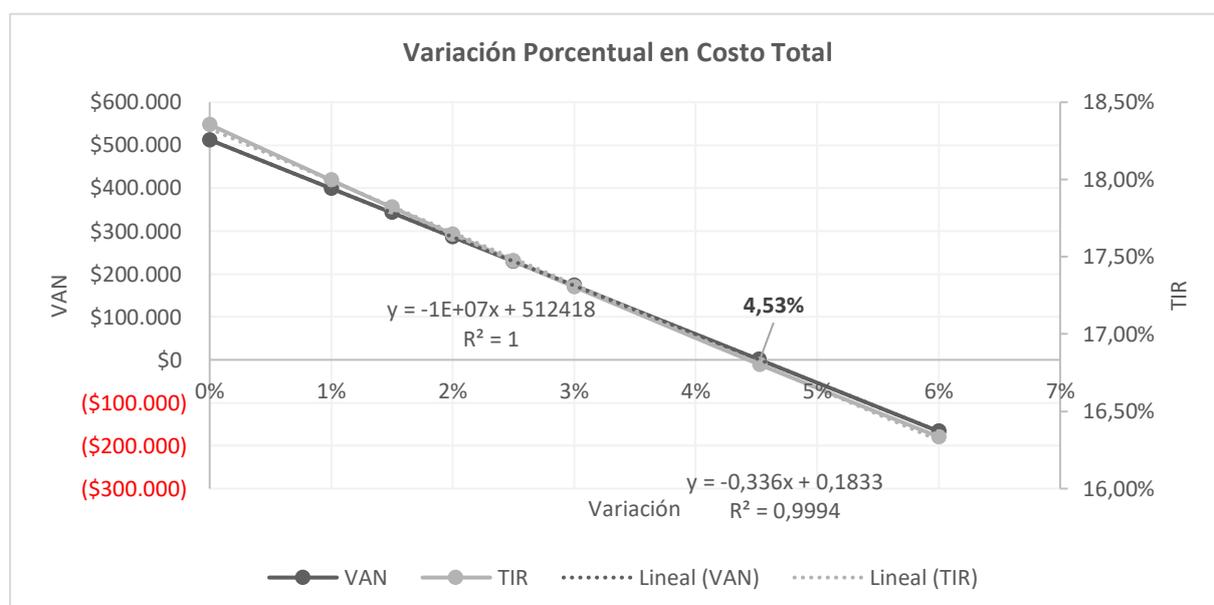
**Tabla 100**

*Sensibilidad a la variación en la elevación de costos totales*

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales								
	0%	1%	1,5%	2%	2,5%	3%	4,53%	6%
<b>VAN</b>	\$512.418	\$399.243	\$342.656	\$286.068	\$229.481	\$172.893	\$0	<b>-\$166.632</b>
<b>TIR</b>	18,36%	18,00%	17,82%	17,65%	17,47%	17,31%	16,80%	16,34%

**Gráfico 31**

*Variación Porcentual en Costos Totales*



**Tabla 101**

*Sensibilidad a la variación de los costos de construcción*

Sensibilidad a la Variación en Elevación de Costos de Construcción								
	0%	1%	2%	3%	4%	5%	6,52%	8%
<b>VAN</b>	\$512.418	\$433.814	\$355.210	\$276.606	\$198.001	\$119.397	\$0	<b>-\$116.415</b>
<b>TIR</b>	18,36%	18,10%	17,85%	17,61%	17,37%	17,14%	16,80%	16,48%

**Tabla 102**

*Sensibilidad a la variación de costos de operación.*

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación								
	0%	2%	8%	10%	12%	14%	15,46%	18%
<b>VAN</b>	\$512.418	\$446.140	\$247.306	\$181.027	\$114.749	\$48.471	\$0	<b>-\$84.085</b>
<b>TIR</b>	18,36%	18,15%	17,55%	17,35%	17,15%	16,95%	16,80%	16,55%

### 10.4.2. Análisis de sensibilidades a la disminución de ingresos.

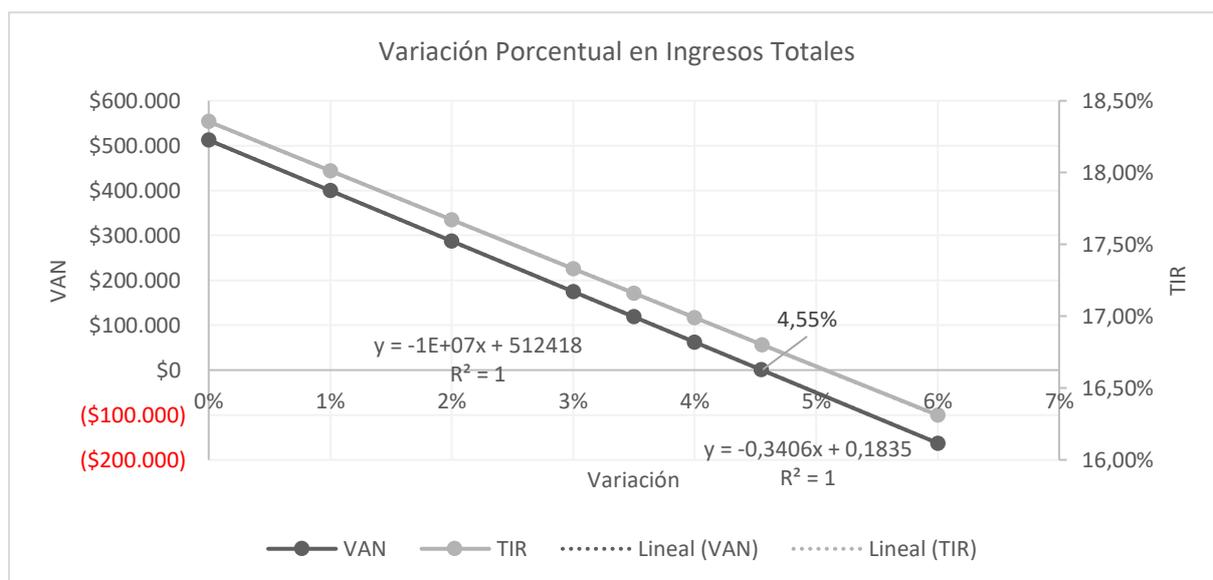
**Tabla 103**

*Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos totales*

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales								
	0%	-1%	-2,0%	-3,0%	-3,5%	-4,0%	-4,55%	-6%
<b>VAN</b>	\$512.418	\$399.901	\$287.385	\$174.868	\$118.609	\$62.351	\$0	<b>-\$162.683</b>
<b>TIR</b>	18,36%	18,01%	17,67%	17,33%	17,16%	16,99%	16,80%	16,31%

**Gráfico 32**

*Variación porcentual de ingresos totales*



**Tabla 104**

*Sensibilidad a la variación de ingresos por alojamiento*

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento								
	0%	-1%	-2%	-4%	-6%	-7%	-8,56%	-10%
<b>VAN</b>	\$512.418	\$452.535	\$392.652	\$272.886	\$153.119	\$93.236	\$0	<b>-\$86.413</b>
<b>TIR</b>	18,36%	18,17%	17,99%	17,63%	17,27%	17,08%	16,80%	16,54%

**Tabla 105***Variación en el porcentaje de ocupación, optimización.*

Variación en Porcentaje de Ocupación (Optimización)		
	% Ocupación	
Fines de Semana	Esperada	Variación Límite
Temporada Alta	80%	73%
Temporada Media	60%	55%
Temporada Baja	40%	37%
	% Ocupación	
Entre Semana	Esperada	Variación Límite
Temporada Alta	70%	64%
Temporada Media	50%	46%
Temporada Baja	30%	27%
	% Ocupación	
Feridos Importantes	85%	78%

**Tabla 106***Sensibilidad a la variación de los ingresos por ventas*

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Ventas								
	0%	-2%	-10%	-20%	-30%	-40%	-44%	-50%
<b>VAN</b>	\$512.418	\$489.005	\$395.353	\$278.288	\$161.223	\$44.158	\$0	<b>-\$72.906</b>
<b>TIR</b>	18,36%	18,28%	17,98%	17,62%	17,27%	16,93%	16,80%	16,60%

**Tabla 107***Sensibilidad a la variación de ingresos por alquiler*

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alquiler (incluido Salón de Eventos y Cancha Sintética)								
	0%	-2%	-4%	-8%	-10%	-15%	-20,21%	-25%
<b>VAN</b>	\$512.418	\$461.699	\$410.980	\$309.543	\$258.824	\$132.026	\$0	<b>-\$121.568</b>
<b>TIR</b>	18,36%	18,20%	18,05%	17,74%	17,59%	17,20%	16,80%	16,44%

**10.4.3. Análisis de sensibilidades a los ingresos y costos.****Tabla 108***Sensibilidad a la variación de los ingresos y costos.*

Variación en Incremento de Costos	VAN	Disminución a la variación de ingresos						
	\$512.418	0%	-1%	-2%	-3%	-4%	-5%	-12%
0%	\$512.418	\$399.901	\$287.385	\$174.868	\$62.351	\$-50.166	\$-837.783	
1%	\$399.243	\$286.726	\$174.210	\$61.693	\$-50.824	\$-163.341	\$-950.959	
2%	\$286.068	\$173.551	\$61.034	\$-51.482	\$-163.999	\$-276.516	\$-1.064.134	
3%	\$172.893	\$60.376	\$-52.141	\$-164.657	\$-277.174	\$-389.691	\$-1.177.309	
4%	\$59.718	\$-52.799	\$-165.316	\$-277.833	\$-390.349	\$-502.866	\$-1.290.484	

	<b>5%</b>	\$-53.457	\$-165.974	\$-278.491	\$-391.008	\$-503.524	\$-616.041	\$-1.403.659
	<b>12%</b>	\$-845.683	\$-958.200	\$-1.070.716	\$-1.183.233	\$-1.295.750	\$-1.408.267	\$-2.195.885

## 10.5. Evaluación Comparativa Análisis Financiero y Análisis Dinámico, Optimizado

**Tabla 109**

*Indicadores Financieros del proyecto Optimizado*

<b>Comparativo de Indicadores Financieros Optimizado</b>		
	<b>Proyecto Puro</b>	<b>Proyecto Apalancado</b>
Ingresos	\$45.593.925	\$45.593.925
Egresos	\$20.783.022	\$23.921.044
Utilidad	\$24.810.903	\$21.672.882
Payback	Año 7	Año 7
Tasa Efectiva Anual	18,68%	16,80%
VAN (Valor Actual Neto)	<b>\$-777.986</b>	\$512.418
TIR (Tasa Interno de Retorno)	16,65%	18,36%

**Tabla 110**

*Límites de sensibilidad del proyecto Optimizado*

<b>Comparativo de límites de Sensibilidad, Optimizado</b>		
<b>Sensibilidades</b>	<b>Proyecto Puro</b>	<b>Proyecto Apalancado</b>
Incremento en Costos Totales	Inexistente	4,53%
Incremento en Costos de Construcción	Inexistente	6,52%
Incremento en Costos de Operación	Inexistente	15,46%
Disminución en Ingresos	Inexistente	4,55%
Disminución en Ingresos de Alojamiento	Inexistente	8,56%
Disminución en Ingresos por Alquiler	Inexistente	20,21%
Disminución en Ingresos por Ventas	Inexistente	43,8%

## 11. ANÁLISIS FINANCIERO PROYECTO INICIAL VS PROYECTO OPTIMIZADO

### 11.1. Comparación Análisis Dinámico Puro

Debido a que en ambos proyectos el análisis financiero dinámico puro dio un resultado negativo, no se tomará en cuenta su resultado.

### 11.2. Comparación Análisis Dinámico Puro Apalancado, Inicial vs Optimizado

**Tabla 111**

*Comparación de Análisis Dinámicos Apalancados, Inicial vs Optimizado*

<b>Comparación Análisis Dinámico Apalancados, Inicial vs Optimizado</b>		
	<b>Inicial Apalancado</b>	<b>Optimizado Apalancado</b>
Ingresos	\$29.691.320	\$45.593.925
Egresos	\$15.289.798	\$23.921.044
Utilidad	\$14.401.522	\$21.672.882
Payback	Año 9	Año 7
Tasa Efectiva Anual	15,67%	16,80%
VAN (Valor Actual Neto)	<b>\$344.642</b>	<b>\$512.418</b>
TIR (Tasa Interno de Retorno)	<b>17,10%</b>	<b>18,36%</b>

La propuesta optimizada resulta ser mejor que la inicial, esto se observa en el VAN, el TIR y el Payback. El VAN aumenta de \$344.462 a \$512.418, el TIR de 17,10% a 18,36% y el payback se disminuye de 9 años a 7 años. Lo que si es necesario destacar es que el proyecto resulta ser más riesgoso lo que se evidencia con la tasa de descuento que se incrementa de 15,67% a 16,8%.

### 11.3. Análisis de Sensibilidades, Dinámico Puro Apalancado Inicial vs Optimizado

**Tabla 112**

*Comparativo de límites de Sensibilidad, Inicial vs Optimizado*

<b>Comparativo de límites de Sensibilidad, Inicial vs Optimizado</b>		
<b>Sensibilidades</b>	<b>Inicial Apalancado</b>	<b>Optimizado Apalancado</b>
Incremento en Costos Totales	4,96%	4,53%
Incremento en Costos de Construcción	6,88%	6,52%
Incremento en Costos de Operación	17,76%	15,46%
Disminución en Ingresos	5,08%	4,55%
Disminución en Ingresos de Alojamiento	9,21%	8,56%
Disminución en Ingresos por Alquiler	18,30%	20,21%
Disminución en Ingresos por Ventas	Inexistente	43,8%

Se observa que existe una disminución de las sensibilidades en los aspectos de los costos totales, costos de construcción, costos de operación, ingresos totales y ingresos por alojamiento. Sin embargo, estos valores no están muy alejados del proyecto inicial. Además, existe un incremento en la holgura de la sensibilidad por ingresos de alquiler, pero de igual manera no difiere en un valor considerable con el proyecto inicial.

Lo que se destaca es que la sensibilidad por el ingreso de ventas es alrededor del 43%, lo que permite apalancarse al proyecto de manera eficiente dentro de sus primeros meses con estas ventas.

En conclusión, el proyecto optimizado resulta ser más rentable por los argumentos antes mencionados. Lo que es importante recalcar es el incremento del riesgo. Para reducir este riesgo se recomienda incrementar unidades de venta en el bloque de la Torre de Alojamiento-Ventas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cámara de la Industria de la Construcción . (2022). Manual de Costos.
- CFN. (2023). *Financiamiento Productivo MiPymes – Beneficiario Final*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/financiamiento-productivo-mipymes-bm-beneficiario-final/>
- Google Maps. (2023). *Santo Domingo, Ecuador*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/place/Santo+Domingo/@-0.2506755,-79.1758801,13.25z/data=!4m6!3m5!1s0x91d546535730a17d:0xcef17541041b9f63!8m2!3d-0.2538414!4d-79.1763307!16zL20vMGRnZGh4?entry=ttu>
- Kotler, P. (2011). *Marketing Turístico*. Madrid: Pearson Education.
- Plusvalía. (2023). *Santo Domingo de Los Tsáchilas, Departamento de 127,49 m<sup>2</sup> en Venta - No. 201*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/veclapin-santo-domingo-de-los-tsachilas-departamento-de-127-49-142031563.html>
- Plusvalía. (2023). *Santo Domingo, Departamento en Venta, 105 m<sup>2</sup>, 3 Habitaciones, 2 Baños, 2 Parqueaderos*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/veclapin-santo-domingo-departamento-en-venta-105-m-sup2--3-141630378.html>
- Plusvalía. (2023). *Santo Domingo, Departamento en Venta, 98 m<sup>2</sup>, 3 Habitaciones, 2 Baños, 1 Parqueadero*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/veclapin-santo-domingo-departamento-en-venta-98-m-sup2--3-91251128.html>
- Plusvalía. (2023). *Se Vende Hermosos Departamentos de 128 m<sup>2</sup>. de Construcción Santo Domingo*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/veclapin-se-vende-hermosos-departamentos-de-128-m-sup2--de-66737254.html>
- Zuritsa S.A. (2023). *ZURITSA Ferretería y Construcción* . Obtenido de <https://www.zuritsa.com/>