

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Posgrados

Plan de negocios

“Pambil Hotel”

Proyecto de Investigación y Desarrollo

Jonatan Raúl Carpio Ordóñez

Xavier Castellanos, MADE

Director de Trabajo de Titulación

Trabajo de titulación de posgrado presentado como requisito
para la obtención del título de Máster en Dirección de Empresas
Constructoras e Inmobiliarias

Quito, 18 de enero de 2024

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE POSGRADOS

HOJA DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Plan de Negocios Pambil Hotel

Jonatan Raúl Carpio Ordóñez

Nombre del Director del Programa: Miguel Andrés Guerra Moscoso
Título académico: Master of Science
Director del programa de: Maestría en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias MDI.

Nombre del Decano del colegio Académico: Eduardo Alba
Título académico: Doctor of Philosophy
Decano del Colegio: Colegio de Ciencias e Ingenierías

Nombre del Decano del Colegio de Posgrados: Hugo Burgos
Título académico: Doctor of Philosophy

Quito, 18 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.

Nombre del estudiante: Jonatan Raúl Carpio Ordóñez

Código de estudiante: 00328685

C.I.: 1716613813

Lugar y fecha: Quito, 18 de enero de 2024.

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

La ciudad de Santo Domingo se destaca por su actividad agrícola y comercial, convirtiéndose en un importante centro de negocios y recreación. En este contexto, el Pambil Hotel surge como respuesta a la creciente demanda turística en busca de alojamiento de alta calidad, tanto para el turismo de placer como para el corporativo. Este hotel valora la conexión con la naturaleza y su cercanía a los puntos de interés locales y regionales.

La arquitectura del hotel se distingue por su enfoque en la integración armónica de la naturaleza y la comodidad. Está compuesto por cuatro bloques principales que albergan las instalaciones de alojamiento y servicios, ubicados en un terreno amplio de 21,955 metros cuadrados. Esta disposición ofrece a los huéspedes del Pambil Hotel una experiencia única al permitirles conectarse directamente con el entorno natural que los rodea.

La estrategia comercial del hotel se centra en la diferenciación, ofreciendo servicios adicionales como tiendas y restaurantes para atraer a turistas de paso. Además, se dirige a un público con mayor poder adquisitivo y a aquellos que visitan la ciudad por motivos de negocios. Después de un análisis detallado de los costos, se determinó que se requiere una inversión inicial total de \$4,922,181 dólares, que incluye los costos directos, indirectos, del terreno y del equipamiento y mobiliario.

Este documento proporciona una visión integral del proyecto Pambil Hotel en Santo Domingo de los Tsáchilas, desde su descripción general hasta su evaluación financiera y gestión de proyectos. Con un enfoque primordial en la integración con la naturaleza, estrategias comerciales diferenciadas y cumplimiento riguroso de los requisitos legales.

ABSTRACT

The city of Santo Domingo is known for its thriving agricultural and commercial activities, making it a significant hub for business and recreation. In this vibrant setting, the Pambil Hotel has emerged to meet the growing demand for high-quality accommodations for both leisure and corporate tourism. This hotel values its connection with nature and its proximity to local and regional attractions.

The architecture of the hotel is designed to seamlessly blend nature and comfort. It consists of four main blocks that house the accommodation and service facilities, situated on a spacious plot of 21,955 square meters. This layout offers guests of the Pambil Hotel a unique experience, allowing them to directly immerse themselves in the surrounding natural environment.

The hotel's commercial strategy focuses on differentiation, offering additional amenities such as shops and restaurants to attract passing tourists. It also targets a higher-income audience and business travelers visiting the city. After conducting a detailed cost analysis, it has been determined that a total initial investment of \$4,922,181 is required, covering direct and indirect costs, land expenses, and equipment and furniture purchases.

This document provides a comprehensive overview of the Pambil Hotel project in Santo Domingo de los Tsáchilas, covering its general description, financial evaluation, and project management. With a strong emphasis on integrating with nature, implementing unique business strategies, and adhering to all legal requirements.

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	6
ABSTRACT	7
TABLA DE CONTENIDO	8
ÍNDICE DE TABLAS	18
ÍNDICE DE FIGURAS	24
1. RESUMEN EJECUTIVO	30
1.1. Descripción General	30
1.2. Entorno Macroeconómico	30
1.3. Localización	31
1.4. Análisis de Mercado	32
1.5. Análisis Arquitectónico	33
1.6. Análisis de Costos	34
1.7. Estrategia Comercial	36
1.8. Evaluación Financiera	37
1.9. Optimización	38
1.10. Gerencia de Proyectos	39
1.11. Análisis Legal	40
2. ENTORNO MACROECONÓMICO DEL PAÍS	42
2.1. Introducción	42
2.2. Antecedentes	42
2.3. Objetivos	43
2.3.1. Objetivo General	43
2.3.2. Objetivos Específicos	43
2.4. Metodología	44
2.5. Indicadores Macroeconómicos	44
2.5.1. Perspectivas Económicas Mundiales, Afectación Post COVID-19	44
2.5.2. Perspectivas Económicas para América Latina y El Caribe, Afectación Post COVID-19	46
2.5.3. Producto Interno Bruto de Ecuador	49
2.5.4. PIB en el Sector de la Construcción	55
2.5.5. PIB en el sector del Turismo	59
2.5.6. Riesgo País	61
2.5.7. Inflación	64
2.5.8. Inflación en el Sector de la Construcción	67
2.5.9. Formación Bruta el Capital Fijo	69

2.5.10.	Volumen de crédito.....	70
2.5.11.	Tasa de interés.....	71
2.5.12.	Salario Básico Unificado.....	74
2.5.13.	Canasta Básica.....	75
2.5.14.	Nivel Socioeconómico.....	76
2.5.15.	Empleo y Desempleo.....	77
2.6.	Conclusiones.....	82
2.7.	Recomendaciones.....	86
3.	LOCALIZACIÓN.....	87
3.1.	Introducción.....	87
3.2.	Objetivos.....	87
3.2.1.	Objetivo General.....	87
3.2.2.	Objetivos Específicos.....	87
3.3.	Metodología.....	87
3.4.	Ubicación del Proyecto.....	88
3.4.1.	Ubicación respecto al País.....	88
3.4.2.	Ubicación respecto a la Provincia y Cantón.....	89
3.4.3.	Ubicación respecto a la ciudad.....	91
3.4.4.	Ubicación respecto al entorno próximo.....	92
3.4.5.	Ubicación respecto al entorno inmediato.....	93
3.5.	Terreno.....	94
3.5.1.	Uso de Suelo y Regulación Municipal.....	94
3.5.2.	Aspectos Morfológicos del Terreno.....	97
3.5.3.	Visuales.....	98
3.5.4.	Riesgos.....	101
3.6.	Equipamiento.....	104
3.6.1.	Centros Educativos.....	104
3.6.2.	Servicios Comerciales.....	106
3.6.3.	Centros de Salud.....	107
3.6.4.	Gestión Pública y Privada.....	108
3.6.5.	Equipamiento Recreativo y de Entretenimiento.....	110
3.7.	Accesibilidad y Conectividad.....	111
3.7.1.	Transporte Público.....	112
3.8.	Conclusiones y Recomendaciones.....	113
4.	ANÁLISIS DE MERCADO.....	116
4.1.	Introducción.....	116
4.2.	Objetivos.....	116
4.2.1.	Objetivo general.....	116
4.2.2.	Objetivos específicos.....	116
4.3.	Metodología.....	117

4.4.	Entorno turístico regional.....	117
4.5.	Análisis de establecimientos turísticos	123
4.5.1.	Oferta de establecimientos turísticos.	123
4.5.2.	Oferta de establecimiento de alojamiento.	124
4.5.3.	Oferta de establecimiento de alojamiento por número de habitaciones. 132	
4.5.4.	Evolución de la oferta de establecimiento de alojamiento en la Provincia de Santo Domingo	133
4.6.	Análisis de demanda turística.....	134
4.6.1.	Turismo Interno.....	134
4.7.	Indicadores de alojamiento.....	139
4.7.1.	Perfil de turista.....	141
4.8.	Evaluación de la Competencia	143
4.9.	Proyectos	143
4.9.1.	Ubicación.....	146
4.9.2.	Arquitectura y Acabados	147
4.9.3.	Tipos de Habitaciones	149
4.9.4.	Áreas Promedio	153
4.9.5.	Precio Promedio	154
4.9.6.	Áreas Comunes	156
4.9.7.	Servicios y Facilidades	158
4.9.8.	Promoción	161
4.9.9.	Participación OTA.....	163
4.9.10.	Posicionamiento	166
4.10.	Conclusiones	170
4.10.1.	Oferta	170
4.10.2.	Demanda.....	172
4.10.3.	Competencia	173
4.11.	Recomendaciones	175
5.	ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO	177
5.1.	Introducción.....	177
5.2.	Objetivos	177
5.2.1.	Objetivo General.....	177
5.2.2.	Objetivos Específicos.....	177
5.3.	Metodología	177
5.4.	Ordenanzas y Regulaciones	178
5.4.1.	Regulaciones Municipales	178
5.4.2.	Reglamento para alojamientos turísticos	180
5.5.	Entorno Construido	187
5.5.1.	Arquitectura de las edificaciones de la zona	187

5.6.	Proyecto Arquitectónico	187
5.6.1.	Concepto	187
5.6.2.	Criterios de Diseño	189
5.6.3.	Programa de necesidades	189
5.6.4.	Master Plan del Conjunto.....	192
5.6.5.	Solución arquitectónica.....	198
5.6.6.	Planos arquitectónicos.....	198
5.6.7.	Bloque de Alojamiento y Comercio	198
5.6.8.	Salón de Eventos.....	207
5.6.9.	Bloque de Spa	210
5.6.10.	Bloque de Cabañas	215
5.6.11.	Infografías de Arquitectura	219
5.7.	Resumen de áreas	222
5.8.	Cumplimiento de regulaciones	242
5.8.1.	Acabados.....	251
5.8.2.	Diseño Interior	255
5.9.	Características de las ingenierías.....	255
5.9.1.	Características Estructurales	256
5.9.2.	Características Eléctricas	256
5.9.3.	Características Hidrosanitarias	256
5.10.	Sostenibilidad.....	257
5.11.	Incidencia Solar	258
5.12.	Conclusiones	263
5.13.	Recomendaciones	265
6.	ANÁLISIS DE COSTOS.....	266
6.1.	Introducción.....	266
6.2.	Objetivo	266
6.2.1.	Objetivo General.....	266
6.2.2.	Objetivos específicos	266
6.3.	Metodología	267
6.4.	Costos de Inversión.....	267
6.5.	Resumen de Costos de Inversión.....	268
6.6.	Detalle de Costos de Inversión.....	270
6.6.1.	Terreno	270
6.6.2.	Método Comparativo o Mercado	271
6.6.3.	Método Residual.....	275
6.6.4.	Método de Margen de la Construcción	277
6.6.5.	Resumen Comparativo, Área Útil.....	279
6.6.6.	Costo del Terreno, Área Total.....	280
6.6.7.	Infraestructura.....	281

6.6.8.	Costos Directos	281
6.6.9.	Costos Indirectos	287
6.6.10.	Amoblamiento y Equipos	289
6.6.11.	Depreciación	290
6.6.12.	Inversión Año 10 de operación	291
6.6.13.	Cronograma Valorado de Obra.....	291
6.7.	Resumen de Costos de Operación.....	295
6.8.	Detalle de Costos de Operación.....	295
6.8.1.	Salarios del Personal	296
6.8.2.	Servicios Básicos.....	299
6.8.3.	Mantenimiento	301
6.8.4.	Otros gastos	302
6.9.	Flujo de Egresos	303
6.10.	Conclusiones	305
6.11.	Recomendaciones	308
7.	ESTRATEGIA COMERCIAL.....	310
7.1.	Introducción.....	310
7.2.	Objetivos	310
7.2.1.	Objetivo General.....	310
7.2.2.	Objetivos Específicos.....	310
7.3.	Metodología	311
7.4.	Análisis DAFO del proyecto “Pambil Hotel”	311
7.5.	Definición de la Estrategia de Mercado	313
7.5.1.	Matriz de Mercado de Ansoff	315
7.5.2.	Estrategia y ventaja competitiva	317
7.5.3.	Declaración de valor	317
7.5.4.	Estrategia de Posicionamiento.....	317
7.5.5.	Diseño de Marca, Nombre y Logo.....	318
7.6.	Plan de Marketing Turístico.....	319
7.6.1.	Diseño y gestión de productos y servicios	319
7.6.2.	Distribución o lugar / Conveniencia.....	329
7.6.3.	Canales de Comunicación o Distribución.....	329
7.6.4.	Canales de Directos.....	330
7.6.5.	Página Web	331
7.6.6.	Redes Sociales.....	332
7.6.7.	Canales Indirectos	333
7.6.8.	Canales Indirectos en Línea	333
7.6.9.	Canales Indirectos en Fuera de Línea	334
7.6.10.	Plan de Precio	334
7.6.11.	Plan de Precios de los Productos de Alojamiento.....	334
7.6.12.	Estrategia Tarifaria de los Productos de Alojamiento.....	335

7.6.13.	Establecimiento de la Tarifa de los Productos de Alojamiento a 20 años	338
7.7.	Flujo de Ingresos	354
7.8.	Conclusiones	356
8.	EVALUCIÓN FINANCIERA	358
8.1.	Introducción	358
8.1.1.	Objetivo General	358
8.1.2.	Objetivos Específicos	358
8.2.	Metodología	359
8.3.	Evaluación Financiera del Proyecto	359
8.3.1.	Análisis Dinámico Puro	359
8.3.2.	Análisis Dinámico Apalancado	359
8.3.3.	Condiciones de Financiamiento y de la Tasa de Descuento	360
8.3.4.	Determinación de la Tasa de Descuento	361
8.4.	Flujo Financiero Puro	363
8.4.1.	Indicadores Financieros	364
8.4.2.	Análisis de Sensibilidades	365
8.4.3.	Sensibilidad de Costos	365
8.4.4.	Sensibilidad de Ingresos	367
8.4.5.	Sensibilidad a la variación de ingresos y costos	369
8.5.	Flujo Financiero Apalancado	370
8.5.1.	Indicadores Financieros	371
8.5.2.	Análisis de Sensibilidades	372
8.5.3.	Sensibilidad en Costos	372
8.5.4.	Sensibilidades por Ingresos	374
8.5.5.	Sensibilidad a la variación de ingresos y costos	376
8.6.	Evaluación Comparativa Análisis Puro y Análisis Apalancado	377
8.7.	Conclusiones	378
9.	OPTIMIZACIÓN	380
9.1.	Introducción	380
9.2.	Objetivo	380
9.2.1.	Objetivo General	380
9.2.2.	Objetivos Específicos	380
9.3.	Metodología	381
9.4.	Estrategia de Optimización	381
9.4.1.	Master Plan del Conjunto	382
9.5.	Análisis Arquitectónico	386
9.5.1.	Planos Arquitectónicos	386
9.5.2.	Resumen de Áreas	390

9.5.3.	Cumplimiento de Regulaciones	397
9.5.4.	Tipología de Hospedaje	397
9.5.5.	Tipología de Alquiler	399
9.6.	Evaluación de Costos	402
9.6.1.	Resumen de Costos de Inversión	402
9.6.2.	Costos Directos	404
9.6.3.	Costos Indirectos	409
9.6.4.	Menaje y Amoblamiento	411
9.6.5.	Depreciación	412
9.6.6.	Cronograma Valorado de Inversión	413
9.6.7.	Costos de Operación	415
9.6.8.	Flujo de Egresos	416
9.7.	Estrategia Comercial	418
9.7.1.	Plan Producto - Servicio	418
9.7.2.	Establecimiento de precios	424
9.7.3.	Ingresos por productos	428
9.7.4.	Flujo de Ingresos	433
9.8.	Evaluación Financiera	435
9.8.1.	Tasa de descuento	435
9.8.2.	Flujo Financiero Puro	435
9.8.3.	Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Puro	436
9.8.4.	Análisis de Sensibilidades	437
9.8.5.	Sensibilidad en Costos	437
9.8.6.	Sensibilidad en Ingresos	439
9.8.7.	Sensibilidad a la variación de ingresos y costos totales	441
9.8.8.	Tasa de descuento ponderada	441
9.8.9.	Flujo Financiero Apalancado	442
9.8.10.	Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Apalancado	444
9.8.11.	Análisis de Sensibilidades	445
9.8.12.	Sensibilidad en Costos	445
9.8.13.	Sensibilidad en Ingresos	447
9.8.14.	Sensibilidades a la variación de ingresos y costos totales	451
9.8.15.	Evaluación Comparativo Análisis Puro y Análisis Dinámico	452
9.8.16.	Evaluación financiera comparativa: Proyecto Inicial vs Proyecto Optimizado	453
9.9.	Conclusión	455
10.	GERENCIA DE PROYECTOS	457
10.1.	Introducción	457
10.2.	Objetivo General	457
10.3.	Objetivos Específicos SMART	457
10.4.	Justificación del Inicio del Proyecto Pambil Hotel	458
10.5.	Metodología aplicada	458

10.6.	Gerencia de Proyectos.....	460
10.6.1.	Gestión del Alcance.....	461
10.6.2.	Recopilación de Requisitos	461
10.6.3.	Definición del Alcance	463
10.6.4.	ETD/WBS.....	463
10.6.5.	Validar el Alcance.....	463
10.6.6.	Control del Alcance	463
10.7.	Gestión de los Interesados.....	465
10.7.1.	Identificar a los Interesados	465
10.7.2.	Planificar el Involucramiento de los Interesados	465
10.7.3.	Gestión del involucramiento de los interesados	467
10.7.4.	Monitorear el involucramiento de los interesados	468
10.8.	Gestión del Cronograma	468
10.8.1.	Planificar la Gestión del Cronograma	468
10.8.2.	Definir las actividades.....	468
10.8.3.	Secuenciar las actividades	468
10.8.4.	Estimar la duración de las actividades.....	469
10.8.5.	Desarrollar el cronograma	469
10.8.6.	Controlar el cronograma	470
10.9.	Gestión de Costos	471
10.9.1.	Planificar los costos	472
10.9.2.	Estimación de los costos	472
10.9.3.	Determinar el presupuesto	474
10.9.4.	Controlar los costos	474
10.10.	Gestión de los Recursos.....	474
10.10.1.	Planificar la gestión de los recursos.....	475
10.10.2.	Estimar los recursos de actividades.....	476
10.10.3.	Adquirir recursos	477
10.10.4.	Desarrollo y dirección del equipo	477
10.10.5.	Controlar los recursos.....	477
10.11.	Gestión de las Adquisiciones	478
10.11.1.	Planificar la Gestión de las Adquisiciones	478
10.11.2.	Efectuar Adquisiciones	479
10.11.3.	Controlar las Adquisiciones	480
10.12.	Plan para la Gestión del Riesgo.....	480
10.13.	Gestión de la Calidad.....	483
10.13.1.	Planificar la gestión de la calidad.....	484
10.13.2.	Gestionar la Calidad	485
10.13.3.	Controlar la Calidad	486
10.14.	Gestión de las Comunicaciones.....	487
10.14.1.	Planificar la gestión de las comunicaciones.....	488
10.14.2.	Gestionar las comunicaciones	488

10.14.3.	Monitorear las comunicaciones	488
10.14.4.	Gestión de la Integración	489
10.15.	Conclusión.....	490
11.	ANÁLISIS LEGAL.....	493
11.1.	Introducción	493
11.2.	Objetivos.....	493
11.2.1.	Objetivo General.....	493
11.2.2.	Objetivos Específicos	493
11.3.	Metodología de Investigación.....	494
11.4.	Marco Constitucional.....	494
11.4.1.	Libertad empresarial	494
11.4.2.	Autonomía contractual.....	494
11.4.3.	Libre ejercicio comercial	494
11.4.4.	Derecho al trabajo	495
11.4.5.	Derecho a la propiedad privada.....	495
11.4.6.	Garantías jurídicas	495
11.4.7.	Constitución de la Empresa “Pambil Hotel”	496
11.4.8.	Reserva del Nombre.....	497
11.4.9.	Elaboración de estatutos	497
11.4.10.	Inscripción en el registro único de contribuyentes (SRI)	497
11.5.	Planificación y Construcción	497
11.5.1.	Adquisición del Terreno	497
11.5.2.	Contratación de la Planificación.....	499
11.5.3.	Contratos de Servicios Técnicos Especializados	499
11.5.4.	Planificación de la Infraestructura	500
11.5.5.	Normativa de diseño.....	502
11.5.6.	Aprobaciones y licencias municipales.....	503
11.5.7.	Obtención de Crédito Productivo para Pymes con Instituciones Financieras	505
11.5.8.	Contratación de la Construcción	505
11.5.9.	Contratos de Construcción	506
11.5.10.	Contratos de Servicios Técnicos Especializados	506
11.5.11.	Contratación del Personal	508
11.5.12.	Responsabilidades del Empleador	509
11.5.13.	Compromisos del Trabajador.....	509
11.5.14.	Legislación de Bienestar Social	510
11.5.15.	Finalización del Vínculo Laboral	510
11.5.16.	Pago de Despido Intempestivo	510
11.5.17.	Pago de Bonificación por Desahucio	510
11.6.	Cierre de la Etapa de Construcción.....	511
11.7.	Operación	512
11.7.1.	Permisos y Licencias	512

11.7.2.	Manual de Procesos	515
11.7.3.	Creación de Puestos y Organigrama Organizacional	515
11.7.4.	Contratación	515
11.7.5.	Lineamientos para la Contratación del Personal Administrativo y de Servicio	516
11.7.6.	Obligaciones y Contribuciones Tributarias	518
11.8.	Etapa de Cierre de la Operación	521
11.9.	Estado Actual	522
11.10.	Conclusiones	524
11.11.	Recomendaciones	525
BIBLIOGRAFÍA		527

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Evolución del Precio del Barril de Petróleo y su Impacto en la Economía Ecuatoriana	55
Tabla 2 Tasas de interés activas vigentes	72
Tabla 3 Conclusiones Entorno Macroeconómico.....	82
Tabla 4 Uso de Suelo y Normativa para el Área Comercial y Hospedaje	95
Tabla 5 Uso de Suelo y Normativa para las Áreas Turística y de Hospedaje	96
Tabla 6 Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros Educativos Cercanos	105
Tabla 7 Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Servicios Comerciales Cercanos ...	106
Tabla 8 Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Salud.....	107
Tabla 9 Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Salud.....	108
Tabla 10 Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Gestión Privada.....	109
Tabla 11 Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Gestión Privada.....	110
Tabla 12 Distancia y Tiempo de Trayecto de las Rutas de Accesibilidad	111
Tabla 13 Distancia y Tiempo de Trayecto del Transporte Público	112
Tabla 14 Conclusiones, Localización.	113
Tabla 15 Tabla de vocación turística región 1	120
Tabla 16 Listado de atractivos de Santo Domingo de los Tsáchilas	121
Tabla 17 Alojamientos turísticos por clase y categoría	128
Tabla 18 Total de Pernoctaciones en Santo Domingo en el año 2018	134
Tabla 19 Nivel socioeconómicos de visitantes a SDT.....	135
Tabla 20 Demanda turística por estacionalidad en SDT	140
Tabla 21 Perfil del turista objetivo características sociodemográficas	142
Tabla 22 Información General de la Competencia.....	144
Tabla 23 Análisis Competitivo - Ubicación.....	146
Tabla 24 Análisis de competitivo arquitectura y acabados	148
Tabla 25 Análisis competitivo – tipo de habitaciones.....	150
Tabla 26 Análisis competitivo – composición de habitaciones %.....	151
Tabla 27 Análisis competitivo área promedio	153
Tabla 28 Análisis competitivo – precio promedio	155
Tabla 29 Análisis competitivo áreas comunes	156
Tabla 30 Análisis Competitivo – Servicios y Facilidades	159
Tabla 31 Análisis competitivo – promoción-	161
Tabla 32 Análisis competitivo – participación OTAS.....	163
Tabla 33 Análisis competitivo – calificación OTAS	165
Tabla 34 Matriz de posicionamiento	168
Tabla 35 Conclusiones, Análisis de Mercado	174
Tabla 36 Regulación CAM 2003 para cuerpos de terreno en Santo Domingo	178
Tabla 37 Regulación CAM 2006 para cuerpos de terreno en Santo Domingo	179
Tabla 38 Requerimientos por Categoría de Alojamiento Turístico.....	180
Tabla 39 Programa de necesidades Pambil Hotel.....	190
Tabla 40 Áreas de Urbanización del proyecto Pambil Hotel.....	196
Tabla 41 Cuadro de Áreas Alojamiento-Comercial.....	222
Tabla 42 Cuadro de Áreas de las Cabañas.....	226
Tabla 43 Cuadro de Áreas del Salón de Eventos	229

Tabla 44 Cuadro de Áreas del Spa	230
Tabla 45 Cuadro de Áreas Deportivas	231
Tabla 46 Distribución del Área Total.....	233
Tabla 47 Distribución de Áreas de Hospedaje-Alquiler y Áreas Comunales-Servicios	235
Tabla 48 Tipología de habitaciones Pambil Hotel.....	238
Tabla 49 Tipología de espacios de Alquiler.....	241
Tabla 50 Cumplimiento de Regulaciones Pambil Hotel.....	243
Tabla 51 Cumplimiento de requerimientos por categoría de Alojamiento Turístico.....	245
Tabla 52 Lista de acabados Pambil Hotel.....	251
Tabla 53 Incidencia solar sobre Pambil Hotel.....	259
Tabla 54 Conclusiones.....	263
Tabla 55 Categorización de los Costos de Inversión.....	268
Tabla 56 Costo por m2 de Área Bruta	269
Tabla 57 Incidencia del Costo del Terreno	270
Tabla 58 Resumen comparativo de mercado	271
Tabla 59 Listado de Predios de la Zona	272
Tabla 60 Recopilación de datos de previos de la zona.....	272
Tabla 61 Tabla de Homogenización	273
Tabla 62 Media por factor	274
Tabla 63 Media por Eliminación	274
Tabla 64 Método Residual Área Útil 1	276
Tabla 65 Método Residual Área Útil 2	276
Tabla 66 Método Margen de Construcción Área Útil 1	278
Tabla 67 Método Margen de Construcción Área Útil 2	278
Tabla 68 Resumen inicial Comparativo de los Métodos de valoración del Terreno	279
Tabla 69 Resumen Comparativo de Métodos de valoración de terreno	280
Tabla 70 Costos del Terreno	281
Tabla 71 Resumen de Costos Directos-Presupuesto de Obra	282
Tabla 72 Distribución de Costos Directos por Productos	284
Tabla 73 Desglose de Costos Directos	286
Tabla 74 Resumen de Costos Indirectos.....	287
Tabla 75 Desglose de Costos Indirectos	288
Tabla 76 Resumen de Mobiliario y Menaje.....	290
Tabla 77 Depreciación Anual de activos.....	291
Tabla 78 Inversión en el Año 10 de operación.....	291
Tabla 79 Cronograma Valorado de Obra.....	292
Tabla 80 Cronograma Valorado de Inversión General	293
Tabla 81 Costo Anual de Operación Año 1	295
Tabla 82 Cuadro de Salarios Administración y Ventas, Año 1.....	297
Tabla 83 Cuadro de Salarios de Recepción y Servicio de Alojamiento.....	297
Tabla 84 Cuadro de Salarios de Servicio de Bar y Comida	298
Tabla 85 Cuadro de Salarios de Mantenimiento y Seguridad	298
Tabla 86 Resumen Cuadro de Salarios, Año 1.....	299
Tabla 87 Servicios Básicos	300
Tabla 88 Mantenimiento.....	301

Tabla 89 Otros Gastos	302
Tabla 90 Categorización de Costos y Gastos Anuales	303
Tabla 91 Resultado del Análisis	305
Tabla 92 Análisis DAFO “Pambil Hotel”	312
Tabla 93 4P y 4C	319
Tabla 94 Servicio de Alojamiento Producto Central.....	320
Tabla 95 Servicio de Alojamiento, Producto de Apoyo y Esperado	325
Tabla 96 Porcentaje de Ocupación en Función de Temporada	335
Tabla 97 Establecimiento de Precios	336
Tabla 98 Incremento de Precios en Función de Temporada y Feriados	337
Tabla 99 Resumen Anual de Días (1-10 años).....	337
Tabla 100 Resumen Anual de Días (11-20 años).....	338
Tabla 101 Establecimiento de Precios (1-10 años)	339
Tabla 102 Establecimiento de Precios (11-20) años	340
Tabla 103 Ingresos Anuales por Noche según Temporada y Feriados (1-10 Años)	340
Tabla 104 Ingresos Anuales por Noche según Temporada y Feriados (11-20 Años)	341
Tabla 105 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento Año 1 y Año 2.....	342
Tabla 106 Unidades de Alquiler	342
Tabla 107 Renta Anual de Alquiler Año 1	343
Tabla 108 Renta Anual de Alquiler	343
Tabla 109 Cancha Sintética	344
Tabla 110 Cancha Sintética	344
Tabla 111 Ingreso Anual Cancha Sintética.....	345
Tabla 112 Ingreso Anual Cancha Sintética.....	345
Tabla 113 Ingreso Salón de Eventos.....	346
Tabla 114 Ingreso Salón de Eventos.....	346
Tabla 115 Salón de Eventos	347
Tabla 116 Salón de Eventos	347
Tabla 117 Membresía Anual	348
Tabla 118 Membresías.....	349
Tabla 119 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento	350
Tabla 120 Flujo de Ingresos Anuales por Arriendos	351
Tabla 121 Flujo de Ingresos Anual por la Cancha Sintética - Uso de Fútbol - Uso de Eventos al aire libre.....	352
Tabla 122 Flujo de Ingresos Anuales debido al Salón de Eventos	352
Tabla 123 Flujo de Ingresos Anuales debido a las Membresías	353
Tabla 124 Flujo de Ingresos Anuales	354
Tabla 125 Conclusiones, Estrategia Comercial	356
Tabla 126 Condiciones del Préstamo.....	360
Tabla 127 Método CAMP-Comparativo (Tasa de Descuento)	361
Tabla 128 Ponderación de Tasa de descuento	362
Tabla 129 Indicadores Financiero (Análisis Dinámico Puro).....	365
Tabla 130 Sensibilidad a la variación en elevación de los costos totales	365

Tabla 131 Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de construcción (Análisis Dinámico).....	366
Tabla 132 Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de operación (Análisis Dinámico).....	366
Tabla 133 Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos totales (Análisis Dinámico).....	367
Tabla 134 Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos por alojamiento (Análisis Dinámico)	368
Tabla 135 Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos por alquiler	368
Tabla 136 Variación en la disminución de ingresos y el incremento de los costos ..	369
Tabla 137 Indicadores Financieros del Análisis Dinámico	372
Tabla 138 Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos Totales	372
Tabla 139 Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos de Construcción.	373
Tabla 140 Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos de Operación.	373
Tabla 141 Sensibilidad a la variación en la disminución de los Ingresos Totales ...	374
Tabla 142 Sensibilidad de variación a la disminución de los Ingresos por Alojamiento	375
Tabla 143 Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos por Alquiler	375
Tabla 144 Análisis de Sensibilidades mediante la variación de los ingresos totales y los costos totales.....	376
Tabla 145 Comparativo de Indicadores.....	377
Tabla 146 Comparativo de límites de sensibilidad.....	377
Tabla 147 Conclusiones.....	378
Tabla 148 Programa de necesidades optimizado Pambil Hotel.....	383
Tabla 149 Cuadro de Áreas del bloque de Alojamiento-Comercial.....	390
Tabla 150 Cuadro de Áreas de Locales Comerciales de Carretera.....	393
Tabla 151 Resumen de Áreas, Inicial y Optimizada	394
Tabla 152 Incremento porcentual de áreas, Inicial vs Optimizada	395
Tabla 153 Comparativo de Tipología de Hospedaje	398
Tabla 154 Detalle de Tipología de Hospedaje, Optimizada	398
Tabla 155 Comparativo-Tipología de Alquiler.....	399
Tabla 156 Tipología de Alquiler	400
Tabla 157 Costos Totales de Inversión, Optimización	402
Tabla 158 Incremento del Costo Total de Inversión	402
Tabla 159 Costo de Área Bruta por m2, Optimizado	403
Tabla 160 Costo de Área Bruta por m2, Inicial	404
Tabla 161 Costos Directos Presupuesto de Obra (Optimizado)	404
Tabla 162 Distribución de Costos Directos por paquetes, Optimizado	407
Tabla 163 Distribución de Costos Directos por paquetes, Inicial	407
Tabla 164 Desglose de Costos Directos (Optimizado)	408
Tabla 165 Resumen de Costos Indirectos, Optimizado	410
Tabla 166.....	411
Tabla 167 Depreciación, Optimización.....	412

Tabla 168 Cronograma Valorado de Inversión General, Optimizado.....	413
Tabla 169 Costo Anual de Operación, Optimizado.....	415
Tabla 170 Flujo de Egresos.....	416
Tabla 171 Servicio de Alojamiento-Producto Central, Optimizado.....	418
Tabla 172 Optimización de Alojamiento con paquetes turísticos, Optimización.....	423
Tabla 173 Unidades de Alquiler, Optimizado.....	424
Tabla 174 Establecimiento de precios, Optimizado	424
Tabla 175 Establecimiento de precios de paquetes turísticos	425
Tabla 176 Incremento de precios en función de temporada y feriados	425
Tabla 177 Establecimiento de Precios por Temporada	426
Tabla 178 Establecimiento de precios de paquetes turísticos	427
Tabla 179 Porcentaje de ocupación en función de la temporada, Optimizado.....	427
Tabla 180 Resumen Anual por días Optimizado	428
Tabla 181 Ingreso por alojamiento, Optimizado	429
Tabla 182 Comisión por ventas (5%) Anual	429
Tabla 183 Unidades de Alquiler, ingreso mensual.....	430
Tabla 184 Renta Anual de Alquiler, Optimizado.	430
Tabla 185 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento	431
Tabla 186 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento	431
Tabla 187 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento	432
Tabla 188 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento	432
Tabla 189 Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento	433
Tabla 190 Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Puro, Optimizado.....	437
Tabla 191 Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos Totales, Optimización	437
Tabla 192 Sensibilidad a la variación en los costos de construcción, Optimizado. .	438
Tabla 193 Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de operación, Optimizado.....	438
Tabla 194	439
Tabla 195 Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alojamiento.	439
Tabla 196 Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alquiler..	440
Tabla 197 Variación a la disminución de ingresos e incremento de costos totales.	441
Tabla 198 Condiciones del Préstamo, Optimizado.	441
Tabla 199 Ponderación de Tasa, Optimizada.....	442
Tabla 200 Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado. ..	444
Tabla 201 Sensibilidad a la variación en elevación de los costos totales, Optimizado	445
Tabla 202 Sensibilidad a la variación en la elevación de los costos de construcción, Apalancado (Optimizado).....	446
Tabla 203 Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de operación, Apalancado (Optimizado)	447
Tabla 204 Sensibilidad a la variación de la disminución de los ingresos totales, Apalancado (Optimizado)	448
Tabla 205 Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alojamiento, Apalancado (Optimizado).....	449

Tabla 206 Sensibilidad a la disminución del porcentaje de Ocupación.....	450
Tabla 207 Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alquiler. Apalancado (Optimizado)	450
Tabla 208 Sensibilidad a la variación de la disminución de ingresos y el incremento de costos totales. Apalancado (Optimizado).	451
Tabla 209 Comparativo de Indicadores Financieros (Optimizado)	452
Tabla 210 Comparativo de límite de sensibilidad. Optimizado.....	452
Tabla 211 Cuadro comparativo de indicadores financieros entre el proyecto Inicial vs Optimizado	454
Tabla 212 Cuadro comparativo de sensibilidades entre el proyecto Inicial vs Optimizado	454
Tabla 213 Registro de Información de los Interesados.....	465
Tabla 214 Ejemplo Aplicación Estimación Paramétrica – Presupuesto Pambil Hotel	473
Tabla 215 Matriz de Selección de Oferentes	479
Tabla 216 Estructura de Desglose de los Riesgos (RBS).....	480
Tabla 217 Matriz de Probabilidad e Impacto	482
Tabla 218 Conclusiones por Área de Conocimiento	490
Tabla 219 Opciones para la creación de una SAS	496
Tabla 220 Procesos Legales para la Adquisición del Terreno	498
Tabla 221 Tipos de Contratos para Servicios Profesionales.....	499
Tabla 222 Uso de Suelo CAM2006 del Terreno	500
Tabla 223 Uso de Suelo R2003 del Terreno	501
Tabla 224 Requisitos para la Aprobación del Proyecto	504
Tabla 225 Tipos de Contratos en la Etapa de Urbanización	506
Tabla 226 Tipos de Contratos en la Etapa de Construcción	508
Tabla 227 Procesos para el Cierre de la Construcción del Hotel	511
Tabla 228 Permisos para el Inicio de la Operación del Hotel.....	513
Tabla 229 Requisitos para la Licencia del MINTUR	513
Tabla 230 Requisitos para la Licencia del Gad Santo Domingo	514
Tabla 231 Tipos de Contratos en la Etapa de Operación	516
Tabla 232 Tipos de Contratos para el Personal Administrativo y de Servicio	517
Tabla 233 Obligaciones Patronales.....	517
Tabla 234 Obligaciones Tributarias según la Entidad Reguladora / Beneficiario	519
Tabla 235 Otras Contribuciones y Obligaciones	520
Tabla 236 Procesos de Cierre de la Operación del Hotel	521
Tabla 237 Resumen de los Procesos Legales en cada Etapa del Hotel	522
Tabla 238 Conclusiones de los Aspectos Legales del Proyecto	524

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Perspectivas Económicas Mundiales	45
Figura 2 Perspectivas Económicas América del Sur	47
Figura 3 Evolución del PIB Ecuador, según varios Organismos Internacionales	48
Figura 4 PIB per cápita histórico de ALC y Ecuador	49
Figura 5 Evolución histórica del porcentaje del PIB Ecuador	50
Figura 6 PIB real del Ecuador, periodo 2007-2023	51
Figura 7 Evolución de la Economía Ecuatoriana y la exportación petrolera	54
Figura 8 PIB valor agregado por industria, periodo 2011-2023	56
Figura 9 Evolución del PIB en el sector de la construcción	57
Figura 10 Evolución del PIB Turismo, periodo 2007-2023	60
Figura 11 Mapa Mundial del nivel de riesgo de todos los países	61
Figura 12 Evolución histórica del Riesgo País de Ecuador y sus países vecinos	62
Figura 13 Evolución Riesgo País de Ecuador, periodo 2008-2023	63
Figura 14 Inflación histórica de Ecuador, periodo 2007-2022	65
Figura 15 Inflación histórica en mayo, periodo 2007-2023	66
Figura 16 Índice de precios en la construcción	67
Figura 17 Índices de precios del acero, cemento y premezclado	68
Figura 18 Evolución del FBKF, periodo 2011-2022	69
Figura 19 Evolución volumen de crédito, periodo 2018-2022	71
Figura 20 Tasas de interés activas efectivas, periodo 2015-2023	73
Figura 21 Evolución del salario básico unificado, periodo 2007-2023	74
Figura 22 Canasta Básica vs Ingreso Familiar, periodo 2007-2023	75
Figura 23 Niveles Socioeconómicos del Ecuador	77
Figura 24 Evolución de la tasa de desempleo a nivel nacional, periodo 2007-2022	78
Figura 25 Composición del empleo urbano nacional y local, año 2018	79
Figura 26 Evolución del empleo total urbano nacional, periodo 2014-2022	80
Figura 27 Evolución del empleo de Santo Domingo de los Tsáchilas 2017-2022	80
Figura 28 Ubicación del Ecuador en el Mapa Político de América	88
Figura 29 Situación Geográfica de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas con Relación al Territorio Nacional	89
Figura 30 Cantón Santo Domingo, División Política Administrativa	90
Figura 31 Ubicación Geográfica del Proyecto con Relación a la Ciudad de Santo Domingo	91
Figura 32 Ubicación Geográfica del Proyecto en Relación a su Entorno Inmediato	92
Figura 33 Ubicación del entorno inmediato	93
Figura 34 Plan de Uso y Ocupación del Suelo en la Ciudad de Santo Domingo	94
Figura 35 Maqueta Digital del Terreno Global	97
Figura 36 Fotografía Aérea Vista a la Vía Quito	98
Figura 37 Fotografía Aérea Vista al Río Toachi	98
Figura 38 Fotografía Aérea Vista al Interior de la Urbanización Maya Moncayo	99
Figura 39 Fotografía Aérea Vista a la Vegetación de los Esteros	99
Figura 40 Fotografía Aérea Vista a los Terrenos próximos al terreno	100
Figura 41 Fotografía Vista a Nivel de Suelo del terreno en su interior	100
Figura 42 Tipo de Visuales Según la Forma del Terreno	101

Figura 43 Asentamientos Humanos Expuestos a Riesgos en Esteros y Quebradas	102
Figura 44 Áreas de Riesgo Próxima a los Esteros Existentes	103
Figura 45 Equipamientos Cercanos al Proyecto.....	104
Figura 46 Centros Educativos Cercanos al Proyecto.....	105
Figura 47 Servicios Comerciales Cercanos al Proyecto	106
Figura 48 Centros de Salud Cercanos al Proyecto	107
Figura 49 Servicios de Gestión Pública Cercanos al Proyecto	108
Figura 50 Servicios de Gestión Privada Cercanos al Proyecto	109
Figura 51 Equipamiento Recreativo y de Entretenimiento Cercano al Proyecto	110
Figura 52 Rutas de Accesibilidad al Proyecto	111
Figura 53 Rutas del Servicio de Transporte Público	112
Figura 54 Metodología análisis de mercado	117
Figura 55 Sistema Turístico Nacional, relación entre ciudades emisoras, tránsito y destino	118
Figura 56 Vocación turística ciudades región 1	119
Figura 57 Porcentajes de atractivos turísticos por especialidad	122
Figura 58 Catastro de establecimientos turísticos por actividad de servicio	124
Figura 59 Establecimientos de alojamientos en SDT	125
Figura 60 Oferta de alojamientos en SDT	125
Figura 61 Categoría de Alojamientos en Santo Domingo de los Tsáchilas.....	127
Figura 62 Distribución de alojamientos por categoría	129
Figura 63 Ubicación centros de alojamientos en Santo Domingo.....	130
Figura 64 Ubicación de alojamientos tipo hosterías en Santo Domingo de los Tsáchilas.....	131
Figura 65 Número de habitaciones por establecimiento en SDT	132
Figura 66 Evolución de la oferta de alojamientos en SDT, periodo 2016-2022.....	133
Figura 67 Origen de las pernoctaciones hacia Santo Domingo en el año 2018.....	136
Figura 68 Oferta de habitaciones SDT, tarifa y porcentaje de ocupación periodo 2016-2021	137
Figura 69 Evolución de gasto turístico y desplazamientos en feriados oficiales hacia SDT.....	138
Figura 70 Ubicación casos de estudio de la competencia	143
Figura 71 Ficha tipo de mercado	145
Figura 72 Evaluación Ubicación	147
Figura 73 Evaluación arquitectura y acabado.....	148
Figura 74 Evaluación tipo de habitaciones	150
Figura 75 Composición de Habitaciones %	152
Figura 76 Evaluación área promedio	153
Figura 77 Evaluación \$ precio/m2 promedio	155
Figura 78 Áreas comunes	158
Figura 79 Servicios y facilidades	160
Figura 80 Evaluación promoción	162
Figura 81 Evaluación participación OTAS	164
Figura 82 Evaluación calificación OTAS.....	166
Figura 83 Evaluación de posicionamiento	167

Figura 84 Resumen de posicionamiento	169
Figura 85 Esquema del Concepto Arquitectónico	188
Figura 86 Distribución zonal de “Pambil Hotel”	194
Figura 87 Vista en planta del proyecto “Pambil Hotel”	195
Figura 88 Resumen de Áreas Edificables.....	197
Figura 89 Distribución de Áreas de Urbanización	197
Figura 90 Planta baja de los bloques de Alojamiento y Comercio, Área deportiva y Área de Protección.....	199
Figura 91 Resumen de áreas bloque de Alojamiento-Comercial P.S.	200
Figura 92 Bloque de Alojamiento y Comercio Piso P.B.	201
Figura 93 Resumen de áreas bloque de Alojamiento-Comercial P.B.	202
Figura 94 Bloque de Alojamiento y Comercio Piso 1.	203
Figura 95 Resumen de áreas bloque de Alojamiento-Comercial P.1	204
Figura 96 Fachada del Bloque de Alojamiento y Comercio	205
Figura 97 Corte longitudinal del bloque de Alojamiento y Comercio.	206
Figura 98 Resumen de áreas bloque de Salón de Eventos, P.B.	207
Figura 99 Vista en planta del Salón de Eventos.	208
Figura 100 Fachada del Salón de Eventos.....	209
Figura 101 Vista en planta, bloque del Bloque del Spa, Planta Baja.	211
Figura 102 Vista de planta, Planta Alta del Spa.....	212
Figura 103 Resumen de áreas bloque del Spa, PB.....	213
Figura 104 Resumen de áreas bloque del SPA, P.1.	214
Figura 105 Vista en planta de Bloque de Cabañas, Planta de Estacionamientos...216	
Figura 106 Vista en planta de Bloque de Cabañas, Planta Baja	217
Figura 107 Resumen de áreas bloque de Cabañas.	218
Figura 108 Render del bloque de spa, Áreas de sauna, gimnasio y salón de belleza.	219
Figura 109 Render del bloque de spa, Áreas de masaje y recepción.	219
Figura 110 Render del bloque de Alojamiento Comercial, Vista Lateral.	220
Figura 111 Render del bloque de Alojamiento-Comercial, Vista Frontal.....	220
Figura 112 Render, Vista frontal hacia el bloque de Salón de Eventos.	221
Figura 113 Render, Vista frontal hacia el bloque de las Cabañas	221
Figura 114 Composición del Área Total	232
Figura 115 Clasificación del Área Bruta.....	233
Figura 116 Distribución del Área Bruta Total	234
Figura 117 Distribución del Área Total por servicios de hospedaje-alquiler y comunales-servicio	237
Figura 118 Distribución de las Áreas Comunes y de Servicios	237
Figura 119 Porcentaje de capacidad de habitaciones Pambil Hotel	239
Figura 120 COS de Regulación vs Proyecto	244
Figura 121 Incidencia solar máxima de 22 de septiembre sobre el proyecto Pambil Hotel, Vista en planta	262
Figura 122 Metodología de evaluación de costos.....	267
Figura 123 Distribución de los Costos de Inversión.....	269
Figura 124 Distribución de Costos Directos por Productos.....	285
Figura 125 Distribución de Costos Directos por actividades	286

Figura 126 Resumen de Costos Indirectos.....	288
Figura 127 Inversión General en \$Miles.....	294
Figura 128 Costo Anual de Operación Año 1	295
Figura 129 Distribución del Costo Anual de Operación, Año 1	296
Figura 130 Distribución de Servicios Básicos.....	300
Figura 131 Distribución de Mantenimiento	302
Figura 132 Flujo de Egresos Anuales.....	304
Figura 133 Metodología de Análisis Estrategia Comercial.....	311
Figura 134 Ventajas Competitivas por Diferenciación del Producto	314
Figura 135 Matriz de Mercado de Ansoff.....	315
Figura 136 Logo “Pambil Hotel”	318
Figura 137 Vista Interior de la Cafetería	328
Figura 138 Vista del Acceso del Hotel.....	328
Figura 139 Vista Interior de la Habitación Doble Tipo.....	329
Figura 140 Diagrama Jerárquico de los Canales de Distribución	330
Figura 141 Maqueta Digital del Sitio Web.....	331
Figura 142 Maqueta Digital de las Redes Sociales	332
Figura 143 Canales de Distribución en Línea Seleccionados	333
Figura 144 Ingresos Anuales, Parciales y Acumulados	355
Figura 145 Metodología	359
Figura 146 Flujos Anuales Parciales (Análisis Dinámico Puro).....	363
Figura 147 Flujo Anuales Acumulados (Análisis Dinámico Puro)	364
Figura 148 Variación porcentual en el aumento del Costo Total (Análisis Dinámico Puro).....	365
Figura 149 Variación porcentual en los Costos de Construcción (Análisis Dinámico)	366
Figura 150 Variación porcentual en los costos de operación (Análisis Dinámico)....	367
Figura 151 Variación porcentual de ingresos totales (análisis dinámico puro).....	367
Figura 152 Variación porcentual en los ingresos por alojamiento.....	368
Figura 153 Variación porcentual en los ingresos por alquiler.....	369
Figura 154 Flujo de Anuales Parciales	370
Figura 155 Flujos Anuales Acumulados	371
Figura 156 Variación porcentual en los Costos Totales del Proyecto	372
Figura 157 Variación porcentual en los Costos de Construcción.....	373
Figura 158 Variación porcentual en los Costos de Operación.	374
Figura 159 Variación porcentual en los Ingresos Totales	374
Figura 160 Variación porcentual en los Ingresos por Alojamiento	375
Figura 161 Variación porcentual en los ingresos por alquiler.....	376
Figura 162 Metodología de Optimización	381
Figura 163 Implantación de la propuesta de optimización	385
Figura 164 Planta baja de los bloques de Alojamiento y Comercio, Área deportiva y Área de Protección.....	386
Figura 165 Bloque de Alojamiento y Comercio Piso P.B.	387
Figura 166 Bloque de Alojamiento y Comercio Piso 1.	388
Figura 167 Bloque de Alojamiento Piso 2.....	389
Figura 168 Comparación de áreas, Inicial vs Optimizado	395

Figura 169 Comparación de Área Bruta, Inicial vs Optimizada	396
Figura 170 Comparación de Áreas de Uso, Inicial vs Optimizada	396
Figura 171 Cos Regulación vs Proyecto, Propuesta Optimizada.....	397
Figura 172 Distribución de Costos de Inversión, Inicial vs Optimizado	403
Figura 173 Distribución de Costos Directos por productos (Optimizado)	408
Figura 174 Distribución de Costos Directos (Optimizado).	409
Figura 175 Distribución de Costos Indirectos, Optimizado	410
Figura 176 Menaje y Amoblamiento, Optimizado	411
Figura 177 Inversión General del Cronograma Valorado de Construcción.	414
Figura 178 Costo Anual de operación, optimizado.	415
Figura 179 Flujo de Egresos Anuales, Optimizado.	417
Figura 180 Flujo de Ingresos, Optimizado.	434
Figura 181 Flujo de Ingresos, Optimizado.	435
Figura 182 Flujos Anuales Acumulados (Análisis Dinámico Puro Optimizado)	436
Figura 183 Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos Totales, Optimización	437
Figura 184 Variación porcentual en los costos de construcción, Optimizado.....	438
Figura 185 Variación porcentual en los costos de operación, Optimizado	438
Figura 186 Variación porcentual en la disminución de ingresos totales, Optimizado.	439
Figura 187 Variación porcentual en la disminución de ingresos por alojamiento, Optimizado	440
Figura 188 Variación porcentual a la disminución de ingresos por alquiler, Optimizado.	440
Figura 189 Flujos Anuales Parciales, Análisis Dinámico Apalancado (Optimizado).	443
Figura 190 Flujos acumulados, Análisis Dinámico Apalancado (Optimizado).	444
Figura 191 Variación porcentual en los costos totales, Apalancado (Optimizado). .	445
Figura 192 Variación porcentual en los costos de construcción, Apalancado (Optimizado).kñlkjñlkjk{ñl.....	446
Figura 193 Variación porcentual en los costos de operación, Apalancado (Optimizado).....	447
Figura 194 Variación porcentual en ingresos totales, Apalancado (Optimizado) ...	448
Figura 195 Variación porcentual en los ingresos por alojamiento, Apalancado (Optimizado).....	449
Figura 196 Variación porcentual a los ingresos por alquiler. Apalancado (Optimizado).....	451
Figura 197 Objetivos SMART para el Proyecto Pambil Hotel	458
Figura 198 Metodología de Aplicación – Gerencia de Proyectos.....	459
Figura 199 Áreas de Conocimiento Aplicadas al Proyecto	460
Figura 200 Herramienta Matriz de Requisitos, Proyecto Pambil Hotel.....	462
Figura 201 Modelo de Estructura de Desglose de Trabajo (EDT)	464
Figura 202 Matrices “Poder / Interés” y “Poder / Influencia”	466
Figura 203 Matriz “Poder / Interés / Influencia”.....	467
Figura 204 Diagrama Pert - Proyecto Pambil Hotel	469
Figura 205 Diagrama Pert - Proyecto Pambil Hotel	470

Figura 206 Gestión de Costos – Procesos	471
Figura 207 Gestión de Recursos – Procesos	475
Figura 208 Matriz RACI de Asignación de Responsabilidades	476
Figura 209 Gestión de Adquisiciones – Procesos	478
Figura 210 Gestión de Riesgos – Árbol de Decisiones.....	483
Figura 211 Gestión de la Calidad – Procesos	484
Figura 212 Modelo de Diagrama de Ishikawa	485
Figura 213 Modelo de Flujo – Gestión de la Calidad	486
Figura 214 Gestión de las Comunicaciones – Procesos.....	487
Figura 215 Normativa de Diseño Arquitectónico y Estructural	503
Figura 216 Características de los Contratos de Servicio	507
Figura 217 Remuneración Básica Unificada Mínima	509

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1. Descripción General

El proyecto Pambil Hotel, ubicado en Santo Domingo de los Colorados, comenzará a operar a partir del 1 de marzo de 2025. El hotel contará con un total de 13 habitaciones, que incluirán suites, habitaciones dobles, habitaciones triples y 6 cabañas. Estas estarán ubicadas en un terreno de área total de 21,955.09 metros cuadrados. El proyecto requiere una inversión total que está siendo evaluada actualmente.

El objetivo de este documento es analizar la viabilidad del proyecto en todas sus etapas, desde su inicio, planificación, ejecución y operación.

1.2. Entorno Macroeconómico

La economía de Ecuador enfrenta desafíos significativos, como el aumento del desempleo, el subempleo y un alto riesgo país debido al sobreendeudamiento y la crisis social y política. A pesar de esto, el sector turístico muestra una perspectiva positiva, con un crecimiento esperado del 4.8% en hospedaje y servicios de alimentación para 2023. Sin embargo, se anticipa un crecimiento mínimo del 2.3% en 2024 debido a la falta de claridad en las políticas públicas y la actual crisis política.

El turismo es vital para la economía y la sociedad ecuatoriana, ya que impulsa el desarrollo, la creación de empleo y la mejora de la calidad de vida. Sin embargo, la pandemia de COVID-19 afectó gravemente el Producto Interno Bruto (PIB) de Ecuador en 2020, con una caída histórica del -78%. Aunque se proyecta un crecimiento anual que no superará el 4% hasta 2025.

Se observa un aumento en el costo de la Canasta Básica y una disminución en la formación bruta de capital fijo, lo cual podría tener un impacto negativo en el crecimiento económico. La situación del crédito y las tasas de interés también son factores clave para el desarrollo económico. Actualmente, las tasas de interés para proyectos de desarrollo productivo se sitúan entre el 10% y el 12%, respectivamente. Se espera que se promueva la reducción de estas tasas mediante políticas de incentivo para el sector del turismo.

Según la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo, el subempleo ha aumentado y el empleo pleno ha disminuido. Esto indica un deterioro

en las condiciones laborales y un aumento en trabajos menos estables y peor remunerados.

El gobierno debe implementar políticas y estrategias para abordar las disparidades y promover empleos de calidad. A pesar de la recuperación proyectada en el sector turístico y en el PIB, es necesario abordar la falta de claridad en las políticas públicas y prepararse para un crecimiento económico mínimo en 2024.

1.3. Localización

Este proyecto hotelero, estratégicamente situado en una zona comercial y residencial emergente, destaca por su excelente conectividad con las infraestructuras clave de la ciudad, lo que lo convierte en una opción atractiva tanto para turistas como para viajeros de negocios. El hotel está equipado con servicios esenciales como agua, electricidad, alcantarillado, recolección de basura, telefonía e internet, asegurando así una infraestructura fiable y moderna para los huéspedes.

En el ámbito de la planificación urbana, el hotel se beneficia de una normativa que permite la construcción de hasta seis pisos, fomentando así un desarrollo vertical eficiente y expansivo. Es vital, sin embargo, adherirse a las restricciones en zonas protegidas para asegurar tanto la seguridad como el cumplimiento normativo del proyecto.

La ubicación del hotel es clave, ofreciendo acceso fácil y rápido a los principales servicios y atracciones de la ciudad en menos de 25 minutos mediante transporte público. Esto añade un valor considerable al hotel, mejorando la experiencia de los huéspedes y potenciando su atractivo.

Situado cerca del núcleo urbano, el hotel proporciona acceso a una diversidad de opciones comerciales, mejorando la estancia de los huéspedes. Además, la cercanía a centros de salud, accesibles en menos de 10 minutos en coche, garantiza un acceso conveniente a servicios médicos.

A pesar de su cercanía a servicios públicos y privados fundamentales, se identifica la necesidad de incluir servicios financieros como cajeros automáticos y puntos de servicio transaccionales, enriqueciendo así la comodidad y autonomía de los huéspedes.

En términos de accesibilidad y movilidad, la ubicación del hotel en una vía principal en proceso de expansión es beneficiosa, aunque la alta densidad de tráfico puede restringir la movilidad peatonal, haciendo necesario el uso de vehículos o transporte público.

En resumen, este proyecto hotelero combina una ubicación privilegiada con accesibilidad y servicios esenciales, resultando en un destino ideal para el turismo y los negocios. Sin embargo, se requieren mejoras en servicios financieros y posiblemente en opciones recreativas para optimizar la experiencia global de los huéspedes y visitantes, reforzando así su posición como un hotel de primera elección en la región.

1.4. Análisis de Mercado

Santo Domingo, ubicado en la Región Turística 1 de Ecuador, es una ciudad turística que se beneficia de su posición geográfica entre la costa y la sierra. Además de ser conocido por su actividad agrícola y comercial, Santo Domingo es un centro de negocios y recreación. Según el registro turístico, la ciudad cuenta con 323 establecimientos turísticos, con un 55% dedicado a servicios de alimentos y bebidas, mientras que el alojamiento representa el 28%, lo que indica una considerable competencia en este sector.

Las ofertas de alojamiento se distribuyen entre 97 establecimientos, de los cuales el 71% son hostales, el 20% son hoteles y el 9% son hosterías. En los últimos seis años, ha habido una disminución del 28% en las ofertas de alojamiento, especialmente en Santo Domingo de los Colorados, debido al impacto significativo de la pandemia de COVID-19. Aunque el número de habitaciones ofrecidas se ha mantenido estable, la ocupación hotelera ha variado considerablemente, alcanzando un pico del 30% en 2018 y un mínimo del 24% en 2020. Las tarifas promedio han fluctuado, comenzando en \$32 en 2016, cayendo a \$22 en 2019 y subiendo a \$36 en 2021, con una recuperación reciente asociada a la reactivación económica posterior a la pandemia.

Los alojamientos en Santo Domingo son principalmente pequeños y de baja capacidad, dirigidos a turistas que buscan opciones económicas. Sin embargo, el aumento reciente en las tarifas promedio sugiere un cambio hacia la atracción de turistas con mayor poder adquisitivo. Además, la ciudad ha experimentado un

aumento en el número de turistas durante las vacaciones nacionales, siendo el Carnaval y el 2 y 3 de noviembre los más populares.

En 2018, antes de la pandemia, Santo Domingo de los Colorados recibió 2,265,801 visitantes, en su mayoría de Quito y Guayaquil. El 52% pertenecía a un nivel socioeconómico bajo, el 42% a un nivel medio y solo el 6% a un nivel alto. Las vacaciones como el Carnaval, la Batalla de Pichincha y Año Nuevo son clave para el turismo.

La demanda turística en Santo Domingo de los Tsáchilas se distribuye en tres temporadas:

Temporada Alta (enero, febrero, mayo)

Temporada Media (marzo, abril, agosto, octubre, diciembre, noviembre)

Temporada Baja (junio, septiembre, julio)

El análisis del mercado competitivo del Hotel Pambil en Santo Domingo de los Tsáchilas muestra una tarifa promedio en el mercado de alojamiento objetivo que oscila entre USD 109.25 y USD 108.33. Existe la necesidad de mejoras en la, arquitectura, tipos de habitaciones, áreas comunes, servicios, instalaciones, precios, promoción en línea y redes sociales y presencia en OTAs. El hotel tiene la oportunidad de ajustar su estrategia de precios y marketing para atraer a una clientela diversa, tanto turistas de ocio como de negocios. Además, se recomienda ofrecer servicios adicionales como tours y actividades turísticas. Estas mejoras son esenciales para aprovechar la creciente demanda turística y las oportunidades que presentan los feriados nacionales y la estacionalidad de la demanda en la región.

1.5. Análisis Arquitectónico

El Hotel Pambil, con su diseño arquitectónico centrado en la integración de la naturaleza y la comodidad, ofrece a sus huéspedes un espacio relajante y acogedor en contacto directo con el entorno natural. Buscando un equilibrio entre la comodidad y la belleza natural que rodea al hotel, se crea una experiencia única para los huéspedes. El hotel se encuentra en un terreno de 21,955.09 metros cuadrados.

El hotel consta de 4 bloques principales, siendo el bloque de Alojamiento y Comercio el más destacado, ubicado en un edificio de 3 plantas. Este bloque alberga

13 habitaciones con un área aproximada de 48 m², ofreciendo una variedad de servicios y comodidades. Entre ellos se incluyen un gimnasio, una tienda de conveniencia, una sala de conferencias, un bar, una cafetería, un restaurante y una piscina con terraza. Además, se encuentran dos locales comerciales que ofrecen diversos servicios.

Para aquellos que buscan actividades recreativas, el hotel cuenta con senderos que atraviesan un pequeño bosque, permitiendo a los huéspedes apreciar la flora y fauna autóctona del lugar. Junto al edificio principal se encuentra una cancha de fútbol 5, que también se utiliza para espectáculos y eventos al aire libre, ofreciendo una amplia gama de actividades.

El Salón de Eventos del hotel tiene capacidad para 150 personas y está equipado con todas las facilidades necesarias. Se encuentra junto a un lago artificial y amplias áreas verdes, creando un ambiente tranquilo y agradable para cualquier evento.

La privacidad y tranquilidad de los huéspedes son prioritarias, por lo que se han dispuesto 6 cabañas con un área interna de 95 m², terraza y piscina con parqueadero privado. Además, se ha puesto especial cuidado en minimizar el ruido y maximizar la privacidad, creando un ambiente tranquilo y relajante para los huéspedes.

El hotel también cuenta con una zona de spa y piscina diseñada para el cuidado y confort de los huéspedes. Esta zona incluye salas de masaje, sauna, turco, un gimnasio y un salón de belleza, proporcionando una gama completa de servicios para el bienestar y la relajación.

El Pambil Hotel combina una arquitectura moderna y elegante con la belleza natural de su entorno, creando una experiencia única para sus huéspedes. Con sus variados servicios y comodidades, el hotel se esfuerza por proporcionar un ambiente acogedor y relajante, al tiempo que ofrece una amplia gama de actividades y experiencias en contacto con la naturaleza.

1.6. Análisis de Costos

A partir del análisis de costos, se determinó que se requiere una inversión inicial total de \$4.922.181,08, que incluye los costos directos, indirectos, costos del terreno, equipamiento y amoblamiento.

Para la operación del hotel a lo largo de los 20 años, se estima un total de \$232.001 en el primer año. Este costo incluye salarios administrativos, servicios básicos, mantenimiento, menaje, tasas municipales y publicidad.

La composición porcentual de los costos del proyecto presenta el siguiente detalle:

1. Costos de Inversión Inicial:

- El costo del terreno, evaluado mediante métodos comparativo y residual, es significativo, representando el 28,51% de la inversión total.
- La construcción, con enfoque en costos directos e indirectos, destaca áreas como estructura (26,85%) y acabados (22,17%), junto con gastos significativos en equipamiento recreacional (11,60%), albañilería (6,71%) y obras exteriores (5,99%).
- La inversión en mobiliario y equipos es vital, representando el 5,20% del total, con énfasis en electrodomésticos (47,1%) y mobiliario (37,8%).

2. Costos de Depreciación:

La depreciación de los activos fijos asciende a \$71.475,62 anuales, representando los siguientes activos:

- Inmuebles, a excepción de las estructuras, 3%.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles, 10%.
- Equipos de cómputo y software, 20%.

3. Costos de Inversión en el año 11:

Ampliación del bloque de Alojamiento-Comercial con una inversión de \$424.057. Esta inversión se compone de costos directos (80%), indirectos (16%), menaje y amoblamiento (4%).

4. Costos Operacionales:

- Los salarios del personal constituyen un componente crucial, con una asignación anual de aproximadamente \$184.825, representando un 80%.
- Se contemplan gastos en publicidad (6%), mantenimiento (6%), servicios básicos (5%), menaje (2%) y tasas municipales (1%).

5. Flujo de Egresos

El flujo de egresos acumulados a lo largo de los 21 años que comprenden el inicio del proyecto, su construcción y operación ascienden a \$12.151.777.

1.7. Estrategia Comercial

El Hotel Pambil se esmera en reflejar la identidad de su entorno ecuatoriano a través de su logo, resaltando la Palma de Pambil y su estratégica ubicación geográfica. Este diseño sobrio y adaptable asegura su funcionalidad en una variedad de plataformas. La estrategia del hotel se orienta hacia la diferenciación, innovando con servicios adicionales como tiendas y restaurantes para visitantes de paso. Además, ofrece alojamiento exclusivo en un entorno boscoso, con recorridos temáticos que aprovechan su posición y la demanda del mercado.

El Hotel Pambil implementa una estrategia de distribución que abarca canales directos e indirectos, destacando su presencia en línea y colaboración con agencias de viajes. Esto se complementa con su participación activa en eventos turísticos. Este enfoque integral es clave para un crecimiento sostenido a lo largo de dos décadas, con una proyección de ingresos diversificados en alojamiento, arrendamiento, instalaciones deportivas y salones de eventos, esperando un ingreso final de \$24.769.139. En el décimo año, se anticipa una expansión para responder al incremento en la demanda del mercado.

La estrategia comercial se enfoca en el diseño y gestión de servicios, así como en una planificación de precios detallada. Un análisis DAFO proporciona una visión clara del entorno operativo, y la estrategia de mercado se define mediante un estudio de la Matriz de Ansoff. Se profundiza en las ventajas competitivas y se detallan la declaración de valor y estrategia de posicionamiento.

La estrategia de precios del Hotel Pambil busca equilibrar la calidad y la satisfacción del cliente, al tiempo que garantiza la viabilidad financiera. Los precios varían según la demanda del mercado y se establecen tarifas base alineadas con el mercado, ajustándose según la temporada. Durante la temporada baja, los precios se mantienen y se aumentan en la media, alta y feriados clave. Esta flexibilidad busca adaptarse al mercado turístico y garantizar la competitividad y rentabilidad del proyecto a lo largo de sus 20 años de operación.

La Tarifaria de los Productos de Alojamiento se basa en un estudio de mercado de la competencia estratégica. Se ha recopilado información sobre la tarifa promedio del alojamiento, que oscila entre USD 109,25 y USD 108,33. En base a esto, se propone un precio base de USD 95 para la habitación doble, que es la opción más sencilla de alojamiento. A partir de ahí, se establecen los valores para las otras unidades de alojamiento, determinando la tarifa para cada producto.

En conjunto, el plan proporciona una guía comprensiva para lanzar y operar con éxito el Hotel Pambil en el competitivo ámbito hotelero. El hotel aspira a convertirse en un refugio de lujo, garantizando una hospitalidad excepcional y experiencias únicas para sus visitantes.

1.8. Evaluación Financiera

Del Análisis Financiero realizado, se presentan dos tipos: el Análisis Dinámico Puro y el Análisis Dinámico Apalancado.

En el Análisis Dinámico Puro, se evalúa la viabilidad financiera del proyecto utilizando indicadores como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el tiempo de recuperación de la inversión. Según los resultados, la utilidad del proyecto es de \$17.539.544, pero la TIR del 15,17% no supera la tasa de descuento del 25,46%. Además, el VAN es de \$-2.157.656, lo que indica que el proyecto no es rentable a largo plazo con la tasa de descuento establecida.

En el Análisis Dinámico Apalancado, se utiliza el apalancamiento financiero para evaluar la viabilidad financiera del proyecto. Al compararlo con el análisis puro, se observa que la utilidad en el proyecto apalancado es menor. Además, el punto de equilibrio se incrementa a 9 años en comparación con los 8 años del proyecto puro. El VAN del proyecto apalancado es de \$-491.346, y la TIR es del 17,10%, ligeramente mayor que la TIR del proyecto puro.

Además, se menciona la tasa de descuento ponderada, que considera un 59% de capital propio y un 41% de préstamo, resultando en una tasa anual del 19,69%. Esto ayuda a disminuir el riesgo en comparación con la tasa de descuento inicial del 25,46%.

El documento también aborda la sensibilidad en los costos totales, el aumento de los costos de operación, la disminución de los ingresos totales y la disminución de

los ingresos por alojamiento. En todos los casos, no hay margen de sensibilidad debido a que el proyecto es inviable.

Los análisis financieros indican que el proyecto hotelero "Hotel Pambil" no es rentable ni genera rendimientos favorables a largo plazo, con la tasa de descuento planteada. Tanto el Análisis Dinámico Puro como el Análisis Dinámico Apalancado muestran resultados negativos en términos de VAN (Valor Actual Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).

1.9. Optimización

La optimización del proyecto Pambil Hotel abarca estrategias clave en áreas como arquitectura, estrategia comercial y costos. El objetivo principal es mejorar la rentabilidad y eficiencia operativa del hotel. Esto incluye la reconfiguración de espacios para un uso más eficiente, la adición de nuevas unidades de alojamiento y espacios comerciales, y la mejora en la integración con el entorno. También se abordan estrategias para maximizar los resultados financieros y la rentabilidad en el mercado objetivo.

En la estrategia de arquitectura, se propone utilizar casi todo el espacio del segundo alto del "Bloque de Alojamiento Comercial" como área de hospedaje, incluyendo 14 nuevas unidades de alojamiento al conjunto. Además, se desarrollarán 7 locales comerciales en la vía a Quito, con un área de 51,16 m², brindando al paisaje urbano una imagen de ruralidad, modernidad y confort.

En el proyecto optimizado, hay un aumento en las áreas de hospedaje y alquiler, pero disminuyen las áreas de vegetación y áreas comunes. Las regulaciones del COS muestran que se cumple con el área de construcción total y el aprovechamiento del COS mejora en el bloque de Alojamiento-Comercial y en el bloque de Locales Comerciales.

Para aumentar la ocupación dentro del servicio de alojamiento, se plantea un plan de paquetes turísticos durante 4 semanas al año. Estos paquetes incluyen el Paquete Romántico, el Paquete Gastronómico y el Paquete Cultura, cada uno con servicios específicos relacionados con el tema correspondiente.

La tabla compara indicadores financieros de los proyectos puro y apalancado del Hotel Pambil. Ambos proyectos generan ingresos de \$41.083.197. El proyecto apalancado, con egresos de \$18.139.636, muestra una utilidad menor (\$22.943.560) en comparación con el proyecto puro (\$26.081.582). El apalancado tiene un periodo de recuperación más corto (entre 5 y 6 años), una tasa efectiva anual reducida al 20,42%, un VAN positivo de \$903.971, y una TIR más alta del 24,86%, mejorando la viabilidad financiera frente al proyecto puro.

En resumen, las estrategias de optimización del proyecto Hotel Pambil buscan mejorar la rentabilidad y eficiencia operativa a través de la reconfiguración de espacios, la adición de unidades de alojamiento y locales comerciales, y la preservación de áreas verdes. Se plantea un plan de paquetes turísticos para aumentar la ocupación en el servicio de alojamiento. Estas estrategias tienen como objetivo maximizar los resultados financieros y la satisfacción del cliente.

1.10. Gerencia de Proyectos

El proyecto Pambil Hotel se organiza siguiendo la metodología del PMI, que estructura el desarrollo del hotel en fases consecutivas, desde el inicio hasta el cierre. Esta estrategia metodológica se enfoca en una planificación minuciosa y un control exhaustivo, permitiendo una gestión efectiva del alcance, los recursos y los riesgos, además de asegurar el cumplimiento de las normativas y la satisfacción de las partes interesadas.

La administración del proyecto, alineada con las prácticas del PMP, se caracteriza por la aplicación meticulosa de conocimientos y habilidades técnicas para alcanzar los objetivos del hotel. Este enfoque garantiza la optimización de recursos, la calidad del resultado final y la eficiencia en costos y tiempos.

La gestión del alcance es crítica, ya que es el eje en el cual se estructura la gerencia del proyecto. Se establecen con precisión los límites del proyecto, definiendo características y servicios específicos del hotel, evitando desviaciones que podrían comprometer las demás áreas de gestión, como tiempo, costo y calidad.

La estrategia de costos precisa y el seguimiento riguroso de los gastos ayudan a mantener el proyecto dentro del presupuesto. Se utilizan métodos adaptativos y análisis continuo del valor ganado para el seguimiento financiero. La estructura

organizativa del hotel se describe de manera clara, con roles y responsabilidades específicas y comunicaciones efectivas para garantizar la integración y coordinación de los equipos. Se establecen procedimientos claros para la toma de decisiones, la resolución de problemas y la gestión de cambios. El proyecto se enfoca en la eficiencia en el uso de recursos, asegurando la disponibilidad y asignación óptima de personal, materiales y equipos. La gestión de riesgos es proactiva, identificando y mitigando posibles amenazas tempranamente. El compromiso con la calidad se refleja en la implementación de métricas y estándares para maximizar la calidad y minimizar el retrabajo. La adquisición de bienes y servicios externos se gestiona eficientemente, seleccionando proveedores adecuados y administrando contratos con precisión. La comunicación entre las partes interesadas es fundamental, con un plan estructurado para garantizar la transmisión clara y oportuna de información.

En resumen, el Hotel Pambil lleva a cabo un completo plan de gestión que abarca todas las áreas clave del proyecto, desde el control de costos hasta la calidad y las adquisiciones. Este enfoque sistemático está diseñado para lograr la eficiencia, rentabilidad y alta calidad del hotel, beneficiando a los huéspedes y asegurando el éxito a largo plazo del establecimiento.

1.11. Análisis Legal

Para que el Hotel Pambil, un proyecto en desarrollo, tenga éxito, es necesario cumplir con una serie de requisitos legales y operativos. El plan de gestión legal del hotel abarca desde la creación de la empresa y la adquisición del terreno, hasta la contratación de personal para las etapas de planificación y construcción de las instalaciones. También se incluye la obtención de permisos y licencias, así como el cumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales.

El análisis legal inicial y la constitución de la empresa son pasos cruciales que se detallan en el documento. Esto implica reservar el nombre, redactar los estatutos y registrarse en los registros correspondientes. La contratación durante las etapas de planificación y construcción también es fundamental, lo cual implica cumplir con las normativas y los requisitos de las entidades de control. Además, se menciona el proceso para obtener crédito para las pequeñas y medianas empresas.

Este enfoque detallado garantiza que cada paso del desarrollo del hotel cumpla con los estándares legales y de calidad requeridos. Es fundamental enfatizar la importancia de una planificación legal cuidadosa y una gestión de recursos humanos efectiva, enfocándose en la legislación de bienestar social y las dinámicas de finalización del vínculo laboral. Además, se sugiere un organigrama que garantice una operación efectiva y cumpla con todas las regulaciones aplicables. Este documento proporciona las pautas para abordar los desafíos del mercado hotelero y garantizar la viabilidad a largo plazo del negocio mediante un enfoque integral en la estrategia legal.

2. ENTORNO MACROECONÓMICO DEL PAÍS

2.1. Introducción

En el presente capítulo se describirá y analizará los agentes y variables macroeconómicas más representativas de la industria de la construcción y del sector inmobiliario, buscando sus posibles impactos en el proyecto “Pambil Hotel”.

La macroeconomía estudia el comportamiento de los agentes económicos y sus agregados, y el impacto global que estos tienen sobre la economía de un país en función de cada una de sus decisiones. Para esta ciencia es importante el conocimiento y análisis de los modelos económicos, crecimiento a largo plazo y ciclos económicos. (Williamson, 2012)

Los proyectos inmobiliarios o de cualquier tipo, representan la necesidad de un crecimiento en la productividad económica, por tanto, uno de los análisis más importantes en su desarrollo como negocio es el de la macroeconomía de la región o el país, con el fin de determinar los parámetros de crecimiento posibles para el proyecto.

2.2. Antecedentes

Entre los años 2004 y 2014, el Ecuador experimentó un crecimiento económico y redujo la pobreza de manera significativa, esto como consecuencia de los ingresos procedentes del petróleo, donde el precio por barril de crudo se mantuvo al alza, sin precedentes similares registrados. Sin embargo, para finales de 2014, la caída del precio del crudo reveló las deficiencias de una economía sin reservas monetarias fiscales y una escasa inversión privada.

Ante este panorama, el Ecuador gestionó la ayuda de varias instituciones financieras internacionales como el Grupo Banco Mundial, para lo que tuvo que implementar un plan de políticas económicas gubernamentales que buscaron reducir el gasto fiscal, cuidar los fundamentos de la dolarización, impulsar la inversión privada e implementar varios programas de ayuda social. (Banco Mundial, 2023)

La emergencia sanitaria causada por la COVID-19, generó una crisis generalizada en las economías de la mayoría de los países. En el caso del Ecuador se agudizaron los problemas económicos y políticos ya existentes, contrayendo aún más la economía e incrementando la pobreza.

Desde mediados de 2021 luego de alcanzar la inoculación de más del 85 por ciento de la población el gobierno busca retomar el crecimiento económico del país. De acuerdo con el Banco Mundial, Ecuador está experimentando una lenta recuperación económica tras la caída provocada por la pandemia, este organismo destaca las deficiencias estructurales del país, como la fuerte dependencia de las exportaciones de petróleo, la ausencia de mecanismos de protección macroeconómica, las dificultades para acceder a los mercados financieros, la elevada informalidad laboral y las notables disparidades en el acceso a servicios públicos (Banco Mundial, 2022)

2.3. Objetivos

2.3.1. Objetivo General

Analizar e interpretar los indicadores macroeconómicos del Ecuador, con argumentos que tengan como base el comportamiento de los agentes económicos a gran escala, a fin de identificar los retos y oportunidades que existen para el negocio inmobiliario planteado.

2.3.2. Objetivos Específicos

- Indagar en fuentes de investigación con un alto grado de veracidad a fin de recolectar, medir y estudiar los distintos indicadores macroeconómicos.
- Definir el grado de afectación de los agregados e indicadores macroeconómicos en la industria de la construcción.
- Priorizar en el análisis macroeconómico los indicadores con mayor grado de influencia e impacto en el desarrollo inmobiliario a realizar.
- Formular los pronósticos del comportamiento estadístico de los indicadores a fin de determinar los intervalos de crecimiento y decrecimiento de estos, analizando los hechos ocurridos en el pasado y las posibles situaciones a presentarse en el futuro.

2.4. Metodología

El análisis macroeconómico por desarrollarse se realizará mediante la recopilación de recursos documentales a partir de información extraída de fuentes secundarias.

La información obtenida será procesada, analizada e interpretada, para su posterior validación cualitativa y cuantitativa, a fin de contextualizarla para así determinar la viabilidad del proyecto.

El procesamiento de los datos recopilados se realizará mediante la representación estadística de los hechos documentados, presentados a través de texto, gráficos y líneas de tendencia, ubicando los datos alfanuméricos en su contexto económico, social y político, utilizando información actualizada al año 2023 de fuentes fiables como el Banco Mundial, Banco Central del Ecuador, INEC, entre otros.

2.5. Indicadores Macroeconómicos

Los indicadores macroeconómicos describen los datos principales de las variables macroeconómicas, los mismos que reflejan la situación económica de un país, por ejemplo, los indicadores monetarios y financieros muestran los efectos de las políticas económicas, resultado de la acción del Estado sobre la sociedad. (Van den Berghe, 2018)

Es importante analizar los indicadores macroeconómicos más relevantes y con mayor influencia para el proyecto “Pambil Hotel”, pero también es necesario realizar una visión global de la situación actual luego de la crisis sanitaria y en consecuencia su económica, producida por la pandemia de la COVID-19, que tiene gran repercusión en la economía mundial, regional y del Ecuador.

2.5.1. Perspectivas Económicas Mundiales, Afectación Post COVID-19

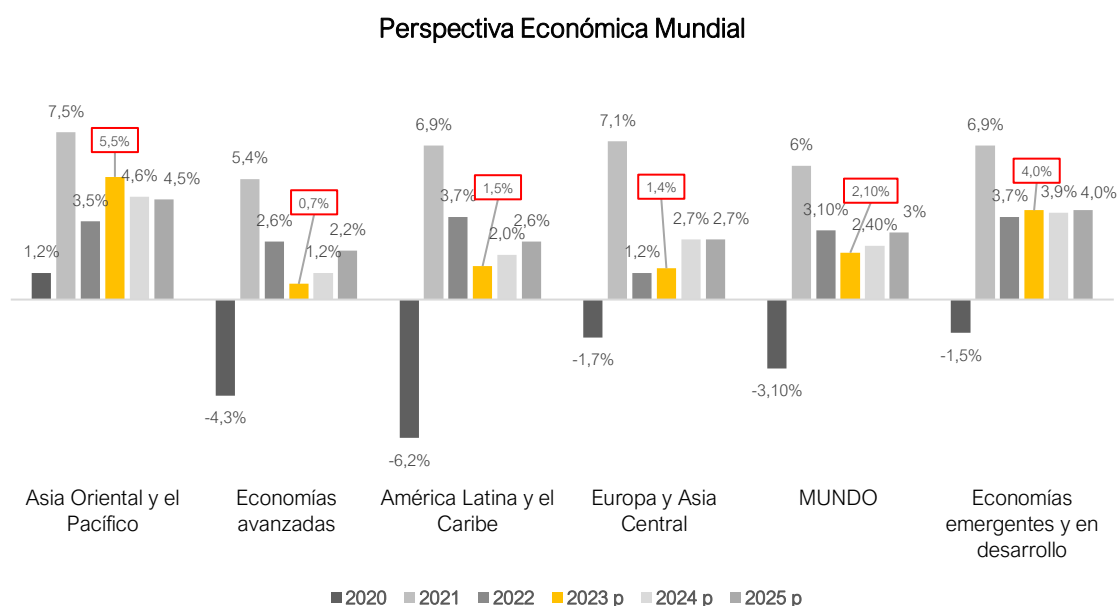
Luego de la caída de la economía a nivel mundial por causa de la pandemia del coronavirus y las medidas de restricción de actividades y confinamiento, la economía mundial se contrajo en -3,1 %, las campañas de vacunación lograron un crecimiento en 2021 del 6%, en el 2022 se produjo una desaceleración del 3,1%, se espera que el crecimiento mundial se reduzca al 2,1% en 2023 debido a las

condiciones financieras inestables consecuencia de las tensiones bancarias (Banco Mundial, 2023)

La siguiente Figura 1 refiere el comportamiento de la economía a nivel mundial, donde se estima que el PIB decrezca en todas las regiones, luego del repunte en 2021 a causa de los planes de vacunación y los incentivos fiscales. También se observa que América Latina resulto ser la región más golpeada por la pandemia con -6,2 puntos.

Figura 1

Perspectivas Económicas Mundiales



Nota. El gráfico representa el contraste de la economía, en las distintas regiones del mundo, antes y después de la pandemia. Elaboración propia, (Banco Mundial, 2023)

La pandemia causada por la COVID-19 tiene su propia categoría, ya que después de la Segunda Guerra Mundial no se han visto efectos económicos globales tan amplios e intensos como los provocados por ésta, así se puede evidenciar: altos niveles de desempleo, pérdida de escolaridad en niños y jóvenes, deterioro de los sistemas de salud y el menoscabo del capital humano, entre otros. (Kose & Nishio, 2021). Así también, ha causado un sin número de muertes, llevando a millones de personas a ver disminuidos sus ingresos drásticamente e incluso llevándolos a la pobreza.

Los países con abundancia de recursos económicos destinaron estímulos fiscales sin precedentes, mientras que las naciones más desfavorecidas financiaron su respuesta a la pandemia mediante la adquisición de deuda. Se estima que las economías emergentes están experimentando el nivel más elevado de endeudamiento en los últimos 50 años, lo cual ha generado una considerable tensión y un deterioro que se manifiestan en problemas bancarios más extendidos y una política monetaria más rigurosa.

2.5.2. Perspectivas Económicas para América Latina y El Caribe, Afectación Post COVID-19

Los efectos de la pandemia en América Latina y el Caribe, en adelante ALC, tienen gran repercusión sobre sus habitantes. Siendo apenas el 8,2% de la población mundial (640 millones de habitantes), la región registro el 28% de todos los casos (9,3 millones) y 34% de todas las muertes (341.000), hasta septiembre del 2020. (Fondo Monetario Internacional, 2023)

Se estima que cinco de las diez economías emergentes y en desarrollo con la mayor tasa de fallecimientos per cápita a causa de la COVID están en la región. Como se muestra en la Figura 1, la economía regional se contrajo un 6,2% el 2020, siendo ésta la más golpeada a nivel mundial.

Luego de las campañas de vacunación en todos los países de la región América Latina y el Caribe se recuperó en 6,9% la economía de la región, impulsado por la fuerte demanda de las exportaciones hacia mercados asiáticos y norteamericanos, por otra lado la reapertura del mercado global ha aumentado la inflación en el mercado mundial aumentando el costo de las materias primas, de estima un disminución significativa del PIB per cápita en toda la región. (Banco Mundial, 2023)

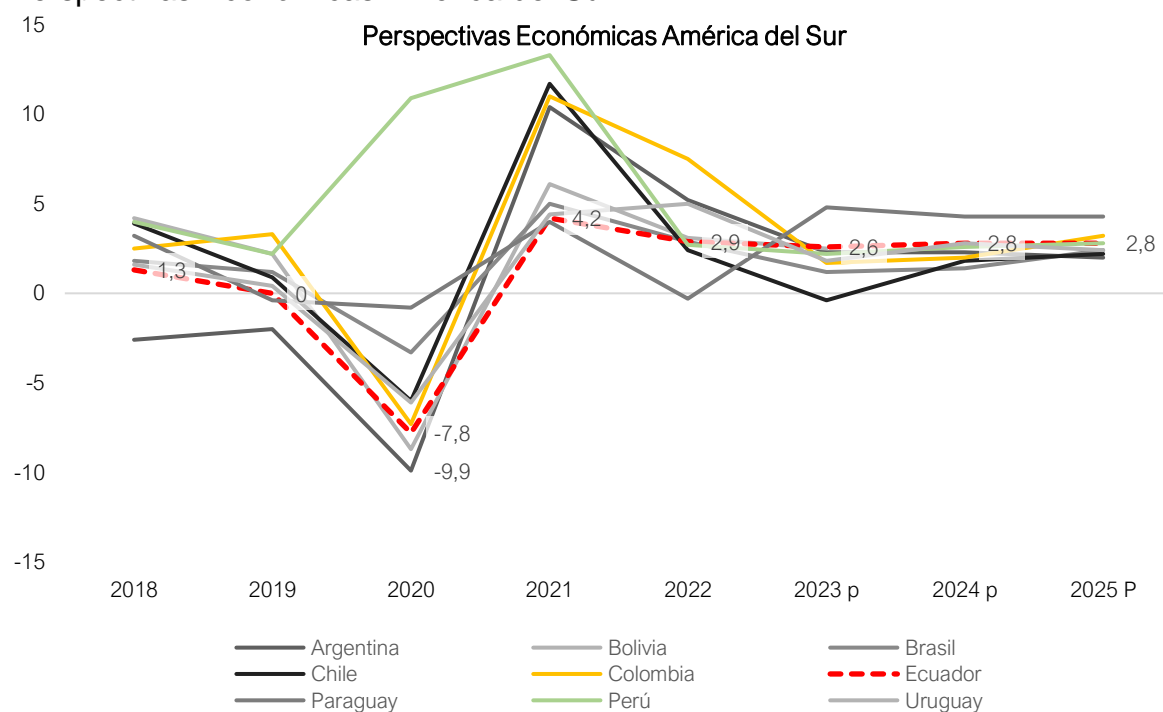
Conforme se describe en la Figura 2, las economías de la región de América del Sur que más cayeron en el 2020 por la crisis de la COVID-19 fueron: Argentina - 9,9% y Ecuador con -4,2%. El repunte que tuvo Ecuador luego del 2020 fue moderado frente los vecinos de países de Colombia y Perú con un crecimiento de 13,2 puntos el más alto de la región. (Banco Mundial, 2023)

La educación, la informalidad laboral, la migración y el cambio climático han sido impactados negativamente por la pandemia en la región. Sin embargo, hay países, como Colombia, que están impulsando el desarrollo del sector verde a través de la adopción de energías renovables y la protección del medio ambiente.

En este escenario, la competitividad de Ecuador frente a los países vecinos Colombia y Perú, en lo que se refiere a la oferta de materias primas, bienes y servicios en los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea, se verá aún más deteriorada, siendo que estos países tienen mejores condiciones comerciales por los tratados de comercio exterior que poseen.

Figura 2

Perspectivas Económicas América del Sur

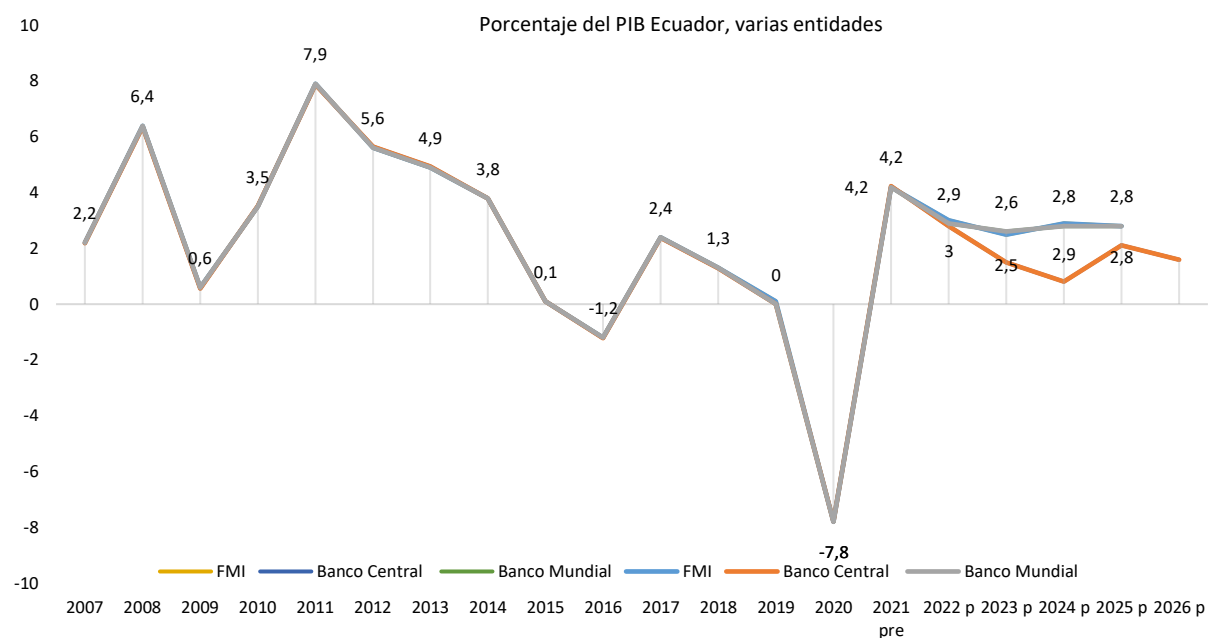


Nota. El gráfico representa el contraste de la economía, de los países de América del Sur, antes y después de la pandemia. Elaboración propia, (Banco Mundial, 2023)

Para el Banco Mundial y el FMI, principales entidades multilaterales de crédito de la región, las proyecciones económicas para Ecuador son similares. Como se describe en la Figura 3, luego de la recuperación económica en 2021, la proyección de crecimiento hasta 2025 es mínima por debajo de los 3 puntos.

Figura 3

Evolución del PIB Ecuador, según varios Organismos Internacionales



Nota. El gráfico representa la evolución histórica del PIB en Ecuador y las perspectivas de crecimiento según diversos organismos internacionales. Elaboración propia, (Banco Mundial, 2023)

Si realizamos una retrospectiva al crecimiento económico de América Latina y su correspondiente símil con el Ecuador en los últimos diez años, como se observará en la Figura 4, el desarrollo de la gráfica de crecimiento del PIB real per cápita en ALC y Ecuador tienen el mismo progreso; así, podemos ver que desde el 2014 se presenta un decrecimiento de la curva, lo cual se exacerbó con la llegada de la COVID 19, provocando que el índice presentado antes de la pandemia (año 2019) se proyecte por debajo de éste hasta el 2025, lo que significa que, según las predicciones del FMI, estamos ante una década perdida similar a la presentada en los años ochenta.

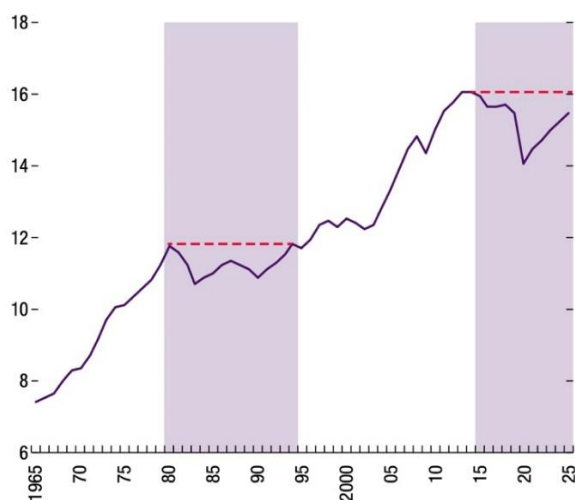
Con las medidas de apoyo fiscal a hogares y empresas, implementadas por los gobiernos de la región, se buscó disminuir la caída drástica de las economías a corto plazo en los años 2021 y 2022 e impulsar su crecimiento, para el 2023 se plantea un crecimiento lento de Ecuador y la región.

Figura 4

PIB per cápita histórico de ALC y Ecuador

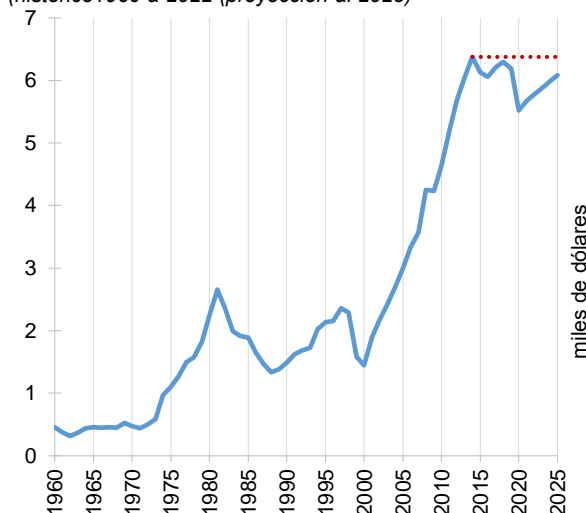
PIB real per cápita en ALC

(Miles de dólares internacionales, según la PPA de 2017)



PIB per cápita en Ecuador

(histórico 1960 a 2022 (proyección al 2025))



Fuentes: FMI, base de datos de *Perspectivas de la economía mundial* (informe WEO), y cálculos del personal técnico del FMI.

Nota: ALC = América Latina y el Caribe; PPA = paridad del poder adquisitivo.

Nota. El gráfico representa la evolución histórica del PIB per cápita en América Latina y el Caribe y Ecuador. (Banco Mundial, 2023)

2.5.3. Producto Interno Bruto de Ecuador.

El producto interno bruto (PIB), es el valor monetario total producido por todos los bienes y servicios de un país durante un periodo determinado, que generalmente es un año. Está conformado por el aporte de los sectores productivos, los cuales contribuyen con sus respectivos valores agregados, además se suman todos los ingresos netos del comercio exterior. (Van den Berghe, 2018)

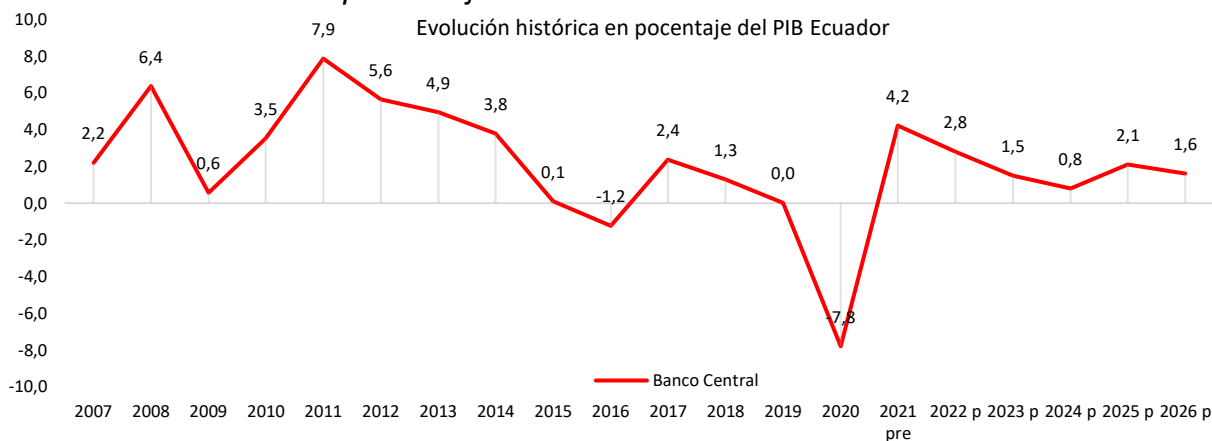
La evolución del PIB en el Ecuador ha sido inestable, influenciada por los shocks económicos internos e internacionales que han afectado directamente a su crecimiento.

Los shocks exógenos como la variación en el precio del barril de petróleo han tenido impacto directo sobre las variables macroeconómicas de la economía ecuatoriana, ya que teniendo ésta como característica principal su condición exportadora, se ve influenciada por las fluctuaciones de picos, caídas y repuntes. (Banco Central del Ecuador, 2010)

En la siguiente Figura 5 se observan los picos negativos de los últimos 17 años de evolución del PIB ecuatoriano, desde el año 2007 la economía mantuvo su crecimiento con altibajos, lográndose consolidar gracias a las condiciones favorables externas como el alto precio del barril de petróleo y las remesas de divisas enviadas por los emigrantes. El ritmo de crecimiento promedio correspondiente al periodo comprendido entre el 2000 y el 2019 fue del 3,49%, por encima del incremento poblacional anual, dando como resultado un promedio anual PIB per cápita de 1,79%. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Figura 5

Evolución histórica del porcentaje del PIB Ecuador



Nota. El gráfico representa la evolución histórica del porcentaje del PIB de Ecuador en el periodo comprendido entre los años 2007-2022. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

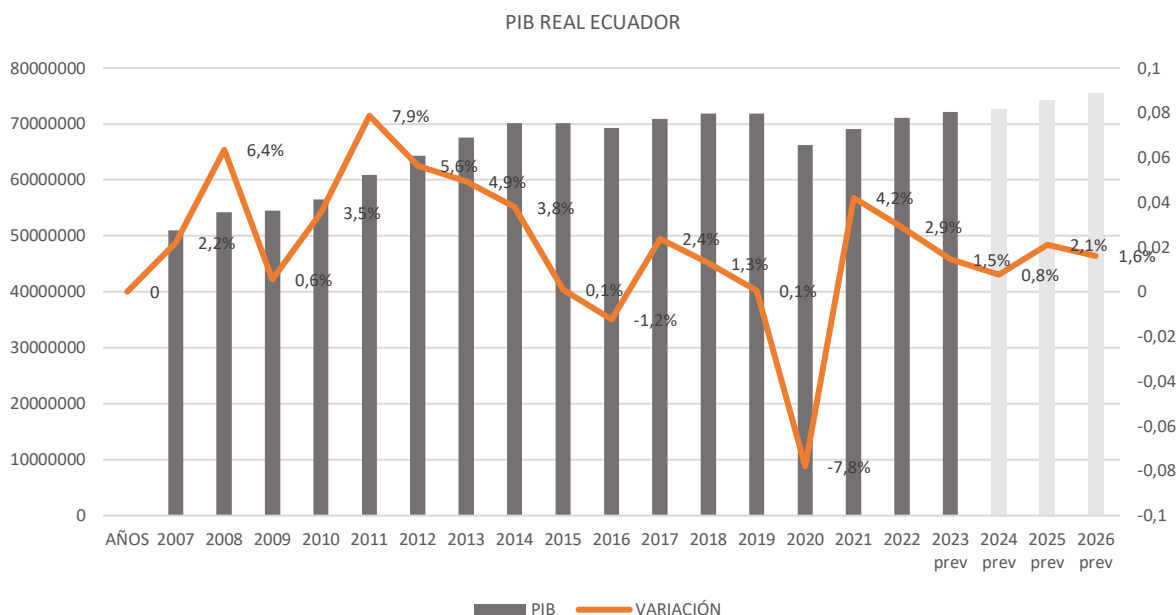
En el año 2004 se logró llegar a un 8,2% del PIB, el más alto registrado en los últimos veinte años, gracias al valor agregado de las exportaciones petroleras. Posteriormente, la crisis internacional del 2008 causada por la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos de América y parte de Europa dio inicio a una recesión en la economía mundial, causando un fuerte impacto sobre las economías desarrolladas que a su vez, en un corto tiempo, repercutieron en las economías emergentes como la ecuatoriana.

Como se indica en la Figura 6, de manera cronológica, la incidencia de la crisis financiera internacional se mostró a través de la caída de los precios y la demanda de los productos de exportación, incluyendo al petróleo, registrándose una tasa de variación del 6,4% en 2008 y luego una caída al 0,6% del PIB en 2009.

En el 2010 la recuperación de la economía del país fue notable, siendo el mejor momento en los veinte años de dolarización gracias a los precios récord del barril de petróleo que se experimentó en los años 2011, 2012 y 2013, logrando alcanzar valores de hasta USD 98,3. Éstos dieron como resultado un precio promedio por barril de crudo de USD 54,5 (2000 – 2019), triplicando a la década de los años 1990 – 2000 (USD 16,2). (Banco Central del Ecuador, 2023)

Figura 6

PIB real del Ecuador, periodo 2007-2023



Nota. El gráfico representa la evolución del PIB real de Ecuador en el periodo comprendido entre los años 2007-2023. Elaboración propia (Banco Central del Ecuador, 2023)

El periodo comprendido entre el 2010 y el 2013 fue el inicio de la gran inversión estatal mediante políticas públicas enfocadas en la construcción de megaproyectos e

infraestructura en todo el país, que tuvieron como objetivo el fortalecimiento de la matriz productiva.

En el año 2011, el PIB experimentó un crecimiento del 7,9%, el más alto del periodo. Sin embargo, las exportaciones se vieron afectadas por distintos factores externos que no solo afectaron al Valor Agregado Bruto petrolero, sino también al no petrolero. En el 2014, la contracción de las economías en desarrollo hizo que el precio del crudo se ubicara en USD 43,4, casi la mitad de lo registrado en el 2014. Como resultado, el PIB solo experimentó un crecimiento mínimo del 0,1% en el 2015.

Para el año 2016 se presentó un decrecimiento que se suma a las condiciones negativas en la exportación de materias primas. Además, el país atravesó una catástrofe natural producida el 16 de abril por el terremoto de 7,8 grados en la escala de Richter con epicentro en el noroeste del Ecuador continental. Esto afectó principalmente a las provincias de Manabí, Esmeraldas, Santo Domingo de los Tsáchilas, Guayas, Los Ríos y Santa Elena, lo que provocó graves daños en la infraestructura de estas zonas y un saldo de 671 fallecidos.

Según el registro de datos del INEC de 2017, el evento telúrico dejó pérdidas económicas para el sector productivo que ascendieron a USD 1.037 millones. Según el gobierno ecuatoriano y distintos organismos internacionales el costo de la reconstrucción fue de USD 3.344 millones de dólares. (Secretaría Nacional de Planificación , 2016)

Resultado de estas adversidades, el año 2016 terminó con un PIB negativo igual a -1,2%. Consecuentemente, con el afán de contrarrestar el déficit presupuestario de aquel momento, el gobierno implementó algunas políticas públicas y económicas tales como el incremento de la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA) del 12% al 14% por un tiempo determinado, además impuso la salvaguardia de balanza de pagos la cual representaba sobretasas arancelarias de hasta 45% sobre un aproximado de 2000 productos, entre otras medidas. (Telégrafo, 2016)

Para el primer trimestre del año 2020, la economía ecuatoriana estaba en plena desaceleración, como se indica en la Figura 6, con una caída del PIB interanual de 2,3%. Posteriormente sobrevino la crisis sanitaria mundial provocada por la pandemia del COVID-19 cuyo impacto se dio en el mes de marzo de 2020, registrando al final

del año una variación del PIB real entre -7,8% en comparación con el 2019. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Según datos presentados por el Banco Central, en el año 2022 se registró la tasa más baja desde 1927, año base donde inician los datos históricos.

Los índices negativos antes reportados son:

- En 1933, en la gran depresión, caída del PIB fue -4,2%.
- En 1999, la crisis financiera internacional por la burbuja inmobiliaria en USA, la caída del PIB fue de -4,7%.
- En 2016, por el terremoto del 16 de abril, la caída en el PIB fue de -1,2%.

Las actividades económicas en los meses de marzo, abril y mayo de 2020 se suspendieron en su totalidad en algunos de los casos y de manera parcial en servicios esenciales por causa del confinamiento residencial, medida que impuso el gobierno a fin de contener la propagación de la pandemia.

Según el Banco Central, en solo esos tres meses las pérdidas económicas sumaron USD 6.262 millones de dólares; de manera desagregada en el sector público las pérdidas fueron del 16% y el en privado ascendió al 84%. (Banco Central del Ecuador, 2020)

Durante el período 2021-2022, la economía experimentó un crecimiento del 4,2% gracias a la campaña de vacunación masiva en el país, lo que reactivó la economía. Sin embargo, la invasión militar de Rusia a Ucrania y sus efectos sobre diversos productos de exportación, así como las repetidas paralizaciones y la crisis política, han ralentizado el crecimiento del PIB. Según los pronósticos realizados en este estudio, la variación no superará el 4% de crecimiento anual hasta el año 2025.

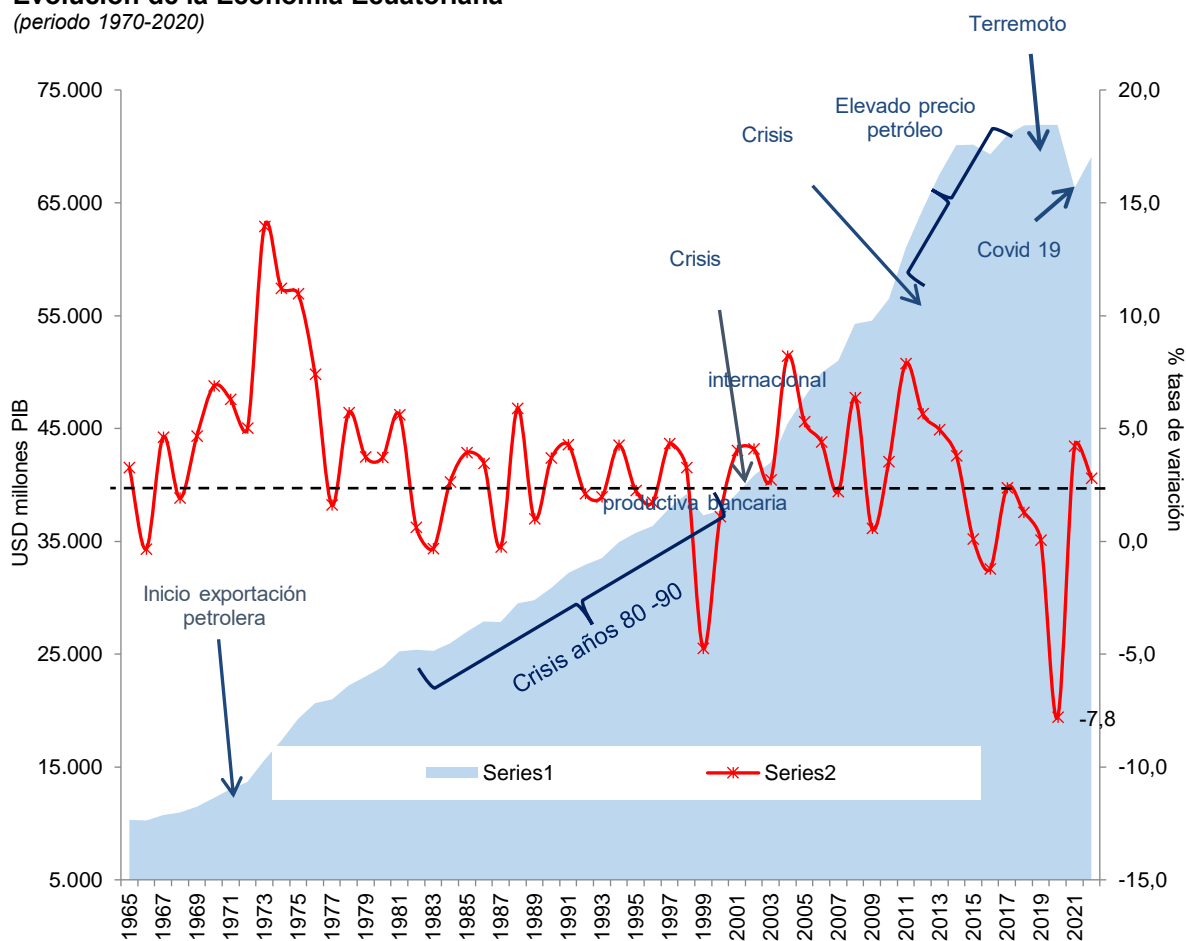
Para concluir el análisis de este indicador macroeconómico, se muestra en la Figura 7 la relación histórica entre la economía ecuatoriana y la evolución de las exportaciones petroleras desde 1965 hasta 2021, antes de la crisis sanitaria.

La Tabla 1 resume los eventos más relevantes de este periodo, destacando la importancia de la actividad petrolera dentro de la economía ecuatoriana.

Figura 7

Evolución de la Economía Ecuatoriana y la exportación petrolera

Evolución de la Economía Ecuatoriana
(periodo 1970-2020)



Nota. El gráfico representa la evolución PIB de Ecuador por más de 50 años, destacando los sucesos importantes. *Adaptado de Evolución del Producto Interno Bruto* (p.8), por (Banco Central del Ecuador, 2020)

Tabla 1*Evolución del Precio del Barril de Petróleo y su Impacto en la Economía Ecuatoriana*

Periodo (años)	Precio del Petróleo (USD / barril)	Crecimiento PIB per cápita (%)	Eventos relevantes (años)
1970 - 1980	0 - 37,73	+ 46%	<ul style="list-style-type: none"> En 1970, inicio de la actividad exportadora petrolera.
1980 - 2000	37,73 – 9,14	0%	<ul style="list-style-type: none"> En 1999, crisis financiera. En 2000, adopción de la dolarización.
2000 - 2019	28,00 – 98,50 – 55,3	+ 36 %	<ul style="list-style-type: none"> En 2012, se registran valores récords nunca alcanzados. En 2013, gran inversión pública en infraestructura y mega obras. En 2015, inicia la caída del precio del petróleo. En 2019, crisis económica social y política.

Nota. Esta tabla muestra la evolución del precio del barril de petróleo y su impacto en la economía ecuatoriana, destacando los sucesos más importantes compilados en periodos. Elaboración propia, por (Banco Central del Ecuador, 2020)

2.5.4. PIB en el Sector de la Construcción

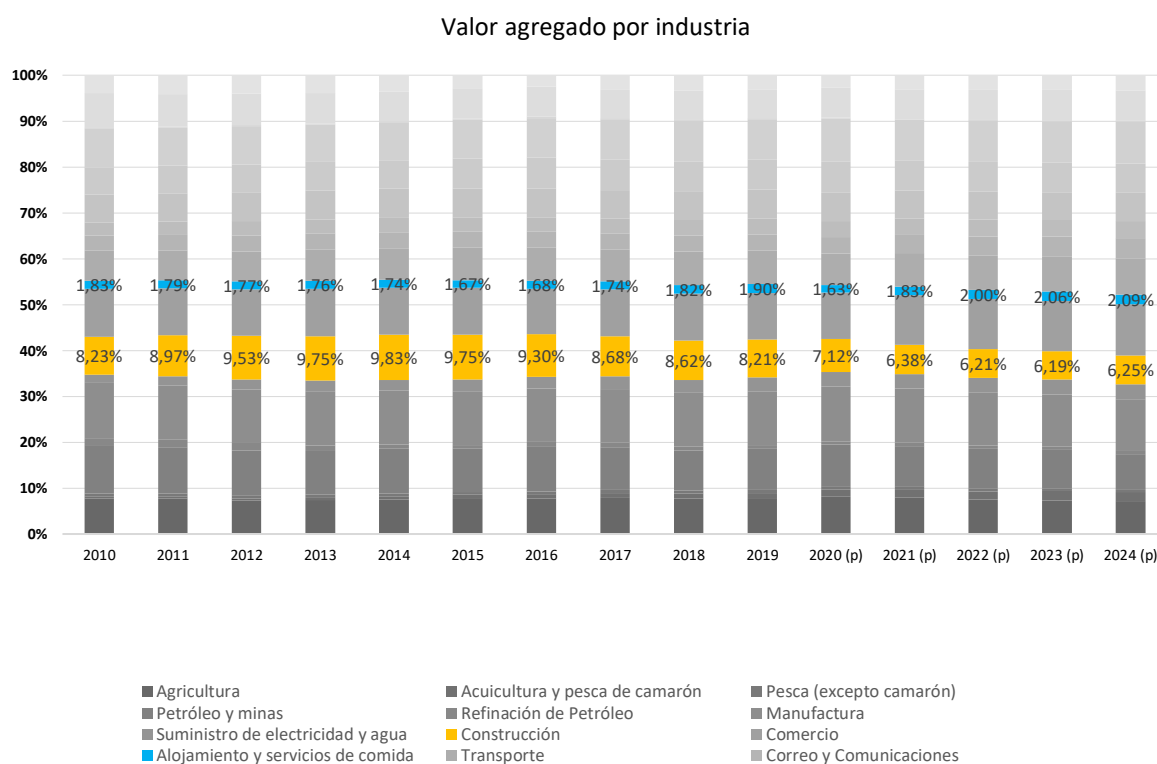
El sector de la construcción es muy importante para la economía de un país, ya que estimula a otros sectores, generando una dinámica que promueve el consumo de todos los agentes económicos. Además, este sector en Ecuador ha generado una fuerte demanda de otros sectores de la cadena de suministros, representando un eje

transversal de la economía asociando distintas actividades comerciales, de servicio y productivas. (Yagual, López, Sanchez , & Narvaéz , 2018)

En la Figura 8 nos enfocaremos en describir el porcentaje de aporte del sector de la industria de la construcción al PIB total, en el periodo comprendido entre 2007 – 2020 y su proyección al 2025.

Figura 8

PIB valor agregado por industria, periodo 2011-2023



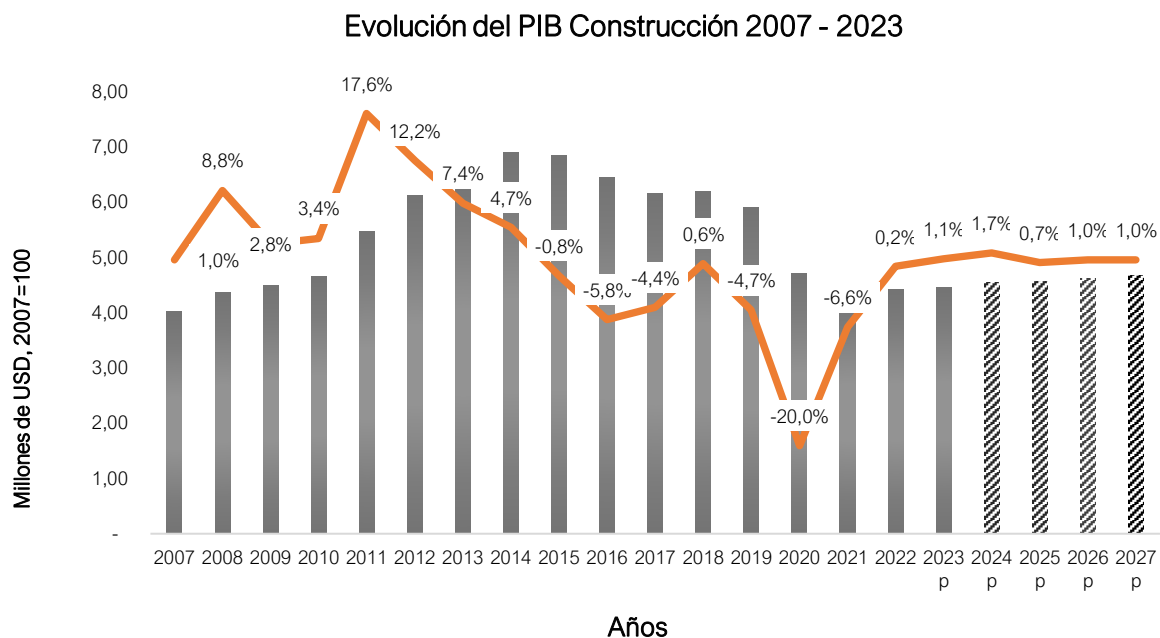
Nota. El gráfico representa el valor agregado por industria que componen el PIB, resaltando la participación de la industria de la construcción. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

La industria de la construcción tuvo una importante participación en el PIB total, siendo la cuarta industria que más aportó al PIB ecuatoriano, con un promedio de participación del 8,8% en el periodo comprendido entre los años 2010 y 2022. Así, resulta esencial en la economía del país porque es una industria de encadenamiento productivo y sobre todo porque emplea mano de obra calificada y no calificada.

En la Figura 9 se indica el desarrollo del PIB de la construcción desde el año 2007 hasta el 2023 con su respectiva variación anual.

Figura 9

Evolución del PIB en el sector de la construcción



Nota. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Describiendo lo plasmado en la Figura que antecede, desde el 2007 hasta el año 2014 se mantuvo un incremento importante del PIB obteniendo una tasa de crecimiento de 17,6% en el año 2011 (pico más alto registrado); este resultado se le atribuye, en el caso del sector privado, a una mayor demanda de créditos hipotecarios y al incremento del salario real. Por otro lado, la inversión pública impulsada por el gobierno nacional mediante la construcción de infraestructura de salud, vialidad, sectores estratégicos y de gestión pública lograron el crecimiento de este sector de la economía. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Una de las causas de este comportamiento fue la desaceleración del PIB real ecuatoriano por la caída del petróleo desde finales 2014, reduciendo a la mitad su precio en el 2015. A esto se le sumó el proyecto de ley de impuesto a la plusvalía enviado por el Ejecutivo a la Asamblea Nacional que pretendía gravar hasta un 75% de tributo sobre el beneficio obtenido por la venta de bienes raíces, lo que generó un ambiente de incertidumbre en el sector de inversión privada. (García & Tobar, 2019)

En el 2016 luego del terremoto de abril, el PIB de la construcción cayó a -5,8% como se observó en la Figura 10. Inmediatamente se iniciaron los planes y políticas públicas para la reconstrucción de la infraestructura, vialidad y viviendas afectadas por el movimiento telúrico, lo que contribuyó a una pequeña recuperación en -4,4% en 2017 y 0,6 % en 2018.

Para finales de 2018 y 2019 se creó cierta expectativa por parte del gobierno con el Proyecto Emblemático Casa Para Todos, sin embargo, la falta de asignación presupuestaria limitó el desarrollo del mismo, por ende, se registró un decrecimiento de -5,2%.

Para el año 2020 el impacto de la COVID-19 golpeó fuertemente al PIB de la construcción, lo que provocó llegar a porcentajes negativos sin precedentes en el transcurso de este año. En el segundo trimestre se registró un decrecimiento anual de -14,2% y al finalizar el año se acumuló hasta el -16,0%, como se muestra en la Figura 12. (Banco Central del Ecuador, 2020)

Luego de las medidas de confinamiento impuestas por el gobierno para detener la pandemia, se iniciaron los planes piloto de reactivación por sectores. El de la construcción fue uno de los primeros, siguiendo los respectivos protocolos emitidos por el Servicio Nacional De Gestión de Riesgos y Emergencia. Para el año 2021 las perspectivas de crecimiento del PIB de la construcción estarán más que nunca sujetas a las políticas públicas e inversión estatal, ajustadas a las condiciones impuestas por las instituciones internacionales de crédito como el FMI.

Durante los años 2020-2021, el sector de la construcción experimentó una contracción del -20% al -6,6% como resultado de la crisis sanitaria. Sin embargo, en 2022, la economía del sector se dinamizó con una plena reactivación en la inversión privada y pública, aunque el mercado todavía se encuentra en recuperación. Según el Banco Central del Ecuador (BCE), para el 2023 el crecimiento será mínimo debido a la falta de claridad en las políticas públicas, propias de la crisis política actual.

2.5.5. PIB en el sector del Turismo

El turismo juega un papel clave en la actividad económica y social de muchos países en todo el mundo, ya que contribuye al desarrollo integral y equitativo, la creación de empleo y la mejora de la calidad de vida de la población a través de emprendimientos, infraestructura y generación de divisas.

El turismo ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años convirtiéndose en uno de los sectores económicos más dinámicos. Este sector contribuye al 10,2% del Producto Interno Bruto (PIB) y genera empleo directo o indirecto para una de cada diez personas. Además, genera exportaciones por un valor de 1,5 mil millones de dólares, lo que representa un 6% de las exportaciones a nivel mundial. (BEDE, 2021)

En la figura 10 En general, se ha observado un crecimiento constante en el PIB del sector turístico desde 2006 hasta 2014, con tasas de crecimiento anuales que oscilan entre el 2.1% y el 8.8%. Este período muestra un crecimiento sólido y progresivo en la industria del alojamiento y los servicios de comida en el país.

Sin embargo, a partir de 2015, se registra una disminución en el PIB, con una variación negativa del -3.7% en ese año y una disminución adicional del -0.6% en 2016. Estos datos podrían indicar un período de estancamiento o contracción en la industria durante esos años.

A partir de 2017, se observa una recuperación del sector, con un crecimiento significativo en el PIB del alojamiento y los servicios de comida. Las tasas de crecimiento anuales son positivas y se sitúan en el rango del 5.8% al 6.0%, lo que refleja una fuerte recuperación y un impulso en la industria.

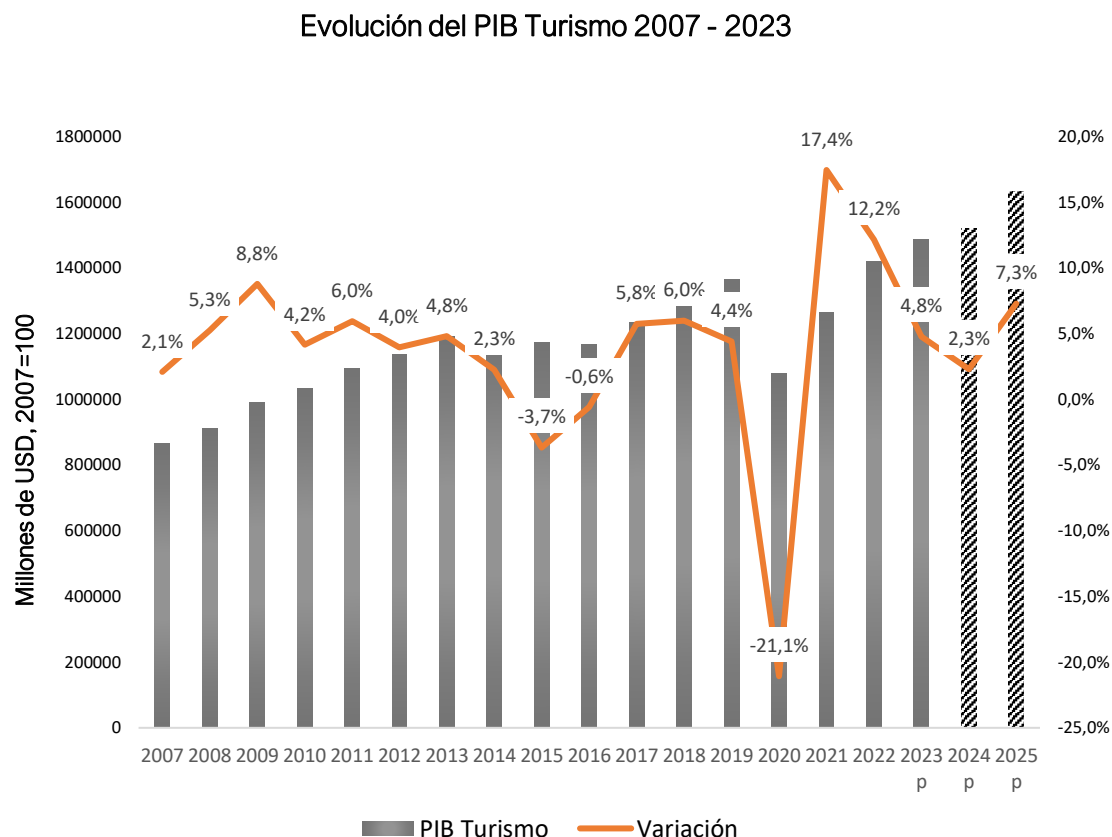
Sin embargo, es importante destacar el impacto negativo de la pandemia de COVID-19 en el sector turístico en 2020, con una disminución drástica del PIB del -21.1%. Esta caída se atribuye a las restricciones de viaje y a la reducción de la demanda debido a la crisis sanitaria.

En 2021, el sector muestra una notable recuperación, con un crecimiento del 17.4% en comparación con el año anterior. Esta cifra indica una reactivación

significativa del turismo y una recuperación gradual después de los efectos negativos de la pandemia.

Figura 10

Evolución del PIB Turismo, periodo 2007-2023



Nota. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Para el año 2023, se proyecta un crecimiento del 4,8%, lo que indica perspectivas positivas para el sector de alojamiento y servicios de comida en Ecuador.

En resumen, los datos muestran un crecimiento constante en el PIB del sector turístico en Ecuador en los años previos a la pandemia, seguido de una contracción pronunciada en 2020 debido a la crisis sanitaria. Sin embargo, se observa una recuperación significativa en 2021 y se proyecta un crecimiento continuo en 2023, lo que indica una tendencia positiva en el sector de alojamiento y servicios de comida en el país.

2.5.6. Riesgo País

El Riesgo País es un indicador económico que expone el nivel de riesgo de invertir en un país en un determinado momento, entendiéndose por riesgo a la probabilidad de que al país le sea imposible responder a sus compromisos de pago de deuda, en capital e intereses, en los términos acordados. (Schuster, 2021)

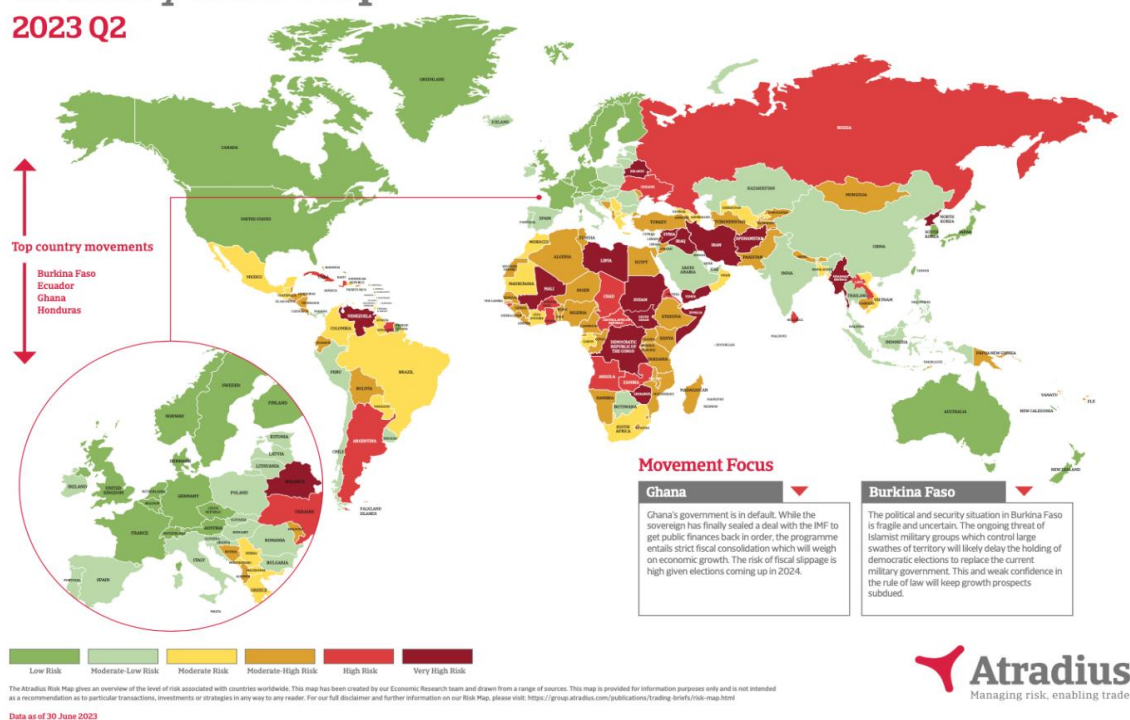
La credibilidad y confianza del mercado internacional y entidades financieras de crédito externas basan su evaluación de riesgo en este indicador. Existen varias agencias internacionales calificadoras de riesgo encargadas de hacer la comparativa

Figura 11

Mapa Mundial del nivel de riesgo de todos los países

Country Risk Map

2023 Q2



Nota. El gráfico representa el nivel de Riesgo de todos los países, donde Ecuador se ubica en la categoría de “Moderado Alto Riesgo”. Adaptado de *Country Risk Map*, Atradius, 2023, (Atradius, 2023)

de los bonos emitidos por los países en desarrollo y los Bonos del Tesoro de los Estados Unidos, que se consideran libres de riesgo.

La calificación de riesgo puede variar dependiendo del contexto económico, político y social de cada país; en la Figura 11 podremos observar la calificación del Ecuador en el mapa mundial realizada por la Agencia Internacional de Seguros de

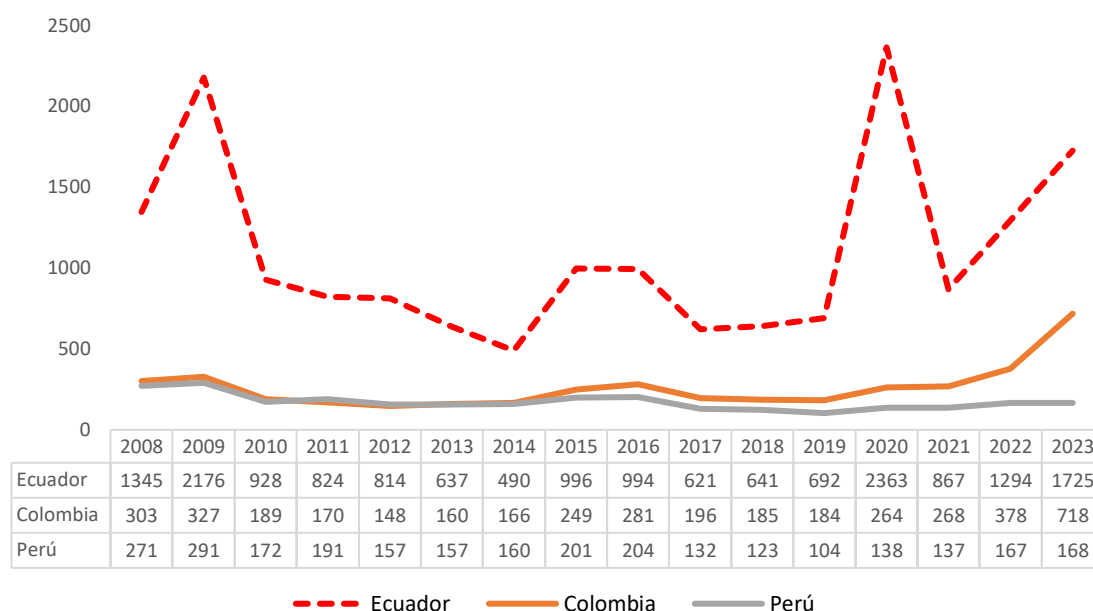
Crédito Comercial Atradius, misma que da al Ecuador la calificación de “Alto Riesgo Moderado”, solo por delante de Venezuela y Argentina que se ubican como países de “Muy Alto Riesgo” y “Alto Riesgo”. (Atradius, 2023)

Como se observa en la Figura 12 históricamente el riesgo país del Ecuador ha tenido históricamente un riesgo país más alto que sus vecinos Colombia y Perú debido a políticas económicas pasadas, inestabilidad política y dependencia de recursos naturales. Las altas tasas de riesgo país sumadas a la inestabilidad económica, política y social han conducido a que se nos considere una economía riesgosa, por ende las tasas futuras de crédito serán elevadas con relación a las otorgadas a Perú y Colombia, restándonos competitividad frente a estos países y a la región.

Figura 12

Evolución histórica del Riesgo País de Ecuador y sus países vecinos

Evolución histórica del Riesgo País, comparativo varias economías



Nota. El gráfico representa la comparativa histórica del Riesgo País de Ecuador frente a sus países vecinos. Elaboración propia. (Revista Ámbito, 2023)

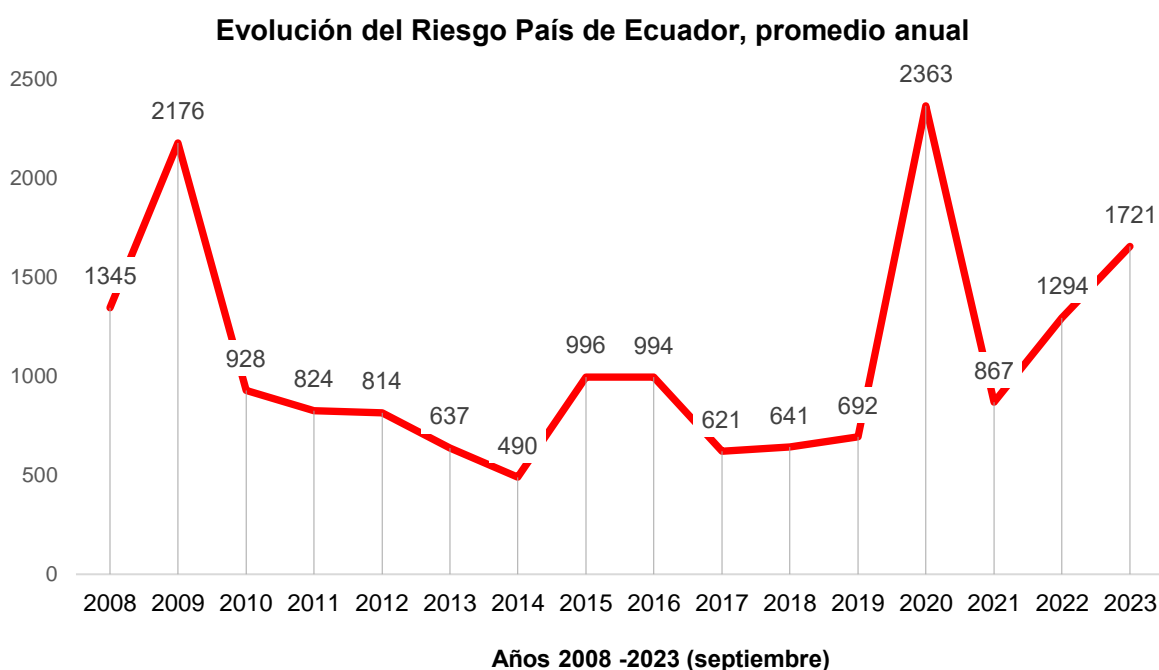
En el informe que realiza el FMI titulado “Perspectivas Económicas: Las Américas” se realiza un apartado especial solamente para Argentina y Ecuador, donde se describe la reestructuración de la deuda soberana de estos dos países, en medio de preocupaciones de la sostenibilidad de la deuda. Ecuador realizó la reestructuración de sus bonos en el mercado internacional por un total de USD 17.400

millones, donde se redujo el capital nominal por USD 1.500 millones y el aumento del promedio ponderado de plazos de vencimientos de 6,1 a 12,7 años. Este acontecimiento refleja el alto índice de riesgo en el que se encuentra nuestro país. (Fondo Monetario Internacional, 2023)

Como se observa en la Figura 13 en el año 2008 el expresidente Rafael Correa declaró gran parte de los Bonos Global como “ilegítimos” y Ecuador cayó en “default” y como consecuencia la tasa de riesgo subió a 2176 como se puede observar en la Figura 13.

Figura 13

Evolución Riesgo País de Ecuador, periodo 2008-2023



Nota. El gráfico representa el promedio anual del Riesgo País. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Luego de esta declaratoria, los Bonos Global se depreciaron y fue el mismo Estado ecuatoriano quien realizó la recompra de estos, pero al 30% de su valor nominal, lo que, si bien redujo la deuda, le tomó 6 años salir del default y volver al mercado.

Durante la pandemia del COVID, el endeudamiento fiscal y la adquisición de préstamos internacionales fueron fundamentales para financiar los programas sociales de vacunación y reactivación económica. Sin embargo, esto generó un riesgo país de 2363, el más alto de este período, debido al estado de sobreendeudamiento. En el año 2023, la situación política del país es crítica. La crisis política actual, sumada a la declaratoria de muerte cruzada, ha desencadenado una serie de eventos que han llevado a un aumento significativo del riesgo país. Este aumento ha alcanzado los 1653 puntos, lo que ha generado gran preocupación tanto en la población como en los inversionistas extranjeros.

2.5.7. Inflación

La inflación es el aumento del índice precios al consumidor durante un período de tiempo determinado; suele ser una medida amplia, como el aumento general de los precios o el aumento del costo de vida en un país, reflejado en la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

Cualquiera que sea el contexto, la inflación representa cuánto más caro se ha vuelto el conjunto relevante de bienes y/o servicios, en muchos de los casos provocado por el desequilibrio entre la oferta y demanda (Van den Berghe, 2018)

Luego de la convertibilidad del sucre al dólar en el año en 1999 se observó una estabilización del porcentaje de inflación hasta el año de 2008, donde éste se incrementó al 8,40%, como consecuencia de la crisis financiera global (Crisis de la burbuja inmobiliaria de USA), como se puede apreciar en la Figura 14.

En el periodo comprendido entre en los años 2008 y 2012, el precio del barril de petróleo se ubicó hasta un 35% más que lo estimado en el presupuesto General del Estado. Con este superávit existente en estos años se logró dinamizar la economía, inyectando liquidez por parte del gobierno mediante la inversión pública, dando como resultado una inflación moderada y saludable, como se puede observar en la Figura anterior.

Luego del año 2015 se presentó un fenómeno particular, la “Deflación”, que es la tendencia sustancial y persistente del nivel de los precios a la baja. Generalmente se identifica como una situación en la que el ritmo de la actividad comercial se reduce y se presenta cuando los ingresos se deprimen, la demanda se debilita y la economía tiende a deteriorarse. (Van den Berghe, 2018)

Figura 14

Inflación histórica de Ecuador, periodo 2007-2022



Nota. El gráfico representa la evolución histórica de la inflación de Ecuador, donde se destaca el año 2008 siendo este el pico más alto. Elaboración propia. (Banco Mundial, 2022)

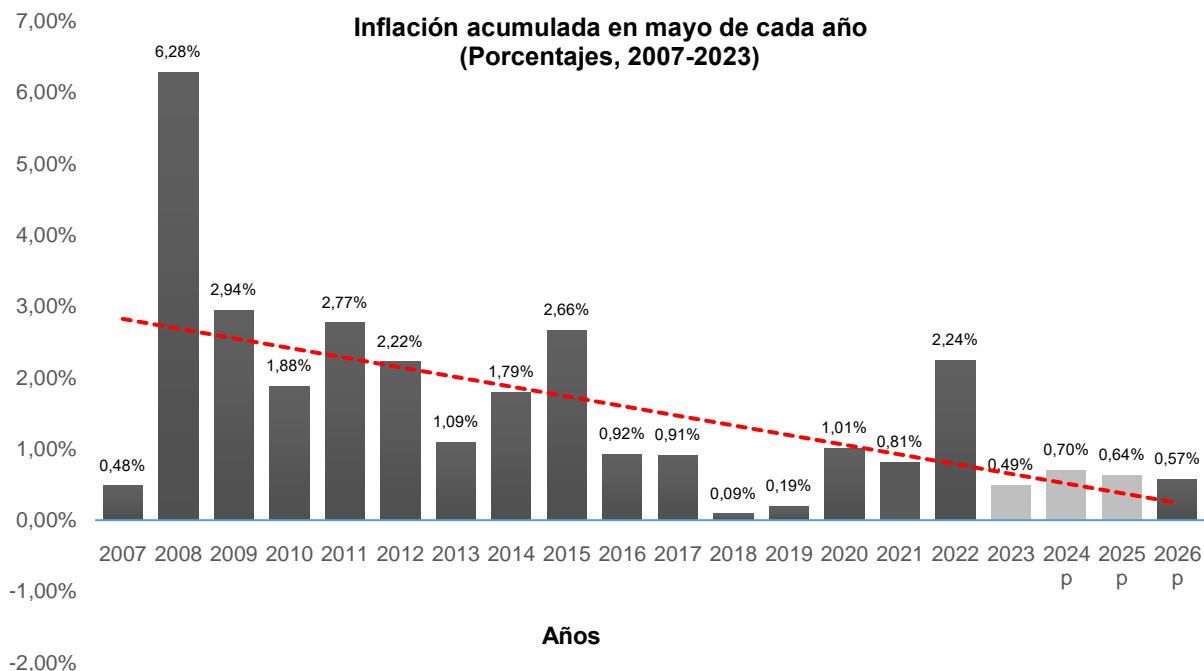
Si bien los precios de los bienes y servicios se han mantenido estables durante los últimos seis años, el poder adquisitivo se ha visto reducido por la falta de liquidez, teniendo como principal causa la caída del precio de petróleo y la reducción de las exportaciones no petroleras, considerando que somos un país que depende principalmente de la exportación de materias primas.

La pandemia de la COVID-19 acentuó esta tendencia alcanzando a una cifra histórica, no antes observada, en el año 2020 la deflación acumulada registró un -

0,20% y el detrimento de las actividades productivas y comerciales del país, las cuales se acentuaron en el segundo trimestre del año.

Figura 15

Inflación histórica en mayo, periodo 2007-2023



Nota. El gráfico representa la evolución histórica de la inflación de Ecuador, donde se destaca el año 2008, el pico más alto de inflación. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

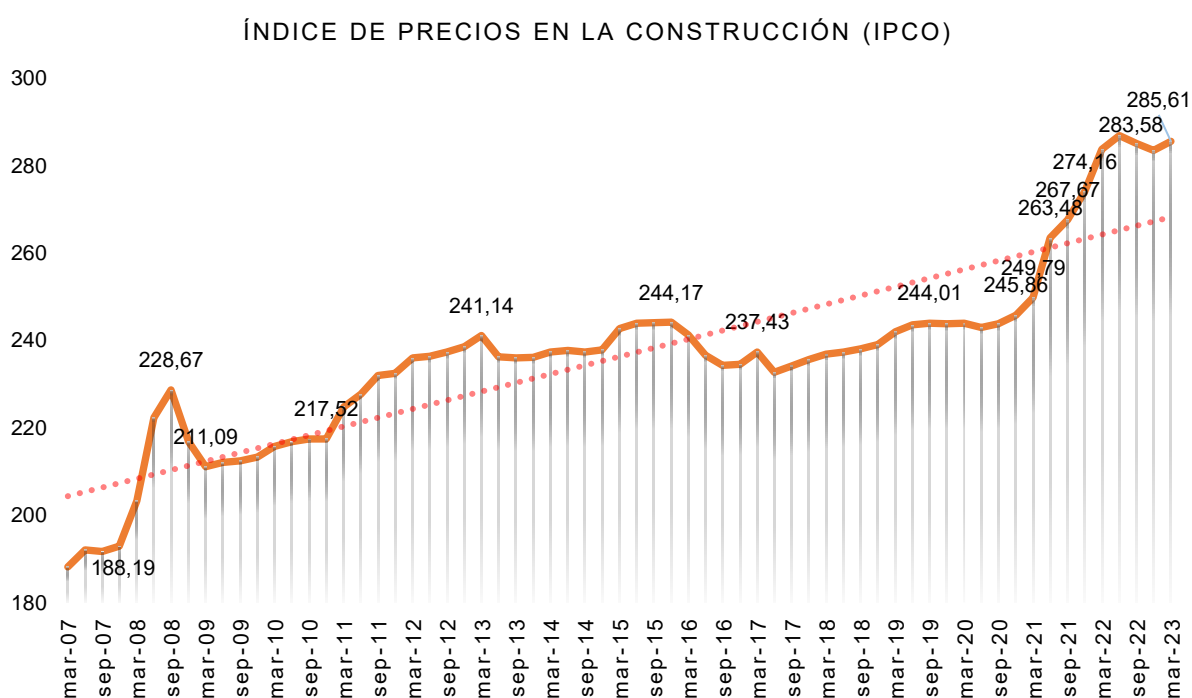
En la Figura 15 se observa la evolución de la inflación acumulada en mayo ha experimentado fluctuaciones a lo largo de los años. En 2008, se registró el mayor aumento con un 6.28%, consecuencia de la crisis inmobiliaria internacional. A partir de 2009, se mantuvo en niveles más bajos, oscilando entre el 0.09% y el 2.94%. Durante los años posteriores, la inflación se mantuvo generalmente por debajo del 2%, con períodos de estabilidad de precios. En 2022, se produjo un aumento significativo del 2.24%, seguido de una disminución en 2023 con un 0.49%. En resumen, se observan variaciones en la inflación acumulada en mayo a lo largo de los años, pero en general, se ha mantenido en niveles bajos en los últimos años.

2.5.8. Inflación en el Sector de la Construcción

El Índice de Precios de la Construcción (IPCO) es un indicador que mide mensualmente la evolución de los precios a nivel de productor y/o importador de los materiales, equipo y maquinaria de la construcción. Este indicador se utiliza para analizar la inflación en la industria de la construcción. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

Figura 16

Índice de precios en la construcción



Nota. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

En siguiente Figura 16 se expone la evolución del IPCO (recoge los índices de materiales, equipo y maquinaria de la construcción), desde el año 2007 hasta el año 2023.

Como se puede observar el IPCO mantiene una la línea de tendencia creciente en el desarrollo de la gráfica, dentro del periodo de 2007 hasta 2023. Se presenta un crecimiento abrupto en el año 2008, cuya causa fue la crisis internacional (la burbuja inmobiliaria) que encareció los precios de los materiales de la construcción, en especial los importados.

Para el año 2009 se produjo la mayor tasa de variación de 9,51%, en el año 2010 los precios se estabilizaron y se registró una deflación de -0,02%.

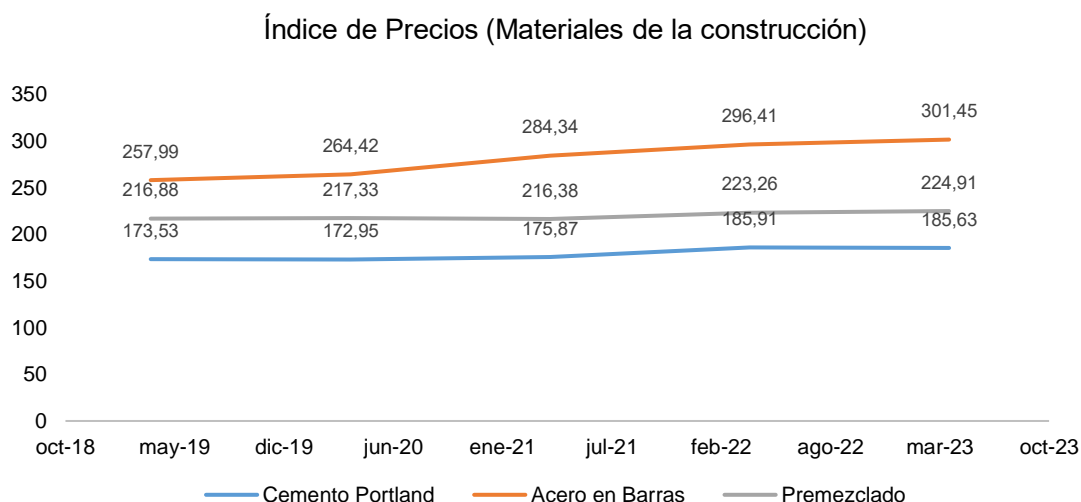
En los años siguientes 2011, 2012 y 2013, el índice de precios llegó a 241,14 con una inflación de 7,02% en el 2012, la segunda más alta dentro del periodo analizado, como se visualiza en la Figura 19. Estos son los años de mayor inversión pública en la construcción y del sector privado inmobiliario.

Desde finales del año 2015 al 2020, el IPCO permaneció en el rango de 244,17 y 245,9. En el 2017 registró una disminución del índice a 232,69 con una deflación de -3,43%, este comportamiento reflejaba ya la baja demanda y poca inversión del sector de la construcción por la desaceleración de esta industria.

Después de la reactivación en la industria de la construcción, se observó un aumento considerable en el índice de precios de la construcción en Ecuador durante el período de septiembre de 2020 a marzo de 2023. El índice experimentó variaciones, mostrando un aumento constante desde septiembre de 2020 hasta diciembre de 2021, alcanzando su punto máximo en 274,16. Posteriormente, hubo una ligera disminución en marzo de 2022, seguida de una recuperación en junio de 2022. A partir de entonces, el índice mostró fluctuaciones leves, cerrando en 285,61 en marzo de 2023. Esto es un indicador que demuestra que la industria de la construcción se dirige hacia una reactivación sostenida debido a la demanda de materiales de construcción.

Figura 17

Índices de precios del acero, cemento y premezclado



Nota. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

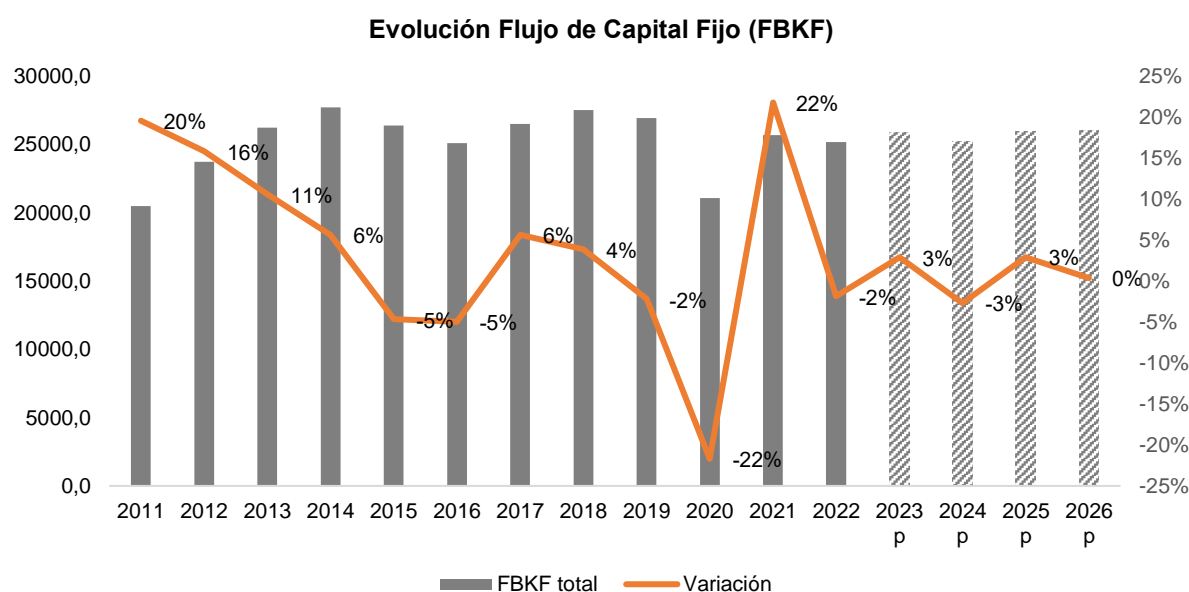
Como se indica en la Figura 17 después de la reactivación en la industria de la construcción, se observó un aumento considerable en el índice de precios de la construcción en Ecuador durante el período de septiembre de 2020 a marzo de 2023. El índice experimentó variaciones, mostrando un aumento constante desde septiembre de 2020 hasta diciembre de 2021, alcanzando su punto máximo en 274,16. Posteriormente, hubo una ligera disminución en marzo de 2022, seguida de una recuperación en junio de 2022. A partir de entonces, el índice mostró fluctuaciones leves, cerrando en 285,61 en marzo de 2023. Esto es un indicador que demuestra que la industria de la construcción se dirige hacia una reactivación sostenida.

2.5.9. Formación Bruta el Capital Fijo

La formación de capital fijo es un indicador que mide el crecimiento de la inversión que realiza un país desde la parte privada y pública dentro de la economía. Desde 2016 se evidenció una contracción en la inyección de capital fijo, cuyos niveles se asentaron hasta un decrecimiento del 22% en la pandemia, sin embargo, hubo un aumento de la inversión para el año 2022, no obstante, a pesar de esto no se alcanza los niveles de 2016. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Figura 18

Evolución del FBKF, periodo 2011-2022



Nota. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

La Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) representa la inversión en activos fijos no financieros del sector público y privado en un periodo de tiempo determinado, y se calcula como la diferencia entre las adquisiciones y ventas de estos activos.(BCE, 2021)

El Flujo de Capital Fijo (FBKF), en el área de la construcción se observa que la inversión pública a comparación de la privada se ha reducida considerablemente, lo que demuestra una falta de inyección de capital desde el ámbito estatal.

En Ecuador, la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) ha tenido una evolución variada en los últimos años. En 2011, se registró un valor de 20,470.8 millones, lo que representó un aumento del 20% en comparación con el año anterior. En 2012, hubo un nuevo incremento del 16%, alcanzando los 23,707.8 millones. La tendencia positiva continuó en 2013 con un crecimiento del 11%, llegando a 26,211.7 millones.

Sin embargo, entre 2015 y 2016, se observó una disminución del 5% en la FBKF, con valores de 26,390.5 millones y 25,080.8 millones, respectivamente. A partir de 2017, se retomó la senda ascendente con un aumento del 6%, alcanzando los 26,496.3 millones. Los años siguientes mostraron un crecimiento más moderado, con incrementos del 4% en 2018 y una ligera disminución del 2% en 2019, registrando valores de 27,517.7 millones y 26,908.0 millones, respectivamente.

El año 2020 se caracterizó por una caída significativa del 22% en la FBKF, situándose en 21,068.7 millones. Sin embargo, en 2021 se experimentó una fuerte recuperación con un aumento del 22%, alcanzando los 25,655.0 millones. Finalmente, en 2022, se registró una disminución del 2%, con un valor de 25,175.0 millones.

En resumen, la FBKF en Ecuador ha mostrado fluctuaciones en su evolución histórica, con períodos de crecimiento, contracción y recuperación, reflejando los cambios en la inversión en activos duraderos en el país.

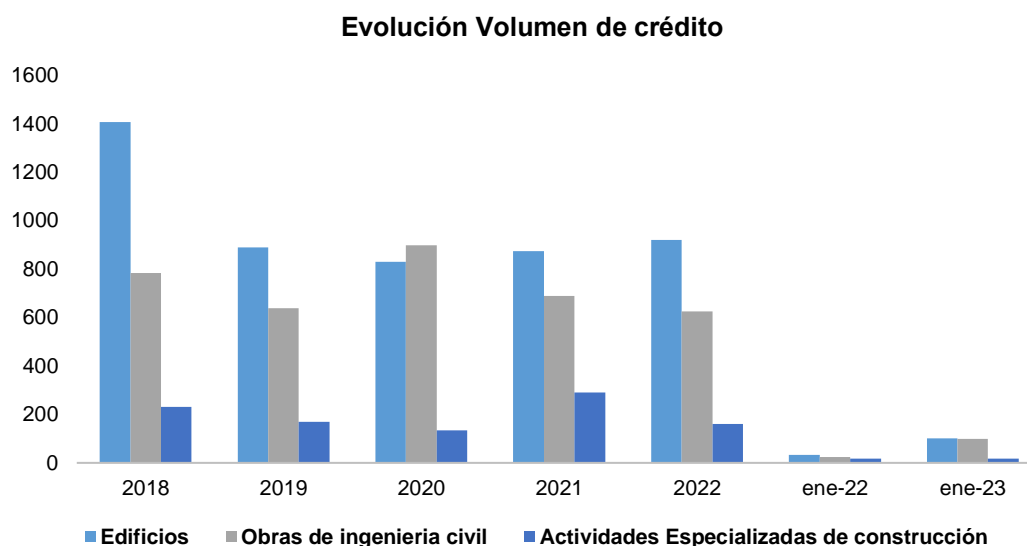
2.5.10. Volumen de crédito

Para incentivar la economía en el sector de la construcción se lleva a cabo mediante el impulso crediticio a través de instituciones financieras privadas y públicas. Si existe mayor volumen de crédito la inversión en la construcción se incrementará. A

partir del año 2019 se evidenció un decrecimiento del volumen para proyectos de edificios de casi 1400 millones a 800 millones de dólares, en la sección de obras de ingeniería civil se ha mantenido constante alrededor de los 600 millones de dólares y para las actividades especializadas en construcción está en 200 millones. (Corporación Financiera Nacional , 2023)

Figura 19

Evolución volumen de crédito, periodo 2018-2022



Nota. Elaboración propia. (Corporación Financiera Nacional , 2023)

2.5.11. Tasa de interés

El porcentaje de interés expedido por el Banco Central del Ecuador rige al sistema crediticio privado o público del país, al igual que el volumen de crédito las tasas de interés pueden ser utilizadas como política pública para incentivar la economía de varias industrias.

Actualmente existen varios tipos de interés dependiendo el segmento en el cual se destine el crédito entre ellos: Productivo Corporativo, Productivo Empresarial, Productivo PYMES, Consumo, Educativo, Vivienda de Interés Social (VIS), Vivienda de Interés Público (VIP) e Inmobiliario. En el segmento Inmobiliario que es el más apegado al proyecto propuesto se observa que existe una reducción de las tasas del 10.14% en enero de 2021 a 9.45% en enero de este año, lo que

demuestra un impulso para el sector inmobiliario con una reducción significativa del interés desde 2016. (Banco Central del Ecuador, 2023)

En la tabla 2 se indica La evolución de las tasas de interés vigentes en Ecuador muestra algunas tendencias en diferentes categorías a lo largo de los años:

- En la categoría de Productivo Corporativo, las tasas de interés disminuyeron gradualmente desde el 9,32% en 2016 hasta el 7,39% en 2022, pero experimentaron un ligero aumento en 2023 a 8,54%.
- En la categoría de Productivo Empresarial, las tasas de interés fluctuaron en diferentes años, con un pico en 2017 a 10,06%, y se mantuvieron relativamente estables en los últimos años, rondando el 9-9,75%.
- En la categoría de Productivo PYMES, se observó una disminución significativa de las tasas de interés desde el 11,8% en 2016 hasta el 8,79% en 2019, pero luego hubo un aumento gradual hasta alcanzar el 10,31% en 2023.
- En la categoría de Consumo, las tasas de interés se mantuvieron relativamente estables alrededor del 16% durante la mayoría de los años, con una ligera disminución en 2022 y 2023.

En general, se observa una tendencia hacia tasas de interés más bajas en varias categorías. Esto puede ser resultado de políticas económicas y financieras implementadas durante este período en Ecuador. Es importante tener en cuenta que las tasas de interés pueden variar según el tipo de préstamo, la institución financiera y otros factores.

Tabla 2

Tasas de interés activas vigentes

Tasas de interés activas efectivas								
Segmento	Tasas Referenciales % Anual							
	ene-16	ene-17	ene-18	ene-19	ene-20	ene-21	ene-22	ene-23
Productivo Corporativo	9,32	8,39	8,03	9,06	9,14	8,62	7,39	8,54
Productivo Empresarial	9,53	10,06	10,01	9,49	9,92	9,75	9,3	9,6
Productivo PYMES	11,8	11,57	10,45	8,79	10,88	10,02	10,23	10,31

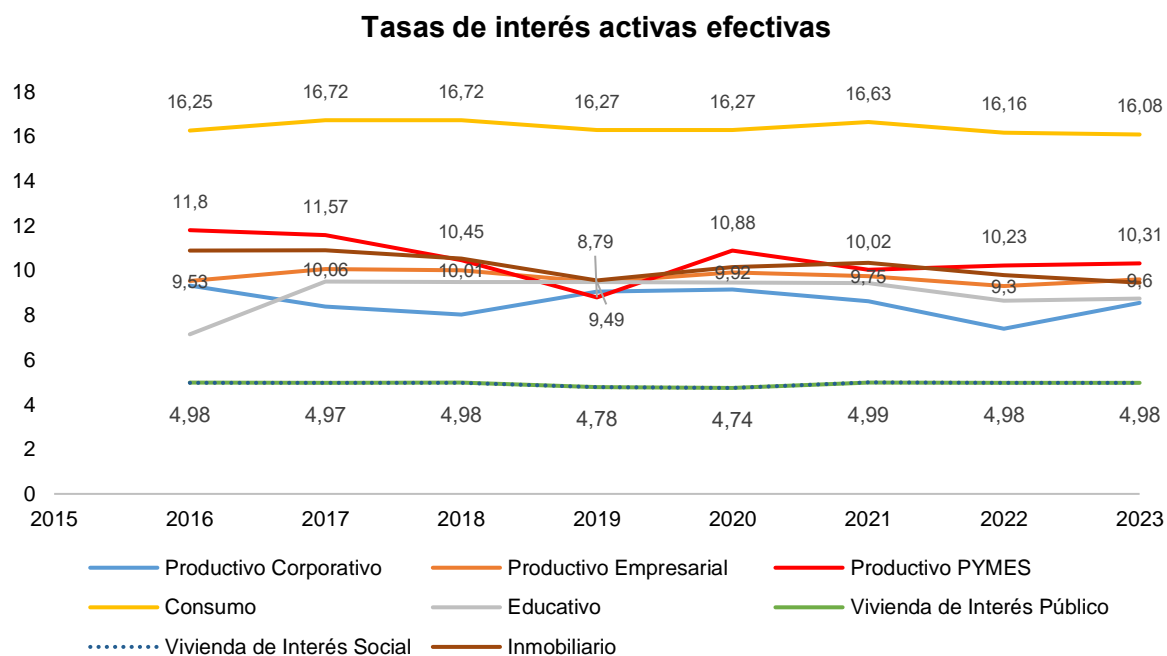
Consumo	16,25	16,72	16,72	16,27	16,27	16,63	16,16	16,08
Educativo	7,14	9,5	9,48	9,49	9,46	9,43	8,64	8,74
Vivienda de Interés Público	4,98	4,97	4,98	4,78	4,74	4,98	4,97	4,96
Vivienda de Interés Social	4,98	4,97	4,98	4,78	4,74	4,99	4,98	4,98
Inmobiliario	10,88	10,9	10,54	9,55	10,14	10,33	9,79	9,45

Nota. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

Cabe destacar que los intereses más bajos son los involucrados hacia el ámbito del negocio Productivo Corporativo y Empresarial, estos son utilizados para aumentar la tecnología industrial.

Figura 20

Tasas de interés activas efectivas, periodo 2015-2023



Nota. Elaboración propia. (Banco Central del Ecuador, 2023)

En general, los créditos de consumo suelen tener las tasas de interés más altas en comparación con otros tipos de préstamos, como se observa en la Figura 20. Esto se debe en parte a que son más fáciles de obtener y tienen menos requisitos que otros tipos de préstamos. En contraste, los créditos para vivienda, interés social y público no exceden el 5% de interés.

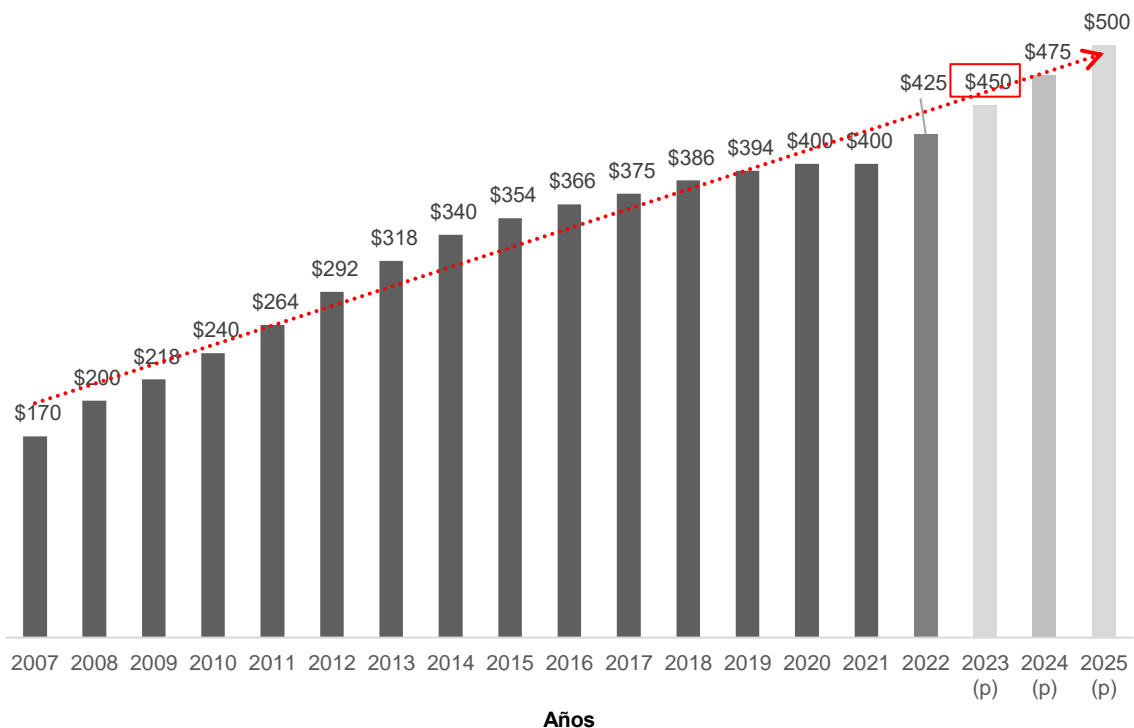
2.5.12. Salario Básico Unificado

El salario mínimo se ha definido como la cantidad mínima de remuneración que un empleador debe pagar a los asalariados por el trabajo realizado durante un período determinado, que no puede reducirse mediante convenio colectivo o contrato individual.

Desde inicios de la dolarización, como se indica en la Figura 21, el salario básico unificado (SBU) ha crecido de manera progresiva y constante año tras año, partiendo de 57 dólares en el año 2000 hasta 450 dólares para el 2021, a partir de ese año se estableció la política pública de elevar el salario a 500SBU se mantuvo en 450 dólares en 4 años mediante el aumento progresivo de 25 dólares en cada año hasta 2025.

Figura 21

Evolución del salario básico unificado, periodo 2007-2023



Nota. Elaboración propia. (Contraloría General del Estado , 2023)

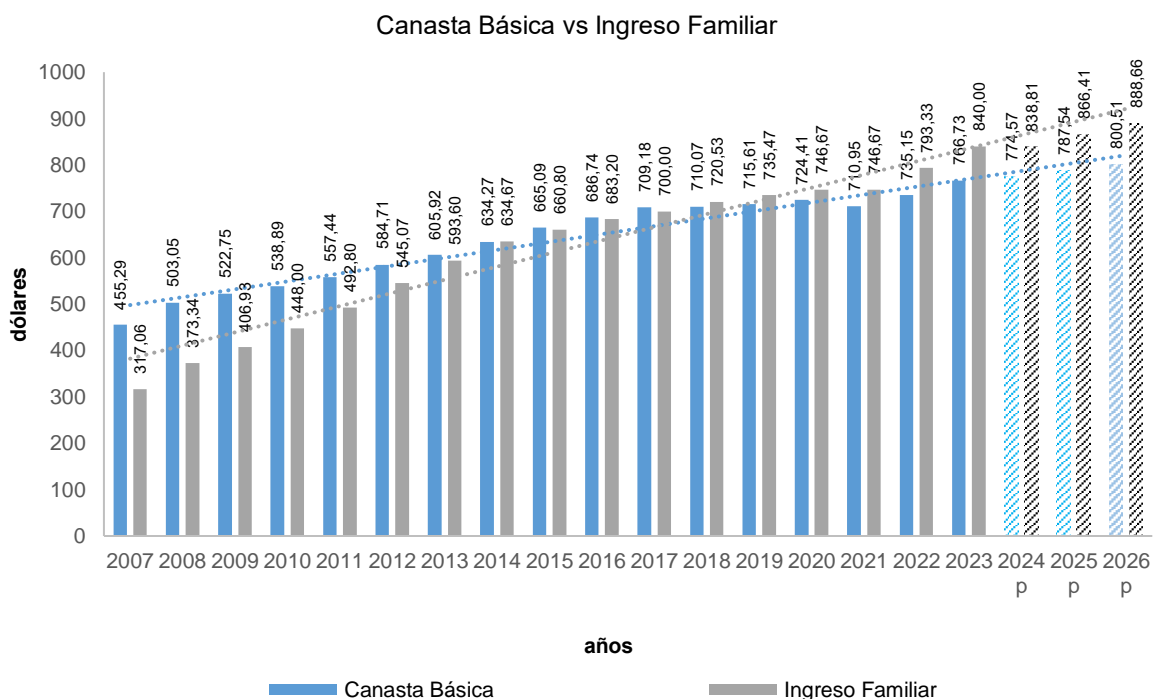
2.5.13. Canasta Básica

Una canasta de bienes en el sentido económico contiene productos cotidianos como alimentos, ropa, muebles y una variedad de servicios. A medida que los productos de la canasta aumentan o disminuyen de precio, el valor general de la canasta cambia. La relación resultante es el índice de precios al consumidor o IPC.

Existen dos tipos de canastas: la canasta vital y la canasta básica; estas pueden definirse como los bienes necesarios para cumplir con las necesidades humanas básicas en una familia compuesta por cuatro personas con 1,6 remuneraciones básicas unificadas. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

Figura 22

Canasta Básica vs Ingreso Familiar, periodo 2007-2023



Nota. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

Un elemento de contraste a la Canasta Básica Familiar (CBF) es el ingreso familiar mensual. En la Figura 22 podemos observar la evolución de estas dos variables desde el año 2009 al 2020 y su proyección hasta el 2026.

En el año 2009 se registró la mayor brecha de todo el periodo de estudio, con una diferencia de USD 121,97 entre la CBF y el ingreso familiar por mes. Para el año 2014 esta diferencia se acortó en USD 11,63 y cuatro años después, en el 2018, el ingreso familiar mensual supera a la canasta básica en USD 5,37.

El comportamiento de estas dos variables, la CBF y el ingreso familiar mensual, coincide con la reducción de la inflación en todo el periodo, desde el 2009 donde se registró 3,71%, un año antes la inflación llegó al 8,51% (crisis financiera mundial), hasta el 2020 donde la crisis de la COVID-19 ahondo la deflación y se anota en -0,90%.

Otro dato importante es el aumento del SBU, que pasó de USD 218 en el año 2009 a USD 400 en el año 2020.

En el 2023 se la canasta básica se mantiene en 766,3 \$ y el ingreso mensual 840 \$, se estima una proyección similar los próximos 3 años.

Si bien parecería que la población ecuatoriana tiene mayor poder adquisitivo y por ende más capacidad de inversión, esta inferencia se contrasta con el aumento del índice de desempleo, la reducción de empleo pleno y el incremento del trabajo informal.

2.5.14. Nivel Socioeconómico

Conocer las condiciones socioeconómicas del mercado potencial de consumo de nuestros productos es fundamental para definir las estrategias a plantear en este proyecto inmobiliario.

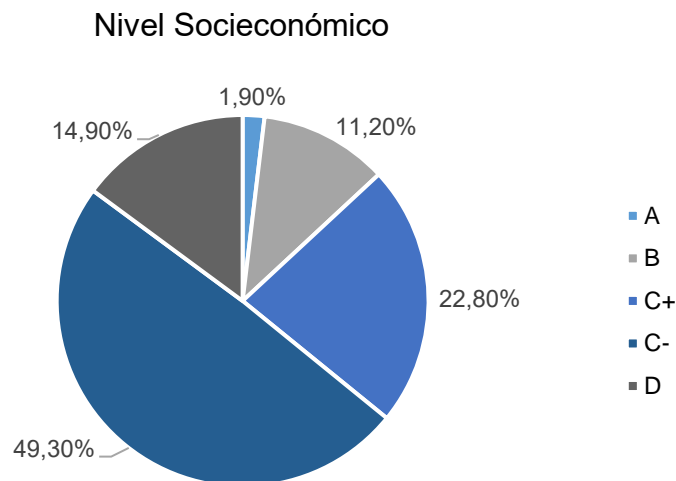
Se ha tomado como base de estudio el análisis realizado en el año 2011 por el INEC, en el cual se presentaron los resultados de la Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico, lo que permitirá una adecuada segmentación del mercado de consumo. Según la encuesta, los hogares de Ecuador se dividen en cinco estratos, siendo el 1,9% del estrato A, el 11,2% del estrato B, el 22,8% del estrato C+, el 49,3% del estrato C-, y el 14,9% del estrato D. (INEC, 2018)

Se puede clasificar los niveles descritos de la siguiente manera: Nivel A - los más ricos, Nivel B - los acomodados, Nivel C+ - de ingresos medios, Nivel C- - de bajos ingresos y Nivel D - de bajos recursos.

En la Figura 23 se puede apreciar que más del 70% de la población de Ecuador se encuentra en los niveles de ingresos medios y bajos.

Figura 23

Niveles Socioeconómicos del Ecuador



Nota. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2011)

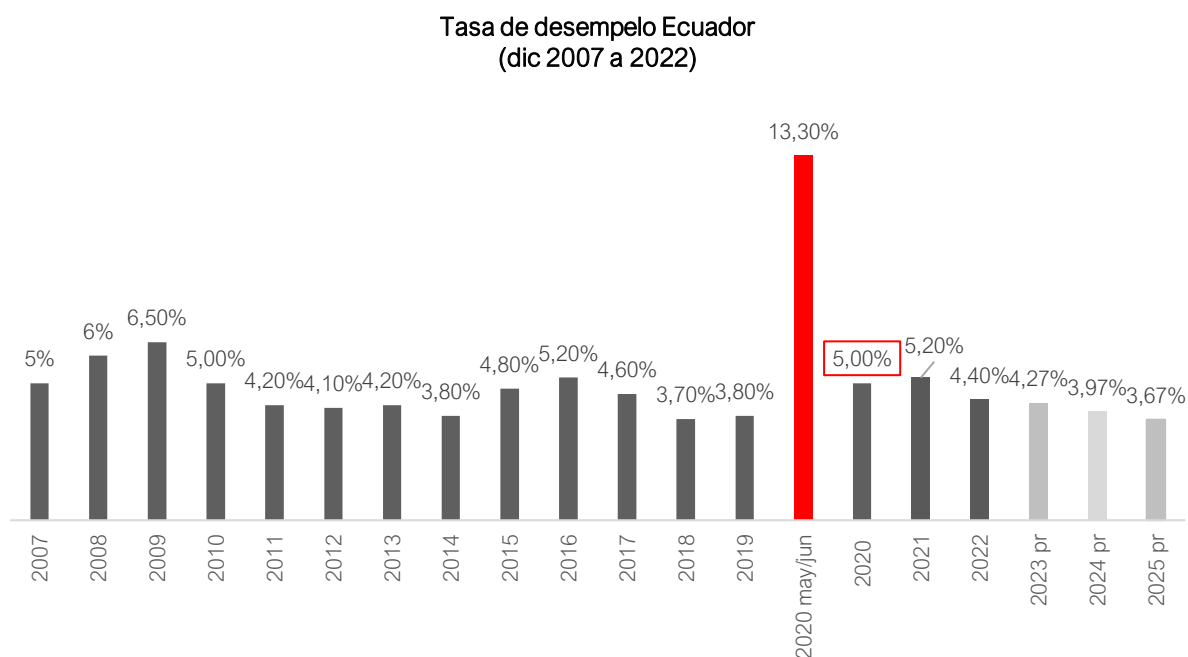
2.5.15. Empleo y Desempleo

Según el Instituto de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEC), se considera empleo pleno al contexto favorable donde se brinda empleo a los individuos que desean trabajar, proporcionándoles un ingreso justo, seguridad laboral y protección social para sus familias; si las condiciones no satisfacen este objetivo se consideran desempleo (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

Existen dos clases de empleo: el formal y el informal. El empleo formal es una relación laboral reconocida por la ley y cumple plenamente con los derechos laborales; el empleo informal abarca a todos los trabajadores que reciben un pago por su trabajo, pero no tienen una relación laboral reconocida por la ley y en consecuencia no gozan de derechos laborales tales como la seguridad social, liquidación, vacaciones, entre otros. (Enríquez & Galindo, 2015)

Figura 24

Evolución de la tasa de desempleo a nivel nacional, periodo 2007-2022



Nota. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

Es importante analizar la tasa de desempleo en el país y en la ciudad donde se desarrollará el proyecto inmobiliario. Para este estudio se tomará en consideración el periodo comprendido entre los años 2007 y 2022 y su proyección al 2025 (*pr*).

Conforme se indica en la Figura 24, el promedio de desempleo entre el 2007 y el 2019 fue de 4,68%. En los últimos quince años se destacan dos sucesos históricos de crisis, donde se registran las tasas más altas de desempleo nacional; la primera en el año 2009 relacionada con la Crisis Financiera Internacional, donde el desempleo se ubicó en el 6,50%, y la segunda en junio de 2020 relacionada con la crisis de la COVID-19, llegando a cifras sin precedentes, ubicándose en el 13,3%. Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos aproximadamente un millón de personas se encontraban en el desempleo para junio de 2020. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

En el año 2022 finalizó con una tasa del 4,40%. Para los tres años siguientes se plantea un escenario positivo con valores que no superan el 4%.

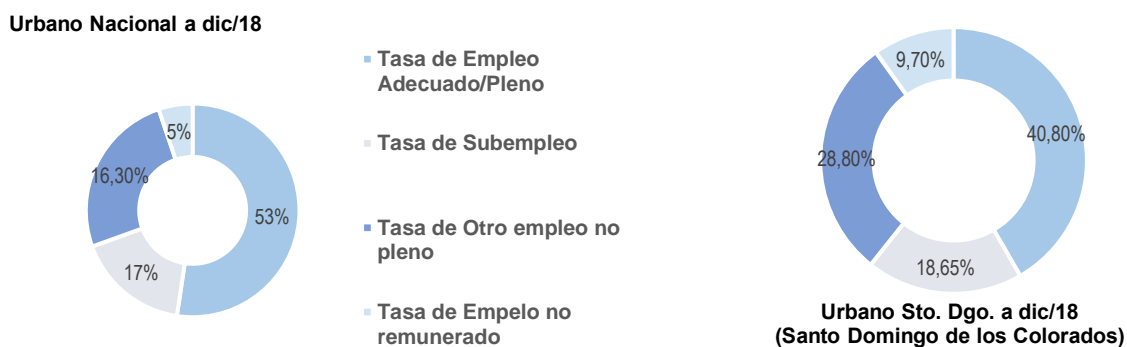
En la Figura 25 se podrá apreciar la evolución del empleo total urbano desde los años 2014 al 2022. Se observa una disminución progresiva año tras año de la tasa de empleo pleno o adecuado, porcentaje que decreció en 17 puntos, comparando al año 2014 con el 2020; según el INEC 1,8 millones de personas perdieron un empleo adecuado entre junio del 2019 y junio 2022.

De igual manera si realizamos la misma comparación en la tasa de subempleo vemos un aumento de 12,4%. La tasa de otro empleo no pleno (sector informal), se mantiene en un promedio de 22,84% durante todo el periodo de análisis.

Las causas de este comportamiento en la composición del empleo se deben a la desaceleración de la economía desde el año 2015 por la crisis del petróleo, que conllevó a la disminución de la inversión pública y privada, por consecuencia la disminución de nuevas plazas de empleo adecuado, y en otras la supresión de éstas, por ejemplo, la reducción del tamaño del Estado mediante el Decreto Ejecutivo de austeridad del gasto público (Decreto No. 135), emitido por el Presidente Lenin Moreno.

Figura 25

Composición del empleo urbano nacional y local, año 2018



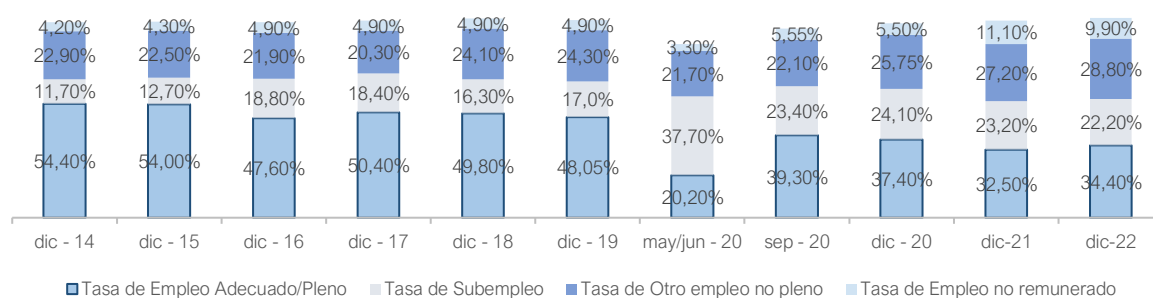
Nota. El gráfico representa el contraste entre el Empleo Urbano Nacional y el de la ciudad de Santo Domingo en el año 2018. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos , 2020)

En el año 2022, el porcentaje de empleo adecuado se mantiene como uno de los más bajos de todo el periodo. Esto se debe en muchos casos a la pérdida de trabajo de muchas personas durante la pandemia del COVID-19.

En la figura 26 se puede apreciar la composición del empleo urbano nacional y el empleo urbano en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados durante el año 2018, que es la fecha más reciente del estudio de este indicador elaborado por el

Figura 26

Evolución del empleo total urbano nacional, periodo 2014-2022

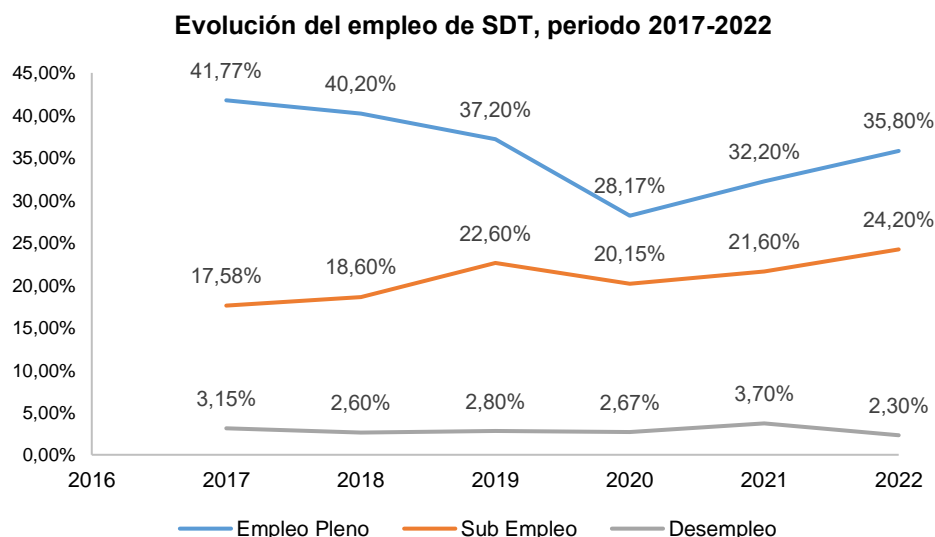


Nota. El gráfico representa la evolución y composición del Trabajo Urbano Nacional. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

INEC. Se puede concluir que en la ciudad de Santo Domingo existe una tasa superior de empleo no pleno, muy superior, y una tasa de empleo adecuado con 12 puntos por debajo de la tasa nacional. Esto solo refleja la dinámica económica de la ciudad, donde la informalidad tiene una gran participación.

Figura 27

Evolución del empleo de Santo Domingo de los Tsáchilas 2017-2022



Nota. Elaboración propia. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023)

De la Figura 27 se analiza que el empleo en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados, revela las siguientes tendencias:







- En cuanto al empleo pleno, se observa una disminución gradual desde el 41,77% en 2017 hasta el 28,17% en 2020 debido a la crisis sanitaria. Sin embargo, hubo una leve recuperación en 2021 y 2022, alcanzando el 32,20% y el 35,80%, respectivamente.
- En contraste, el subempleo mostró un aumento progresivo durante el período analizado. En 2017, representaba el 17,58%, y en 2022 alcanzó el 24,20%.
- En términos de desempleo, se registró una tendencia fluctuante, con un mínimo del 2,30% en 2022 y un máximo del 3,70% en 2021. En general, el desempleo se mantuvo relativamente bajo en comparación con el empleo pleno y el subempleo.







En resumen, se observa una disminución en el empleo pleno y un aumento en el subempleo en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados durante el período analizado. Estos datos indican un deterioro en las condiciones laborales y una mayor proporción de personas que se encuentran en empleos con menor estabilidad y remuneración. Es importante considerar las políticas y estrategias que puedan abordar estas disparidades y fomentar la generación de empleo pleno y de calidad en la ciudad.









2.6. Conclusiones







Tabla 3

Conclusiones Entorno Macroeconómico

Indicador	Tendencia	Impacto	Observación
Economía Mundial			Después de haber registrado una caída del 3,1% en 2020, hubo una recuperación del 6% en 2022, seguida por una desaceleración del 2,1% en 2023. Sin embargo, se pronostica un ligero crecimiento del 3% para 2024 y 2025.
Economía América Latina			La economía regional se contrajo -6,2% en 2020, y se recuperó en 6,9% en el 2021, en el 2023,2024 y 2025 se pronostica un leve crecimiento que no sobrepasa el 3%.
Producto Interno Bruto de Ecuador			El PIB nacional tiene una tendencia a subir lentamente , luego de la caída sin precedentes históricos de 7,8% en 2020, y se recupero 4,2% en el 202, se pronostica un leve crecimiento que no sobrepasa el 3%.

<p>PIB en el Sector de la Construcción</p>			<p>La tendencia de crecimiento del PIB de la construcción, que ya estaba disminuyendo, se acentuó con la pandemia, llegando a un -20% en 2020. En 2021, hubo una disminución del -6,6%. Sin embargo, en 2022 hubo una recuperación del 0,2% y se prevé un leve crecimiento del 3% hasta 2025.</p>
<p>PIB Sector Turismo</p>			<p>Tras la caída del 21% del PIB del turismo debido a las restricciones por la pandemia, su recuperación fue considerable en 2021 con un 17,4% y se espera un crecimiento constante del 3% hasta 2025, con un 12,2% pronosticado para 2022.</p>
<p>Riesgo País</p>			<p>En los últimos 3 años, la tendencia de crecimiento de este indicador ha sido ascendente. Sin embargo, la incertidumbre provocada por la crisis política y social mantiene un ritmo de crecimiento del indicador, con el nuevo gobierno electo en 2023 surge cierta expectativa de mejora de este indicador.</p>

Inflación País			<p>Durante el 2020, 2021 se presentó una deflación de -3,0%, luego de la reactivación económica en 2022 subió la inflación a 3,5%, se pronostica hasta el 2025 este índice no sobrepase el 1%.</p> <p>Esto resulta positivo para mantener el poder adquisitivo de los consumidores</p>
Índice de Precios en la Construcción			<p>Los porcentajes de variación de los precios en la construcción presentan un crecimiento desde 2021 hasta 2023, lo cual es un factor negativo que encarece los costos de la construcción.</p>
Salario Básico Unificado			<p>El SBU ha tenido un aumento progresivo y constante desde el año 2007 hasta el 2023. Durante estos últimos años</p> <p>Esto es positivo para la economía de las familias, porque aumentan su poder adquisitivo.</p>
Canasta Básica			<p>Desde el año 2018, el ingreso familiar mensual ha superado a la canasta básica, existiendo un remanente que podría ser destinado a la inversión o el ahorro.</p>

Volumen de Crédito			Desde el año 2018 se ha visto mermado el volumen de crédito debido a la crisis económica y sanitaria. Esta tendencia sigue manteniéndose.
Tasas de interés			En los últimos 3 años, las tasas de interés no han aumentado de manera significativa. Esta tendencia es positiva para los proyectos inmobiliarios.
Desempleo y Subempleo			Este indicador ha sido el más golpeado por la crisis sanitaria causada por la pandemia de la COVID 19 llegando al 13,30%, a pesar de que fue disminuyendo luego de la campaña de vacunación, el empleo pleno fue el más afectado provocando que el empleo informal aumente.

Elaborado por: Raúl Carpio. Fuente: Propia

2.7. Recomendaciones

La economía mundial aún no se ha recuperado por completo después de la crisis sanitaria que comenzó en 2020. Esta situación se repite en muchos países de Latinoamérica, incluyendo Ecuador. La falta de políticas acertadas y la inestabilidad en la gobernabilidad son factores que obstaculizan la creación de entornos favorables para los proyectos inmobiliarios.

A pesar de esto, el sector de la construcción y el turismo son pilares importantes de la economía del país y son capaces de dinamizarla. Por tanto, la inversión en nuevos proyectos inmobiliarios turísticos puede aportar mucho al sector y a la región en la que se implantan. Además, la gran riqueza natural que posee nuestro país va perfectamente de la mano con la economía verde, que está ganando cada vez más fuerza a nivel mundial.

No obstante, la falta de políticas económicas claras para el desarrollo del turismo genera cierta incertidumbre para este tipo de emprendimientos. Es necesario que se establezcan políticas y estrategias claras que permitan a los inversionistas y desarrolladores de proyectos inmobiliarios turísticos planificar y tomar decisiones acertadas.

En resumen, la economía mundial y la de Latinoamérica, incluyendo Ecuador, aún están en proceso de recuperación después de la crisis sanitaria. A pesar de esto, el sector de la construcción y el turismo pueden ser motores importantes de la economía del país. La inversión en nuevos proyectos inmobiliarios turísticos puede aportar mucho al sector y a la región en la que se implantan, siempre y cuando existan políticas económicas claras y estables para su desarrollo.

3. LOCALIZACIÓN

3.1. Introducción

La importancia de la localización de un proyecto inmobiliario radica en la afectación directa de este factor sobre las distintas fases de su desarrollo, desde la conceptualización de la idea generativa, siguiendo con su planificación y finalizando en su ejecución. El estudio de la localización no solo permite conocer la ubicación espacial, sino también las relaciones que tendrá el proyecto arquitectónico y urbanístico con el entorno natural y artificial donde se emplazará.

3.2. Objetivos

3.2.1. *Objetivo General*

Identificar y analizar las variables espaciales más relevantes que influyen en la localización del proyecto, con el fin de conocer la interrelación de éste con los elementos biológicos, físicos, culturales y sociales.

3.2.2. *Objetivos Específicos*

- Ubicar y describir el sitio del emplazamiento del proyecto en sus escalas espaciales: país, provincia, cantón, ciudad y entorno próximo e inmediato.
- Identificar la normativa legal que rige en el sitio referente al uso de suelo y avalúos.
- Describir las características morfológicas del terreno: sus dimensiones, topografía, visuales y factores de riesgo.
- Ubicar los principales equipamientos, infraestructura vial y servicios de transporte de las zonas central y noreste de la ciudad de Santo Domingo, mismas que son próximas al terreno.

3.3. Metodología

La metodología que se utilizará en el desarrollo de este capítulo será la recolección de información gráfica y descriptiva de fuentes como el Municipio de Santo Domingo, Google Maps e información de campo.

La información obtenida se procesará a través de mapas, esquema gráficos e ilustraciones para el análisis espacial de las distintas variables de localización.

Se concluirá el análisis con la evaluación y calificación de los impactos de las variables espaciales sobre el proyecto inmobiliario.

3.4. Ubicación del Proyecto

La ubicación del proyecto inmobiliario se estudiará en las siguientes escalas: país, provincia, cantón, entorno próximo e inmediato, que se detallan a continuación:

3.4.1. Ubicación respecto al País

Figura 28

Ubicación del Ecuador en el Mapa Político de América



Nota. Adaptado de *América Política*, Elaboración propia. (Instituto Geográfico Militar, 2015)

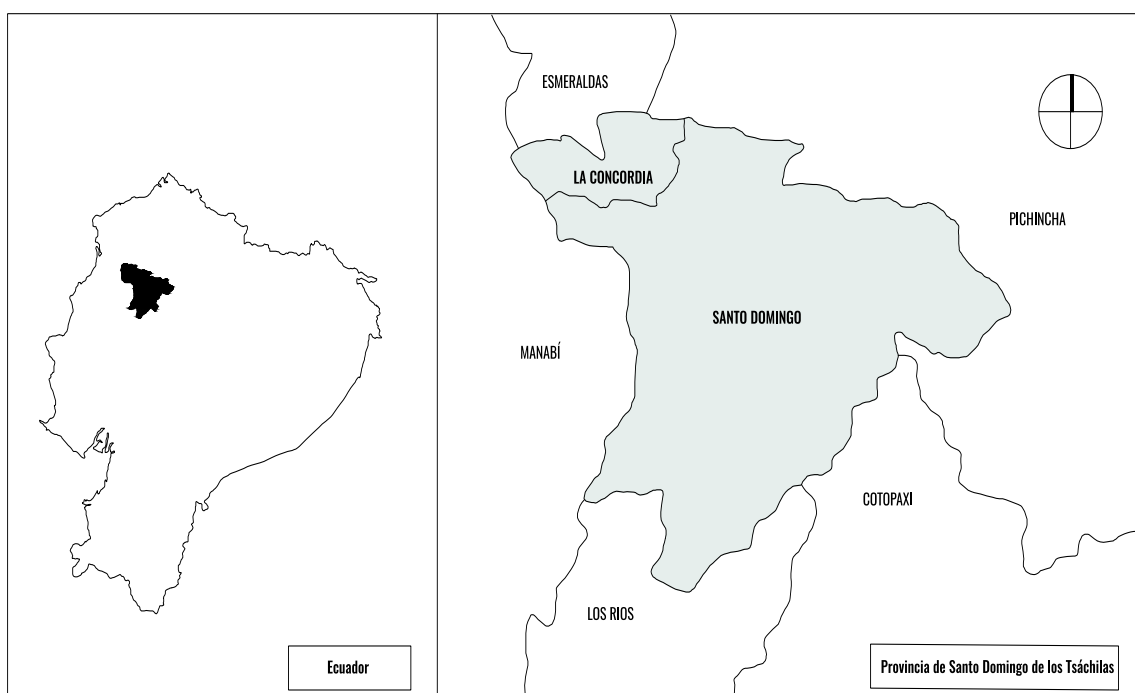
El proyecto se encuentra localizado en la República del Ecuador, misma que se ubica sobre la línea ecuatorial entre el hemisferio norte y el sur, sobre una extensión de 256.370 kilómetros cuadrados, con una población de 14,48 millones de habitantes según el último censo realizado en el año 2010. Su capital es el Distrito Metropolitano de Quito y las ciudades más importantes son: Guayaquil, Cuenca, Santo Domingo,

Ambato, Manta, Machala, Ibarra. El país se conforma por 24 provincias, 221 cantones, 396 parroquias urbanas y 799 parroquias rurales. (Instituto Geográfico Militar, 2013)
Según las proyecciones poblacionales realizadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la población de Ecuador alcanzó los 17,5 millones de habitantes en el año 2020. (INEC, 2020)

3.4.2. Ubicación respecto a la Provincia y Cantón

Figura 29

Situación Geográfica de la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas con Relación al Territorio Nacional

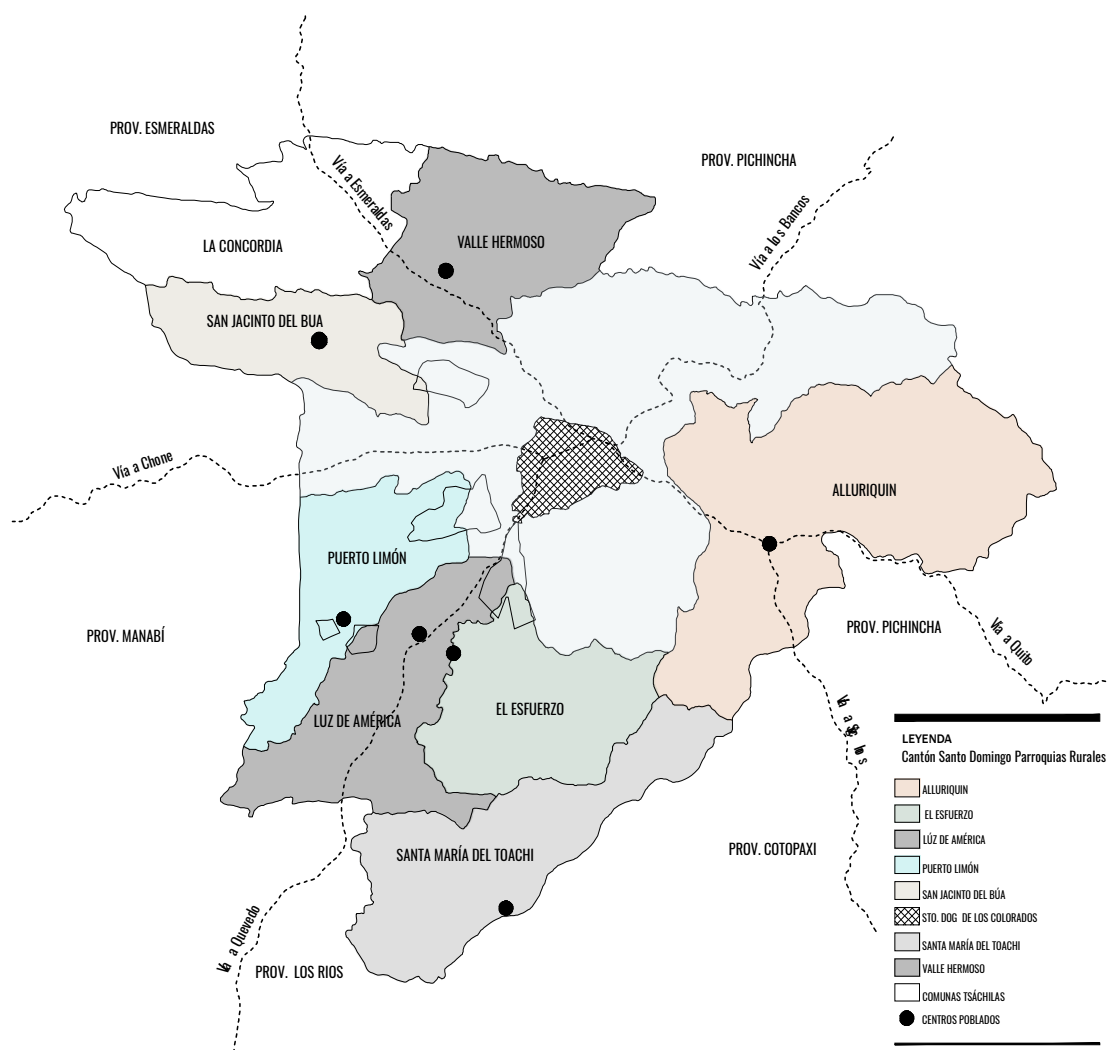


Nota. Elaboración propia. (Instituto Geográfico Militar, 2012)

El proyecto inmobiliario se ubica en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, que forma parte de la Región Costa, en la zona del trópico húmedo. Posee una extensión territorial de 3.857 km² y una altitud de 625 msnm. Limita al norte y al este con la provincia de Pichincha, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con la provincia de Manabí, al sur con la provincia de Los Ríos y al sureste con la provincia de Cotopaxi, de acuerdo a como se observa en la Figura 29.

Figura 30

Cantón Santo Domingo, División Política Administrativa



Nota. Adaptado de Cantón Santo Domingo: división política administrativa, Elaboración propia, (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015)

La provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas está compuesta por dos cantones: Santo Domingo y La Concordia. La capital es el cantón Santo Domingo, más conocido como “Santo Domingo de los Colorados”, nombre que tiene su origen en la costumbre de los indígenas Tsáchilas, etnia ancestral de la zona, de pintar su cabello de rojo con achiote. Tiene una extensión de 3.453,848 Km², y se conforma por siete parroquias urbanas y siete rurales como se indica en la división política administrativa del cantón Santo Domingo ilustrada en la Figura 30. (GAD Provincial de Santo Domingo de los Tsáchilas, 2020)

La cabecera cantonal es la ciudad de Santo Domingo que posee un área de 7.389,6 Ha. (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015).

En el último censo realizado en el año 2010 el cantón tenía una población de 368.013 habitantes y en el 2020 la proyección ascendió a 458.580 habitantes. La ciudad de Santo Domingo concentró gran parte de esta población: 270.845 habitantes. (INEC, 2020)

3.4.3. Ubicación respecto a la ciudad

El proyecto comercial turístico “Pambil Hotel”, se ubica en el extremo Este del centro de la ciudad de Santo Domingo, en la parroquia urbana Chigüilpe. Posee una conexión directa a las principales vías de acceso a la urbe, por situarse al inicio de la ciudad ingresando por la vía a Quito, conforme se observa en la Figura 31.

Figura 31

Ubicación Geográfica del Proyecto con Relación a la Ciudad de Santo Domingo



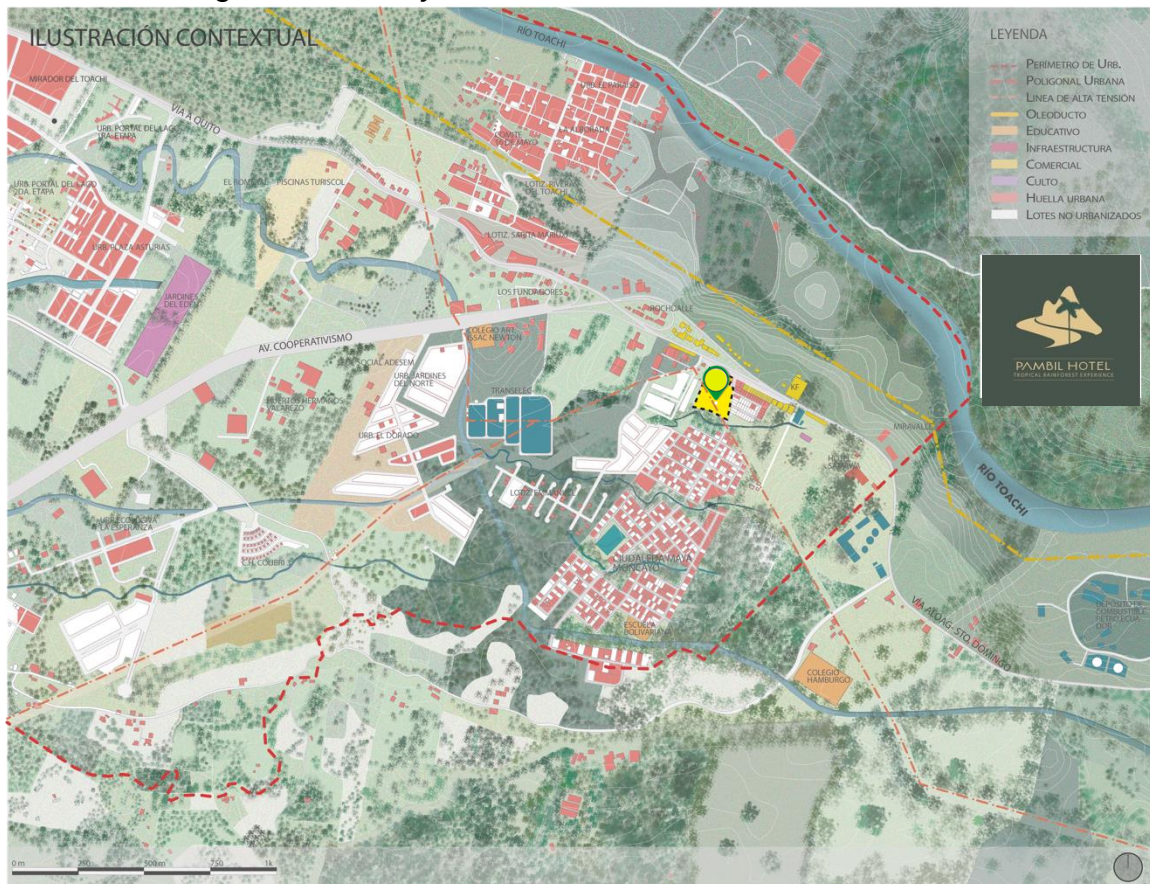
Nota. El gráfico representa la ubicación del proyecto inmobiliario en relación al centro de la ciudad de Santo Domingo. Elaboración propia, (OpenStreetMap, 2023)

3.4.4. Ubicación respecto al entorno próximo

Para una mejor comprensión de la ubicación del proyecto, se ha delimitado un radio de influencia inmediata de 1,7 km, considerando esta área como el entorno próximo como se indicará en la Figura 32, este modo permite tener una mejor lectura de la localización y qué actividades se desarrollan en el sitio.

Figura 32

Ubicación Geográfica del Proyecto en Relación a su Entorno Inmediato



Nota. El gráfico representa la ubicación del proyecto inmobiliario “Pambil Hotel” y su relación con su entorno inmediato. Elaboración propia, (Google Maps, 2023)

El sector se caracteriza por el uso residencial, quintas familiares, varias hosterías y comercios de carácter turístico en el corredor vehicular de la vía a Quito. Al estar en el límite urbano de la ciudad aún se preserva una baja densidad habitacional y la proximidad a varias infraestructuras como por ejemplo la subestación TRANSELECTRIC encargada de realizar transformaciones de tensión eléctrica, el

depósito de combustibles de PETROECUADOR y la Planta de Agua Potable Municipal que abastece a la ciudad. Un elemento natural que destaca dentro del lugar es el Río Toachi, que define en gran parte la morfología del sitio.

3.4.5. Ubicación respecto al entorno inmediato

En la Figura 33 se ilustra la implantación del terreno que se encuentran dentro de 50,3 hectáreas que posee ubicados en la Urbanización Maya Moncayo, misma que fue aprobada en el año 2000. Posee un total de 802 lotes, distribuidos en cuatro sectores que son delimitados por varios esteros. El área del terreno donde se desarrolla el proyecto es de 2,24 hectáreas en las que se incluyen una franja de protección de alta tensión, áreas verdes y reserva ecológica donde se pueden apreciar especies arbóreas nativas de la zona de Pambil y Chonta.

Figura 33

Ubicación del entorno inmediato



Nota. Adaptado de Plano Urbanístico Ciudadela Ecológica Maya Moncayo. Elaboración propia.

Adyacente al terreno se encuentra un estero que forma parte de los ramales hidrográficos que confluyen en el Río Pove, con su franja de protección de 15m a cada lado del eje de su cauce.

3.5. Terreno

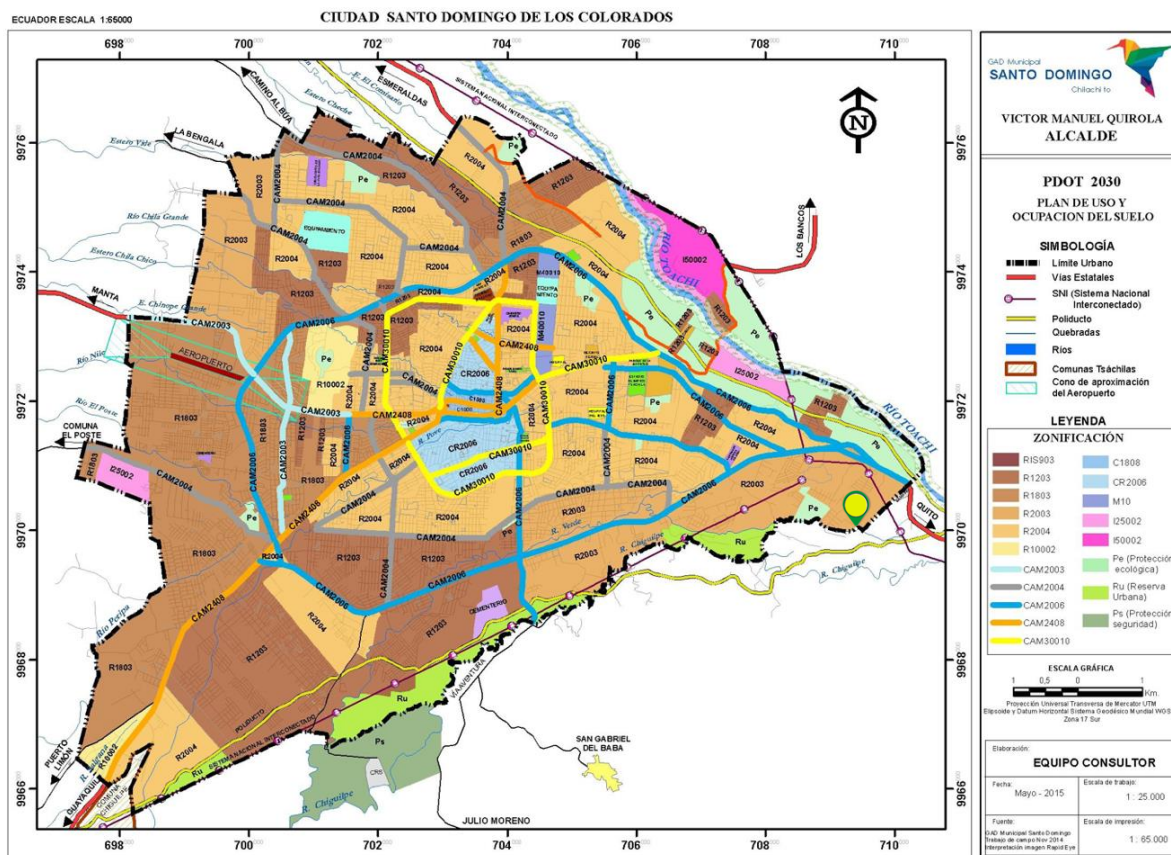
3.5.1. Uso de Suelo y Regulación Municipal

En la Figura 34 se indicará la zonificación donde se ubica el proyecto, el cual corresponde a la denominación CAM2003 para área donde se implantará las zonas turísticas y de hospedaje y CAM2006 para el área destinada a los locales comerciales. (Registro Oficial, 2015). El uso de suelo de estas áreas se describe en la Tabla 4 y Tabla 5.

En relación a los usos planteados en el proyecto no se determina ninguna incompatibilidad.

Figura 34

Plan de Uso y Ocupación del Suelo en la Ciudad de Santo Domingo



Nota. Adaptado de *Plan de Uso y Ocupación del Suelo*, (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015)

Tabla 4

Uso de Suelo y Normativa para el Área Comercial y Hospedaje

CÓDIGO	CAM2006
Uso principal	Corredor actividades múltiples: Residencial densidad alta; Comercial y servicios; Centralidad y Ciudad; Equipamiento Centralidad y Ciudad.
Uso compatible	Residencial densidad media; Industrial Impacto bajo; Comercial y servicios Barrio; Equipamiento Barrio.
Uso condicionado	Residencial densidad baja
Uso incompatible	Todos los demás usos no enunciados en esta tabla.
Lote mínimo	200 m ²
Altura	6 pisos
Frente mínimo	10m
Retiro frontal	0m
Retiro lateral 1	0m
Retiro lateral 2	0m
Retiro posterior	3m
COS planta baja	85%
COS total	510%
Densidad	469 hab/Ha
Nota	Zonas consolidadas sobre vías arteriales

Nota. Adaptado de *PDOT Santo Domingo 2030*. Elaboración Propia. (Registro Oficial, 2015)

Tabla 5

Uso de Suelo y Normativa para las Áreas Turística y de Hospedaje

CÓDIGO	R2003
Uso principal	Residencial densidad alta.
Uso compatible	Residencial densidad media; Industrial Impacto bajo; Comercial y servicios Barrio y Centralidad; Equipamiento Barrio y Centralidad.
Uso condicionado	Residencial densidad baja; Comercial y servicios Ciudad; Equipamiento Ciudad; (Comercial y servicios Centralidad Mecánicas y afines.
Uso incompatible	Comercio y Servicio Ciudad-centros de diversión-A. Ferias permanentes o similares; Todos los demás usos no enunciados en esta tabla.
Lote mínimo	200 m ²
Altura	3 pisos
Frente mínimo	10m
Retiro frontal	0m
Retiro lateral 1	0m
Retiro lateral 2	0m
Retiro posterior	3m
COS planta baja	85 %
COS total	255 %
Densidad	281 hab/Ha
Nota	Zonas en proceso de consolidación

Nota. Adaptado de *PDOT Santo Domingo 2030*. Elaboración Propia. (Registro Oficial, 2015)

3.5.2. Aspectos Morfológicos del Terreno

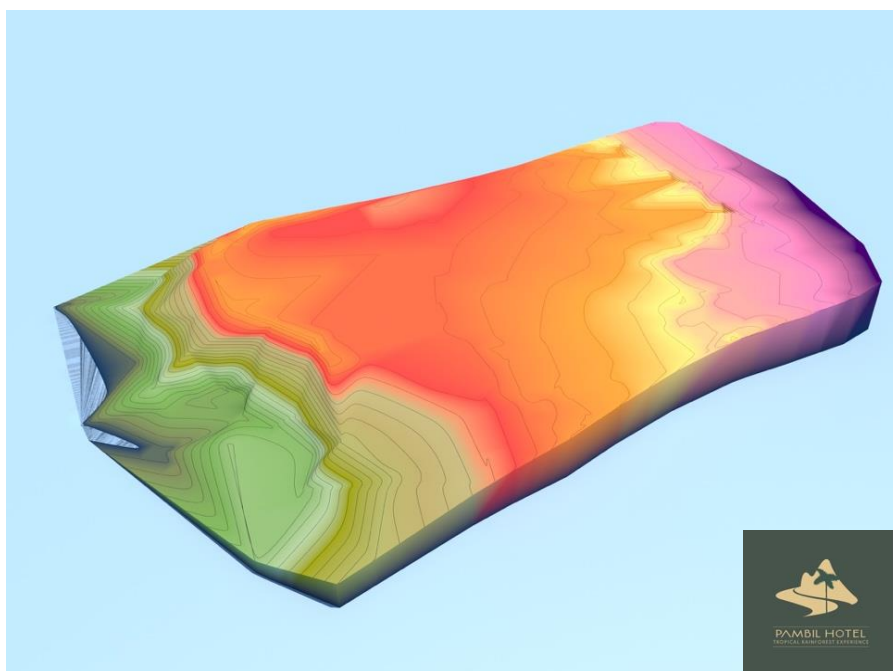
La morfología del terreno donde se implantará el proyecto lo determinan elementos naturales como su proximidad a un cuerpo de agua y artificiales por la red de alta tensión que atraviesa.

El terreno presenta una topografía regular en gran parte de su extensión destacándose cambios de nivel significativos en la zona de protección próxima al Estero existente de 11m desde su borde a la cota del área útil del terreno, presentando un pendiente del 21% en 51m, como se observa en la Figura 35.

El resto del terreno presenta casi la misma cota de 497 m, al llegar a la vía Quito se existe y cambio de nivel de 3m donde se ubica la cota más alta de 500 m, estas zonas se han representado con colores como se observa en la Figura 35.

Figura 35

Maqueta Digital del Terreno Global



Nota. El gráfico muestra la maqueta digital de la topografía del terreno global. Elaboración propia. (Urb. Maya Moncayo, 2000)

3.5.3. Visuales

Figura 36

Fotografía Aérea Vista a la Vía Quito



Nota. El gráfico muestra la visual del terreno donde se ubicarán los comercios en la vía hacia Quito. Elaboración propia. Investigación de campo.

Figura 37

Fotografía Aérea Vista al Río Toachi



Nota. El gráfico muestra la visual aérea hacia el entorno próximo y el Río Toachi. Elaboración propia. Investigación de campo.

Figura 38

Fotografía Aérea Vista al Interior de la Urbanización Maya Moncayo



Nota. Elaboración propia. Investigación de campo.

Figura 39

Fotografía Aérea Vista a la Vegetación de los Esteros



Nota. Elaboración propia. Investigación de campo.

Figura 40

Fotografía Aérea Vista a los Terrenos próximos al terreno



Nota. Elaboración propia. Investigación de Campo.

Figura 41

Fotografía Vista a Nivel de Suelo del terreno en su interior



Nota. Elaboración propia. Investigación de campo.

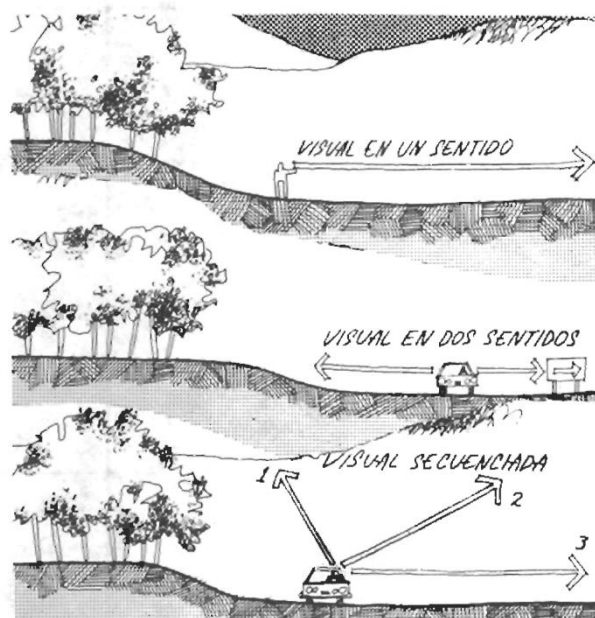
La estructura espacial del paisaje está determinada por la topografía del terreno y la de sus alrededores, en las fotografías que se muestran en las Figuras 38, 39 y 40,

podemos observar las distintas escalas del paisaje, en el global se percibe un conjunto de montañas de altura media y vegetación abundante tipo selva media.

En relación a la morfología del terreno se presentan las siguientes visuales como se puede observar en la Figura 42.

Figura 42

Tipo de Visuales Según la Forma del Terreno

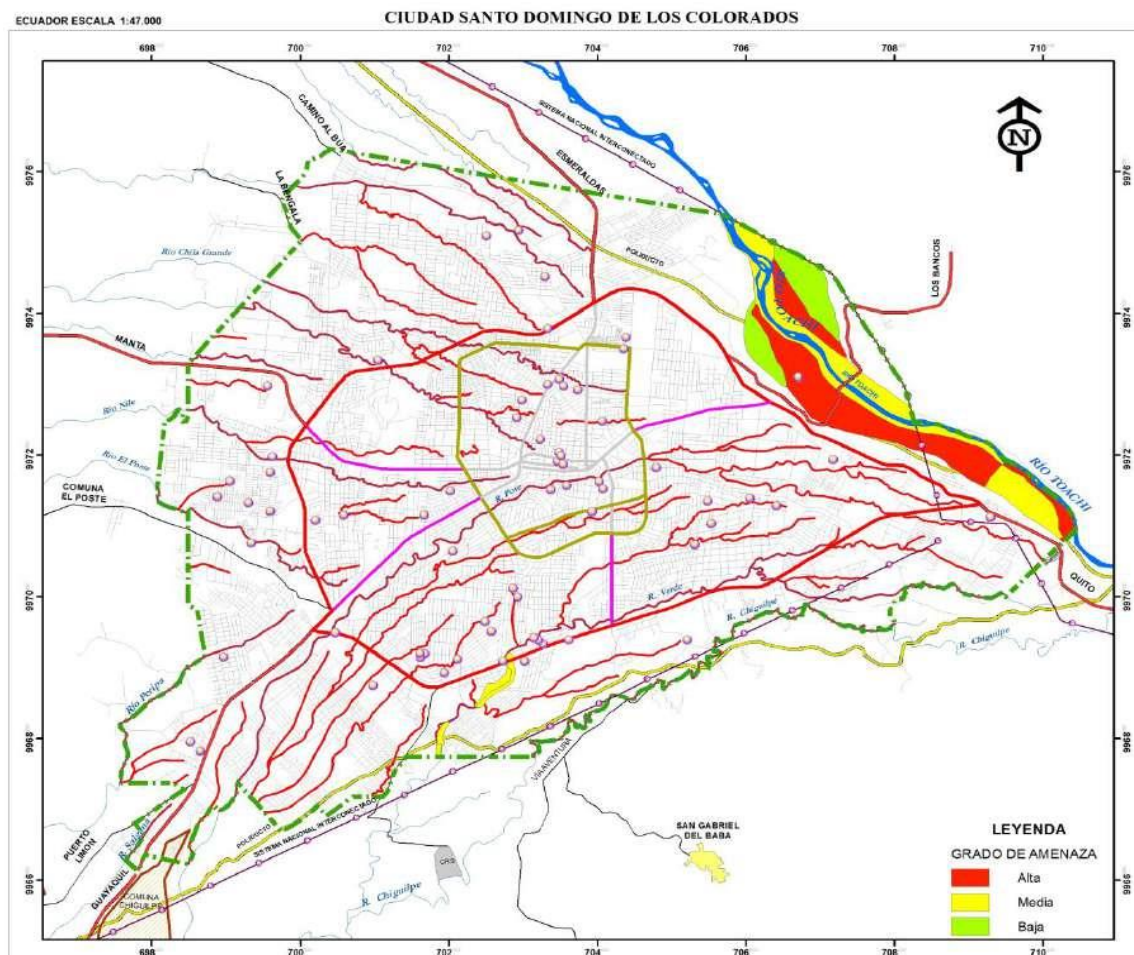


Nota. Adaptada de *Estructura Espacial*. (Bazant, 1984)

3.5.4. Riesgos

Por su ubicación geográfica la ciudad de Santo Domingo está limitada al Este por una parte de la Cordillera de los Andes, razón por la cual su paisaje está rodeado de bosque y elevaciones que presentan un alto grado de precipitaciones pluviales de gran intensidad, a esto se debe la gran riqueza hídrica de la zona. El cantón cuenta con 3 sub cuencas, en ellas 87 microcuencas por donde fluyen 257 ríos. (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015a)

Como se indica en la Figura 43, la ciudad está atravesada por una cantidad considerable de cuerpos de agua, en gran mayoría son esteros, que se ubican en quebradas angostas y profundas. Esta condición de la ciudad tiene como consecuencia un alto riesgo a la exposición de movimientos de masa como deslizamientos e inundaciones.

Figura 43*Asentamientos Humanos Expuestos a Riesgos en Esteros y Quebradas*

Nota. Adaptado de *Ciudad: asentamientos humanos expuestos a riesgos y quebradas*. (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015a)

En el terreno donde se implantarán parte de las áreas de recreativas y de hotelería tienen la condición de vulnerabilidad a los deslizamientos de masas; en la Figura 44 se muestran las áreas de riesgo donde actualmente se encuentra una gran cantidad de vegetación la cual mitiga en buena parte esta condición; es primordial evitar la deforestación de estos sitios. La zona de protección de la red de alta tensión no se destinará a ningún uso intensivo en el programa de necesidades solo tendrá la vocación de área de contemplación respetando así con la normativa existente para estas áreas.

Figura 44*Áreas de Riesgo Próxima a los Esteros Existentes*

Nota. El gráfico muestra las áreas de riesgo que se encuentran próximas a los esteros. Elaboración propia.

Como se muestra en la Figura 44 se ha respetado la franja de protección de 15 metros a cada lado del eje de los esteros, es primordial respetar esta franja en cualquier intervención del paisaje que se realice sobre la misma.

La contaminación en estos cuerpos de agua según la investigación de campo es poca, aún en comparación a otros sitios de morfología similar que se encuentran en otros puntos de la ciudad. Los planes sociales de concientización sobre la no contaminación con desechos sólidos, de construcción o domiciliarios son necesarios a fin de evitar no solo la degradación del agua si no también la obstrucción del cauce natural de los esteros, que en algunos casos son la causa para el deslizamiento de masas.

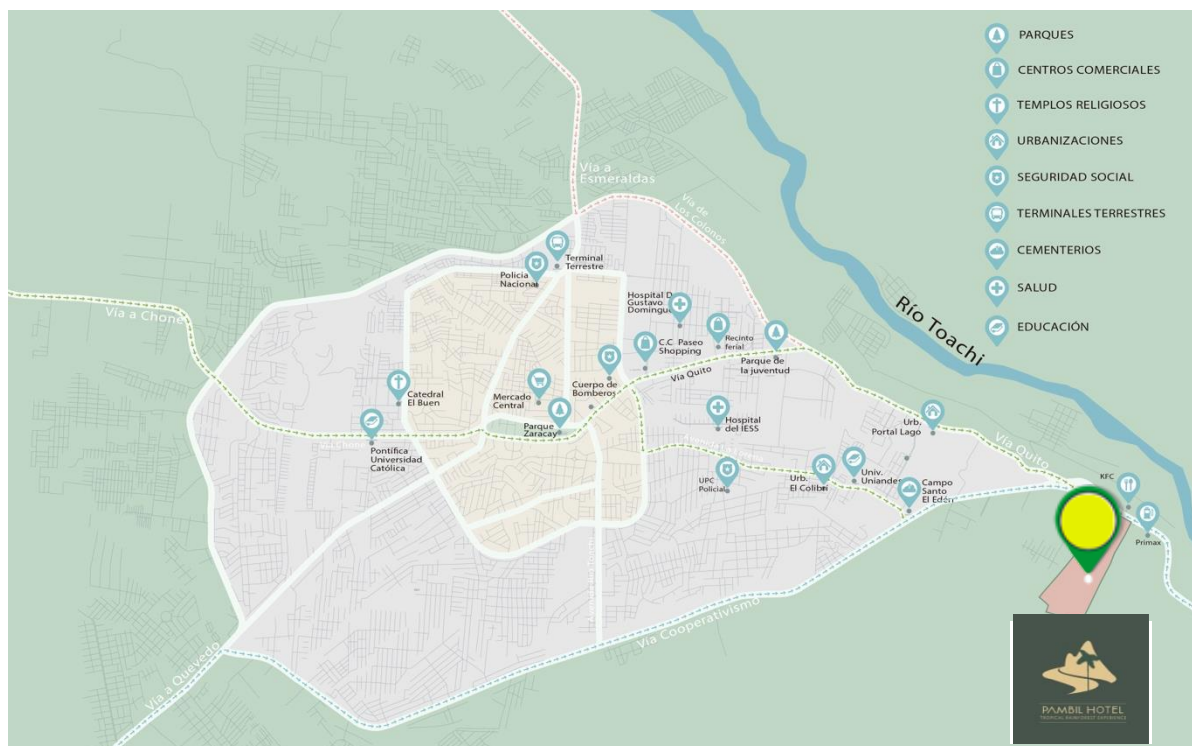
3.6. Equipamiento

Los equipamientos en la ciudad de Santo Domingo se encuentran centralizados o próximos al casco urbano donde se mezclan con las actividades comerciales formales e informales. En los últimos años se ha visto una paulatina descentralización a partir de la provincialización, debido a que las instituciones gubernamentales se ubicaron fuera del casco central, promoviendo consigo la movilización de actividades de comercio y servicio.

La consolidación de la estructura vial que por muchos años fue deficiente ha permitido mejorar los desplazamientos al interior de la ciudad, trayendo consigo el surgimiento de nuevos hitos urbanos.

Figura 45

Equipamientos Cercanos al Proyecto

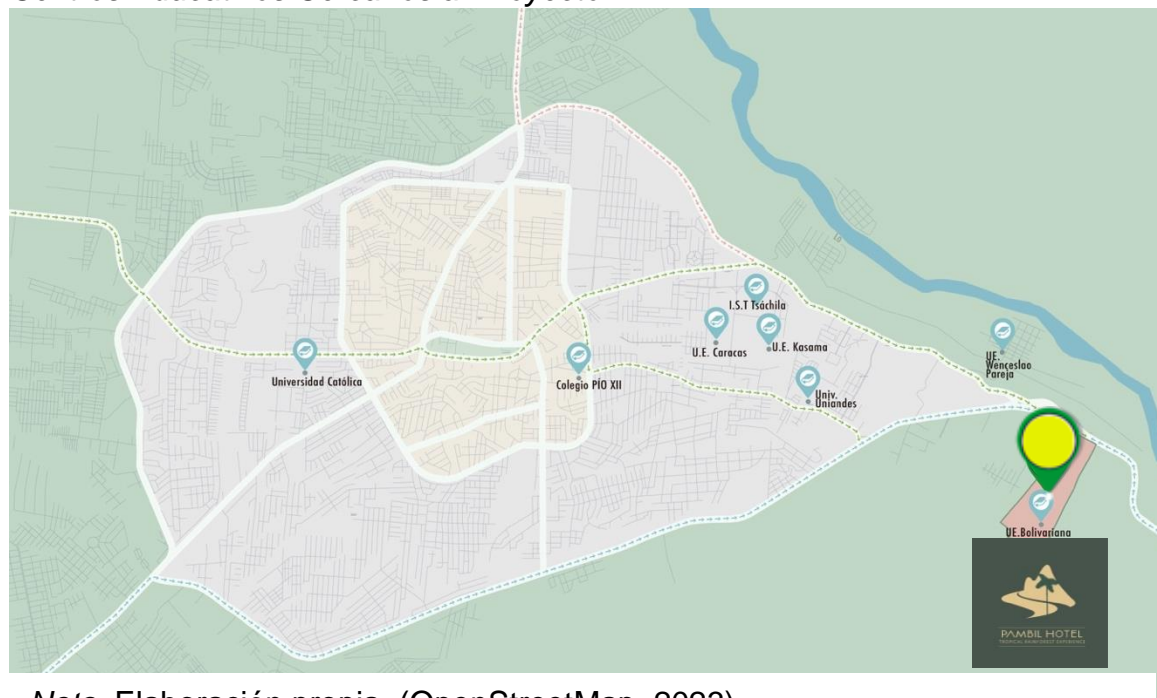


Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

En la Figura 46 y Tabla 6, se han identificado los centros educativos más importantes para el proyecto, se indica la distancia y tiempo de traslado desde el proyecto hasta cada punto.

Figura 46

Centros Educativos Cercanos al Proyecto



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 6

Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros Educativos Cercanos

Equipamiento Educativo	Distancia al Proyecto	Tiempo en automóvil
Universidad UNIANDES	3,7 km	6 min
I.S.T Tsáchila	4,7 km	8 min
U.E Marista PIO XII	6,0 km	10 min
U.E Ciudad de Caracas	5,2 km	8 min
U.E Kasama	5,1 km	9 m
Universidad Católica	12,7	20 min

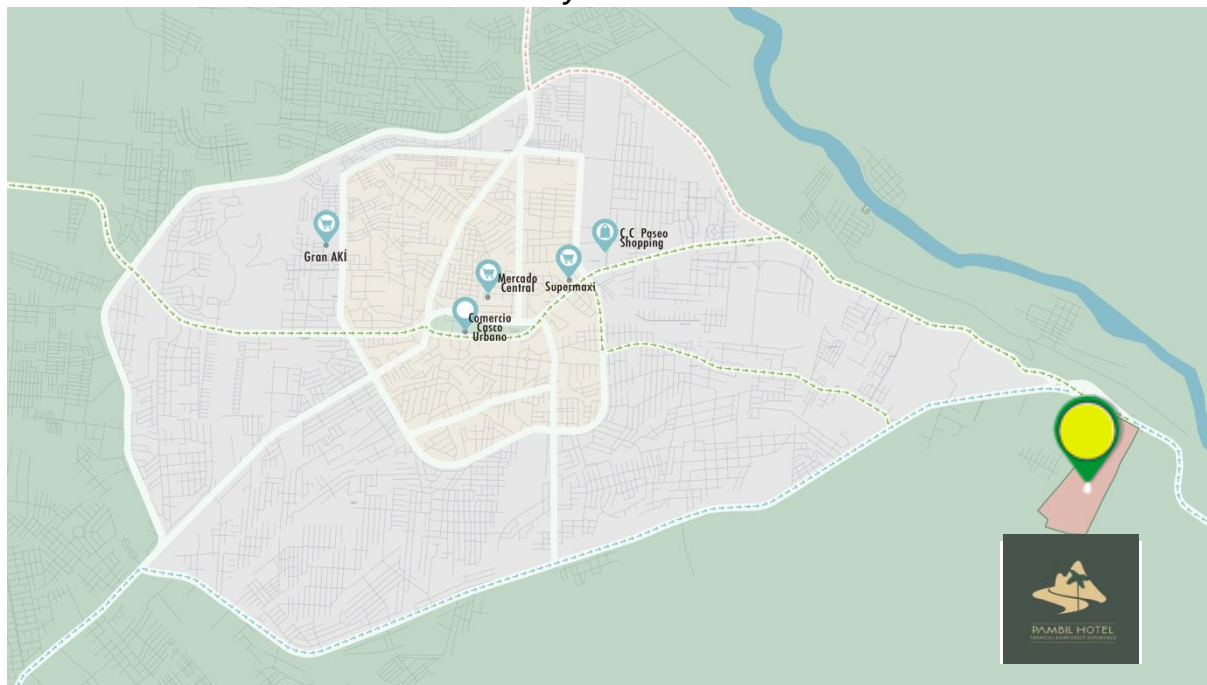
Nota. Elaboración propia. (Google Maps, 2023)

3.6.2. Servicios Comerciales

En la Figura 47 y Tabla 7, se han identificado los servicios comerciales más importantes para el proyecto, se indica la distancia y tiempo de traslado desde el proyecto hasta cada punto.

Figura 47

Servicios Comerciales Cercanos al Proyecto



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 7

Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Servicios Comerciales Cercanos

Equipamiento Comercial	Distancia al Proyecto	Tiempo en automóvil
Mercado Municipal	6,9 km	12 min
Paseo Shopping Santo Domingo	5,8 km	9 min
Área comercial en el casco urbano	7,2 km	13 min
Gran AKÍ	8,6 km	11 min
Supermaxi	6,1 km	8 min

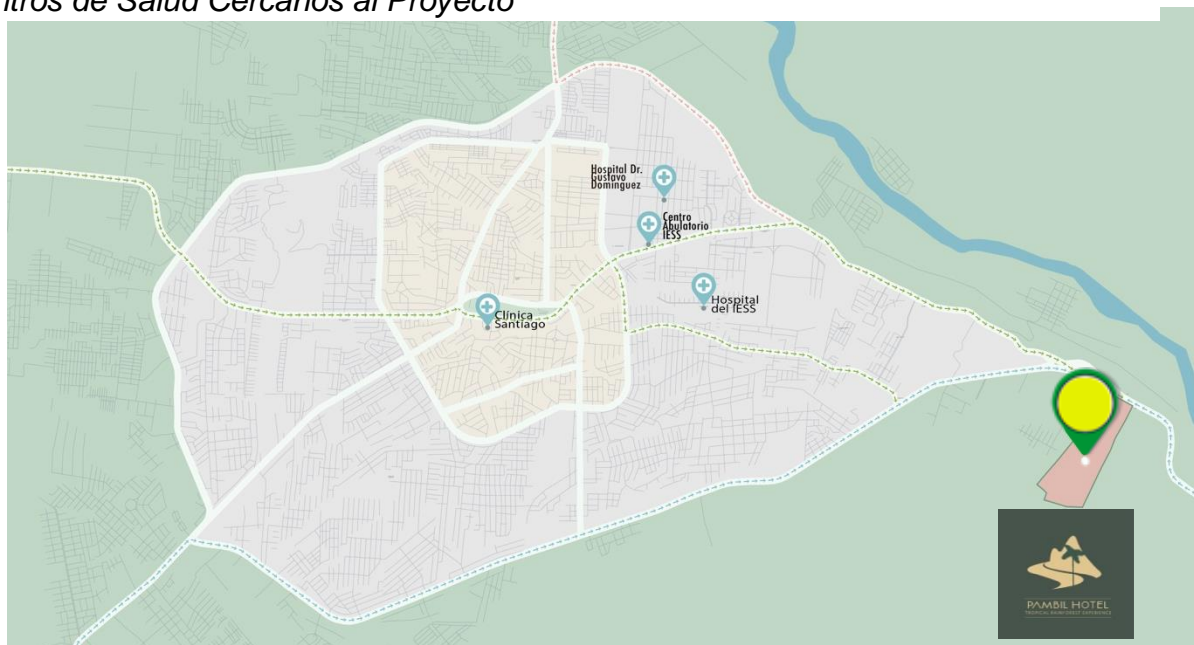
Nota. Elaboración propia. (Google Maps, 2023)

3.6.3. Centros de Salud

En la Figura 48 y Tabla 8, se han identificado los centros de salud más importantes para el proyecto, donde se destaca la cercanía a los hospitales. Se indica la distancia y tiempo de traslado desde el proyecto hasta cada punto.

Figura 48

Centros de Salud Cercanos al Proyecto



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 8

Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Salud

Equipamiento de Salud	Distancia al Proyecto	Tiempo en automóvil
Hospital IESS Santo Domingo	5,4 km	8 min
Hospital Dr. Gustavo Domínguez	5,7 km	9 min
Clínica Santiago	7,6 km	13 min

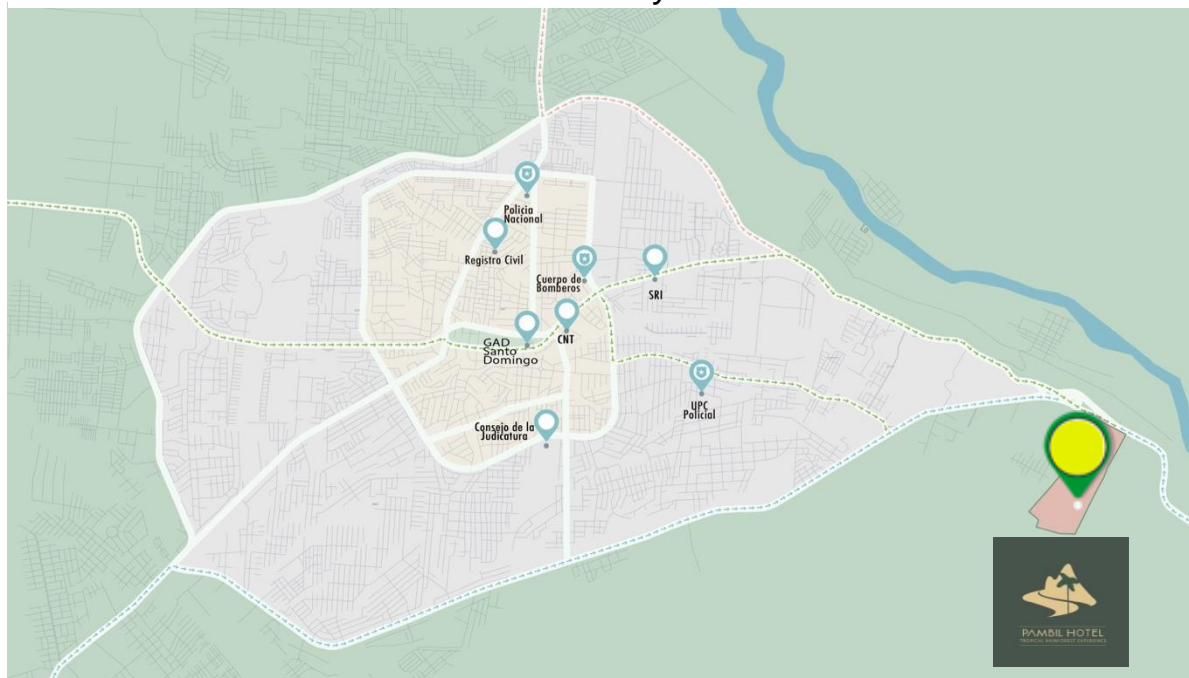
Nota. Elaboración propia. (Google Maps, 2023)

3.6.4. Gestión Pública y Privada

En la Figura 49 y Tabla 9, se identifican los servicios de gestión pública más importantes para el proyecto. Se indica la distancia y tiempo de traslado desde el proyecto hasta cada punto.

Figura 49

Servicios de Gestión Pública Cercanos al Proyecto



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 9

Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Salud

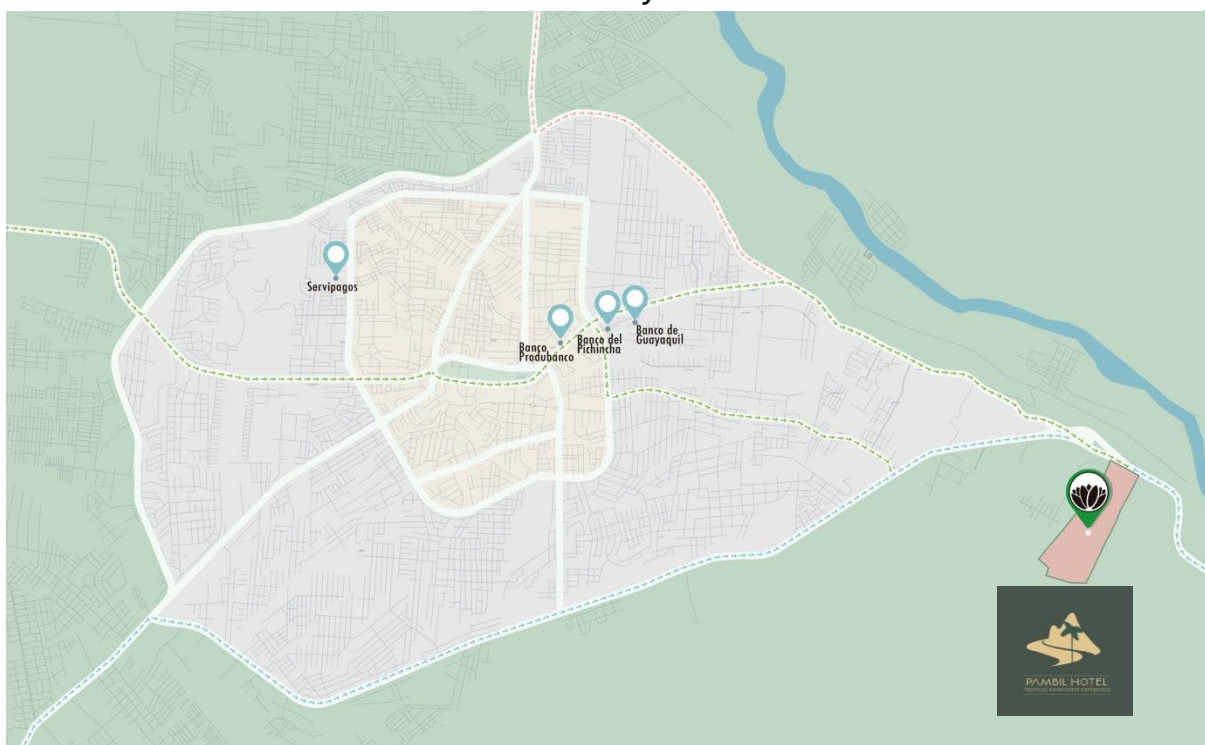
Equipamiento de Gestión Pública	Distancia al Proyecto	Tiempo en automóvil
GAD Santo Domingo	6,9 km	13 min
SRI	5,0 km	7 min
Policía Nacional	7,7 km	12 min
UPC	3,6 km	6 min
Registro Civil	7,1 km	15 min
Consejo De La Judicatura	8,9 km	15 min
CNT	6,6 km	10 min

Nota. Elaboración propia. (Google Maps, 2023)

En la Figura 50 y Tabla 10, se indica los servicios de gestión privada más importantes para el proyecto como bancos y puntos de servicios transaccionales de cobros y pagos. Se indica la distancia y tiempo de traslado desde el proyecto hasta cada punto.

Figura 50

Servicios de Gestión Privada Cercanos al Proyecto



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 10

Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Gestión Privada

Equipamiento de Gestión Privada	Distancia al Proyecto	Tiempo en automóvil
Banco del Pichincha	5,5 km	10 min
Banco de Guayaquil	5,5 km	10 min
Produbanco	6,1 km	11 min
Servipagos	9,8 km	15 min

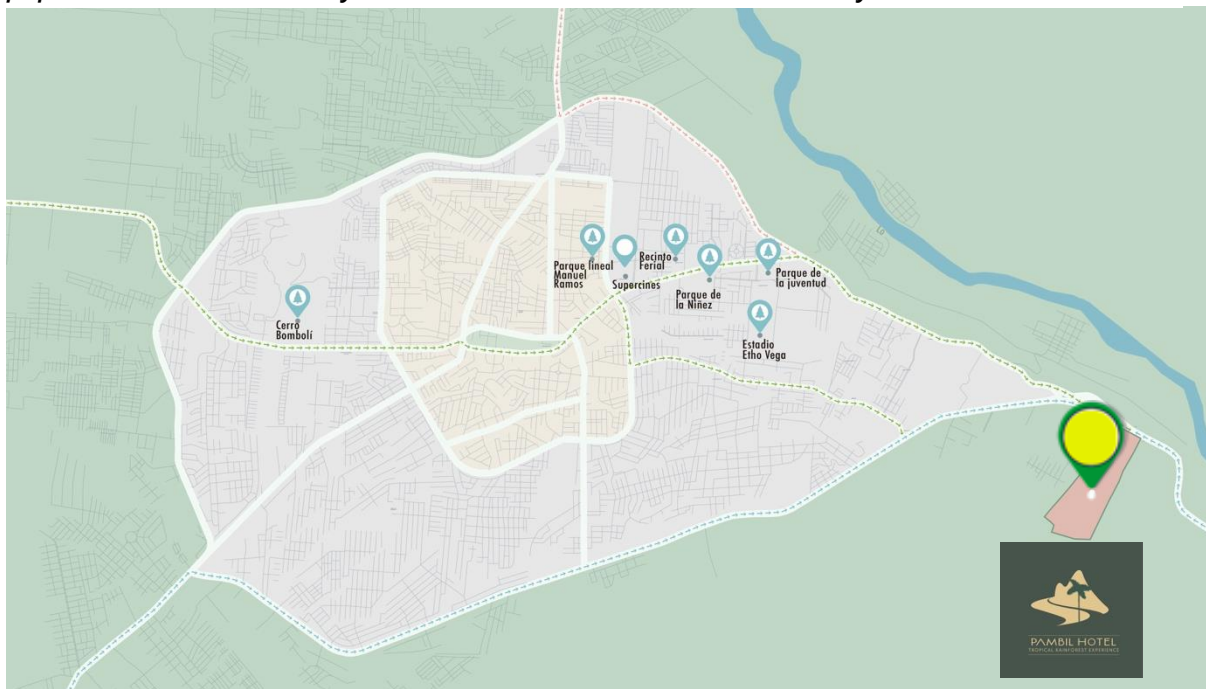
Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

3.6.5. Equipamiento Recreativo y de Entretenimiento

En la Figura 51 y Tabla 11, se indica los equipamientos recreativos y de entretenimiento más importantes para el proyecto. Se indica la distancia y tiempo de traslado desde el proyecto hasta cada punto.

Figura 51

Equipamiento Recreativo y de Entretenimiento Cercano al Proyecto



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 11

Distancia y Tiempo de Trayecto hacia Centros de Gestión Privada

Equipamiento Recreativo y Entretenimiento	Distancia al Proyecto	Tiempo en automóvil
Parque de la Juventud	4,1 km	6 min
Parque lineal Manuel Ramos	6,2 km	10 min
Parque de la Niñez	4,8 km	7 min
Recinto Ferial	4,9 km	7 min
Cerro Bombolí	12 km	20 min
Estadio Etho Vega	4,5 km	7 min

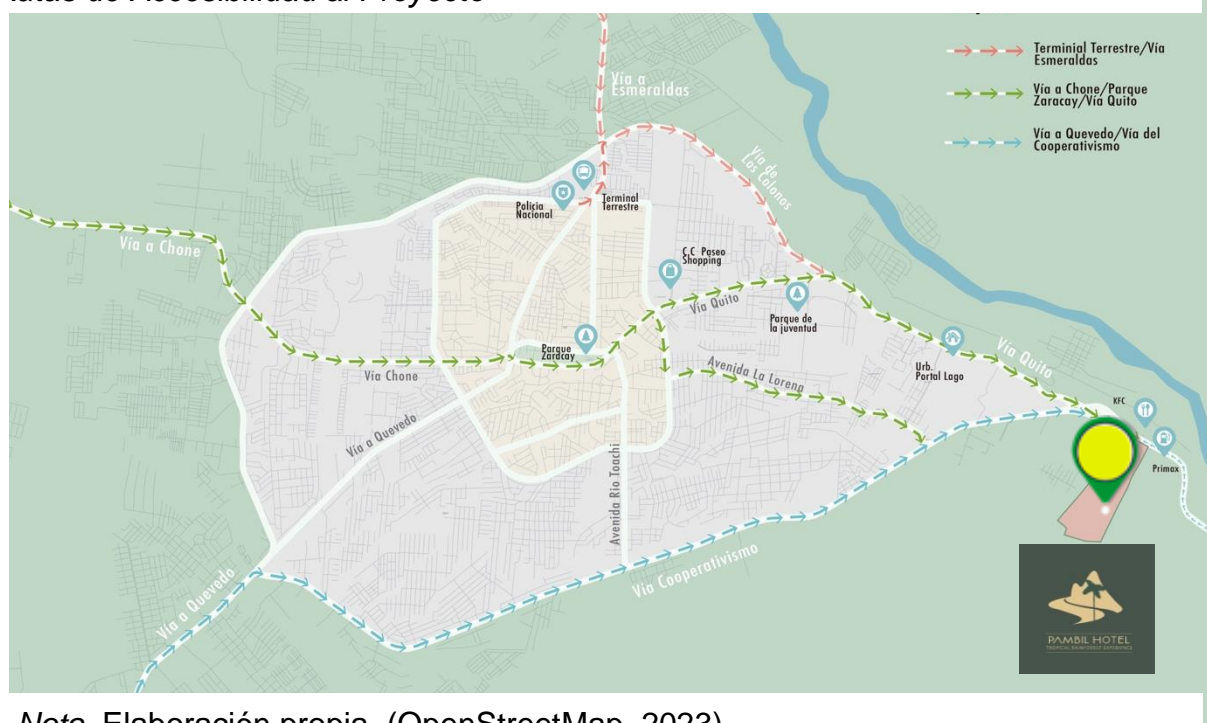
Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

3.7. Accesibilidad y Conectividad

En la Figura 52 y Tabla 12, se indica las rutas de acceso al proyecto desde las tres principales vías que confluyen en el centro de la ciudad. La ubicación estratégica que posee el proyecto hace que en 10 minutos se llegue a él desde cualquier punto de la urbe.

Figura 52

Rutas de Accesibilidad al Proyecto



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 12

Distancia y Tiempo de Trayecto de las Rutas de Accesibilidad

Rutas de Accesibilidad	Distancia al Proyecto	Tiempo en automóvil
Terminal Terrestre/Vía Esmeraldas - al Proyecto	7,7 km	10 min
Parque Zaracay/Vía Quito - al Proyecto	6,4 km	9 min
Vía Quevedo/Vía del Cooperativismo - al Proyecto	10,3 km	11 min

Nota. Elaboración propia. (Google Maps, 2023)

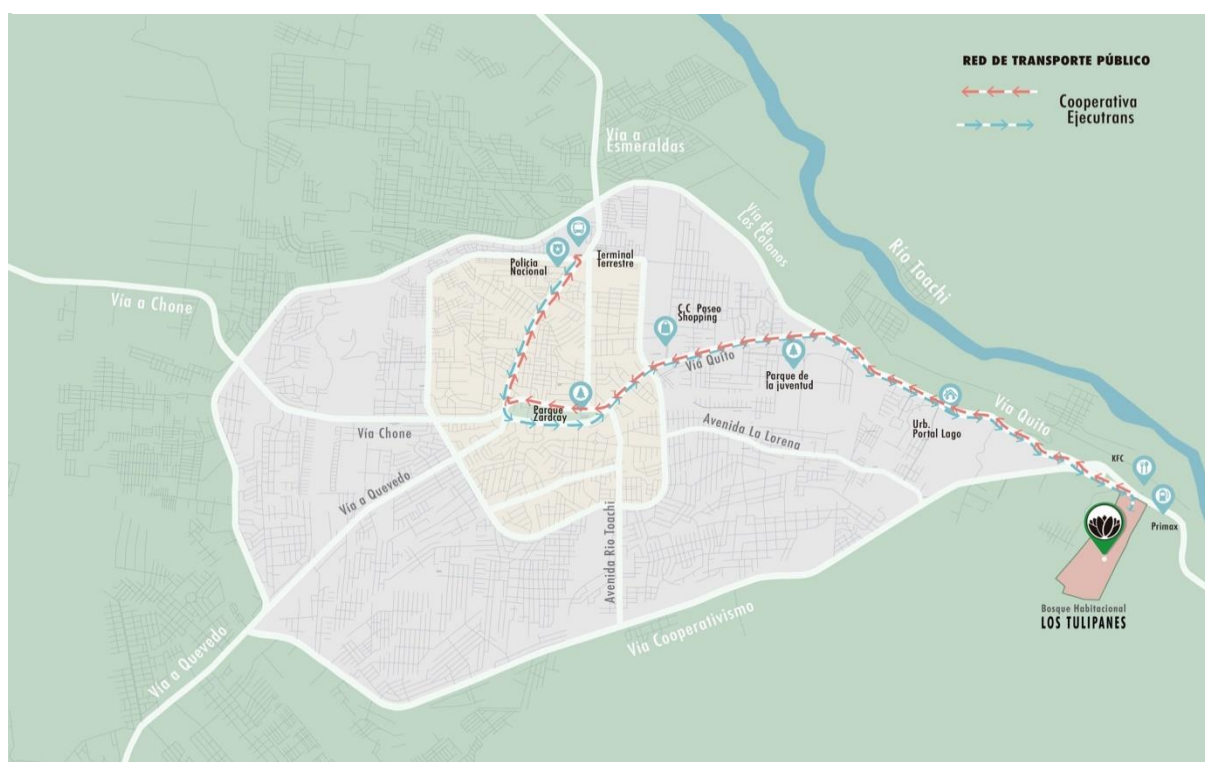
3.7.1. Transporte Público

El servicio de transporte público lo brinda la operadora Ejecutrans, con la ruta Línea 16 servicio A-B: Chigüilpe/Maya Moncayo – Terminal Terrestre. (EPMT-SD TRANSPORTE TERRESTRE Y TRÁNSITO, 2021)

En la Figura 53 y Tabla 13 se indica el recorrido de la ruta y el tiempo aproximado de cada ciclo.

Figura 53

Rutas del Servicio de Transporte Público



Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

Tabla 13

Distancia y Tiempo de Trayecto del Transporte Público






Rutas de Accesibilidad	Distancia al Proyecto	Tiempo en autobús
Proyecto - Terminal Terrestre	9,4 km	45 min – 60 min
Terminal Terrestre - Proyecto	9,6 km	45 min – 60 min






Nota. Elaboración propia. (OpenStreetMap, 2023)

3.8. Conclusiones y Recomendaciones

Tabla 14

Conclusiones, Localización.

Indicador	Impacto	Observación
Localización		La ubicación del proyecto es beneficiosa por encontrarse en una zona de uso residencial y en desarrollo, además posee una excelente conectividad hacia los principales equipamientos de la ciudad.
Servicios Básicos		El proyecto cuenta con todos los servicios básicos esenciales para su desarrollo, tales como: agua potable, luz eléctrica, alcantarillado, recolección de basura, telefonía e internet.
Uso de Suelo		El uso de suelo es favorable al carácter turístico y comercial del proyecto. Por su uso compatible de residencial densidad media en el área de hotelería CAM2003 y comercial de servicios de Centralidad y Ciudad para el área dedicada al comercio CAM2006.
Normativa Municipal		Para el área comercial se permite el crecimiento hasta 6 pisos siendo un factor positivo para el crecimiento en altura. Se tiene que considerar las restricciones de uso en las áreas de protección a fin de cumplir con la normativa y velar por la seguridad del proyecto.
Equipamiento Educativo		En cuanto al equipamiento educativo el sector cuenta con la cercanía a varios centros de instrucción en los niveles de primaria, secundaria y tercer nivel. La distancia a cada uno de ellos no supera los 10 minutos en automóvil y en transporte público 25 minutos.

Equipamiento Comercial		El equipamiento comercial se encuentra centralizado en el casco urbano de la ciudad y constituye una oportunidad para el proyecto.
Equipamiento de Salud		El proyecto cuenta con una proximidad óptima hacia los distintos equipamientos de salud que posee la ciudad con un tiempo de llegada promedio de 10 minutos en automóvil.
Servicios de Gestión Pública y Privada		La distancia hacia los equipamientos de gestión pública y privada es cercana con un tiempo promedio de desplazamiento de 10 minutos en automóvil. Sin embargo, es necesario la implementación de servicios básicos financieros en el proyecto como: cajeros automáticos y puntos de servicio de transacciones de cobros y pagos.
Equipamiento Recreativo y de Entretenimiento		La urbanización donde se ubica el proyecto posee varios espacios destinados a la recreación, sin embargo, necesitan ser equipados mediante la inversión pública y privada. La distancia hacia los parques principales de la ciudad es 7 minutos aproximadamente en automóvil.
Accesibilidad y Conectividad		El proyecto posee buena accesibilidad por estar ubicado sobre la Vía Quito, misma que está ampliándose a cuatro carriles, lo que permitirá el acceso más fluido al proyecto. Sin embargo, la ubicación del proyecto con respecto a la ciudad y sus equipamientos, pese a tener buena conectividad, no ofrece factibilidad de circulación peatonal por ser vías de alto tráfico, lo que condiciona a que el desplazamiento hacia ellos sea únicamente en automóvil o transporte público.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

Recomendaciones para el Proyecto Inmobiliario Pambil Hotel:

- Aprovechar la ubicación residencial en desarrollo y con buena conectividad hacia los equipamientos de la ciudad para promover el proyecto entre turistas locales y nacionales.
- Destacar la disponibilidad de servicios básicos esenciales, como agua, luz, alcantarillado, recolección de basura, telefonía e internet.
- Aprovechar el uso de suelo favorable al carácter turístico y comercial del proyecto para desarrollar un proyecto versátil.
- Destacar la cercanía a equipamientos de salud y gestión pública y privada para resaltar la conveniencia y accesibilidad del proyecto.
- Resaltar la buena accesibilidad del proyecto debido a la ampliación de la Vía Quito a cuatro carriles.

En resumen, el Proyecto Inmobiliario Pambil Hotel se beneficia de una ubicación estratégica, servicios básicos completos, uso de suelo favorable y cercanía a equipamientos clave. Se recomienda promover el proyecto como una opción atractiva para turistas locales, turistas y potenciales inversores.

4. ANÁLISIS DE MERCADO

4.1. Introducción

El mercado hotelero en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas se encuentra en constante evolución debido a la creciente demanda de servicios turísticos por parte de visitantes tanto nacionales como internacionales. En este contexto, en el presente capítulo realizaremos un estudio y análisis del mercado inmobiliario hotelero con la finalidad de posicionar a “Pambil Hotel” como una opción atractiva para los turistas que buscan comodidad, calidad y atención personalizada en su estadía.

4.2. Objetivos

4.2.1. *Objetivo general.*

Analizar la situación actual del mercado hotelero en Santo Domingo de los Tsáchilas e identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del entorno competitivo a fin de que nos conduzcan al establecimiento y desarrollo de estrategias efectivas para el posicionamiento y competitividad del nuevo proyecto hotelero dentro del mercado.

4.2.2. *Objetivos específicos.*

- Diagnosticar la condición del sector inmobiliario hotelero en la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas y la zona del trópico húmedo de la región.
- Identificar la oferta turística en la actividad de alojamiento.
- Identificar los periodos de mayor demanda de los servicios de hoteleros, según los desplazamientos y pernoctaciones en el cantón Santo Domingo.
- Identificar la demanda insatisfecha por la oferta de alojamiento en el cantón Santo Domingo.
- Analizar el perfil de turista que demanda los servicios de hotelería en la zona donde se desarrolla el proyecto.
- Evaluar a la posible competencia del proyecto a desarrollarse, ubicando casos de estudio con similar ubicación geográfica y prestación de servicios.
- Establecer las fortalezas y debilidades que tiene el proyecto frente a los establecimientos turísticos evaluados.

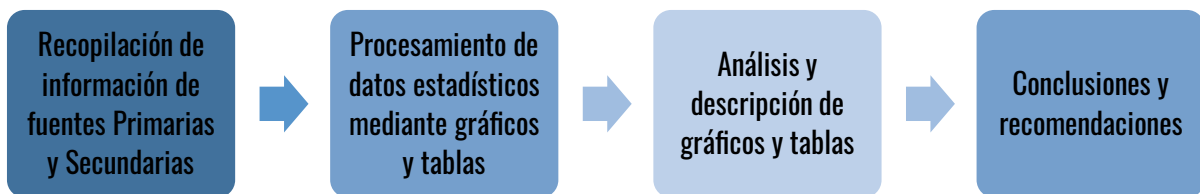
4.3. Metodología

Para la elaboración de este capítulo se utilizará la recolección de información de fuentes primarias y secundarias a fin de escoger datos significativos sobre la oferta, demanda y la competencia que hay en el mercado turístico de alojamiento de Santo Domingo, en especial la que existe en los alrededores de la zona en la que se desarrollará el proyecto.

La estructura de la investigación se describe en los siguientes pasos:

Figura 54

Metodología análisis de mercado



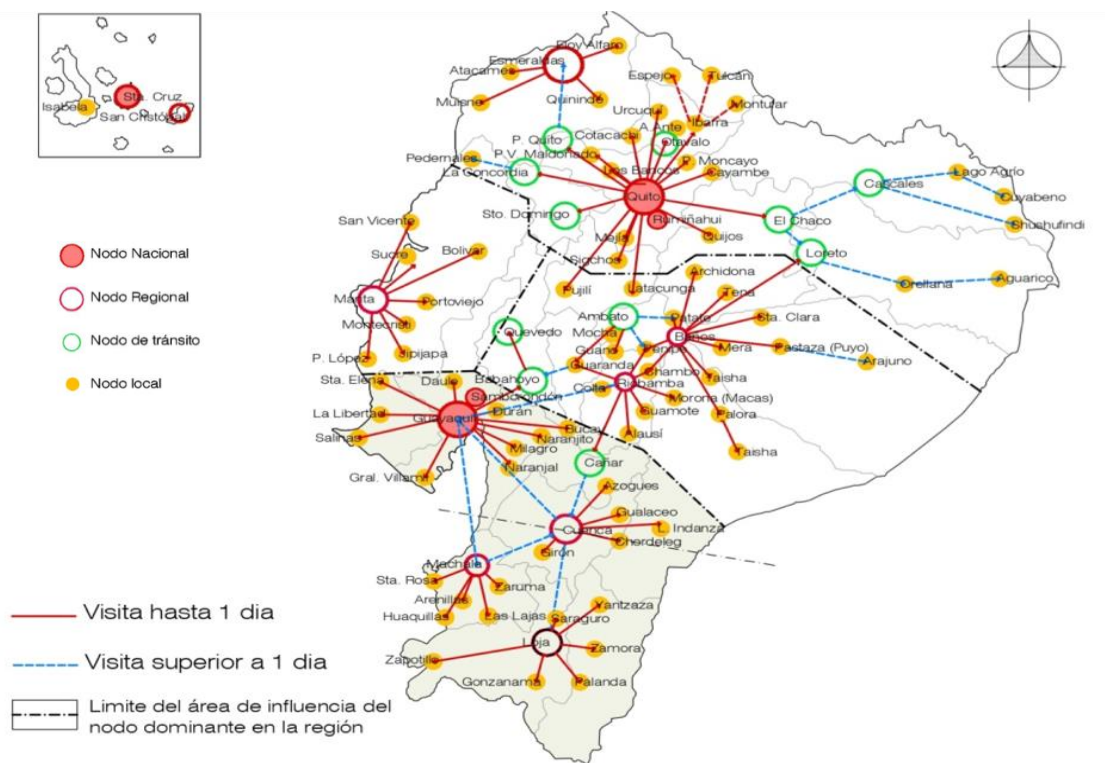
Nota. Elaborado por: Raúl Carpio

4.4. Entorno turístico regional

El Sistema Nacional Turístico del Ecuador se compone de nodos turísticos que son: nacionales, regionales, de tránsito y locales, los cuales se relacionan entre sí según la proximidad entre las ciudades emisoras y receptoras. La influencia de cada nodo se determina a partir de la distancia que hay entre sí recorrida en vehículo, que suele ser de 2 a 3 horas, tal como se muestra en la Figura 55. En ella se pueden apreciar las regiones turísticas de Ecuador, así como las dos ciudades emisoras más importantes: Quito y Guayaquil.

Figura 55

Sistema Turístico Nacional, relación entre ciudades emisoras, tránsito y destino

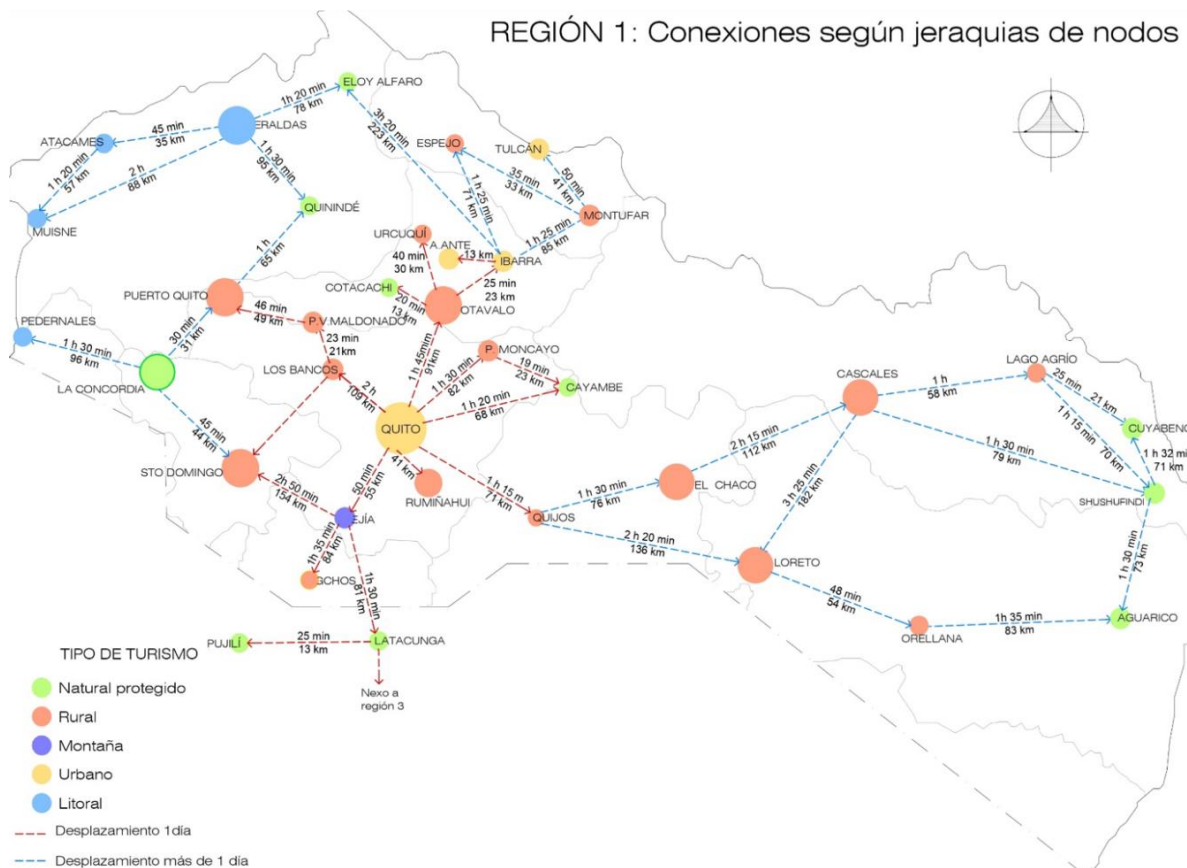


Nota. En la figura se representa la relación de los nodos turísticos en función de la jerarquía y la duración de la visita. Adaptado de (*Ministerio de Turismo del Ecuador & Dirección de Planificación Territorial, 2020*).

Como se indica en la Figura 56, la ciudad de Santo Domingo se encuentra ubicada en el área de la región 1, la cual está conformada por 36 ciudades de distinta jerarquía turística siendo la principal ciudad emisora el Distrito Metropolitano de Quito, desde la cual parten los distintos desplazamientos hacia ciudades receptoras como Santo Domingo.

Figura 56

Vocación turística ciudades región 1



Nota. En la figura se representa la relación de los nodos turísticos en su vocación turística. Adaptado de (*Ministerio de Turismo del Ecuador & Dirección de Planificación Territorial, 2020*).

Santo Domingo se encuentra ubicado en la categoría turística denominada "Turismo Rural", debido a su ubicación geográfica estratégica entre la costa y la sierra de Ecuador, cuenta con un importante flujo de turistas que transitan por la región. No obstante, su verdadera riqueza turística radica en su actividad agropecuaria y comercial, las cuales son las principales fuentes económicas de la ciudad y la dotan de una importante vocación de ciudad de negocios y recreación. En la Tabla 15, se puede corroborar la clasificación turística de la ciudad.

Tabla 15*Tabla de vocación turística región 1*

Vocación Turística	Cantones y atractivos / sitios turísticos emblemáticos
Turismo Urbano	DQM, Rumiñahui, Ibarra, Antonio Ante, y Tulcán
Turismo Rural	Otavalo, Urcuquí, Santo Domingo, Sigchos, El Chaco, Pedro Moncayo, Puerto Quito, Pedro Vicente Maldonado, Montufar, Espejo, Orellana, Loreto, Lago Agrio, Shushufindi y Cáscales
Turismo Natural Protegido	Cotacachi, La Concordia, Latacunga, Pujilí, Quijos, Cayambe, San Miguel de los Bancos, Quinindé, Eloy Alfaro, Cuyabeno y Aguarico
Turismo de Montaña	Mejía
Turismo Litoral	Pedernales, Esmeraldas, Atacames y Muisne.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Adaptado de (*Ministerio de Turismo del Ecuador & Dirección de Planificación Territorial, 2020*).

A continuación, se enumeran los principales atractivos turísticos existentes en el Cantón Santo Domingo en la Tabla 16:

Tabla 16*Listado de atractivos de Santo Domingo de los Tsáchilas*

	Área Turística	Categoría General	Categoría Específica
1	Nacionalidad Tsáchilas Chigüilpe	Rural	Turismo comunitario
2	Reserva Ecológica Chitóa	Rural	Turismo naturaleza
3	Zoológico la Isla del Tapir	Rural	Turismo naturaleza
4	Cerro Mirador Bombolí	Urbano	Recreativa/cultural
5	Reserva Natural Río Guajalito	Rural	Turismo naturaleza
6	Jardín Botánico Padre Julio Marreno	Urbano	Cultural
7	Bosques y Cascadas las Rocas	Rural	Turismo naturaleza
8	Finca Agroecológica La Floreana	Rural	Agroturismo
9	Bio Parque Kasama	Rural	Turismo naturaleza
10	Cavernas de Chigüilpe	Rural	Turismo aventura
11	Cascadas del Cristal	Rural	Turismo aventura
12	Cascadas del Diablo	Rural	Turismo aventura
13	Nacionalidad Tsáchilas Colorados del Búa	Rural	Turismo comunitario
14	Malecón de San Gabriel	Rural	Cultural
15	Rafting Río Blanco	Rural	Turismo aventura
16	Balnearios pluviales sector Julio Moreno	Rural	Turismo aventura

17	Área gastronómica Calle Rio Leila y Av. Lorena	Urbano	Cultural
18	Área gastronómica Calle Venezuela	Urbano	Cultural
19	Área comercial textil Av. De los Colonos	Urbano	Profesional
20	Área de entretenimiento Av. Abraham Calazacón	Urbano	Recreativa
21	Área agro-comercial Vía a Quinindé	Urbano	Profesional

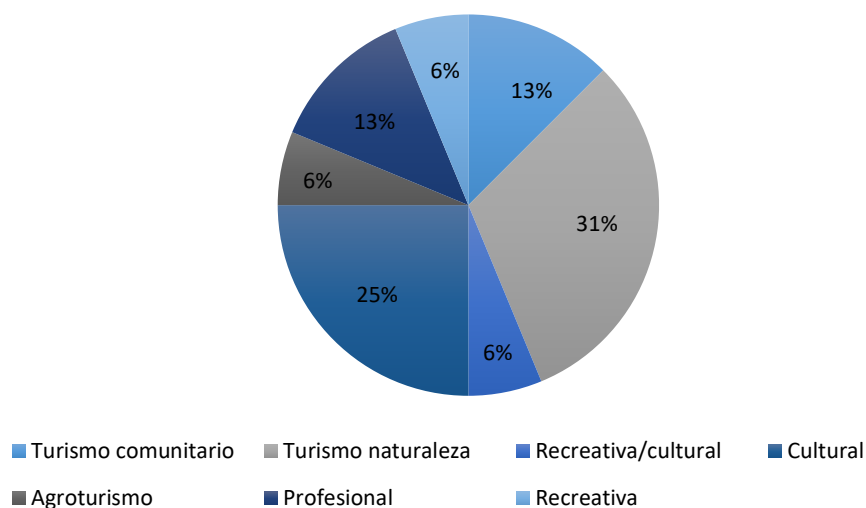
Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Adaptado de (GAD Municipal de Santo Domingo & Ministerio de Turismo del Ecuador, 2021).

Con un total de 21 atractivos turísticos más de la mitad de los atractivos turísticos de Santo Domingo se encuentran en el área rural donde resalta el turismo de naturaleza seguido por el de aventura como se puede observar en la Figura 57.

Figura 57

Porcentajes de atractivos turísticos por especialidad

Porcentajes de Atractivos Turísticos por Especialidad



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023).

El turismo de naturaleza y cultural son los dos tipos de turismo más destacados en la región, con 5 y 4 categorías identificadas, respectivamente.

Esto sugiere que los turistas que visitan la región podrían estar interesados en actividades como el senderismo, la observación de aves y la exploración de la cultura local, y que existe una demanda para un hotel que pueda ofrecer alojamiento y servicios relacionados con estas actividades.

Además, la presencia de turismo comunitario en la tabla indica que existe una oportunidad para que el Pambil Hotel pueda establecer relaciones con las comunidades locales y ofrecer experiencias auténticas y sostenibles a los visitantes.

En cuanto al turismo profesional, es importante tener en cuenta que Santo Domingo de los Tsáchilas también cuenta con una presencia empresarial y de negocios en la región, lo que puede representar una oportunidad para atraer a viajeros de negocios y ofrecer servicios relacionados.

4.5. Análisis de establecimientos turísticos

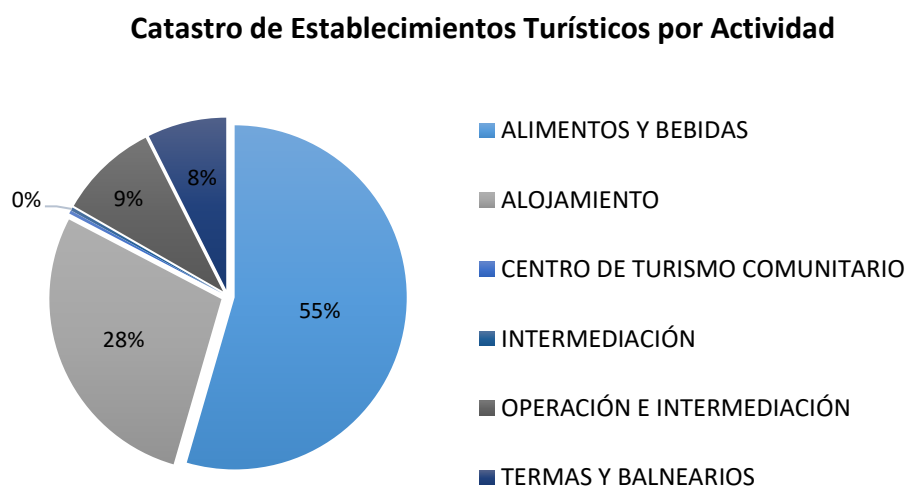
4.5.1. Oferta de establecimientos turísticos.

En el análisis de mercado hotelero, es esencial comprender la oferta turística en el área geográfica donde se encuentra el hotel. La oferta turística se refiere a los productos y servicios que se ofrecen en un área geográfica determinada para mejorar la experiencia del visitante (Socatelli, 2013). En la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, se encuentran disponibles una amplia variedad de actividades turísticas que incluyen alimentos y bebidas, alojamiento, centros de turismo comunitario, parques de atracciones, y servicios de operación e intermediación (Ministerio de Turismo del Ecuador, 2021). Para nuestro caso de estudio, nos enfocaremos en la actividad de alojamiento y sus servicios complementarios.

Es importante identificar la demanda de alojamiento en la región, evaluar la calidad y cantidad de la oferta existente, y determinar la viabilidad de nuestro proyecto hotelero en relación con los competidores. Además, es fundamental entender las expectativas y preferencias de los turistas en cuanto a los servicios complementarios ofrecidos en el alojamiento, como el entretenimiento, la gastronomía y otras actividades.

Figura 58

Catastro de establecimientos turísticos por actividad de servicio



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: *(Ministerio de Turismo, 2023)*.

El catastro de establecimientos turísticos en Santo Domingo de los Tsáchilas está compuesto por 323 establecimientos. Según la Figura 58, la mayoría de estos establecimientos se dedican a la oferta de alimentos y bebidas, representando el 55% del total. En segundo lugar, se encuentra el alojamiento, con un 28%, lo que indica una competencia significativa en este sector. Los centros de turismo comunitario, servicios de intermediación y operación también están presentes, aunque en menor medida. Además, las termas y balnearios tienen una presencia significativa, lo que sugiere que el turismo de salud y bienestar podría ser un segmento interesante a considerar en el análisis de mercado del proyecto Pambil Hotel.

4.5.2. Oferta de establecimiento de alojamiento.

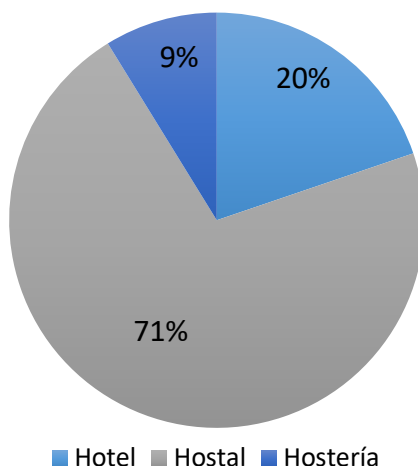
Para segmentar nuestros análisis enfocaremos nuestro estudio en los alojamientos tipo: hotel, hostel y hostería, con su respectiva categorización 1, 2, 3 y 4 estrellas. En la siguiente figura 59 se puede observar el resumen:

Figura 59

Establecimientos de alojamientos en SDT

Nota.

Establecimientos de Alojamientos en SDT



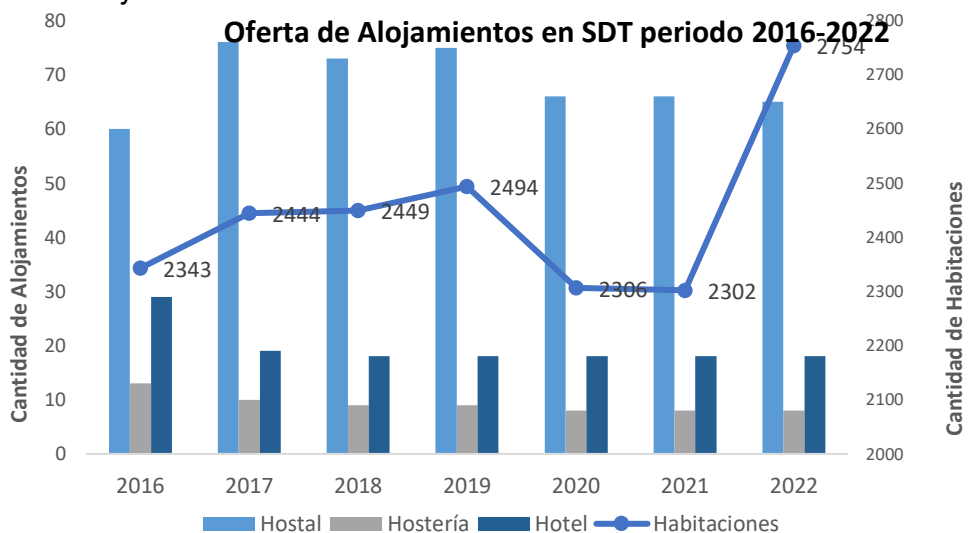
Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023).

La composición de la oferta turística en alojamiento se compone de 97 establecimientos, presentando los siguientes porcentajes: 71% de hostales con 2077 plazas camas, 20% de hoteles con 1306 plazas camas y 9% de hosterías con 493 plazas camas, como se observa en la Figura 59.

Figura 60

Oferta de alojamientos en SDT

Nota.



Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023).

Como observamos en la Figura 60, en 2016, había un total de 29 hoteles con 2343 habitaciones, 60 hostales y 13 hosterías. En el 2017, la cantidad de hoteles disminuyó a 19, mientras que el número de hostales y hosterías aumentó a 76 y 10, respectivamente. En 2018, la oferta de alojamiento se mantuvo relativamente estable en comparación con el año anterior, con un total de 73 hostales, 9 hosterías y 18 hoteles. En el 2019, la oferta de alojamiento aumentó ligeramente, con 75 hostales, 9 hosterías y 18 hoteles, y en el 2020, se registró una disminución en el número de alojamientos disponibles, con 66 hostales, 8 hosterías y 18 hoteles. En el 2021, se mantuvo una oferta similar a la del año anterior, con un total de 66 hostales, 8 hosterías y 18 hoteles. En el 2022 se presentan cantidades similares, pero con un aumento leve en el número de habitaciones de 2754.

En general, se puede observar que la oferta de alojamiento en Santo Domingo de los Tsáchilas se ha mantenido relativamente estable durante los últimos años, con una disminución leve en algunos años y un aumento en otros. A pesar de las fluctuaciones, la cantidad total de alojamiento disponible en la zona ha permanecido en un rango similar en los 6 últimos años.

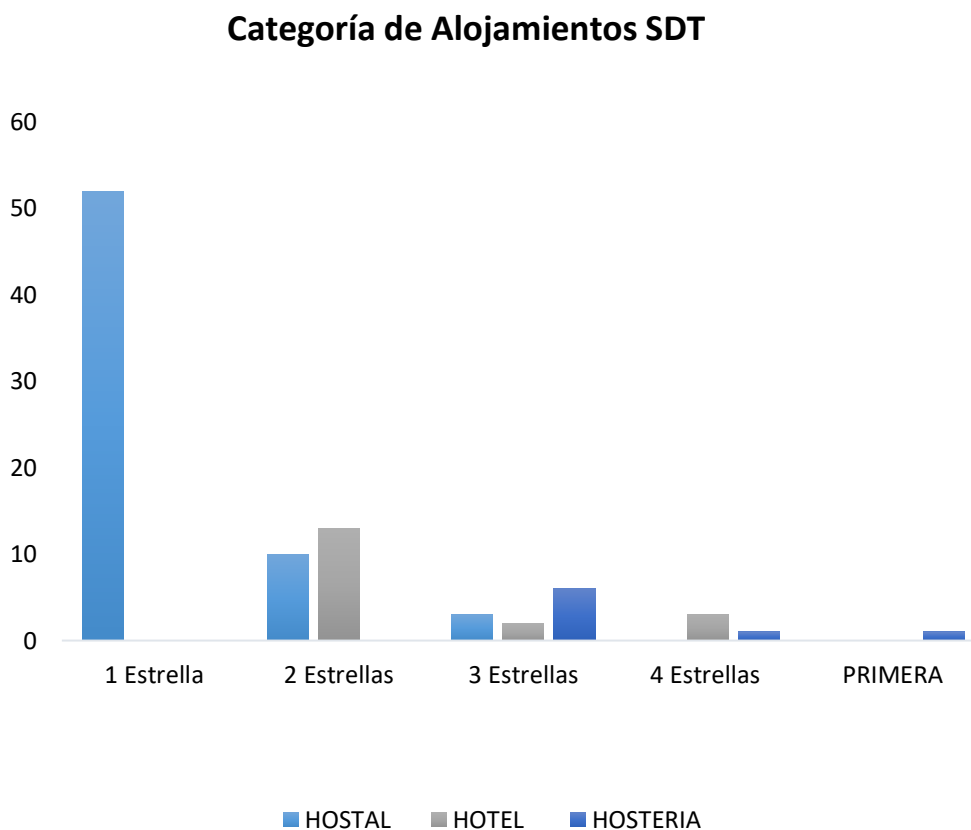
En resumen, la evolución de la oferta de alojamiento en Santo Domingo de los Tsáchilas desde 2016 hasta 2021 ha sido estable con algunas fluctuaciones.

En cuanto a la oferta hotelera, se puede observar una tendencia a la estabilidad durante los últimos años en Santo Domingo de los Tsáchilas. El número de hoteles se ha mantenido en 18 desde el año 2018, sin embargo, en 2016 había 29 hoteles, lo que representa una disminución significativa. Aunque la oferta de hoteles no ha crecido, se ha mantenido constante, lo que puede indicar una consolidación de los hoteles existentes. Además, la disminución en la cantidad de hoteles puede deberse a una mayor inversión en hoteles de mayor calidad, lo que se reflejaría un aumento en la cantidad de habitaciones disponibles. A partir del 2018, el número de habitaciones en los hoteles de Santo Domingo de los Tsáchilas se ha mantenido constante en alrededor de 2450, lo que sugiere que los hoteles existentes han estado trabajando para mantener su capacidad y mejorar la calidad de sus servicios. Esto puede ser una buena señal para los posibles inversionistas que estén interesados en el mercado hotelero de la ciudad, ya que parece haber una oportunidad para competir

con los hoteles existentes mediante la oferta de servicios de alta calidad y una mayor capacidad de alojamiento.

Figura 61

Categoría de Alojamientos en Santo Domingo de los Tsáchilas



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023).

Santo Domingo es una ciudad por origen y característica, comercial, y gran parte de los establecimientos de alojamiento se encuentran en el centro de la ciudad, en las zonas del terminal terrestre y en el casco urbano; son de tipo hostel y hoteles de paso, cuyo perfil de cliente es comerciante, empleado u ejecutivo, de presupuesto económico limitado.

En la Figura 61, se indica la oferta hotelera en Santo Domingo de los Tsáchilas, ésta se distribuye en hoteles, hostales y hosterías. La mayoría de los establecimientos se encuentran en la categoría de 1 estrella u hostales, hay también algunos hoteles de 2, 3 y 4 estrellas, así como una propiedad de primera categoría. Estos datos pueden ser útiles para entender la oferta de alojamiento disponible en la ciudad y para la elaboración de estrategias de promoción y marketing para atraer a diferentes tipos de turistas.

La Tabla 17, proporciona información detallada sobre la oferta de alojamiento turístico en Santo Domingo de los Tsáchilas, lo que es relevante para el análisis de mercado del proyecto Pambil Hotel.

Tabla 17

Alojamientos turísticos por clase y categoría

Alojamientos turísticos por clase y categoría				
Alojamientos	No. Registros	Habitaciones	Camas	Plazas
Total Hoteles	18	788	1340	1306
2 Estrellas	13	479	791	779
3 Estrellas	2	98	195	205
4 Estrellas	3	211	354	322
Total Hostales	65	1228	2071	2077
1 Estrella	52	938	1515	1524
2 Estrellas	10	195	385	382
3 Estrellas	3	95	171	171
Total Hosterías	8	168	358	439
PRIMERA	1	30	61	70
3 Estrellas	6	113	242	284

4 Estrellas	1	25	55	85
Total Alojamientos	97	2184	3769	3822

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2022).

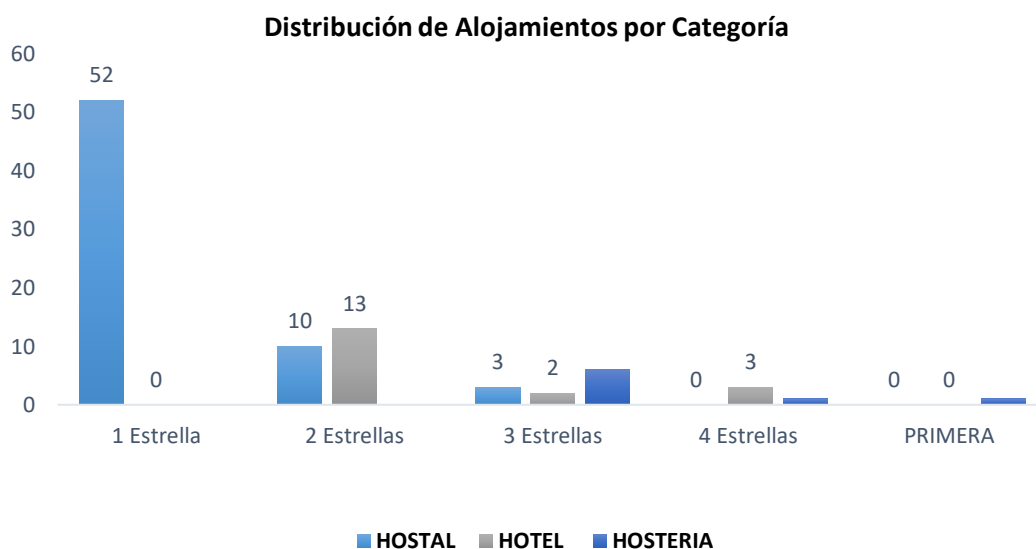
El proyecto se centrará en la categoría de "hotel" y, por lo tanto, es importante conocer la cantidad de hoteles existentes en la provincia (18 en total). Además, la tabla muestra que hay una oferta y demanda significativa de alojamiento en la categoría de "hostal" con 65 establecimientos, lo que podría indicar un nicho de mercado para un hotel que ofrezca un nivel de servicio y comodidades superiores.

La información sobre el número de habitaciones y camas disponibles en cada categoría es relevante, ya muestra la capacidad actual de la industria hotelera y la posible demanda insatisfecha.

A partir de la Figura 62 sobre alojamiento turístico distribuido por categoría en Santo Domingo de los Tsáchilas, es posible inferir que la demanda insatisfecha está en la categoría de alojamiento de mayor calidad y con servicios personalizados, como el turismo de lujo.

Figura 62

Distribución de alojamientos por categoría



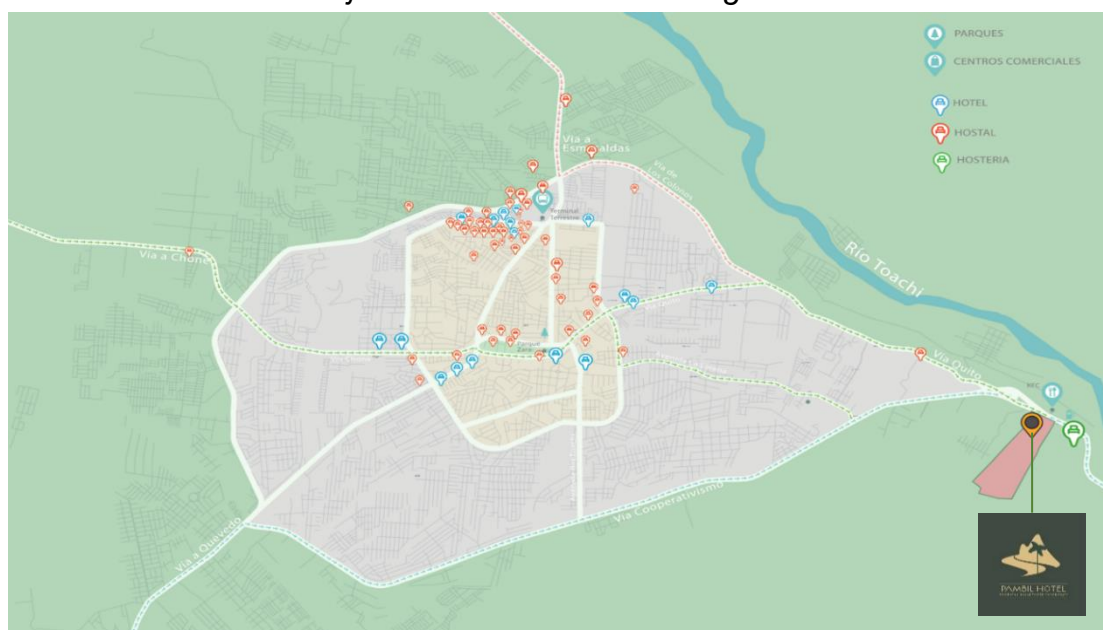
Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023).

Aunque la región cuenta con una variedad de alojamientos, la mayoría se encuentra en las categorías de "hostal" y "1 estrella", lo que sugiere que existe una brecha en la oferta de servicios de mayor calidad y comodidades más exclusivas para los turistas exigentes. Esto apunta a que la oferta de alojamiento en Santo Domingo de los Tsáchilas está enfocada principalmente en alojamientos económicos y de baja categoría. Sin embargo, la presencia de algunos alojamientos de mayor categoría, como hoteles de tres y cuatro estrellas, indica que existe también una demanda para alojamientos de mayor calidad en la ciudad.

En este contexto, Pambil Hotel podría enfocar su estrategia en atender esta demanda insatisfecha, ofreciendo un alojamiento de alta calidad y servicios adicionales para los turistas que buscan un lugar más exclusivo para su estadía, así mismo podría aprovechar esta oportunidad para atraer a turistas que buscan una experiencia de alojamiento más lujosa y personalizada, ofreciendo servicios exclusivos como gastronomía gourmet, actividades de aventura personalizadas, spa y bienestar, entre otros. Además, dado que Santo Domingo de los Tsáchilas es una región en crecimiento y desarrollo, es posible que también exista una demanda insatisfecha en el mercado de viajeros de negocios que buscan servicios de alojamiento de alta calidad y comodidades modernas.

Figura 63

Ubicación centros de alojamientos en Santo Domingo



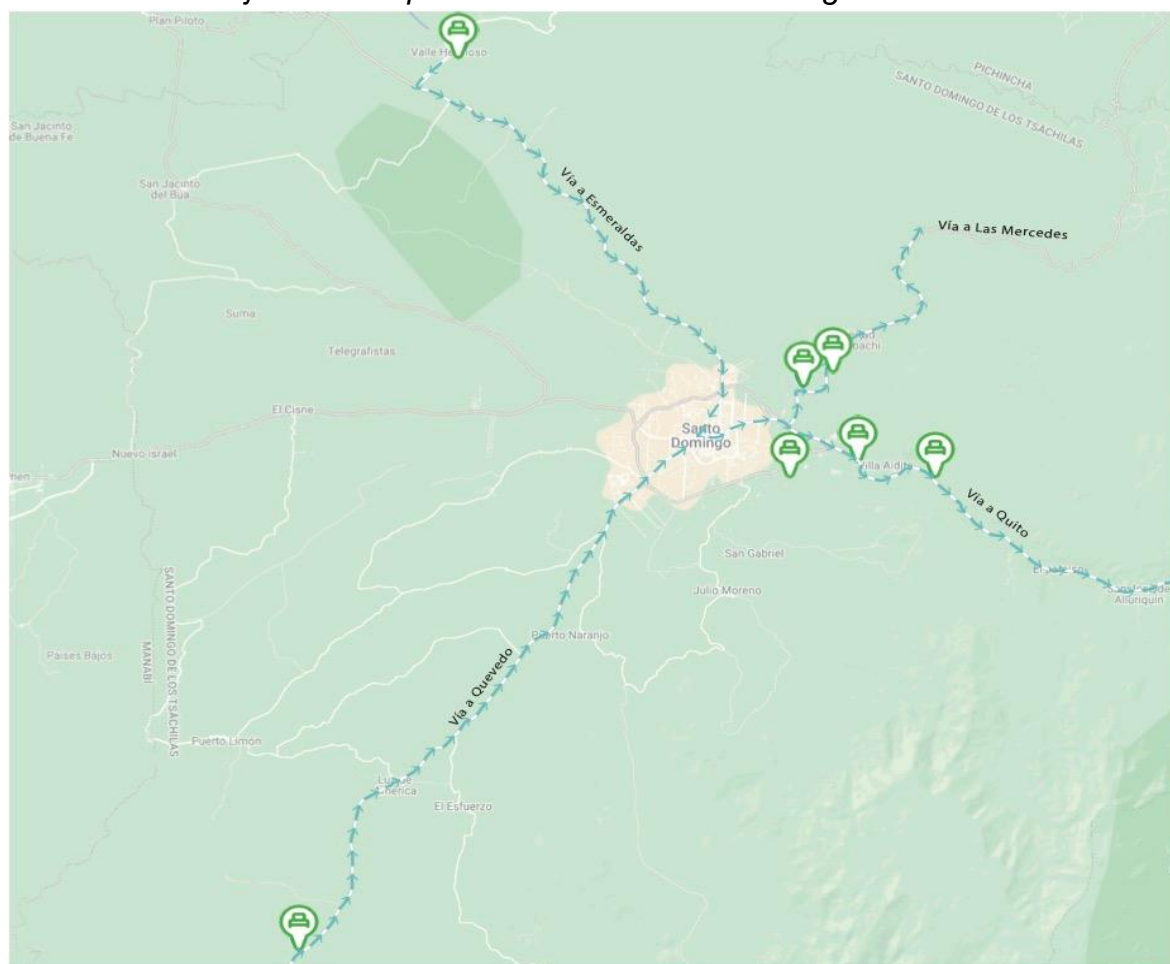
Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En conclusión, la demanda insatisfecha en Santo Domingo de los Tsáchilas está en la categoría de alojamiento de mayor calidad y con servicios personalizados, lo que representa una oportunidad de nicho de mercado para Pambil Hotel.

Como se puede observar en las Figuras No. 63 y 64, más del 60% de los establecimientos de alojamiento en la ciudad son Hostales de 1 estrella que corresponden a la categoría básica en su clasificación.

Figura 64

Ubicación de alojamientos tipo hosterías en Santo Domingo de los Tsáchilas



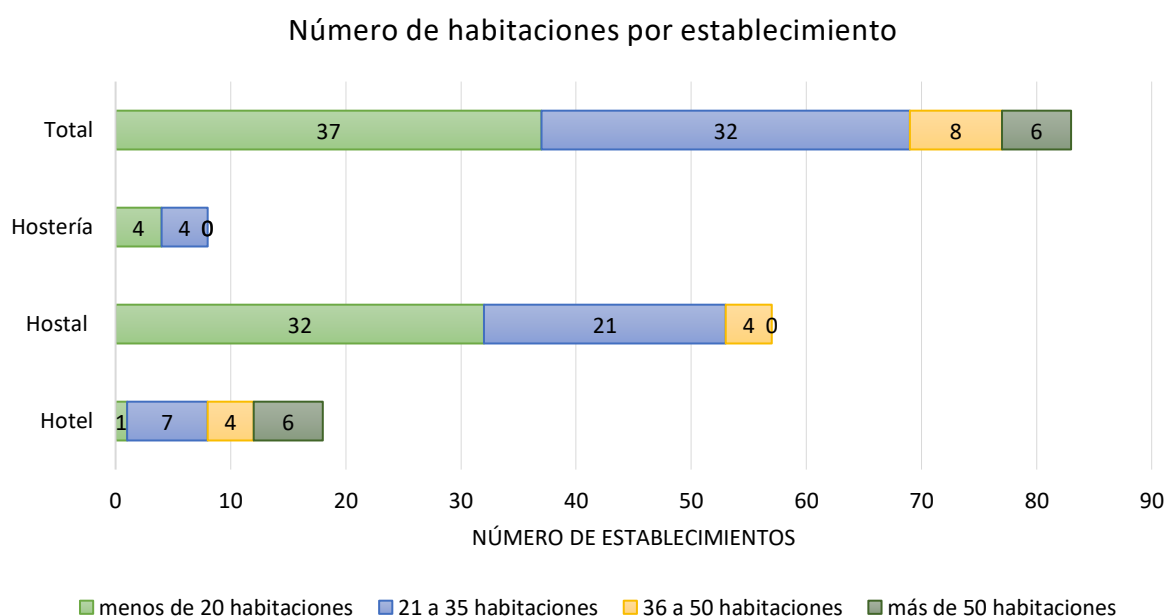
Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

4.5.3. Oferta de establecimiento de alojamiento por número de habitaciones.

Como se observa en la Figura 65 más del 50% de los establecimientos de alojamiento tienen menos de 20 habitaciones, una de las razones es su limitada área donde estos se implantan

Figura 65

Número de habitaciones por establecimiento en SDT



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023).

La Figura 65 nos proporciona información sobre la distribución de la oferta de alojamiento en Santo Domingo de los Tsáchilas según el número de habitaciones de los alojamientos y la categoría de los mismos.

Podemos observar que la mayoría de los alojamientos son hostales, con un total de 37 establecimientos que tienen menos de 20 habitaciones. Los hoteles, por otro lado, se distribuyen de manera más uniforme entre las diferentes categorías de habitaciones, con una mayor presencia en la categoría de más de 50 habitaciones.

En cuanto a las hosterías, solo hay 8 en total en el cantón y ninguna de ellas cuenta con más de 50 habitaciones.

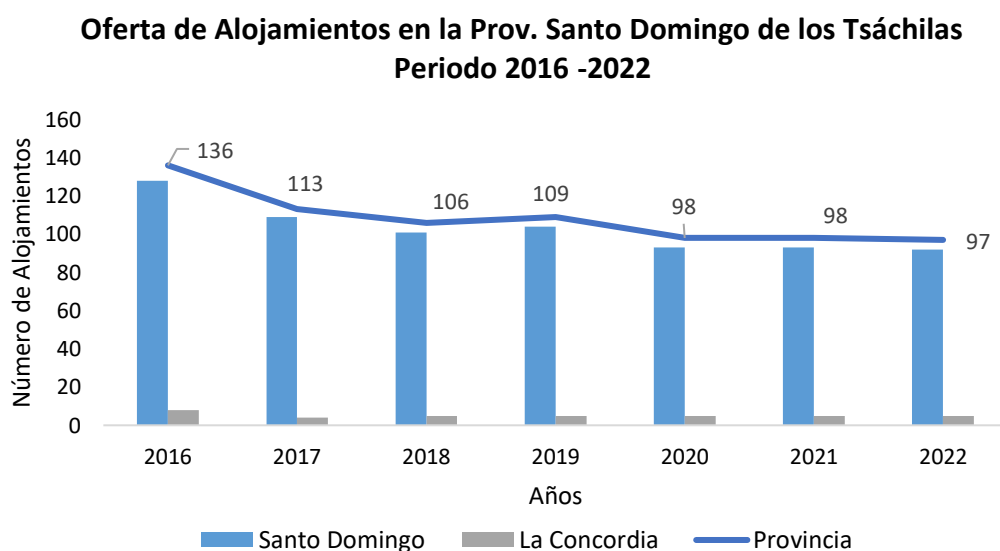
Este análisis nos permite tener una idea de la variedad de opciones de alojamiento disponibles en Santo Domingo de los Tsáchilas, y nos será útil para entender la dinámica del mercado y la competencia entre los diferentes tipos de alojamientos. Además, nos ayudará a identificar oportunidades de inversión en el sector hotelero según las tendencias y la demanda de alojamiento en diferentes categorías.

4.5.4. Evolución de la oferta de establecimiento de alojamiento en la Provincia de. Santo Domingo

En términos de la capacidad hotelera, la oferta de Santo Domingo de los Colorados es comparativamente baja en relación con algunas de estas ciudades. Por ejemplo, la ciudad de Quito cuenta con más de 300 hoteles registrados en el Ministerio de Turismo, mientras que en Santo Domingo de los Colorados se registran 19 hoteles hasta el 2022.

Figura 66

Evolución de la oferta de alojamientos en SDT, periodo 2016-2022



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023).

La Figura 66 muestra la evolución de la oferta de alojamientos en Santo Domingo de los Colorados y sus alrededores en los últimos seis años, desde 2016 hasta 2021, y evidencia una disminución de la oferta total de alojamientos en la provincia.

En el año 2016, había 136 alojamientos disponibles en la provincia, mientras que en 2021 esta cifra se redujo a 98, lo que representa una disminución del 28%. La mayoría de esta reducción se produjo en Santo Domingo de los Colorados, que pasó de tener 128 alojamientos en 2016 a solo 93 en 2021.

La pandemia de COVID-19 sin duda tuvo un impacto significativo en la disminución de la oferta de alojamiento en la provincia, especialmente en Santo Domingo de los Colorados, que es una zona comercial y agroindustrial y depende en gran medida de la actividad económica. La pandemia afectó a la demanda de alojamiento en la zona, lo que como consecuencia llevó a una reducción en la oferta.

4.6. Análisis de demanda turística

Para esta parte de la investigación tendremos como fuente principal las estadísticas emitidas por el Ministerio de Turismo en sus publicaciones oficiales.

Como premisa omitiremos al turista extranjero por tener una participación de menos del 1% en la industria turística de la zona, existiendo casos particulares de turismo comunitario en las comunas Tsáchilas.

4.6.1. Turismo Interno

A continuación, presentaremos las estadísticas de los desplazamientos internos hacia el cantón Santo Domingo y las pernoctaciones registradas en la ciudad en el año 2018, antes de la crisis sanitaria.

Tabla 18

Total de Pernoctaciones en Santo Domingo en el año 2018

Año 2018	
Total, de pernoctaciones	
2.265.801	
Ciudad de origen	Pernoctaciones
Quito	1.024.091

Guayaquil	222.959
Puerto Quito	51.768
El Carmen	47.729
Ambato	46.548
Cuenca	45.510
La Concordia	41.790
Quinindé	36.512
Riobamba	33.247
Buena Fe	31.652
Latacunga	31.143
Esmeraldas	30.104

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2022)

Tabla 19

Nivel socioeconómicos de visitantes a SDT

Nivel socioeconómico	No. De visitantes	Porcentaje
Bajo	1.181.170	51.6
Medio	961.483	42.0
Alto	147.014	6.4

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2022).

De la Tabla 18, observamos que en cuanto a las pernoctaciones, la ciudad recibió un total de 2.265.801 visitantes en 2018, siendo la ciudad de Quito la principal ciudad de origen, seguida de Guayaquil como se observa en la Figura 67, En cuanto al nivel socioeconómico descrito en la Tabla 19, se puede observar que el 52% de los visitantes pertenecen a un nivel socioeconómico bajo, mientras que el 42% corresponden al nivel medio y solo el 6% al nivel alto.

Figura 67

Origen de las pernoctaciones hacia Santo Domingo en el año 2018



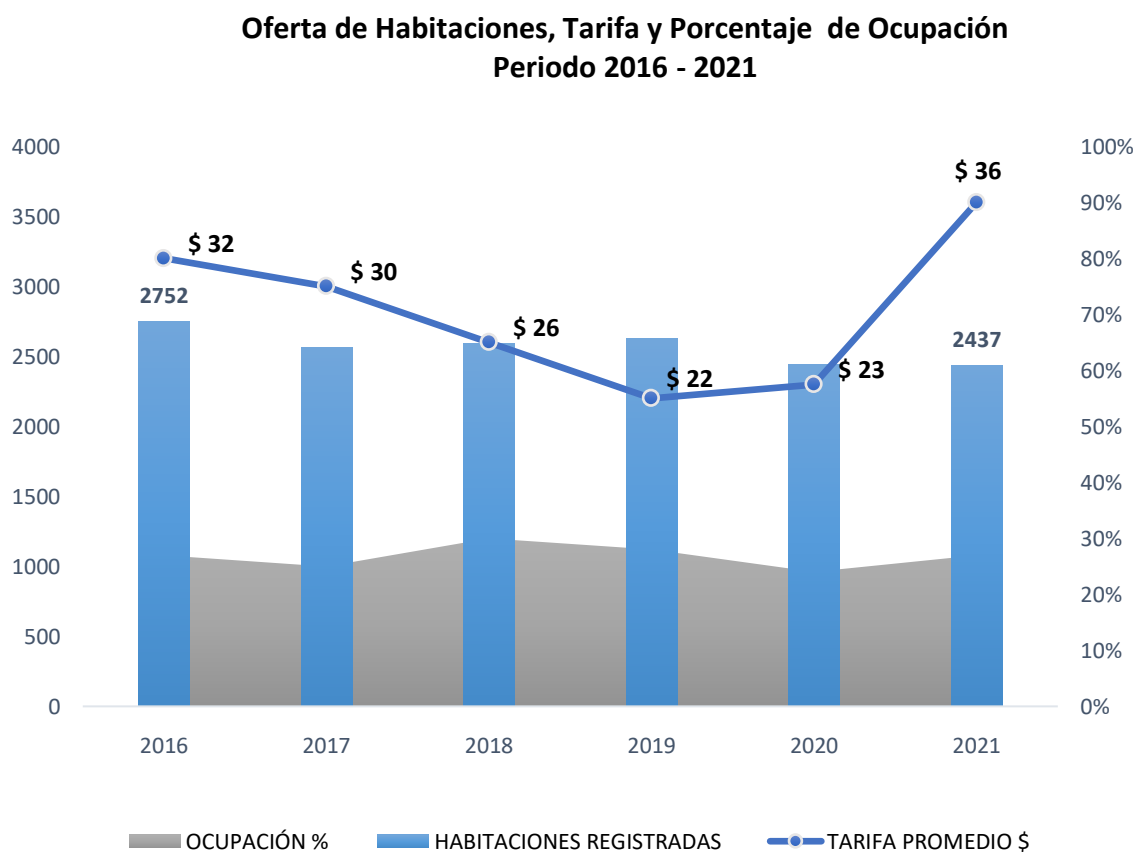
Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2022).

Además, en la Figura 69 presentada más adelante y que detalla la afluencia durante los feriados, se observa que las fechas con mayor concurrencia de visitantes son Carnaval, Batalla de Pichincha y Año Nuevo, lo que indica que las festividades y eventos son importantes para atraer turismo a la ciudad. Además se debe destacar que estos eventos pueden ser un factor clave para el éxito de un hotel, ya que pueden generar un mayor flujo de visitantes y, por lo tanto, una mayor ocupación.

En resumen, Santo Domingo de los Colorados es una ciudad con potencial turístico, especialmente para el turismo de negocios y de eventos. Los hoteles existentes se encuentran mayormente dentro de una clasificación de 3 estrellas y mayormente cuentan con 28 habitaciones en promedio. La mayoría de los visitantes provienen de Quito y Guayaquil y pertenecen a un nivel socioeconómico bajo. Las festividades y eventos son importantes para atraer turismo a la ciudad y pueden ser un factor clave para el éxito de un hotel

Figura 68

Oferta de habitaciones SDT, tarifa y porcentaje de ocupación periodo 2016-2021



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2022).

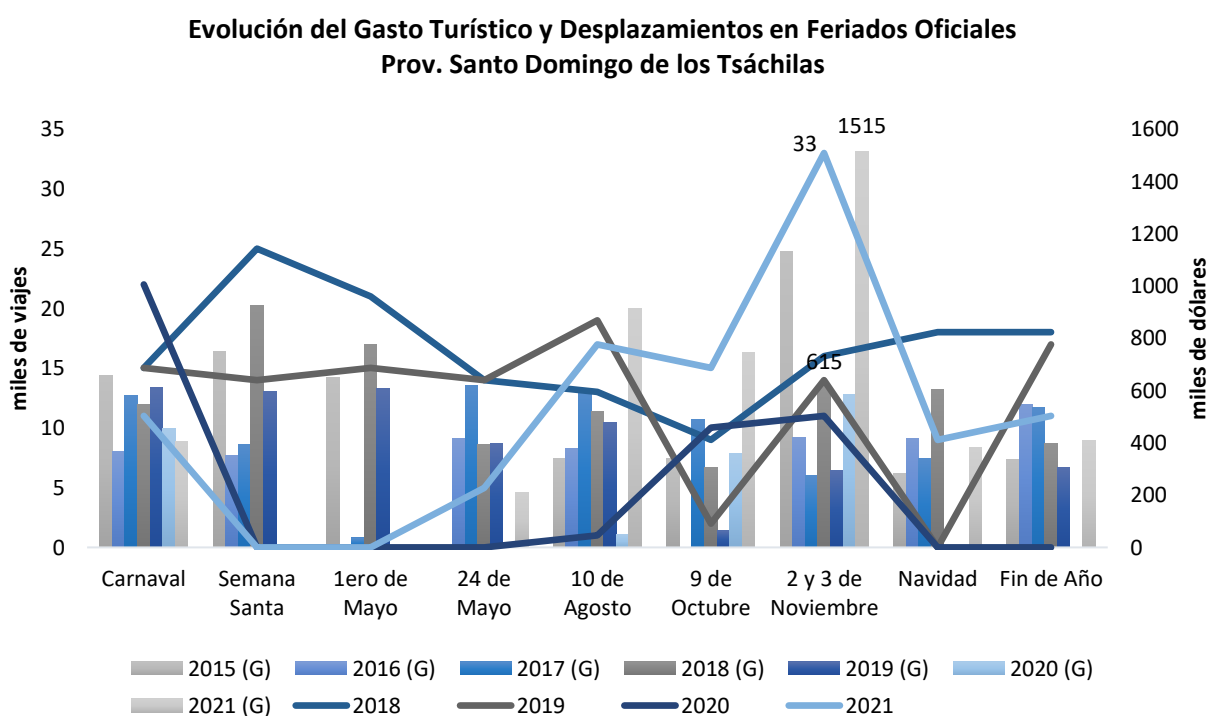
En el Figura 68 observamos la evolución histórica de la oferta de habitaciones en Santo Domingo de los Tsáchilas, así como su ocupación y tarifa promedio. A lo largo de los años, la cantidad de habitaciones registradas ha permanecido relativamente constante, con un ligero descenso en 2020 y 2021. Sin embargo, la ocupación ha variado significativamente, con un pico del 30% en 2018 y un mínimo

del 24% en 2020. Por otro lado, la tarifa promedio ha fluctuado, siendo de \$32 en 2016, disminuyendo a \$22 en 2019 y luego aumentando a \$36 en 2021.

Es importante destacar que la ocupación y la tarifa promedio están estrechamente relacionadas, ya que a medida que la ocupación aumenta, se puede esperar que la tarifa promedio también aumente y viceversa. La tarifa promedio en los años intermedios está relacionada con la baja ocupación en esos años. La reciente recuperación de la tarifa promedio en 2021 está relacionada con una mayor demanda debido a la reactivación de la economía en el contexto de la pandemia.

Figura 69

Evolución de gasto turístico y desplazamientos en feriados oficiales hacia SDT



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (*Ministerio de Turismo, 2022*).

En general, la oferta de alojamiento en Santo Domingo de los Tsáchilas es predominantemente compuesta por alojamientos pequeños y de baja capacidad, lo que sugiere que la ciudad se enfoca en atraer turistas que buscan alojamiento en establecimientos económicos. Sin embargo, la reciente subida en la tarifa promedio en 2021 y 2022 puede sugerir un cambio en la dinámica de la oferta de alojamiento, que podría estar enfocándose en atraer turistas con un mayor poder adquisitivo.

En la Figura 69 se puede observar que la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas ha recibido un número creciente de turistas durante los feriados nacionales en los últimos años. El feriado de Carnaval ha sido el más popular, con un total de 11.000 turistas en 2015 y 22.000 turistas en 2020. El segundo feriado con mayor afluencia de turistas es el de 2 y 3 de noviembre, con un total de 15.000 turistas en 2015 y 33.000 turistas en 2021. En contraste, la Semana Santa ha mostrado un comportamiento irregular, con un pico de 25.000 turistas en 2018 y un mínimo de 0 turistas en 2020 y 2021, probablemente debido a las restricciones de viaje relacionadas con la pandemia de COVID-19. En general, los feriados nacionales parecen ser una época importante para la ciudad en términos de turismo, lo que podría indicar oportunidades para promocionar el turismo en otros momentos del año.

Se pueden observar algunos cambios significativos en la evolución histórica de gastos de los turistas en feriados nacionales en Santo Domingo de los Tsáchilas. El gasto en Carnaval ha tenido una tendencia decreciente desde 2015 hasta 2021, con un aumento sólo en 2020.

El gasto en Semana Santa ha sido variable, con un pico en 2018 y una caída abrupta en 2020 y 2021, posiblemente debido a la pandemia.

El gasto en el feriado del 10 de agosto ha tenido una tendencia creciente desde 2015 hasta 2021, con una caída solo en 2020.

El feriado del 2 y 3 de noviembre ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, pasando de un gasto de 275.000 dólares en 2017 a más de 1.5 millones de dólares en 2021.

En general, se observa una tendencia al alza en el gasto en los feriados nacionales en Santo Domingo de los Tsáchilas, con algunas excepciones y variaciones debidas a la pandemia. Los feriados nacionales en los que se registra mayor gasto turístico son aquellos que duran varios días, como Carnaval, 2 y 3 de noviembre y Fin de Año. Además, estos feriados también están asociados con eventos culturales y festividades importantes en la región.

4.7. Indicadores de alojamiento

Es primordial determinar la estacionalidad de la demanda turística en Santo Domingo de los Tsáchilas, para esto se ha considerado los desplazamientos históricos

y la cantidad de turistas en feriados nacionales hacia la provincia, agrupados por temporada (alta, media y baja) y por mes.

La temporada alta se compone de febrero, mayo y enero, con una mayor cantidad de turistas y desplazamientos históricos, mientras que la temporada media se compone de marzo, abril, agosto, noviembre y diciembre. La temporada baja se compone de los meses de junio, septiembre y julio con una menor cantidad de turistas y desplazamientos históricos.

Tabla 20

Demanda turística por estacionalidad en SDT

Demanda turística de Santo Domingo de los Tsáchilas según la estacionalidad	
Temporada	Meses
Temporada Alta	Enero
	Febrero
	Mayo
Temporada Media	Marzo
	Abril
	Agosto
	Octubre
	Diciembre
Temporada Baja	Noviembre
	Junio
	Septiembre
	Julio

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (*Ministerio de Turismo, 2022*), (GAD Municipal de Santo Domingo & Ministerio de Turismo del Ecuador, 2021).

4.7.1. Perfil de turista

Según el Plan Maestro de Turismo Sostenible del Catón Santo Domingo y la información desarrollada en esta investigación, Santo Domingo de los Tsáchilas es un destino turístico que atrae principalmente a turistas nacionales, siendo la mayoría proveniente de la Sierra ecuatoriana. Además, el turismo en este destino presenta una clara estacionalidad, con una temporada alta que se concentra en los meses de febrero, mayo y enero, impulsada por feriados nacionales como el Carnaval, la Batalla del Pichincha y Año Nuevo, respectivamente.

Por otro lado, según los datos sobre el nivel socioeconómico de los turistas, se puede observar que el turismo en Santo Domingo de los Tsáchilas atrae a una población mayoritariamente de nivel socioeconómico bajo, con un 51,6% de los turistas pertenecientes a este grupo. Esto puede ser explicado por el hecho de que Santo Domingo es una ciudad de paso para muchos turistas que se dirigen a destinos turísticos de la costa ecuatoriana, y que se hospedan en hoteles y hostales económicos durante su estancia.

En cuanto a los desplazamientos históricos, se puede observar que durante los feriados nacionales, los turistas que visitan Santo Domingo de los Tsáchilas tienden a desplazarse hacia otros destinos turísticos de la región, lo que sugiere que este destino es utilizado principalmente como una parada o punto de partida para explorar otros lugares cercanos.

En general, el perfil del turista que visita Santo Domingo de los Tsáchilas se puede describir como un turista nacional de nivel socioeconómico bajo, que visita la ciudad principalmente durante los feriados nacionales de la temporada alta y que utiliza este destino como punto de partida para explorar otros lugares de la región.

Además de este perfil también está el del turista que visita Santo Domingo de los Tsáchilas por negocios y es en su mayoría de género masculino, pertenece al rango de edad de 35 a 64 años y tiene un perfil profesional o empresarial; realiza viajes cortos y planificados con anticipación, y su principal medio de transporte es el automóvil o el autobús. Tiene una estancia promedio de 1 a 2 días en la ciudad y su principal fuente de información son las redes sociales y las recomendaciones por experiencia. El turista de negocios en Santo Domingo de los Tsáchilas busca principalmente alojamiento cómodo y seguro, y lugares adecuados para reuniones y

eventos de trabajo. Además, suele aprovechar su tiempo libre para conocer los atractivos turísticos de la ciudad y disfrutar de la gastronomía local.

En Tabla 21 se muestra las principales características del perfil de turista que visita Santo Domingo.

Tabla 21

Perfil del turista objetivo características sociodemográficas

Variables	Valores
Perfil socio-demográfico	Mayoritariamente hombres y mujeres entre 19 y 34 años
Procedencia	Principales ciudades de residencia: Santo Domingo, Quito y Guayaquil
Motivo de visita	Naturaleza, cultura Tsáchila, paisaje y gastronomía
Nivel Socioeconómico	Bajo: 51.6%, Medio: 42%, Alto: 6.4%
Duración de estancia	< 2 pernoctaciones
Viajes según la temporada	Carnaval, Semana Santa, Día de Difuntos
Gasto por persona y día	Entre \$50 y \$100
Composición del grupo	Mayormente viajan con familiares y amigos
Motivo de Visita	Naturaleza, cultura tsáchila, paisaje, gastronomía, negocios
Medios de transporte	Automóvil y autobús
Planificación del viaje	Planificación previa
Fuente de información	Amigos y familiares, redes sociales y televisión

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2022), (GAD Municipal de Santo Domingo & Ministerio de Turismo del Ecuador, 2021).

4.8. Evaluación de la Competencia

Para cualquier hotel, conocer a su competencia es fundamental para poder desarrollar una estrategia de marketing y ventas efectiva. Al analizar a los competidores, se pueden identificar fortalezas y debilidades, oportunidades y amenazas del mercado en el que se desenvuelve el hotel. Esto permitirá al hotel mejorar su posición competitiva y ofrecer una propuesta de valor atractiva para sus clientes.

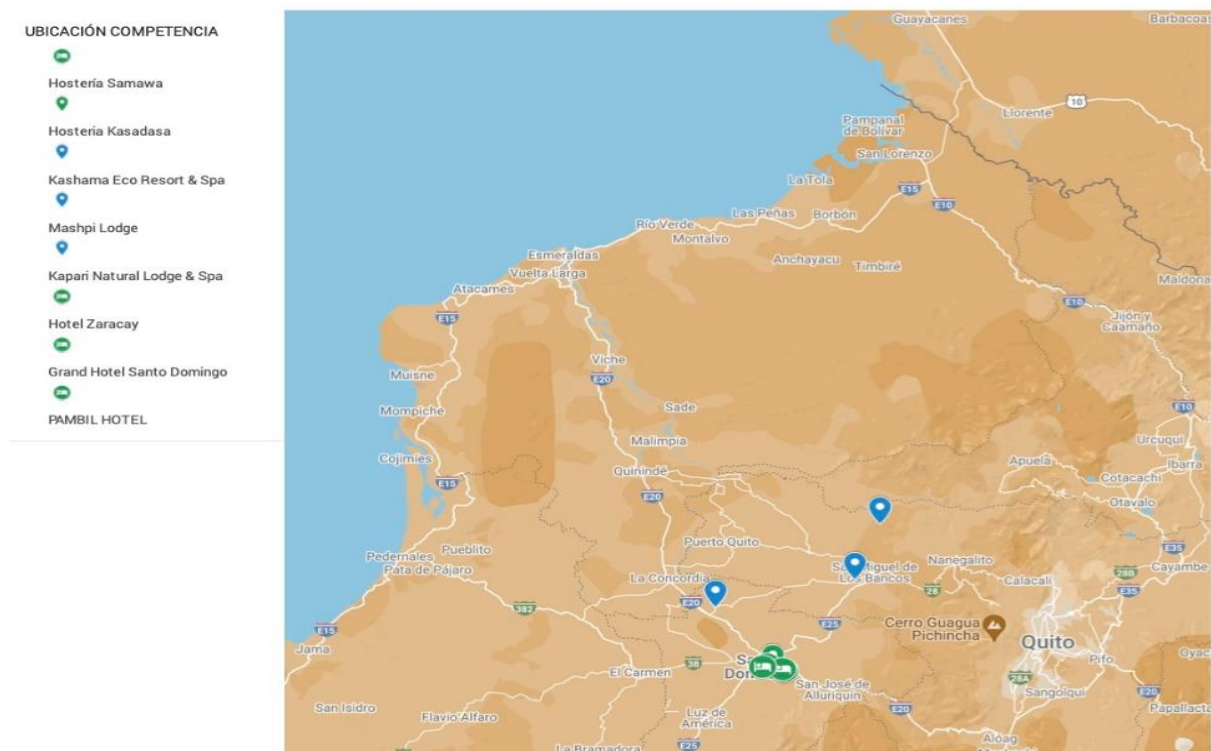
En este sentido, se llevará a cabo una evaluación de la competencia para Pambil Hotel, con el fin de identificar a los hoteles que ofrecen servicios similares en el mismo mercado. Se analizarán diversos aspectos, como la ubicación, el tipo de alojamiento, las tarifas, las instalaciones, la calidad del servicio, entre otros. Con esta evaluación se espera obtener información valiosa para mejorar la oferta de Pambil Hotel y posicionarse de manera efectiva en el mercado.

4.9. Proyectos

En la Figura 70 se muestra la ubicación de los hoteles de la competencia, de los cuales dos se encuentran en la provincia de Pichincha.

Figura 70

Ubicación casos de estudio de la competencia



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Google Maps, 2023)

También se han incorporado como casos de estudio 2 hoteles que están fuera del mercado inmediato, debido a que se encuentran dentro de la región del Trópico Húmedo y presentan condiciones climáticas y geográficas similares a las del Hotel Pambil. Con esto se busca contrastar los estándares existentes en el territorio inmediato con los de la región. Uno de ellos es Mashpi Lodge, un hotel de lujo en la Reserva Ecológica Mashpi, Pichincha, Ecuador, cuyas habitaciones ofrecen vistas a la selva, servicios de spa, piscina y restaurante. Ha sido nombrado el mejor hotel ecológico de Sudamérica en 2018 y 2019 .

En la Tabla 22 se indica la codificación que se va a utilizar para la valoración de los casos de estudio.

Tabla 22

Información General de la Competencia

Información General de la Competencia

Cod.	Nombre	Provincia	Nro. Registro	Año de registro	Clasificación	Categoría
A	Samawa	Santo Domingo	JSTDAJ00001 523	2006	Hostería	3 estrellas
B	Kasadasa	Santo Domingo	JSTDAJ00003 431	2006	Hostería	3 estrellas
C	Kashama	Santo Domingo	JSTDAJ00001 242	2002	Hostería	4 estrellas
D	Zaracay	Santo Domingo	JSTDAJ00001 491	2002	Hotel	4 estrellas
E	Gran SD	Santo Domingo	JSTDAJ00001 444	2003	Hotel	4 estrellas
F	Mashpi Lodge	Pichincha	1,79E+22	2017	Lodge	5 estrellas
G	Kapari	Pichincha	1,79E+22	2015	Hostería	4 estrellas
H	Pambil Hotel (P)	Santo Domingo	Proyecto	2023	Hotel	4 estrellas

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2022)

Para homogeneizar la información de los proyectos, se creó una plantilla estándar (ver Figura 71 que facilita la evaluación de los datos de mercado recopilados en la elaboración del presente capítulo.

Figura 71

Ficha tipo de mercado

FICHA DE ANÁLISIS DE MERCADO									
Fecha de información Nro.									
Elaborado por:					Fecha de Levantamiento:				
INFORMACIÓN GENERAL					INFORMACIÓN DEL SECTOR				
Nombre:	GRAND SANTO DOMINGO				Provincia:	SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS			
Nro. De Registro:	JSTDAJ00001444				Cantón:	SANTO DOMINGO			
Fecha de Registro:	10/6/03				Parroquia:	OHIGUILPE			
Actividad:	ALOJAMIENTO				Zona:	RURAL			
Clasificación:	HOTEL				Dirección:	AV. RIO TOACHI 680 GALAPAGOS			
Categoría :	4 ESTRELLAS				Referencia:	JUNTO AL COLEGIO DE ARQUITECTOS			
Página Web:	www.grandhotelsantodomingo.com								
DESCRIPCIÓN GENERAL									
Grand Hotel Santo Domingo esta ubicado en el corazón de Santo Domingo. Brinda la máxima calidad en servicio, comodidad y seguridad desde 1998. Esta pensado para ejecutivos. Tiene un concepto diferente en hotelería con diseños modernos y de vanguardia en todos los espacios.									
DATOS					ENTORNO Y SERVICIOS				
Forma de pago:					Transporte :	Cercano			
Efectivo :	si				Cajeros :	Cercano			
Tarjetas :	si				Farmacias:	Cercano			
Check-in :	13H30				Tiendas / Supermercado:	Cercano			
Check-out:	12H00				Bares/ Discotecas:	Cercano			
% Ocupación :					Restaurantes:	Cercano			
DETALLES									
CONSTRUCCIÓN			EMPLEADOS				CAPACIDAD		
Nro. de Edificaciones	Nro. de Pisos	Ascensor	Hombres	Mujeres	Discapacitados	Total Empleados	Nro. Habitaciones	Nro. Camas	Nro. Plazas
3	1 / 3 / 7	1	25	19	0	44	80	123	123
Estructura	Paredes	Cubierta	ÁREAS COMUNES				FACILIDADES		
Hormigón Armado	Mampostería de bloque	Losa	Jardines Piscina Spa Salón de eventos Restaurant Bar Parqueadero				Aparcamiento gratuito Wifi gratuito Recepción 24 horas Actividades para niños Área de valet parking		
ACABADOS									
Pisos:	Porcelanato								
Tumbado:	Gypsum								
Ventanas:	Aluminio								
Puertas:	Madera								
Muebles:	Madera								
HABITACIONES									
Tipo de Habitación	Cantidad	Tamaño (m2)	Precio por noche	Precio/ m2	Características				
					Cama	Baño	Climatización	Equipamiento	Balcón
Simple	13	17	78	4,59	1 doble	Privado	Si	Medio	No
Doble	33	23	114,7	4,99	2 individuales	Privado	Si	Medio	No
Triple	5	30	133,1	4,44	1 doble 2 ind	Privado	Si	Medio	No
Suite	5	35	146,9	4,20	1 king	Privado	Si	Medio	Si
Suite Junior	22	30	119,3	3,98	1 doble	Privado	Si	Medio	Si
Suite Presidencial	2	45	183,6	4,08	1 king	Privado	Si	Medio	Si
Total / Promedio	80	30	129,27	4,38					
PUNTAJE EN OTAS					PROMOCIÓN				
Variables/Tipo	Trip Advisor	Booking	Trivago	Expedia					
	/5	/10	/10	/5	Volantes	No			
Instalación y servicios	3,9				Redes sociales				
Limpieza	3,7				Whatsapp	Si			
Confort					Instagram	Si			
Personal de Alojamiento					Facebook	Si			
Calidad /Precio	3,5				Página Web	Si			
Ubicación	3,6				Revistas	No			
Wifi					Prensa Escrita	No			
Total	4	N/R	N/R	N/R	Radio	No			
					Tv	No			

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Trivago, 2023), (Tripadvisor, 2023), (Booking, 2023).

4.9.1. Ubicación

La importancia de la ubicación en la industria hotelera es indudable, ya que puede ser determinante en la elección del turista a la hora de seleccionar su alojamiento. La ubicación adecuada puede contribuir al éxito de un hotel, mientras que una mala ubicación puede llevar al fracaso del mismo. Por esta razón, el análisis de la variable de “Ubicación” es fundamental en la evaluación de la competencia en el sector turístico de Pambil.

Tabla 23

Análisis Competitivo - Ubicación

Análisis Competitivo - Ubicación

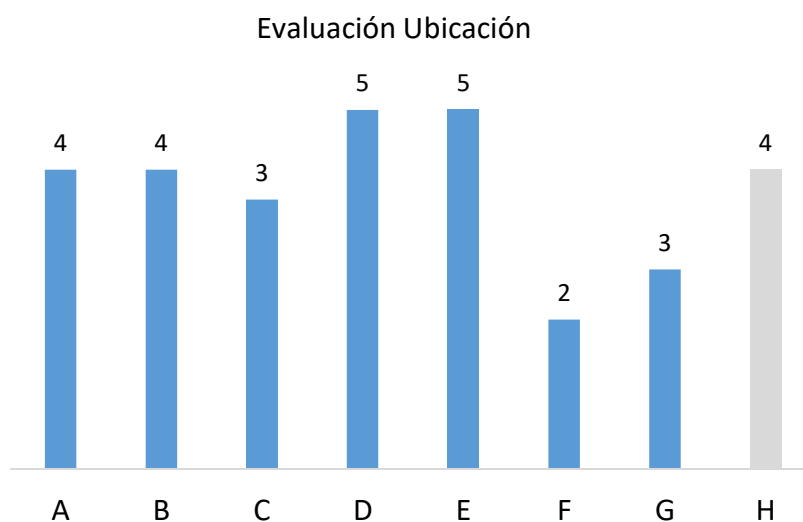
Cercanía/Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Centro de la Ciudad	4	4	3	5	5	1	2	4
Transporte	4	4	3	5	5	1	2	4
Gestión Pública y Privada	4	4	3	5	5	1	2	4
Centros de diversión y recreación	4	4	3	5	5	2	2	4
Tiendas / Supermercados	4	4	3	5	5	1	2	4
Centros culturales y comunitarios	3	3	4	3	3	2	3	3
Atractivos turísticos naturales	3	3	5	3	3	5	4	3
Restaurantes	4	4	3	5	5	2	3	4
Total Promedio	4	4	3	5	5	2	3	4

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Según el análisis competitivo expuesto en la Tabla 23 y la Figura 72, Gran SD y Zaracay son los hoteles mejor ubicados, con una puntuación perfecta de 5 en la mayoría de los criterios, como cercanía al centro de la ciudad, transporte, gestión pública y privacidad, tiendas/supermercados, y restaurantes. Mashpi Lodge y Kapari obtuvieron las puntuaciones más bajas en varios criterios. Aunque Samawa, Kasadasa y Pambil Hotel también tienen buenas puntuaciones en general, destacan menos en comparación con Gran SD y Zaracay en términos de ubicación. Pambil Hotel obtuvo una buena puntuación en la variable de ubicación, pero no tan alta como Gran SD y Zaracay.

Figura 72

Evaluación Ubicación



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

4.9.2. Arquitectura y Acabados

La arquitectura y los acabados de un hotel son aspectos que pueden marcar una gran diferencia en la percepción y experiencia de los huéspedes. La elección de un diseño atractivo, funcional y acorde al entorno puede mejorar la imagen y prestigio

de un establecimiento, así como también influir en su rentabilidad y competitividad en el mercado. Por lo tanto, en el análisis de los hoteles de la competencia en el sector turístico de Pambil, se considerará la variable de “Arquitectura y Acabados” como un factor importante a evaluar.

Tabla 24

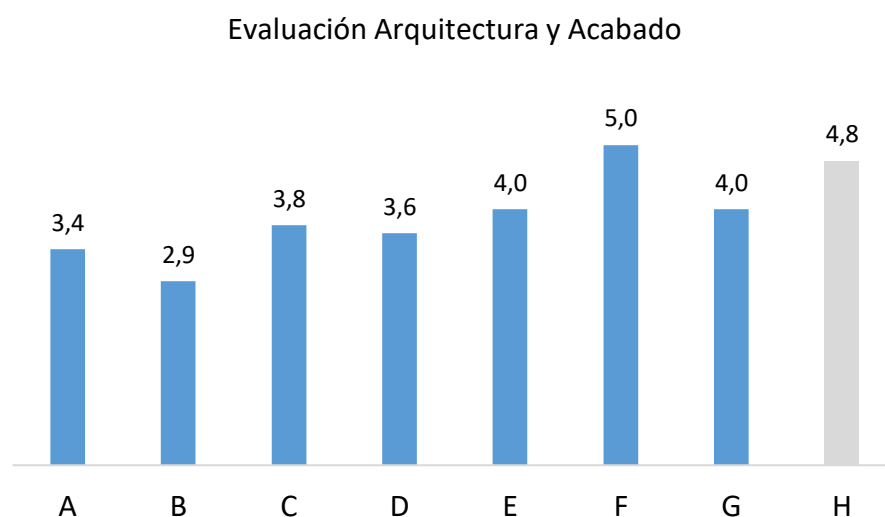
Análisis de competitivo arquitectura y acabados

Criterios/Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Diseño y Arquitectura	3,5	2,5	4	4	4	5	4	5
Acabados	3	2,5	3,5	3,5	4	5	4	4
Estado de la edificación	4	4	4	3,5	4	5	4,5	5
Confort	3	2,5	3,5	3,5	4	5	3,5	5
Calificación	3,4	2,9	3,8	3,6	4,0	5,0	4,0	4,8

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 73

Evaluación arquitectura y acabado



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En cuanto a la arquitectura y acabado, conforme la Tabla 24 y la Figura 73, Mashpi Lodge tiene la calificación más alta con una puntuación perfecta de 5. Zaracay también se destaca con una calificación promedio de 3,6, seguido por Pambil Hotel con 4,8. En contraste, Kasadasa y Gran SD obtienen las calificaciones más bajas en esta variable, con 2,9 y 4,0 respectivamente.

Es interesante notar que el "estado de la edificación" se destaca como una de las variables más importantes, y en general todos los hoteles obtienen calificaciones altas en este aspecto, aunque Zaracay tiene la calificación más baja con 3,5, por ser uno de los más antiguos de la región. En general, Mashpi Lodge y Pambil Hotel parecen ser los líderes en esta variable, mientras que Kasadasa parece estar por detrás de los demás.

4.9.3. Tipos de Habitaciones

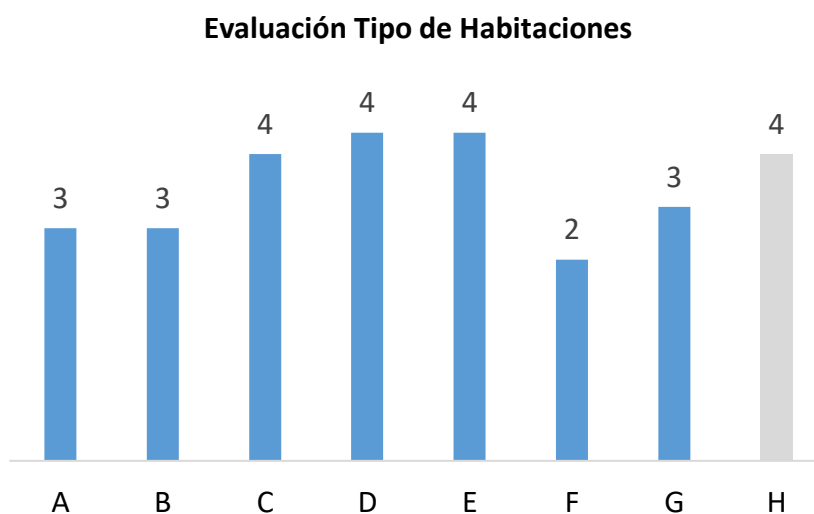
La oferta de los tipos de habitaciones en un hotel es una variable de gran importancia para los turistas al momento de tomar una decisión de alojamiento. La adecuada combinación de variedad y calidad de las habitaciones puede ser un factor determinante para la satisfacción del cliente, su fidelización y el éxito del hotel en general.

Por esta razón, en el presente análisis se abordará la variable de "Tipos de Habitaciones" en relación a los hoteles de la competencia en el sector turístico de Pambil, con el fin de identificar las fortalezas y debilidades de la oferta de habitaciones de Pambil Hotel en comparación con la competencia.

Según la Tabla 25 de evaluación y la Figura 74, el proyecto Gran SD parece tener la mejor oferta de habitaciones en comparación con los otros proyectos, ya que tiene una puntuación de 5 en todas las categorías de habitaciones. Samawa, Kasadasa y Kashama también tienen buenas puntuaciones en la mayoría de las categorías, con una puntuación promedio de 4 en general. Mashpi Lodge, Kapari y Pambil Hotel parecen tener la oferta de habitaciones más limitada, con calificaciones bajas en varias categorías.

Tabla 25*Análisis competitivo – tipo de habitaciones***Análisis Competitivo – Tipo de Habitaciones**

Tipo de Habitaciones / Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Habitación Simple	3	5	4	5	5	4	1	1
Habitación Doble	4	4	5	5	5	5	5	5
Habitación Triple	4	4	4	3	3	1	1	3
Habitación de 3 o más personas	4	4	4	2	2	1	1	3
Suite	4	2	4	5	5	1	5	4
Suite Junior	1	1	4	5	5	1	5	4
Suite Presidencial	1	1	3	5	5	5	5	4
Bungalow (Cabañas)	1	1	1	1	1	1	1	5
Calificación	3	3	4	4	4	2	3	4

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.**Figura 74***Evaluación tipo de habitaciones**Nota.* Elaborado por Raúl Carpio.

Es importante tener en cuenta que la oferta de habitaciones del hotel debe satisfacer las necesidades de su público objetivo. Por ejemplo, si el hotel está dirigido principalmente a viajeros de negocios, es posible que se prefieran habitaciones individuales y dobles en lugar de suites grandes. En resumen, al elegir un hotel, es importante considerar las necesidades específicas del viaje y comparar la oferta de habitaciones con los requisitos del mismo.

Tabla 26

Análisis competitivo – composición de habitaciones %

Análisis Competitivo - Composición de Habitaciones %

Tipo de Habitaciones / Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Habitación Simple	0%	23%	0%	24%	16%	29%	0%	0%
Habitación Doble	14%	62%	10%	62%	41%	54%	33%	37%
Habitación Triple	72%	0%	10%	2%	6%	0%	8%	6%
Habitación de 3 o más personas	14%	15%	50%	2%	0%	0%	8%	6%
Suite	0%	0%	10%	3%	6%	13%	8%	11%
Suite Junior	0%	0%	10%	5%	28%	0%	18%	6%
Suite Presidencial	0%	0%	10%	2%	3%	4%	25%	6%
Bungalow (Cabañas)	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	28%
Calificación	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

La Tabla 26 y la Figura 75 describen la distribución de habitaciones en varios hoteles. En Samawa, Gran SD y Mashpi Lodge hay más habitaciones triples, mientras

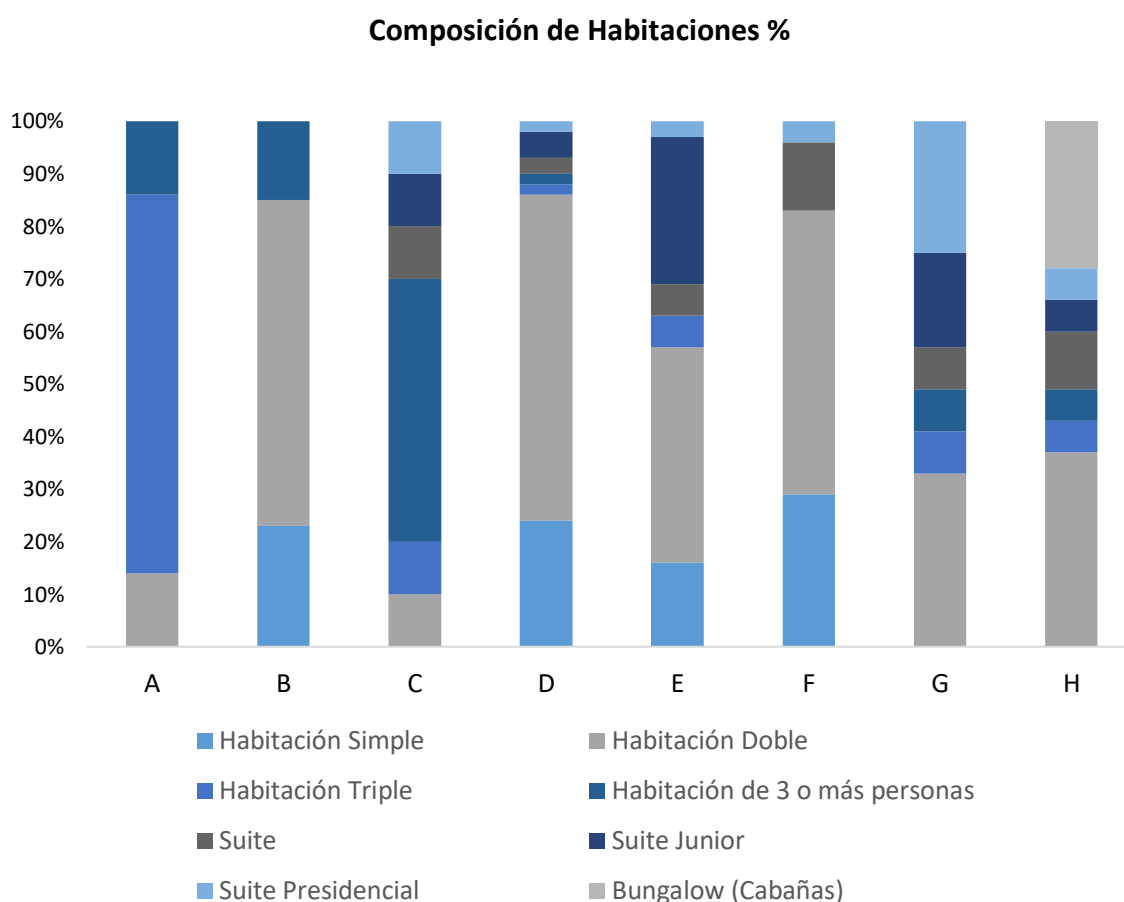
que en Kasadasa, Kashama y Zaracay hay más habitaciones dobles. El hotel Pambil Hotel tiene una mezcla de habitaciones dobles, triples y suites.

En cuanto a las habitaciones individuales, Gran SD y Mashpi Lodge tienen más que los otros hoteles. Kapari y Pambil Hotel tienen muchas suites, incluyendo la Suite Presidencial.

La diversificación en la composición de las habitaciones de un hotel puede ampliar su mercado potencial sin perder su público objetivo original.

Figura 75

Composición de Habitaciones %



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

4.9.4. Áreas Promedio

La variable de Área Promedio evalúa el tamaño de las habitaciones y su relación con el precio. Esta variable se refiere al área promedio ponderada de las habitaciones, lo que permite comparar entre diferentes hoteles. Los hoteles con habitaciones más grandes pueden atraer a huéspedes que buscan comodidad, pero también pueden ser más costosos. Los hoteles con habitaciones más pequeñas pueden atraer a huéspedes que buscan ahorrar en alojamiento, pero pueden ser menos cómodos. La calificación de esta variable refleja la relación entre el tamaño de las habitaciones y el precio de la habitación en cada hotel.

Tabla 27

Análisis competitivo área promedio

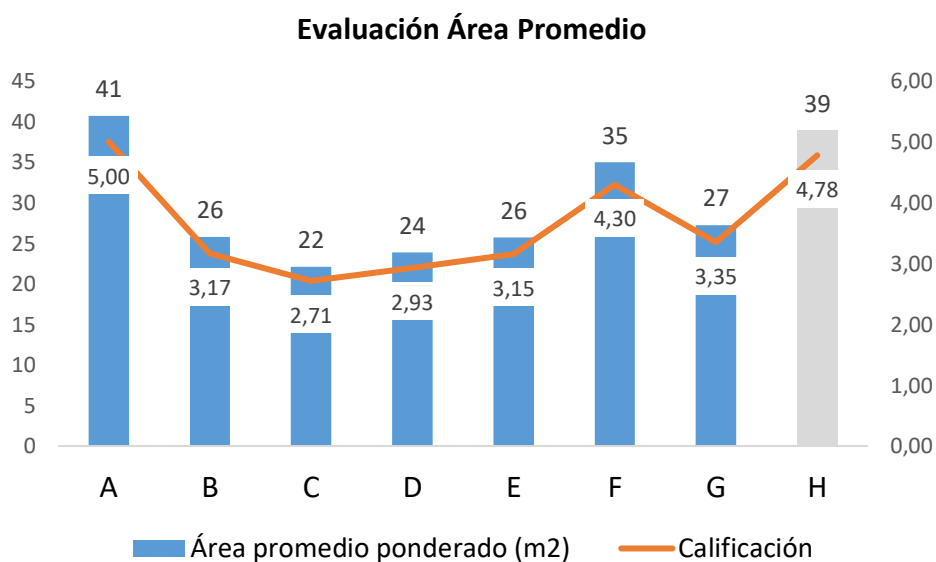
Análisis Competitivo Área Promedio

Área Promedio/ Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Área promedio ponderado (m ²)	41	26	22	24	26	35	27	39
Calificación	5,00	3,17	2,71	2,93	3,15	4,30	3,35	4,78

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 76

Evaluación área promedio



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la Tabla 27 y la Figura 76, el hotel Samawa tiene el área promedio más alta con 41 m², seguido por Pambil Hotel con 39 m². Luego siguen Gran SD con 26 m², Zaracay con 24 m², Kashama con 22 m², Kasadasa con 20 m² y finalmente Mashpi Lodge con el área promedio más baja de 19,5 m².

Es importante destacar que el área promedio no necesariamente indica la calidad de las habitaciones, pero puede ser un factor importante para los huéspedes que buscan mayor comodidad y espacio durante su estadía. Los hoteles con habitaciones más grandes pueden atraer a huéspedes que buscan más comodidad, pero pueden ser más costosos, mientras que los hoteles con habitaciones más pequeñas pueden ser menos cómodos, pero más económicos.

4.9.5. Precio Promedio

La variable de precio promedio es de gran importancia en la industria hotelera, ya que los turistas suelen tomar en cuenta el precio de las habitaciones al momento de decidir dónde hospedarse. En este sentido, los hoteles compiten en función de su precio promedio, ofreciendo tarifas que se ajusten a la calidad y servicios que brindan.

En el presente análisis se evaluará la variable de "Precio Promedio" en los hoteles de la competencia en el sector turístico de Pambil, con el fin de conocer cómo se encuentra posicionado el hotel Pambil en relación a sus competidores. Se evaluarán aspectos como la relación entre el precio y la calidad de las habitaciones, la variación de precios según la temporada, entre otros aspectos relevantes. Todo ello con el objetivo de obtener una visión completa y detallada de la situación actual en relación a esta variable y así, poder tomar decisiones informadas en cuanto a la estrategia de precios a seguir para el hotel Pambil.

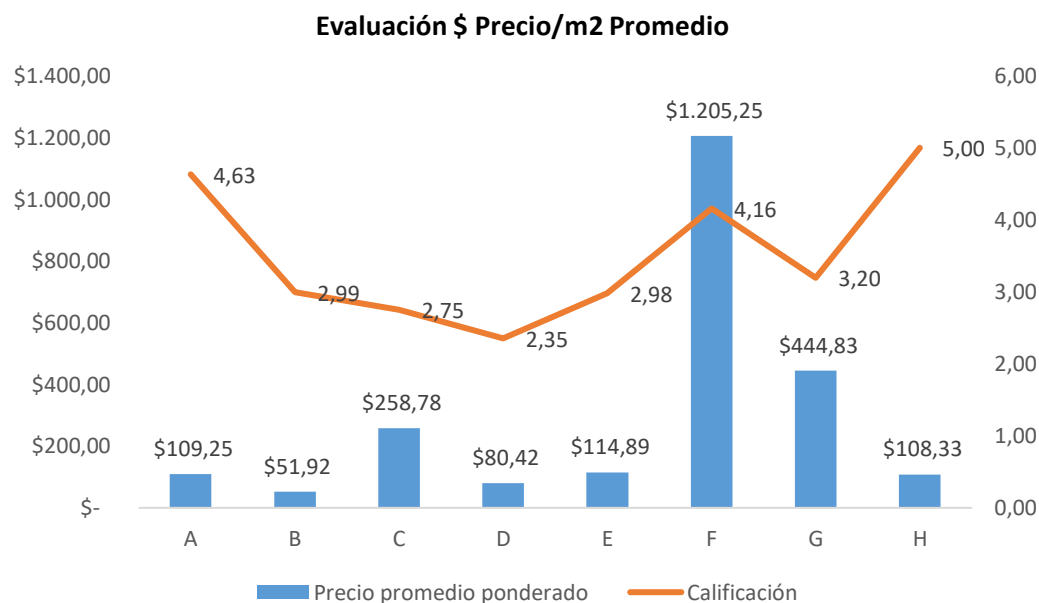
En la Tabla 28 y Figura 77, se puede observar el precio promedio ponderado y el precio por m² ponderado para cada hotel en competencia. El coeficiente de precio promedio a precio por m² muestra cuánto se está cobrando por unidad de área en cada hotel.

Al analizar la tabla, se puede ver que el Hotel Mashpi Lodge tiene el precio promedio más alto por noche, lo que indica que es uno de los hoteles más caros en la región. Además, tiene el precio por m² más alto, lo que sugiere que los espacios en el hotel son más costosos que en otros hoteles de la competencia.

Tabla 28*Análisis competitivo – precio promedio*

Precio Promedio/ Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Precio promedio ponderado en USD	109,25	51,92	258,78	80,42	114,89	1.205,25	444,83	108,33
Precio por m2 ponderado	2,68	1,97	10,67	3,88	4,38	32,91	15,8	2,46
Coeficiente (Precio PP/Precio por m2)	40,76	26,36	24,25	20,73	26,23	36,62	28,15	44,04
Calificación	4,63	2,99	2,75	2,35	2,98	4,16	3,20	5,00

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 77*Evaluación \$ precio/m2 promedio*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Por otro lado, Pambil Hotel tiene uno de los precios promedio más bajos por noche, lo que indica que es uno de los hoteles más económicos en comparación con

otros hoteles de la competencia. Sin embargo, su precio por m² es más alto que el de Samawa y Kasadasa, lo que indica que, aunque el precio promedio por noche es bajo, el espacio que ofrece es más caro en relación a otros hoteles.

En general, el análisis sugiere que los precios de los hoteles en competencia varían significativamente y que hay una amplia gama de precios en la región. Además, Mashpi Lodge, Kapari y Gran SD parecen tener los precios más altos en comparación con los demás hoteles de la competencia.

4.9.6. Áreas Comunes

Las áreas comunes son un aspecto importante en la industria hotelera, ya que pueden influir en la experiencia del huésped durante su estancia. Estas áreas, que incluyen espacios como la recepción, el lobby, el restaurante y la piscina, entre otros, pueden marcar la diferencia entre un hotel y otro. En este análisis se abordará la variable de “Áreas Comunes” en relación a los hoteles de la competencia en el sector turístico de Pambil, con el objetivo de evaluar la calidad y variedad de estas áreas y su impacto en la satisfacción del cliente.

Tabla 29

Análisis competitivo áreas comunes

Áreas	A	B	C	D	E	F	G	H
	Samawa	Kasadasa	Kashama	Zaracay	Gran SD	Mashpi Loudge	Kapari	Pambil Hotel (P)
Piscina	5	3	4	3	3	1	4	5
Gimnasio	2	2	1	3	4	3	3	5
Restaurante	5	3	4	3	4	5	4	5
Sala de conferencias	4	3	4	5	5	1	4	3
Sala de Reuniones	4	3	4	5	5	1	4	4
Spa	4	2	4	5	5	5	4	4

Hidromasaje	3	3	4	3	2	5	3	3
Bar	3	3	3	3	3	4	3	4
Cascadas	1	1	5	1	1	5	1	1
Áreas Deportivas	1	1	2	3	1	3	1	5
Senderos Ecológicos	2	4	4	1	1	5	3	3
Laguna de Pesca	1	1	5	1	1	5	1	1
Sala de Juegos	1	1	3	1	1	3	1	3
Capilla	1	1	5	1	1	1	1	1
Laboratorio	1	1	1	1	1	5	1	1
Life Center	1	1	1	1	1	5	1	1
Boutique/tienda	1	1	1	1	1	5	1	5
Zona TV	1	1	1	1	1	5	1	2
Expedition room	1	1	1	1	1	5	1	1
Dragonfly	1	1	1	1	1	4	1	1
Viewing plataform	1	1	1	1	1	5	1	1
Calificación Final	2,1	1,8	2,8	2,1	2,1	3,9	2,1	2,8

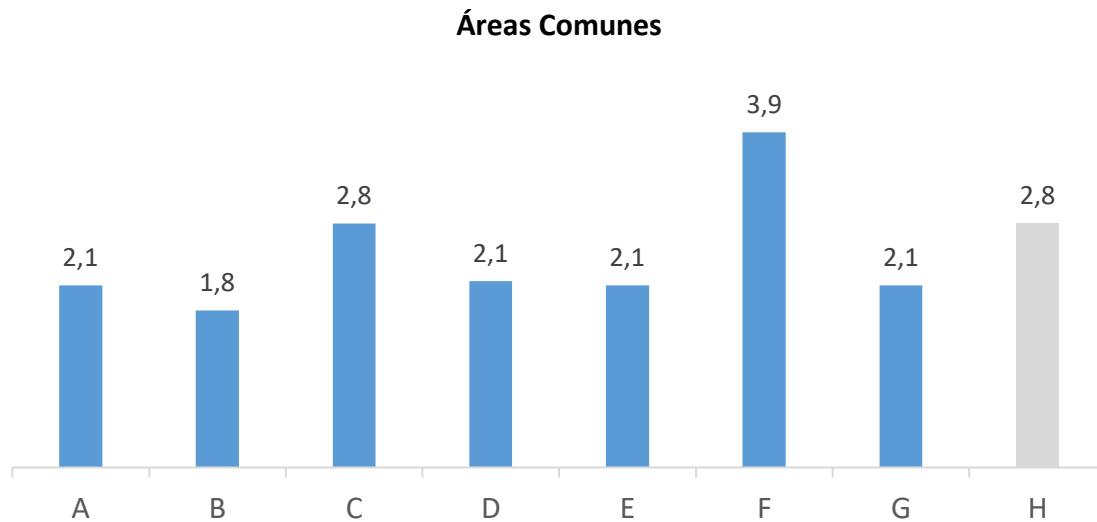
Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

La Tabla 29 y Figura 78, muestran que Mashpi Lodge es el proyecto con las áreas comunes mejor calificadas, con una puntuación de 3.9, seguido de Pambil Hotel (P) con una puntuación de 2.8. En contraste, Samawa y Zaracay tienen las áreas comunes menos calificadas, ambas con una puntuación de 2.1. Las áreas comunes más populares son la piscina, con una puntuación promedio de 3.2, seguida del spa y el restaurante, con una puntuación promedio de 4 y 3.8, respectivamente. En

contraste, la cascada y la laguna de pesca son las áreas menos populares, con una

Figura 78

Áreas comunes
puntuación promedio de 1.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

La calificación final promedio de los proyectos varía de 1.8 a 3.9, lo que indica que hay una gran variabilidad en la calidad de las áreas comunes entre los diferentes proyectos. En general, se puede concluir que Mashpi Lodge y Kashama son los proyectos que tienen las áreas comunes mejor calificadas.

Los proyectos que ofrecen mejores áreas comunes tienen más probabilidades de atraer a los huéspedes y ofrecer una experiencia más completa. No obstante, es importante tener en cuenta que las áreas comunes específicas pueden ser importantes para diferentes tipos de huéspedes y sus preferencias.

4.9.7. Servicios y Facilidades

La variable de servicios y facilidades en la industria hotelera incluye una amplia gama de aspectos que pueden afectar significativamente la satisfacción del huésped. Estos pueden incluir desde comodidades básicas como la disponibilidad de wifi o el

estacionamiento, hasta características más lujosas como un spa o un restaurante de alta calidad.

Tabla 30

Análisis Competitivo – Servicios y Facilidades

Análisis Competitivo - Servicios y Facilidades

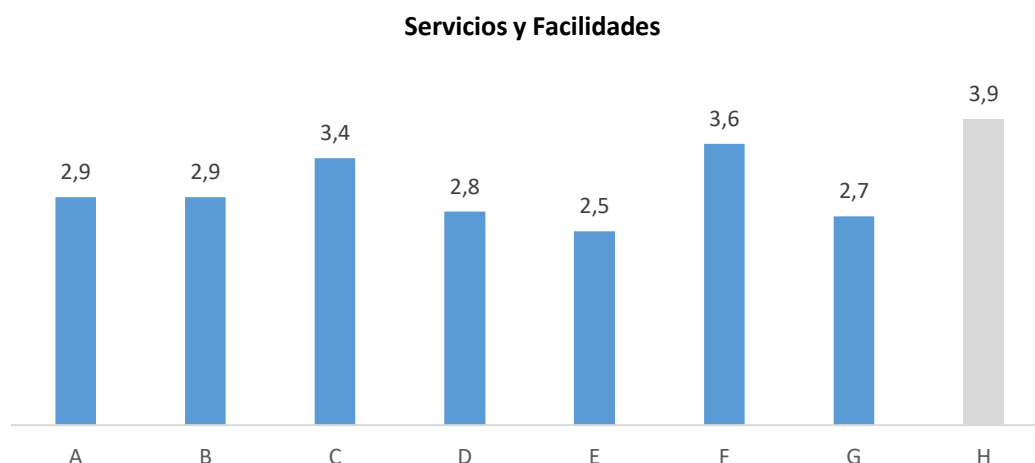
Servicios y Facilidades/ Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Aparcamiento	5	5	5	5	5	5	5	5
Wifi gratis	5	5	5	5	5	5	5	5
Recepción 24h	5	5	5	5	5	5	5	5
Ciclismo	5	5	1	1	1	1	1	1
Admiten mascotas	5	5	5	5	1	1	1	5
Servicios de limpieza	5	5	5	5	5	5	5	5
Traslado aeropuerto	5	5	5	5	5	5	5	5
Senderismo	4	4	4	1	1	5	4	5
Servicio de Planchado	1	1	4	5	5	4	1	5
Kayaking	1	1	4	1	1	1	1	1
RAFTING	1	1	4	1	1	1	1	4
TOUR A LAS ALDEAS TSÁCHILAS	1	1	4	1	1	1	1	5
BIRDWATCHING	1	1	1	1	1	4	5	5
TOUR RAINFOREST	1	1	1	1	1	5	1	5
SKY BIKE	1	1	1	1	1	5	1	1
Day Hikes	1	1	1	1	1	5	1	1
Calificación Final	2,94	2,94	3,44	2,75	2,50	3,63	2,69	3,94

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Es importante para los hoteles ofrecer una gama completa de servicios y facilidades que satisfagan las necesidades de los huéspedes, desde los viajeros de negocios hasta los turistas de ocio. Además, los hoteles deben ser capaces de promocionar y comunicar eficazmente estos servicios y facilidades para atraer a los clientes potenciales y mejorar su experiencia en el hotel. En el análisis de la competencia de Pambil Hotel, se evaluarán las características y calidad de los “Servicios y Facilidades” ofrecidos por los hoteles de la competencia para identificar oportunidades de mejora y ventajas competitivas para Pambil Hotel.

Figura 79

Servicios y facilidades



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Al analizar la variable de Servicios y Facilidades en la Tabla 30 y Figura 79, de los hoteles evaluados, se puede observar que Mashpi Lodge y Pambil Hotel (P) obtuvieron las calificaciones más altas, con puntuaciones de 3.6 y 3.9 respectivamente. En contraste, Samawa y Kapari obtuvieron las calificaciones más bajas, con puntuaciones de 2.9 y 2.7, respectivamente.

En cuanto a los servicios y facilidades específicos, se puede observar que el aparcamiento, el wifi gratis y la recepción 24 horas fueron los servicios más comunes y mejor calificados, con una puntuación promedio de 5. Los servicios de ciclismo,

kayaking, rafting, tour a las aldeas Tsáchilas, day hikes y sky bike fueron los menos comunes y obtuvieron una puntuación promedio de 1.

En general, podemos concluir que los hoteles que ofrecen una amplia variedad de servicios y facilidades tienen más probabilidades de atraer a los huéspedes y ofrecer una experiencia más completa. Además, los servicios más comunes como el aparcamiento, el wifi y la recepción 24 horas son valorados positivamente por los huéspedes. Sin embargo, también es importante tener en cuenta que los servicios específicos pueden ser importantes para diferentes tipos de huéspedes y sus preferencias.

4.9.8. Promoción

La promoción es una variable esencial en la industria hotelera, ya que es un factor determinante en la atracción y retención de clientes. En el presente análisis, se evaluará la efectividad de las estrategias promocionales de los hoteles de la competencia en Pambil.

Tabla 31

Análisis competitivo – promoción-

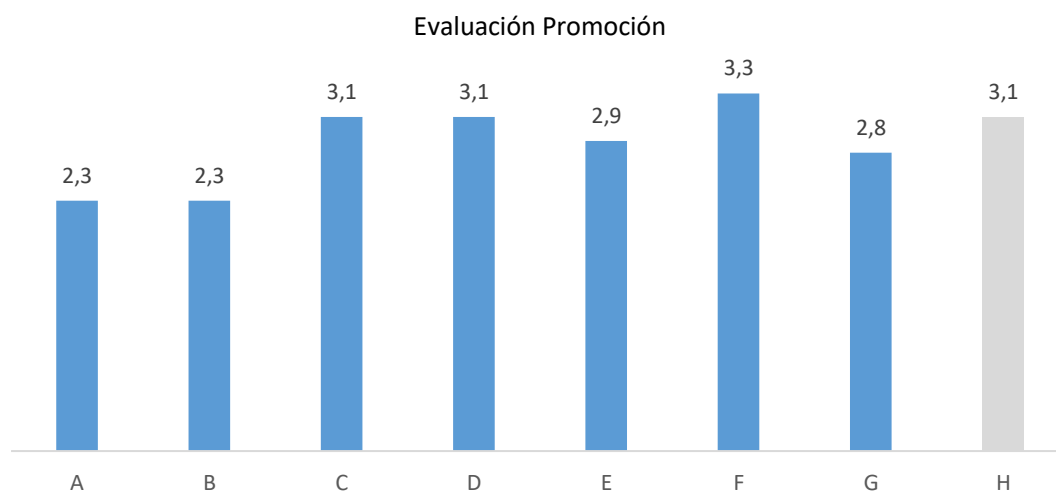
Análisis Competitivo Promoción								
Promoción/ Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Instagram	5	5	5	5	5	5	5	5
Facebook	5	5	5	5	5	5	5	5
Página Web	2	3	5	4	4	5	5	5
YouTube	3	3	4	4	4	5	3	5
Revistas	1	1	4	4	3	3	2	2
Prensa Escrita	1	1	2	2	2	2	1	2
Radio	1	1	1	2	1	1	2	2
Tv	2	1	1	1	1	3	1	1
Volantes	1	1	1	1	1	1	1	1
Calificación Final	2,3	2,3	3,1	3,1	2,9	3,3	2,8	3,1

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Las promociones pueden ser realizadas a través de diversos canales, tales como medios tradicionales (televisión, radio, prensa) y digitales (redes sociales, sitios web, correo electrónico). La elección de los canales y la estrategia promocional adecuada dependerá del público objetivo, el tipo de servicio ofrecido y los objetivos de marketing de cada hotel. Además, es importante considerar la frecuencia y duración de las promociones, ya que su efectividad puede disminuir si se realizan con demasiada frecuencia o durante largos periodos de tiempo. El análisis de la variable de “Promoción” permitirá identificar las estrategias más efectivas y ofrecer recomendaciones para mejorar la promoción de los servicios del hotel. (Kotler & Bowen, 2011)

Figura 80

Evaluación promoción



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tras el análisis de mercado, en la Tabla 31 y Figura 80, se ha determinado que las formas de promoción más efectivas son Instagram, Facebook y la página web. YouTube es menos efectivo que las anteriores. Las formas menos efectivas son revistas, prensa escrita, radio, televisión y volantes. En resumen, Instagram, Facebook y la página web son las más efectivas, mientras que la radio, televisión y volantes podrían no serlo tanto.

A pesar de que Samawa y Kasadasa se promocionan de la misma manera, sus calificaciones son inferiores a las de Kashama, Zaracay, Mashpi Lodge y Pambil Hotel

(P). Esto sugiere que, aunque estén presentes en las mismas formas de promoción, no están logrando el mismo impacto y efectividad que los otros hoteles.

La efectividad de las formas de promoción también depende del público al que se dirigen los hoteles. Es necesario realizar un análisis más detallado para comprender cómo cada forma de promoción afecta al público objetivo y cómo mejorar para maximizar el impacto y efectividad.

4.9.9. Participación OTA

La Participación de Agencias de Viaje en Línea (OTA) es una variable importante en la industria hotelera, ya que estas agencias tienen una amplia base de datos de clientes y una fuerte presencia en línea.

Tabla 32

Análisis competitivo – participación OTAS

Análisis Competitivo - Participación OTAS

Participación OTAS/ Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Trip Advisor	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Booking	5,0	5,0	5,0	5,0	1,0	5,0	5,0	5,0
Trivago	1	5	5	5	1	5	5	5
Expedia	1	1	5	1	1	5	5	5
Calificación	3,00	4,00	5,00	4,00	2,00	5,00	5,00	5,00

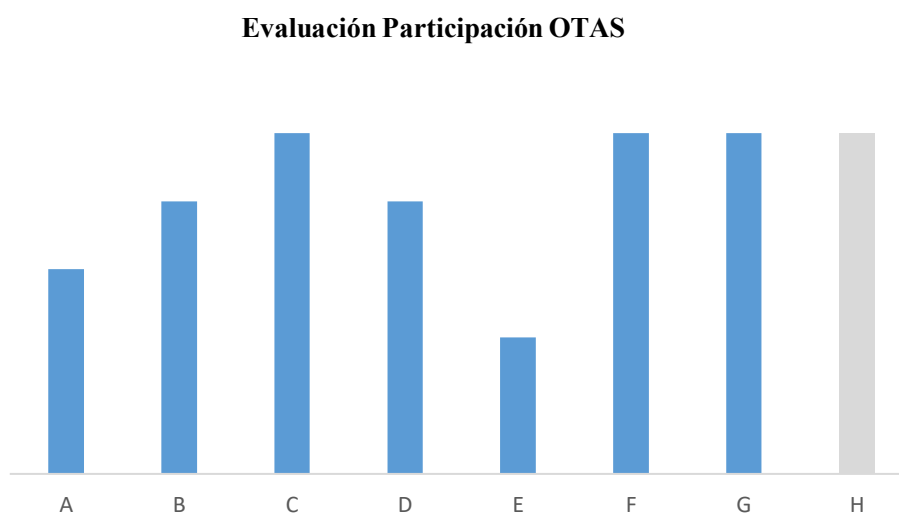
Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

La presencia en OTA puede ayudar a un hotel a aumentar su visibilidad y alcance, lo que puede resultar en un mayor número de reservas y, por lo tanto, en un aumento en los ingresos. En este análisis se examinará la “Participación de OTA” de los hoteles de la competencia en Pambil, identificando las agencias en línea más

utilizadas y su nivel de presencia en cada hotel. Este análisis ayudará a determinar la efectividad de la presencia en OTA de cada hotel y proporcionará información valiosa para el desarrollo de estrategias de marketing y distribución de habitaciones.

Figura 81

Evaluación participación OTAS



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

La Tabla 18 y Figura 28 muestran que todos los proyectos tienen alta participación y una calificación perfecta de 5 en Trip Advisor y la mayoría también en Booking, excepto Gran SD con una calificación de 1.

En Trivago, Kashama, Zaracay, Mashpi Lodge, Kapari y Pambil Hotel (P) tienen alta participación con una calificación perfecta de 5, mientras que Samawa y Gran SD tienen una calificación de 1.

En Expedia, sólo Kashama, Mashpi Lodge, Kapari y Pambil Hotel (P) tienen alta participación con una calificación perfecta de 5, mientras que los otros tienen una calificación de 1.

En resumen, la mayoría de los proyectos son populares en las OTAs y pueden atraer a muchos clientes. Sin embargo, la baja participación en algunas OTAs puede indicar una oportunidad para aumentar su presencia y alcanzar a una audiencia más amplia.

Tabla 33*Análisis competitivo – calificación OTAS*

Análisis Competitivo - Calificación OTAS								
Trip Advisor/Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Ubicación	1,5	3,5	4,5	4,5	3,5	5	4,5	5
Limpieza	1,5	3,5	4	3,5	3,5	5	5	5
Servicio	1,5	3,5	4	3,5	4	5	5	5
Relación calidad-precio	1,5	3,5	3,5	3,5	3,5	4,5	4	4
Calificación	1,5	3,5	4,0	3,8	3,6	4,9	4,6	4,8
Booking/Proyectos	A	B	C	D	E	F	G	H
Instalación y Servicio	3,8	4,25	3,9	3,9	1,5	4,95	4,5	4
Limpieza	3,85	4,25	4,05	4,1	1,5	4,9	4,45	5
Confort	3,9	4,25	4,1	4,15	1,5	5	4,25	4,5
Personal del alojamiento	4,3	4,45	3,85	4,15	1,5	4,95	4,55	4
Calidad / Precio	3,9	4,35	3,3	3,85	1,5	4,45	4,25	5
Ubicación	4,25	4,2	4,35	4,5	1,5	4,85	4,55	4,25
Wifi-Gratis	4,25	3,8	2,5	3,9	1,5	5	2,5	5
Calificación	4,0	4,2	3,7	4,1	1,5	4,9	4,2	4,5
Calificación Final	2,8	3,9	3,9	3,9	2,6	4,9	4,4	4,6

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

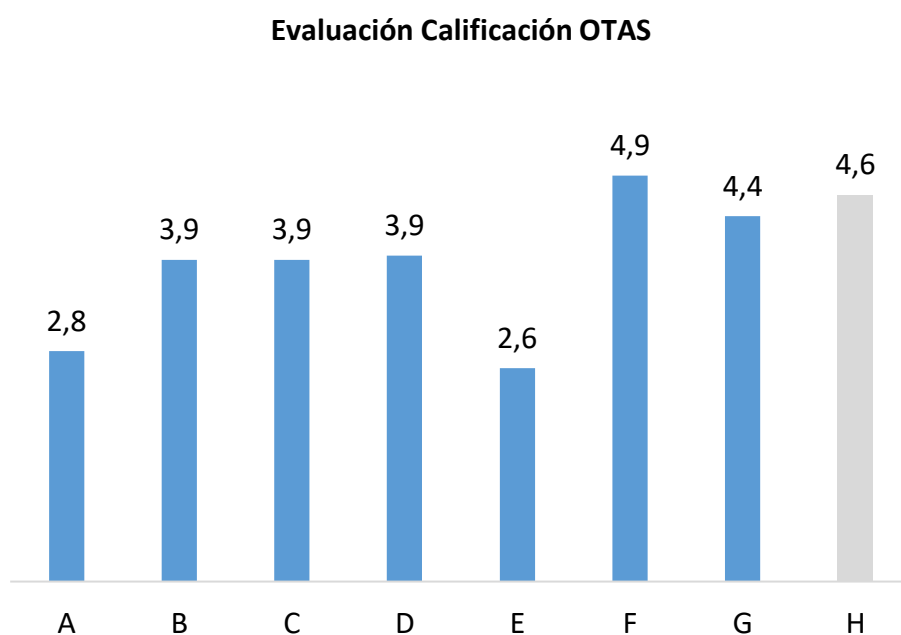
El análisis competitivo de las calificaciones de OTAS, expresado en la Tabla 33 y Figura 82, reveló que los hoteles de la región recibieron calificaciones mixtas en diferentes categorías. Según Trip Advisor y Booking, Mashpi Lodge y Pambil Hotel

obtuvieron las calificaciones más altas en general, mientras que Gran SD tuvo la calificación más baja.

En cuanto a las categorías individuales, la mayoría de los hoteles recibieron las calificaciones más altas en ubicación, limpieza y servicio, mientras que la relación calidad-precio fue el punto débil en muchos de ellos. Además, la categoría de Wifi gratis obtuvo la calificación más baja.

Figura 82

Evaluación calificación OTAS



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

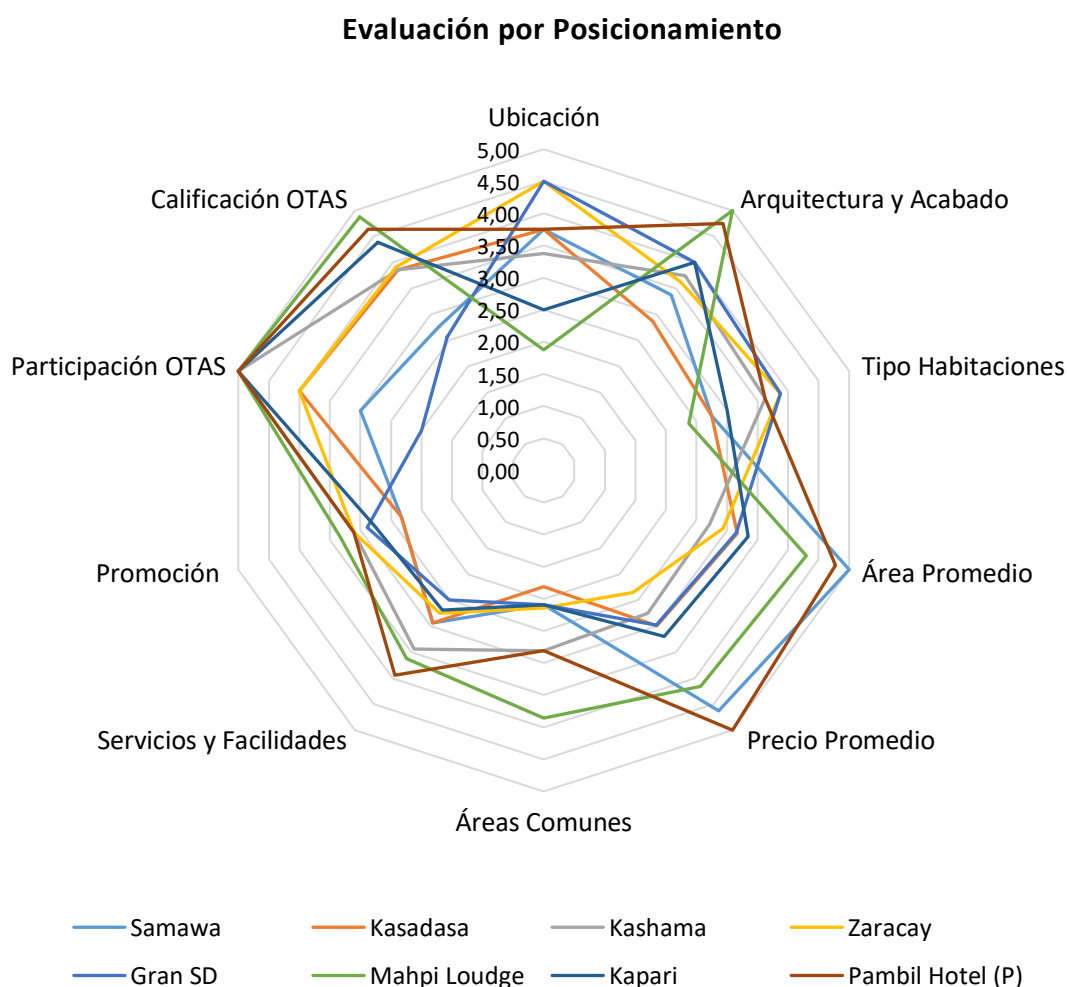
Analizar las calificaciones de OTAs puede proporcionarnos una visión general útil de la percepción del cliente y ayudar a los hoteles a identificar áreas de mejora para aumentar la satisfacción del cliente y la calificación general en línea.

4.9.10. Posicionamiento

El análisis de posicionamiento según todas las variables es una herramienta útil para comprender la posición de cada hotel en comparación con los demás en la región. Al evaluar factores como ubicación, arquitectura, tipo de habitaciones, área promedio, precio promedio, áreas comunes, servicios y facilidades, promoción, participación en OTAs y calificaciones de OTAs, se puede determinar cuáles son los puntos fuertes y débiles de cada hotel. Esto puede ayudar a los hoteles a identificar áreas de mejora y oportunidades para competir de manera efectiva en el mercado.

Figura 83

Evaluación de posicionamiento



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

El análisis de posicionamiento que se muestra en la Figura 83 establece que el hotel Zaracay y el Gran SD tienen la mejor ubicación, mientras que el Mashpi Lodge

tiene la peor. En arquitectura y acabado, el Mashpi Lodge obtiene la puntuación más alta, y el Kasadasa la más baja. En cuanto a las habitaciones, el Gran SD y el Kashama tienen las mejores puntuaciones, mientras que el Samawa y el Mashpi Lodge tienen las más bajas.

Tabla 34

Matriz de posicionamiento

Ponderación	FACTOR	Samawa	Kasadasa	Kashama	Zaracay	Gran SD	Mashpi Loudge	Kapari	Pambil Hotel (P)
15%	Ubicación	0,56	0,56	0,51	0,68	0,68	0,28	0,38	0,56
20%	Arquitectura y Acabado	0,68	0,58	0,75	0,73	0,80	1,00	0,80	0,95
15%	Tipo Habitaciones	0,41	0,41	0,54	0,58	0,58	0,36	0,45	0,54
8%	Área Promedio	0,40	0,25	0,22	0,23	0,25	0,34	0,27	0,38
10%	Precio Promedio	0,46	0,30	0,28	0,24	0,30	0,42	0,32	0,50
8%	Áreas Comunes	0,17	0,14	0,22	0,17	0,17	0,31	0,17	0,22
12%	Servicios y Facilidades	0,35	0,35	0,41	0,33	0,30	0,44	0,32	0,47
4%	Promoción	0,09	0,09	0,12	0,12	0,12	0,13	0,11	0,12
4%	Participación OTAS	0,12	0,16	0,20	0,16	0,08	0,20	0,20	0,20
4%	Calificación OTAS	0,11	0,15	0,15	0,16	0,10	0,19	0,18	0,19
100%	Calificación Final	3,36	3,01	3,41	3,39	3,37	3,67	3,19	4,15

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Como podemos desprender de la Tabla 34 y de la Figura 84, el puntaje más alto obtenido fue por el Hotel Pambil (P) con una calificación final de 4.15, seguido por Mashpi Lodge con 3.67, mientras que el puntaje más bajo fue para Kasadasa con una calificación final de 3.01.

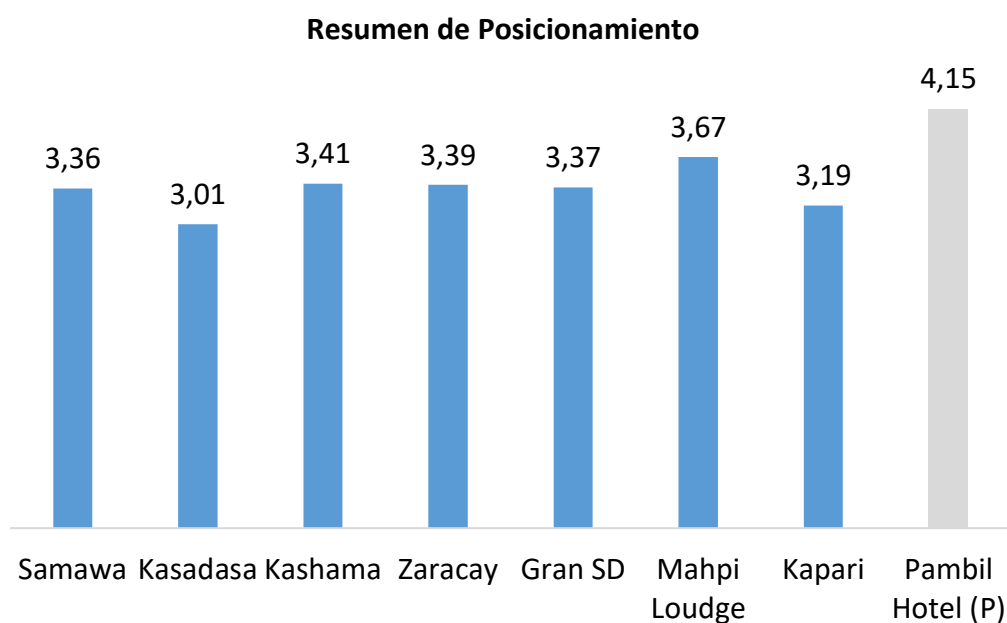
La ubicación y la arquitectura y acabados son dos factores importantes en la evaluación, cada uno con una ponderación del 15% y 20% respectivamente. En términos de ubicación, Zaracay y Gran SD obtuvieron los puntajes más altos, mientras que en cuanto a arquitectura y acabados, el Hotel Pambil (P) fue el mejor calificado.

El tipo de habitaciones también es un factor importante, con una ponderación del 15%. El Kashama y el Zaracay recibieron la mejor puntuación en esta categoría.

El precio promedio también es una consideración importante en la evaluación, con una ponderación del 10%. El Hotel Pambil (P) y el Samawa obtuvieron los puntajes más altos en esta categoría.

Figura 84

Resumen de posicionamiento



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Las áreas comunes y los servicios y facilidades son dos factores adicionales para considerar en la evaluación. El Mashpi Lodge recibió la mejor calificación en cuanto a áreas comunes, mientras que Kasadasa, Samawa, Zaracay y Kapari son las más bajas en el rango de 0,14 y 0,17.

Por último, la participación y calificación en OTAs (Online Travel Agencies) también se consideran en la evaluación, aunque solo con una ponderación del 4%. El Hotel Pambil (P) obtuvo la mejor calificación en ambas categorías.

Cada uno de estos factores tiene un peso específico, lo que significa que algunos son más importantes que otros. Por ejemplo, la ubicación y la arquitectura y acabados son factores clave para el posicionamiento, con un peso del 15% y el 20%, respectivamente. El tipo de habitaciones, el área promedio y el precio promedio también tienen un peso importante, mientras que las áreas comunes y la promoción tienen un peso menor.

Por otro lado, la participación en OTAs y la calificación en OTAs también son importantes para el posicionamiento, pero tienen un peso menor que otros factores. Sin embargo, una buena calificación en OTAs puede influir significativamente en la decisión de los clientes de reservar en un hotel en particular.

La calificación final es una combinación de todos estos factores y proporciona una evaluación global del posicionamiento del hotel en comparación con sus competidores. Es importante tener en cuenta que estos factores pueden variar según la ubicación del hotel y los deseos y necesidades de los clientes, por lo que es necesario ajustar la evaluación en consecuencia.

A continuación, se presentan las conclusiones y recomendaciones de un estudio de mercado sobre el Hotel Pambil en Santo Domingo de los Tsáchilas y la región del Trópico Húmedo.

4.10. Conclusiones

4.10.1. Oferta

En cuanto a la oferta hotelera, se puede observar una tendencia a la estabilidad durante los últimos años en Santo Domingo de los Tsáchilas. El número de hoteles se ha mantenido en 18 desde el año 2018, sin embargo, en 2016 había 29 hoteles, lo que representa una disminución significativa. Aunque la oferta de hoteles no ha crecido, se ha mantenido constante, lo que puede indicar una consolidación de los hoteles existentes. Además, la disminución en la cantidad de hoteles puede deberse a una mayor inversión en hoteles de mayor calidad, lo que se reflejaría un

aumento en la cantidad de habitaciones disponibles. A partir del 2018, el número de habitaciones en los hoteles de Santo Domingo de los Tsáchilas se ha mantenido constante en alrededor de 2450, lo que sugiere que los hoteles existentes han estado trabajando para mantener su capacidad y mejorar la calidad de sus servicios. Esto puede ser una buena señal para los posibles inversionistas que estén interesados en el mercado hotelero de la ciudad, ya que parece haber una oportunidad para competir con los hoteles existentes mediante la oferta de servicios de alta calidad y una mayor capacidad de alojamiento.

La mayoría de los alojamientos son hostales, con un total de 37 establecimientos que tienen menos de 20 habitaciones. Los hoteles, por otro lado, se distribuyen de manera más uniforme entre las diferentes categorías de habitaciones, con una mayor presencia en la categoría de más de 50 habitaciones. En cuanto a las hosterías, solo hay 8 en total en el cantón y ninguna de ellas cuenta con más de 50 habitaciones.

Aunque la región cuenta con una variedad de alojamientos, la mayoría se encuentra en las categorías de "hostal" y "1 estrella", lo que sugiere que existe una brecha en la oferta de servicios de mayor calidad y comodidades más exclusivas para los turistas exigentes. Esto apunta a que la oferta de alojamiento en Santo Domingo de los Tsáchilas está enfocada principalmente en alojamientos económicos y de baja categoría. Sin embargo, la presencia de algunos alojamientos de mayor categoría, como hoteles de tres y cuatro estrellas, indica que existe también una demanda para alojamientos de mayor calidad en la ciudad.

En este contexto, Pambil Hotel podría enfocar su estrategia en atender esta demanda insatisfecha, ofreciendo un alojamiento de alta calidad y servicios adicionales para los turistas que buscan un lugar más exclusivo para su estadía, así mismo podría aprovechar esta oportunidad para atraer a turistas que buscan una experiencia de alojamiento más lujosa y personalizada, ofreciendo servicios exclusivos como gastronomía gourmet, actividades de aventura personalizadas, spa y bienestar.

Es importante destacar que Santo Domingo de los Tsáchilas es una región en crecimiento y desarrollo, por lo que también existe una demanda insatisfecha en el mercado de viajeros de negocios que buscan servicios de alojamiento de alta calidad y comodidades modernas. Pambil Hotel podría aprovechar esta oportunidad para

atraer a este tipo de cliente y consolidarse como una opción de alojamiento preferida en la ciudad.

En definitiva, la estrategia de Pambil Hotel debería enfocarse en ofrecer un alojamiento de alta calidad y servicios adicionales que satisfagan las necesidades de los turistas más exigentes y de los viajeros de negocios. Al hacerlo, el hotel podría posicionarse como una opción única y exclusiva en el mercado hotelero de Santo Domingo de los Tsáchilas, lo que podría resultar en un mayor número de huéspedes y una mayor rentabilidad para el negocio.

4.10.2. Demanda

En relación con la demanda turística, Santo Domingo de los Tsáchilas atrae mayoritariamente a turistas nacionales que proceden de la Sierra ecuatoriana y que tienen un nivel socioeconómico medio o bajo. La estacionalidad del turismo en Santo Domingo es clara, concentrándose en los meses de febrero, mayo, noviembre y enero, impulsada por feriados nacionales como el Carnaval, la Batalla del Pichincha, Semana Santa, Día de Difuntos y Año Nuevo, respectivamente.

Pambil Hotel podría aprovechar esta estacionalidad para ofrecer paquetes promocionales y descuentos durante los feriados nacionales, con el objetivo de atraer a turistas que buscan alojamiento en la ciudad durante estas épocas. Además, podría ofrecer paquetes especiales para turistas de negocios, aprovechando la demanda que existe en la ciudad para este tipo de turismo.

El perfil del turista que visita Santo Domingo de los Tsáchilas se puede describir como un turista nacional de nivel socioeconómico medio-bajo que visita la ciudad principalmente durante los feriados nacionales de la temporada alta y que utiliza este destino como punto de partida para explorar otros lugares de la región. Además, existe un perfil de turista de negocios que busca principalmente alojamiento cómodo y seguro, y lugares adecuados para reuniones y eventos de trabajo.

Pambil Hotel podría enfocar su oferta de alojamiento en atraer a estos dos perfiles de turistas, ofreciendo servicios y comodidades que satisfagan sus necesidades específicas. En el caso de los turistas de negocios, podría ofrecer salas de reuniones y eventos, así como servicios de catering y transporte, para convertirse en una opción atractiva para este tipo de turismo. Por otro lado, para atraer a turistas nacionales de nivel socioeconómico bajo, podría enfocarse en ofrecer una tarifa

promedio más asequible, manteniendo la calidad del servicio y las comodidades ofrecidas.

Sin embargo, Pambil Hotel podría aprovechar la tendencia al alza en la tarifa promedio de alojamiento en Santo Domingo de los Tsáchilas para mejorar su oferta de alojamiento y atraer a turistas con mayor capacidad económica. Además, podría enfocar su estrategia de marketing en destacar las mejoras realizadas y posicionarse como un alojamiento de alta calidad en la ciudad. Asimismo, podría aprovechar la estacionalidad del turismo en la ciudad para ofrecer paquetes promocionales y descuentos durante los feriados nacionales, y enfocar su oferta de alojamiento en atraer a los perfiles de turistas que visitan la ciudad con mayor frecuencia, como los turistas nacionales de nivel socioeconómico bajo y los turistas de negocios.

Además de lo anterior, Pambil Hotel podría mejorar su presencia en línea y en redes sociales para llegar a un público más amplio y mejorar la percepción de su marca en el mercado. Podría crear perfiles atractivos en redes sociales, ofrecer información actualizada y útil sobre la ciudad y la región, y responder rápidamente a las consultas y solicitudes de los clientes potenciales. Asimismo, podría invertir en publicidad en línea y en motores de búsqueda para aumentar la visibilidad de su hotel y atraer a más clientes.

En cuanto a la oferta de servicios, Pambil Hotel podría ofrecer servicios adicionales para complementar la experiencia de sus huéspedes, como actividades turísticas, visitas guiadas o excursiones a lugares cercanos de interés turístico. Esto podría ayudar a atraer a más turistas y a mejorar la percepción de su hotel en el mercado.

En conclusión, Pambil Hotel podría mejorar su oferta de alojamiento y servicios para atraer a turistas con mayor capacidad económica, aprovechar la estacionalidad del turismo en la ciudad para ofrecer paquetes promocionales y descuentos, y enfocar su oferta de alojamiento en atraer a los perfiles de turistas que visitan la ciudad con mayor frecuencia. Además, podría mejorar su presencia en línea y en redes sociales, y ofrecer servicios adicionales para complementar la experiencia de sus huéspedes. Con estas estrategias, Pambil Hotel podría mejorar su posición en el mercado y aumentar su rentabilidad.

4.10.3. Competencia

En resumen, se evalúan varios factores que influyen en la elección del hotel: ubicación, arquitectura, habitaciones, áreas comunes, servicios y facilidades, y las calificaciones de las OTAs en relación con la competencia del Hotel Pambil en Santo Domingo de los Tsáchilas. Se sugieren mejoras para optimizar su oferta, visibilidad y atraer a sus clientes.

Tabla 35

Conclusiones, Análisis de Mercado

Variable	Conclusión
Ubicación	Pambil Hotel posee una excelente ubicación a la entrada de la ciudad; sin embargo, está a 10 minutos del centro de gestión privada y pública de la ciudad.
Arquitectura y acabado	Pambil Hotel tiene como ventaja una arquitectura de vanguardia, lo que constituye una importante estrategia de marketing porque le permite destacarse frente a la competencia.
Tipo de habitaciones	Pambil Hotel tiene una puntuación media. Se podría mejorar la oferta de habitaciones, considerando la posibilidad de agregar habitaciones de diferentes tipos.
Área promedio	Las habitaciones del Hotel Pambil tienen una puntuación alta en esta variable. Se podría optimizar el uso del espacio con más amenidades o servicios.
Precio promedio	Considerar ofrecer precios más competitivos para mejorar la accesibilidad y la percepción del valor. Mejorar la calidad y variedad de los servicios y facilidades ofrecidos para compensar un precio más alto.
Áreas comunes	Mejorar y ampliar las áreas comunes del hotel para que sean un lugar de reunión y socialización para los clientes, además de integrar espacios lúdicos y culturales.
Servicios y facilidades	El Hotel Pambil tiene una buena calificación, pero para mejorar la satisfacción del cliente es necesario ofrecer más servicios y facilidades, mejorar la calidad de los ya existentes y capacitar al

personal en la atención al cliente. De esta manera, se garantiza una experiencia de alta calidad y se fomenta la fidelización de los clientes.

Promoción	Establecer una estrategia de promoción efectiva que resalte los puntos fuertes del hotel, su ubicación, las instalaciones y los servicios que ofrece. Asimismo, se debe establecer una estrategia de marketing integral que incluya publicidad en línea y fuera de línea, relaciones públicas y redes sociales.
Participación en OTAs	Tener presencia y participación en la mayoría de las OTAs para aumentar el alcance y la visibilidad del hotel.
Calificaciones de OTAs	Mejorar la calidad y experiencia que se ofrece en el hotel para obtener mejores calificaciones en las plataformas de OTAs.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

4.11. Recomendaciones

La evaluación de la competencia es vital para el éxito de cualquier negocio, especialmente en la industria hotelera. En este capítulo se han analizado los factores que influyen en la elección del cliente de un hotel, como son la ubicación, la arquitectura, el tipo de habitaciones, las áreas comunes, los servicios y las facilidades, así como las calificaciones de las OTAs. Se sugieren mejoras tras la comparación con la competencia, a pesar de que se partió de algunas premisas favorables, como la excelente arquitectura del hotel, servicios y facilidades de calidad y una presencia acertada en los medios y canales de comunicación.

Se recomienda establecer una estrategia de marketing que destaque la ubicación del hotel, por ejemplo, promoviendo las atracciones turísticas cercanas y mejorando la accesibilidad del transporte público en la zona. El hotel podría considerar mejorar su cercanía a atracciones turísticas y restaurantes populares. Además se podría mejorar la señalización y la orientación en la zona para garantizar que los clientes puedan encontrar fácilmente el hotel.

Para mejorar la oferta del Hotel Pambil, se pueden considerar diferentes opciones para satisfacer las necesidades de los huéspedes. Una posibilidad sería

agregar habitaciones de diferentes tipos y amenidades, como habitaciones simples o familiares, y ofrecer paquetes especiales que incluyan servicios adicionales, como masajes o cenas temáticas. Además, se sugiere mejorar la calidad y variedad de los servicios que se ofrecen, como, por ejemplo, la calidad del servicio de limpieza y la variedad de opciones en el menú del restaurante. También es importante capacitar al personal en atención al cliente para que los huéspedes se sientan bienvenidos y tengan una experiencia satisfactoria.

Otra opción para mejorar la experiencia de los huéspedes sería ampliar y mejorar las áreas comunes del hotel, incluyendo espacios lúdicos y culturales. Por ejemplo, se pueden agregar áreas de juegos para niños y adultos, como una sala de juegos o un cine, recorridos en los senderos con diferentes temáticas. Además, se puede considerar la opción de establecer alianzas con organizaciones culturales locales para ofrecer eventos y actividades culturales únicas para los huéspedes.

Para maximizar la visibilidad y atraer a nuevos clientes, se sugiere establecer una estrategia de promoción efectiva y un marketing integral. Esto podría incluir publicidad en línea y fuera de línea, relaciones públicas y redes sociales. También se sugiere tener una presencia en la mayoría de las OTAs para aumentar la visibilidad del hotel y obtener mejores calificaciones.

5. ANÁLISIS ARQUITECTÓNICO

5.1. Introducción

El análisis arquitectónico desempeña un papel importante, ya que a partir de este se observan las complejidades y matices de una edificación, de los cuales se obtienen los mejores resultados en términos de diseño, funcionalidad y costos.

Este análisis se desarrolla a partir de los resultados del capítulo correspondiente al análisis de mercado, los cuales se utilizan para definir cada uno de los espacios dirigidos a los clientes potenciales. Es importante considerar todas las normativas y regulaciones del terreno para lograr un producto y/o servicio terminado dentro de sus límites, con el objetivo de alcanzar una máxima optimización de los espacios y rentabilidad.

5.2. Objetivos

5.2.1. *Objetivo General*

Evaluar el producto arquitectónico Pambil Hotel de acuerdo a sus características de diseño, espacios con el cumplimiento de normativas y regulaciones.

5.2.2. *Objetivos Específicos*

- Identificar los coeficientes de ocupación de suelo COS del proyecto en porcentajes.
- Verificar el cumplimiento de las normativas y regulaciones locales y nacionales.
- Determinar las características del proyecto tales como sistema constructivo, acabados e ingenierías.
- Determinar el programa de necesidades.
- Determinar la tipología y capacidad de las habitaciones a ofertar.
- Identificar los tipos de áreas del proyecto.
- Identificar la arquitectura de la zona.
- Señalar el factor diferenciador del proyecto.

5.3. Metodología

Para una correcta toma de decisiones, el desarrollo del presente capítulo lleva una metodología en la que se inicia con una recopilación de datos para evaluar las

propuestas presentadas en el proyecto, y así verificar su cumplimiento con las normativas. Finalmente, se obtendrán conclusiones de las que se tomarán decisiones para mejorar la eficiencia del diseño arquitectónico.

5.4. Ordenanzas y Regulaciones

5.4.1. Regulaciones Municipales

Según el código municipal de Santo Domingo, se clasificaron las zonas a las que pertenece el terreno. En la Tabla 36 se describen las regulaciones con los códigos R2003 y CAM2006, con usos similares pero diferentes coeficientes de uso del suelo. El proyecto, al estar ubicado en un área de terreno grande, no tiene problemas con las dimensiones mínimas del terreno. Además, la forma irregular de los terrenos circundantes y la falta de asentamientos en la zona contribuyen a la falta de una arquitectura zonal definida. Sin embargo, las edificaciones en la zona siguen los retiros correspondientes establecidos por las regulaciones. A continuación, se muestra un resumen del informe de regulación para las dos zonas a las que pertenece el proyecto.

Tabla 36

Regulación CAM 2003 para cuerpos de terreno en Santo Domingo

CÓDIGO	R2003
Uso principal	Residencial densidad alta.
Uso compatible	Residencial densidad media; Industrial Impacto bajo; Comercial y servicios Barrio y Centralidad; Equipamiento Barrio y Centralidad.
Uso condicionado	Residencial densidad baja; Comercial y servicios Ciudad; Equipamiento Ciudad; (Comercial y servicios Centralidad Mecánicas y afines.
Uso incompatible	Comercio y Servicio Ciudad-centros de diversión-A. Ferias permanentes o similares; Todos los demás usos no enunciados en esta tabla.
Lote mínimo	200 m ²
Altura	3 pisos

Frente mínimo	10m
Retiro frontal	0m
Retiro lateral 1	0m
Retiro lateral 2	0m
Retiro posterior	3m
COS planta baja	85 %
COS total	255 %
Densidad	281 hab/Ha
Nota	Zonas en proceso de consolidación

Nota. Adaptado de (GAD Municipal de Santo Domingo & Ministerio de Turismo del Ecuador, 2021). Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 37

Regulación CAM 2006 para cuerpos de terreno en Santo Domingo.

CÓDIGO	CAM2006
Uso principal	Corredor actividades múltiples: Residencial densidad alta; Comercial y servicios; Centralidad y Ciudad; Equipamiento Centralidad y Ciudad.
Uso compatible	Residencial densidad media; Industrial Impacto bajo; Comercial y servicios Barrio; Equipamiento Barrio.
Uso condicionado	Residencial densidad baja
Uso incompatible	Todos los demás usos no enunciados en esta tabla.
Lote mínimo	200 m ²
Altura	6 pisos
Frente mínimo	10m
Retiro frontal	0m
Retiro lateral 1	0m
Retiro lateral 2	0m
Retiro posterior	3m
COS planta baja	85%
COS total	510%

Densidad	469 hab/Ha
Nota	Zonas consolidadas sobre vías arteriales

Nota. Adaptado de (GAD Municipal de Santo Domingo & Ministerio de Turismo del Ecuador, 2021). Elaborado por Raúl Carpio.

5.4.2. Reglamento para alojamientos turísticos

De acuerdo con la clasificación para establecimientos de alojamiento turístico, las categorías para establecimientos tipo hotel y Hostería son de 2 a 5 estrellas, donde 5 es la categoría más alta. A partir de esta clasificación es posible el dimensionamiento de la infraestructura además de los servicios a ofrecer. Es importante saber que el mínimo de habitaciones requeridas es de 5.

Considerando la dirección del proyecto, se detallan a continuación en la Tabla 38 los requisitos por categoría que debe cumplir el proyecto para brindar el servicio correspondiente a la categoría a la que apunta. Se prevé que se encuentre en una categoría base de 3 a 4 estrellas.

Tabla 38

Requerimientos por Categoría de Alojamiento Turístico.

Requerimientos por categoría				
Nro.	Requisitos	Estrellas		
		5	4	3
Instalaciones Generales				
1	Servicio de estacionamiento temporal para vehículos frente al establecimiento	x	x	-
	Estacionamiento propio o contratado, dentro o fuera de las instalaciones del establecimiento	20%	15%	10%
2	Cambiador de pañales de bebé en cuartos de baño y aseo ubicados en áreas comunes	x	x	-
3	Contar con áreas de uso exclusivo para el personal (comedor, casilleros y cuartos de baño y aseo)	x	x	x

	Contar con áreas de uso exclusivo para el personal (Áreas administrativa, vestidores y duchas)	x	x	-
Instalaciones				
	Generador de emergencia para suministro general de energía eléctrica para todo el establecimiento.	x	x	-
4	Generador de emergencia para servicios comunales básicos: ascensores, salidas de emergencia, pasillos, áreas comunes.	-	-	x
	Agua caliente en lavabos de cuartos de baño y aseo en áreas comunes con grifería con sistema temporizado.	x	-	-
5	Agua caliente en lavabos de cuartos de baño y aseo en áreas comunes. 24 horas	x	x	-
	Agua caliente en lavabos de cuartos de baño y aseo en áreas comunes. Centralizada	x	x	x
6	Acondicionamiento térmico áreas de uso común: enfriamiento o calefacción artificial y/o natural.	x	x	x
Accesos				
7	Una entrada principal de clientes al área de recepción y otra de servicio	x	x	x
Área de Clientes				
General				
	Centro de negocios con servicio de internet 12 horas	-	x	-
8	Centro de negocios con servicio de internet 16 horas	x	-	-
Vestíbulo				
	Recepción (con mobiliario), Conserjería y salas	x	x	x
9	Recepción con facilidades necesarias para prestar atención a personas con discapacidad	x	x	-
Habitaciones				
10	Contar con habitaciones para personas con discapacidad según las especificaciones de la autoridad competente ubicadas de preferencia en la planta baja del establecimiento	2%	2%	2%

11	Habitaciones con cuarto de baño y aseo privado	x	x	x
Instalaciones				
12	Acondicionamiento térmico en cada habitación, mediante: Sistema de enfriamiento o ventilación mecánica y/o natural o calefacción mecánica y/o natural.	x	x	x
13	Habitaciones insonorizadas, para los nuevos establecimientos.	x	x	x
14	Internet en todas las habitaciones	x	x	-
15	Televisión ubicada en mueble o soporte con acceso a canales nacionales e internacionales, con televisión por cable o televisión satelital.	x	x	-
	Televisión ubicada en mueble o soporte con acceso a canales nacionales	-	-	x
	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado.	x	x	x
16	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado. (Centralizada)	x	x	x
	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado. (24 horas)	x	x	x
17	Áreas de aseo con iluminación independiente sobre el lavamanos.	x	x	x
Servicios				
	Servicio telefónico discado directo (interno, nacional e internacional) en cada habitación.	x	x	x
18	Servicio telefónico con atención en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés.	x	x	-
	Servicio telefónico las 24 horas	x	-	-
Mobiliarios				
19	Clóset y/o armario.	x	x	x
20	Escritorio y/o mesa.	x	x	
21	Silla, sillón o sofá.	x	x	x
Enseres				

	Caja de seguridad en habitación.	x	x	-
22	Casilleros de seguridad o caja fuerte en la recepción.	-	-	x
23	Cerradura para puerta de acceso a la habitación.	x	x	x
24	Almohada extra a petición del huésped.	x	x	x
25	Frigobar.	x	x	-
26	Portamaletas	x	x	x
27	Funda de lavandería.	x	x	x
28	Luz de velador o cabecera por plaza.	x	x	x
	Cortina completa y visillo o blackout y visillo. El blackout o la cortina completa pueden ser sustituidos por puerta interior de la ventana.	x	x	-
29	Cortinas o persianas. Pueden sustituirse por puerta interior de la ventana.	-	-	x
	Teléfono en habitación	x	x	x
30	Teléfono en cuarto de baño y aseo	x	-	-
	Espejo sobre el lavamanos	-	-	x
31	Espejo flexible de aumento	x	x	-
32	Secador de cabello	x	x	x
	Juego de toallas por huésped - Cuerpo	x	x	x
33	Juego de toallas por huésped - Manos	x	x	x
	Juego de toallas por huésped - Cara	x	-	-
34	Toalla de piso para salida de tina y/o ducha.	x	x	x
	Amenities de limpieza - Shampoo	x	x	x
35	Amenities de limpieza - Jabón	x	x	x
	Amenities de limpieza - Papel Higiénico	x	x	x

	Amenities de limpieza - Acondicionador	x	x	-
	Amenities de cuidado personal - Crema	x	x	-
36	Amenities de cuidado personal - Pañuelos	x	x	-
	Amenities de cuidado personal - Cotonetes	x	x	-
	Amenities adicionales - Gorro de Baño	x	x	-
	Amenities adicionales - Peinilla	x	x	-
37	Amenities adicionales - Lustrador de Zapatos	x	x	-
	Amenities adicionales - Kit Dental	x	-	-
	Amenities adicionales - Costurero	x	-	-
38	Bata de baño.	x	-	-
39	Zapatillas disponibles en la habitación.	x	-	-
Servicios				
34	Servicio de despertador desde la recepción hacia la habitación.	x	x	x
35	Servicio de lavandería propio o contratado.	x	x	x
36	Servicio de limpieza en seco propio o contratado.	x	x	-
	Servicio de planchado propio o contratado	x	-	-
37	Servicio de planchado propio o contratado y/o plancha a disposición del huésped.	-	x	x
	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación 24 horas	x	-	-
	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación 16 horas	-	x	-
38	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación 12 horas	-	-	x
	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación – carta definida para este servicio en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés	x	x	-

39	Contar (al menos) con personal profesional o certificado en competencias laborales, en las áreas operativas y administrativas del establecimiento.	30%	20%	10%
	Contar (al menos) con personal que hable al menos un idioma extranjero, en las áreas de contacto y relacionamiento directo con el huésped.	25%	15%	10%
40	Personal bilingüe que brinde el servicio de recepción, conserjería o guardianía las 24 horas.	x	x	-
41	Servicio de botones, con atención en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés. 24 horas	x	-	-
	Servicio de botones, con atención en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés. 16 horas	-	x	-
	Todos los establecimientos ubicados en zonas donde no exista red pública de alcantarillado deberán contar con: Sistema de tratamiento de aguas residuales	x	x	-
42	Los nuevos establecimientos, ubicados dentro del territorio nacional deberán contar con un sistema de tratamiento de aguas residuales	x	-	-
	Todos los establecimientos ubicados en zonas donde no exista red pública de alcantarillado deberán contar con: Al menos pozo séptico.	-	-	x
43	Servicio médico para emergencias propio o contratado.	x	x	-
44	Valet parking	x	-	-
45	Servicio de transfer, propio o contratado (puerto o aeropuerto - establecimiento y viceversa).	x	x	-
46	Cuenta con formas de pago que incluya tarjeta de crédito y/o débito, voucher.	x	x	x
Mobiliario				
	Servicio adicional a petición del huésped. Cama Extra	x	x	-
47	Servicio adicional a petición del huésped. Cuna	x	x	x
	Servicio adicional a petición del huésped. Silla de Bebé	x	x	-
Enseres				

48	Silla de ruedas disponible para uso del huésped.	x	x	-
49	Plancha a disposición del huésped	x	x	-
Instalaciones				
50	Circuito cerrado de cámaras de seguridad con capacidad de almacenamiento de al menos 30 días.	x	x	-
Área de Restaurante y bar				
51	Restaurante, bar y cafetería dentro de las instalaciones del establecimiento	x	-	-
	Restaurante y bar dentro de las instalaciones del establecimiento que incluya servicio de cafetería	-	x	-
	Restaurante y/o cafetería dentro de las instalaciones del establecimiento	-	-	x
52	Bar en zona diferenciada del área del restaurante y con instalaciones propias, dentro del establecimiento	x	-	-
Servicio				
53	Restaurante y dentro de las instalaciones del establecimiento con carta en español e inglés	x	-	-
54	Servicio de preparación de dietas especiales y restricciones alimenticias bajo pedido del huésped.	x	x	-
	Servicio de bar dentro del establecimiento.	-	x	x
Ascensores				
	Ascensor(es) para uso de huéspedes. No aplica a establecimientos existentes, ni edificios patrimoniales. Si el establecimiento posee dos o más pisos, incluyendo planta baja.	x	x	-
55	Ascensor(es) para uso de huéspedes. No aplica a establecimientos existentes, ni edificios patrimoniales. Si el establecimiento posee dos o más pisos, incluyendo planta baja.	-	-	x
	Ascensor de servicio. No aplica a establecimientos existentes, ni edificios patrimoniales. Si el establecimiento posee dos o más pisos, incluyendo planta baja.	x	x	-

Nota. Datos obtenidos desde **(Ministerio de Turismo, 2023)**.Elaborado por Raúl Carpio.

5.5. Entorno Construido

5.5.1. Arquitectura de las edificaciones de la zona

El proyecto al encontrarse en una zona de baja densidad poblacional y directamente conectada a las principales vías de acceso se caracteriza por el uso residencial, quintas familiares, alojamientos y comercios turísticos. Por lo que se observa el predominio de las infraestructuras en hormigón armado, aunque algunas de ellas están en combinación con el acero estructural.

Siguiendo la Arquitectura zonal, el diseño del proyecto abarca ambos sistemas de construcción, con un factor diferenciador que se trata de un enfoque mucho más moderno y elegante. Como resultado, se aporta un aspecto visual importante a la zona, además del factor desarrollo, con el cual se espera que se incremente la calidad de los servicios ofertados en la zona.

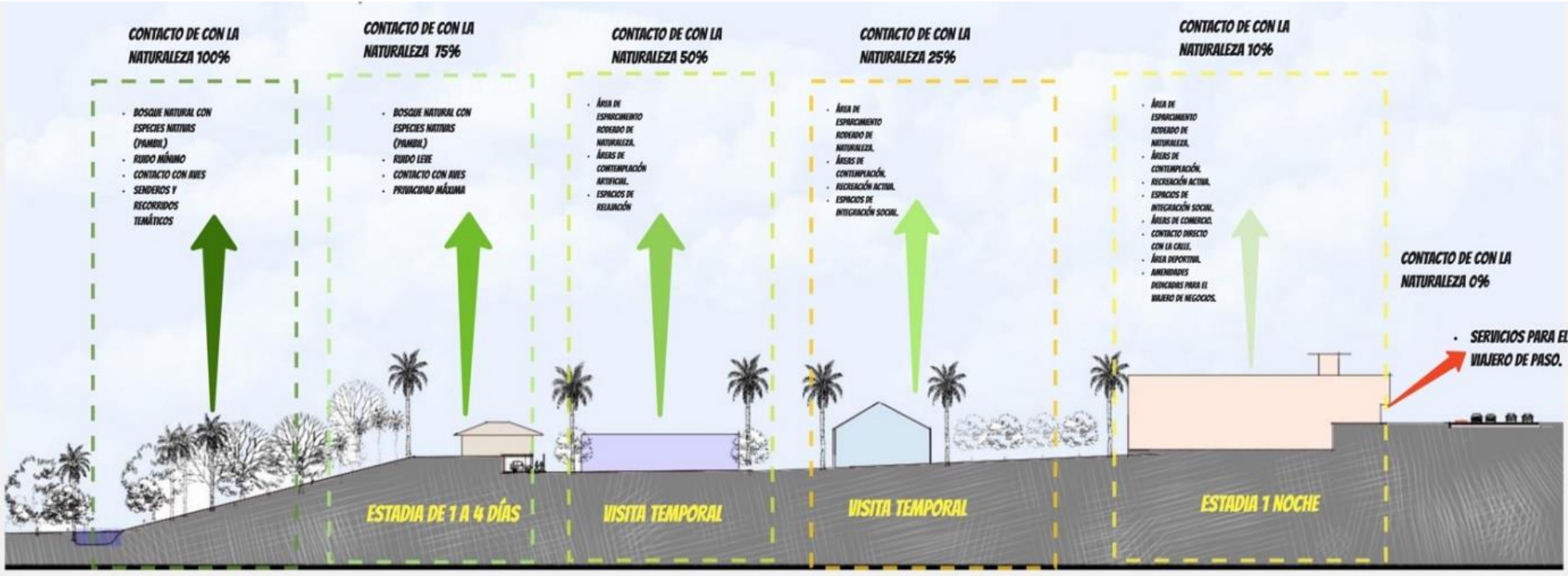
5.6. Proyecto Arquitectónico

5.6.1. Concepto

El concepto de diseño arquitectónico para el Hotel Pambil se basará en la integración de la naturaleza en todas las áreas del hotel y en el grado de temporalidad del visitante, brindando a los huéspedes una experiencia única y en contacto directo con el entorno natural del lugar. En la Figura 85 se ha esquematizado el concepto, donde se indica el núcleo del diseño arquitectónico.

Figura 85

Esquema del Concepto Arquitectónico



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

5.6.2. Criterios de Diseño

- El diseño se centrará en crear un ambiente en el que los huéspedes puedan disfrutar de la belleza del bosque natural circundante y experimentar la tranquilidad que ofrece. Se diseñarán senderos y recorridos temáticos que permitirán a los huéspedes explorar y conectarse con la naturaleza de manera significativa.
- Se prestará especial atención a minimizar el ruido y maximizar la privacidad, para que los huéspedes puedan disfrutar de un ambiente tranquilo y relajante. Se fomentará el contacto con aves y se crearán espacios específicos para observar y disfrutar de la diversidad de especies presentes en el entorno.
- Las áreas comunes del hotel se ampliarán y se diseñarán con la intención de crear espacios de esparcimiento rodeados de naturaleza. Se incluirán áreas de contemplación artificial que ofrecerán vistas panorámicas y permitirán a los huéspedes relajarse y disfrutar del entorno.
- Además, se establecerán alianzas con organizaciones culturales locales para ofrecer eventos y actividades culturales únicas que permitan a los huéspedes sumergirse en la cultura local y enriquecer su experiencia.
- El diseño arquitectónico del Hotel Pambil buscará lograr un equilibrio entre la comodidad y la integración con la naturaleza, brindando a los huéspedes un espacio acogedor y relajante donde puedan disfrutar de una experiencia en contacto directo con la belleza natural que los rodea.

5.6.3. Programa de necesidades

El programa de necesidades del Hotel Pambil se ha desarrollado en base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado, con el objetivo de satisfacer las demandas y expectativas de nuestros clientes potenciales. Este programa define los espacios, servicios, calidad y cantidad que buscamos ofrecer, con especial atención en la comodidad, amplitud y luminosidad de cada área.

Gracias a la extensión del terreno, contamos con la libertad de diseñar espacios amplios y confortables, sin preocuparnos por cumplir dimensiones mínimas impuestas por normativas. Además, nos enfocamos en garantizar una excelente iluminación natural y artificial en toda la edificación, así como servicios tecnológicos que reflejen modernidad, calidad y elegancia.

El programa de necesidades del Pambil Hotel es el punto de partida para crear un ambiente acogedor y satisfactorio, donde nuestros huéspedes puedan disfrutar de una experiencia única en contacto directo con la naturaleza y con servicios de primer nivel. En la Tabla 39 se indican todas las áreas según la zona correspondiente.

Tabla 39

Programa de necesidades Pambil Hotel.

Programa de necesidades			
Zona	Ambiente	Cantidad	Piso
Alojamiento-Comercial	Suite Presidencial con Balcón	1	P2
	Suite Ejecutiva con Balcón	1	P2
	Suite Junior	1	P2
	Habitación Doble con baño Privado	8	P1, P2
	Habitación Triple con baño Privado	2	P1, P2
	Recepción con Casilleros	1	P1
	Local Cafetería	1	P1
	Vestíbulo	1	P1
	Restaurante	1	P. S
	Bar Piscina	1	P. S
	Gimnasio Ed. Alojamiento-Comercial	1	P2
	Sala de Conferencias	1	P2
	Locales Comerciales para usos varios	2	P1
	Local Comercial Tienda de Conveniencia	1	P1
	Piscina Ed. Alojamiento-Comercial	1	P.S.

	Estacionamiento Carga/Descarga	1	P.S.
	Administración con baño Privado	2	P.S, P1
	Cocina Restaurante	1	P.S.
	Bodegas Almacenamiento	2	P.S.
	lavandería	1	P.S.
	Bodega de Limpieza	1	P.S.
	Alojamiento del Personal	1	P.S.
	Servicios varios para Personal	1	P.S.
	Cuarto frio	1	P.S.
	Cuarto Monitoreo	1	P.S.
	Servicios Higiénicos	3	P1, P.S.
Salón de Eventos	Pista de Baile	1	PB
	Área de Descanso (Recepción)	1	PB
	Cocina/Catering	1	PB
	Servicios higiénicos	1	PB
SPA	Recepción	1	PB
	Baño Recepción	1	PB
	Sala de Espera	1	PB
	Tienda de Souvenirs	1	PB
	Área de Masajes con Baño Privado	3	P1
	Vestidores con Casilleros	1	PB
	Sauna con ducha	2	PB
	Salón de Belleza	1	P1
	Gimnasio 2	1	P1
	Baños con Duchas de Mujeres y Hombres	2	P1
	Bar Lounge Piscina	1	PB
	Duchas Exteriores Piscina	1	PB
	Piscina 2	1	PB
Alojamiento de Cabañas	Estacionamiento Privado	6	PB
	Terraza Ajardinada	6	P1
	Área Jacuzzi / Piscina	6	P1
	Habitación con Baño Privado	6	P1

Área Deportiva	Cancha Deportiva	1	Exterior
	Pista de Atletismo	1	Exterior
Área Abierta	Estacionamiento Vehicular	95	Exterior
	Áreas Verdes	1	Exterior
	Área de Patos	1	Exterior
	Acceso	3	Exterior
	Vialidad	1	Exterior
	Bosque Protegido	1	Exterior
	Sendero Ecológico	1	Exterior
	Corredor Cubierto	1	Exterior

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

5.6.4. Master Plan del Conjunto

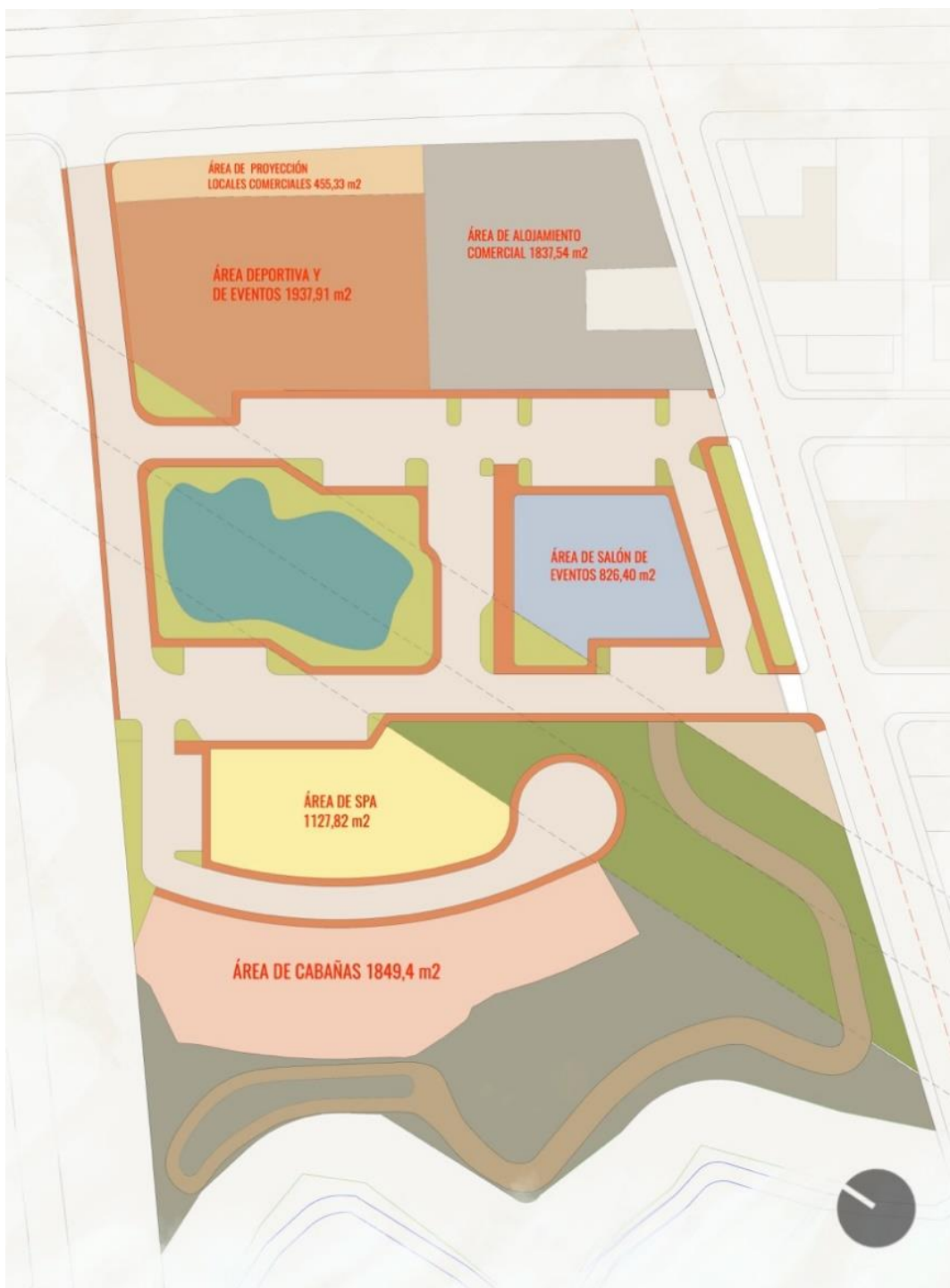
Se proyectó el plan maestro del hotel mediante la distribución de 4 bloques. Estos bloques conectan la zona de alto tráfico vehicular y el bosque natural del hotel, en línea con el concepto arquitectónico mostrado en la Figura 86. A continuación, se describen cada uno de estos bloques:

- **Bloque de Alojamiento y Comercio:** Este bloque está ubicado en un edificio de 3 plantas y cuenta con 13 habitaciones. Además, ofrece varias amenidades y servicios como gimnasio, tienda de conveniencia, sala de conferencias, bar, cafetería, restaurante y una piscina con terraza. También se incluyen dos locales comerciales de servicios varios.
- **Área deportiva y de espectáculos al aire libre:** Junto al edificio principal se encuentra una cancha de fútbol 5, que también se utiliza para espectáculos y eventos al aire libre.
- **Salón de Eventos:** El Salón de eventos tiene capacidad para 150 personas y cuenta con todas las facilidades de servicios y estacionamiento. Está ubicado junto a un lago artificial y amplias áreas verdes.

- Spa y piscina: Esta zona está diseñada para el cuidado y confort de los huéspedes. Incluye salas de masaje, sauna, turco, piscina, un gimnasio y un salón de belleza.
- Además de estos bloques, se han dispuesto 6 cabañas con parqueadero privado, priorizando la privacidad y el silencio en contacto con la naturaleza.
- También se han creado senderos y jardines para la recreación activa de los huéspedes. Estos senderos recorren el pequeño bosque donde se pueden apreciar la flora y fauna propias del lugar.

El proyecto de urbanización abarca un área total de 21,955.09 metros cuadrados, distribuida estratégicamente para maximizar la funcionalidad del hotel y el confort de los huéspedes y visitantes. En la Figura 89 se muestran los porcentajes de áreas, en cuanto a la edificabilidad, el 38% del espacio se destina al desarrollo de las edificaciones del hotel y el equipamiento, que incluyen alojamiento, áreas deportivas, locales comerciales, salón de eventos, spa, cabañas y la infraestructura eléctrica.

Las vías y espacios de circulación representan el 34%, resaltando la importancia de la accesibilidad y la movilidad en el desarrollo. Además, el 28% del área total se asigna a áreas verdes y paisajismo, que incluyen un bosque protegido, un sendero ecológico, jardines y un lago artificial para patos. El diseño integral refleja una fusión armónica entre la funcionalidad arquitectónica y urbanística y la preservación de la naturaleza circundante, buscando crear un entorno atractivo y sostenible.

Figura 86*Distribución zonal de "Pambil Hotel"*

Nota. La figura muestra las áreas en donde se encuentran cierto tipo de edificaciones. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 87

Vista en planta del proyecto "Pambil Hotel"

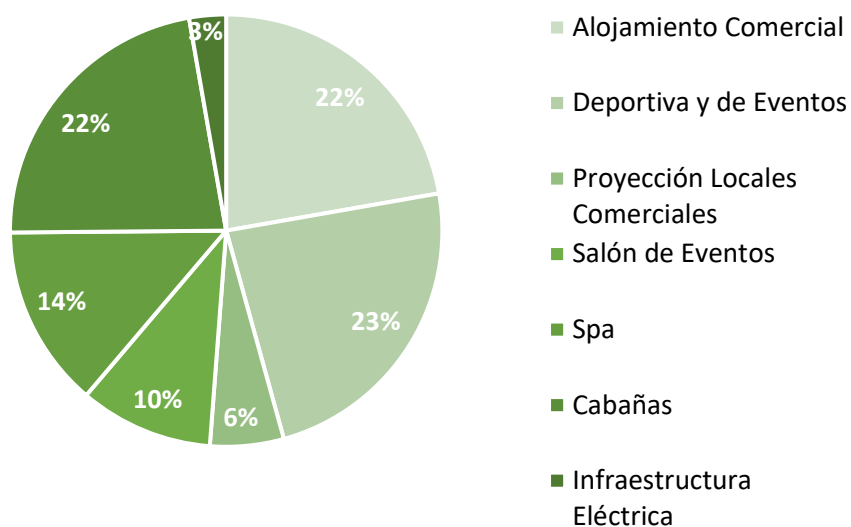


Nota. La figura muestra la disposición final de cada edificación a lo largo del terreno. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 40*Áreas de Urbanización del proyecto Pambil Hotel.*

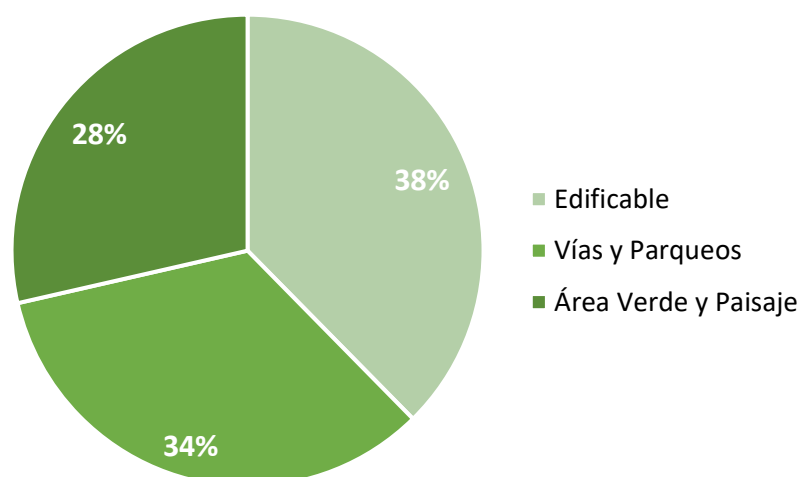
Áreas de Urbanización			
Usos	Detalles de Áreas	m2	Incidencia
	Alojamiento Comercial	1837,54	8,4%
	Área Deportiva y de Eventos	1937,92	8,8%
	Locales Comerciales	455,33	2,1%
Edificable	Salón de Eventos	826,41	3,8%
	Spa	1127,82	5,1%
	Cabañas	1849,4	8,4%
	Infraestructura Eléctrica	227,38	1,0%
	Calles y Parqueos	4673,00	21,3%
Vías	Aceras	1423,06	6,5%
	Vegetación y Jardinería en Vías	1323,39	6,0%
	Sendero Ecológico	1369,17	6,2%
Área Verde y Paisaje	Bosque Protegido	2322,79	10,6%
	Jardines y Árboles Frutales	1626,17	7,4%
	Lago Artificial de Patos	955,71	4,4%
	Total	21955,09	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 88*Resumen de Áreas Edificables*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En cuanto al porcentaje de áreas, se ha priorizado el uso de alojamiento comercial, actividades deportivas y alojamiento con máxima privacidad.

Figura 89*Distribución de Áreas de Urbanización*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

5.6.5. Solución arquitectónica

La solución arquitectónica propuesta para el Pambil Hotel se basa en la integración con la naturaleza, brindando a los huéspedes una experiencia única en contacto directo con la belleza del entorno. El diseño maximiza el contacto con la naturaleza a través de áreas verdes, senderos temáticos y espacios de contemplación. Se ha prestado especial atención a la privacidad, comodidad y calidad de los servicios.

5.6.6. Planos arquitectónicos

A continuación, se presentan los distintos planos arquitectónicos correspondientes a cada edificación, con sus respectivos cortes, fachadas que dan a conocer las dimensiones y la distribución de los espacios en cada planta del proyecto.

5.6.7. Bloque de Alojamiento y Comercio

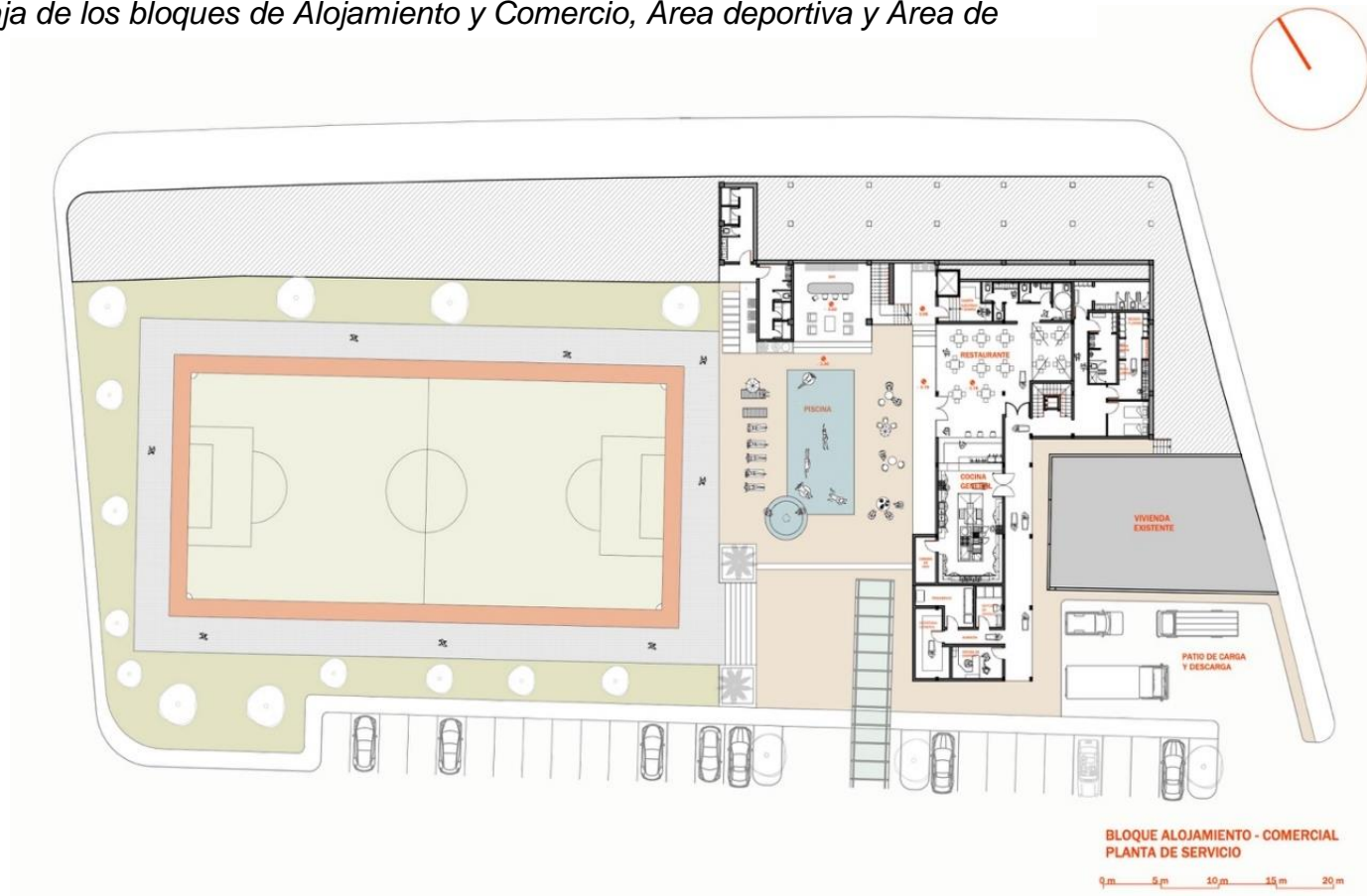
En la Figura 90 se muestra detalladamente la planta de servicio del hotel. Esta planta cuenta con un amplio y hermoso espacio exterior que se conecta de manera perfecta con el área deportiva, creando así una experiencia única para los huéspedes. La terraza con piscina y bar ofrece un lugar ideal tanto para actividades recreativas activas como para momentos de relajación y contemplación.

Además, en el interior de la planta se encuentra un área especialmente diseñada para los comensales, donde podrán disfrutar de sus comidas en un ambiente cómodo y acogedor. La cocina general, ubicada estratégicamente, garantiza una atención eficiente y de calidad para satisfacer todos los gustos y necesidades culinarias de nuestros clientes.

Por otro lado, se ha dedicado espacios exclusivos para los servicios, bodegas y almacenaje. Estos espacios cuentan con su propia circulación y se integran directamente con el área de carga y descarga, lo cual optimiza la logística y la operación del hotel en términos de almacenamiento y abastecimiento de materiales.

Figura 90

Planta baja de los bloques de Alojamiento y Comercio, Área deportiva y Área de

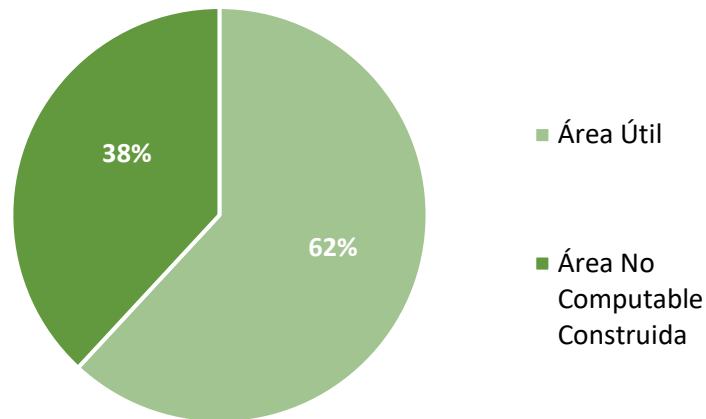


Nota. La figura muestra la vista en planta de los complejos correspondientes al área deportiva y al área de alojamiento y comercio. Elaborado por Raúl Carpio.

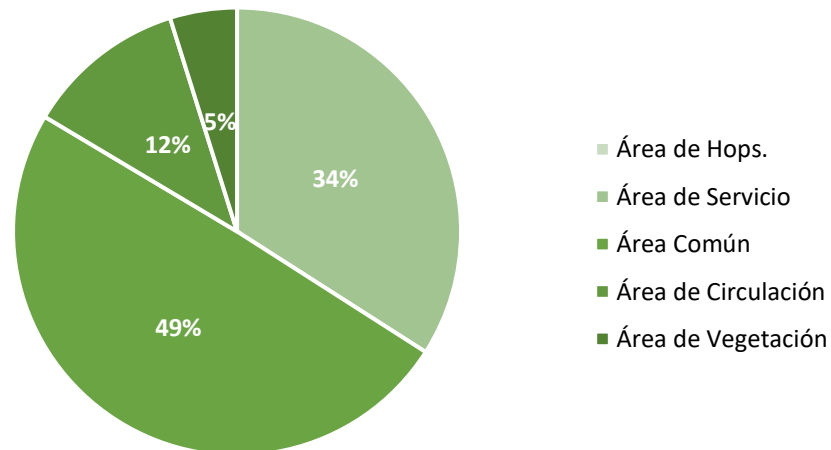
Figura 91

Resumen de áreas bloque de Alojamiento-Comercial P.S.

Área Bruta, Planta de Servicio (594 m²)



P.S. Alojamiento-Comercial, área total (1.453 m²)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la Figura 91, se presenta la composición de la planta de servicio de la siguiente manera: un 62% de área útil y un 38% de área no computable construida. Las áreas comunes, como el comedor y el bar de la piscina, ocupan el 49%, mientras que las áreas de servicio representan el 34%. Un 12% se asigna a la circulación y un

5% a áreas verdes, lo que evidencia una distribución estratégica que prioriza la funcionalidad y la comodidad de las amenidades del hotel.

Figura 92

Bloque de Alojamiento y Comercio Piso P.B.

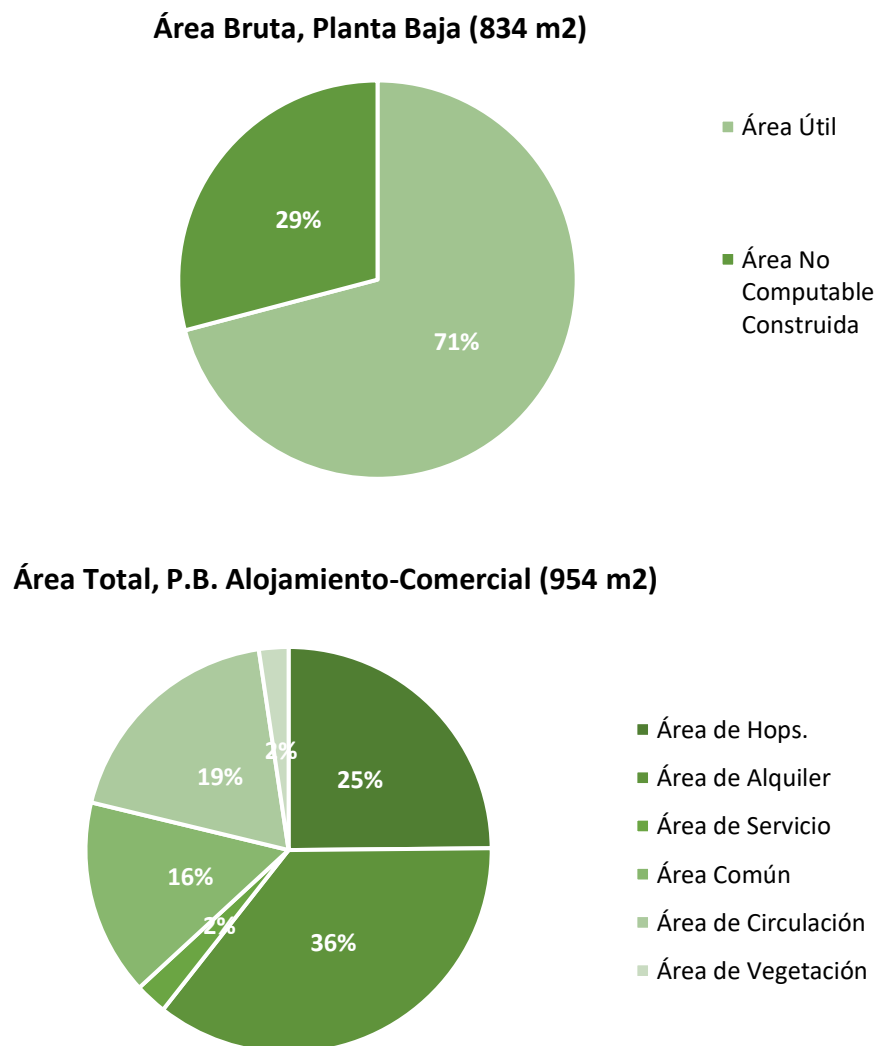


Nota. La figura muestra un corte en planta del piso 1 y su distribución de espacios.
Elaborado por Raúl Carpio.

En la Figura 92 se muestra la planta baja del hotel, donde se destacan las áreas comerciales, como la cafetería, la tienda de conveniencia y la terraza para locales comerciales, debido a su amplitud y potencial comercial. Este enfoque busca crear una experiencia hotelera completa y armoniosa que brinde servicio tanto a los viajeros de paso como a la comunidad local. Las habitaciones dobles y triples son una parte fundamental del diseño del hotel, ofreciendo opciones de alojamiento enfocadas en el turismo de negocios. En la Figura 93 se muestra la composición del área bruta con un 71% de aprovechamiento para el área útil y un 29% destinado a espacios comunales, áreas verdes y de circulación.

Figura 93

Resumen de áreas bloque de Alojamiento-Comercial P.B.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 94

Bloque de Alojamiento y Comercio Piso 1.



Nota. La figura muestra un corte en planta del piso 2 y su distribución de espacios.
Elaborado por Raúl Carpio.

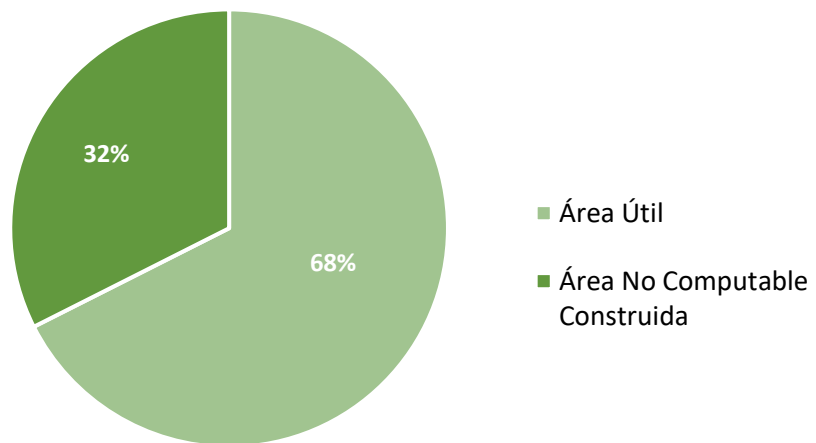
En la Figura 94 se muestra el Piso 1 compuesto por áreas de amenidades y alojamiento, destacándose el gimnasio principal, la sala de conferencias, las habitaciones dobles y triples, y las suites ejecutivas y presidenciales. La circulación horizontal y vertical asegura una movilidad fluida en el edificio. Además, se ha diferenciado la circulación para las áreas de alojamiento mediante dos puertas de

acceso tanto a las suites como a las habitaciones dobles. En la Figura 95 se describe la composición de las áreas donde se indica la jerarquía del uso de alquiler con un 44%, seguido del de hospedaje con un 30%. La circulación se presenta con un 22%.

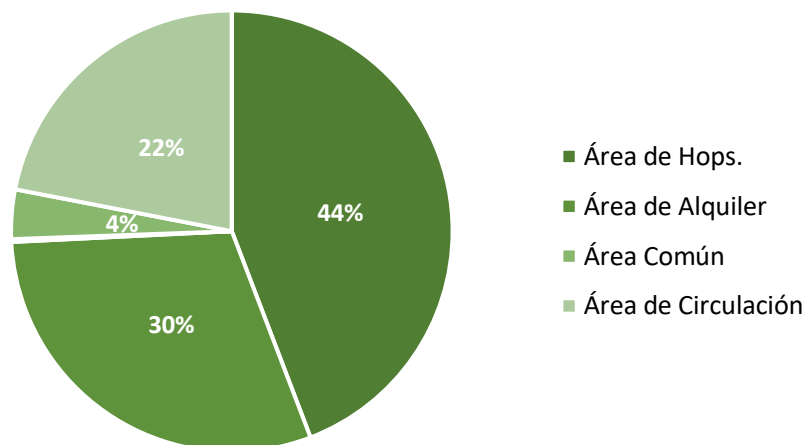
Figura 95

Resumen de áreas bloque de Alojamiento-Comercial P.1

Área Bruta, Piso 1 (882 m²)



Área Total, P.1. Alojamiento-Comercial (882 m²)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 96

Fachada del Bloque de Alojamiento y Comercio



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 97

Corte longitudinal del bloque de Alojamiento y Comercio.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

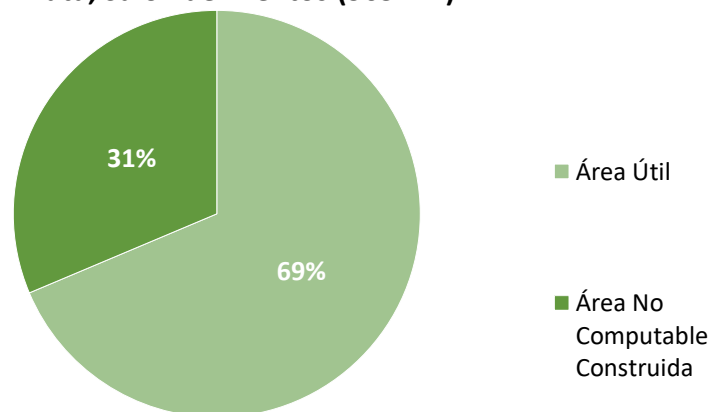
5.6.8. Salón de Eventos

El Salón de Eventos del Hotel Pambil destaca por su distribución flexible y versátil, ofreciendo comodidad y amplias áreas para eventos. Con una sala interior de 260 m² y capacidad para 100 sillas, dos áreas de estar en el acceso, un área de servicio de catering y baños separados para personas con discapacidad, hombres y mujeres, se garantizan instalaciones higiénicas y accesibles. Detalles arquitectónicos, como estructuras y muros divisorios tipo louver vertical, junto con áreas verdes exteriores, añaden valor al espacio. Además, la circulación exterior facilita un flujo eficiente durante los eventos. En la Figura 100 se muestra la composición del área bruta, con un 69% de área útil correspondiente al salón de eventos.

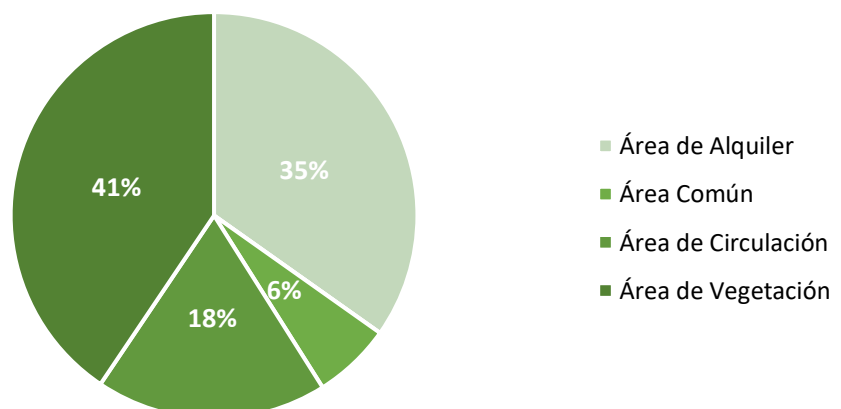
Figura 98

Resumen de áreas bloque de Salón de Eventos, P.B.

Área Bruta, Salón de Eventos (965 m²)



Área Total, P.B. Salón de Eventos (2.085 m²)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 99

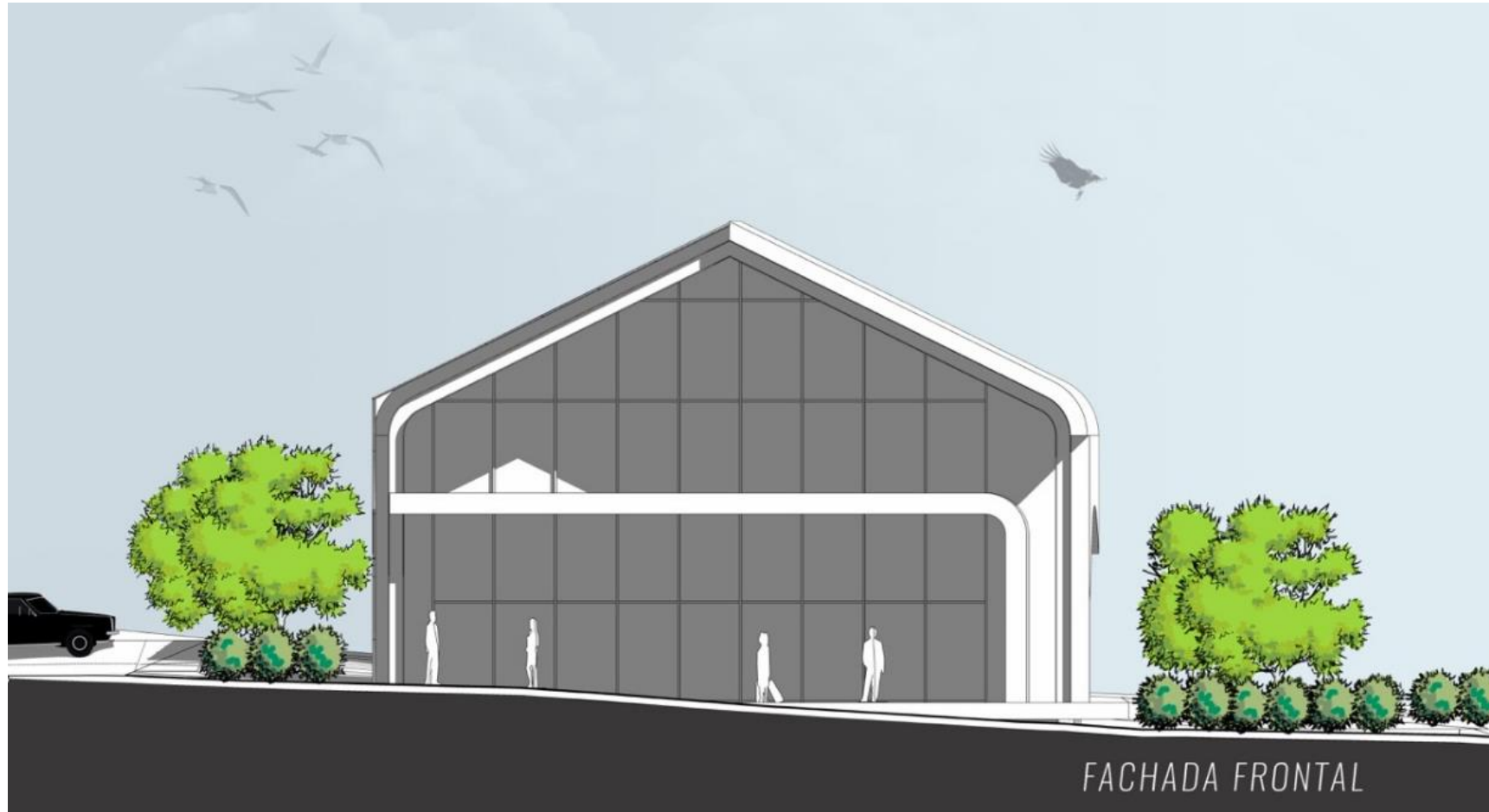
Vista en planta del Salón de Eventos.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 100

Fachada del Salón de Eventos



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

5.6.9. Bloque de Spa

El spa del Hotel Pambil es una de las amenidades más importantes del conjunto. La planta baja representada en la Figura 101 se concibió para ofrecer experiencias rejuvenecedoras y relajantes a huéspedes y visitantes. La recepción y sala de espera garantizan una cálida bienvenida, junto con una pequeña área de souvenirs. Los baños y duchas, tanto para hombres como para mujeres, aseguran comodidad, al igual que los espacios de bienestar como sauna, turco y vestidores que están estratégicamente distribuidos. La terraza del lounge-bar se integra armoniosamente con la piscina, actuando como un centro integrador rodeado de exuberantes áreas verdes. Las circulaciones horizontales y verticales facilitan la movilidad, creando un ambiente que fusiona comodidad y bienestar.

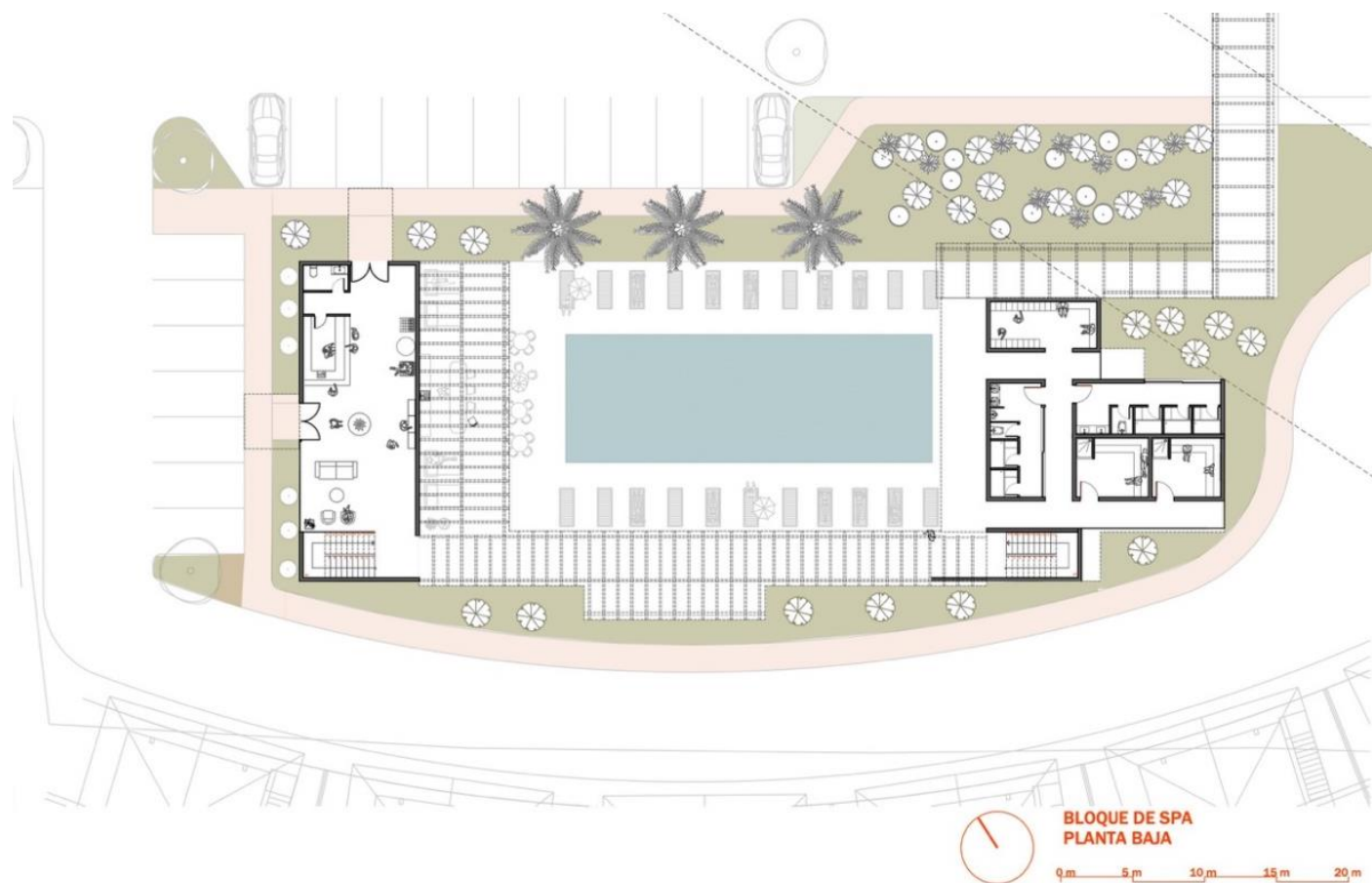
El segundo nivel del Spa se muestra en la Figura 102 destaca por su distribución centrada en el bienestar. Presenta un área de belleza y un gimnasio, proporcionando instalaciones completas para el cuidado físico. Las tres salas de masaje garantizan experiencias rejuvenecedoras. Además, se incorpora un balcón al gimnasio, brindando una conexión con el entorno exterior.

La Figura 103 muestra el porcentaje de composición de las diferentes áreas presentes en esta amenidad. En cuanto a los espacios abiertos y ajardinados, representan un 24% del total. La circulación dentro de la amenidad ocupa otro 24% y los espacios comunes, como la piscina, el solárium, el bar, la sauna y el baño de vapor, abarcan un 53% del área total.

Además, es importante mencionar que el área bruta de la amenidad se divide en dos partes: un 48% corresponde al área útil y un 52% corresponde al área no computable construida. Esta última categoría incluye los pasillos exteriores de circulación y los jardines exteriores, que contribuyen al diseño y la belleza general del lugar.

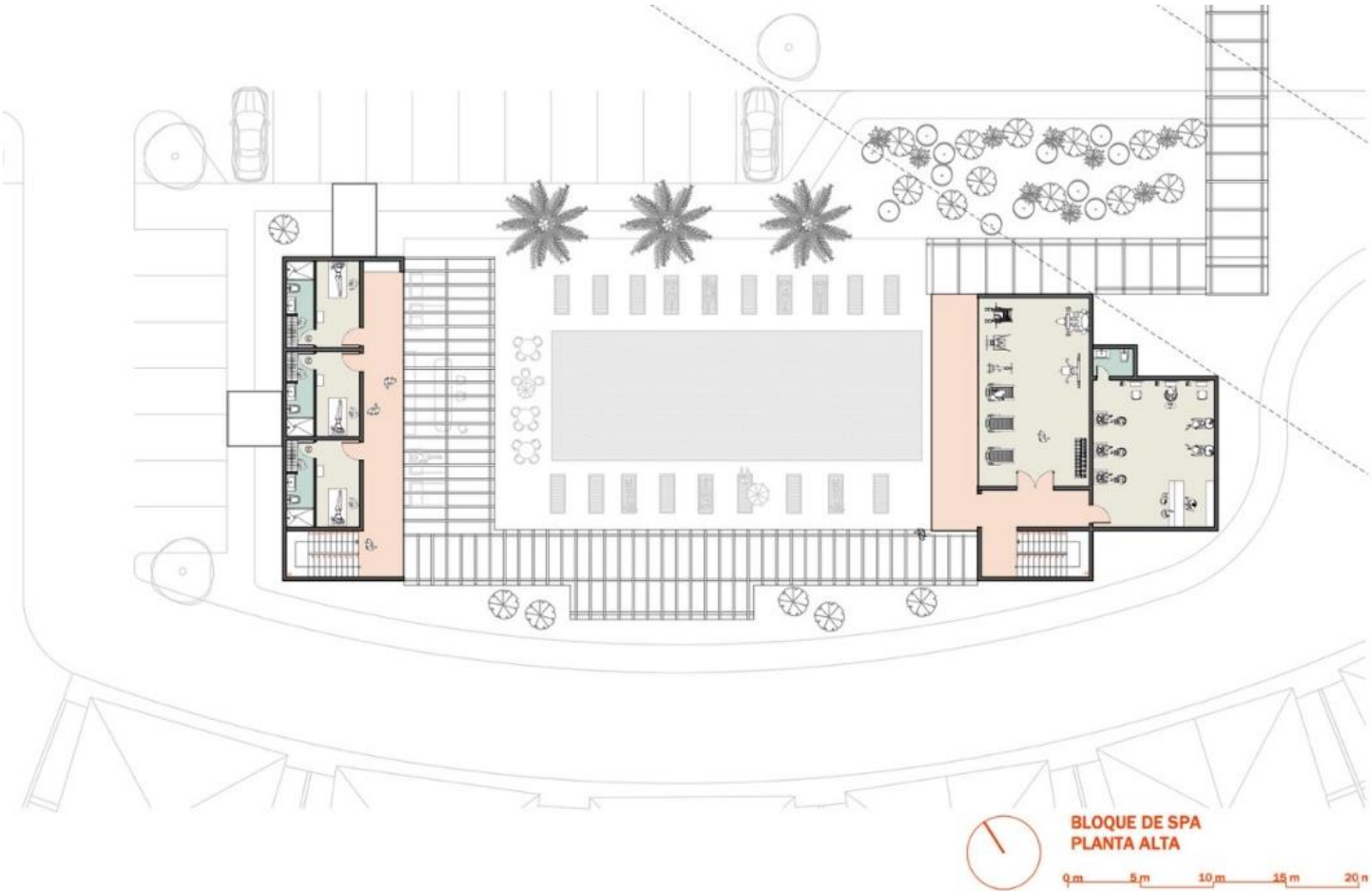
Figura 101

Vista en planta, bloque del Bloque del Spa, Planta Baja.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

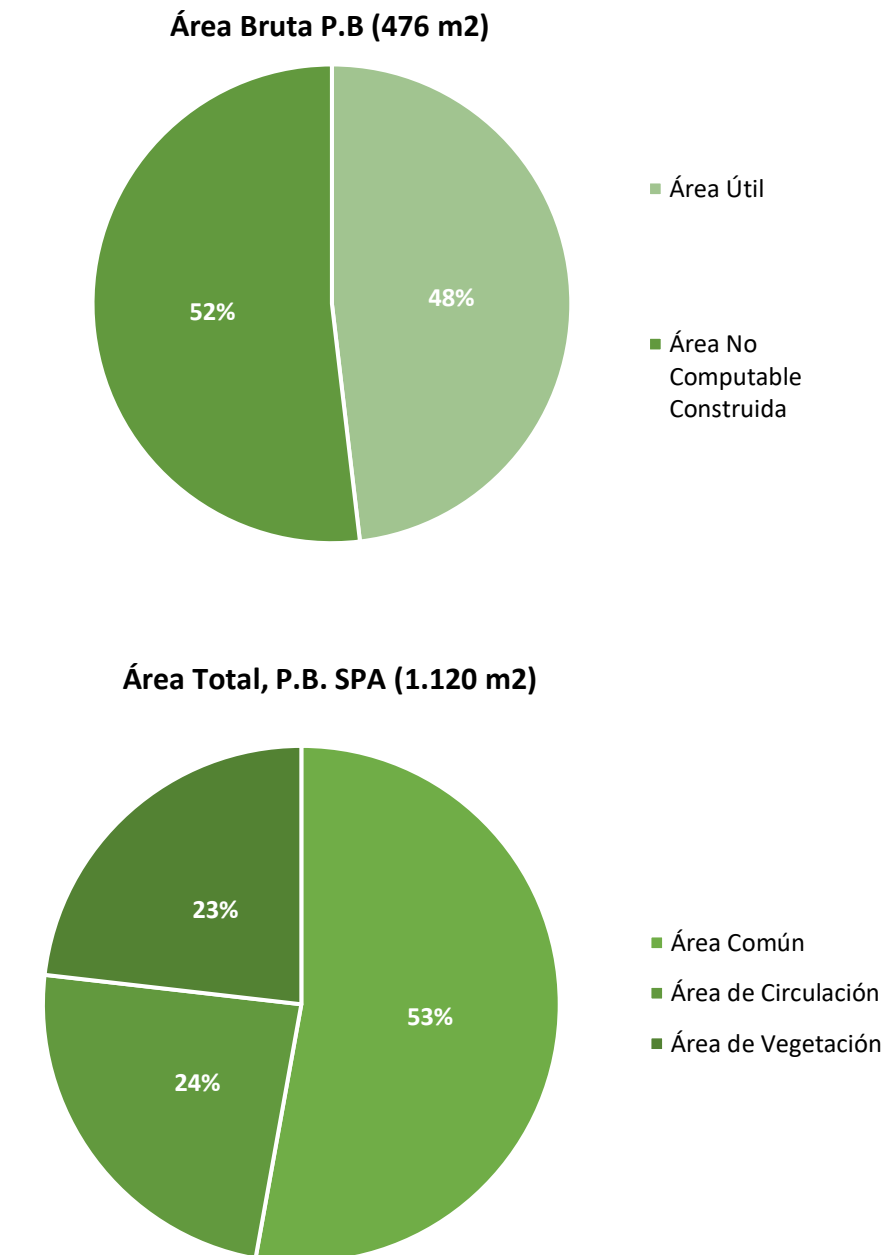
Figura 102
Vista de planta, Planta Alta del Spa.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 103

Resumen de áreas bloque del Spa, P.B..

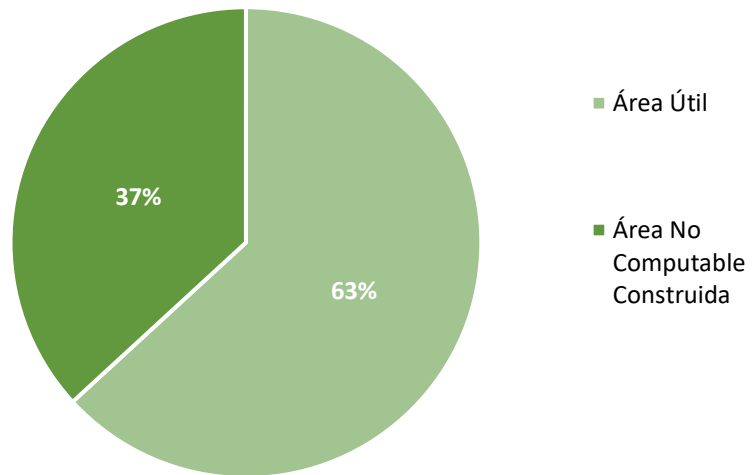


Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

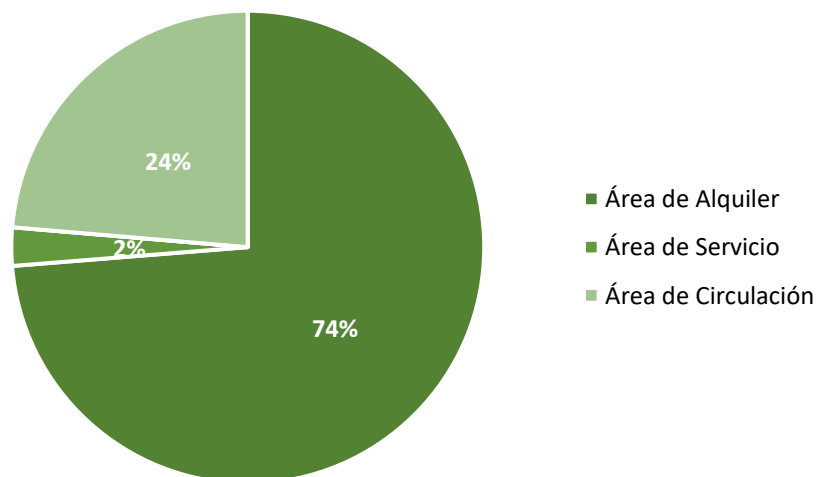
Figura 104

Resumen de áreas bloque del SPA, P.1.

Área Bruta P.1 (303 m²)



Área Total, P.1. SPA (303 m²)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

5.6.10. Bloque de Cabañas

El Bloque de las cabañas se distribuye en dos plantas y consta de seis unidades independientes. La Figura 105 representa la distribución de los estacionamientos, cada cabaña cuenta con su propio estacionamiento exclusivo, ubicado junto a una escalera que lleva a la planta alta. La asignación de estacionamientos privados resalta la exclusividad y personalización para los huéspedes, garantizando comodidad e intimidad. Esto crea un ambiente acogedor y distintivo.

En la planta alta, se encuentra un dormitorio acogedor con una cama King, un baño con vestidor y un porche frontal que incluye una sala con vista al bosque protegido. Cada cabaña cuenta con una terraza ajardinada donde se encuentra un jacuzzi o piscina, rodeada de áreas verdes, creando un entorno íntimo de relajación y entretenimiento al aire libre.

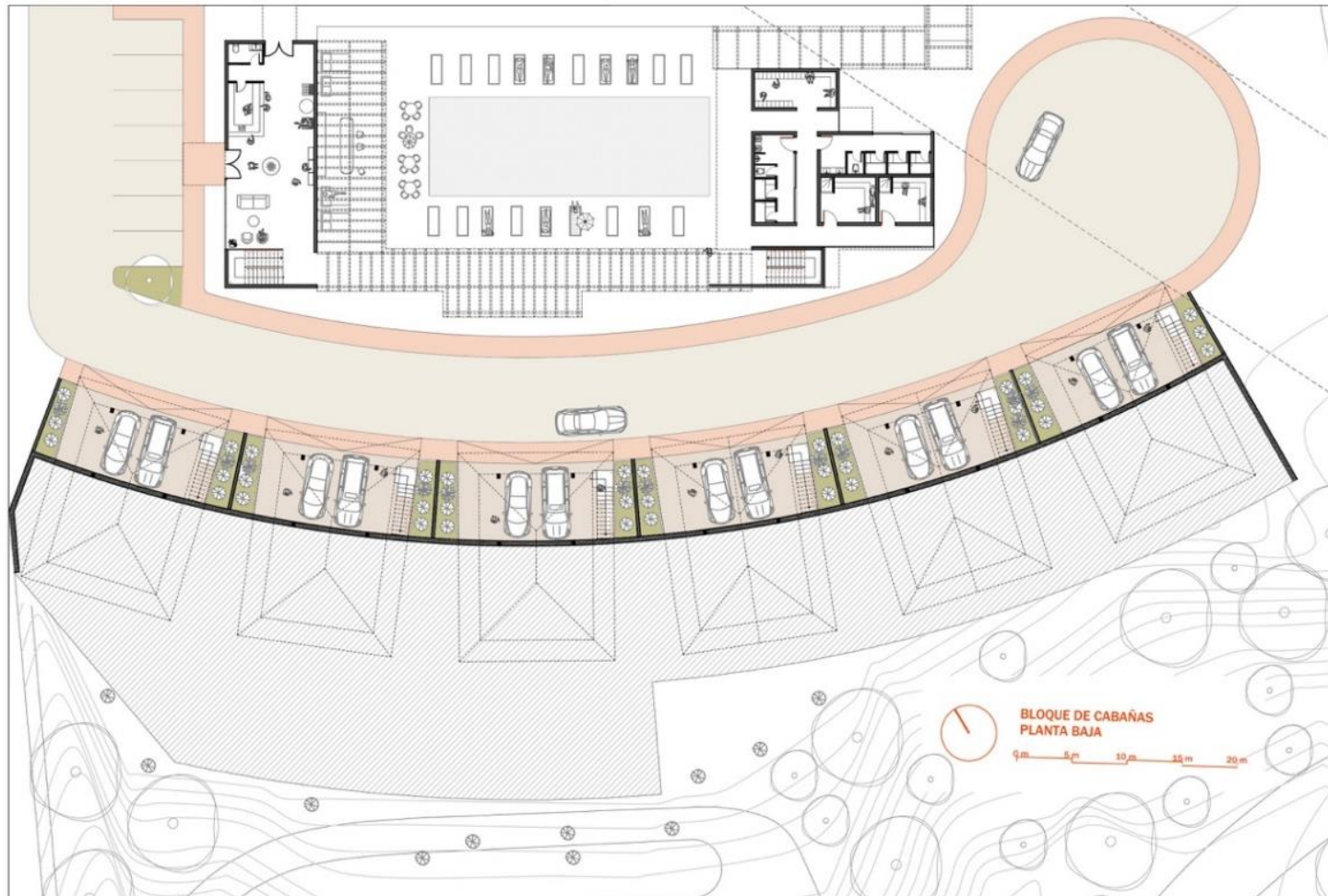
En la Figura 107 se muestra la composición del área bruta de las cabañas muestra que el 53% de dicha área no es computable, ya que incluye los espacios de circulación y las áreas de estacionamiento cubierto. Esto significa que más de la mitad del área total no se destina únicamente al hospedaje de las 6 cabañas, sino que también se consideran espacios adicionales para la comodidad de los huéspedes. El 47% restante corresponde al área útil, que se limita exclusivamente al hospedaje de las cabañas.

Es importante tener en cuenta que esta distribución cuidadosamente planificada cumple con el objetivo principal de brindar privacidad y máximo confort en estas unidades de alojamiento, asegurando una experiencia inolvidable para los visitantes.

La composición de la superficie total muestra una distribución equitativa entre los espacios de hospedaje, que representan el 48% del área total, y los espacios de terraza, piscina y jardines, que representan el 43% restante. Además, se destina un 9% del área total a la circulación, lo que garantiza un diseño funcional y eficiente. Esta distribución equilibrada de las áreas crea un ambiente armonioso y acogedor para los huéspedes, donde pueden relajarse al aire libre y descansar cómodamente en las áreas de hospedaje.

Figura 105

Vista en planta de Bloque de Cabañas, Planta de Estacionamientos.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 106

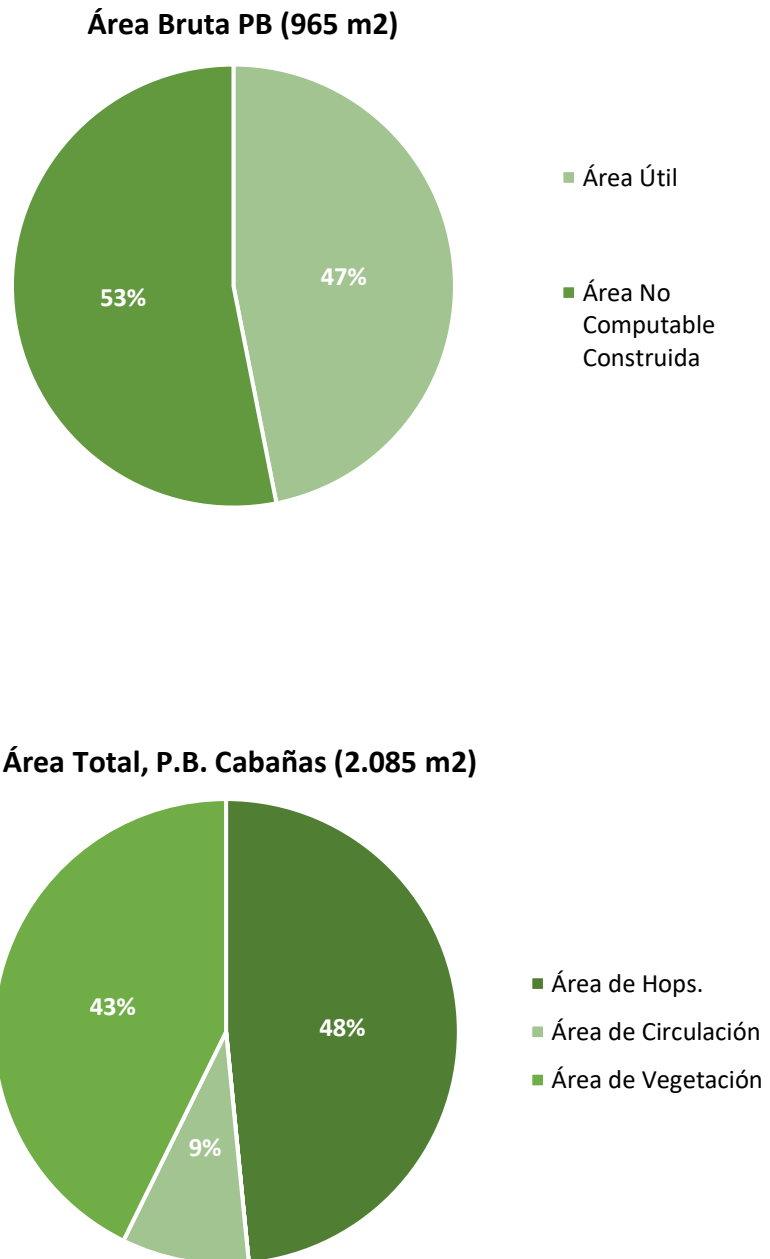
Vista en planta de Bloque de Cabañas, Planta Baja .



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 107

Resumen de áreas bloque de Cabañas.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

5.6.11. *Infografías de Arquitectura*

Figura 108

Render del bloque de spa, Áreas de sauna, gimnasio y salón de belleza.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 109

Render del bloque de spa, Áreas de masaje y recepción.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 110

Render del bloque de Alojamiento Comercial, Vista Lateral.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 111

Render del bloque de Alojamiento-Comercial, Vista Frontal



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 112

Render, Vista frontal hacia el bloque de Salón de Eventos.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 113

Render, Vista frontal hacia el bloque de las Cabañas



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

5.7. Resumen de áreas

El análisis detallado de las diferentes áreas del proyecto Pambil Hotel se enfoca en clasificar minuciosamente las áreas según zonas específicas, edificaciones correspondientes, usos asignados, tipos de áreas y funcionalidad requerida. El objetivo principal de esta clasificación exhaustiva es obtener un profundo conocimiento de la composición total y bruta del área del proyecto. Esto nos permitirá tomar decisiones estratégicas más acertadas para optimizar su funcionamiento y aprovechamiento al máximo. En las Tablas 41, 42, 43, 44 y 45 se detallan los metros cuadrados de cada espacio y su categorización de áreas.

Tabla 41

Cuadro de Áreas Alojamiento-Comercial

Cuadro de Áreas Alojamiento-Comercial													
Área del terreno:				1837,54 m ²		Número de Unidades de Habitaciones:				13			
Zona	Pisos	Uso	U	Área no Computable		Área Bruta m ²	Área Hosp. m ²	Área Alqui. m ²	Área Serv. m ²	Área Común m ²	Área Circ. m ²	Área Veg. m ²	
				Construido a m ²	Abierto a m ²								
Alojamiento-Comercial	P.S	Área de Comensales	1	84,55		84,55				84,55			
		Área de Comensales Externa	1	16,30		16,30				16,30			
		Baños Rest. Hombres	1	5,22		5,22				5,22			
		Baños Rest. Mujeres	1	7,48		7,48				7,48			
		Baño de Discapacitados	1	5,94		5,94				5,94			
		Barra de Pase	1	23,90		23,90				23,90			
		Cocina General	1	57,84		57,84			57,84				
		Oficina RRHH	1	13,34		13,34			13,34				
		Cuarto Eléctrico y de Vigilancia	1	12,64		12,64			12,64				
		Bar de la Piscina	1	45,05		45,05				45,05			
		Duchas y Vestuarios de Hombres	1	20,13		20,13				20,13			
		Duchas y Vestuarios de Mujeres	1	19,21		19,21				19,21			
		Dormitorio Personal de Servicio	1	11,68		11,68			11,68				
		Baños/ Personal de Servicio	1	23,00		23,00			23,00				
		Lavandería y Limpieza	1	21,51		21,51			21,51				

		Casilleros Personal de Servicio	1	9,96	9,96		9,96					
		Cámara de Frío	1	8,82	8,82		8,82					
		Frigorífico General	1	15,11	15,11		15,11					
		Depósito de Granos	1	9,34	9,34		9,34					
		Despensa General	1	18,39	18,39		18,39					
		Circulación Horizontal	1	136	136					136		
		Circulación Vertical	1	25,0	25,0					25,0		
		Montacargas P1	1	3,02	3,02		3,02					
		Piscina 1	1	68,69	0,00					68,69		
		Lavapiés Piscina 1	1	21,68	0,00					21,68		
		Solárium Piscina 1	1	47,43	0,00					47,43		
		Pasarela Piscina 1	1	42,37	0,00					42,37		
		Jacuzzi Piscina_1	1	10,51	0,00					10,51		
		Jardín Piscina 1	1	20,9	0,00						20,9	
		Área de Mesas Piscina	1	91,71	0,00					91,71		
		Acceso Baños y Vestidores	1	10,80	0,00					10,80		
		Duchas Exteriores	1	8,85	0,00					8,85		
		Patio de Distribución	1	189,5	0,00					189,5		
		Patio de Maniobras	1	203,0	0,00					203,0		
		Área de Carga y Descarga	1	26,56	0,00					26,56		
		Retiro de la Edificación	1	31,56	0,00					31,56		
		Área Verde y Paisaje	1	49,3	0,00						49,3	
		Área de Gas-LP	1	28,92	0,00					28,92		
		Circulación Exterior	1	6,80	0,00						6,80	
		Subtotal		367,78	226,41	858,78	594,19	0,00	0,00	494,7	719,3	168,5
		%		62%	38%		100%	0%	0%	34%	50%	12%
Alojamiento-Comercial	PB	Administración de Hotel	1	12,62		12,62				12,62		
		Baño administración	1	3,80		3,80				3,80		
		Baño Hab. Dob. 1	1	8,51		8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 2	1	8,51		8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 3	1	8,51		8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 4	1	8,51		8,51	8,51					
		Baño Hab. Trip. 1	1	8,79		8,79	8,79					
		Baño LC 1	1	2,96		2,96		2,96				
		Baño LC 2	1	2,96		2,96		2,96				
		Baños Discap.Gen..P1	1	6,75		6,75					6,75	
		Baños Gen.P1 Hombres	1	5,31		5,31					5,31	
		Baños Gen.P1 Mujeres	1	5,97		5,97					5,97	
		Baños T.C. Hombres	1	6,90		6,90		6,90				
		Baños T.C. Mujeres	1	7,80		7,80		7,80				
		Barra de Servicio y Caja	1	18,82		18,82		18,82				
		Cafetería	1	82,24		82,24		82,24				

		Caja y Punto de Venta	1	14,19		14,19		14,19			
		Despensa Cafetería	1	11,90		11,90		11,90			
		Hab. Doble 1	1	26,58		26,58	26,58				
		Hab. Doble 2	1	26,29		26,29	26,29				
		Hab. Doble 3	1	26,29		26,29	26,29				
		Hab. Doble 4	1	26,29		26,29	26,29				
		Hab. Triple 1	1	26,88		26,88	26,88				
		Local Comercial 1	1	38,12		38,12		38,12			
		Local Comercial 2	1	38,81		38,81		38,81			
		Recepción Hotel	1	16,02		16,02			16,02		
		Recibidor Hotel	1	19,24		19,24			19,24		
		Sala de Espera	1	23,00		23,00			23,00		
		Tienda de Conveniencia	1	77,19		77,19		77,19			
		Vestíbulo Hotel	1	21,30		21,30			21,30		
		Balcón Hab. Dob. 1	1	11,65		11,65	11,65				
		Balcón Hab. Dob. 2	1	12,60		12,60	12,60				
		Balcón Hab. Dob. 3	1	12,60		12,60	12,60				
		Balcón Hab. Dob. 4	1	12,60		12,60	12,60				
		Balcón Hb. Trip. 1	1	12,49		12,49	12,49				
		Cajero Automático	1	3,86		3,86		3,86			
		Circulación Horizontal	1	120		120			120		
		Circulación Vertical	1	31,5		31,5			31,5		
		Ducto de Instalaciones	1	2,17		2,17		2,17			
		Montacargas P1	1	1,82		1,82		1,82			
		Refrigeradores y Suministros	1	20,88		20,88		20,88			
		Área Verde y Paisaje	1		22,42	0,00				22,42	
		Balcón Cafetería	1		18,27	0,00		18,27			
		Circulación Exterior	1		28,15	0,00				28,15	
		Terraza Locales Comerciales	1		51,44	0,00				51,44	
		Subtotal		591,05	242,59	120,27	833,64	237,10	341,0	24,26	149,0
		%		71%	29%		100%	25%	36%	3%	16%
										180,0	22,4
										0	2
										28,1	5
										51,44	
Alojamiento-Comercial	P1	Gimnasio Principal (Entrenamiento y Equipos)	1	165,0		165,00		165,0			
		Baño Hab. Dob. 5	1	8,69		8,69	8,69				
		Baño Hab. Dob. 6	1	8,51		8,51	8,51				
		Baño Hab. Dob. 7	1	8,51		8,51	8,51				
		Baño Hab. Dob. 8	1	8,51		8,51	8,51				
		Baño Hab. Trip. 2	1	8,79		8,79	8,79				
		Baño S.C Discapacitados	1	5,76		5,76			5,76		
		Baño Suite Eje.	1	9,82		9,82	9,82				
		Baño Suite Junior	1	7,26		7,26	7,26				

Baño Suite Pres.	1	9,12			9,12	9,12					
Baños S.C. Hombres	1	12,59			12,59				12,59		
Baños S.C. Mujeres	1	13,57			13,57				13,57		
Baños-Duchas Hombres/Mujeres	1	32,87			32,87		32,87				
Hab. Doble 5	1	26,98			26,98	26,98					
Hab. Doble 6	1	26,29			26,29	26,29					
Hab. Doble 7	1	26,29			26,29	26,29					
Hab. Doble 8	1	26,29			26,29	26,29					
Hab. Triple 2	1	26,88			26,88	26,88					
Sala de Conferencias	1	67,03			67,03		67,03				
Suite Ejecutiva	1	36,06			36,06	36,06					
Suite Junior	1	30,72			30,72	30,72					
Suite Presidencial	1	30,57			30,57	30,57					
Balcón Hab. Dob. 2	1	12,60			12,60	12,60					
Balcón Hab. Dob. 5	1	12,91			12,91	12,91					
Balcón Hab. Dob. 7	1	12,60			12,60	12,60					
Balcón Hab. Dob. 8	1	12,60			12,60	12,60					
Balcón Hb. Trip. 2	1	12,49			12,49	12,49					
Balcón Suite Eje.	1	9,19			9,19	9,19					
Balcón Suite Pres.	1	18,28			18,28	18,28					
Circulación Horizontal	1	162			162				162		
Montacargas_P2	1	1,82			1,82		1,82				
Circulación Vertical	1	31,4			31,4					31,4	
Subtotal		596,11	286,21	0,00	882,32	389,97	264,9	1,82	31,92	193,7	0,00
%		68%	32%		100%	44%	30%	0%	4%	22%	0%
Total		1.554,9	755,2	979,1	2.310,2	627,1	605,9	520,8	900,3	542,4	92,7
%		67%	33%		100%	19%	18%	16%	27%	16%	3%
COS PB Construcción		45,4%		COS Total de Construcción				126%			

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 42

Cuadro de Áreas de las Cabañas

Cuadro de Áreas de las Cabañas															
Área del terreno:		1849,40 m2		Número de Unidades de Cabañas:		6									
Zona	Piso	Uso	U	Área Útil m2	Área no Computable										
					Construida m2	Abierta m2	Área Bruta m2	Área Hosp. m2	Área Alqui. m2	Área Serv. m2	Área Comun m2	Área Circ. m2	Área Veg. m2		
CABAÑAS	PB, PA	Baño Cab.1	1	18,40			18,40	18,40							
		Baño Cab.2	1	18,40			18,40	18,40							
		Baño Cab.3	1	18,40			18,40	18,40							
		Baño Cab.4	1	18,40			18,40	18,40							
		Baño Cab.5	1	18,40			18,40	18,40							
		Baño Cab.6	1	18,40			18,40	18,40							
		Habitación Cab. 1	1	23,96			23,96	23,96							
		Habitación Cab. 2	1	23,96			23,96	23,96							
		Habitación Cab. 3	1	23,96			23,96	23,96							
		Habitación Cab. 4	1	23,96			23,96	23,96							
		Habitación Cab. 5	1	23,96			23,96	23,96							
		Habitación Cab. 6	1	23,96			23,96	23,96							
		Soportal Frontal Cab. 1	1	33,03			33,03	33,03							
		Soportal Frontal Cab. 2	1	33,03			33,03	33,03							
		Soportal Frontal Cab. 3	1	33,03			33,03	33,03							
		Soportal Frontal Cab. 4	1	33,03			33,03	33,03							
		Soportal Frontal Cab. 5	1	33,03			33,03	33,03							
		Soportal Frontal Cab. 6	1	33,03			33,03	33,03							
		Escalera Cab. 1	1			6,16			6,16					6,16	
		Escalera Cab. 2	1			6,16			6,16					6,16	

	Escalera Cab. 3	1	6,16	6,16		6,16
	Escalera Cab. 4	1	6,15	6,15		6,15
	Escalera Cab. 5	1	6,12	6,12		6,12
	Escalera Cab. 6	1	6,15	6,15		6,15
	Parqueo Cab. 1	1	54,93	54,93	54,93	
	Parqueo Cab. 2	1	54,93	54,93	54,93	
	Parqueo Cab. 3	1	54,93	54,93	54,93	
	Parqueo Cab. 4	1	54,93	54,93	54,93	
	Parqueo Cab. 5	1	54,93	54,93	54,93	
	Parqueo Cab. 6	1	53,52	53,52	53,52	
	Circulación Horizontal Cab. 1	1	20,0	20,0		20,0
	Circulación Horizontal Cab. 2	1	20,0	20,0		20,0
	Circulación Horizontal Cab. 3	1	20,0	20,0		20,0
	Circulación Horizontal Cab. 4	1	20,0	20,0		20,0
	Circulación Horizontal Cab. 5	1	20,0	20,0		20,0
	Circulación Horizontal Cab. 6	1	20,0	20,0		20,0
	Escalera Terraza Cab. 1	1	4,5	4,50		4,50
	Escalera Terraza Cab. 2	1	4,50	4,50		4,50
	Escalera Terraza Cab. 3	1	4,51	4,51		4,51
	Escalera Terraza Cab. 4	1	4,50	4,50		4,50
	Escalera Terraza Cab. 5	1	4,58	4,58		4,58
	Escalera Terraza Cab. 6	1	4,50	4,50		4,50
	Área Verde y Jardín Cab. 1	1		17,57	0,00	17,57
	Área Verde y Jardín Cab. 2	1		17,57	0,00	17,57
	Área Verde y Jardín Cab. 3	1		17,57	0,00	17,57
	Área Verde y Jardín Cab. 4	1		17,57	0,00	17,57
	Área Verde y Jardín Cab. 5	1		17,57	0,00	17,57
	Área Verde y Jardín Cab. 6	1		16,85	0,00	16,85
	Jacuzzi Cab. 1	1		12,97	0,00	12,97
	Jacuzzi Cab. 4	1		12,97	0,00	12,97

	Jacuzzi Cab. 5	1	12,97	0,00	12,97								
	Jacuzzi Cab. 6	1	12,93	0,00	12,93								
	Lavapies Piscina Cab. 2	1	17,88	0,00	17,88								
	Lavapies Piscina Cab. 3	1	17,88	0,00	17,88								
	Piscina Cab. 2	1	37,62	0,00	37,62								
	Piscina Cab. 3	1	37,62	0,00	37,62								
	Solarium Piscina Cab. 2 y 3	1	66,60	0,00	66,60								
	Terraza Ajardinada Cab. 1	1	119,2	0,00						119,2			
	Terraza Ajardinada Cab. 2	1	142,7	0,00						142,7			
	Terraza Ajardinada Cab. 3	1	145,7	0,00						145,7			
	Terraza Ajardinada Cab. 4	1	186,7	0,00						186,7			
	Terraza Ajardinada Cab. 5	1	95,83	0,00						95,83			
	Terraza Ajardinada Cab. 6	1	95,89	0,00						95,89			
	Total		452,3		512,3	1.120,	964,6	1.009,	0,0	0,0	0,0	184,	890,9
	%		47%		53%		100%	48%	0%	0%	0%	9%	43%
	COS PB Construcción		52,2%			COS Total de Construcción				52,2%			

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 43

Cuadro de Áreas del Salón de Eventos

Cuadro de Áreas del Salón de Eventos														
Área del terreno:		826,41 m2					Número de Salas:		1					
Zona	Piso	Uso	U	Área no Computable										
				Área Útil m2	Construida m2	Abierta m2	Área Bruta m2	Área Hosp. m2	Área de Alqui. m2	Área de Serv. m2	Área Comun m2	Área Circ. m2	Área Veg. m2	
SALÓN DE EVENTOS	PB	Área de estar zona 1	1	46,3				46,3		46,3				
		Área de estar zona 2	1	34,9				34,9		34,9				
		Área de servicio Catering	1	29,7				29,7		29,7				
		Baño de discapacitados	1	5,41				5,41		5,41				
		Baño de hombres	1	23,1				23,1		23,1				
		Baño de mujeres	1	16,1				16,1		16,1				
		Sala de Eventos zona 1	1	46,34				46,34		46,34				
		Sala de Eventos zona 2	1	34,93				34,93		34,93				
		Área de estructura (louvers) zona 1	1		18,76			18,76				18,76		
		Área de estructura (louvers) zona 2	1		19,68			19,68				19,68		
		Área de circulación	1		65,82			65,82					65,82	
		Muro divisorio baños Salón	1		0,98			0,98				0,98		
		Muro exterior soporte.	1		3,01			3,01				3,01		
		Área verde exterior	1			276,27		0,00						276,27
		Circulación exterior zona 1	1			36,67		0,00					36,67	
		Circulación exterior zona 2	1			22,86		0,00					22,86	
Total				237,0	108,3	335,8	345,3	0,0	237,0	0,0	42,4	125,4	276,3	
%				69%	31%		100%	0%	35%	0%	6%	18%	41%	
COS PB Construcción				41,8%			COS Total de Construcción				41,8%			

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 44

Cuadro de Áreas del Spa

Cuadro de Áreas del SPA													
Área del terreno:		1127,82 m2				Número de Pisos:				2			
Zona	Piso	Uso	U	Área Útil m2	Área no Computable			Área Hosp. m2	Área Alqui. m2	Área Serv. m2	Área Comun m2	Área Circ. m2	Área Veg. m2
					Construida m2	Abierta m2	Área Bruta m2						
SPA	PB	Recepción - Counter	1	31,90			31,90				31,90		
		Sala de Espera	1	20,63			20,63				20,63		
		Baño de Recepción	1	4,65			4,65				4,65		
		Baños y Duchas de Hombres	1	21,27			21,27				21,27		
		Baños y Duchas de Mujeres	1	25,75			25,75				25,75		
		Sauna	1	15,04			15,04				15,04		
		Turco	1	14,36			14,36				14,36		
		Vestidores	1	18,40			18,40				18,40		
		Duchas Exteriores	1	5,05			5,05				5,05		
		Lounge - bar Terraza	1	72,28			72,28				72,28		
		Pasarela Pérgolas	1		130,47			130,47				130,47	
		Circulación Horizontal	1		90,53			90,53				90,53	
		Circulación Vertical	1		26,15			26,15				26,15	
		Piscina	1			140,00	0,00					140,00	
		Pasarela de Piscina	1			62,00	0,00					62,00	
		Lavapiés Piscina	1			28,01	0,00					28,01	
		Solárium Piscina	1			116,69	0,00					116,69	
		Jardín y Áreas Verdes	1				259,73	0,00					259,73
Circulación Exterior	1				21,52	0,00					21,52		
Mesas Exteriores de Piscina	1				16,00	0,00				16,00			
Subtotal				229,33	247,15	643,95	476,48	0,00	0,00	0,00	592,03	268,68	259,73
			%	48%	52%	135%	100%						
SPA	P1	Baño del Salón de Belleza	1	4,56			4,56		4,56				
		Salón de Belleza	1	56,48			56,48		56,48				
		Gimnasio	1	66,01			66,01		66,01				
		Sala de Masaje 1	1	13,28			13,28		13,28				
		Sala de Masaje 2	1	12,75			12,75		12,75				
		Sala de Masaje 3	1	13,28			13,28		13,28				
		Baño S.M. 1	1	8,50			8,50		8,50				
		Baño S.M. 2	1	8,16			8,16		8,16				
		Baño S.M. 3	1	8,50			8,50		8,50				
		Balcón de Gimnasio	1		32,00			32,00		32,00			

	Bodega Spa	1	7,92	7,92	7,92							
	Circulación Horizontal	1	43,84	43,84						43,84		
	Circulación Vertical	1	27,88	27,88						27,88		
Subtotal			191,53	111,64	0,00	303,1	0,00	223,5	7,92	0,00	71,72	0,00
%			63%	37%		100%	0%	74%	3%	0%	24%	0%
Total			420,9	358,8	644,0	779,6	0,0	223,5	7,9	592,0	340,4	259,7
%			54%	46%		0%	0%	16%	1%	42%	24%	18%
COS PB Construcción			42,2%			COS Total de Construcción			69,1%			

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

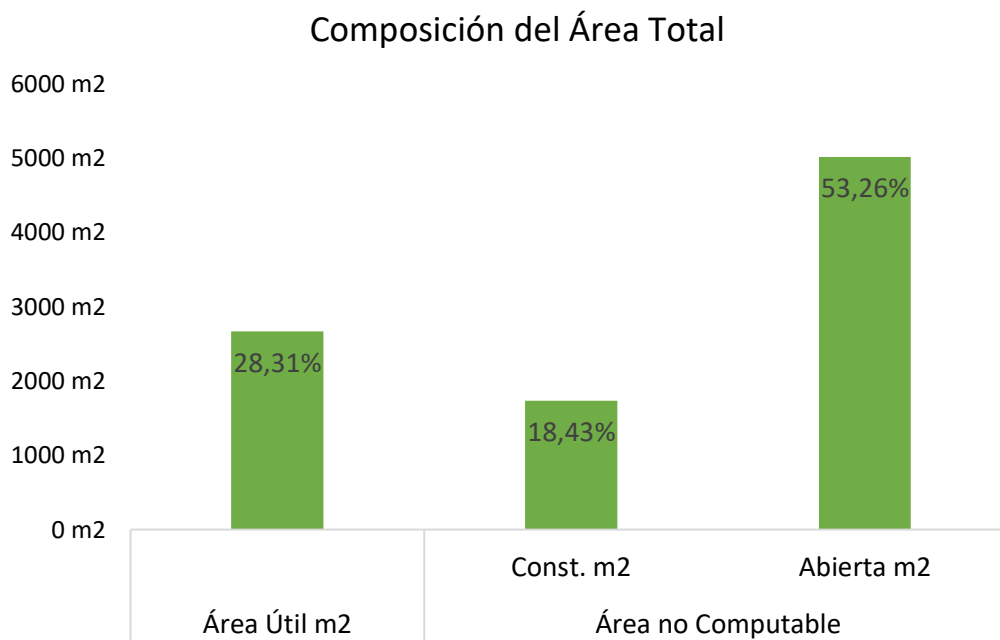
Tabla 45

Cuadro de Áreas Deportivas

Cuadro de Áreas Deportiva														
Área del terreno:		1937,92 m2				Número de canchas:				1				
Zona	Piso	Uso	U	Área no Computable				Área Bruta m2	Área Hosp. m2	Área Alqui. m2	Área Serv. m2	Área Comun m2	Área Circ. m2	Área Veg. m2
				Área Útil m2	Construida m2	Abierta m2								
Área Deportiva	Exterior	Área de Espectadores Arbolada	1			194,04	0,00					194,04		
		Área Verde y Jardín	1			324,39	0,00							324,39
		Cancha de Futbol 5 / Eventos	1			974,36	0,00		974,36					
		Pista de Caminata	1			441,35	0,00					441,35		
Total					1.934,1	0,0	0,0	974,4	0,0	635,4	0,0	324,4		

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Debido a la naturaleza del proyecto, que consiste en un hotel, y considerando su utilidad y diseño, se ha decidido dividir el análisis de las áreas en bloques para poder realizar un análisis personalizado. En algunos bloques, se da prioridad a las áreas no computables abiertas que albergan las amenidades del hotel, mientras que en otros bloques se prioriza el área útil. Esto se puede observar en la composición del área total en la Figura 114.

Figura 114*Composición del Área Total*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la Tabla 46 se presenta el resumen del cuadro de áreas del Hotel Pambil, con un área total de 9412,97 m². Presenta una distribución diversa de espacios, siendo el área de Alojamiento-Comercio, el Salón de Eventos y el Spa las áreas brutas predominantes, representando el 70,23%, el 50,70% y el 54,77% de sus respectivas áreas totales.

Las áreas útiles y no computables revelan disparidades entre los bloques funcionales. Mientras que el Alojamiento-Comercio y el Salón de Eventos muestran una predominancia de áreas útiles, el Spa y las Cabañas tienen una distribución menos equitativa, con áreas no computables más extensas. Las áreas abiertas en las Cabañas y el Spa, como las terrazas, añaden valor a la experiencia de los huéspedes. Aunque el Área Deportiva no tiene área útil, se ha dispuesto como un espacio de alquiler para eventos.

Estas áreas no computables afectan la estadística global, pero su contribución al atractivo y la funcionalidad de las instalaciones añade valor a la estancia en el hotel. En algunos casos, la calidad de la experiencia del usuario puede justificar su inclusión.

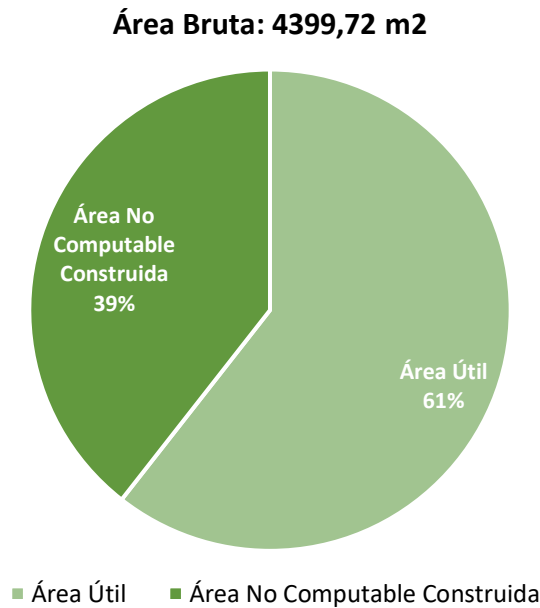
Tabla 46*Distribución del Área Total*

Distribución del área total						
Zona	Área Útil m2	Área no Computable		Área Bruta m2	Área Total m2	% Área Total
		Const. m2	Abierta m2			
Alojamiento- Comercio	1554,94	755,22	979,05	2310,16	3289,21	34,94%
Salón de Eventos	237,04	108,25	335,80	345,29	681,09	7,24%
SPA	420,85	358,80	643,95	779,65	1423,60	15,12%
Cabañas	452,32	512,30	1120,31	964,63	2084,93	22,15%
Área Deportiva	0	0	1934,14	0,00	1934,14	20,55%
Total	2665,16	1734,56	5013,25	4399,72	9412,97	100%
Incidencia	28,31%	18,43%	53,26%	46,74%	100%	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la Figura 115 se presenta la composición del área bruta, mostrando la relación proyectada entre el área no computable construida y el área útil en una proporción de 1:1,6. Esto demuestra un aprovechamiento aceptable del área total construida, que ha sido utilizada con fines de hospedaje, alquiler, servicios de apoyo del hotel, áreas comunes, circulación y vegetación. Además, en la Figura 32 se puede observar el porcentaje de cada área en proporción.

Figura 115*Clasificación del Área Bruta*



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

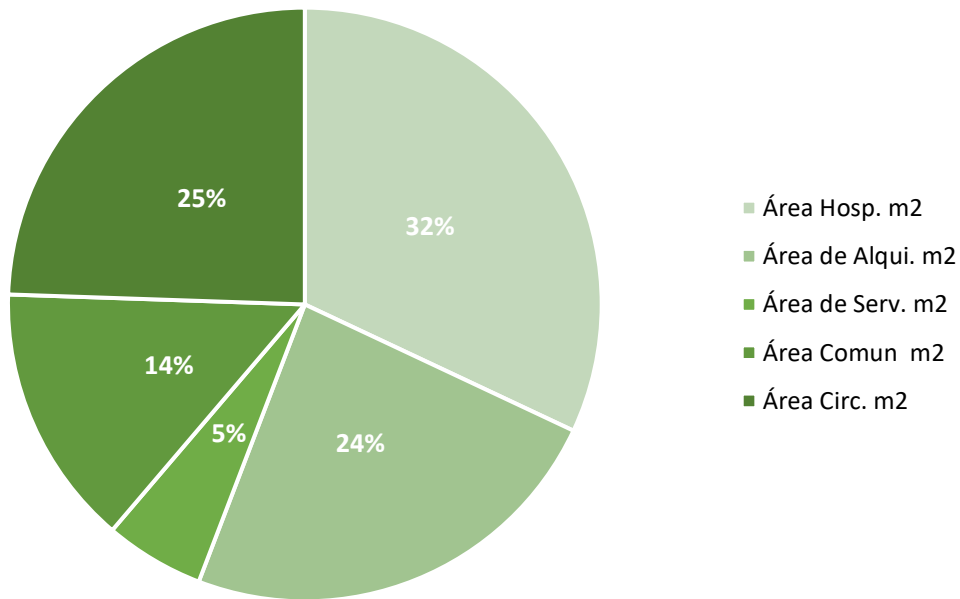
La distribución del área bruta total se muestra en la Figura 116. Se observa un equilibrio en las áreas, con un enfoque en el alojamiento, seguido del alquiler de espacios y las áreas comunes.

El área de alojamiento representa el 32% del área bruta total y se destina al hospedaje de los huéspedes. El área de alquiler corresponde al 24% y se destina al alquiler de espacios para eventos. El área de servicios representa el 5,42% y se utiliza para servicios de apoyo. El área común corresponde al 14,27% y se destina al uso compartido por los huéspedes. Por último, el área de circulación representa el 24,47% y se utiliza para pasillos y áreas de circulación.

Este enfoque tiene como objetivo crear una experiencia integral para los huéspedes y visitantes.

Figura 116

Distribución del Área Bruta Total

Distribución de Área Bruta Total:4399,72 m2

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 47

Distribución de Áreas de Hospedaje-Alquiler y Áreas Comunes-Servicios

Distribución de Áreas de Hospedaje-Alquiler y Áreas Comunes-Servicios		
Zona	Área Hospedaje y Alquiler. m2	Área Comunes y Servicio. m2
Alojamiento-Comercio	1233,00	2056,20
Salón de Eventos	237,04	444,05
SPA	223,53	1200,07
Cabañas	2084,93	0,00
Área Deportiva	974,36	959,78
Total	4752,86	4660,11

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la Tabla 47 se muestra la distribución estratégica de áreas que equilibra las zonas de hospedaje y alquiler con las áreas comunes y de servicio. Con un total de 4,752.86 m², las zonas de hospedaje y alquiler incluyen las cabañas, el salón de eventos, el SPA y el área deportiva. Las cabañas, con más de 2000 m² exclusivamente para hospedaje, resaltan la importancia de la privacidad. Por otro lado, las áreas comunes y de servicio suman un total de 4,660.11 m², incluyendo el área común del salón de eventos, el área común del SPA y el área deportiva.

En la Figura 117 se muestra la proporción equitativa de áreas: 50% para áreas comunes y de servicio y 50% para áreas de hospedaje y alquiler.

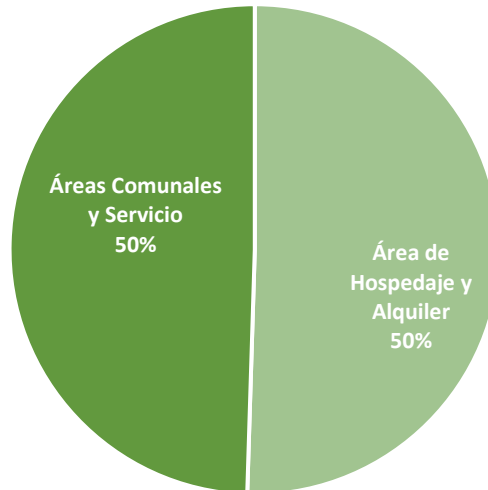
Esto demuestra una planificación cuidadosa para brindar tanto áreas privadas para el descanso y la relajación de los huéspedes, como espacios comunes para socializar y disfrutar de servicios adicionales. Esta distribución estratégica permite ofrecer una experiencia completa y atractiva para los visitantes, logrando así un equilibrio entre la privacidad y los servicios compartidos.

Las áreas comunes y de servicio se muestran en la Figura 118, donde las áreas de servicio suman 528,76 m², las áreas comunes suman 2170,13 m², las áreas de circulación suman 1.192,26 m² y las áreas verdes suman 1843,96 m². Estas áreas desempeñan un papel fundamental en la experiencia de los huéspedes, proporcionando servicios adicionales, espacios para socializar y áreas naturales para relajarse y disfrutar. Esta distribución estratégica crea un equilibrio entre las comodidades compartidas y la conexión con la naturaleza.

Figura 117

Distribución del Área Total por servicios de hospedaje-alquiler y comunales-servicio

Área Total: 9412,97 m²

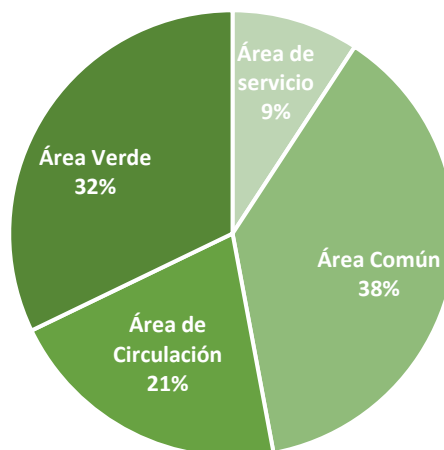


Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 118

Distribución de las Áreas Comunes y de Servicios

Áreas Comunes y de Servicios: 4660,11 m²



■ Área de servicio ■ Área Común ■ Área de Circulación ■ Área Verde

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 48

Tipología de habitaciones Pambil Hotel.

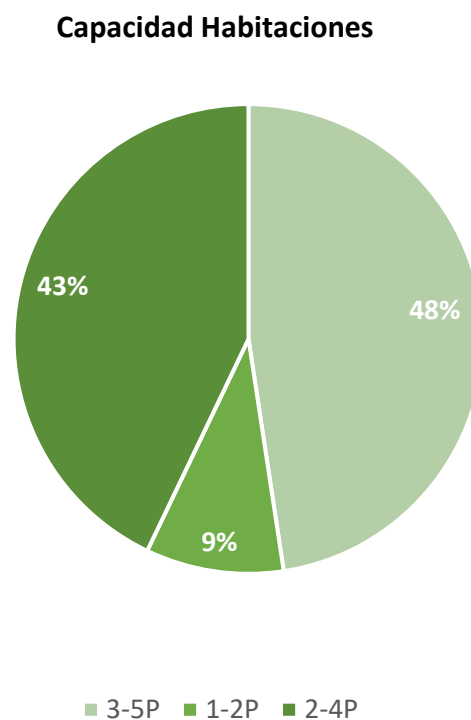
Tipología de Habitaciones										
Tipo de Habitación	U	Área Interna (m2)	Área Externa/Balcón (m2)	Área Total	Cama	Balcón/Terraza	Baño	Equipamiento	Climatización	Servicios
Alojamiento – Comercial										
Triple	2	35,70	12,50	48,20	2 Queen 1 Twin	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Doble Tipo 1	6	34,80	12,60	47,40	2 Queen	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Doble Tipo 2	2	35,70	12,90	48,60	2 Queen	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Suite Presidencial	1	30,57	18,28	48,86	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet amplio, Artículos de Aseo Personal, Mobiliario premium, Doble ducha	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Suite Ejecutiva	1	36,06	9,19	45,25	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet amplio, Artículos de Aseo Personal, Mobiliario premium	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Suite Junior	1	30,72	-	30,72	1 King	No	Privado	Caja Fuerte, Closet amplio, Artículos de Aseo Personal, Mobiliario premium	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Cabañas										
Cabaña 1	1	99,90	132,30	232,20	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios, Jacuzzi	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono, Parqueo Privado
Cabaña 2	1	99,90	231,50	331,40	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios, Piscina con solárium	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono, Parqueo Privado
Cabaña 3	1	99,90	234,50	334,40	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios, Piscina con solárium	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono, Parqueo Privado
Cabaña 4	1	99,90	199,70	299,60	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios, Jacuzzi	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono, Parqueo Privado
Cabaña 5	1	99,90	108,80	208,70	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios, Jacuzzi	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono, Parqueo Privado
Cabaña 6	1	99,90	108,80	208,70	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Artículos de Aseo Personal, Mobiliarios, Jacuzzi	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono, Parqueo Privado

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

La tabla 48 describe las tipologías de habitaciones del hotel, desde las habitaciones triples hasta las exclusivas cabañas, cada tipo presenta características específicas, incluyendo áreas internas, externas/balcón, y equipamiento detallado. Las opciones de climatización, servicios y mobiliario varían según el tipo de habitación, ofreciendo una gama completa para satisfacer diversas preferencias de los huéspedes. Las cabañas, en particular, destacan por sus áreas generosas y servicios exclusivos como jacuzzis y piscinas. La atención al confort se refleja en la presencia de aire acondicionado, wifi, televisión por cable y otros servicios. En resumen, la variedad de tipologías de habitaciones en el Hotel refleja un compromiso con la personalización de la experiencia del huésped, proporcionando opciones que van desde la comodidad estándar hasta el lujo exclusivo. En cuanto al total de habitaciones según el tipo, se tiene un total de 2 habitaciones triples, 8 habitaciones dobles (6 del tipo 1 y 2 del tipo 2), 1 suite presidencial, 1 suite ejecutiva, 1 suite junior, y 6 cabañas.

Figura 119

Porcentaje de capacidad de habitaciones Pambil Hotel



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En resumen, Pambil Hotel cuenta con un total de 19 espacios de alojamiento, con un total de 9 camas base King (3 plazas), 20 camas base Queen (2.5 plazas) y 2 camas base Twin. Además, en la Figura 119 se observa el porcentaje de habitaciones que pueden usarse por una y/o dos personas con un 42.9%, de dos a cuatro personas 47.6 % y el resto de 9.5 % para habitaciones con capacidad de 3 a 5 personas. Todos los espacios de alojamiento cuentan con baño privado, caja fuerte, closet, entre otros.

La Tabla 49 de tipologías de áreas de alquiler muestra una variedad de espacios disponibles en el Hotel Pambil. Cada tipo de alquiler tiene características específicas en términos de tamaño y equipamiento.

El área total de cada tipo varía considerablemente, desde los 41,43 m² de cada local comercial hasta los 974.00 m² de la cancha de fútbol 5. La cafetería ofrece un área de preparación, mostrador de servicio, cocina y mobiliario, mientras que la tienda de conveniencia cuenta con una zona de recepción, mostradores de exhibición y área de almacenamiento.

El gimnasio principal y el gimnasio de spa ofrecen áreas de recepción, vestuarios y máquinas de entrenamiento. La sala de conferencias está equipada con mobiliario para una audiencia de 40 personas y equipo de presentación.

El salón de eventos se destaca por su amplio espacio con capacidad para 100 sillas y equipamiento para eventos, como sistema de sonido y proyección. El salón de belleza y la sala de masajes ofrecen servicios privados en un entorno acogedor. Por último, la cancha de fútbol 5 proporciona un amplio espacio al aire libre para actividades deportivas y eventos varios.

En resumen, el hotel ofrece una amplia gama de áreas de alquiler para satisfacer las necesidades de diferentes eventos y actividades.

Tabla 49

Tipología de espacios de Alquiler.

Tipología de Alquiler										
Tipo de alquiler	U	Área Interna (m2)	Área Externa/Balcón (m2)	Área Total (m2)	Balcón/Terraza	Baño	Equipamiento	Climatización	Servicios	Parqueo
Alojamiento – Comercial										
Cafetería	1	127,15	18,27	145,42	SI	Público	Área de preparación, mostrador de servicio, cocina, pérgola, equipamiento de servicio, mobiliario.	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Local Comercial	2	82,85	0,00	165,70	NO	Privado	Mobiliario de exhibición de productos, Sanitarios, Mueble de Recepción y Pago	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Tienda de Conveniencia	1	112,77	0,00	112,77	NO	Público	Área de Recepción y Pago, Mostradores de Exhibición, Refrigeradores y Congeladores, Área de Almacenamiento, Estanterías, Zona de Consumo	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Gimnasio Principal	1	197,87	0,00	197,87	NO	Privado	Área de Recepción y Registro, Vestuarios, Máquinas de Entrenamiento	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Sala de conferencias	1	67,03	0,00	67,03	NO	Público	Equipamiento de Presentación, Mobiliario para Audiencia, Área para Expositores	A/C	Wifi	SI
Salón de Eventos										
Sala de Eventos	1	237,04	0,00	237,04	NO	Público	Mobiliario para Eventos, Sistema de Sonido, Sistema de Proyección, Área de Recepción, Área de Catering.	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
SPA										
Salón de Belleza	1	61,04	0,00	61,04	NO	Privado	Zona de Espera, Equipo de Peluquería, Estaciones de Trabajo, Área de Lavado del Cabello.	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Gimnasio Spa	1	98,01	0,00	98,01	SI	Privado	Área de Recepción y Registro, Vestuarios, Máquinas de Entrenamiento	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Sala de Masaje	1	64,47	0,00	64,47	NO	Privado	Mobiliario de Apoyo, Ropa de Cama y Accesorios, Equipo de Sonido, Camillas de Masaje, Área de Recepción y Espera	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Área Deportiva										
Cancha de Fútbol 5	1	0,00	974,00	974,00	NO	Público	Sillas y Mesas Exteriores		Wifi	SI

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

5.8. Cumplimiento de regulaciones

El análisis arquitectónico revela una planificación cuidadosa que cumple con las regulaciones establecidas. El hotel cumple con los requisitos de coeficiente de ocupación del suelo (COS), número de pisos y retiros frontal, lateral y posterior, lo que demuestra un diseño arquitectónico que cumple con las normativas.

En todas las zonas del complejo hotelero, se puede observar que el COS, tanto en planta baja como en total, está muy por debajo del límite establecido por las regulaciones, como se muestra en la Figura 120. En la zona de Alojamiento-Comercial, el COS total del proyecto es 4 veces menor al permitido por la regulación para este sector de la ciudad, y en las demás zonas se repite el mismo patrón en menor proporción.

Debido a la naturaleza del proyecto, se requieren amplias áreas al aire libre para actividades de recreación activa y pasiva, así como la inclusión de jardines y áreas verdes, todas ellas clasificadas como "áreas no computables abiertas". En la zona de alojamiento-comercial, el uso del COS total podría ser más intensivo con el crecimiento en altura de la edificación.

Para verificar el cumplimiento de los requerimientos establecidos para los establecimientos de alojamiento turístico, se evalúa el proyecto con el objetivo de obtener la categoría base de 3 estrellas, tal como se planificó. Como resultado, el proyecto cumplió fácilmente con los requerimientos, e incluso cuenta con espacios y servicios que corresponden a categorías superiores, lo que permite planificar futuras categorizaciones más altas.

Tabla 50

Cumplimiento de Regulaciones Pambil Hotel.

Cumplimiento de Regulaciones				
Zona	Requerimientos	Límite	Proyecto	Observaciones
Ed. Alojamiento-Comercial	COS Planta Baja	0,85	0,45	Cumple
	COS Total	5,1	1,26	Cumple
	Número de Pisos	6	3	Cumple
	Retiro Frontal, lateral (1 y 2) m	0	3	Cumple
	Retiro Posterior	3	3	Cumple
Salón de Eventos	COS Planta Baja	0,85	0,42	Cumple
	COS Total	2,55	0,42	Cumple
	Número de Pisos	3	3	Cumple
	Retiro Frontal, lateral (1 y 2) m	0	3	Cumple
	Retiro Posterior	3	>3	Cumple
Spa	COS Planta Baja	0,85	0,42	Cumple
	COS Total	2,55	0,69	Cumple
	Número de Pisos	3	2	Cumple
	Retiro Frontal, lateral (1 y 2) m	0	3	Cumple
	Retiro Posterior	3	>3	Cumple
Cabañas	COS Planta Baja	0,85	0,52	Cumple
	COS Total	2,55	0,52	Cumple
	Número de Pisos	3	2	Cumple
	Retiro Frontal, lateral (1 y 2) m	0	0	Cumple
	Retiro Posterior	3	>3	Cumple

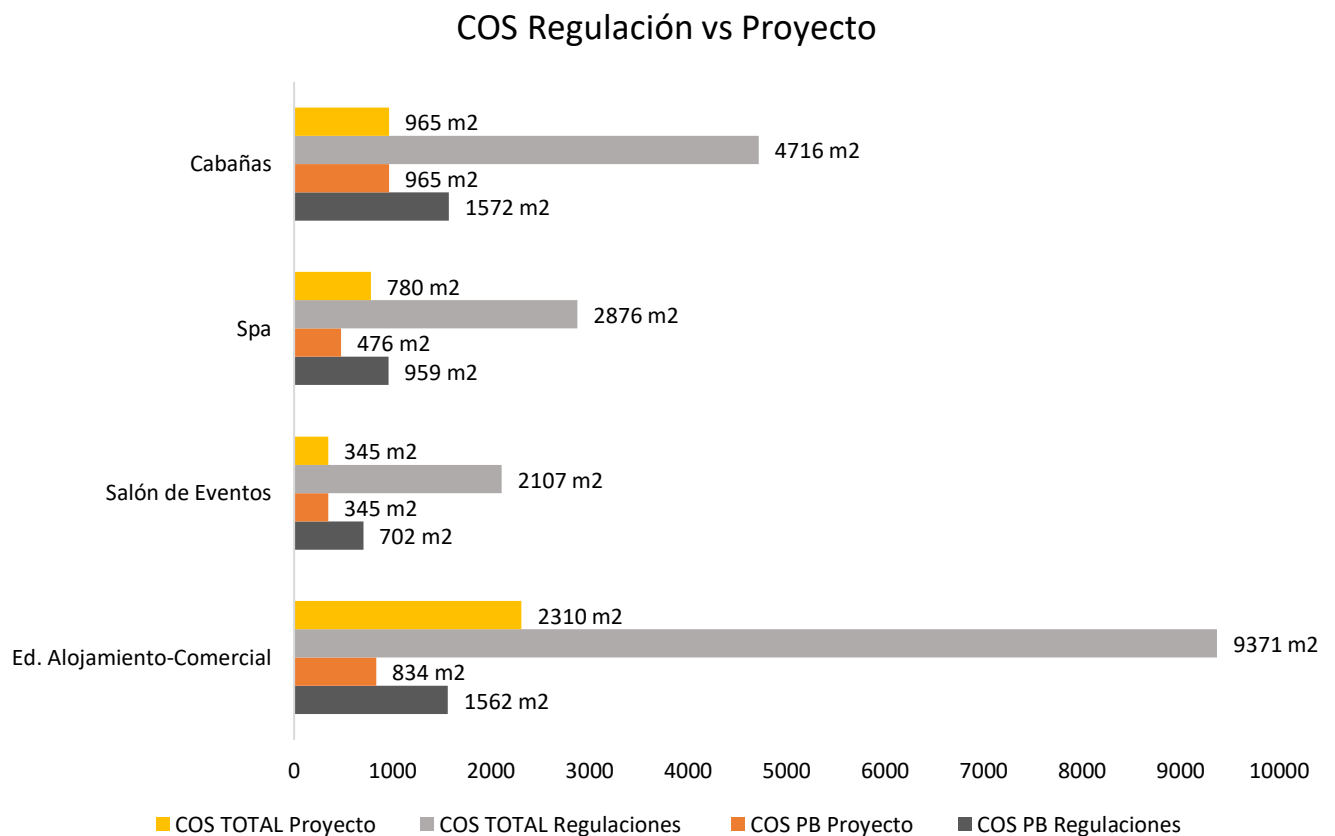
Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Para verificar el cumplimiento de los requerimientos establecidos para los establecimientos de alojamiento turístico, se evalúa el proyecto con el objetivo de obtener la categoría base de 3 estrellas, tal como se planificó. Como resultado, el proyecto cumplió fácilmente con los requerimientos, e incluso cuenta con espacios y servicios que corresponden a categorías superiores, lo que permite planificar futuras categorizaciones más altas. En la Tabla 51 se muestra el cumplimiento de los requerimientos de alojamiento turístico.

Esto se convierte en un factor diferenciador en cuanto a la calidad y cantidad de los servicios ofrecidos, así como las comodidades a las que los clientes pueden acceder en las distintas áreas de alojamiento, como habitaciones, suites y cabañas.

Figura 120

COS de Regulación vs Proyecto



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 51

Cumplimiento de requerimientos por categoría de Alojamiento Turístico.

Cumplimiento de Requerimientos por Categoría					
Nro.	Requisitos	Estrellas			Proyecto
		5	4	3	
Instalaciones Generales					
1	Servicio de estacionamiento temporal para vehículos frente al establecimiento	x	x	-	Cumple
	Estacionamiento propio o contratado, dentro o fuera de las instalaciones del establecimiento	20%	15%	10%	Cumple
2	Cambiador de pañales de bebé en cuartos de baño y aseo ubicados en áreas comunes	x	x	-	Cumple
3	Contar con áreas de uso exclusivo para el personal (comedor, casilleros y cuartos de baño y aseo)	x	x	x	Cumple
	Contar con áreas de uso exclusivo para el personal (Áreas administrativa, vestidores y duchas)	x	x	-	Cumple
Instalaciones					
4	Generador de emergencia para suministro general de energía eléctrica para todo el establecimiento.	x	x	-	Cumple
	Generador de emergencia para servicios comunales básicos: ascensores, salidas de emergencia, pasillos, áreas comunes.	-	-	x	Cumple
5	Agua caliente en lavabos de cuartos de baño y aseo en áreas comunes con grifería con sistema temporizado.	x	-	-	Cumple
	Agua caliente en lavabos de cuartos de baño y aseo en áreas comunes. 24 horas	x	x	-	Cumple
	Agua caliente en lavabos de cuartos de baño y aseo en áreas comunes. Centralizada	x	x	x	Cumple
6	Acondicionamiento térmico áreas de uso común: enfriamiento o calefacción artificial y/o natural.	x	x	x	Cumple
Accesos					
7	Una entrada principal de clientes al área de recepción y otra de servicio	x	x	x	Cumple

Área de Clientes					
General					
8	Centro de negocios con servicio de internet 12 horas	-	x	-	Cumple
	Centro de negocios con servicio de internet 16 horas	x	-	-	Cumple
Vestíbulo					
9	Recepción (con mobiliario), Conserjería y salas	x	x	x	Cumple
	Recepción con facilidades necesarias para prestar atención a personas con discapacidad	x	x	-	Cumple
Habitaciones					
10	Contar con habitaciones para personas con discapacidad según las especificaciones de la autoridad competente ubicadas de preferencia en la planta baja del establecimiento	2%	2%	2%	Cumple
11	Habitaciones con cuarto de baño y aseo privado	x	x	x	Cumple
Instalaciones					
12	Acondicionamiento térmico en cada habitación, mediante: Sistema de enfriamiento o ventilación mecánica y/o natural o calefacción mecánica y/o natural.	x	x	x	Cumple
13	Habitaciones insonorizadas, para los nuevos establecimientos.	x	x	x	Cumple
14	Internet en todas las habitaciones	x	x	-	Cumple
15	Televisión ubicada en mueble o soporte con acceso a canales nacionales e internacionales, con televisión por cable o televisión satelital.	x	x	-	Cumple
	Televisión ubicada en mueble o soporte con acceso a canales nacionales	-	-	x	Cumple
16	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado.	x	x	x	Cumple
	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado. (Centralizada)	x	x	x	Cumple
	Agua caliente disponible en ducha de cuartos de baño y aseo privado. (24 horas)	x	x	x	Cumple
17	Áreas de aseo con iluminación independiente sobre el lavamanos.	x	x	x	Cumple

Servicios					
	Servicio telefónico discado directo (interno, nacional e internacional) en cada habitación.	x	x	x	Cumple
18	Servicio telefónico con atención en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés.	x	x	-	Cumple
	Servicio telefónico las 24 horas	x	-	-	Cumple
Mobiliarios					
19	Clóset y/o armario.	x	x	x	Cumple
20	Escritorio y/o mesa.	x	x		Cumple
21	Silla, sillón o sofá.	x	x	x	Cumple
Enseres					
	Caja de seguridad en habitación.	x	x	-	Cumple
22	Casilleros de seguridad o caja fuerte en la recepción.	-	-	x	Cumple
23	Cerradura para puerta de acceso a la habitación.	x	x	x	Cumple
24	Almohada extra a petición del huésped.	x	x	x	Cumple
25	Frigobar.	x	x	-	Cumple
26	Portamaletas	x	x	x	Cumple
27	Funda de lavandería.	x	x	x	Cumple
28	Luz de velador o cabecera por plaza.	x	x	x	Cumple
	Cortina completa y visillo o blackout y visillo. El blackout o la cortina completa pueden ser sustituidos por puerta interior de la ventana.	x	x	-	Cumple
29	Cortinas o persianas. Pueden sustituirse por puerta interior de la ventana.	-	-	x	Cumple
	Teléfono en habitación	x	x	x	Cumple
30	Teléfono en cuarto de baño y aseo	x	-	-	Cumple
	Espejo sobre el lavamanos	-	-	x	Cumple
31	Espejo flexible de aumento	x	x	-	Cumple
32	Secador de cabello	x	x	x	Cumple
	Juego de toallas por huésped - Cuerpo	x	x	x	Cumple
33	Juego de toallas por huésped - Manos	x	x	x	Cumple
	Juego de toallas por huésped - Cara	x	-	-	Cumple

34	Toalla de piso para salida de tina y/o ducha.	x	x	x	Cumple
35	Amenities de limpieza - Shampoo	x	x	x	Cumple
	Amenities de limpieza - Jabón	x	x	x	Cumple
	Amenities de limpieza - Papel Higiénico	x	x	x	Cumple
	Amenities de limpieza - Acondicionador	x	x	-	Cumple
	Amenities de cuidado personal - Crema	x	x	-	Cumple
36	Amenities de cuidado personal - Pañuelos	x	x	-	Cumple
	Amenities de cuidado personal - Cotonetes	x	x	-	Cumple
37	Amenities adicionales - Gorro de Baño	x	x	-	Cumple
	Amenities adicionales - Peinilla	x	x	-	Cumple
	Amenities adicionales - Lustrador de Zapatos	x	x	-	Cumple
	Amenities adicionales - Kit Dental	x	-	-	Cumple
	Amenities adicionales - Costurero	x	-	-	Cumple
38	Bata de baño.	x	-	-	Cumple
39	Zapatillas disponibles en la habitación.	x	-	-	Cumple
Servicios					
34	Servicio de despertador desde la recepción hacia la habitación.	x	x	x	Cumple
35	Servicio de lavandería propio o contratado.	x	x	x	Cumple
36	Servicio de limpieza en seco propio o contratado.	x	x	-	Cumple
37	Servicio de planchado propio o contratado	x	-	-	Cumple
	Servicio de planchado propio o contratado y/o plancha a disposición del huésped.	-	x	x	Cumple
38	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación 24 horas	x	-	-	Cumple
	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación 16 horas	-	x	-	Cumple
	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación 12 horas	-	-	x	Cumple
	Servicio de alimentos y bebidas a la habitación – carta definida para este servicio en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés	x	x	-	Cumple
39	Contar (al menos) con personal profesional o certificado en competencias laborales, en las	30%	20%	10%	Cumple

	áreas operativas y administrativas del establecimiento. Contar (al menos) con personal que hable al menos un idioma extranjero, en las áreas de contacto y relacionamiento directo con el huésped.	25%	15%	10%	Cumple
40	Personal bilingüe que brinde el servicio de recepción, conserjería o guardianía las 24 horas.	x	x	-	Cumple
41	Servicio de botones, con atención en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés. 24 horas	x	-	-	Cumple
	Servicio de botones, con atención en español y un idioma extranjero, de preferencia inglés. 16 horas	-	x	-	Cumple
42	Todos los establecimientos ubicados en zonas donde no exista red pública de alcantarillado deberán contar con: Sistema de tratamiento de aguas residuales	x	x	-	Cumple
	Los nuevos establecimientos, ubicados dentro del territorio nacional deberán contar con un sistema de tratamiento de aguas residuales	x	-	-	Cumple
	Todos los establecimientos ubicados en zonas donde no exista red pública de alcantarillado deberán contar con: Al menos pozo séptico.	-	-	x	Cumple
43	Servicio médico para emergencias propio o contratado.	x	x	-	Cumple
44	Valet parking	x	-	-	Cumple
45	Servicio de transfer, propio o contratado (puerto o aeropuerto - establecimiento y viceversa).	x	x	-	Cumple
46	Cuenta con formas de pago que incluya tarjeta de crédito y/o débito, voucher.	x	x	x	Cumple
Mobiliario					
47	Servicio adicional a petición del huésped. Cama Extra	x	x	-	Cumple
	Servicio adicional a petición del huésped. Cuna	x	x	x	Cumple
	Servicio adicional a petición del huésped. Silla de Bebé	x	x	-	Cumple
Enseres					
48	Silla de ruedas disponible para uso del huésped.	x	x	-	Cumple

49	Plancha a disposición del huésped	x	x	-	Cumple
Instalaciones					
50	Circuito cerrado de cámaras de seguridad con capacidad de almacenamiento de al menos 30 días.	x	x	-	Cumple
Área de Restaurante y bar					
	Restaurante, bar y cafetería dentro de las instalaciones del establecimiento	x	-	-	Cumple
51	Restaurante y bar dentro de las instalaciones del establecimiento que incluya servicio de cafetería	-	x	-	Cumple
	Restaurante y/o cafetería dentro de las instalaciones del establecimiento	-	-	x	Cumple
52	Bar en zona diferenciada del área del restaurante y con instalaciones propias, dentro del establecimiento	x	-	-	Cumple
Servicio					
53	Restaurante y dentro de las instalaciones del establecimiento con carta en español e inglés	x	-	-	Cumple
54	Servicio de preparación de dietas especiales y restricciones alimenticias bajo pedido del huésped.	x	x	-	Cumple
	Servicio de bar dentro del establecimiento.	-	x	x	Cumple
Ascensores					
	Ascensor(es) para uso de huéspedes. No aplica a establecimientos existentes, ni edificios patrimoniales. Si el establecimiento posee dos o más pisos, incluyendo planta baja.	x	x	-	Cumple
55	Ascensor(es) para uso de huéspedes. No aplica a establecimientos existentes, ni edificios patrimoniales. Si el establecimiento posee dos o más pisos, incluyendo planta baja.	-	-	x	Cumple
	Ascensor de servicio. No aplica a establecimientos existentes, ni edificios patrimoniales. Si el establecimiento posee dos o más pisos, incluyendo planta baja.	x	x	-	Cumple

Nota. Adaptado de (**Ministerio de Turismo del Ecuador, 2022**) .Elaborado por Raúl Carpio.

5.8.1. Acabados

Los acabados del Hotel Pambil se detallan en la Tabla 52, la cual ofrece una visión exhaustiva de los materiales y acabados empleados en la construcción y diseño interior del establecimiento. Este recurso es esencial para comprender la calidad y estilo que definirán todas las áreas del hotel, desde las habitaciones hasta los espacios comunes y las áreas de servicio.

El énfasis meticuloso en cada detalle, como se refleja en la selección de porcelanato, pinturas, vidrio templado y otros elementos, contribuye a la creación de un entorno acogedor y lujoso con una paleta tonal en beige y tonos suaves. Este enfoque se alinea con el objetivo de proporcionar a los huéspedes una experiencia inolvidable, donde la atención a la estética y la funcionalidad se entrelazan para establecer una atmósfera distintiva y placentera en el hotel.

Tabla 52

Lista de acabados Pambil Hotel.

Lista de Acabados		
Espacios	Detalle	Descripción
Pisos en habitaciones, pasillos y áreas comunes construidas cubiertas		Porcelanato Graitman 60 x 120 cm.
Paredes Interiores		Pintura blanco hueso y barrederas de porcelanato tipo fresno.

Paredes Exteriores



Empaste y pintura blanca acrílica para exteriores

Baños en Habitaciones



Paredes y Pisos:
Porcelanato Graiman 60 x 120 cm.

Baños de uso General



Pisos: Porcelanato
Graiman 60 x 120 cm.

Paredes: Porcelanato
Graiman 60 x 120 cm en
duchas y a media altura
en zonas de alta
humedad. Pintura blanca
y barrederas de
porcelanato en el resto
del área.

Divisiones de baterías
sanitarias y urinarios en
Melamina y pastico
laminado, textura de
madera.

Cielo Raso



Acabado de gypsum y
empaste de dos
componentes.

Ventanas



Ventanas y ventanas
corredizas: Perfiles de
aluminio y vidrio templado
de 6 milímetros.

Paredes de Fachada



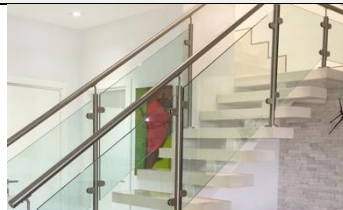
Mamparas de vidrio
templado de 10
milímetros.

Escaleras



Porcelanato Graiman 30
x 240

Pasamanos



Barandales de vidrio
templado.

Elementos metálicos
Visibles



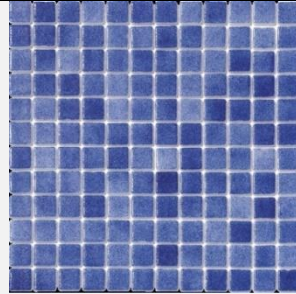
Pintura de esmalte
anticorrosiva para
elementos metálicos.

Alrededores de piscinas



Baldosa de gres 30 x 30 cm.

Piscinas



Gresite Azulejo para piscinas.

Puertas



- Simples: Puertas tamboradas de laurel lacadas de 0.7, 0.9 y 1 metro.
- Dobles: Puertas dobles de vidrio en fachada y pasillos. Puertas dobles de lámina galvanizada en divisiones de zonas para el personal.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Acabados

5.8.2. Diseño Interior

El diseño interior del Pambil Hotel se destaca por su enfoque en el mobiliario, que juega un papel fundamental para realzar la estética elegante y acogedora del espacio. Se ha considerado cuidadosamente el equipo y los muebles en cada rincón del proyecto para maximizar la funcionalidad y ofrecer un servicio excepcional, brindando a los clientes una experiencia única de confort y elegancia.

El vestíbulo del hotel es luminoso y acogedor, con muebles modernos y una paleta de colores suaves que inspira serenidad y lujo. Las habitaciones están elegantemente amuebladas, con comodidades modernas y detalles que capturan la esencia del lugar. Los espacios gastronómicos, como el restaurante, la cafetería y el bar, ofrecen ambientes sofisticados para disfrutar de la gastronomía local e internacional.

En todas las áreas, el diseño interior busca un equilibrio entre la funcionalidad y el diseño estético, creando un entorno de tranquilidad y estilo. Desde las zonas de estar hasta la recepción, se integran sofás y sillones contemporáneos con mesas auxiliares y lámparas, generando espacios de encuentro cómodos. La elección de materiales naturales y tonos suaves en el mobiliario contribuye a la armonía visual en todo el hotel.

Se ha prestado especial atención al mobiliario en áreas de servicios, como cafeterías y salones de eventos, creando ambientes versátiles y funcionales mediante la combinación estratégica de mesas, sillas y elementos decorativos. En resumen, la selección minuciosa de mobiliario busca la estética, la comodidad y la adaptabilidad a las necesidades de los huéspedes, asegurando una experiencia placentera y funcional en todas las áreas del Pambil Hotel.

5.9. Características de las ingenierías

La ingeniería abarca diversas disciplinas y se caracterizan por la atención a detalles específicos en el proceso técnico.

5.9.1. Características Estructurales

En la ingeniería estructural, se consideran sistemas tanto de hormigón armado con una resistencia del hormigón ($f'c$) de 280 kg/cm², también de estructuras de madera que constan de vigas principales, secundarias y columnas. En el caso del hormigón armado, se utiliza un acero de refuerzo con una resistencia (f_y) de 4200 kg/cm². Cada uno de estos elementos es fundamental para garantizar la seguridad y estabilidad de la estructura, independientemente de la estructura que se utilice.

5.9.2. Características Eléctricas

El sistema eléctrico es un componente que garantiza el funcionamiento adecuado y seguro de las instalaciones, la implementación de un sistema eléctrico bien diseñado que cumple con las necesidades y expectativas del cliente. Este proyecto incluye transformadores monofásicos que permiten la adaptación del voltaje de suministro eléctrico según las necesidades del proyecto ya que pueden elevar o reducir el voltaje para cumplir con los requisitos específicos de la carga eléctrica. Los breakers, ayudan en el caso de que exista alguna falla eléctrica. Los circuitos de iluminación proporcionan la energía eléctrica necesaria para alimentar luminarias, lámparas y sistemas de iluminación para jardines y vías. De la misma manera tenemos acometidas telefónicas proporcionando salidas para teléfonos y se incorporan sistemas de videovigilancia (CCTV) para la seguridad y la supervisión en el entorno.

5.9.3. Características Hidrosanitarias

En la parte sanitaria, los sistemas hidrosanitarios nos ayudan para proporcionar agua potable caliente y fría, gestionar aguas residuales y controlar las aguas pluviales. Esto incluye una red de tuberías, puntos de agua, cajas de revisión y sistemas de recolección de agua de lluvia. Además, se incorporan piezas y accesorios como inodoros, lavamanos y duchas para mejorar el confort y la funcionalidad de los espacios.

5.10. Sostenibilidad

Con el objetivo de un desarrollo sostenible, el proyecto considera medidas de protección medioambiental, tal es el caso de la implementación de una planta de tratamiento de aguas residuales, además de la conservación del estero al que se encuentra cercano, también se consideran áreas verdes y azules en el proyecto.

Para reducir el consumo de recursos se usa como guía el sistema de certificación LED, que evalúa los criterios en materia de eficiencia y aprovechamiento del agua, energía, materiales y recursos usados en construcción, calidad en ambientes interiores y por último la innovación en el proceso de diseño. La eficiencia energética es la rama en la que más se centra esta certificación, por lo que es importante que los espacios sean óptimos a nivel de temperatura y así evitar el uso prolongado de equipos electrónicos que consuman energía eléctrica. Por ello:

En los materiales tradicionales de construcción se seleccionó el cemento Holcim fuerte, que a través de los años se ha centrado en hacer labores en favor del medio ambiente, ya que al ser un material de bajo contenido de carbono este reduce la huella de producción de este material al momento de la construcción. También se contempla el uso de madera como elementos estructurales ya que la madera posee propiedades que ayudan al aislamiento térmico y acústico, lo que puede mejorar la eficiencia energética y la comodidad en el interior de las habitaciones y de cubierta en las cabañas, como un sustituto del acero estructural. De la misma manera se utilizarán adoquines ornamentales ya que al ser elementos de diseño versátil que puede aportar varios beneficios como la permeabilidad, permitiendo que el agua de lluvia se infiltre en el suelo en lugar de provocar escorrentía superficial. Esto ayuda a reducir el riesgo de inundaciones y la erosión del suelo, lo que es especialmente importante en esta zona tropical. Drenaje Sostenible: Los adoquines ornamentales son una excelente opción para la gestión sostenible del agua en el paisajismo del hotel. Pueden utilizarse en áreas de captación de aguas pluviales y ser parte de sistemas de drenaje natural que reutilizan el agua para riego o usos no potables.

Las luminarias casi en su totalidad son LED estas son altamente eficientes y consumen significativamente menos energía en comparación con otras tecnologías de iluminación. Esto cumple con los criterios de la certificación EDGE, ya que reduce el consumo de energía y los costos operativos a largo plazo. Debido a su menor

consumo de energía y a su larga vida útil, las luminarias LED ayudan a reducir los costos de electricidad en el hotel, esto protege la sostenibilidad económica. Las luminarias LED tienen una vida útil considerablemente más larga que las tecnologías de iluminación convencionales. Esto significa menos necesidad de reemplazo, lo que disminuye los residuos y contribuye a la gestión sostenible de los recursos. El uso de luminarias LED contribuye a la reducción de emisiones de carbono, ya que la generación de electricidad es una de las principales fuentes de emisiones.

Pese a la distribución de espacios, por la categorización del proyecto, se instalaron acondicionadores que están diseñados para consumir menos energía mientras mantienen un rendimiento óptimo. Ya que consumen menos energía, los acondicionadores de aire ayudan a reducir los costos de electricidad del hotel y respalda la sostenibilidad económica, finalmente también ayudan a administrar mejor la demanda de energía en momentos de carga pico. Esto puede evitar recargos por consumo energético excesivo y mejorar la estabilidad de la red eléctrica local.

La reducción en el consumo de agua implica la instalación de piezas y accesorios de bajo consumo, aireadores y control en la presión del sistema de tuberías, a fin de reducir pérdidas y evitar caudales grandes en los puntos de descarga.

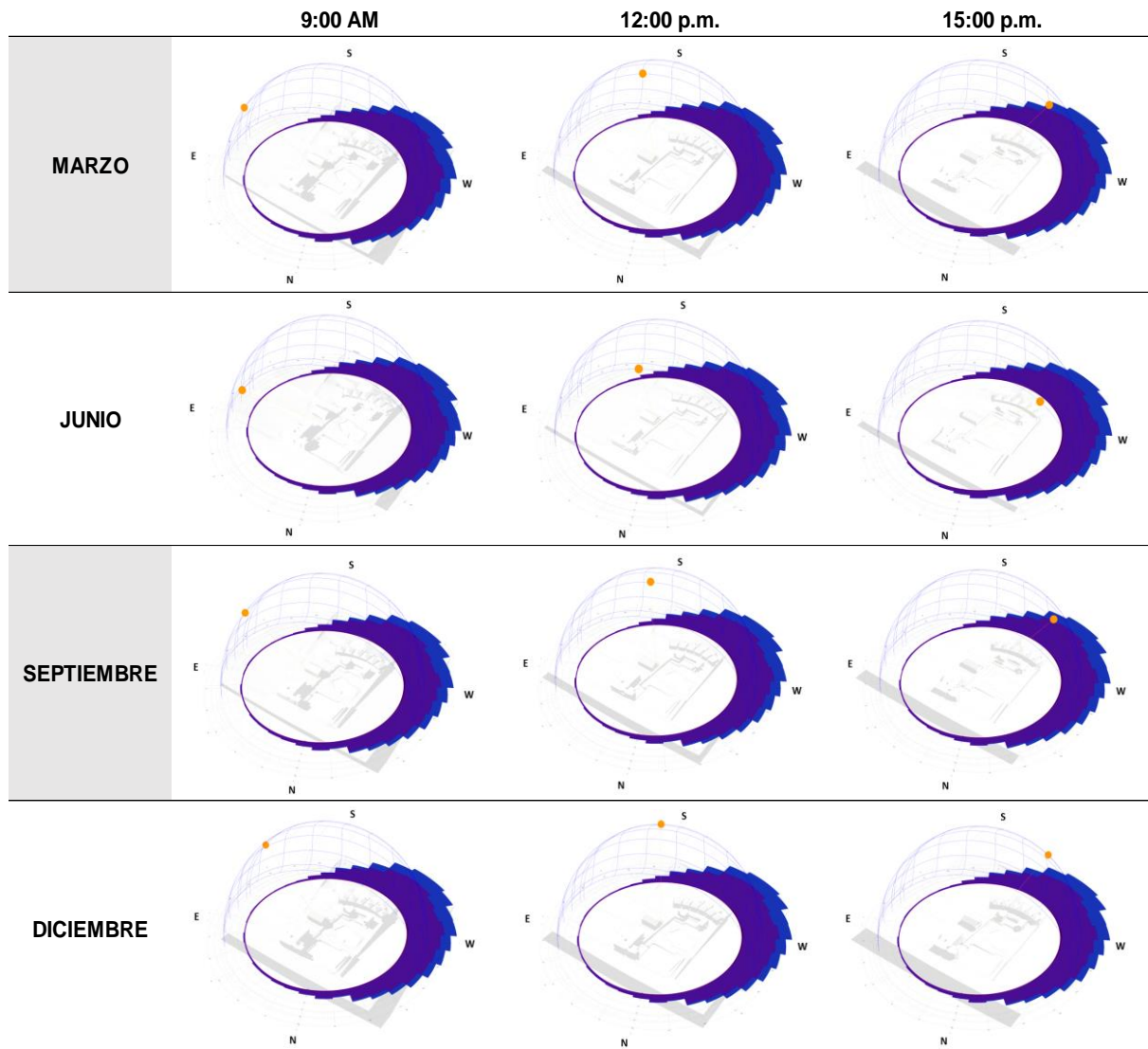
5.11. Incidencia Solar

La incidencia solar es crucial en el diseño de edificios, ya que afecta la eficiencia energética y la comodidad térmica. Maximizar la luz natural y reducir el calor en el interior son objetivos principales del diseño pasivo. Esto reduce la necesidad de sistemas de climatización y el consumo de energía. Además, una buena gestión de la incidencia solar reduce la dependencia de la iluminación artificial, ahorrando energía eléctrica. La incidencia solar también influye en la certificación EDGE, mejorando la eficiencia energética y la sostenibilidad del proyecto. Al considerar estrategias de diseño eficientes para la incidencia solar, se pueden cumplir los estándares de EDGE y reducir el impacto ambiental. En resumen, la incidencia solar es esencial en el diseño de edificios, ya que afecta la iluminación, la carga térmica y la eficiencia energética, contribuyendo a la sostenibilidad del proyecto.

En las ilustraciones que se presentan a continuación, en la Tabla 23, se puede apreciar de manera gráfica cómo la incidencia solar y las sombras correspondientes influyen en las edificaciones construidas.

Tabla 53

Incidencia solar sobre Pambil Hotel.



Nota. Adaptado de (Climate Studio, 2023).Elaborado por Raúl Carpio

La tabla muestra la incidencia solar en diferentes estaciones del año, enfocándose en los equinoccios y solsticios. Durante el invierno, el Polo Sur se inclina hacia el Sol, generando días más largos y mayor incidencia solar. En verano, la inclinación alejada del Polo Sur provoca días más cortos y menos incidencia solar, contribuyendo a temperaturas más frescas.

Los equinoccios, donde el eje de la Tierra no está inclinado hacia ni alejado del Sol, resultan en una incidencia solar más uniforme. En el Ecuador, la posición del Sol permanece alta durante todo el año, manteniendo condiciones climáticas relativamente constantes. Este análisis destaca la importancia de proteger las cubiertas y fachadas de edificaciones, considerando la dirección de las sombras y los vientos. Contextualizando, Santo Domingo de los Colorados, ubicado en Ecuador cerca del Ecuador geográfico, experimenta una posición solar relativamente constante a lo largo del año, influyendo en su clima estable.

Se destaca que, en el mes más crítico, el 22 de septiembre, que es el equinoccio de primavera, se registra una temperatura máxima promedio de 32 °C, y los vientos predominantes provienen del suroeste con ligeras variaciones estacionales. Finalmente debido a la influencia de la incidencia solar en el diseño arquitectónico y la calidad del hábitat construido, se busca establecer pautas para un diseño eficiente.

A continuación, se mencionan algunos criterios de mitigación de la incidencia solar utilizados en el diseño en las edificaciones del Hotel Pambil.

Iluminación Natural:

Se ha planificado cuidadosamente la orientación de los edificios para maximizar la entrada de luz natural en áreas específicas como habitaciones, recepción y espacios comunes. Se han implementado ventanas estratégicamente diseñadas y tragaluces para optimizar la entrada de luz solar, reduciendo así la necesidad de iluminación artificial durante el día.

Control Térmico:

Para abordar las variaciones estacionales, se han incorporado estrategias que consideran la posición del sol. Se han implementado elementos como aleros y persianas para controlar la temperatura interior, así como balcones en las habitaciones que forman un colchón térmico.

Bienestar y Confort Visual:

Los espacios interiores se han diseñado con el objetivo de proporcionar vistas panorámicas al entorno natural, lo que contribuye al bienestar visual y mental de los

huéspedes. Se ha prestado especial atención a la exposición adecuada a la luz solar, mejorando la calidad ambiental y la salud de los ocupantes.

Eficiencia Energética:

Se ha priorizado la eficiencia energética mediante el uso de sistemas de iluminación que maximizan la luz natural. El diseño arquitectónico ha considerado la posición del sol para minimizar la necesidad de climatización artificial, reduciendo así el consumo de energía y optimizando el rendimiento ambiental del Hotel Pambil.

Integración con el Entorno:

En la Figura 37 se muestra la distribución de todas las edificaciones del hotel. Se ha seleccionado el 22 de septiembre a las 15 horas, el día y la hora con mayor incidencia solar. A continuación, se describen los criterios para la ubicación de los diferentes bloques.

La ubicación de las edificaciones representadas en la Figura 121, se ha planificado con precisión, destacando el uso de criterios bioclimáticos tanto para el edificio principal como para las cabañas. Se utilizan estrategias como la ventilación natural vertical, aprovechando los vientos del suroeste mediante la colocación estratégica de chimeneas solares y la ventilación cruzada, para optimizar la gestión térmica y la eficiencia energética.

Además, se incluyen cuerpos de agua, como piscinas y patios interiores, para mitigar el calor, reducir la dependencia de la iluminación artificial y fomentar la ventilación natural. La presencia de áreas verdes actúa como sumidero de carbono, mejorando la calidad del aire y promoviendo el bienestar. La planificación del paisaje urbano, con la plantación de árboles estratégicos, contribuye tanto a la sostenibilidad como al bienestar de la comunidad, reduciendo la temperatura ambiental y mejorando la sensación térmica. En conjunto, estas estrategias no solo buscan optimizar los microclimas locales, sino que también reflejan un compromiso integral con la calidad ambiental y la experiencia positiva de los huéspedes en el Hotel Pambil.

Figura 121

Incidencia solar máxima de 22 de septiembre sobre el proyecto Pambil Hotel, Vista en planta



Nota: Adaptado de (Climate Studio, 2023).Elaborado por Raúl Carpio.

5.12. Conclusiones

En cuanto a los resultados del análisis arquitectónico del proyecto, se concluye lo siguiente:

Tabla 54

Conclusiones

Conclusiones		
Variable	Comentario	Calificación
Cumplimiento de Normativas y Regulaciones	Pambil Hotel muestra un sólido cumplimiento con las normativas y regulaciones locales, asegurando que todas las construcciones se ajusten a los estándares legales y de seguridad.	Positiva
Aprovechamiento de Uso de Suelo	El proyecto cumple con las regulaciones locales al aprovechar eficientemente el uso de suelo en la planta baja, optimizando el espacio disponible. Sin embargo, no se utiliza completamente el COS Total.	Neutral
Programa Arquitectónico	El programa arquitectónico del proyecto ha sido diseñado cuidadosamente, considerando las necesidades funcionales y estéticas del hotel. Las diferentes áreas se distribuyen de manera coherente y eficiente, ofreciendo una experiencia agradable para los huéspedes.	Positiva
Relación de Áreas	La relación entre las áreas del proyecto es adecuada, permitiendo un flujo eficiente y cómodo para los huéspedes. En proporción, se ha generado un equilibrio entre las Áreas Comunes y de Servicio, y el Área de Hospedaje y Alquiler. Sin embargo, se podría optimizar en las áreas verdes y comunes.	Positiva

Orientación	El diseño del proyecto considera cuidadosamente la orientación de los edificios, maximizando la entrada de luz natural y optimizando el aprovechamiento de la energía solar. Esto contribuye a la eficiencia energética y al confort de los espacios interiores.	Positiva
Sostenibilidad	El proyecto implementa medidas sostenibles, como una planta de tratamiento de aguas residuales, conservación del entorno natural y uso eficiente de recursos. Además, se siguen pautas de certificación para reducir el consumo de recursos y promover la eficiencia energética. Esto refleja un compromiso con la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente.	Positiva
Ingenierías	Las características estructurales, eléctricas e hidrosanitarias del proyecto cumplen con los estándares técnicos y garantizan la seguridad y funcionalidad de las instalaciones.	Positiva
Diseño Interior	El diseño interior del hotel destaca por su enfoque en el mobiliario y la estética elegante. Se ha cuidado la selección de muebles y detalles para crear espacios acogedores y funcionales. El diseño busca ofrecer una experiencia única a los huéspedes, combinando confort y elegancia.	Positiva

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

5.13. Recomendaciones

El análisis arquitectónico del Hotel Pambil ha permitido identificar varias recomendaciones importantes para el proyecto. Esto ayudará a optimizar el espacio y a mantener la vigencia en aspectos estéticos y funcionales en la arquitectura del hotel.

- Realizar un plan para recategorizar el hotel a 4 o 5 estrellas, planificando los recursos y demandas que esto supone, y así cumplir con las regulaciones y normativas correspondientes en esas categorías.
- Explorar opciones para maximizar el aprovechamiento del COS total permitido, considerando estrategias como el crecimiento en altura de algunos bloques para optimizar el espacio disponible.
- Revisar y ajustar el programa arquitectónico según las necesidades actuales y futuras del hotel, previendo áreas de crecimiento para un aumento de la demanda, con el fin de garantizar una distribución eficiente de las funciones y servicios.
- Ajustar la relación entre el área bruta, el área útil y el área no computable para optimizar el rendimiento funcional de cada zona.
- Integrar prácticas sostenibles en todas las fases del diseño y construcción, incluyendo la implementación de tecnologías eco amigables, gestión de residuos y uso eficiente de recursos.

Estas recomendaciones buscan mejorar la eficiencia, sostenibilidad y calidad general del Pambil Hotel, asegurando un proyecto arquitectónico que cumpla con los más altos estándares en todas las áreas.

6. ANÁLISIS DE COSTOS

6.1. Introducción.

El costo de un proyecto es una información importante a la hora de tomar decisiones, puesto que de estos se determinará la magnitud del proyecto, los servicios a ofertar y de todo el capital que estos requieren para ser desarrollados. Es decir, permiten una visión mucho más detallada del costo del proyecto y junto a una planificación, se conocen los flujos que se producirán a lo largo de la realización del proyecto. Adicionalmente, si se cuenta con la información de ingresos estimados, se podrá determinar la rentabilidad del proyecto.

Para este caso se examinarán los componentes que conforman el costo total, desde los costos iniciales hasta los costos operativos y de mantenimiento. Con esta información se busca un monto requerido para la ejecución del proyecto con la finalidad de saber si es factible o no la realización de este.

6.2. Objetivo

6.2.1. *Objetivo General*

Analizar y detallar los costos del proyecto Pambil Hotel, incluyendo los costos de inversión y operación. Evaluar el flujo de egresos durante la construcción y operación, considerando la importancia e incidencia de cada rubro dentro del presupuesto total.

6.2.2. *Objetivos específicos*

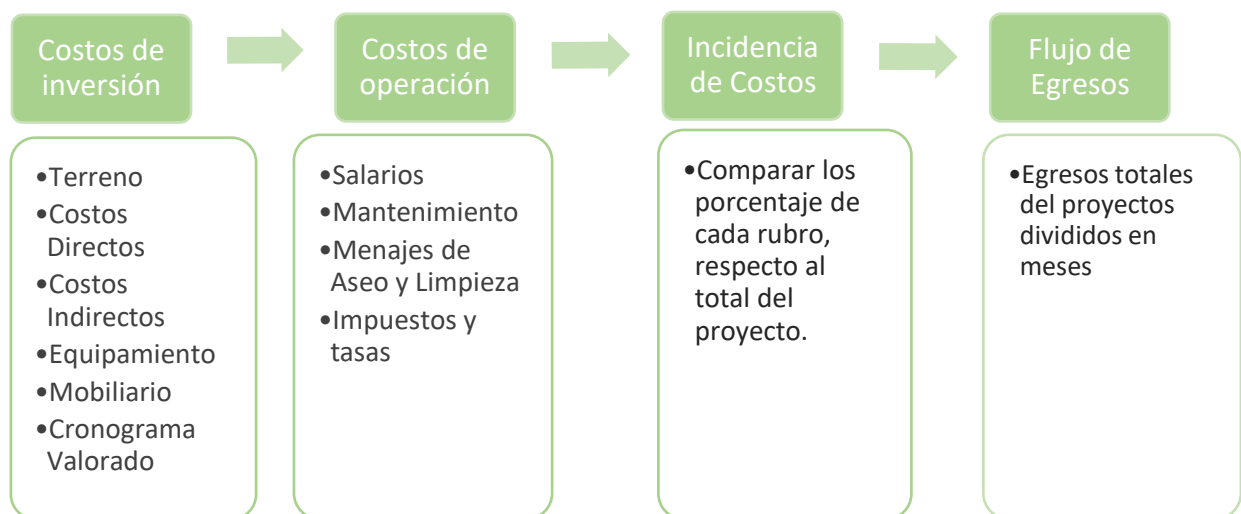
- Calcular los gastos anuales de inversión y operación del hotel.
- Especificar los costos directos e indirectos junto con sus respectivas incidencias en el costo total del proyecto.
- Determinar el costo del terreno sobre el cual se edificará el proyecto, utilizando los métodos de: Mercado, residual y margen de construcción.
- Determinar los costos del proyecto de forma individual para cada bloque de construcción.
- Calcular el costo por metro cuadrado de construcción.
- Definir el cronograma valorado de la obra de construcción.

6.3. Metodología

Para determinar el costo total del proyecto, se desglosa en sus principales componentes. Después, los costos del proyecto se determinan según fuentes de información como la Cámara de la Industria de la Construcción y proveedores de materiales de construcción en Santo Domingo de los Colorados, referencias de costos de proyectos ubicados en la zona, precios unitarios de proveedores del sector y juicio de expertos en el campo de la construcción.

Figura 122

Metodología de evaluación de costos



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.4. Costos de Inversión

El costo total de inversión se determinó de acuerdo a la siguiente distribución:

Costo del terreno

- Método Comparativo de Mercado
- Método Residual
- Método Margen de la Construcción

Infraestructura

- Costos directos
- Costos indirectos.

Equipamiento y Amoblamiento

- Mobiliario
- Electrodomésticos
- Tecnología
- Menaje de Cocina
- Menaje de Habitaciones

6.5. Resumen de Costos de Inversión

A partir del análisis de costos en cada etapa de construcción y sección del proyecto, se obtiene una inversión total de **\$4.922.181,08**. Lo que abarca los costos directos, indirectos, costo del terreno, equipamiento y amoblamiento.

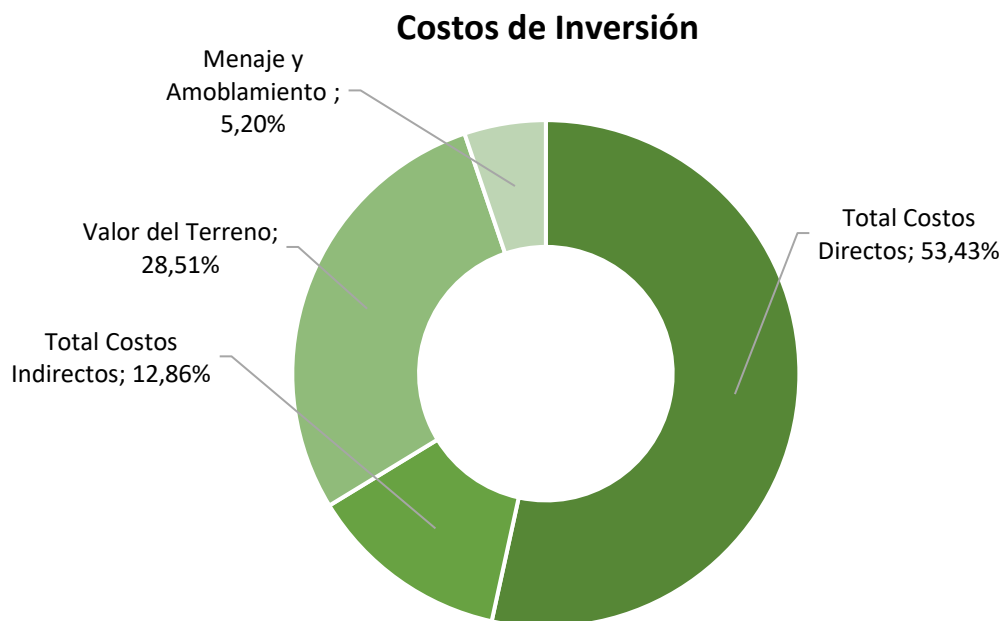
En base a la Tabla 55 se encuentra la relación de porcentaje del costo total de inversión en el siguiente desglose: **53,43%** de costos directos, **12,86%** indirectos, **28,68%** adquisición del terreno y **5,20%** amoblamiento. Lo que se observa es una mayor incidencia en la construcción de la infraestructura, por lo cual se recomienda tener una planificación rigurosa que no permita el desperdicio de recursos en esta etapa de ejecución.

Tabla 55

Categorización de los Costos 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%
TOTAL	\$ 4.922.181,08	100,00%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 123*Distribución de los Costos de Inversión*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

A continuación, en la Tabla 56 se realiza una relación del costo de inversión con respecto al área bruta de construcción. Para esto se elimina el presupuesto de la categoría de amoblamiento debido a que solo se toma en cuenta los rubros correspondientes a la infraestructura. Se considera un costo de inversión de **\$4.666.264,94** en 4.399,72 m², se obtiene costo de construcción de \$1.060,58/m². Este valor se encuentra dentro del rango de proyectos de características similares.

Tabla 56*Costo por m² de Área Bruta*

Costo por m ² de Área Bruta	
Datos	Valor
Costos Directos + Costos Indirectos + Valor del Terreno	\$ 4.666.264,94
Área Bruta	4.399,72 m ²
Costo por m²	\$ 1.060,58

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Es importante analizar el costo del terreno y su impacto en la infraestructura para comprender la viabilidad del proyecto. Al examinar los costos directos e indirectos del terreno, se puede determinar su influencia en el costo total de la construcción. Según los datos recopilados que se muestran en la Tabla 57, el costo del terreno representa aproximadamente el 43% del costo total del proyecto. Este dato es crucial para evaluar la capacidad de construcción y tomar decisiones informadas en la planificación y desarrollo de la infraestructura.

Tabla 57

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%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.6. Detalle de Costos de Inversión

Posteriormente, se desglosa el proceso de análisis de los diferentes costos de inversión que se exponen en la Tabla 57.

6.6.1. Terreno

Al estudiar el valor del terreno, es importante tener en cuenta la rentabilidad del inmueble para la construcción del proyecto. Este factor será determinante para calcular el impacto en el margen de utilidad del proyecto.

Se emplea el uso de 3 métodos para obtener el valor del terreno, los cuales son los siguiente:

- **Método Comparativo o Mercado:** En esta propuesta se estudiar el precio de los predios cercanos a la zona de ubicación del proyecto. Se utiliza con el fin de obtener el precio promedio de la oferta de inmuebles del mercado por m².

- Método Residual: Se estima el valor del terreno mediante el potencial de venta del inmueble a partir de la base de construcción máxima permitida por las regulaciones del predio.
- Método de Margen de la Construcción: Se realiza mediante el saldo del precio de venta del inmueble, la utilidad y los costos de producción del terreno.

6.6.2. Método Comparativo o Mercado

De acuerdo a la oferta del mercado inmobiliario cercano al predio, se obtuvo un valor de \$1.215.611,62, con un valor por m² de \$90,21 a la presente fecha, como se indica en la Tabla 58.

Para llegar a este valor se recopilaron información de 8 productos inmobiliarios en la misma zona de influencia del terreno del proyecto. Se realizó una serie de cálculos para una homogenización que tome en cuenta las características como el tamaño, ubicación, cerramiento, servicios básicos y fuente; además se aplicó el uso de factores que toman en cuenta el tamaño, forma, profundidad, si es esquinero, frente, su topografía y; y por último se realiza una eliminación de los predios que guardan menor relación con el terreno del proyecto.

Tabla 58

Resumen comparativo de mercado

Resumen comparativo de mercado	
Datos	Valor
Valor del m ² del lote homogeneizado	\$99,06
Valor del m ² del lote en estudio	\$87,23
Eliminación por zona	\$84,33
Valor del m² del lote en estudio	\$90,21
Área útil del terreno	13476,00 m ²
Valor del terreno	\$1.215.611,62

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Para realizar el análisis, se identificaron 8 predios descritos en la Tabla 59 que se encuentran cerca del lote de estudio. Estos predios comparten características

similares en términos de contexto urbano, ubicación, área y precio por metro cuadrado. Se da prioridad a los productos inmobiliarios cercanos a la Vía Quito.

Tabla 59

Listado de Predios de la Zona

Listado de Predios de la zona			
Nro.	Ubicación	Valor Total	Valor (m2)
1	By Pass-Quito Quevedo	\$ 690.000,00	\$ 328,57
2	Tursicol, Vía Quito	\$ 950.000,00	\$ 52,78
3	Vía Quito, cerca Kasama	\$ 800.000,00	\$ 26,67
4	Av. La Lorena, Asomed	\$ 35.000,00	\$ 116,67
5	Av. Rio Toachi y By Pass Quito-Quevedo	\$ 590.000,00	\$ 61,78
6	Urb. Cofiza, Vía Quito km 5 1/2	\$ 22.000,00	\$ 105,26
7	Urb. San Rafael, Cofiza Vía Quito km 5 1/2	\$ 23.500,00	\$ 117,50
8	Av. De las América y Vía Quito	\$ 54.000,00	\$ 243,24

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (Guerra, 2023) (Inmobiliario, 2023) (Inmobiliarios I. , 2023) (Inmobiliarios V. C., Plusvalía, 2023) (Plusvalía, 2023) .

En la Tabla 60 se recopila la siguiente información sobre cada predio: Valor Total, precio por m2, medio de anuncio, área, fuente, si posee cerramiento y servicios básicos.

Tabla 60

Recopilación de datos de previos de la zona

Recopilación de Datos								
Nro.	Valor Total	Valor (m2)	Medio	Tamaño (Área)		Informante	Observaciones	
							Cerramiento	Servicios
1	\$690.000,00	\$ 328,57	Internet	2.100	m2	plusvalía.com	Si	Si
2	\$950.000,00	\$ 52,78	Internet	18.000	m2	plusvalía.com	no	no
3	\$800.000,00	\$ 26,67	Internet	30.000	m2	plusvalía.com	Si	Si
4	\$35.000,00	\$ 116,67	Internet	300	m2	plusvalía.com	no	Si
5	\$590.000,00	\$ 61,78	Internet	9.550	m2	plusvalía.com	no	Si
6	\$22.000,00	\$ 105,26	Internet	209	m2	kuyecons.com	no	Si
7	\$23.500,00	\$ 117,50	Internet	200	m2	plusvalía.com	no	Si
8	\$54.000,00	\$ 243,24	Internet	222	m2	in situ	no	Si

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (Guerra, 2023) (Inmobiliario, 2023) (Inmobiliarios I. , 2023) (Inmobiliarios V. C., Plusvalía, 2023) (Plusvalía, 2023).

En el proceso de homogenización de los terrenos se tomó en cuenta los parámetros indicados en la Tabla 61, obteniendo una media de **\$99.06** por m2, lo que representa **\$1.384.427,16** por todo el terreno (área útil).

Tabla 61*Tabla de Homogenización*

Tabla de Homogenización								
Nro.	Valor m2	Fuente	Tamaño	Ubicación	Cerramiento	Servicios	Total m2	
1	\$ 328,57	0,95	0,80 0,15	1,10	1,05	1,00	\$ 288,42	
2	\$ 52,78	0,95	1,00 1,29	0,90	1,00	0,90	\$ 40,61	
3	\$ 26,67	0,95	1,05 2,15	0,90	1,05	1,00	\$ 25,14	
4	\$ 116,67	0,95	0,80 0,02	0,80	1,00	1,00	\$ 70,93	
5	\$ 61,78	0,95	0,95 0,68	0,90	1,00	1,00	\$ 50,18	
6	\$ 105,26	0,95	0,80 0,01	1,00	1,00	1,00	\$ 80,00	
7	\$ 117,50	0,95	0,80 0,01	1,00	1,00	1,00	\$ 89,30	
8	\$ 243,24	0,95	0,80 0,02	0,80	1,00	1,00	\$ 147,89	
Media Homogenizada							\$ 99,06	

Parámetros de cálculo para homogenización					
Tamaño	menor 1/4	0,8	Ubicación	- - ubicación	1,2
	1/4 tamaño	0,9		- ubicación	1,1
	1/2 tamaño	0,95		igual	1
	3/4 tamaño	1		+ ubicación	0,9
	2 veces	1,05		+ + ubicación	0,8
	4 veces	1,1			
	más de 4 veces	1,2			
		+ -			
Otros	Cerramiento	0,05	Fuente	Transacción	1
	Servicios	+ - 0,1		Letrero reciente	0,95
				Letrero antiguo	0,9

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (Guerra, 2023) (Inmobiliario, 2023) (Inmobiliarios I. , 2023) (Inmobiliarios V. C., Plusvalia, 2023) (Plusvalia, 2023) .

A continuación, en la Tabla 62, se realiza la aplicación de los diferentes factores de influencia esto conlleva una aproximación más fiable del valor del terreno. Se obtiene una media por factor de **\$87,23** por m², lo que representa **\$1.175.475,09** el valor del terreno (área útil).

Tabla 62

Media por factor

Media por factor	
Factores	Valores
Valor del m ² del lote homogeneizado	\$99,06
Factor de fondo	0,79
Factor de frente	1,77
Factor de tamaño	0,70
Factor esquinero	1,00
Factor topográfico	0,90
	\$87,23
Área útil del terreno	13476,00 m ²
Valor del terreno	\$1.175.475,09

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

Al finalizar, se realiza la eliminación de los predios 1, 3, 4 y 8. Una de los parámetros que se tomó fue el exceso de desviación del precio por m² de la media en los terrenos 1, 3 y 8. Además, se anula el predio 4 debido a que no se encuentra en una vía estatal como es el caso del terreno de estudio.

Se obtuvo una media por eliminación de **\$84,33** por m², lo que representa un valor de **\$1.178.576,10** del terreno (área útil).

Tabla 63

Media por Eliminación

Media por Eliminación				
Nro.	Ubicación	Valor Total	Tamaño (m ²)	Valor (m ²)
2	Tursicol, Vía Quito	\$950.000,00	18.000,00	\$ 52,78
5	Av. Rio Toachi y By Pass Quito- Quevedo	\$ 590.000,00	9.550,00	\$ 61,78
6	Urb. Cofiza, Vía Quito km 5 1/2	\$22.000,00	209,00	\$105,26

7	Urb. San Rafael, Cofiza Vía Quito km 5 1/2	\$23.500,00	200,00	\$117,50
		Valor del m2 del terreno		\$84,33
		Área útil del terreno		13976 m2
		Valor del terreno		\$ 1.178.576,10

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (Guerra, 2023) (Inmobiliario, 2023) (Inmobiliarios I. , 2023) (Inmobiliarios V. C., Plusvalia, 2023) (Plusvalia, 2023) .

6.6.3. Método Residual

En este procedimiento se realiza el cálculo del valor del terreno mediante un análisis de capacidad de construcción que posee el predio. Esto permite respaldar el precio del mismo en base a la productividad de cada m2 de terreno. Es necesario tomar en cuenta que la zona que rodea el proyecto sus precios promedios de venta de viviendas se encuentra en \$600,00 por m2, este valor es importante para el estudio de productividad.

En este proyecto es necesario realizar dos análisis debido a las áreas útiles que posee el terreno.

En el primer caso se tiene las siguientes características y regulaciones:

Área Útil 1 (5.363.61 m2)

- Coso Total: 85%
- Altura permitida: 6 pisos
- K=Área útil: 70%

En el segundo caso se tiene las siguientes características y regulaciones:

Área Útil 2 (8.612.12 m2)

- Coso Total: 85%
- Altura permitida: 3 pisos
- K=Área útil: 70%

En base al cálculo del método residual descrito en la Tabla 64, para el Área Útil 1 (4.962,74 m2) se obtiene un precio de **\$267,75** por m2.

Tabla 64*Método Residual Área Útil 1*

Método Residual Área Útil 1		
Datos	Unidad	Valores
Área de terreno	m2	4.962,74
Precio venta m2 en Zona	\$	\$600,00
Ocupación del Suelo COS	%	85%
Altura Permitida (h)	Pisos	6
K= Área Útil	%	70,0%
Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I	%	10%
Rango de incidencia (Terreno) "ALFA" II	%	15%
Área construida máxima = Área x COS x h	m2	25.309,97
Área Útil Vendible = Área Max. x K	m2	17.716,98
Valor de Ventas = Área Útil x Precio Venta (m2)	\$	\$10.630.189,08
"ALFA" I Peso del Terreno	\$	\$1.063.018,91
"ALFA" I Peso del Terreno	\$	\$1.594.528,36
Media "ALFA"	\$	\$1.328.773,64
Valor del m2 del Terreno	\$	\$267,75

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

En base al cálculo del método residual descrito en la Tabla 65, para el Área Útil 2 (8.513,26 m2) se obtiene un precio de **\$137,70** por m2.

Tabla 65*Método Residual Área Útil 2*

Método Residual Área Útil 2		
Datos	Unidad	Valores
Área de terreno	m2	8.513,26
Precio venta m2 en Zona	\$	\$600,00
Ocupación del Suelo COS	%	85%
Altura Permitida (h)	Pisos	3
K= Área Útil	%	72,0%

Rango de Incidencia (Terreno) "ALFA" I	%	10%
Rango de incidencia (Terreno) "ALFA" II	%	15%
Área construida máxima = Área x COS x h	m2	21.708,81
Área Útil Vendible = Área Max. x K	m2	15.630,35
Valor de Ventas = Área Útil x Precio Venta		
(m2)	\$	\$9.378.207,22
"ALFA" I Peso del Terreno	\$	\$937.820,72
"ALFA" I Peso del Terreno	\$	\$1.406.731,08
Media "ALFA"	\$	\$1.172.275,90
Valor del m2 del Terreno	\$	\$137,70

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

A continuación, se realiza un promedio ponderado del precio por m2 de ambas áreas útiles, con el fin de relacionar los resultados. Debido a esto se hace uso de la siguiente ecuación:

$$valor\ por\ m2_{ponderado} = \frac{(\text{Área Útil 1})(valor\ por\ m2_{\text{área 1}}) + (\text{Área Útil 2})(valor\ por\ m2_{\text{área 2}})}{\text{Área Útil Total}}$$

$$valor\ por\ m2_{ponderado} = \frac{(4.962,74\ m2)(\$267,75) + (8.513,26\ m2)(\$137,70)}{4.962,74\ m2 + 8.513,26\ m2}$$

$$valor\ por\ m2_{ponderado} = \$178,94$$

Según el método residual el precio es de **=\$178,94** por m2, lo que representa un valor **\$2.501.049,54** del terreno (área útil).

6.6.4. Método de Margen de la Construcción

En este método se realiza un procedimiento similar al residual, pero se adiciona el costo directo de construcción que se asume de **\$300,00** el m2. También se hará dos tipos de análisis para las diferentes áreas útiles y se obtendrá un promedio ponderado del precio por m2.

En base al cálculo del método residual descritos en la Tabla 66, para el Área Útil 1 (4.962,74 m2) se obtiene un precio de **\$116,28** por m2.

Tabla 66*Método Margen de Construcción Área Útil 1*

Método Margen de Construcción Área Útil 1			
Datos	Unidad	Valores	%
Área de terreno	m2	4.962,74	
Valor de Venta M2 Tipo (Vivienda) (VM2)	\$	\$600,00	
Coeficiente de Área Util Vendible (K)	%	70%	
Costo Directo de Construcción (CD) SOLO A UTIL	\$	\$300,00	
Multiplicador Costo Total Vivienda Rango x (M)	%	1,1	
Área Total Construida (AT)	m2	25.309,97	
Costo Total Construcción (CC)	\$	\$ 8.352.291,42	
Valor de Ventas (IVV)	\$	\$ 10.630.189,08	100%
Margen Operacional	\$	\$ 2.277.897,66	21%
Valor del Lote Residual	\$	\$ 1.328.773,64	13%
Utilidad Real	\$	\$ 949.124,03	9%
Utilidad Esperada	\$	\$ 1.700.830,25	16%
Valor del Terreno por Margen	\$	\$ 577.067,41	5%
Valor del m2 del Terreno	\$	\$ 116,28	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

En base al cálculo del método residual descritos en la Tabla 67, para el Área Útil 1 (8.612,12 m2) se obtiene un precio de **\$58,14** por m2.

Tabla 67*Método Margen de Construcción Área Útil 2*

Método Margen de Construcción Área Útil 2			
DESCRIPCION	UNIDAD	VALORES	%
Área de terreno	m2	8.513,26	
Valor de Venta M2 Tipo (Vivienda) (VM2)	\$	\$600,00	
Coeficiente de Área Útil Vendible (K)	%	70%	
Costo Directo de Construcción (CD) solo útil	\$	\$300,00	
Multiplicador Costo Total Vivienda Rango x (M)	%	1,1	
Área Total Construida (AT)	m2	21.708,81	

Costo Total Construcción (CC)	\$	\$ 7.163.908,29	
Valor de Ventas (IVV)	\$	\$ 9.117.701,46	100%
Margen Operacional	\$	\$ 1.953.793,17	21%
Valor del Lote Residual	\$	\$ 1.139.712,68	13%
Utilidad Real	\$	\$ 814.080,49	9%
Utilidad Esperada	\$	\$ 1.458.832,23	16%
Valor del Terreno por Margen	\$	\$ 494.960,94	5%
Valor del m2 del Terreno	\$	\$ 58,14	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

$$valor\ por\ m2_{ponderado} = \frac{(\text{Área Útil } 1)(valor\ por\ m2_{\text{área } 1}) + (\text{Área Útil } 2)(valor\ por\ m2_{\text{área } 2})}{\text{Área Útil Total}}$$

$$valor\ por\ m2_{ponderado} = \frac{(5.363,61\ m2)(\$116,28) + (8.612,12\ m2)(\$58,14)}{4.962,74\ m2 + 8.513,26\ m2}$$

$$valor\ por\ m2_{ponderado} = \$79,55$$

Según el método residual el precio es de **\$79,55** por m2, lo que representa un valor **\$1.072.028,34** del terreno (área útil).

6.6.5. Resumen Comparativo, Área Útil

Al realizar los distintos métodos para valorar un terreno, se obtiene un valor promedio de **\$117,46** el m2 del terreno, lo que representa un valor **\$1.582.850,99** del terreno (área útil). Sin embargo, el precio por m2 del método residual es disperso con respecto a los otros procedimientos. Debido a esto se asume la exclusión del método residual para este estudio.

Tabla 68

Resumen inicial Comparativo de los Métodos de valoración del Terreno

Resumen inicial Comparativo de Métodos de valoración de Terreno	
Datos	Valores
Método Comparativo	\$87,23
Método Residual	\$185,59
Método de Margen	\$79,55

Valor promedio	\$117,46
Área lote de terreno	13476,00 m ²
Valor lote de terreno	\$1.582.850,99

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

Se obtiene un valor promedio de **\$83,39** el m² del terreno, lo que representa un valor **\$1.123.751,72** del terreno (área útil).

Tabla 69

Resumen Comparativo de Métodos de valoración de terreno

Resumen Comparativa de Métodos de valoración de Terreno	
Datos	Valores
Método Comparativo	\$87,23
Método de Margen	\$79,55
Valor promedio	\$83,39
Área lote de terreno	13476,00 m ²
Valor lote de terreno	\$1.123.751,72

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

6.6.6. Costo del Terreno, Área Total

Debido a que el predio del proyecto es atravesado por el sistema de transmisión eléctrica de alta intensidad del país, existe un área de **4.962,74 m²** en la cual no se puede construir y su actividad se limita a espacios abiertos con cubiertas livianas y vegetación de una altura máxima de 3m. Para encontrar el **precio final por m²** se tiene que añadir el valor que representa el área no accesible con una penalización del 80%. Así mismo para el área del bosque protegido se realizará una penalización del 30%.

$$\text{Valor del Terreno} = (\text{Área}_{\text{útil}})(\text{Precio}_{\text{m}^2}) + (1 - 80\%)(\text{Área}_{\text{transmisión eléctrica}})(\text{Precio}_{\text{m}^2}) + (1 - 30\%)(\text{Área}_{\text{Bosque Protegido}})$$

$$\text{Valor del Terreno} = (13.476 \text{ m}^2) \left(\frac{\$83,39}{\text{m}^2} \right) + (20\%)(5152.63 \text{ m}^2) \left(\frac{\$83,39}{\text{m}^2} \right) + (70\%)(3315.98 \text{ m}^2) + \left(\frac{\$83,39}{\text{m}^2} \right)$$

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

Para obtener el valor por m² cuadrado de toda el área del terreno, se relaciona el valor de **\$1.403.248,01** con los **21944,61 m²** que corresponde al área total del proyecto. Se obtiene un precio de **\$63,94** por m².

Es importante destacar que este cálculo se basa en el valor actual del terreno y puede cambiar en el mercado inmobiliario. También es relevante mencionar que este precio por metro cuadrado es competitivo en comparación con otros proyectos similares en la zona.

El valor del terreno puede aumentar o disminuir debido a la demanda del mercado.

En la Tabla 70 se muestra que el valor por metro cuadrado del terreno es de **\$63,94** lo cual refleja el precio actual y su competitividad en el mercado inmobiliario. Sin embargo, es importante tener en cuenta que este valor puede variar con el tiempo y los factores ambientales.

Tabla 70

Costos 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 ²
Valor por m²	\$63,94
Valor lote de terreno	\$1.403.248,01

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

6.6.7. Infraestructura

A continuación, se realiza el presupuesto de los costos de infraestructura del proyecto, donde se incluye costos directamente e indirectamente relacionados al proceso constructivo de la edificación.

6.6.8. Costos Directos

Los rubros de costos directamente ligados al proceso constructivo suman el monto de **\$2.629.955,82** que involucran el **53,43%** de la inversión total del proyecto. En la Tabla 71 se describen los costos de las edificaciones y obras de urbanización por paquetes de trabajo. A continuación, se presentan los costos directos:

Tabla 71*Resumen de Costos Directos-Presupuesto de Obra*

Resumen de Costos Directos-Presupuesto de Obra			
Nro.	Descripción	Precio Total	Porcentaje
A	Obras de Urbanización	\$ 369.838,30	14,06%
A.1	Movimiento de tierras	\$ 63.640,99	2,42%
A.2	Replanteo de Proyectos	\$ 12.109,77	0,46%
A.3	Cerramientos	\$ 7.617,20	0,29%
A.4	Muros de contención	\$ 15.114,29	0,57%
A.5	Red Alcantarillado	\$ 79.560,73	3,03%
A.5.1	Pluvial	\$ 23.635,49	0,90%
A.5.2	Cisterna	\$ 40.344,58	1,53%
A.5.3	Planta de Tratamiento	\$ 15.580,66	0,59%
A.7	Aceras y Bordillos	\$ 63.297,89	2,41%
A.8	Vías de acceso	\$ 73.855,50	2,81%
A.9	Áreas verdes y Paisaje	\$ 54.641,93	2,08%
B.1	Alojamiento y Comercio	\$ 1.175.956,56	44,71%
B.1.1	Obras Preliminares	\$ 20.482,89	0,78%
B.1.2	Estructura	\$ 425.804,28	16,19%
B.1.3	Albañilería	\$ 96.636,97	3,67%
B.1.4	Acabados	\$ 397.148,59	15,10%
B.1.5	Piezas y Accesorios	\$ 58.848,75	2,24%
B.1.6	Instalaciones	\$ 158.243,08	6,02%
B.1.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$ 34.197,38	1,30%
B.1.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$ 30.725,71	1,17%
B.1.6.3	Ejec. Sistema Gas e Instalaciones Especiales	\$ 93.319,99	3,55%
B.1.7	Obras exteriores	\$ 18.792,00	0,71%
B.2	Salón de Eventos	\$ 251.376,49	9,56%
B.2.1	Obras Preliminares	\$ 6.736,87	0,26%
B.2.2	Estructura	\$ 126.961,85	4,83%

B.2.3	Albañilería	\$	18.823,71	0,72%
B.2.4	Acabados	\$	55.841,45	2,12%
B.2.5	Piezas y Accesorios	\$	8.180,36	0,31%
B.2.6	Instalaciones	\$	26.650,63	1,01%
B.2.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	17.174,08	0,65%
B.2.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	4.722,35	0,18%
B.2.6.3	Ejec. Instalaciones Especiales	\$	4.754,20	0,18%
B.2.7	Obras exteriores	\$	8.181,62	0,31%
B.3	SPA	\$	227.736,37	8,66%
B.3.1	Obras Preliminares	\$	4.450,93	0,17%
B.3.2	Estructura	\$	73.815,07	2,81%
B.3.3	Albañilería	\$	30.924,59	1,18%
B.3.4	Acabados	\$	62.399,60	2,37%
B.3.5	Piezas y Accesorios	\$	5.641,48	0,21%
B.3.6	Instalaciones	\$	27.573,84	1,05%
B.3.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	11.253,14	0,43%
B.3.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	8.652,38	0,33%
B.3.6.3	Ejec. Instalaciones Especiales	\$	7.668,32	0,29%
B.3.7	Obras exteriores	\$	22.930,87	0,87%
B.4	Cabañas	\$	299.886,91	11,40%
B.4.1	Obras Preliminares	\$	8.966,63	0,34%
B.4.2	Estructura	\$	79.434,39	3,02%
B.4.3	Albañilería	\$	29.968,38	1,14%
B.4.4	Acabados	\$	67.560,89	2,57%
B.4.5	Piezas y Accesorios	\$	7.433,76	0,28%
B.4.6	Instalaciones	\$	39.078,00	1,49%
B.4.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	17.411,70	0,66%
B.4.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	15.766,98	0,60%
B.4.6.3	Ejec. Instalaciones Especiales	\$	5.899,32	0,22%
B.4.7	Equipos	\$	14.526,00	0,55%
B.4.8	Obras exteriores	\$	52.918,86	2,01%
C	Equipamiento	\$	305.161,20	11,60%
C.1	Lago Artificial	\$	78.095,22	2,97%
C.2	<i>Cancha Sintética Fútbol 5</i>	\$	61.364,60	2,33%
C.3	Piscina de 6m x 12m	\$	29.768,38	1,13%
C.4	Piscina de 10m x 20m	\$	52.694,26	2,00%

C.5	Corredor con cubierta	\$	60.962,26	2,32%
C.6	Sendero Bosque Ecológico	\$	22.276,48	0,85%
Total Costos Directos		\$	2.629.955,82	100,00%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (CAMICON, 2022) (Copeto, 2023) (Novacero, 2023) (ZURITSA, 2023)

Tomado en cuenta la incidencia de cada obra sobre el total de costos directos, se tiene como representativo a la zona de Alojamiento y comercio, con un 44,71% de incidencia sobre el costo directo, seguido por las obras de urbanización con un 14,06%, el equipamiento con un 11,60%, la zona de alojamiento tipo cabaña con un 11,40%, la zona correspondiente al salón de eventos con un 9,56% y finalmente el spa con un 8,66%.

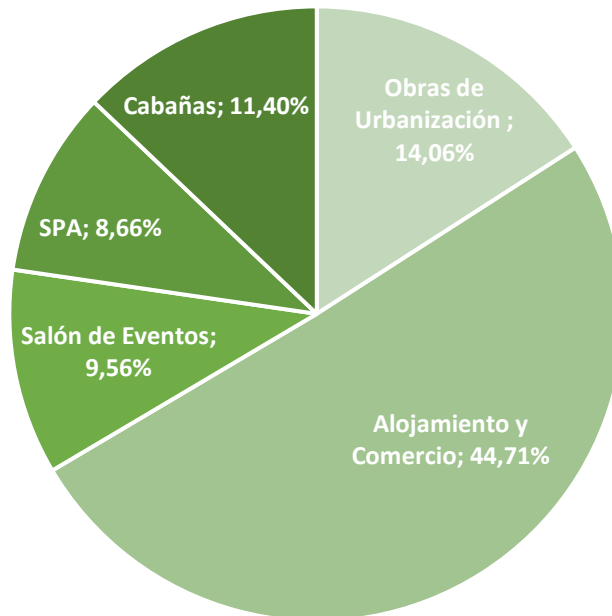
Tabla 72

Distribución de Costos Directos por Productos

Distribución de Costos Directos por Productos			
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%	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

A continuación, se muestra en la Figura 124 la distribución porcentual de los costos directos por productos.

Figura 124*Distribución de Costos Directos por Productos***Distribución de Costos Directos por Productos**

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

Cada componente mencionado anteriormente se resume en la incidencia de cada actividad sobre el costo directo, como se muestra en la Figura 73. Están ordenados de mayor a menor, siendo la estructura la más representativa con un 26,85%, seguida de los acabados con un 22,17%, las ingenierías con un 12,59%, el equipamiento con un 11,60%, la albañilería con un 6,71%, las obras exteriores con un 5,99%, las obras preliminares con un 5,29%, la vialidad con un 5,22% y finalmente los equipos con un 0,55% de incidencia.

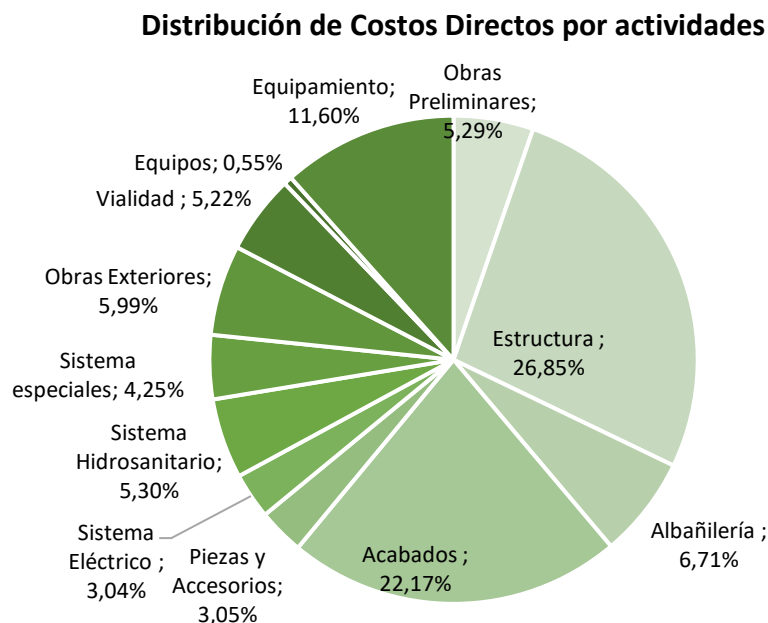
Debido a la alta incidencia de la estructura, acabados y equipamiento, es necesario prestar especial atención en el manejo de los recursos en estas actividades.

Tabla 73*Desglose de Costos Directos*

Desglose de Costos Directos		
Actividad	Valor	Incidencia
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%
Total	\$ 2.629.955,82	100,00%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

A continuación, en la Figura 125 se observa la distribución de los costos directos por actividades:

Figura 125*Distribución de Costos Directos por actividades*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

Las obras preliminares, la albañilería y las obras exteriores también tienen una participación significativa en los costos directos.

En resumen, los costos directos del proyecto están distribuidos de manera significativa en distintas áreas, y se debe prestar especial atención a la gestión de recursos en los componentes con mayor incidencia. Esto permitirá un adecuado control de costos y una ejecución eficiente del proyecto.

6.6.9. Costos Indirectos

Los Costos Indirectos ascienden a **\$ 633.061,10** y una incidencia del 12,86% sobre el costo total de inversión, mismos que a pesar de no estar relacionados directamente con la construcción, estos son necesarios durante cada fase del desarrollo del proyecto. A continuación, en la Tabla 74, se presenta el resumen de dichos costos:

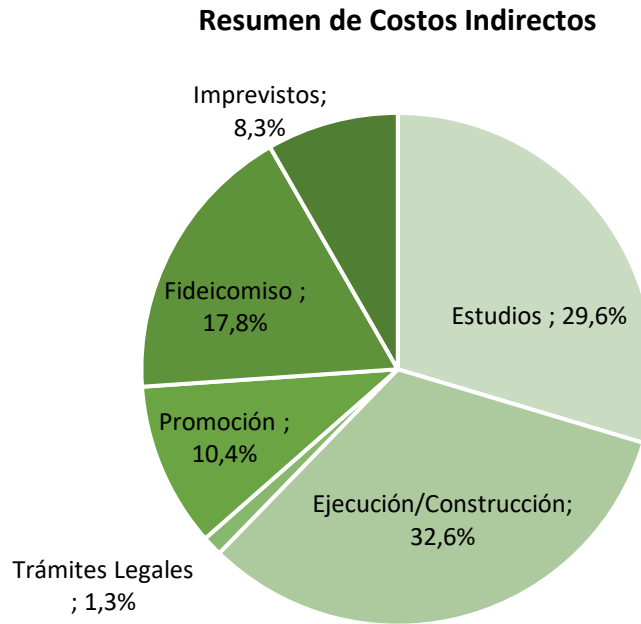
Tabla 74

Resumen de Costos Indirectos

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

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

En la Figura 126 se puede observar que los componentes de los costos indirectos tienen su respectiva incidencia en relación al total, ordenados de mayor a menor resultan: 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.

Figura 126*Resumen de Costos Indirectos*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Investigación de Campo.

El detalle de los costos indirectos de obra permite observar los componentes con mayor incidencia, donde los honorarios de construcción y la planificación arquitectónica tienen mayor incidencia sobre este tipo de costo. A continuación, se muestran a continuación en la Tabla 75:

Tabla 75*Desglose de Costos Indirectos*

Desglose de Costos Indirectos						
N°	Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total	Porcentaje
A	Estudios				\$187.615,69	29,6%
	Estudio de Mercado	u	1	4000,00	\$ 4.000,00	0,6%
	Planificación Arquitectónica	m2	8261	15,00	\$123.915,00	19,6%
	Diseño Estructural	m2	8261	3,50	\$ 28.913,50	4,6%
	Diseño Sanitario	m2	8261	1,50	\$ 12.391,50	2,0%
	Diseño Eléctrico	u	3	1500,00	\$ 4.500,00	0,7%

Estudio de Suelos	u	2	3000,00	\$ 6.000,00	0,9%
CCTV	u	3	1500,00	\$ 4.500,00	0,7%
Gas	u	1	1000,00	\$ 1.000,00	0,2%
Certificación EDGE	u	8261	0,29	\$ 2.395,69	0,4%
B Ejecución/Construcción				\$206.552,10	32,6%
Gerencia de Proyectos	salario	11	2500,00	\$ 27.500,00	4,3%
Residente de Obra 1	salario	11	1200,00	\$ 13.200,00	2,1%
Residente de Obra 2	salario	11	1200,00	\$ 13.200,00	2,1%
Residente de Obra 3	salario	11	1200,00	\$ 13.200,00	2,1%
Honorario de Construcción (5%)	u	1	130102,10	\$130.102,10	20,6%
Seguridad	salario	11	850,00	\$ 9.350,00	1,5%
C Trámites Legales				\$ 8.000,00	1,3%
DPH, notarías, registro de la propiedad	u	1	2000,00	\$ 2.000,00	0,3%
Autorización Técnica, Legal & Catastro	u	1	4000,00	\$ 4.000,00	0,6%
Impuestos	u	1	1000,00	\$ 1.000,00	0,2%
Licencia de construcción municipio	u	1	1000,00	\$ 1.000,00	0,2%
D Promoción				\$ 65.748,90	10,4%
Publicidad y Promoción	u	1	65748,90	\$ 65.748,90	10,4%
E Fideicomiso				\$112.545,29	17,8%
Constitución	u	1	13149,78	\$ 13.149,78	2,1%
Administración previa	u	1	11200,00	\$ 11.200,00	1,8%
Administración Durante Construcción	u	1	16800,00	\$ 16.800,00	2,7%
Administración Posterior Construcción	u	1	11200,00	\$ 11.200,00	1,8%
Liquidación	u	1	1500,00	\$ 1.500,00	0,2%
Auditoría externa	u	1	4000,00	\$ 4.000,00	0,6%
Inscripción a la SIC- Relativo al Patrimonio	u	1	6000,00	\$ 6.000,00	0,9%
Patente	u	1	4000,00	\$ 4.000,00	0,6%
Impuesto 1.5 x mil	u	1	4695,51	\$ 4.695,51	0,7%
Fiscalización	u	1	40000,00	\$ 40.000,00	6,3%
F Imprevistos				\$ 52.599,12	8%
Gastos imprevistos 2%CD	u	1	52599,12	\$ 52.599,12	8,3%
			TOTAL	\$633.061,10	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (CAMICON, 2022) (FIDEVAL, 2023)

6.6.10. Amoblamiento y Equipos

Al ser una infraestructura hotelera, esta requiere de ciertas características con las que debe contar, más aún, dependiendo de la categoría del mismo. Para el correcto funcionamiento del proyecto el costo del equipamiento y amoblamiento asciende a \$ 255.916,14. Una cantidad importante que representa el 5,20% del costo total del proyecto. Dentro de este rubro se puede ver que existen dos variables

importantes como los mobiliarios y los equipos y electrodomésticos con 37,8% y 47,1% de incidencia sobre el costo de este componente respectivamente.

Tabla 76

Resumen de Mobiliario y Menaje

Resumen de Equipamiento y Amoblamiento		
Descripción	Valor	Porcentaje
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%
	\$255.916,14	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (CAMICON, 2022) (Colineal, 2023) (Euroestetica, 2023) (Hosdecora, 2023) (Kywi, 2023).

6.6.11. Depreciación

La depreciación de los activos fijos es un proceso contable que refleja la disminución del valor de los activos a lo largo de su vida útil. Los activos fijos son aquellos bienes como edificios, maquinaria, equipo, vehículos, mobiliario, equipo tecnológico, entre otros.

De acuerdo con el servicio de rentas internas SRI, se encuentran los datos de depreciación anual de ciertos activos, para este ámbito se tomaron los valores correspondientes a cada categoría.

En la Figura 77 se muestran los valores de los activos que son afectados por la depreciación.

Tabla 77*Depreciación Anual de activos*

Depreciación					
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
			TOTAL	\$	71.475,62

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (CAMICON, 2022) (Colineal, 2023) (Euroestetica, 2023) (Hosdecora, 2023) (Kywi, 2023).

6.6.12. *Inversión Año 10 de operación*

Se realiza un aumento de habitaciones en el bloque de Alojamiento-Principal, este contempla la inversión de \$424.057, lo cual se destina a costos directos \$339.246 (80%), costos indirectos \$67.849 (16%) y menaje y amoblamiento \$16.962 (4%), como se indica en la Tabla 78.

Tabla 78*Inversión en el Año 10 de operación.*

Inversión Año 10 de operación		
Descripción	Costo	Incidencia
Costos Directos	\$339.246	80%
Costos Indirectos	\$67.849	16%
Menaje y Amoblamiento	\$16.962	4%
Total, inversión	\$424.057	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.6.13. *Cronograma Valorado de Obra*

El proceso constructivo del proyecto se muestra en el cronograma a continuación, en el que se muestra quincenalmente el flujo de egresos y el calendario al que se rige. En la Figura 79 se desarrolla el cronograma valorado de obra por 14 meses

Tabla 79
Cronograma Valorado de Obra

Presupuesto de Obra		Cronograma Valorado																																	
Nro.	Descripción	Precio Total \$ 1.403.248,01	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		Total		
			1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2			
Costo del Terreno		\$ 1.403.248,01																													\$ 1.403.248,01				
Costos Directos		\$ 2.629.955,82																													\$ 2.629.955,82				
A Obras de Urbanización		\$ 969.838,96																													\$ 969.838,96				
A.1	Movimiento de tierras	\$ 63.640,00																													\$ 63.640,00				
A.2	Replanteo de Proyectos	\$ 12.109,77																													\$ 12.109,77				
A.3	Cerramientos	\$ 7.617,20																													\$ 7.617,20				
A.4	Muros de contención	\$ 19.114,93																													\$ 19.114,93				
A.5	Red Alcantarillado	\$ 79.580,73																													\$ 79.580,73				
A.5.1	Pluvial	\$ 23.635,49																													\$ 23.635,49				
A.5.2	Sistema	\$ 40.344,58																													\$ 40.344,58				
A.5.3	Planta de Tratamiento	\$ 15.580,66																													\$ 15.580,66				
A.7	Aceras y Bordillos	\$ 63.297,89																													\$ 63.297,89				
A.8	Vías de acceso	\$ 73.855,60																													\$ 73.855,60				
A.9	Áreas verdes y Paisaje	\$ 54.641,93																													\$ 54.641,93				
B.1 Asignación y Comercio		\$ 1.179.956,96																													\$ 1.179.956,96				
B.1.1	Obras Preliminares	\$ 20.482,89																													\$ 20.482,89				
B.1.2	Estructura	\$ 425.804,28																													\$ 425.804,28				
B.1.3	Albañilería	\$ 96.036,97																													\$ 96.036,97				
B.1.4	Acabados	\$ 397.148,99																													\$ 397.148,99				
B.1.5	Piezas y Accesorios	\$ 58.848,75																													\$ 58.848,75				
B.1.6	Instalaciones	\$ 158.243,08																													\$ 158.243,08				
B.1.6.1	Eléc. Sistema Eléctrico	\$ 36.137,88																													\$ 36.137,88				
B.1.6.2	Eléc. Sistema Sanitario	\$ 30.725,71																													\$ 30.725,71				
B.1.6.3	Eléc. Sistema Gas e Instalaciones Especiales	\$ 93.379,99																													\$ 93.379,99				
B.1.7	Obras exteriores	\$ 18.792,00																													\$ 18.792,00				
B.2	Salón de Eventos	\$ 251.376,49																													\$ 251.376,49				
B.2.1	Obras Preliminares	\$ 6.736,87																													\$ 6.736,87				
B.2.2	Estructura	\$ 136.761,85																													\$ 136.761,85				
B.2.3	Albañilería	\$ 18.823,71																													\$ 18.823,71				
B.2.4	Acabados	\$ 55.841,45																													\$ 55.841,45				
B.2.5	Piezas y Accesorios	\$ 8.180,36																													\$ 8.180,36				
B.2.6	Instalaciones	\$ 26.650,63																													\$ 26.650,63				
B.2.6.1	Eléc. Sistema Eléctrico	\$ 17.174,08																													\$ 17.174,08				
B.2.6.2	Eléc. Sistema Sanitario	\$ 4.722,85																													\$ 4.722,85				
B.2.6.3	Eléc. Instalaciones Especiales	\$ 4.754,20																													\$ 4.754,20				
B.2.7	Obras exteriores	\$ 8.181,62																													\$ 8.181,62				
B.3 VPA		\$ 227.766,87																													\$ 227.766,87				
B.3.1	Obras Preliminares	\$ 4.450,93																													\$ 4.450,93				
B.3.2	Estructura	\$ 73.815,07																													\$ 73.815,07				
B.3.3	Albañilería	\$ 30.924,89																													\$ 30.924,89				
B.3.4	Acabados	\$ 62.399,60																													\$ 62.399,60				
B.3.5	Piezas y Accesorios	\$ 5.641,48																													\$ 5.641,48				
B.3.6	Instalaciones	\$ 27.573,84																													\$ 27.573,84				
B.3.6.1	Eléc. Sistema Eléctrico	\$ 11.253,14																													\$ 11.253,14				
B.3.6.2	Eléc. Sistema Sanitario	\$ 8.652,88																													\$ 8.652,88				
B.3.6.3	Eléc. Instalaciones Especiales	\$ 7.668,82																													\$ 7.668,82				
B.3.7	Obras exteriores	\$ 22.930,87																													\$ 22.930,87				
B.4 Clubes		\$ 299.886,66																													\$ 299.886,66				
B.4.1	Obras Preliminares	\$ 4.966,63																													\$ 4.966,63				
B.4.2	Estructura	\$ 79.434,39																													\$ 79.434,39				
B.4.3	Albañilería	\$ 29.868,38																													\$ 29.868,38				
B.4.4	Acabados	\$ 67.560,89																													\$ 67.560,89				
B.4.5	Piezas y Accesorios	\$ 7.433,76																													\$ 7.433,76				
B.4.6	Instalaciones	\$ 39.078,00																													\$ 39.078,00				
B.4.6.1	Eléc. Sistema Eléctrico	\$ 17.411,70																													\$ 17.411,70				
B.4.6.2	Eléc. Sistema Sanitario	\$ 15.766,58																													\$ 15.766,58				
B.4.6.3	Eléc. Instalaciones Especiales	\$ 5.899,82																													\$ 5.899,82				
B.4.7	Equipos	\$ 14.276,00																													\$ 14.276,00				
B.4.8	Obras exteriores	\$ 52.918,86																													\$ 52.918,86				
Equipamiento		\$ 909.188,00																													\$ 909.188,00				
C.1	Luz Artificial	\$ 76.096,21																													\$ 76.096,21				
C.2	Cancha Sintética Fútbol 5	\$ 61.364,60																													\$ 61.364,60				
C.3	Piscina de 6m x 12m	\$ 29.788,38																													\$ 29.788,38				
C.4	Piscina de 6m x 20m	\$ 52.694,26																													\$ 52.694,26				
C.5	Corredor con cubierta	\$ 60.962,26																													\$ 60.962,26				
C.6	Sendero Bodge Ecológico	\$ 22.276,48																													\$ 22.276,48				
Costos Indirectos		\$ 633.061,10																													\$ 633.061,10				
A	Estudios	\$ 187.615,69																													\$ 187.615,69				
B	Ejecución/Construcción	\$ 206.552,43																													\$ 206.552,43				
C	Tránsito/Lights	\$ 4.000,00																													\$ 4.000,00				
D	Promoción	\$ 65.748,90																													\$ 65.748,90				
E	Imprevistos	\$ 139.087																													\$ 139.087				
F	Fideicomiso	\$ 112.545,29																													\$ 112.545,29				
Manejo y Amoblamiento		\$ 255.916,14																													\$ 255.916,14				
Total Quincenal Terreno		\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	Quincenal
Total Acumulado Terreno		\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	\$ 1.403.248,01	Acumulado
Total Quincenal Costos Directos		\$ 2.629.955,82	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 27.268,55	\$ 29.807,82	\$ 40.608,57	\$ 32.844,10	\$ 64.907,51	\$ 49.469,42	\$ 66.096,93	\$ 68.391,69	\$ 129.762,97	\$ 129.762,97	\$ 166.228,13	\$ 166.228,13	\$ 280.874,52	\$ 280.874,52	\$ 188.006,96	\$ 175.680,60	\$ 149.802,63	\$ 149.802,63	\$ 30.155,42	\$ 30.155,42	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	Quincenal
Total Acumulado Costos Directos		\$ 2.629.955,82	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 27.268,55	\$ 97.684,74	\$ 130.527,84	\$ 185.035,35	\$ 234.504,77	\$ 300.541,70	\$ 388.933,40	\$ 498.696,36	\$ 628.459,33	\$ 794.687,46	\$ 960.915,59	\$ 1.241.790,10	\$ 1.522.664,62	\$ 1.720.671,58	\$ 1.918.678,54	\$ 2.094.399,14	\$ 2.270.039,73	\$ 2.439.842,36	\$ 2.569.644,99	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	\$ 2.629.955,82	Acumulado
Total Quincenal Costos Indirectos		\$ 633.061,10	\$ 7.751,51	\$ 70.290,07	\$ 66.290,07	\$ 66.290,07	\$ 15.531,11	\$ 15.531,11	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	\$ 18.270,65	Quincenal	
Total Acumulado Costos Indirectos		\$ 633.061,10	\$ 7.751,51	\$ 78.041,58	\$ 144.331,66	\$ 210.621,73	\$ 226.152,84	\$ 241.683,95	\$ 259.954,60	\$ 278.225,25	\$ 296.495,89	\$ 314.766,54	\$ 333.037,19	\$ 351.307,84	\$ 369.578,49	\$ 387.849,13	\$ 406.119,78	\$ 424.390,43	\$ 442.661,08	\$ 460.931,73	\$ 479.202,37	\$ 497.473,02	\$ 515.743,67	\$ 534.014,32	\$ 552.284,97	\$ 570.555,62	\$ 588.826,26	\$ 607.096,91	\$ 615.387,96	\$ 623.679,01	\$ 631.970,06	\$ 640.261,11	\$ 648.552,16	\$ 656.843,21	Acumulado
Total Quincenal Amoblamiento		\$ 255.916,14	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	Quincenal	
Total Acumulado Amoblamiento		\$ 255.916,14	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	Acumulado

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

2.2.13 Cronograma valorado de inversión general.

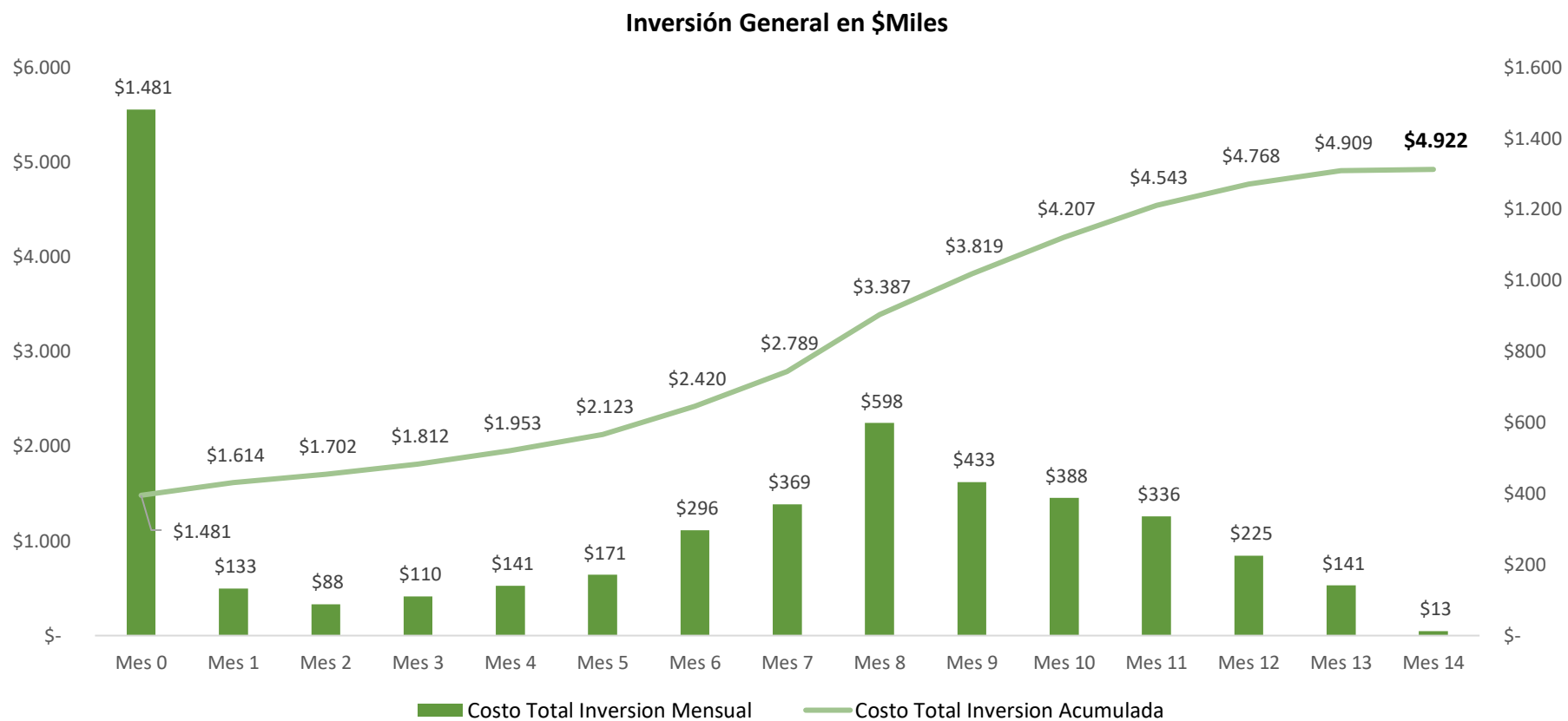
Debido a su magnitud, el proyecto requiere 1 año y 2 meses desde su planificación hasta su funcionamiento. El flujo total de egresos asciende a **\$4.922.181**, y el detalle mensual se muestra en la Tabla 80 a continuación.

Tabla 80

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
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
Menaje y																
Amoblamiento	\$255.916	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$127.958	\$127.958	\$0
Inversión																
Mensual	\$4.922.181	\$1.481.290	\$132.580	\$88.138	\$109.993	\$140.518	\$170.970	\$296.067	\$368.998	\$598.290	\$432.555	\$387.902	\$336.147	\$224.810	\$140.940	\$12.982
Inversión																
Acumulada	\$0	\$1.481.290	\$1.613.870	\$1.702.008	\$1.812.001	\$1.952.519	\$2.123.489	\$2.419.556	\$2.788.554	\$3.386.844	\$3.819.400	\$4.207.302	\$4.543.449	\$4.768.259	\$4.909.199	\$4.922.181

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 127*Inversión General en \$Miles*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.7. Resumen de Costos de Operación

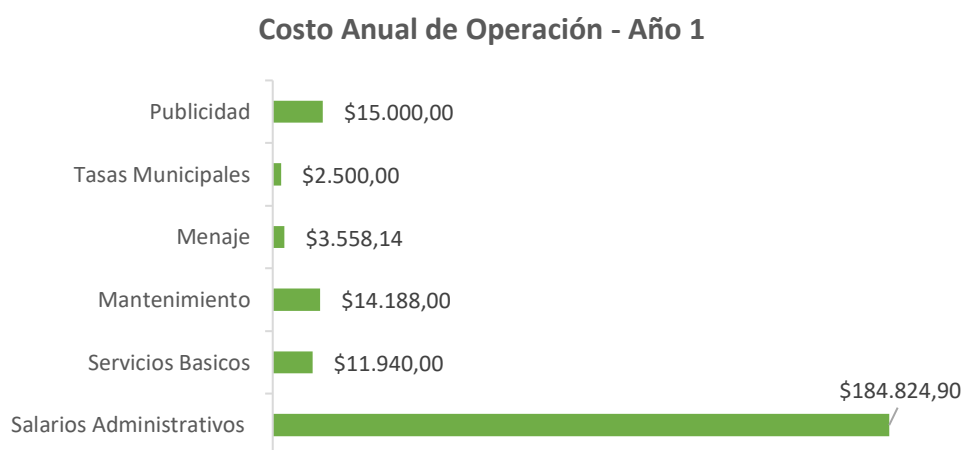
Es importante analizar el costo operacional del proyecto, pues de esta información depende la planificación financiera tanto a corto como a largo plazo. Para ello se analizan 4 subgrupos tales como salarios, servicios básicos, mantenimiento y otros gastos.

6.8. Detalle de Costos de Operación

El resumen de los costos de operación durante el primer año se muestra en la Figura 128 y Tabla 81. Destacan los salarios administrativos, que representan el 79,66% del total de \$232.011.

Figura 128

Costo Anual de Operación Año 1



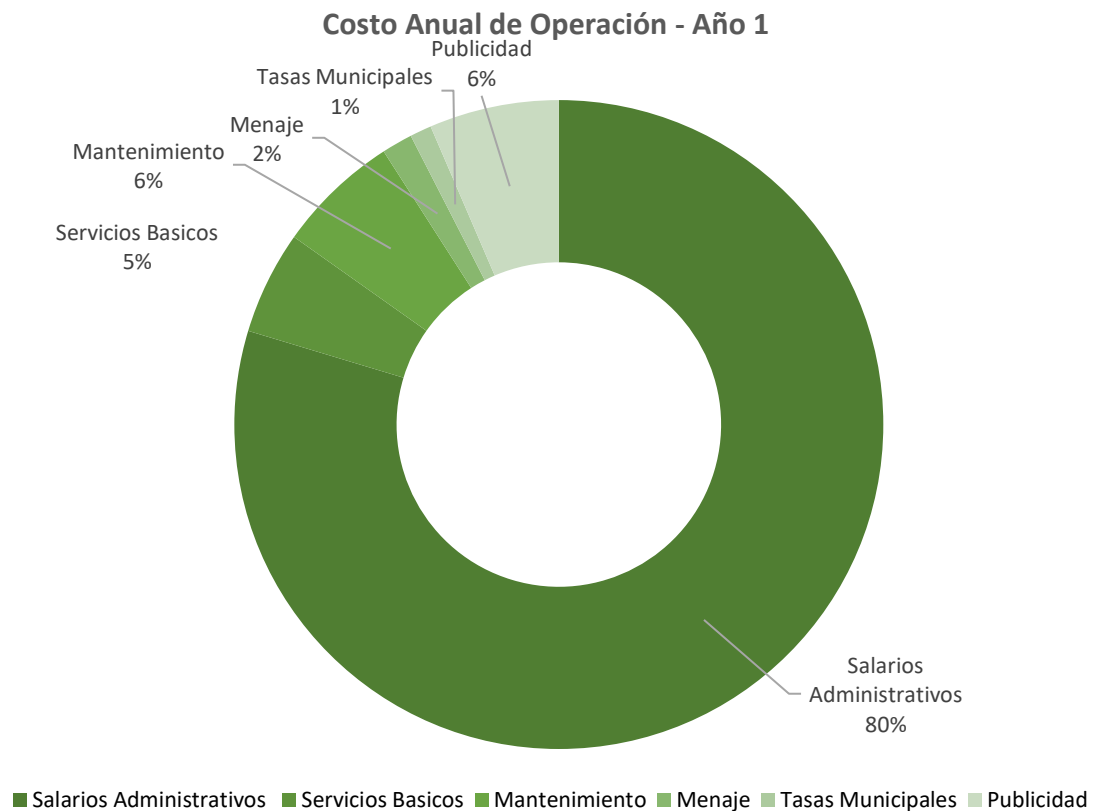
Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 81

Costo Anual de Operación Año 1

Costo Anual de Operación - Año 1			
Descripción	Valor	Incidencia	
Salarios Administrativos	\$ 184.825	79,66%	
Servicios Basicos	\$ 11.940	5,15%	
Mantenimiento	\$ 14.188	6,12%	
Menaje	\$ 3.558	1,53%	
Tasas Municipales	\$ 2.500	1,08%	
Publicidad	\$ 15.000	6,47%	
Total	\$ 232.011	100,00%	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 129*Distribución del Costo Anual de Operación, Año 1*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.8.1. Salarios del Personal

El correcto funcionamiento del proyecto depende de que las diferentes tareas necesarias sean atendidas, para ello es indispensable un equipo de trabajo competente y más aun dependiendo de la categorización del proyecto. Debido a la magnitud y a la categoría del proyecto, se requiere de 18 personas quienes están asignadas a tareas específicas.

En las Tablas 82, 83, 84 y 85 se detallan los sueldos y los beneficios de ley correspondientes al primer año de operación.

Tabla 82*Cuadro de Salarios Administración y Ventas, Año 1*

Cuadro de Salarios Administración y Ventas, Año 1				
Cargo	Administrador	Contador	Marketing y Ventas	
Cantidad	1	1	1	
Sueldo Mensual	\$ 1.164,68	\$ 999,42	\$ 509,84	
Sueldo Anual	\$ 13.976,10	\$ 11.993,05	\$ 6.118,07	
Décimo Tercero	\$ 1.164,68	\$ 999,42	\$ 509,84	
Décimo Cuarto	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	
Aporte Patronal Anual	\$ 1.698,10	\$ 1.457,16	\$ 743,35	
Fondos de Reserva Anual	\$ 1.164,68	\$ 999,42	\$ 509,84	
Vacaciones Anuales	\$ 582,34	\$ 499,71	\$ 254,92	
Total, Sueldo Mensual	\$ 1.537,80	\$ 1.324,92	\$ 694,26	
Total, Sueldo Anual	\$ 19.035,88	\$ 16.398,76	\$ 8.586,01	
Total	\$ 44.020,65			

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio del Trabajo del Ecuador, 2023)

Tabla 83*Cuadro de Salarios de Recepción y Servicio de Alojamiento*

Cuadro de Salarios de Recepción y Servicio de Alojamiento				
Cargo	Recepcionista	Camarera	Lavandería	
Cantidad	2	2	1	
Sueldo Mensual	\$ 600,42	\$ 454,86	\$ 453,96	
Sueldo Anual	\$ 7.204,98	\$ 5.458,32	\$ 5.447,52	
Décimo Tercero	\$ 600,42	\$ 454,86	\$ 453,96	
Décimo Cuarto	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	
Aporte Patronal Anual	\$ 875,41	\$ 663,19	\$ 661,87	
Fondos de Reserva Anual	\$ 600,42	\$ 454,86	\$ 453,96	
Vacaciones Anuales	\$ 300,21	\$ 227,43	\$ 226,98	
Total, Sueldo Mensual	\$ 1.621,87	\$ 1.246,87	\$ 622,28	
Total, Sueldo Anual	\$ 20.062,85	\$ 15.417,31	\$ 7.694,29	
Total	\$ 43.174,46			

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (Ministerio del Trabajo del Ecuador, 2023)

Tabla 84*Cuadro de Salarios de Servicio de Bar y Comida*

Cuadro de Salarios de Servicio de Bar y Comida					
Cargo	Cocinero	Ayudante de Cocina	Mesero	Bartender	Ayudante de Bartender
Cantidad	1	1	2	1	1
Sueldo Mensual	\$ 502,33	\$ 454,86	\$ 456,66	\$ 600,42	\$ 453,96
Sueldo Anual	\$ 6.027,91	\$ 5.458,32	\$ 5.479,92	\$ 7.204,98	\$ 5.447,52
Décimo Tercero	\$ 502,33	\$ 454,86	\$ 456,66	\$ 600,42	\$ 453,96
Décimo Cuarto	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Aporte Patronal Anual	\$ 732,39	\$ 663,19	\$ 665,81	\$ 875,41	\$ 661,87
Fondos de Reserva Anual	\$ 502,33	\$ 454,86	\$ 456,66	\$ 600,42	\$ 453,96
Vacaciones Anuales	\$ 251,16	\$ 227,43	\$ 228,33	\$ 300,21	\$ 226,98
Total, Sueldo Mensual	\$ 684,58	\$ 623,44	\$ 1.251,51	\$ 810,93	\$ 622,28
Total, Sueldo Anual	\$ 8.466,12	\$ 7.708,66	\$ 15.474,76	\$ 10.031,43	\$ 7.694,29
Total	\$ 49.375,25				

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (Ministerio del Trabajo del Ecuador, 2023)

Tabla 85*Cuadro de Salarios de Mantenimiento y Seguridad*

Cuadro de Salarios de Mantenimiento y Seguridad			
Cargo	Técnico de Mantenimiento	Piscinero/Jardinero	Guardianía
Cantidad	1	1	2
Sueldo Mensual	\$ 454,41	\$ 454,86	\$ 1.000,89
Sueldo Anual	\$ 5.452,92	\$ 5.458,32	\$ 12.010,68
Décimo Tercero	\$ 454,41	\$ 454,86	\$ 1.000,89
Décimo Cuarto	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00
Aporte Patronal Anual	\$ 662,53	\$ 663,19	\$ 1.459,30
Fondos de Reserva Anual	\$ 454,41	\$ 454,86	\$ 1.000,89
Vacaciones Anuales	\$ 227,21	\$ 227,43	\$ 500,45

Total, Sueldo Mensual	\$	622,86	\$	623,44	\$	2.653,63
Total, Sueldo Anual	\$	7.701,47	\$	7.708,66	\$	32.844,41
Total	\$	48.254,54				

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente (Ministerio del Trabajo del Ecuador, 2023)

Las proyecciones de los salarios se realizaron partiendo de los salarios mínimos sectoriales para el año 2023 emitidos por el ministerio de trabajo, y también se visualizaron los salarios promedio por actividad de la industria hotelera. Con esto se calcularon los salarios reales que se ofrecerá al personal, cabe mencionar que estos incluyen todos los beneficios que otorga la ley. En la Tabla 86 se muestra el resumen de todos los salarios, el cual asciende a **\$184.824,90**.

Tabla 86

Resumen Cuadro de Salarios, Año 1

Resumen Cuadro de Salarios, Año 1	
Salarios	Valor
Administración y Ventas	\$ 44.020,65
Servicio de Alojamiento	\$ 43.174,46
Servicio de Bar y Comida	\$ 49.375,25
Servicio de mantenimiento y seguridad	\$ 48.254,54
Total	\$ 184.824,90

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.8.2. Servicios Básicos

El proyecto cuenta con diversos sistemas para dar una cantidad determinada de servicios a sus clientes potenciales, esto requiere que existan ciertos servicios básicos para poder garantizar la calidad y confort de los mismos. A continuación, en

la Tabla 87 se detallan los servicios básicos con los que cuenta el proyecto y su coste anual.

Tabla87

Servicios Básicos

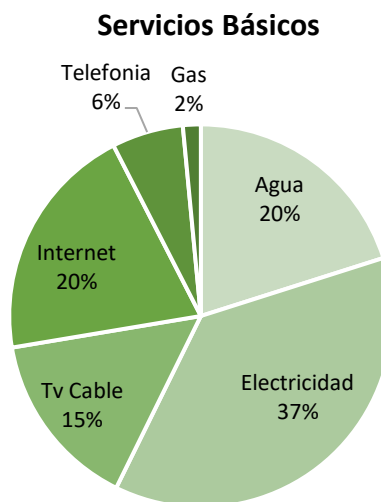
Servicios Básicos			
Servicio		Costo Mensual	Costo Anual
Agua	\$	200,00	\$ 2.400,00
Electricidad	\$	370,00	\$ 4.440,00
Tv Cable	\$	150,00	\$ 1.800,00
Internet	\$	200,00	\$ 2.400,00
Telefonía	\$	60,00	\$ 720,00
Gas	\$	15,00	\$ 180,00
Total	\$	995,00	\$ 11.940,00

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Analizando el equipamiento electrónico se deduce que el costo por electricidad, internet y agua potable son los componentes con mayor peso por lo que es esencial tratar de minimizar ese impacto y a la vez mantener en excelentes condiciones los sistemas correspondientes.

Figura 130

Distribución de Servicios Básicos



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.8.3. Mantenimiento

El mantenimiento de todo el proyecto es importante, pues de esta manera se garantizará su vida útil, la reducción de costos por reparaciones, reducción de fugas, y se minimizarán los costos de los próximos mantenimientos. Esto hace que exista un buen manejo financiero y logístico dentro de la operación del proyecto.

Tabla 88

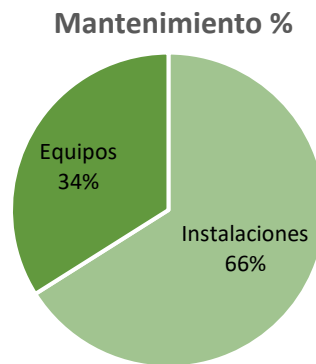
Mantenimiento

Mantenimiento	
Descripción	Costo Anual
Instalaciones	\$9.370,89
Sistema Eléctrico	\$2.000,91
Sistema Hidro Sanitario	\$2.091,42
Aluminio y vidrio	\$1.608,99
Pintura/Resanes	\$2.907,00
Varios	\$762,57
Equipos	\$4.817,11
A/C, Caldera, Lavadora, Secadora,	
Bombas	\$4.817,11
	TOTAL \$14.188,00

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

La Tabla 88 muestra que el mantenimiento de las instalaciones tiene un elevado costo, por lo que es importante no obviar este costo puesto que las reparaciones por daños serían mucho mayores.

En la Figura 131 se muestra la composición porcentual de los costos de mantenimiento, donde las instalaciones representan el 66% y los equipos el 34%.

Figura 131*Distribución de Mantenimiento*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.8.4. Otros gastos

En esta área se han incluidos los costos por promoción y comisiones, además de los menajes y los pagos a la municipalidad por conceptos varios. A continuación, en la Tabla 89, se detallan los componentes a cada categoría, además, se observa que la promoción y comisión es la que más costo implica, esto debido a que la publicidad en los medios tiene un precio considerable.

Tabla 89*Otros Gastos*

Otros Gastos	
Descripción	Costo Anual
Promoción y Comisión	\$ 15.000,00
Página Web	\$ 1.000,00
Redes Sociales	\$ 3.000,00
Comisiones	\$ 3.000,00
Medios de Comunicación	\$ 8.000,00
Menajes	\$ 3.558,14
Global	\$ 3.558,14
Tasas Municipales y Turismo	\$ 2.500,00
Global	\$ 2.500,00
TOTAL	\$ 21.058,14

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Hoteles Ecuador, 2023)

6.9. Flujo de Egresos

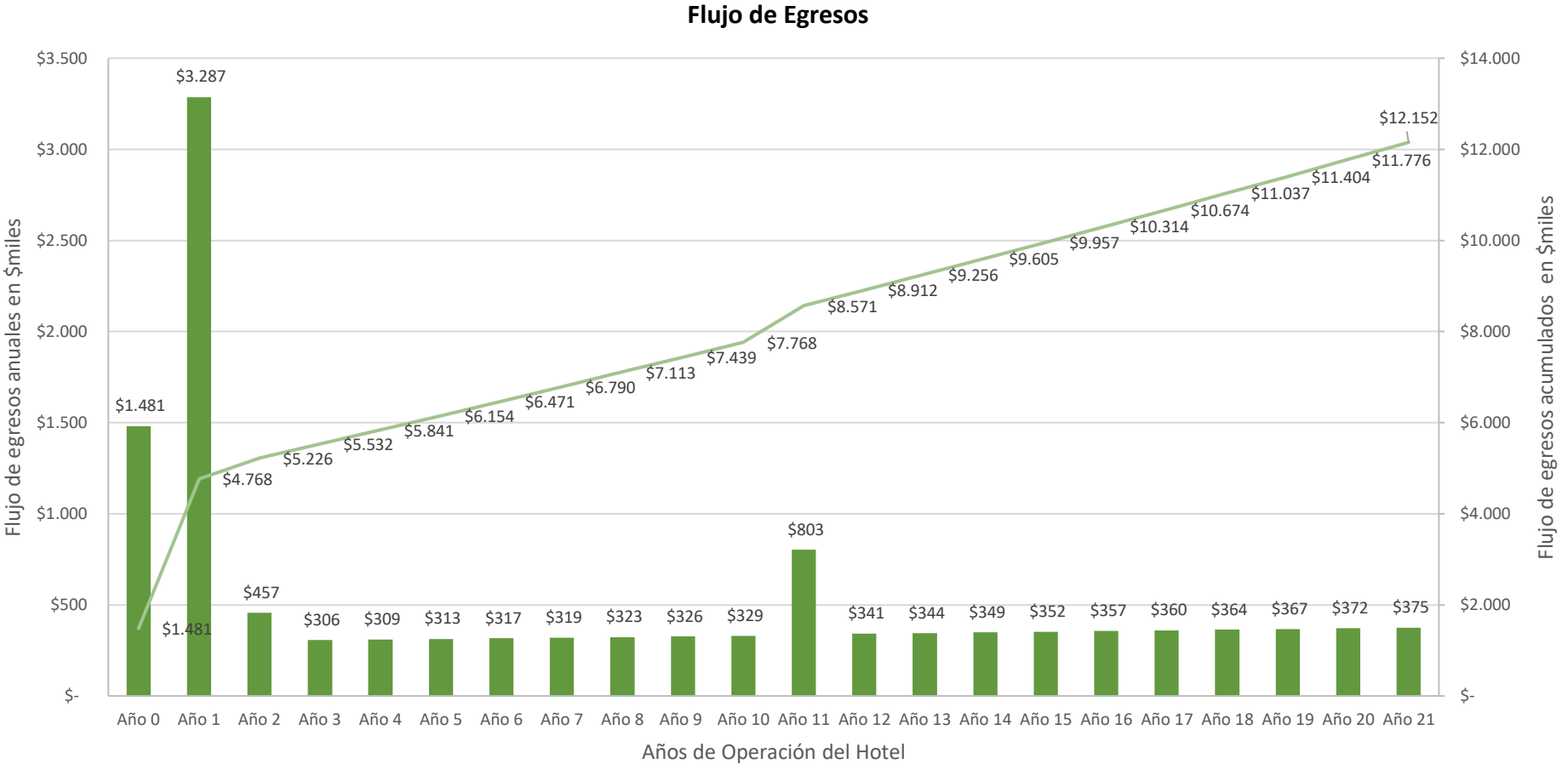
La información expuesta en los párrafos anteriores conforma la estructura de costos, la cual permite planificar y visualizar los gastos futuros, evaluando así la eficiencia financiera para tomar decisiones acertadas. En la Tabla 90 se presentan los costos totales y acumulados desde el año 0 hasta el 21, con un total acumulado de **\$12.151.777**.

Tabla 90 *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	
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 Básicos		\$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	
Impuestos		\$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	\$71.655	\$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	
Inversión	\$1.481.290	\$3.286.969	\$153.922			\$896					\$469.478					\$1.548						
Total	\$1.481.290	\$3.286.969	\$457.409	\$306.259	\$309.073	\$312.978	\$316.773	\$318.999	\$323.058	\$326.090	\$329.166	\$802.864	\$341.023	\$344.240	\$348.627	\$351.942	\$356.855	\$360.126	\$363.592	\$367.110	\$371.854	\$375.478
Acumulado	\$1.481.290	\$4.768.259	\$5.225.668	\$5.531.927	\$5.841.000	\$6.153.978	\$6.470.751	\$6.789.750	\$7.112.808	\$7.438.898	\$7.768.064	\$8.570.928	\$8.911.951	\$9.256.191	\$9.604.818	\$9.956.761	\$10.313.615	\$10.673.742	\$11.037.334	\$11.404.444	\$11.776.298	\$12.151.777

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 132
Flujo de Egresos Anuales



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

6.10. Conclusiones

Tabla 91

Resultado del Análisis

Variable	Comentario	Evaluación
Costos del Terreno	<p>El costo del terreno representa el 28,51% de la inversión total, lo cual es negativo. Sin embargo, el valor por m² según el método residual indica un potencial de plusvalía. Se debe tener en cuenta tanto el peso del valor del terreno en comparación con los costos totales como el potencial de valorización a largo plazo. Además, el valor por metro cuadrado según el método comparativo es de \$87,23 y según el método residual es de \$185,59, lo que indica un potencial de plusvalía.</p>	Negativo
Costos Directos	<p>En relación al capital total invertido, los gastos directos representan el 53,43% del presupuesto total de inversión. Las áreas de mayor relevancia son la Estructura, que representa el 26,85%, seguida por los Acabados con un 22,17%. Le siguen en importancia los gastos asociados al Equipamiento Recreacional del proyecto, que representan un 11,60%, la Albañilería con un 6,71%, y Obras Exteriores con un 5,99%. Adicionalmente, se encuentran los rubros de Obras Preliminares, Vialidad, Sistemas Eléctricos, Sanitarios y Especiales, que rondan entre el 4% al 5%. Estos ámbitos requieren un seguimiento detallado durante su ejecución para garantizar el cumplimiento del presupuesto establecido.</p>	Positivo

En referencia al **monto global de la inversión**, los **Costos Indirectos** representan un **12,86%**. En términos de su influencia en relación a los costos directos, representan un **24,07%**. Dentro de este porcentaje, las partes de mayor representación constituyen los rubros de **Ejecución/Construcción** con el **32,6%**, seguido por los **Estudios de Planificación** previos a la edificación del proyecto con un **29,6%**. Adicionalmente se encuentran los rubros de un **Fideicomiso (17,8%)**, **Promoción (10,4%)**, **Reservas (8,3%)**, y **Trámites Legales (1,3%)**. Es crucial considerar y gestionar adecuadamente estos costos para garantizar la viabilidad financiera y el funcionamiento a largo plazo del proyecto.

Costos Indirectos

Positivo

El proyecto de construcción se rige por un cronograma valorado de 8 meses, considerando tres etapas de ejecución. **Etapas 1 (meses 0-1)** se inicia con el desembolso del **valor del terreno**, pagos de **estudios, permisos, trámites legales y el inicio del fideicomiso (indirectos)**. **Etapas 2 (meses 2-12)** la ejecución de los costos directos de todo el proyecto, además de las **obras de urbanización** y el **equipamiento**; respecto a costos indirectos se encuentran los rubros de **dirección técnica y promoción**. **Etapas 3 (meses 13-14)**, se recibe la obra con la finalización del **fideicomiso y la promoción**. Esta planificación detallada mejora la gestión de los recursos asignados para la ejecución del proyecto al distribuirlos de manera precisa en el tiempo, lo que facilita un control eficiente de los gastos.

Cronograma

Positivo

Menaje y Amoblamiento En relación al total de la inversión, los costos para adquirir **Mobiliario y Menaje** representan el **5,20%**, necesitando un desembolso de **\$255.916,14**. Es relevante mencionar que la mayor parte del gasto se concentra en **Equipos y Electrodomésticos**, abarcando el **47,1%**, seguido por **Mobiliario** con el **37,8%**.

Costo por m2	La inversión de los costos directos, indirectos y el valor del terreno es de \$4.666.264,94 la misma que se distribuye en un área bruta de construcción de 4.399,72 m2. Al relacionar ambos parámetros se obtiene un precio de \$1.060,58 por m2 . Este valor es apropiado y se sitúa en el rango planificado según el diseño previsto.	Positivo
Costos de Operación	Para mantener en funcionamiento del hotel, se destina una inversión anual de alrededor \$232.011,04 . Esta suma se divide en distintas áreas de gastos: Salarios Administrativos , representando el 80% del total. Los demás porcentajes se distribuyen en gastos de publicidad (6%), mantenimiento (6%), servicios básicos (5%), menaje (2%) y tasas municipales (1%) . Los salarios del personal administrativo, servicio, limpieza y seguridad.	Positivo
Flujo de egresos	Los pagos anuales durante el periodo de operación de 20 años oscilan entre los \$306,26 mil y \$375,48 mil . Estos desembolsos son necesarios para llevar a cabo un funcionamiento ideal del proyecto. En el año 11 se realiza una inversión para la ampliación del bloque de Alojamiento Comercial de \$424.057 , ascendiendo el flujo anual a \$802.864 .	Positivo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

6.11. Recomendaciones

Con el desarrollo de este capítulo, se han enfrentado desafíos que han permitido obtener una visión integral de los costos del Hotel Pambil. Esto ayudará a mejorar su ejecución. Por lo tanto, se derivan las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda realizar un esquema completo de planificación del proyecto, desde su inicio hasta su fin, incluyendo todas las actividades, rubros, materiales, etc. Esto ayudará a evitar errores y cálculos innecesarios y repetitivos.
- Dado que algunos de los precios unitarios de obra se obtuvieron de fuentes externas, como la revista de la Camicon y proveedores locales, se sugiere buscar actualizaciones de cada una para contar con los costos actualizados de cada rubro y actividad, y así realizar una estimación precisa de los costos de la obra.
- Para las planificaciones a largo plazo, se recomienda realizar un plan estratégico que considere cambios en la demanda, costos, así como la rentabilidad de los productos y servicios ofrecidos.
- Prestar especial atención al costo del terreno, ya que representa un porcentaje significativo de la inversión total. Aunque este costo es negativo, se debe considerar su potencial de plusvalía a largo plazo.
- Realizar un seguimiento detallado de los costos directos, que representan más del 50% del presupuesto total de inversión. Las áreas de mayor relevancia son la estructura y los acabados, por lo que es importante garantizar el cumplimiento del presupuesto establecido.
- Gestionar adecuadamente los costos indirectos, que representan alrededor del 12% de la inversión total. Estos costos incluyen rubros como la ejecución/construcción, estudios de planificación, promoción y trámites legales.
- Cumplir con el cronograma establecido, que valora la construcción del proyecto en 14 meses. Esta planificación detallada permite una gestión

eficiente de los recursos asignados y un control adecuado de los gastos.

- Considerar los costos de menaje y amoblamiento, que representan aproximadamente el 5% de la inversión total. Es importante destinar los recursos necesarios para adquirir mobiliario y equipos de calidad.
- Es crucial invertir anualmente para cubrir los gastos operativos del hotel, como salarios, publicidad, mantenimiento, servicios básicos, menaje y tasas municipales. Esto garantizará un flujo de egresos adecuado y el óptimo funcionamiento del hotel.

7. ESTRATEGIA COMERCIAL

7.1. Introducción

La estrategia comercial en un proyecto inmobiliario nos permite conectar con el mercado a través de las distintas herramientas del Marketing con la finalidad de conseguir el flujo de ingresos esperados y seguidamente poder evaluar financieramente la viabilidad de éste.

En el desarrollo de este capítulo se escogerán las estrategias de marketing que favorezcan a una importante competitividad y participación en el mercado hotelero tomando en cuenta las características del marketing de servicios.

7.2. Objetivos

7.2.1. *Objetivo General*

Generar el plan de marketing a implementarse para posteriormente evaluar la viabilidad del proyecto inmobiliario hotelero ubicado en el cantón Santo Domingo, parroquia Chigüilpe.

7.2.2. *Objetivos Específicos*

- Identificar la situación del proyecto “Pambil Hotel” dentro del mercado del hotelería en la zona del trópico húmedo.
- Establecer las estrategias de precios a implementarse en relación con el posicionamiento esperado en el mercado, considerando el valor percibido por el cliente, tipo de servicio y temporada.
- Definir la proyección de ingresos anuales que generarán los distintos servicios del hotel.
- Establecer los programas de mercado, promoción y estrategia de comunicación.
- Evaluar el costo de los recursos para la promoción del proyecto.

7.3. Metodología

La elaboración de este capítulo se apoyará en la recopilación de fuentes secundarias y primarias como: fuentes bibliográficas relacionadas con el marketing turístico, precios y estimaciones de ingresos de proyectos con similares productos y servicios y juicios de expertos.

La metodología por seguir se muestra en el siguiente gráfico:

Figura 133

Metodología de Análisis Estrategia Comercial



Nota. Elaborado por: Raúl Carpio

7.4. Análisis DAFO del proyecto “Pambil Hotel”

La gestión del esfuerzo de marketing inicia con un pormenorizado análisis situacional del proyecto, para este propósito utilizaremos un análisis DAFO en cual se describe en la Tabla 92, con el fin de recoger y evaluar las (D) debilidades, (A) amenazas, (F) fortalezas, (O) oportunidades. Este proceso tiene como objetivo principal tener una visión general del mercado y del entorno al que queremos atacar, para posteriormente, centrarnos en el ajuste de las fortalezas del proyecto con las oportunidades atractivas del entorno y la disminución o superación de las debilidades y amenazas.

Tabla 92

Análisis DAFO "Pambil Hotel"

Análisis DAFO "Pambil Hotel"	
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> Contaminación acústica por la proximidad a una vía de alto tráfico. Contaminación hídrica del estero que ubicado al final del terreno del hotel. 	<ul style="list-style-type: none"> Recesión económica mundial Desastres naturales por cambio climático.
<ul style="list-style-type: none"> Altos niveles de pluviosidad en el año que limitan las actividades al aire libre. Restricción en el uso de suelo por el cruce de Línea de Transmisión de energía eléctrica en el terreno. 	<ul style="list-style-type: none"> Aparición de una nueva pandemia. Inestabilidad política en el país.
<ul style="list-style-type: none"> Restringida inversión de recursos económicos para implementar todos servicios previstos. Escases de recurso humano especializado en hostelería. 	<ul style="list-style-type: none"> Aumento en los niveles de inseguridad en la ciudad y en la localidad. Aumento fuerte de la competencia enfocada al mismo nicho de mercado.
<ul style="list-style-type: none"> Ausencia de la imagen de marca en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Disminución del gasto en turismo. Alta informalidad en sector turístico de la ciudad de Santo Domingo.
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> Ubicación estratégica del proyecto en la Vía Quito con un frente de 115 m. Instalaciones exclusivas para el Turismo de Negocios MICE (Meeting-Incentives Conferencing-Exhibitions). 	<ul style="list-style-type: none"> Gran tráfico de turistas que se dirigen a otras ciudades receptoras con vocación turística de litoral. Considerables números de atractivos turísticos naturales y culturales no explotados aún.
<ul style="list-style-type: none"> Zona de bosque primario, recorridos por senderos ecológicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Porcentaje de crecimiento continuo de visitantes nacionales y extranjeros.

<ul style="list-style-type: none"> • Suite tipo Bungalow insertadas en medio de la naturaleza. 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas públicas que buscan posicionar a Santo Domingo como destino turístico con el eslogan “veintitrés orígenes un solo destino”.
<ul style="list-style-type: none"> • Arquitectura diseñada bajo los estándares de bioclimatismo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poca oferta de establecimientos turísticos especializados y de calidad.
<ul style="list-style-type: none"> • Distancia al centro de la ciudad a solo 10 minutos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gran participación de la zona en el sector productivo y comercial de país, que genera gran afluencia de visitantes buscando hacer turismo de negocios.
<ul style="list-style-type: none"> • Área de terreno favorable para la vocación turística rural de la zona: turismo cultural, de naturaleza y gastronómico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Santo Domingo es una de las ciudades donde se puede encontrar una gran riqueza gastronómica.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

7.5. Definición de la Estrategia de Mercado

Desde los inicios de la ciudad de Santo Domingo, el comercio, el tránsito de personas, la producción y la exuberante naturaleza fueron características inherentes a esta región del país. El proyecto Pambil Hotel busca potenciar las características antes mencionadas y transformarlas en productos y servicios para un perfil de cliente que gusta de las oportunidades de negocio, recreación, ocio y placer que ofrece esta ciudad.

Según (Porter, 1991) ha condensado las estrategias de mercado de mercado en tres tipos genéricos, constituyéndose como un buen punto de partida a la hora de incurrir en un mercado; estas son:

1. Liderazgo en costos.
2. Diferenciación.
3. Concentración

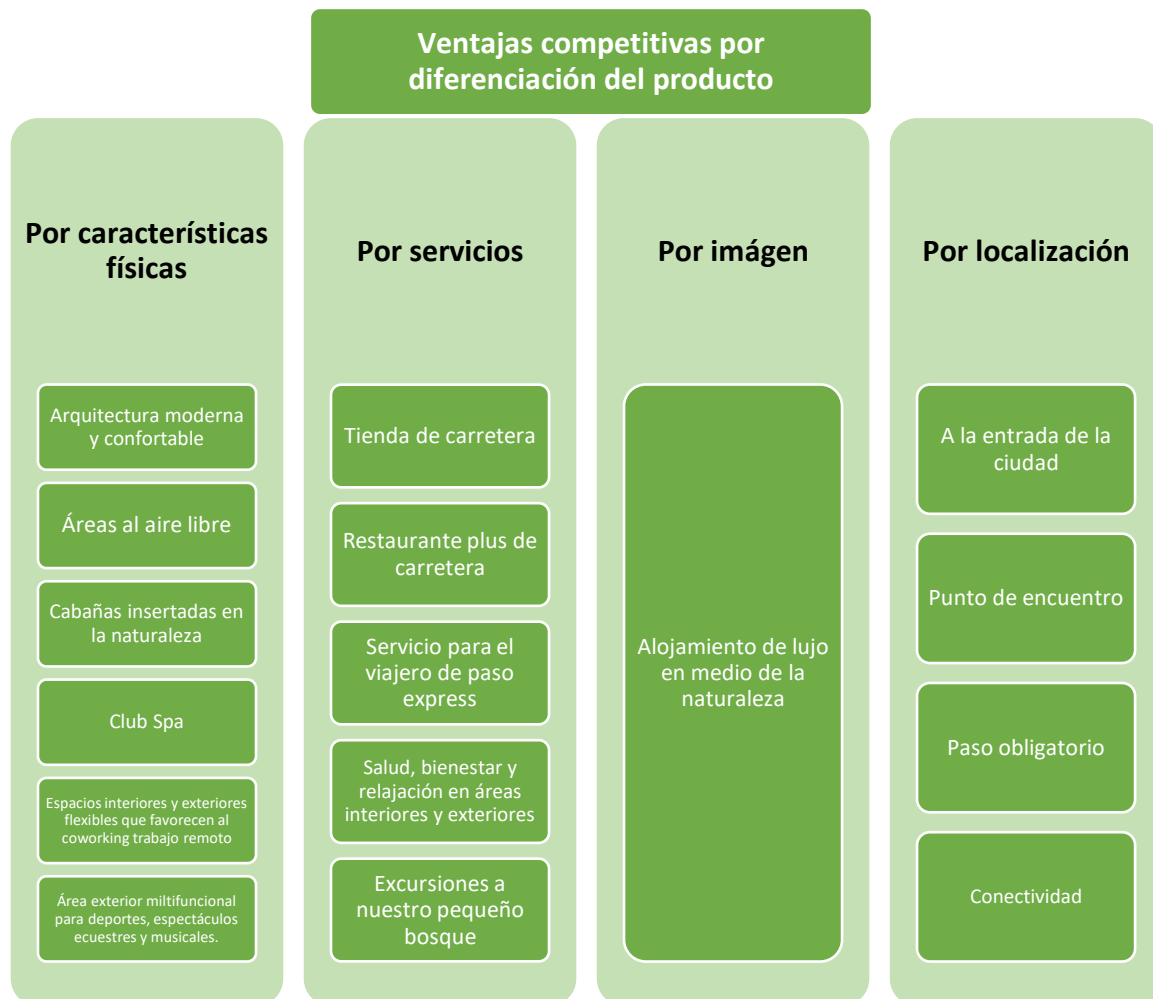
Como estrategia inicial de mercado para el proyecto escogeremos la “Diferenciación”, misma que brindará la oportunidad de participación en el mercado hotelero, ya que en la zona éste se ha segmentado fuertemente su oferta en dos tipos:

turismo de paso y turismo de ocio o recreacional, con una gran variedad de ofertas en servicios y precios que van desde los USD. 109 hasta los USD. 259.

Según (Kotler, 2011) una empresa hotelera debe diferenciar su producto o servicio del de sus competidores. Esto puede hacerse comparando sus características físicas, su servicio, su personal, su situación o su imagen. En la Figura 134 resumiremos las principales ventajas competitivas que posee el proyecto Pambil Hotel, las cuales se perciben como las características que marcan la diferencia frente a la competencia.

Figura 134

Ventajas Competitivas por Diferenciación del Producto



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

7.5.1. Matriz de Mercado de Ansoff

El marketing tiene como principal objetivo lograr un crecimiento rentable de la empresa. Se debe identificar, evaluar y elegir las oportunidades del mercado, y definir las estrategias para aprovecharlas. La matriz de mercado de Ansoff es un instrumento que nos permite visualizar todas las potenciales áreas de crecimiento del negocio contrastando los productos y mercados, existentes y nuevos (Kotler, 2011).

Figura 135

Matriz de Mercado de Ansoff

	Productos existentes	Productos nuevos
Mercados existentes	<p>• 1.- Estrategia de penetración del mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alojamiento para ejecutivos • Alojamiento para parejas • Alojamiento para familias • Restaurante. • Spa • Salón de Eventos • Piscina • Recorrido por senderos naturales. 	<p>• 3.- Estrategia de desarrollo del producto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sala de reuniones privadas • Área Coworking para ejecutivos y huéspedes • Vestíbulo bar, cafetería y restaurante, integrada al área de coworking • Cabañas integradas a la naturaleza
Mercados nuevos	<p>• 2.- Estrategia de desarrollo del mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tienda de carretera con productos especializados. 	<p>• 4.- Estrategia de diversificación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de césped sintético para deportes, eventos y espectáculos.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Kotler, 2011).

En la Figura 135 se muestra la matriz Ansoff. A partir de esto, podemos concluir que existe una gran oportunidad en la estrategia de desarrollo de nuevos productos en el mercado existente en la zona. Esto se debe a que muchos de los establecimientos hoteleros cercanos al centro de la ciudad tienen infraestructuras e instalaciones antiguas, las cuales en muchos casos se han adaptado a las necesidades que la industria ha ido presentando.

Fundamentándonos en lo dicho, en el proyecto “Pambil Hotel” se desarrollarán nuevos productos que facilitarán las nuevas formas de trabajo remoto acorde a la fuerza laboral que aprecia cada vez más la movilidad.

Al estar ubicado en una vía estatal de alto tráfico, cuya importancia radica en que es un paso obligatorio entre la sierra centro y la costa, se ha ubicado un potencial nuevo mercado para el proyecto, el cual aún no ha sido satisfecho a plenitud; nos referimos al turista que se dirige y retorna desde y hacia otra ciudad receptora de turismo, como por ejemplo la costa de Atacames en la provincia de Esmeraldas o de residencia, como por ejemplo el Distrito Metropolitano de Quito.

Para esto, se ha diseñado una tienda de conveniencia (tipo market 24/7) junto a un restaurante y cafetería, los cuales tendrán una accesibilidad directa a la vía. Si bien este modelo de negocio se desarrolla en la actualidad de manera informal, el proyecto buscará brindar el confort y la seguridad que busca el viajero de paso.

Para el turismo de ocio y placer, se ha diseñado un espacio exclusivo en el pequeño bosque natural que posee el proyecto, en el cual se desarrollarán seis cabañas que permitirán al huésped obtener relajación, bienestar y descanso; podrá descansar en las áreas interiores y exteriores, asolearse, relajarse en la piscina, jacuzzis, saunas húmedos y secos y/o recibir uno de los tratamientos faciales y corporales para damas y caballeros, diseñados para restaurar el balance de su cuerpo, mente y espíritu.

Para el turista inquieto por conocer la flora, fauna y cultura ancestral de la zona, se ha planteado dentro del proyecto ofrecer recorridos temáticos por los senderos naturales que posee el mismo, donde se podrá observar y percibir como es una pequeña parte del bosque del trópico húmedo perteneciente al Chocó ecuatoriano, que alguna vez ocupó gran parte de la región costa del país.

7.5.2. Estrategia y ventaja competitiva

Si bien el proyecto posee varias ventajas competitivas en el mercado turístico de Santo Domingo de los Tsáchilas, escogeremos como principal factor diferenciador su ubicación, donde resaltaremos dos elementos importantes, los cuales son: la vía E20 Alóag-Santo Domingo y el pequeño bosque natural que posee el proyecto.

Bajo esta premisa los nichos de mercado donde se enfocará el proyecto serán:

- El turismo de negocios.
- El turismo de placer y ocio.
- El turismo de paso o de carretera.

7.5.3. Declaración de valor

Según (Kotler, 2011) todos los esfuerzos del mix de marketing de la empresa deben estar dirigidos a respaldar su estrategia de posicionamiento. Sin embargo, previo a la estrategia de posicionamiento tenemos la declaración de valor, la cual se fundamenta en la principal ventaja competitiva que posee el proyecto.

En nuestro caso la declaración de valor hacia el cliente es la siguiente:

Ya sea de paso, negocios o placer, Pambil Hotel te acerca a las mejores experiencias que puede ofrecerte la zona del Trópico Húmedo. Con una ubicación privilegiada, en el acceso norte a la ciudad de Santo Domingo de los Colorados, podrás disfrutar de una exótica estadía en medio de la naturaleza, acompañada del confort y las facilidades que te ofrece un hotel de primera. Te invitamos a relajarte, divertirte y descansar en la variedad de instalaciones con las que contamos.

Ahora que, si estás de paso y buscas un lugar para hacer negocios en la ciudad más comercial del país o retomar energías para continuar tu viaje hacia tu destino, Pambil Hotel te ofrece alojamiento, restaurante y zona de abastecimiento para hacer de tu visita un cálido recuerdo.

“Pambil Hotel, conéctate con el Trópico Húmedo y crea experiencias memorables”

7.5.4. Estrategia de Posicionamiento

El posicionamiento de una marca es la forma en la que los consumidores definen los atributos más representativos e importantes de un producto, servicio y empresa, dentro del abanico de posibilidades que les ofrece el mercado.

Como objetivo principal de posicionamiento Pambil Hotel busca generar una marca que se perciba por el cliente como de alto valor por el servicio, la imagen y su ubicación, a un costo moderado.

7.5.5. Diseño de Marca, Nombre y Logo

Para la comunicación de la marca del hotel se ha escogido como elementos representativos “El Pambil” y la ubicación geográfica del proyecto.

El logo presenta un diseño simple y versátil, un isótopo de dos colores, asegura eficacia en diversos formatos, digitales e impresos, el mismo se muestra en la Figura 136.

Figura 136

Logo “Pambil Hotel”



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

7.6. Plan de Marketing Turístico

Una vez que se ha definido la estrategia de posicionamiento y la declaración de valor, surge la necesidad de comunicar estos propósitos a los potenciales consumidores, mediante el desarrollo del marketing mix.

En lo que corresponde al Marketing Turístico Mix se necesita tener la visión desde postura del comprador (cliente que recibe un servicio), mediante la correspondencia de las 4P a las 4C, como se observa en la Tabla 93.

Tabla 93

4P y 4C

4P	4C
Producto	Cliente (soluciones para el cliente)
Precio	Costes para el cliente
Distribución o lugar (plaza)	Conveniencia
Promoción	Comunicación

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Kotler, 2011).

7.6.1. Diseño y gestión de productos y servicios

Para conectar con los clientes objetivos, se tiene que construir y gestionar productos y marcas, según (Kotler, 2011) en el caso del sector turístico se tiene que tomar en cuenta el producto o servicio en 4 niveles:

- Producto o beneficio central.
- Producto esperado.
- Producto de apoyo.
- Producto aumentado.

Los servicios de hoteleros van más allá de satisfacer la necesidad de alojarse, el cliente busca experiencias positivas y memorables, que se encuentran en los siguientes niveles de productos

El proyecto hotelero “Pambil Hotel” ha tomado como principal estrategia de mercado la diversificación de los productos y servicios. En la Tabla 94 se describen los tipos de productos del hotel.

Tabla 94

Servicio de Alojamiento Producto Central

Servicio de Alojamiento Producto Central	
Tipo de Habitaciones	Características
<p>Tipo 1: Suite Presidencial</p> 	<p>Ubicación:</p> <p>Planta 2, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.</p>  <p>Equipamiento:</p> <p>1 cama matrimonial base King (3 plazas)</p>  <p>Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos. Espejo y luces led de pared.</p>  <p>Balcón con vista hacia los alrededores.</p>  <p>Closet amplio en área de vestidor</p>  <p>Mobiliarios (Sillón doble, mesa de centro, 2 veladores, escritorio, silla y juego de exterior 2P)</p>  <p>Lámpara en cada velador</p>  <p>Mini refrigerador</p>  <p>Caja fuerte</p>  <p>Servicios:</p>

Tipo 2: Suite Ejecutiva



Wifi gratis



Tv cable gratis



Aire acondicionado A/C



Artículos de Aseo personal (shampoo, jabón, toallas, papel higiénico, etc.)

Ubicación:



Planta 2, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.

Equipamiento:



1 cama matrimonial base King (3 plazas)



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.)

Tipo 3: Suite Junior**Ubicación:**

Planta 2

Equipamiento:

1 cama matrimonial base King (3 plazas)

Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos.



Espejo y luces led de pared.



Closet amplio en área de vestidor

Mobiliarios (Sillón doble, mesa de centro, 2 veladores, escritorio y silla)



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.)

Tipo 4: Habitación Doble**Ubicación:**

Plantas 1 y 2, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.

**Equipamiento:**

2 camas matrimoniales base Queen (2.5 plazas)



Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos.

Tipo 5: Habitación Triple



Tina hidromasaje, espejo y luces led de pared.



Balcón con vista hacia los alrededores.



Closet amplio en área de vestidor



Mobiliarios (Sillón 1P, mesa de sala lateral, 3 veladores, escritorio y silla)



Lámpara en cada velador



Mini refrigerador



Caja fuerte



Juego de exterior 2P

Servicios:



Wifi gratis



Tv cable gratis



Aire acondicionado A/C



Artículos de Aseo personal (shampoo, jabón, toallas, papel higiénico, etc.)

Ubicación:



Plantas 1 y 2, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.

Equipamiento:



2 camas matrimoniales base Queen (2.5 plazas) y 1 cama base Twin (1.5 plazas)



Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos.

Tina hidromasaje, espejo y luces led de pared.



Balcón con vista hacia los alrededores.



Closet amplio en área de vestidor



Mobiliarios (mesa de sala lateral, 5 veladores, escritorio y silla)



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.)

Tipo 6: Cabañas



Ubicación:



Cerca del estero, con Soportal y vista panorámica hacia el bosque y estero.

Equipamiento:



1 cama matrimonial base King (3 plazas)



Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha, lavamanos y Jacuzzi. Espejo y luces led de pared.



Estacionamiento cubierto privado.



Closet en área de vestidor



Mobiliarios (2 veladores y 1 juego de exterior 2P)


	Lámpara en cada velador
	Mini refrigerador
	Caja fuerte
Servicio:	
	Wifi gratis
	Tv cable gratis
	Aire acondicionado A/C
	Artículos de Aseo personal (shampoo, jabón, toallas, papel higiénico, etc.)

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Por otro lado, están los servicios complementarios con los cuales se incrementa la calidad del producto central de alojamiento frente a la competencia. En Pambil Hotel se busca maximizar la experiencia de los clientes mientras estén hospedados en las instalaciones, para ello se consideraron ciertos espacios y servicios que se indican en la Tabla 95.

Tabla 95

Servicio de Alojamiento, Producto de Apoyo y Esperado

Servicio de Alojamiento, Producto de Apoyo y Esperado	
Descripción	Características
Instalaciones en general	 Wifi gratis



Guardianía las 24 horas.



Recepción las 24 horas.



Productos y servicios a pedido del cliente las 24 horas.



Servicio telefónico nacional e internacional en habitaciones y espacios administrativos



Parqueadero dentro de las instalaciones



Luminaria LED a lo largo de parqueaderos y vialidad.

Espacios para el consumo de alimentos y bebidas



Cafetería



Restaurante



Bar

Áreas de ocio y entretenimiento a disposición del cliente



Cancha deportiva



2 piscinas ubicadas una cerca a la instalación general y otra cerca de las cabañas.



Lago artificial de Patos



Espacios de ocio, espera, lectura y comunales.



Salón de belleza, manicura, pedicura y masajes



Sauna

Locales Comerciales



Tienda de conveniencia disponible para huéspedes y visitantes.



2 locales comerciales en renta

Servicios higiénicos



Baños repartidos en zonas estratégicas de las instalaciones



Disposición de agua fría y caliente en duchas y lavamanos

Salón de eventos



Servicio de catering en el salón



Mobiliarios confortables



Salón multifuncional con dos salas de espera en el acceso frontal.

Áreas verdes



Luminaria LED a lo largo de parqueaderos y vialidad.



Jardines y espacios verdes, bosque que contienen especies endémicas del lugar.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En las Figuras 137, 138, 139 se pueden apreciar la calidad de espacios interiores y exteriores que ofrecerá Pambil Hotel.

Figura 137

Vista Interior de la Cafetería



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 138

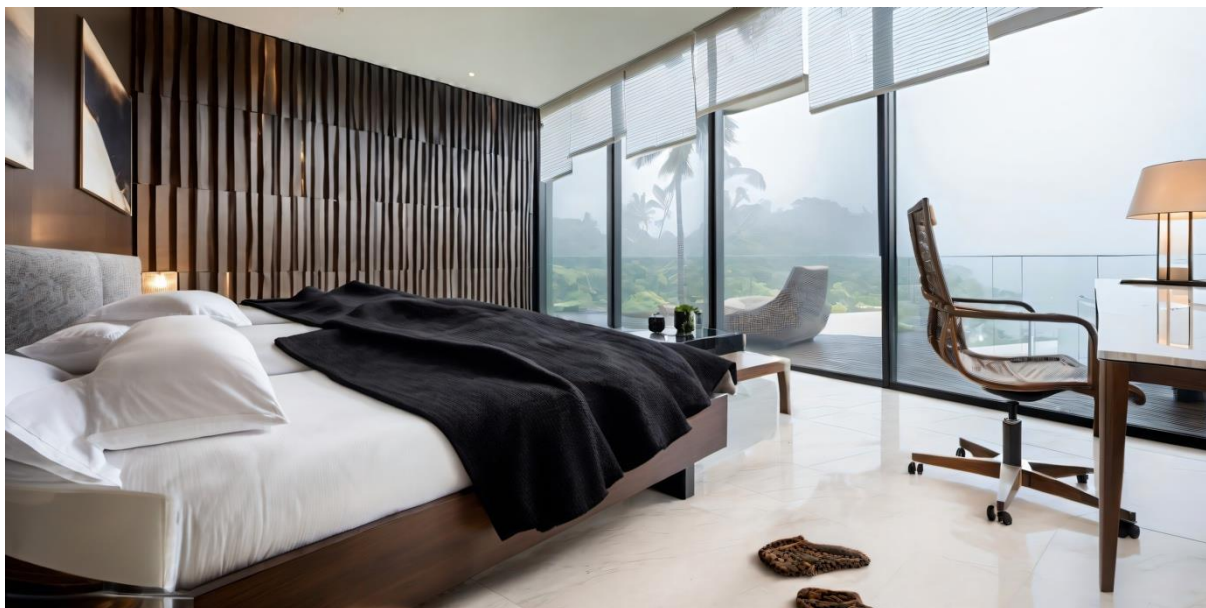
Vista del Acceso del Hotel



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 139

Vista Interior de la Habitación Doble Tipo



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

7.6.2. Distribución o lugar / Conveniencia

La distribución o ubicación, también conocida como conveniencia, es un aspecto clave en el desarrollo de la estrategia comercial de un proyecto turístico. Además de enfocarse en la promoción tradicional, es fundamental establecer una comunicación efectiva con el cliente a través de diferentes canales y herramientas de marketing. Esto incluye la utilización de publicidad, relaciones públicas, marketing digital y redes sociales para llegar al cliente objetivo y transmitir el valor y las experiencias que ofrece el producto turístico.

A continuación, se describen los canales elegidos para la comunicación.

7.6.3. Canales de Comunicación o Distribución

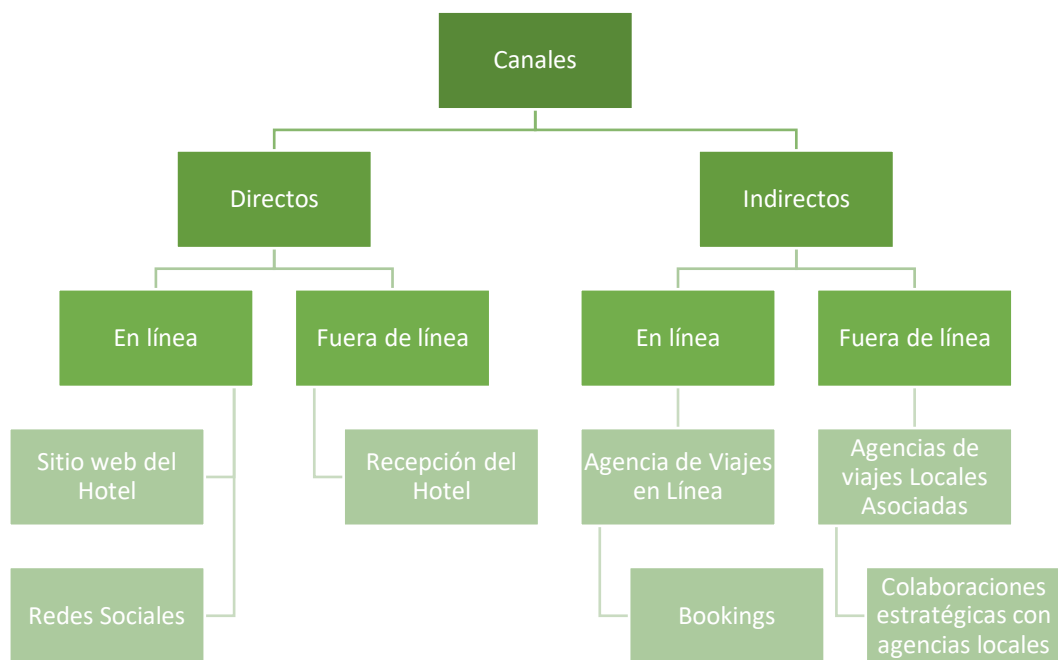
La estrategia de distribución de Pambil Hotel incluye tanto canales directos como indirectos para comunicarse con los clientes y establecer conexiones estratégicas en el mercado turístico. A través de los canales directos, como la página web del hotel y la atención al cliente por teléfono o correo electrónico, se busca una comunicación directa y personalizada con los clientes. Por otro lado, los canales

indirectos, como agencias de viajes y plataformas de reserva en línea, permiten alcanzar a un público más amplio y facilitan la accesibilidad a las instalaciones turísticas. Estas diferentes formas de comunicación y distribución se utilizan para maximizar la eficacia y la disponibilidad de los servicios que ofrece Pambil Hotel.

En la Figura 140 se muestra la composición de los canales de distribución, tanto directos como indirectos.

Figura 140

Diagrama Jerárquico de los Canales de Distribución



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

7.6.4. Canales de Directos

En la era digital, es fundamental tener presencia en línea para atraer a nuevos huéspedes. Una estrategia clave en el marketing de nuestro hotel es la promoción en línea a través de un sitio web bien diseñado y funcional. Con instalaciones diversas

como cabañas, spa y sala de eventos, es esencial utilizar medios y herramientas apropiados para maximizar la visibilidad según el tamaño de nuestro establecimiento.

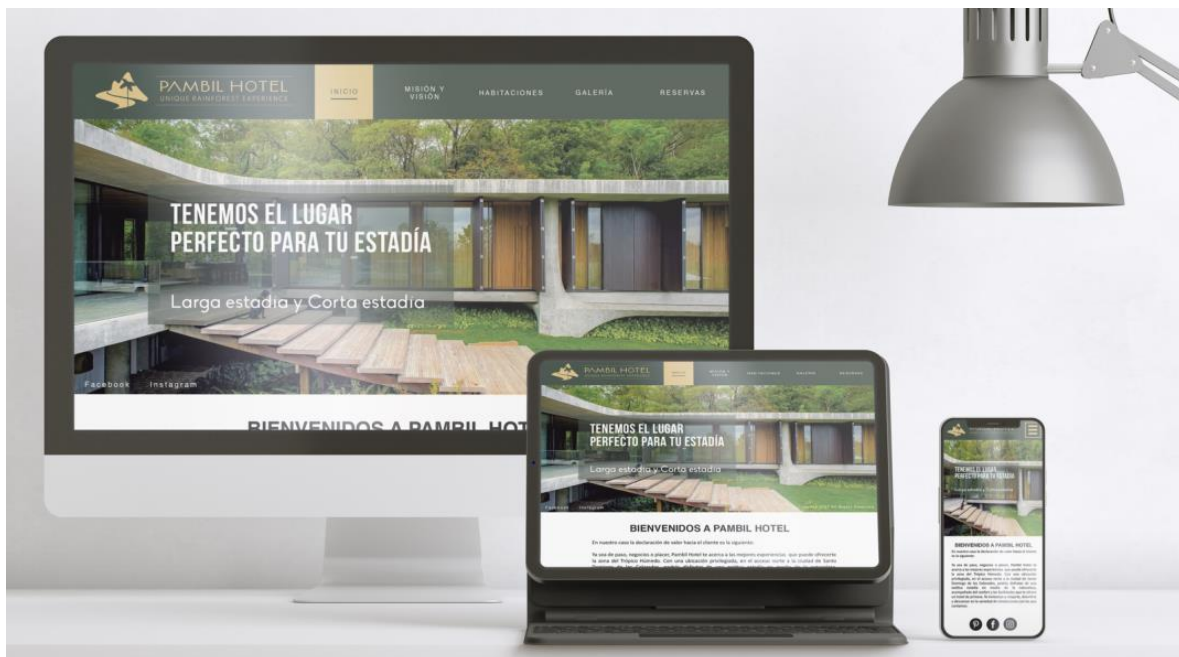
Además, la promoción fuera de línea, como en la recepción del hotel, nos permite utilizar material impreso, folletos y tarjetas de presentación para informar a los huéspedes sobre nuestros servicios y captar su atención. El objetivo es atraer a un público variado mediante estrategias tanto en línea como fuera de línea.

7.6.5. *Página Web*

Nuestra estrategia para la página web del Hotel Pambil se enfoca en brindar una experiencia atractiva y satisfactoria para los visitantes. Para lograrlo, desarrollaremos un diseño web sencillo y adaptable a cualquier dispositivo, garantizando una experiencia fluida. La accesibilidad será clave, con contenido disponible en varios idiomas para llegar a una audiencia global. Implementaremos un chat en vivo para brindar asistencia inmediata y respuestas en tiempo real, mejorando la satisfacción del cliente y facilitando las reservas. Enriqueceremos la página web con videos y una galería de fotos de alta calidad para resaltar las instalaciones y servicios del hotel.

Figura 141

Maqueta Digital del Sitio Web



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Cada imagen estará acompañada de una descripción detallada. Nuestro objetivo es no solo captar la atención de los potenciales huéspedes, sino también convertir cada visita en una reserva exitosa, ofreciendo una experiencia completa en el mundo digital del Hotel Pambil. En la Figura 141 se puede apreciar la maqueta digital de la página web del hotel.

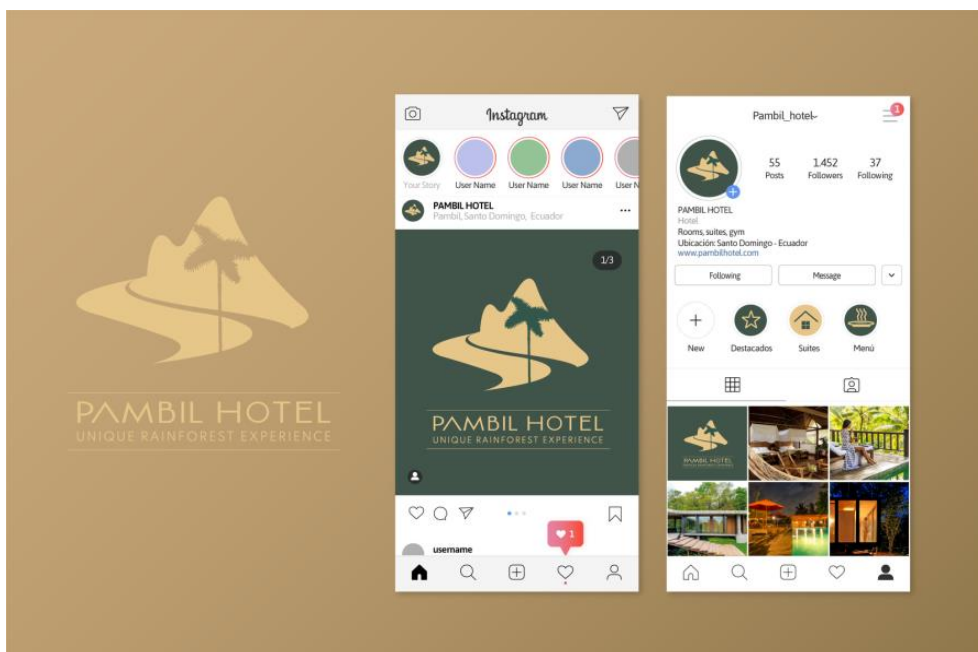
7.6.6. Redes Sociales

En el contexto actual, es crucial que Pambil Hotel tenga una sólida presencia en línea debido a la influencia digital en las decisiones de los viajeros. La estrategia se centra en hacer que la búsqueda y reserva de habitaciones sea más accesible, al mismo tiempo que se crea una comunidad virtual comprometida con la experiencia distintiva del hotel. En la Figura 142 se puede apreciar la maqueta digital de las principales redes sociales.

Para lograr esto, se establecerá una presencia activa en plataformas clave como Facebook, Instagram, Twitter y YouTube, utilizándolas como vitrinas digitales. A través de estas plataformas, se compartirá auténticamente la esencia del hotel y las experiencias únicas que ofrece.

Figura 142

Maqueta Digital de las Redes Sociales



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Además, se anunciarán ofertas exclusivas y promociones especiales. La sólida presencia en línea permitirá llegar a un público más amplio y diverso, brindando beneficios únicos a los seguidores y fomentando la interacción activa y la lealtad en la comunidad virtual. Además, estas plataformas permitirán llegar a potenciales clientes que de otra manera no conocerían la propuesta del hotel.

7.6.7. Canales Indirectos

Los canales indirectos son aquellos que permiten llegar a un público más amplio y facilitan el acceso a las instalaciones turísticas. En el caso del Hotel Pambil, se utilizan agencias de viajes y plataformas de reserva en línea como canales indirectos, así como agencias de viajes locales y regionales mediante alianzas estratégicas con la red de alojamiento nacional, formando conexiones con otros destinos turísticos.

7.6.8. Canales Indirectos en Línea

Las agencias de viajes en línea, como Booking, Expedia y TripAdvisor, son fuentes importantes de reservas para el hotel. Aunque brindan una mayor visibilidad global y facilitan el proceso de reserva, el hotel tiene menos control sobre su marca y tarifas al utilizar estas agencias.

Figura 143

Canales de Distribución en Línea Seleccionados



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Booking, 2023) (Expedia, 2023) (Tripadvisor, 2023).

Sin embargo, es importante tener en cuenta que la inclusión gradual de estos canales se realizará a medida que el hotel consolide su presencia en el mercado, buscando encontrar un equilibrio entre la visibilidad y el control sobre su imagen y precios.

7.6.9. Canales Indirectos en Fuera de Línea

La colaboración con agencias de viajes locales asociadas es parte integral de nuestra estrategia comercial. Trabajaremos en estrecha colaboración con estas agencias para promocionar el hotel a nivel nacional, aprovechando su experiencia y red de contactos en la comunidad. Además, estableceremos alianzas estratégicas mediante la participación en las principales ferias de turismo del país, lo que nos permitirá ampliar nuestro alcance y fortalecer nuestra presencia en el mercado. Esta colaboración nos brinda la oportunidad de llegar a un público más amplio y generar una mayor demanda para nuestro hotel.

7.6.10. Plan de Precio

El proyecto hotelero "Pambil Hotel" tiene como objetivo diversificar los productos y servicios para ofrecer una experiencia de alta calidad. El hotel ofrece una amplia variedad de habitaciones, suites y cabañas con características y servicios específicos. Además, cuenta con locales comerciales, una tienda de conveniencia, un salón de eventos, una cancha de fútbol 5, un spa y una cafetería. Estas opciones de ingresos adicionales al alojamiento aseguran la sostenibilidad del negocio. La estrategia de precios busca equilibrar la calidad y la satisfacción del cliente, al tiempo que garantiza la viabilidad financiera. Los precios varían según la demanda y la competencia local, reflejando la calidad y generando una propuesta de valor atractiva.

7.6.11. Plan de Precios de los Productos de Alojamiento

En la estrategia de establecimiento de precios para el proyecto turístico, es crucial definir con precisión la tarifa base. Esto se basa en los costos anuales estimados y en el análisis de la demanda del mercado a través de datos históricos. Al considerar estos dos aspectos, se pueden establecer tarifas que cubran eficientemente los gastos y estén alineadas con las expectativas del mercado. Esto

garantiza la estabilidad financiera del proyecto y asegura su competitividad y rentabilidad. La estrategia de precios se basa en los datos obtenidos en el capítulo de mercado y tiene como objetivo adaptarse a las dinámicas del mercado turístico.

En el capítulo de mercado, se analizó la estacionalidad de la demanda turística en Santo Domingo de Tsáchilas. En la Tabla 96 se muestra el porcentaje de ocupación en función de la temporalidad.

Tabla 96

Porcentaje de Ocupación en Función de Temporada

Porcentaje de Ocupación en Función de Temporada			
Temporada	Meses	Porcentaje de Ocupación	
Temporada Alta	Enero	Días entre semana	70%
	Febrero		
	Mayo	Fines de semana	80%
Temporada Media	Marzo		
	Abril	Días entre semana	50%
	Agosto		
	Octubre		
	Noviembre	Fines de semana	60%
	Diciembre		
Temporada Baja	Junio	Días entre semana	30%
	Julio		
	Septiembre	Fines de semana	40%
Feridos Importantes	Carnaval, Semana Santa, 10 de agosto, 2 y 3 noviembre		85%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

7.6.12. Estrategia Tarifaria de los Productos de Alojamiento

En el estudio de mercado se pudo recabar la información del precio/m² de alojamiento promedio del mercado que oscila entre los USD. 109,25 y USD. 108,33. En correspondencia con el mercado, se plantea un precio base de USD. 95 para el alojamiento tipo más sencillo, que es la habitación doble. En función de esto, se asignan los valores para las otras unidades de alojamiento, estableciendo la tarifa para cada producto, la cual se presenta en la Tabla 97.

Tabla 97*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
									\$2.680,00

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Una vez establecidas las tarifas base, se contrastan con la demanda según la temporada y los feriados. Durante la temporada baja, se mantienen las tarifas base. En la temporada media, se incrementan un 5%, y en la temporada alta, un 10%. Para los feriados, como Carnaval y Semana Santa, hay un incremento del 20%. Esta estrategia adapta los precios a la demanda y ofrece una propuesta competitiva y atractiva.

Tabla 98*Incremento de Precios en Función de Temporada y Feriados*

Incremento de Precios en Función de Temporada y Feriados	
Descripción	Incremento %
Temporada Baja	0%
Temporada Media	5%
Temporada Alta	10%
Feriados: Carnaval, Semana Santa, 10 de agosto, 2 y 3 noviembre	20%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

La operación del Hotel Pambil se llevará a cabo durante 20 años, con temporadas alta, media y baja. A continuación, se resume la duración estimada de cada temporada en días para los 20 años. En la Tabla 99 y 100 se muestra el calendario de temporadas, lo cual permitirá al hotel ajustar sus servicios y estrategias de precios según la demanda estacional, maximizando la ocupación y la rentabilidad durante cada año de operación.

Tabla 99*Resumen Anual de Días (1-10 años)*

Resumen Anual de Días (1-10 años)										
Totales/ Años	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total, Días Fines de Semana	79	96	96	98	96	96	96	96	97	97
Temporada Alta	8	25	26	26	22	22	25	26	25	25
Temporada Media	46	47	45	45	46	47	46	45	46	45
Temporada Baja	25	24	25	27	28	27	25	25	26	27
Total Días Entre Semana	213	255	255	254	255	255	255	256	254	254
Total Días Temporada Alta	23	61	60	65	64	64	65	61	61	65

Total Días Temporada Media	124	127	129	125	128	127	124	129	128	125
Total Días Temporada Baja	66	67	66	64	63	64	66	66	65	64
Total Días de Feriados Importantes	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Total Días	306	365	365	366	365	365	365	366	365	365
Total Días Temporada Alta	31	86	86	91	86	86	90	87	86	90
Total Días Temporada Media	170	174	174	170	174	174	170	174	174	170
Total Días Temporada Baja	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Tabla 100

Resumen Anual de Días (11-20 años)

Resumen Anual de Días (11-20 años)										
Totales/ Años	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Total Días Fines de Semana	97	96	96	98	96	96	96	96	97	97
Temporada Alta	25	25	26	26	22	22	25	26	25	25
Temporada Media	45	47	45	45	46	47	46	45	46	45
Temporada Baja	27	24	25	27	28	27	25	25	26	27
Total Días Entre Semana	254	255	255	254	255	255	255	256	254	254
Total Días Temporada Alta	65	61	60	65	64	64	65	61	61	65
Total Días Temporada Media	125	127	129	125	128	127	124	129	128	125
Total Días Temporada Baja	64	67	66	64	63	64	66	66	65	64
Total Días de Feriados Importantes	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Total Días	365	365	365	366	365	365	365	366	365	365
Total Días Temporada Alta	90	86	86	91	86	86	90	87	86	90
Total Días Temporada Media	170	174	174	170	174	174	170	174	174	170
Total Días Temporada Baja	91	91	91	91	91	91	91	91	91	91

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

7.6.13. Establecimiento de la Tarifa de los Productos de Alojamiento a 20 años

En las siguientes Tablas 101 y 102 se muestran los precios por noche de los productos de alojamiento a lo largo de 20 años, con un incremento anual del 1%.

Durante el primer periodo se mantendrá el número de alojamientos inicial planteado. A partir del año 11, se duplicará el número de suites, habitaciones dobles y triples como estrategia de crecimiento después de 10 años de operación. El incremento en el número de alojamientos en el año 11 se justifica por la estimación de una creciente demanda, la mejora en rentabilidad, la diversificación de la oferta y la competencia en el mercado. Esta estrategia permitirá al Hotel Pambil adaptarse y aprovechar las oportunidades de crecimiento a largo plazo.

En la Tabla 101 se presentan las tarifas por noche asociadas a los servicios de hospedaje, discriminados por temporadas baja, media, alta y días festivos relevantes, a lo largo del lapso operativo del hotel comprendido entre el año 1 y el año 10.

Tabla 101

Establecimiento de Precios (1-10 años)

Establecimiento de Precios (1-10 años)										
Características										
Tipo de habitación	Cant.	Precio		Precio		Precio		Precio		Total
		Temporada Baja	Total	Temporada Media	Total	Temporada Alta	Total	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
			\$2.680		\$2.814		\$2.948		\$3.216	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

La Tabla 102 exhibe las tarifas por noche vinculadas a los servicios de alojamiento, desglosadas según las temporadas baja, media, alta y días festivos

significativos, pero durante el período operativo del hotel que abarca desde el año 11 hasta el año 20.

Tabla 102

Establecimiento de Precios (11-20) años

Establecimiento de Precios (11-20) años										
Tipo de habitación	Cant	Precio Temporada Baja		Precio Temporada Media		Precio Temporada Alta		Precio Temporada Feriados		Total
		Precio	Total	Precio	Total	Precio	Total	Precio	Total	
Características										
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
			\$4.059,49		\$4.262,46		\$4.465,43		\$4.871,38	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 103 se detallan los ingresos anuales por noche correspondientes al periodo operativo comprendido entre el año 1 y el 10.

Tabla 103

Ingresos Anuales por Noche según Temporada y Feriados (1-10 Años)

Ingresos Anuales por Noche según Temporada y Feriados (1-10 Años)										
Ingresos por Noche	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034
Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Feriados Importantes	\$3.216	\$3.248	\$3.281	\$3.313	\$3.347	\$3.380	\$3.414	\$3.448	\$3.482	\$3.517
Temporada Alta	\$2.948	\$2.977	\$3.007	\$3.037	\$3.068	\$3.098	\$3.129	\$3.161	\$3.192	\$3.224
Temporada Media	\$2.814	\$2.842	\$2.871	\$2.899	\$2.928	\$2.958	\$2.987	\$3.017	\$3.047	\$3.078
Temporada Baja	\$2.680	\$2.707	\$2.734	\$2.761	\$2.789	\$2.817	\$2.845	\$2.873	\$2.902	\$2.931

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 104 se exponen los ingresos anuales por noche correspondientes al segundo periodo operativo comprendido entre el año 11 y el 20.

Tabla 104

Ingresos Anuales por Noche según Temporada y Feriados (11-20 Años)

Ingresos Anuales por Noche según Temporada y Feriados (11-20 Años)										
Ingresos por Noche	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
Año	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Feriados Importantes	\$4.871	\$4.920	\$4.969	\$5.019	\$5.069	\$5.120	\$5.171	\$5.223	\$5.275	\$5.328
Temporada Alta	\$4.465	\$4.510	\$4.555	\$4.601	\$4.647	\$4.693	\$4.740	\$4.788	\$4.835	\$4.884
Temporada Media	\$4.262	\$4.305	\$4.348	\$4.392	\$4.436	\$4.480	\$4.525	\$4.570	\$4.616	\$4.662
Temporada Baja	\$4.059	\$4.100	\$4.141	\$4.182	\$4.224	\$4.267	\$4.309	\$4.352	\$4.396	\$4.440

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 105 se presentan los ingresos anuales por alojamiento correspondientes al periodo del año 1 al año 2. Estos ingresos se desglosan según el porcentaje de ocupación, el tipo de día y la categoría de temporada. Cabe destacar que la operación del primer año se realiza durante 10 meses, ya que los dos meses iniciales el hotel está culminando su fase de construcción.

Tabla 105*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
Fines de semana				
80%	Temporada Alta	\$0	\$18.867	\$59.550
60%	Temporada Media	\$0	\$77.666	\$80.148
40%	Temporada Baja	\$0	\$26.800	\$25.985
Entre Semana				
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%	Feridos importantes	\$0	\$38.270	\$38.653
Total		\$0	\$436.599	\$566.357

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 106 aprecian los distintos tipos de locales en alquiler con sus respectivas áreas y el costo de alquiler por metro cuadrado (tarifa mensual de arrendamiento).

Tabla 106*Unidades de Alquiler*

Unidades de Alquiler			
Tipo de alquiler	Unidad	Área Alquiler	Renta \$/m2
Cafetería	1	127,15 m2	12
Local Comercial 1	1	41,43 m2	12
Local Comercial 2	1	41,43 m2	12
Tienda de Conveniencia	1	112,77 m2	12
Gimnasio Principal	1	197,87 m2	12
Spa	1	779,60 m2	8

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Plusvalía, 2023) (Trovit, 2023) (Velacorp, 2023)

En la Tabla 107 se visualiza la renta anual de alquiler del año 1 (10 meses) correspondiente a cada uno de los tipos de propiedades en alquiler, con un total de **\$124.845** .

Tabla 107

Renta Anual de Alquiler Año 1

Renta Anual de Alquiler Año 1	
Tipo de alquiler	Renta Anual
Cafetería	\$ 15.258
Local Comercial 1	\$ 4.971
Local Comercial 2	\$ 4.971
Tienda de Conveniencia	\$ 13.532
Gimnasio Principal	\$ 23.744
Spa	\$ 62.368
Total, Año 1	\$ 124.845

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

De igual manera, en la Tabla 108 subsecuente se evidencia la renta anual correspondiente al segundo año para cada uno de los tipos de propiedades en alquiler, con un total de **\$149.814**.

Tabla 108

Renta Anual de Alquiler

Renta Anual de Alquiler Año 2	
Tipo de alquiler	Renta Anual
Cafetería	\$ 18.310
Local Comercial 1	\$ 5.965
Local Comercial 2	\$ 5.965
Tienda de Conveniencia	\$ 16.239
Gimnasio Principal	\$ 28.493
Spa	\$ 74.842
Total, Anual	\$ 149.814

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la siguiente Tabla 109 se detalla el modelo tarifario de la cancha sintética, incluyendo su precio por hora, la ocupación por días en porcentaje y las horas disponibles.

Tabla 109

Cancha Sintética

Cancha Sintética	
Fútbol 7-7	
Precio por hora	\$ 35,00
Ocupación Lunes-Jueves	50%
Ocupación Viernes-Sábado-Domingo	85%
Horas disponibles	12

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 110 se proporciona una visión detallada de los precios por evento en diferentes temporadas, así como el número de eventos esperados para cada temporada de la cancha sintética.

Tabla 110

Cancha Sintética

Cancha Sintética		
Evento al Aire Libre		\$450,00
Temporada	Meses	Eventos
Temporada Alta	Mayo	4
	Junio	
	Julio	
	Agosto	
	Septiembre	
Octubre		
Temporada Media	Marzo	3
	Abril	
	Noviembre	
Temporada Baja	Enero	1
	Febrero	
	Diciembre	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

A continuación, se presenta la Tabla 111 que detalla el ingreso para el año 1 de la cancha sintética, desglosando el ingreso por cada actividad y obteniendo un total de \$82.872.

Tabla 111

Ingreso Anual Cancha Sintética

Ingreso Anual Cancha Sintética	
Actividad	Año 1
Ingresos por Eventos Cancha Sintética	\$13.950
Ingresos Fútbol Cancha Sintética	\$68.922
Total	\$82.872

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 112, se presenta el desglose del ingreso anual de la cancha sintética para el año 1, discriminando los ingresos generados por cada actividad específica. El total anual asciende a **\$97.596**.

Tabla 112

Ingreso Anual Cancha Sintética

Ingreso Anual Cancha Sintética	
Actividad	Ingreso Anual
Ingresos por Eventos Cancha Sintética	\$16.200
Ingresos Fútbol Cancha Sintética	\$81.396
Total	\$97.596

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 113 se muestran los ingresos generados por el salón de eventos durante el año 1. La tabla desglosa los ingresos por cada actividad realizada en el salón, logrando un total acumulado de \$49.680.

Tabla 113*Ingreso Salón de Eventos*

Ingreso Salón de Eventos	
Actividad	Año 1
Ingreso Viernes-Sábado	\$26.460
Ingreso Domingos	\$8.820
Ingreso Lunes a Jueves	\$14.400
Total	\$49.680

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 114 se muestra la distribución de los ingresos anuales del salón de eventos, detallando de forma específica los montos obtenidos de cada actividad individual por días de la semana. El cálculo global revela un ingreso anual total de **\$58.080**.

Tabla 114*Ingreso Salón de Eventos*

Ingreso Salón de Eventos	
Actividad	Ingreso Anual
Ingreso Viernes-Sábado	\$32.760
Ingreso Domingos	\$10.920
Ingreso Lunes a Jueves	\$14.400
Total	\$58.080

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 115 se presenta una descripción detallada que documenta información relevante sobre los eventos matutinos y nocturnos en el salón de eventos. Esto incluye el precio por hora y por evento, la ocupación diaria en porcentaje y las horas disponibles.

Tabla 115*Salón de Eventos*

Salón de Eventos		
Eventos Nocturnos Viernes-Sábado		
Precio por hora	\$	90,00
Ocupación Lunes-Jueves		50%
Ocupación Viernes-Sábado-Domingo		85%
Horas disponibles		12
Precio por evento (7 horas)	\$	630,00
Eventos Matutinos Domingo		
Precio por hora	\$	60,00
Precio por evento (7 horas)	\$	420,00

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

La Tabla 116 muestra el número de eventos nocturnos y matutinos en el salón de eventos, desglosados por mes y temporada.

Tabla 116*Salón de Eventos*

Salón de Eventos		
Eventos Nocturnos horas Viernes - Sábado		
Temporada	Meses	Eventos
Temporada Alta	Marzo	
	Junio	
	Julio	6
	Agosto	
	Diciembre	
Temporada Media	Mayo	
	Octubre	4
	Septiembre	
	Noviembre	
Temporada Baja	Enero	
	Febrero	2
	Abril	

Eventos Matutinos Domingo		
Temporada	Meses	Eventos
Temporada Alta	Marzo	3
	Junio	
	Julio	
	Agosto	
	Diciembre	
Temporada Media	Mayo	2
	Octubre	
	Septiembre	
	Noviembre	
Temporada Baja	Enero	1
	Febrero	
	Abril	

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 117 se detalla la información sobre la membresía anual, incluyendo el costo total de la membresía anual y el valor por mensualidad, lo que genera un pago total de **\$2.100**.

Tabla 117

Membresía Anual

Membresía Anual	
Membresía Anual	\$1.500
Mensualidad	\$50
Pago Total	\$2.100

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 118 se muestra un desglose detallado de las membresías por año. La tabla indica la cantidad de membresías emitidas y los ingresos anuales correspondientes a cada año. Es importante destacar que las membresías se renuevan anualmente.

Tabla 118
Membresías

Membresías		
Año	Cantidad	Ingreso
Anual		
2025	30	\$63.000
2026	45	\$94.500
2027	60	\$126.000
2028	75	\$157.500
2029	80	\$168.000
2030	85	\$178.500
2031	85	\$178.500
2032	90	\$189.000
2033	90	\$189.000
2034	90	\$189.000
2035	90	\$189.000
2036	90	\$189.000
2037	90	\$189.000
2038	90	\$189.000
2039	90	\$189.000
2040	90	\$189.000
2041	90	\$189.000
2042	90	\$189.000
2043	90	\$189.000
2044	90	\$189.000

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

La Tabla 119 muestra un desglose detallado de los ingresos anuales generados por los alojamientos. Esta tabla presenta los ingresos por temporada y por días de la semana, distinguiendo entre días laborables y fines de semana. Además, se incluyen totales parciales para cada año.

Tabla 119*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	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
Fines de semana																						
80%	Temporada Alta	\$0	\$18.867	\$59.550	\$62.551	\$63.176	\$53.992	\$54.531	\$62.587	\$65.742	\$63.845	\$64.484	\$89.309	\$90.202	\$94.748	\$95.695	\$81.783	\$ 82.601	\$ 94.803	\$ 99.581	\$ 96.709	\$ 97.676
60%	Temporada Media	\$0	\$77.666	\$80.148	\$77.505	\$78.280	\$80.820	\$83.403	\$82.444	\$81.459	\$84.102	\$83.096	\$115.086	\$121.403	\$117.400	\$118.574	\$122.421	\$ 126.333	\$ 124.881	\$ 123.388	\$ 127.392	\$ 125.868
40%	Temporada Baja	\$0	\$26.800	\$25.985	\$27.339	\$29.821	\$31.235	\$30.420	\$28.449	\$28.733	\$30.181	\$31.656	\$43.842	\$39.361	\$41.411	\$45.171	\$47.312	\$ 46.079	\$ 43.092	\$ 43.523	\$ 45.717	\$ 47.950
Entre Semana																						
70%	Temporada Alta	\$0	\$47.463	\$127.138	\$126.305	\$138.198	\$137.433	\$138.807	\$142.386	\$134.960	\$136.310	\$146.700	\$203.177	\$192.581	\$191.318	\$209.334	\$208.174	\$ 210.256	\$ 215.677	\$ 204.428	\$ 206.473	\$ 222.212
50%	Temporada Media	\$0	\$174.468	\$180.476	\$185.151	\$181.204	\$187.409	\$187.804	\$185.201	\$194.596	\$195.018	\$192.352	\$266.404	\$273.373	\$280.455	\$274.476	\$283.874	\$ 284.473	\$ 280.531	\$ 294.761	\$ 295.401	\$ 291.362
30%	Temporada Baja	\$0	\$53.064	\$54.407	\$54.131	\$53.015	\$52.709	\$54.081	\$56.329	\$56.892	\$56.590	\$56.277	\$77.942	\$82.412	\$81.993	\$80.304	\$79.840	\$ 81.918	\$ 85.323	\$ 86.176	\$ 85.719	\$ 85.244
Feridos importantes																						
85%	importantes	\$0	\$38.270	\$38.653	\$39.040	\$39.430	\$39.824	\$40.223	\$40.625	\$41.031	\$41.441	\$41.856	\$57.969	\$58.549	\$59.135	\$59.726	\$60.323	\$ 60.926	\$ 61.536	\$ 62.151	\$ 62.773	\$63.400
Total Parcial		\$0	\$99	\$7	\$1	\$5	\$1	\$9	\$1	\$2	\$7	\$0	\$0	\$0	\$9	\$0	\$7	\$892.586	\$905.843	\$914.009	\$920.182	\$933.712

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 120 se presenta un desglose detallado del flujo de ingresos anuales por alquileres durante un periodo de 20 años. Se especifica el ingreso total anual del alquiler para cada zona del hotel, así como los totales parciales para cada año.

Tabla 120*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	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
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
Total Parcial	\$ -	\$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

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla121 se muestra el flujo de ingresos anuales de la Cancha Sintética. Se detallan los ingresos por alquiler de eventos y partidos de fútbol, así como el total parcial para cada año.

Tabla 121*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
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
Total Parcial	\$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

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 122 se exhibe el registro de los ingresos anuales generados por el Salón de Eventos, especificando las ganancias diarias para cada año y ofreciendo un total parcial acumulado a lo largo de un periodo de 20 años.

Tabla 122*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
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
Total Parcial	\$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

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la Tabla 123 se muestra el flujo de ingresos anuales derivados de las membresías. Esta tabla abarca un período de 20 años y desglosa el número de membresías emitidas por año y sus correspondientes ingresos anuales. Además, muestra el ingreso total anual por la mensualidad y los totales parciales anuales.

Tabla 123*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
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
Total Parcial	\$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

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

7.7. Flujo de Ingresos

En la Tabla 124 y Figura 144 se describe el flujo de ingresos anuales a lo largo de 20 años. Esta tabla incluye todos los productos, tanto de alquileres como de hospedaje, diferenciados por las distintas zonas del hotel. Se presentan los ingresos anuales por producto, así como el total parcial de todos los productos y el total acumulado año tras año, obteniendo al final de la operación un ingreso total acumulado total de **\$24.769.139**.

Tabla 124

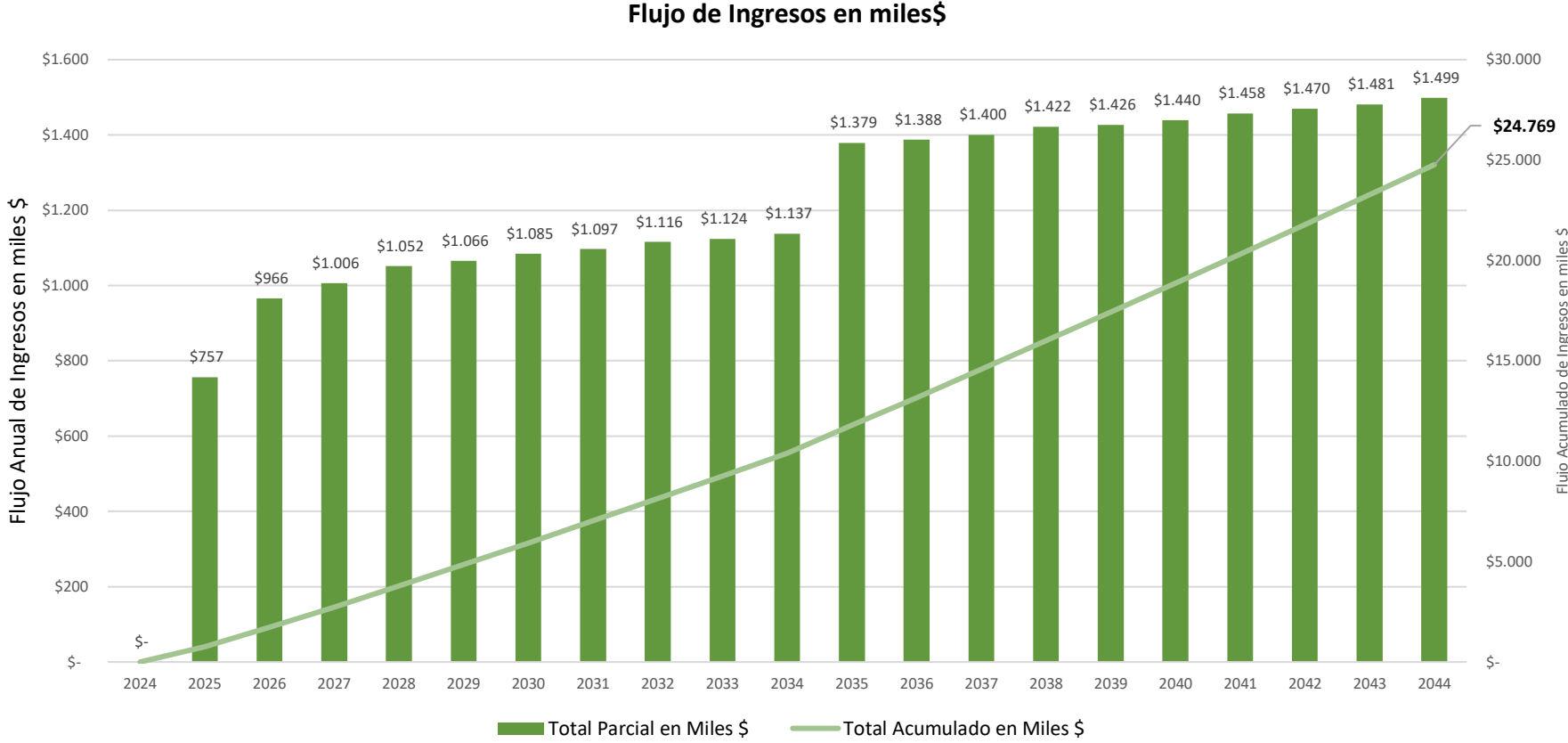
Flujo de Ingresos Anuales

Flujo de Ingresos Anuales																				
Tipo de Ingreso Anual	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
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
Total Parcial	\$756.996	\$966.347	\$1.005.985	\$1.051.669	\$1.065.575	\$1.085.065	\$1.096.989	\$1.116.085	\$1.124.342	\$1.137.494	\$1.379.060	\$1.387.504	\$1.400.415	\$1.421.607	\$1.426.464	\$1.439.771	\$1.457.516	\$1.470.211	\$1.480.952	\$1.499.092
Total Acumulado	\$756.996	\$1.723.343	\$2.729.327	\$3.780.996	\$4.846.571	\$5.931.636	\$7.028.625	\$8.144.710	\$9.269.053	\$10.406.546	\$11.785.607	\$13.173.111	\$14.573.526	\$15.995.133	\$17.421.597	\$18.861.368	\$20.318.884	\$21.789.095	\$23.270.047	\$24.769.139

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 144

Ingresos Anuales, Parciales y Acumulados



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

7.8. Conclusiones

Tabla 125

Conclusiones, Estrategia Comercial

Variable	Comentario	Evaluación
Diseño de Marca, Nombre y Logo	<p>El logo del hotel refleja la identidad local, destacando la Palma de Pambil y la ubicación geográfica. Su diseño es simple y versátil, con un isotipo de dos colores, lo que garantiza eficacia en diferentes formatos, tanto digitales como impresos.</p>	Positiva
Estrategia de Mercado para el Producto Central y de Apoyo	<p>El Pambil Hotel adopta la estrategia de diferenciación, desarrollando nuevos productos como una tienda y un restaurante de paso para turistas en tránsito. Ofrece un espacio de alojamiento exclusivo en medio de un bosque natural y recorridos temáticos, aprovechando la ubicación estratégica y las demandas del mercado.</p>	Positiva
Distribución o lugar / Conveniencia	<p>Pambil Hotel adopta una estrategia de distribución integral, empleando canales directos e indirectos. Su presencia en línea se destaca a través de una página web atractiva y redes sociales activas, complementada por colaboraciones con agencias de viajes y participación en ferias turísticas.</p>	Positiva
Plan de Precio	<p>La estrategia de precios del Hotel Pambil se basa en costos y demanda del mercado. Se establecen tarifas base alineadas con el mercado y se ajustan según la temporada, manteniendo los precios durante la temporada baja y aumentándolos en la media, alta y feriados clave. Esta flexibilidad busca adaptarse al mercado turístico y garantizar la competitividad y rentabilidad del proyecto a lo largo de sus 20 años de operación.</p>	Positivo

Variable	Comentario	Evaluación
Flujo de Ingresos	Durante 20 años de operación, el Pambil Hotel experimentará un crecimiento constante en sus ingresos gracias a la diversificación en alojamiento, arriendos, cancha sintética, salón de eventos y membresías. Esta diversificación asegura su estabilidad financiera y genera un flujo final de \$24.769.139. En el año 10 de operación, el hotel planea realizar una inversión para expandir sus servicios y satisfacer la creciente demanda del mercado.	Positivo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

8. EVALUCIÓN FINANCIERA

8.1. Introducción

La planificación financiera es crucial para la toma de decisiones y el éxito del proyecto de estudio, ya que garantiza su viabilidad a largo plazo. Es de suma importancia realizar un análisis detallado que nos permita comprender la situación económica del proyecto hotelero, interpretar los resultados operativos, calcular el rendimiento de la inversión y evaluar exhaustivamente los riesgos.

8.1.1. *Objetivo General*

Evaluar la viabilidad financiera del Hotel Pambil mediante un análisis exhaustivo de los resultados contables de ingresos y gastos. Esto implica interpretar los resultados operativos, calcular el rendimiento de la inversión e identificar riesgos, con el objetivo de desarrollar una estrategia financiera completa para la construcción y operación a largo plazo del hotel.

8.1.2. *Objetivos Específicos*

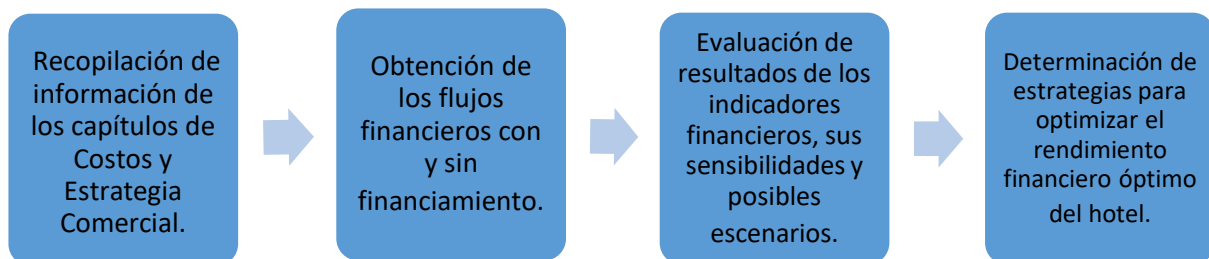
- Evaluar el flujo de efectivo del proyecto a lo largo de un período de 20 años.
- Determinar indicadores financieros, como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el tiempo de recuperación de la inversión.
- Analizar la sensibilidad ante cambios porcentuales en los costos, ingresos y ocupación en relación con los indicadores financieros.
- Establecer tasas de descuento de referencia para ambas estructuras del proyecto, tanto con financiamiento como sin financiamiento.
- Comparar los indicadores financieros obtenidos en el flujo sin financiamiento con los obtenidos en el flujo con financiamiento.

8.2. Metodología

La metodología utilizada en el desarrollo de esta evaluación financiera se basa en el análisis del desempeño de los flujos financieros a lo largo del tiempo. Esta metodología se apoya en las herramientas enseñadas en las diferentes asignaturas de análisis contable, gerencia financiera y casos de estudio impartidas por los docentes del MDI.

Figura 145

Metodología



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

8.3. Evaluación Financiera del Proyecto

8.3.1. Análisis Dinámico Puro

En el análisis dinámico puro se establece la rentabilidad del proyecto mediante una proyección de saldos financieros entre los flujos de egresos y de ingresos proyectados anteriormente. Para esto se trae a valor presente los saldos financieros mediante una tasa de descuento, la cual se establece el riesgo de ejecutar el proyecto.

8.3.2. Análisis Dinámico Apalancado

El análisis dinámico apalancado del proyecto al igual que el anterior trae los flujos de saldo del proyecto a valor presente. Lo que cambia es que se recurre a un apalancamiento financiero mediante un acreedor con el fin de evitar egresos excesivos en los primeros años debido a que los ingresos no son suficientes para llegar al equilibrio. Para esto se realiza una tasa ponderada de descuento ponderada que toma en cuenta el valor de la tesis de interés del préstamo y la tasa de descuento del análisis puro dinámico, además del capital propio y el valor del préstamo. Lo que busca este proceso es disminuir el riesgo del proyecto.

8.3.3. Condiciones de Financiamiento y de la Tasa de Descuento

Para desarrollar este análisis, se evalúan las condiciones del préstamo propuesto por las CFN, enfocado en el sector productivo de las Pymes. El objetivo es determinar la viabilidad financiera del préstamo y su impacto.

La estructura de financiamiento de la inversión se muestra en la tabla 126, donde se especifica el monto a solicitar y el aporte de capital propio.

Tabla 126

Condiciones del Préstamo

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

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (CFN, 2023)

8.3.4. Determinación de la Tasa de Descuento

La tasa de descuento utilizada en este análisis se compone de tres componentes principales:

- **Tasa de los Bonos del Tesoro de Estados Unidos:** Se considera la tasa de rendimiento de los bonos del Tesoro de Estados Unidos como una referencia segura y libre de riesgo. Esta tasa refleja la rentabilidad que se puede obtener al invertir en bonos respaldados por el gobierno de Estados Unidos.
- **Prima Histórica del Mercado Hotelero en Estados Unidos:** Se refiere a la diferencia entre el rendimiento promedio de los hoteles en Estados Unidos y la tasa libre de riesgo. Esta prima refleja el rendimiento adicional que se espera obtener al invertir en proyectos hoteleros, teniendo en cuenta los riesgos específicos y las oportunidades del mercado hotelero en Estados Unidos.
- **Correspondencia al Mercado Ecuatoriano:** Para adaptar las tasas a las condiciones del mercado ecuatoriano, se considera el riesgo país de 2023 con un valor de 1721 puntos.

Tabla 127

Método CAMP-Comparativo (Tasa de Descuento)

Método CAMP-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)
Coefficiente Hoteles	0,97	β
Riesgo país promedio (2023)	17,21%	Rp
Tasa de descuento Efectiva	25,46%	$CAPM=rf+\beta(rm-rf)+Rp$

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Damodaran, 2023) (Market-Risk-Media, 2023) (Market-Risk-Media, 2023) (US Department of the Treasury, 2023)

Al combinar estos tres componentes, se obtiene una tasa de descuento que refleja tanto el rendimiento libre de riesgo como la compensación por los riesgos y oportunidades específicos del mercado hotelero en Ecuador.

Tabla 128

Ponderación de Tasa de descuento

Ponderación de Tasa		
Descripción	Valor	%
Capital Propio (Kp)	\$2.922.181	59%
Tasa efectiva anual (re)	25,46%	
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)	19,69%	

$$r_{pound} = \frac{k_p r_e + k_c r_c}{k_t}$$

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

La ponderación de la tasa de descuento se realiza considerando la tasa solicitada por la CFN que es inferior al 25,46% obtenida mediante el método CAPM. Según la Tabla 128, se muestra la ponderación de la tasa de descuento utilizando la tasa efectiva anual para el capital propio (Kp) y el capital del préstamo (kc). Con un 59% de ponderación para el capital propio y una tasa efectiva anual del 25,46%, y un 41% de ponderación para el capital del préstamo y una tasa efectiva anual del 11,26%, se obtiene una tasa efectiva anual ponderada del 19,69%, como se observa en la tabla 128.

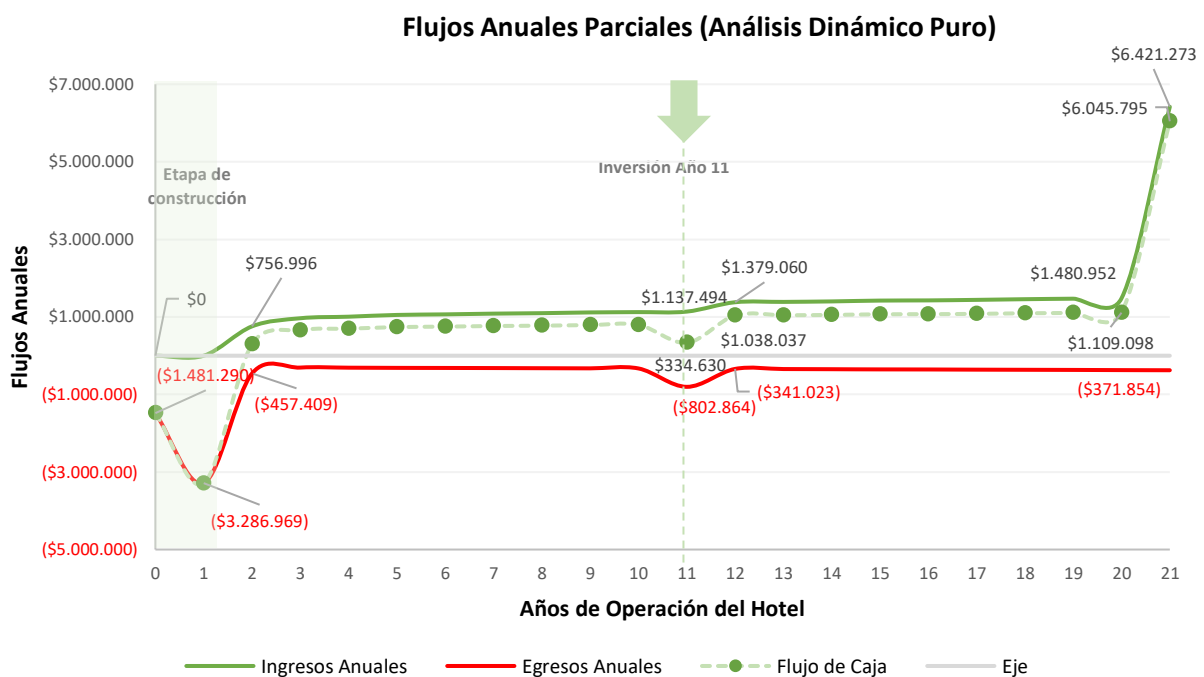
8.4. Flujo Financiero Puro

En los flujos anuales parciales se establece un egreso máximo al momento de realizar la inversión inicial (construcción) que es de \$3.286.969, para el año 11 se encuentra otro incremento de los egresos a \$802.864 lo cual representa la inversión realizada para la ampliación de las habitaciones, finalmente los gastos de operación se ven reflejados al ser una línea recta con poca inclinación entre período del año 2-10 y los años 12-21 que están en un rango de egresos de \$371.854.

Sobre los ingresos se observa que para el año 2 los ingresos son de \$759.996 debido a que el Hotel ha comenzado a operar. A partir del año 3 los ingresos se estabilizan alrededor de los \$1.137.494 hasta el año 11, sin embargo, a partir del año 12 existe un incremento significativo de \$1.379.060, finalmente para el año 21 se realiza una desinversión con un ingreso en el año final de \$6.421.273 respecto a la venta del inmueble.

Figura 146

Flujos Anuales Parciales (Análisis Dinámico Puro)

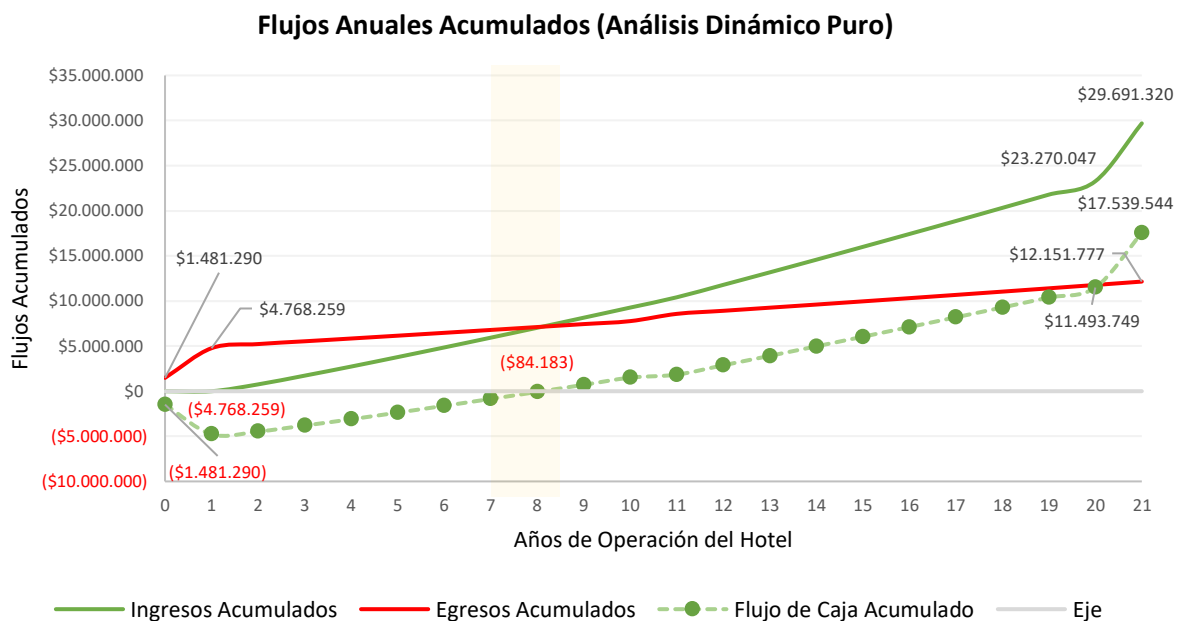


Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

En los flujos acumulados se observa que el payback se presenta a partir del año 8 para llegar al equilibrio entre los ingreso y egresos acumulados. Los egresos acumulados llegan hasta los \$12.151.777 en el año 21. Los ingresos suman \$23.270.047 hasta el año 20, luego de la desinversión existe un aumento hasta los \$29.691.320 en el año 21. Respecto a los saldos se logra un saldo positivo acumulado de \$12.151.777 en el año 20 y para el año 21 de \$17.539.544.

Figura 147

Flujo Anuales Acumulados (Análisis Dinámico Puro)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

8.4.1. Indicadores Financieros

El VAN (Valor Actual Neto) es de -\$2.167.656, un resultado negativo que implica que el proyecto es inviable según este análisis.

La tasa interna de retorno (TIR) es del 15,17%, este valor es menor que la tasa de descuento que es de 25,46%. Con este resultado se observa que es negativo y el proyecto es inviable.

Tabla 129

Indicadores Financiero (Análisis Dinámico Puro)

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Puro)			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor (x)	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	X>0	-\$-2.157.656	Negativo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	X>25,46%	15,17%	Negativo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

8.4.2. Análisis de Sensibilidades

Lo que se observa es que debido a que el VAN es negativo no existe rango de sensibilidades. Esto se representa en las tablas y gráficas mostradas a continuación.

8.4.3. Sensibilidad de Costos

Tabla 130

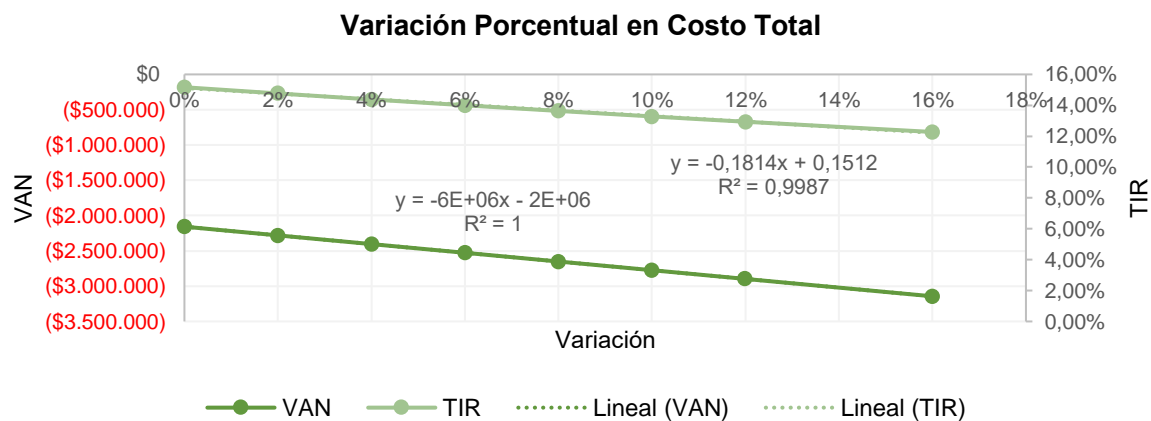
Sensibilidad a la variación en elevación de los costos totales

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales								
	0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%	16%
VAN	-\$-2.157.656	-\$-2.280.995	-\$-2.404.335	-\$-2.527.674	-\$-2.651.013	-\$-2.774.353	-\$-2.897.692	-\$-3.144.371
TIR	15,17%	14,77%	14,38%	14,00%	13,63%	13,28%	12,93%	12,27%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Figura 148

Variación porcentual en el aumento del Costo Total (Análisis Dinámico Puro)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Tabla 131

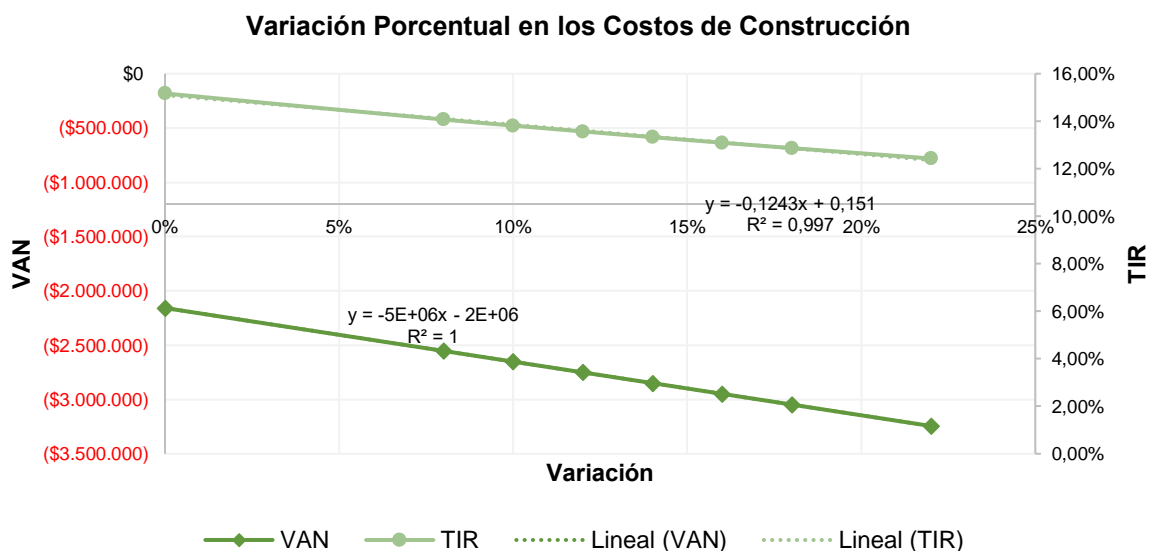
Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de construcción (Análisis Dinámico)

Sensibilidad a la Variación en Elevación de Costos de Construcción								
	0%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	22%
VAN	\$-2.157.656	\$-2.552.852	\$-2.651.651	\$-2.750.450	\$-2.849.249	\$-2.948.047	\$-3.046.846	\$-3.244.444
TIR	15,17%	14,07%	13,82%	13,57%	13,33%	13,10%	12,87%	12,43%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Figura 149

Variación porcentual en los Costos de Construcción (Análisis Dinámico)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Tabla 132

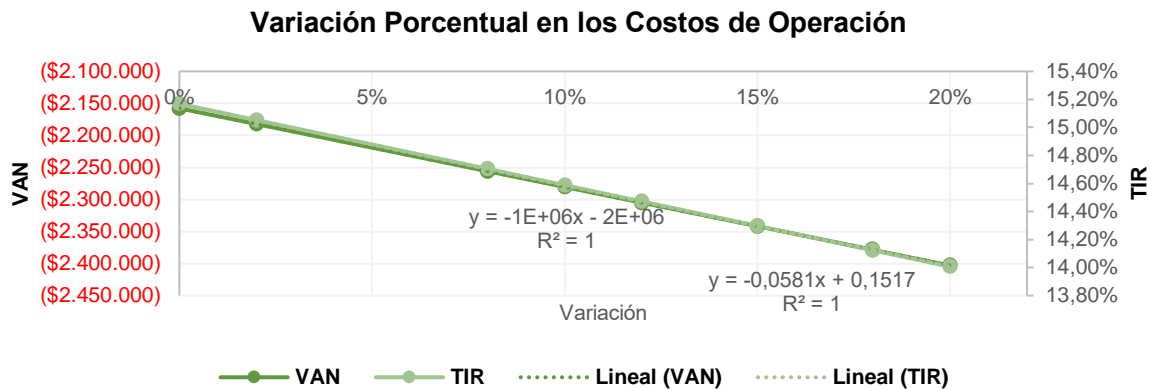
Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de operación (Análisis Dinámico)

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación								
	0%	2%	8%	10%	12%	15%	18%	20%
VAN	\$-2.157.656	\$-2.182.196	\$-2.255.818	\$-2.280.358	\$-2.304.899	\$-2.341.709	\$-2.378.520	\$-2.403.060
TIR	15,17%	15,05%	14,70%	14,59%	14,47%	14,30%	14,12%	14,01%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Figura 150

Variación porcentual en los costos de operación (Análisis Dinámico)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

8.4.4. Sensibilidad de Ingresos

Tabla 133

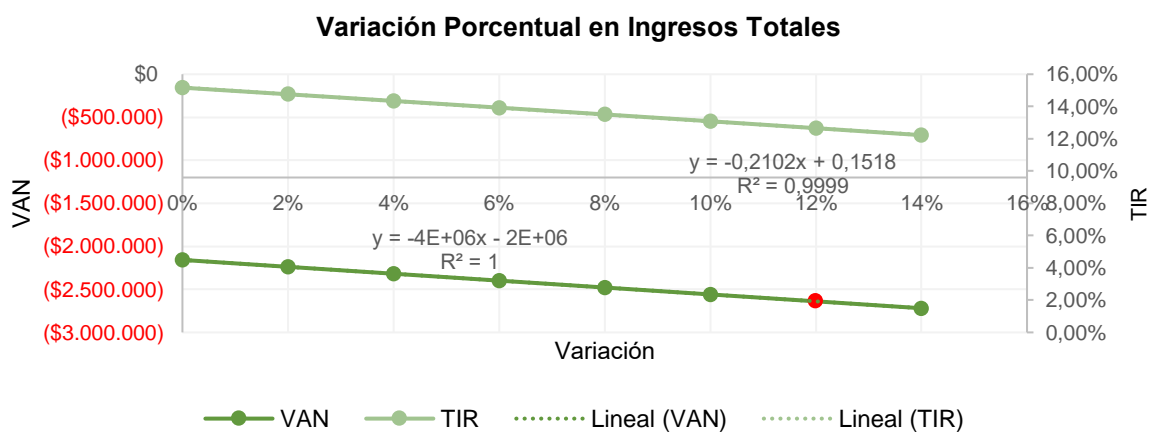
Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos totales (Análisis Dinámico)

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales								
	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%	-14%
VAN	\$-2.157.656	\$-2.237.842	\$-2.318.028	\$-2.398.215	\$-2.478.401	\$-2.558.587	\$-2.638.774	\$-2.718.960
TIR	15,17%	14,76%	14,35%	13,93%	13,51%	13,09%	12,66%	12,22%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

Figura

151



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Tabla 134

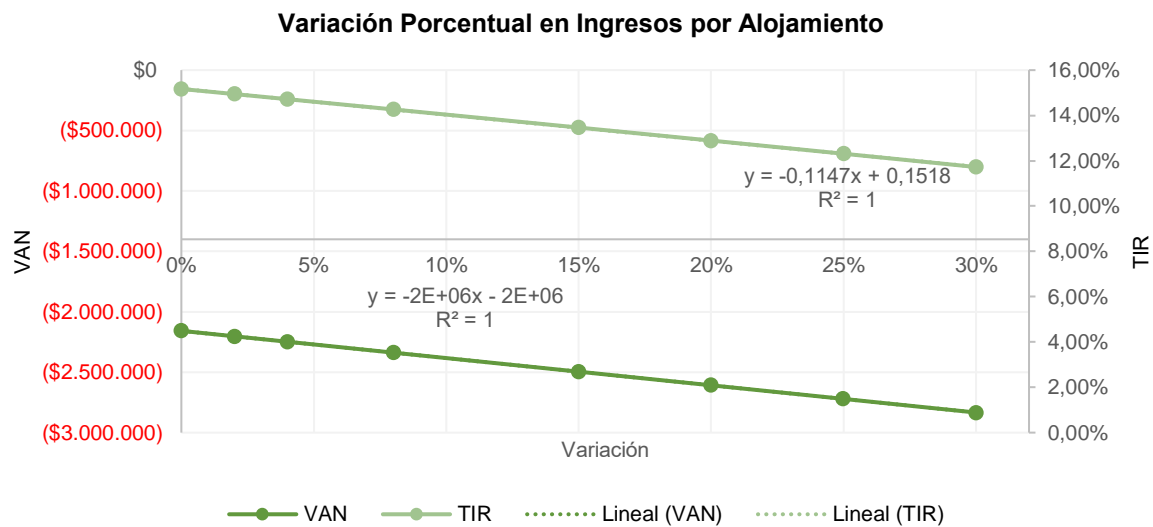
Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos por alojamiento (Análisis Dinámico)

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento								
	0%	-2%	-4%	-8%	-15%	-20%	-25%	-30%
VAN	\$-2.157.656	\$-2.202.731	\$-2.247.807	\$-2.337.958	\$-2.495.723	\$-2.608.412	\$-2.721.101	\$-2.833.790
TIR	15,17%	14,94%	14,72%	14,26%	13,47%	12,89%	12,31%	11,72%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

Figura 152

Variación porcentual en los ingresos por alojamiento



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Tabla 135

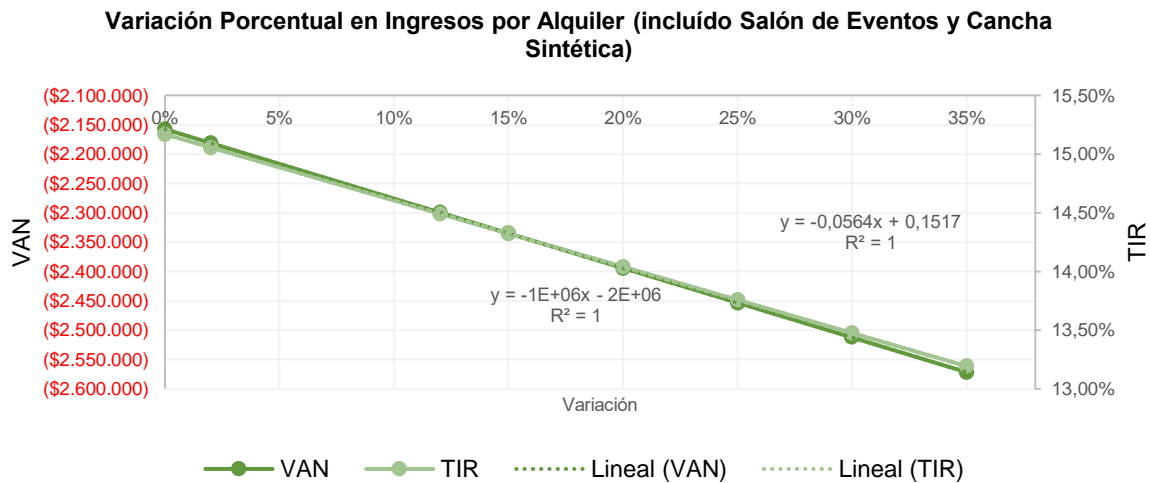
Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos por alquiler

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alquiler (incluido Salón de Eventos y Cancha Sintética)								
	0%	-2%	-12%	-15%	-20%	-25%	-30%	-35%
VAN	\$-2.157.656	\$-2.181.313	\$-2.299.599	\$-2.335.085	\$-2.394.228	\$-2.453.371	\$-2.512.514	\$-2.571.657
TIR	15,17%	15,06%	14,49%	14,32%	14,04%	13,76%	13,48%	13,19%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Figura 153

Variación porcentual en los ingresos por alquiler



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

8.4.5. Sensibilidad a la variación de ingresos y costos

Tabla 136

Variación en la disminución de ingresos y el incremento de los costos

VAN	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%
0%	(\$2.157.656)	(\$2.237.842)	(\$2.318.028)	(\$2.398.215)	(\$2.478.401)	(\$2.558.587)	(\$2.638.774)
2%	(\$2.280.995)	(\$2.361.182)	(\$2.441.368)	(\$2.521.554)	(\$2.601.740)	(\$2.681.927)	(\$2.762.113)
4%	(\$2.404.335)	(\$2.484.521)	(\$2.564.707)	(\$2.644.894)	(\$2.725.080)	(\$2.805.266)	(\$2.885.452)
6%	(\$2.527.674)	(\$2.607.860)	(\$2.688.047)	(\$2.768.233)	(\$2.848.419)	(\$2.928.606)	(\$3.008.792)
8%	(\$2.651.013)	(\$2.731.200)	(\$2.811.386)	(\$2.891.572)	(\$2.971.759)	(\$3.051.945)	(\$3.132.131)
10%	(\$2.774.353)	(\$2.854.539)	(\$2.934.725)	(\$3.014.912)	(\$3.095.098)	(\$3.175.284)	(\$3.255.471)
12%	(\$2.897.692)	(\$2.977.879)	(\$3.058.065)	(\$3.138.251)	(\$3.218.438)	(\$3.298.624)	(\$3.378.810)

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

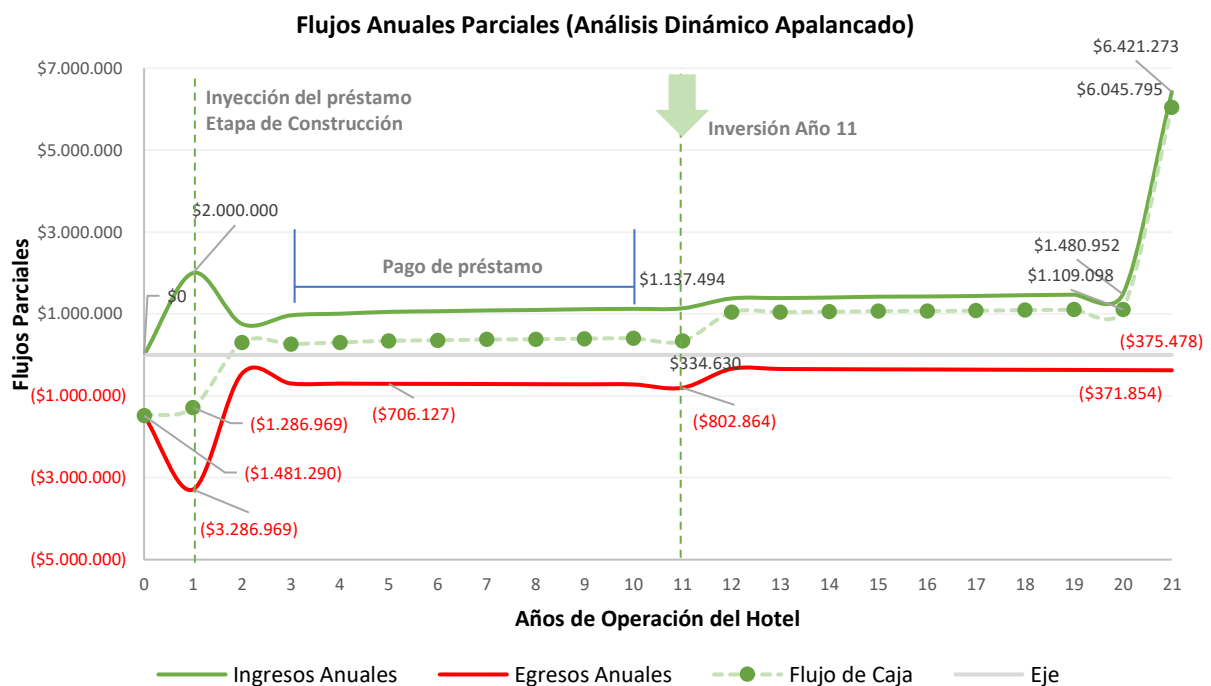
8.5. Flujo Financiero Apalancado

En los flujos anuales parciales se observa una inyección de \$2.000.000 que se realiza en la etapa de construcción del hotel en el año 1, esto permite menorar el saldo negativo máximo de \$3.286.969 a \$1.286.969. Sin embargo, se presenta el pago de las cuotas del financiamiento después de un año de gracia durante un período de 8 años entre el año 3 y el año 10, en el cual se observa que egresos son alrededor de \$706.127. En el año 11 los egresos se incrementan hasta \$802.864 pero del año 12 hasta el 21 permanecen alrededor de los \$371.478 que solamente corresponden a los gastos operacionales.

Respecto a los ingresos los flujos permanecen alrededor de los \$1.137.494 y llegan hasta los \$1.480.952 en el año 20, estos finalizan con un valor de \$6.421.273 debido a la venta del hotel en el año 21.

Figura 154

Flujo de Anuales Parciales



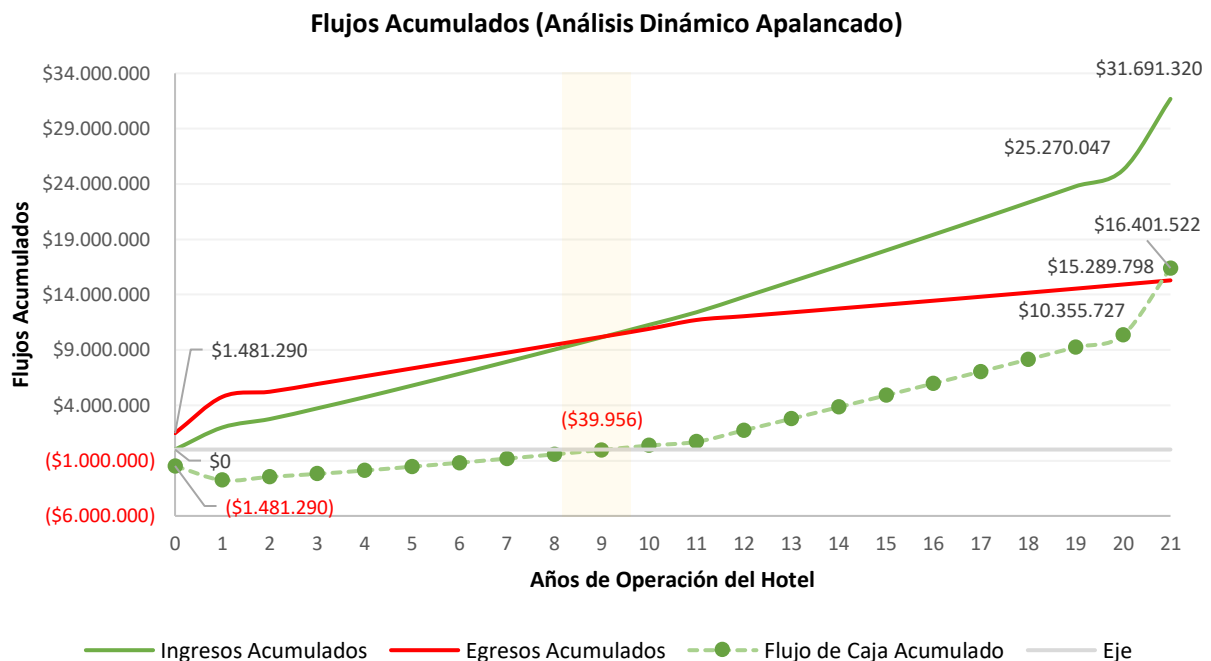
Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

En los 20 años de operación del proyecto, se observa una progresión positiva en el flujo de caja, alcanzando el punto de equilibrio en el año 9 y experimentando un aumento significativo en los ingresos acumulados a partir del undécimo año debido a la expansión del bloque principal de alojamiento.

Los egresos acumulados van desde los \$1.481.290 del año 0 hasta \$15.289.798 en el año 21. Los ingresos acumulados llegan hasta el año 20 a los \$25.270.047 y en el año 21 se incrementa a \$31.691.320 debido a la desinversión. Lo que corresponden a los saldos acumulados en el año 20 llegan a los \$10.355.727 y para el año 21 a los \$16.401.522.

Figura 155

Flujos Anuales Acumulados



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

8.5.1. Indicadores Financieros

El VAN (Valor Actual Neto) es de -\$491.346, un resultado negativo que implica que el proyecto es inviable según este análisis.

La tasa interna de retorno (TIR) es del 17,10%, este valor es menor que la tasa de descuento ponderada que es de 19,69%. Con este resultado se observa que es negativo y el proyecto es inviable.

Tabla 137

Indicadores Financieros del Análisis Dinámico

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico)			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor (x)	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	X>0	\$-491.346	Negativo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	X>19,69%	17,10%	Negativo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

8.5.2. Análisis de Sensibilidades

A continuación, se evalúan todos los flujos de caja, mediante la relación de los indicadores financieros y la variación de los costos e ingresos. Lo que se observa es que debido a que el VAN es negativo no existe sensibilidades.

8.5.3. Sensibilidad en Costos

Tabla 138

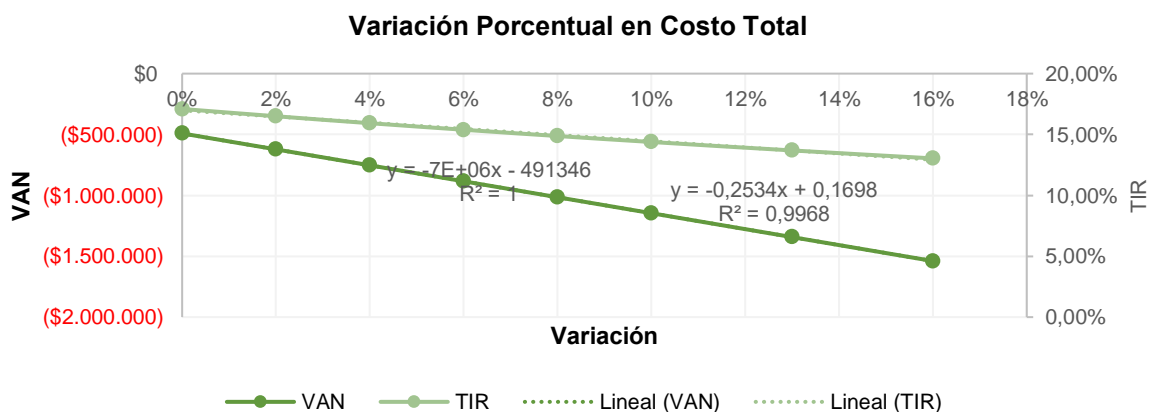
Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos Totales

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales									
	0%	2%	4%	6%	8%	10%	13,00%	16%	
	\$-491.346	\$-491.346	\$-622.338	\$-753.330	\$-884.322	\$-1.015.314	\$-1.146.307	\$-1.342.795	\$-1.539.283
	17,10%	17,10%	16,50%	15,93%	15,39%	14,87%	14,38%	13,69%	13,04%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Figura 156

Variación porcentual en los Costos Totales del Proyecto



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Tabla 139

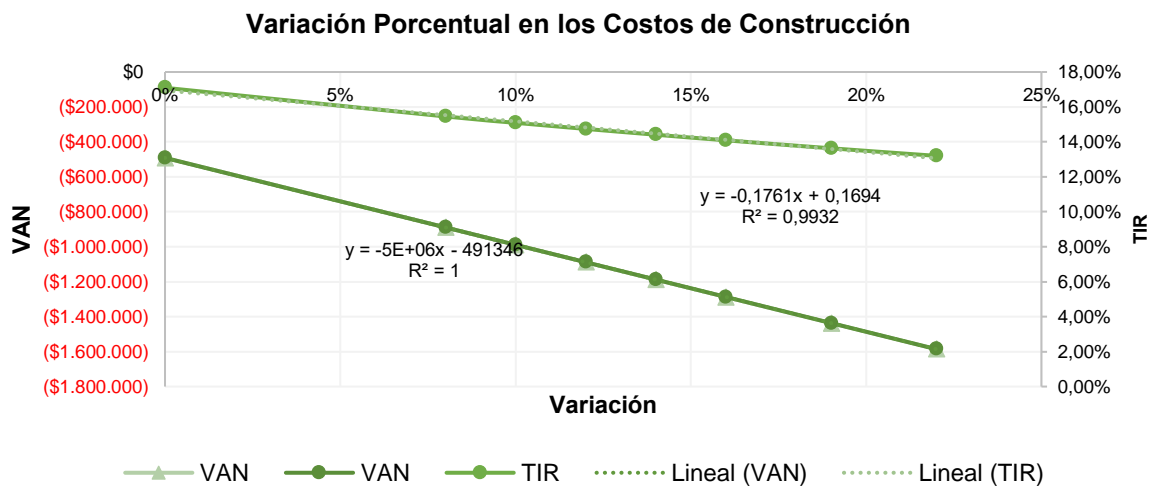
Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos de Construcción.

Sensibilidad a la Variación en Elevación de Costos de Construcción								
	0%	8%	10%	12%	14%	16%	19,00%	22%
VAN	\$-491.346	\$-889.364	\$-988.868	\$-1.088.372	\$-1.187.877	\$-1.287.381	\$-1.436.637	\$-1.585.894
TIR	17,10%	15,46%	15,09%	14,74%	14,41%	14,09%	13,63%	13,20%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Figura 157

Variación porcentual en los Costos de Construcción.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Tabla 140

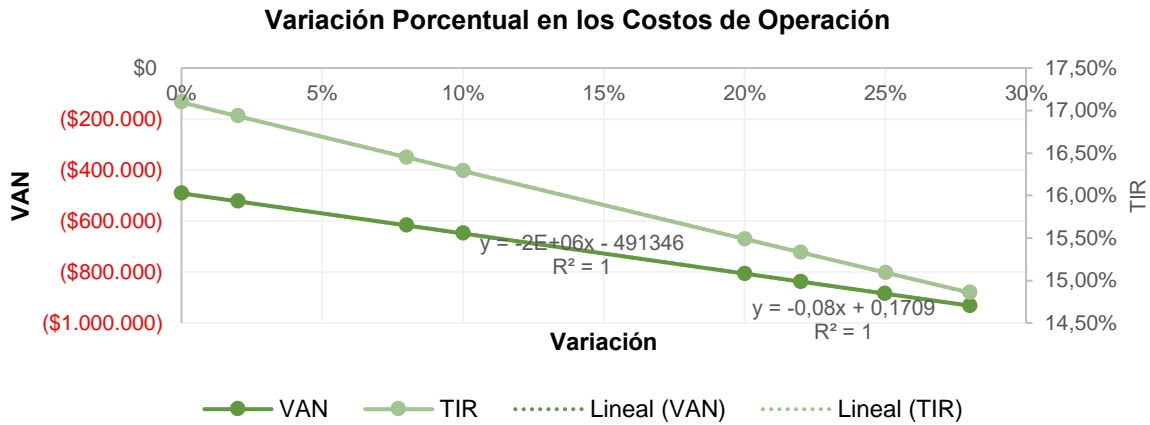
Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos de Operación.

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación								
	0%	2%	8%	10%	20%	22%	25,00%	28%
VAN	\$-491.346	\$-522.834	\$-617.297	\$-648.785	\$-806.224	\$-837.711	\$-884.943	\$-932.175
TIR	17,10%	16,93%	16,45%	16,29%	15,49%	15,33%	15,09%	14,86%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Figura 158

Variación porcentual en los Costos de Operación.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

8.5.4. Sensibilidades por Ingresos

Tabla 141

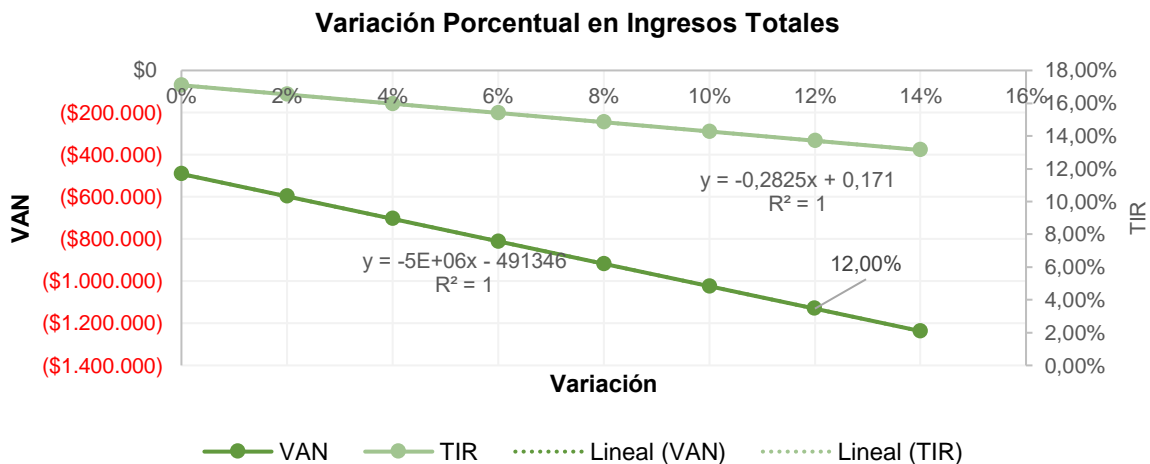
Sensibilidad a la variación en la disminución de los Ingresos Totales

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales								
	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12,00%	-14%
VAN	\$-491.346	\$-597.894	\$-704.442	\$-810.990	\$-917.538	\$-1.024.085	\$-1.130.633	\$-1.237.181
TIR	17,10%	16,53%	15,97%	15,41%	14,84%	14,28%	13,71%	13,14%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Figura 159

Variación porcentual en los Ingresos Totales



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Tabla 142

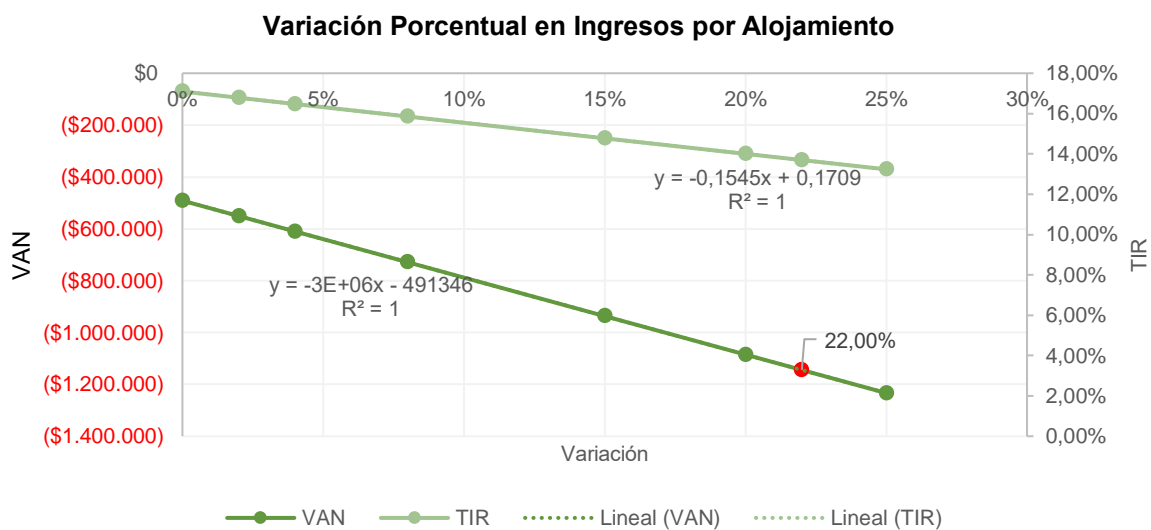
Sensibilidad de variación a la disminución de los Ingresos por Alojamiento

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento								
	0%	-2%	-4%	-8%	-15%	-20%	-22%	-25%
VAN	\$-491.346	\$-550.715	\$-610.083	\$-728.819	\$-936.608	\$-1.085.029	\$-1.144.397	\$-1.233.449
TIR	17,10%	16,79%	16,47%	15,85%	14,77%	14,00%	13,70%	13,24%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Figura 160

Variación porcentual en los Ingresos por Alojamiento



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Tabla 143

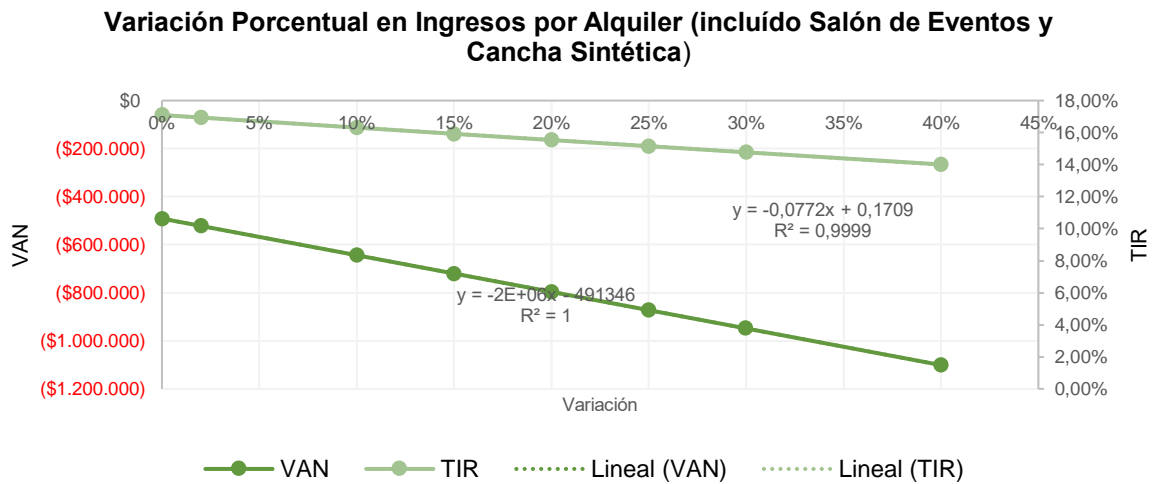
Sensibilidad a la variación en la disminución de los ingresos por Alquiler

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alquiler (incluido Salón de Eventos y Cancha Sintética)								
	0%	-2%	-10%	-15%	-20%	-25%	-30%	-40%
VAN	\$-491.346	\$-521.831	\$-643.767	\$-719.978	\$-796.189	\$-872.399	\$-948.610	\$-1.101.031
TIR	17,10%	16,94%	16,31%	15,92%	15,54%	15,15%	14,77%	14,01%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

Figura 161

Variación porcentual en los ingresos por alquiler



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

8.5.5. Sensibilidad a la variación de ingresos y costos

Tabla 144

Análisis de Sensibilidades mediante la variación de los ingresos totales y los costos totales

		Variación en Disminución de Ingresos						
VAN		0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%
Variación en Incremento de Costos	0%	(\$491.346)	(\$597.894)	(\$704.442)	(\$810.990)	(\$917.538)	(\$1.024.085)	(\$1.130.633)
	2%	(\$622.338)	(\$728.886)	(\$835.434)	(\$941.982)	(\$1.048.530)	(\$1.155.077)	(\$1.261.625)
	4%	(\$753.330)	(\$859.878)	(\$966.426)	(\$1.072.974)	(\$1.179.522)	(\$1.286.069)	(\$1.392.617)
	6%	(\$884.322)	(\$990.870)	(\$1.097.418)	(\$1.203.966)	(\$1.310.514)	(\$1.417.061)	(\$1.523.609)
	8%	(\$1.015.314)	(\$1.121.862)	(\$1.228.410)	(\$1.334.958)	(\$1.441.506)	(\$1.548.054)	(\$1.654.601)
	10%	(\$1.146.307)	(\$1.252.854)	(\$1.359.402)	(\$1.465.950)	(\$1.572.498)	(\$1.679.046)	(\$1.785.593)
	12%	(\$1.277.299)	(\$1.383.846)	(\$1.490.394)	(\$1.596.942)	(\$1.703.490)	(\$1.810.038)	(\$1.916.585)

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Elaboración Propia

8.6. Evaluación Comparativa Análisis Puro y Análisis Apalancado

Se presenta los indicadores de ambos análisis en la siguiente tabla:

Tabla 145

Comparativo de Indicadores

Comparativo de Indicadores Financieros		
	Dinámico Puro	Dinámico 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	25,46%	19,69%
VAN (Valor Actual Neto)	\$-2.157.656	\$-491.346
TIR (Tasa Interno de Retorno)	15,17%	17,10%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Se observa que la utilidad en el proyecto apalancado es menor con respecto al proyecto puro, se redujo de \$17.539.544 a \$14.401.522. El punto de equilibrio se incrementa a 9 años en el proyecto apalancado con respecto a 8 años del proyecto puro. Sobre la tasa de descuento el proyecto apalancado logra reducir el riesgo de ejecutar el hotel de 25,46% a 19,69, de igual manera se observa un VAN menos negativo, pero no obtiene resultados satisfactorios al no ser mayor que 0. Por último, la tasa interna de retorno se aumenta del 15,17% al 17,10% con apalancamiento.

Tabla 146

Comparativo de límites de sensibilidad

Comparativo de límites de Sensibilidad		
Sensibilidades	Dinámico Puro	Dinámico Apalancado
Incremento en Costos Totales	Inexistente	Inexistente
Incremento en Costos de Construcción	Inexistente	Inexistente
Incremento en Costos de Operación	Inexistente	Inexistente
Disminución en Ingresos	Inexistente	Inexistente
Disminución en Ingresos de Alojamiento	Inexistente	Inexistente
Disminución en Ingresos por Alquiler	Inexistente	Inexistente

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

El análisis de sensibilidades es inexistente debido a que el VAN es negativo en ambos casos.

8.7. Conclusiones

Tabla 147

Conclusiones

Variable	Comentario	Evaluación
Análisis Dinámico Puro	La utilidad es de \$17.539.544. La TIR del proyecto hotelero es del 15,17%, pero no supera la tasa de descuento del 25,46%. El VAN es de \$-2.157.656, indicando que no existe rentabilidad y rendimientos favorables a largo plazo.	Negativo
Análisis Dinámico Apalancado	La utilidad es de \$14.401.522. La TIR del proyecto hotelero es del 17,10%, pero no supera la tasa de descuento ponderada del 19,69%. El VAN es de \$-491.346, indicando que no existe rentabilidad y rendimientos favorables a largo plazo.	Negativo
Tasa de Descuento	La tasa de descuento ponderada considera un 59% de capital propio y un 41% de préstamo, resultando en 19,69% anual. Disminuyendo el riesgo de la tasa de descuento inicial de 25,46%	Positivo
Sensibilidad en los Costos Totales	No existe margen de sensibilidad debido a que en ambos análisis el proyecto es inviable.	Negativo

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación	No existe margen de sensibilidad debido a que en ambos análisis el proyecto es inviable.	Negativo.
----------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------	------------------

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales	No existe margen de sensibilidad debido a que en ambos análisis el proyecto es inviable. siendo crítico mantener ingresos estables.	Negativo.
---------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento	No existe margen de sensibilidad debido a que en ambos análisis el proyecto es inviable.	Negativo.
-----------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------	------------------

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9. OPTIMIZACIÓN

9.1. Introducción

La optimización es esencial en cualquier proyecto inmobiliario para mejorar la calidad de los resultados y productos ofrecidos. Después de analizar los componentes del proyecto Pambil Hotel, se implementarán las estrategias de optimización identificadas. Estas acciones permitirán maximizar los resultados financieros, mejorar la gestión del inventario, optimizar los precios, reducir gastos y aprovechar oportunidades de crecimiento, logrando así el máximo rendimiento económico y rentabilidad en el mercado objetivo.

9.2. Objetivo

9.2.1. *Objetivo General*

Implementar y evaluar las estrategias de optimización en el proyecto Pambil Hotel, teniendo en cuenta las recomendaciones que maximicen los resultados financieros y logren el máximo rendimiento económico y rentabilidad en el mercado objetivo.

9.2.2. *Objetivos Específicos*

- Optimizar los componentes del proyecto, incluyendo la arquitectura, desarrollar una estrategia comercial sólida, implementar medidas de optimización de costos e identificar oportunidades de crecimiento y expansión, con el fin de lograr el máximo rendimiento económico y rentabilidad en el mercado objetivo.
- Evaluar la relación costo-beneficio y la recuperación de la inversión del proyecto Pambil Hotel, considerando indicadores financieros clave como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), para garantizar la viabilidad económica del proyecto y respaldar la toma de decisiones.
- Determinar las sensibilidades a la variación de costos, ingresos por alquiler y hospedaje, y porcentaje de ocupación en el proyecto Pambil Hotel. Esto

permitirá evaluar el impacto de estos factores en los resultados financieros y tomar decisiones informadas para maximizar la rentabilidad y el rendimiento económico en el mercado objetivo

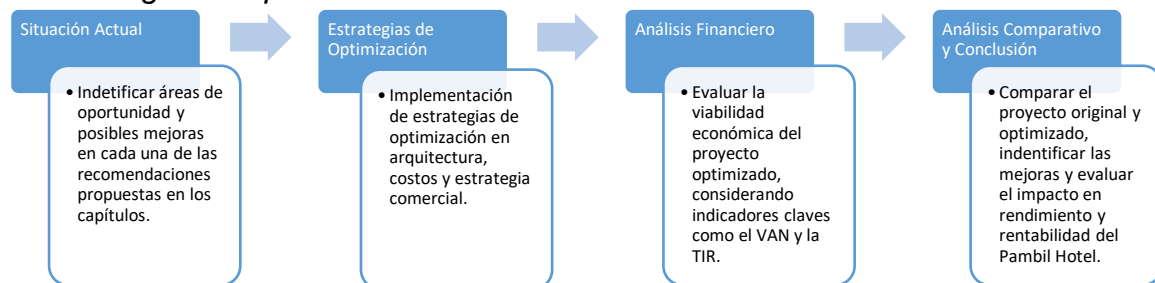
- Desarrollar un análisis comparativo entre el proyecto original y el proyecto optimizado, examinando las disparidades y llegando a conclusiones sobre los resultados obtenidos.

9.3. Metodología

El proceso de optimización nos permitirá aplicar las recomendaciones planteadas en los capítulos anteriores. Luego evaluaremos la propuesta original junto con la optimizada. En la Figura 162 se describe este proceso.

Figura 162

Metodología de Optimización



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

9.4. Estrategia de Optimización

La propuesta inicial del hotel se generó con el objetivo de equilibrar los espacios abiertos, las áreas construidas, las áreas verdes y las áreas de equipamiento, evitando sobrecargar el paisaje y manteniendo una relación de integración con la naturaleza. Esto se refleja en un diseño donde prevalece la horizontalidad en las construcciones, resaltando la altura y majestuosidad de la vegetación existente.

Sin embargo, no se estaba optimizando el aprovechamiento del uso de suelo en los bloques y áreas donde ya se había planeado la estructura principal del hotel y el área de reserva para la construcción de locales comerciales propuesta en la zonificación inicial. Esto resultó en un aprovechamiento medio en los costos de

construcción y uso del suelo. Aunque los ingresos estaban por encima de la tasa de descuento, no eran totalmente satisfactorios.

En la fase de estrategia comercial, se incluye el crecimiento de una planta en el bloque de "Alojamiento Comercial", sin embargo, aún no se había optimizado completamente el área útil de esta planta. Como solución, se plantea utilizar casi todo el espacio como área de hospedaje, incluyendo 14 nuevas unidades de alojamiento al conjunto.

Como segunda estrategia, se desarrollan 7 locales comerciales con un área de 51,16 m² en la vía a Quito. Estos locales están ubicados en una sola planta, lo cual brinda al paisaje urbano esa imagen de ruralidad, modernidad y confort que se busca.

9.4.1. Master Plan del Conjunto

El Master Plan del Conjunto se ha mantenido casi en la disposición inicial planteada, como se puede observar en la Figura 163. La única modificación ha sido la inclusión de locales comerciales en la parte frontal del conjunto.

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.
- 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 muestra el programa de necesidades que incluye las modificaciones de la estrategia de optimización. Se observa la inclusión de las unidades de alojamiento y los nuevos productos de alquiler. En el bloque de Alojamiento-Comercial se

incrementa a 18 unidades de habitaciones dobles, 2 Suites presidenciales, 2 Suites Ejecutivas y 2 Suites Junior.

Se agrega el bloque de Locales Comerciales de Carretera con 7 unidades previstas. El resto de productos quedaron no se modificaron.

Tabla 148

Programa de necesidades optimizado Pambil Hotel.

Programa de necesidades optimizado			
Zona	Ambiente	Cantidad	Piso
Alojamiento-Comercial	Suite Presidencial con Balcón	2	P1, P2
	Suite Ejecutiva con Balcón	2	P1, P2
	Suite Junior	2	P1, P2
	Habitación Doble con baño Privado	18	PB, P1, P2
	Habitación Triple con baño Privado	3	PB, P1, P2
	Recepción con Casilleros	1	PB
	Local Cafetería	1	PB
	Vestíbulo	1	PB
	Restaurante	1	P.S
	Bar Piscina	1	P.S
	Gimnasio Ed. Alojamiento-Comercial	1	P1
	Sala de Conferencias	1	P1
	Locales Comerciales para usos varios	2	PB
	Local Comercial Tienda de Conveniencia	1	PB
	Piscina Ed. Alojamiento-Comercial	1	P.S.
	Estacionamiento Carga/Descarga	1	P.S.
	Administración con baño Privado	2	P.S, PB
	Cocina Restaurante	1	P.S.
	Bodegas Almacenamiento	2	P.S.
	lavandería	1	P.S.
	Bodega de Limpieza	1	P.S.
	Alojamiento del Personal	1	P.S.
	Servicios varios para Personal	1	P.S.
	Cuarto frio	1	P.S.
	Cuarto Monitoreo	1	P.S.

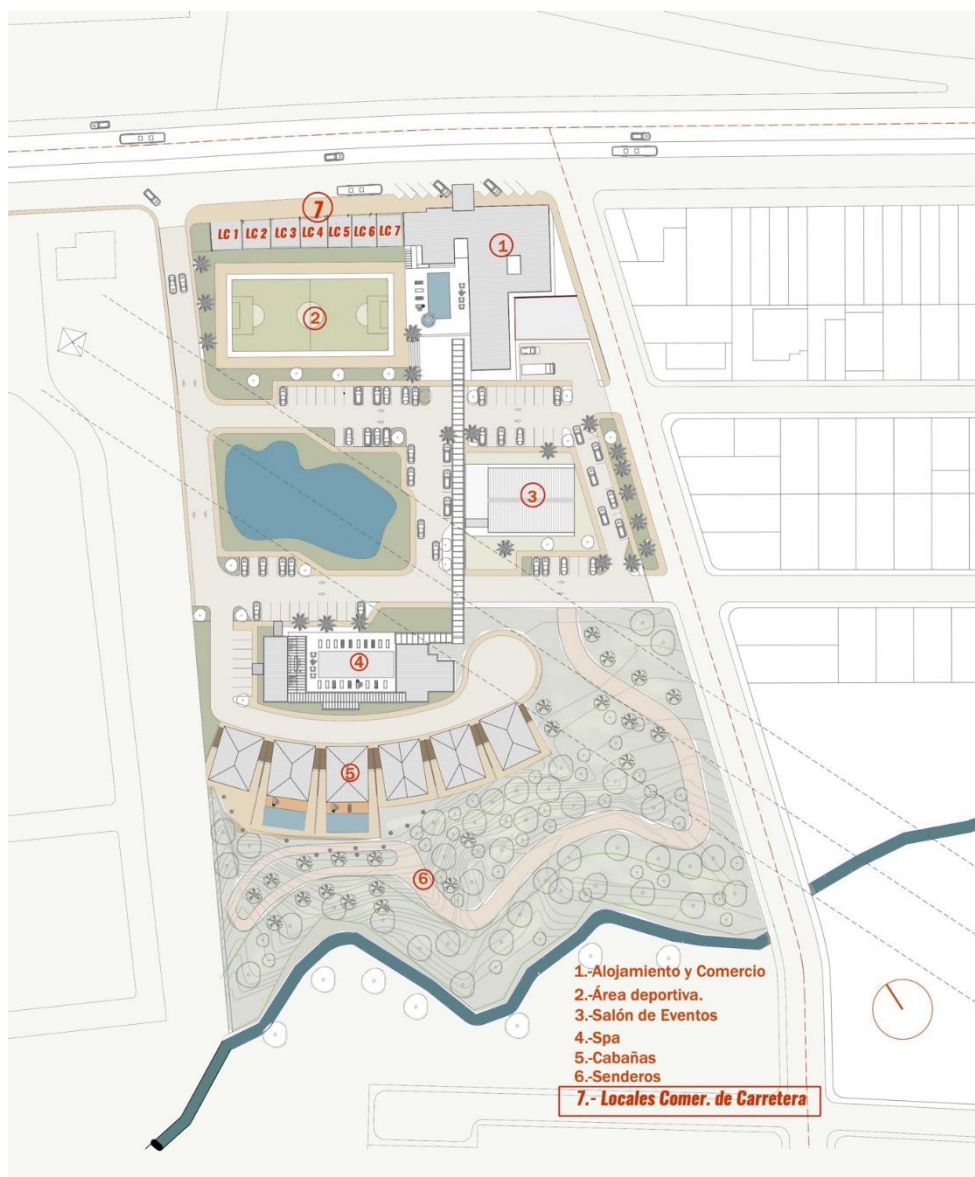
	Servicios Higiénicos	3	PB, P.S.
<hr/>			
Locales Comerciales de Carretera	Locales Comerciales de Carretera	7	PB
<hr/>			
Salón de Eventos	Pista de Baile	1	PB
	Área de Descanso (Recepción)	1	PB
	Cocina/Catering	1	PB
	Servicios higiénicos	1	PB
<hr/>			
SPA	Recepción	1	PB
	Baño Recepción	1	PB
	Sala de Espera	1	PB
	Tienda de Souvenirs	1	PB
	Área de Masajes con Baño Privado	3	P1
	Vestidores con Casilleros	1	PB
	Sauna con ducha	2	PB
	Salón de Belleza	1	P1
	Gimnasio Spa	1	P1
	Baños con Duchas de Mujeres y Hombres	2	P1
	Bar Lounge Piscina	1	PB
	Duchas Exteriores Piscina	1	PB
Piscina 2	1	PB	
<hr/>			
Alojamiento de Cabañas	Estacionamiento Privado	6	PB
	Terraza Ajardinada	6	P1
	Área Jacuzzi / Piscina	6	P1
	Habitación con Baño Privado	6	P1
<hr/>			
Área Deportiva	Cancha Deportiva	1	Exterior
	Pista de Atletismo	1	Exterior
<hr/>			
Área Abierta	Estacionamiento Vehicular	95	Exterior
	Áreas Verdes	1	Exterior

Área de Patos	1	Exterior
Acceso	3	Exterior
Vialidad	1	Exterior
Bosque Protegido	1	Exterior
Sendero Ecológico	1	Exterior
Corredor Cubierto	1	Exterior

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente Propia

Figura 163

Implantación de la propuesta de optimización



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

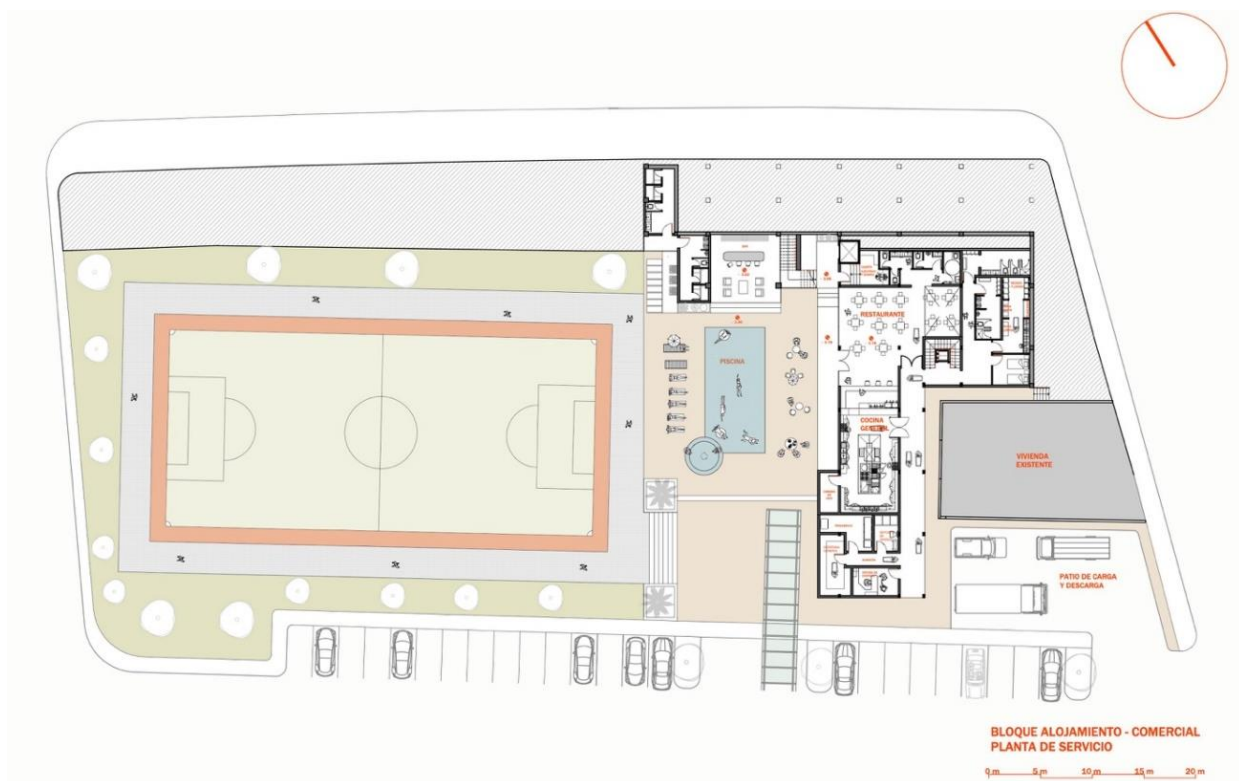
9.5. Análisis Arquitectónico

9.5.1. Planos Arquitectónicos

Se presenta las plantas arquitectónicas del bloque de Alojamiento-Comercial. En la siguiente figura se observa la planta de servicio la misma que permanece sin modificaciones.

Figura 164

Planta baja de los bloques de Alojamiento y Comercio, Área deportiva y Área de Protección



Nota: La figura muestra la vista en planta de los complejos correspondientes al área deportiva y al área de alojamiento y comercio. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 165

Bloque de Alojamiento y Comercio Piso P.B.



Nota: La figura muestra un corte en planta del piso 1 y su distribución de espacios.
Elaborado por Raúl Carpio.

Respecto a la planta del piso 1, se mantiene la misma configuración de la propuesta inicial. Habitaciones dobles (4), habitación triple (3), Suite Ejecutiva (1), Suite Junior (1) y Suite Presidencial (1). Además, se encuentra la sala de conferencia y el gimnasio.

Figura 166

Bloque de Alojamiento y Comercio Piso 1.

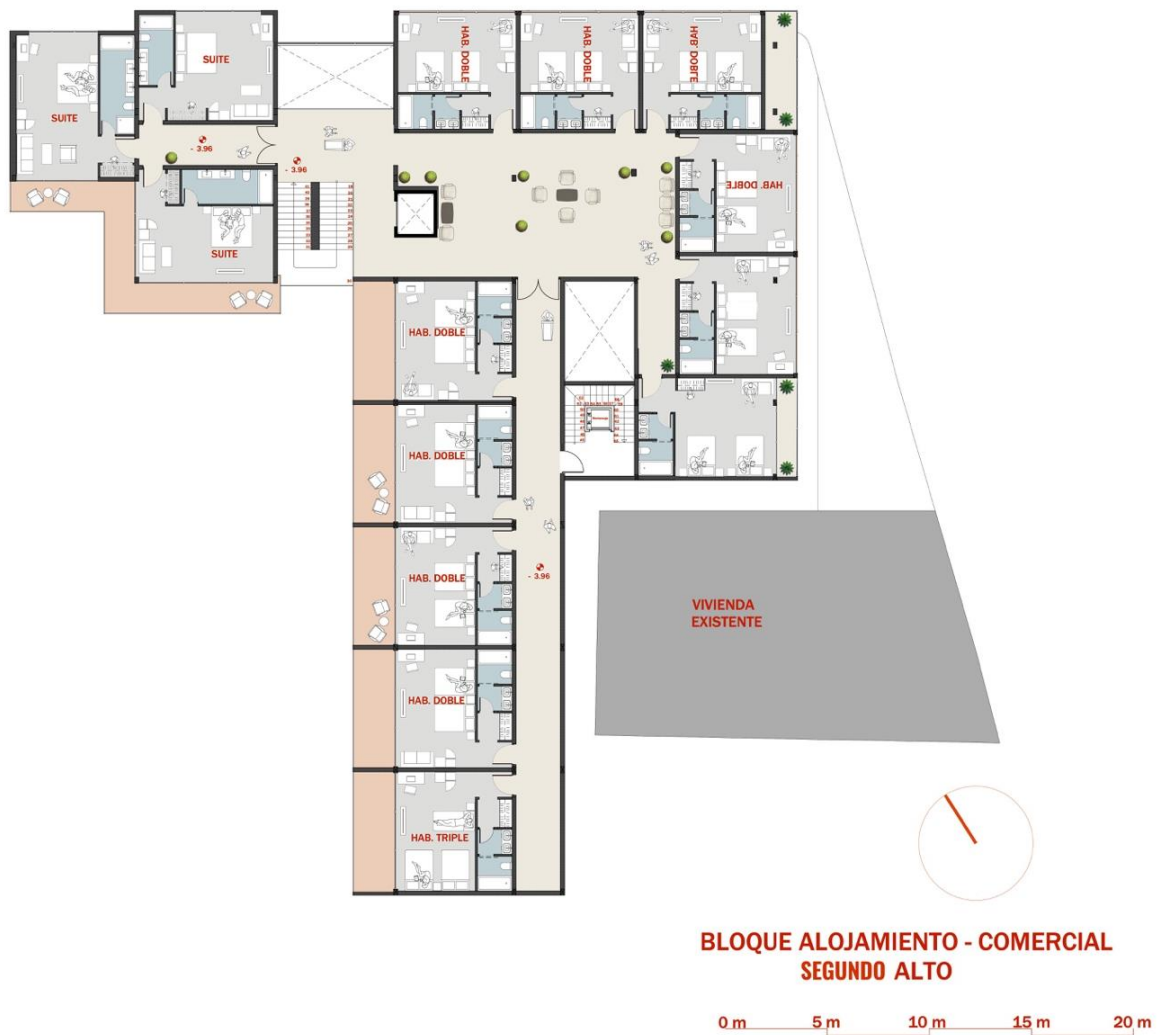


Nota. La figura muestra un corte en planta del piso 2 y su distribución de espacios. Elaborado por Raúl Carpio.

La planta del segundo piso está compuesta de la siguiente manera: 10 habitaciones dobles, 3 suites y 1 habitación triple. Además, hay un área común destinada a actividades de trabajo y socialización.

Figura 167

Bloque de Alojamiento Piso 2



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.5.2. Resumen de Áreas

Se muestra el cuadro de áreas del bloque de Alojamiento-Comercial, donde se incluye el aumento de la planta del piso 2.

Tabla 149

Cuadro de Áreas del bloque de Alojamiento-Comercial

Cuadro de Áreas Alojamiento-Comercial														
Zona	Piso	Uso	U	Área del terreno (m2)		Número de Unidades de Habitaciones: 27								
				1837	Área Útil m2	Área no Computable		Área Bruta m2	Área Hosp. m2	Área de Alqui. m2	Área de Serv. m2	Área Común m2	Área Circ. m2	Área Veg. m2
						Construida m2	Abierta m2							
Alojamiento-Comercial	P. S.	Área de Comensales	1	84,55			84,55					84,55		
		Área de Comensales Externa	1	16,30			16,30					16,30		
		Baños Rest. Hombres	1	5,22			5,22					5,22		
		Baños Rest. Mujeres	1	7,48			7,48					7,48		
		Baño de Discapacitados	1	5,94			5,94					5,94		
		Barra de Pase	1	23,90			23,90					23,90		
		Cocina General	1	57,84			57,84				57,84			
		Oficina RRHH	1	13,34			13,34				13,34			
		Cuarto Eléctrico y de Vigilancia	1	12,64			12,64				12,64			
		Bar de la Piscina	1	45,05			45,05					45,05		
		Duchas y Vestuarios de Hombres	1	20,13			20,13					20,13		
		Duchas y Vestuarios de Mujeres	1	19,21			19,21					19,21		
		Dormitorio Personal de Servicio	1	11,68			11,68				11,68			
		Baños/ Personal de Servicio	1	23,00			23,00				23,00			
		Lavandería y Limpieza	1	21,51			21,51				21,51			
		Casilleros Personal de Servicio	1			9,96		9,96				9,96		
		Cámara de Frío	1			8,82		8,82				8,82		
		Frigorífico General	1			15,11		15,11				15,11		
		Depósito de Granos	1			9,34		9,34				9,34		
		Despensa General	1			18,39		18,39				18,39		
		Circulación Horizontal	1			136,7		136,7					136,7	
		Circulación Vertical	1			25,04		25,04					25,04	
		Montacargas P1	1			3,02		3,02				3,02		
		Piscina 1	1				68,69	0,00					68,69	
		Lavapiés Piscina 1	1				21,68	0,00					21,68	
		Solarium Piscina 1	1				47,43	0,00					47,43	
		Pasarela Piscina 1	1				42,37	0,00					42,37	
		Jacuzzi Piscina_1	1				10,51	0,00					10,51	
		Jardín Piscina 1	1				20,9	0,00						20,9
		Área de Mesas Piscina	1				91,71	0,00					91,71	
Acceso Baños	1				10,80	0,00					10,80			
Duchas Exteriores	1				8,85	0,00					8,85			

		Patio de Distribución	1			189,5	0,00				189,5							
		Patio de Maniobras	1			203,08	0,00			203,08								
		Carga y Descarga	1			26,56	0,00			26,56								
		Retiro de la Edificación	1			31,56	0,00			31,56								
		Área Verde y Paisaje	1			49,3	0,00						49,3					
		Área de Gas-LP	1			28,92	0,00			28,92								
		Circulación Exterior	1			6,80	0,00					6,80						
Subtotal						367,7		226,41		858,7	594,19	0,00	0,00	494,77	719,3	168,5	70,2	
						%		62%		38%		100%	0%	0%	34%	50%	12%	5%
PB		Administración de Hotel	1			12,62				12,62				12,62				
		Baño Administración	1	3,80						3,80				3,80				
		Baño Hab. Dob. 1	1	8,51						8,51	8,51							
		Baño Hab. Dob. 2	1	8,51						8,51	8,51							
		Baño Hab. Dob. 3	1	8,51						8,51	8,51							
		Baño Hab. Dob. 4	1	8,51						8,51	8,51							
		Baño Hab. Trip. 1	1	8,79						8,79	8,79							
		Baño LC 1	1	2,96						2,96		2,96						
		Baño LC 2	1	2,96						2,96		2,96						
		Baños Discap.Gen.P1	1	6,75						6,75				6,75				
		Baños Gen.P1 Hombres	1	5,31						5,31				5,31				
		Baños Gen.P1 Mujeres	1	5,97						5,97				5,97				
		Baños T.C. Hombres	1	6,90						6,90		6,90						
		Baños T.C. Mujeres	1	7,80						7,80		7,80						
		Barra de Servicio y Caja	1	18,82						18,82		18,82						
		Cafetería	1	82,24						82,24		82,24						
		Caja y Punto de Venta	1	14,19						14,19		14,19						
		Despensa Cafetería	1	11,90						11,90		11,90						
		Hab. Doble 1	1	26,58						26,58	26,58							
		Hab. Doble 2	1	26,29						26,29	26,29							
		Hab. Doble 3	1	26,29						26,29	26,29							
		Hab. Doble 4	1	26,29						26,29	26,29							
		Hab. Triple 1	1	26,88						26,88	26,88							
		Local Comercial 1	1	38,12						38,12		38,12						
		Local Comercial 2	1	38,81						38,81		38,81						
		Recepción Hotel	1	16,02						16,02				16,02				
		Recibidor Hotel	1	19,24						19,24				19,24				
		Sala de Espera	1	23,00						23,00				23,00				
		Tienda de Conveniencia	1	77,19						77,19		77,19						
		Vestíbulo Hotel	1	21,30						21,30				21,30				
		Balcón Hab. Dob. 1	1		11,65					11,65	11,65							
		Balcón Hab. Dob. 2	1		12,60					12,60	12,60							
		Balcón Hab. Dob. 3	1		12,60					12,60	12,60							
	Balcón Hab. Dob. 4	1		12,60					12,60	12,60								
	Balcón Hb. Trip. 1	1		12,49					12,49	12,49								
	Cajero Automático	1		3,86					3,86			3,86						
	Circulación Horizontal	1		120,3					120,3						120,3			
	Circulación Vertical	1		31,53					31,53						31,53			
	Ducto de Instalaciones	1		2,17					2,17			2,17						
	Montacargas P1	1		1,82					1,82			1,82						
	Refrigeradores y Suministros	1		20,88					20,88		20,88							
	Área Verde y Paisaje	1			22,4	0,00										22,4		
	Balcón Cafetería	1			18,27	0,00					18,27							
	Circulación Exterior	1			28,15	0,00									28,15			
	Terraza Locales	1			51,44	0,00								51,44				
Subtotal						591,0		242,59		120,2	833,64	237,10	341,03	24,26	149,0	180,0	22,4	
						%		71%		29%		100%	25%	36%	3%	16%	19%	2%
Aloja	P1	Gimnasio Principal	1	165,0						165,00			165,0					
		Baño Hab. Dob. 5	1	8,69						8,69	8,69							
		Baño Hab. Dob. 6	1	8,51						8,51	8,51							

	Baño Hab. Dob. 7	1	8,51			8,51	8,51						
	Baño Hab. Dob. 8	1	8,51			8,51	8,51						
	Baño Hab. Trip. 2	1	8,79			8,79	8,79						
	Baño S.C Discapacitados	1	5,76			5,76				5,76			
	Baño Suite Eje.	1	9,82			9,82	9,82						
	Baño Suite Junior	1	7,26			7,26	7,26						
	Baño Suite Pres.	1	9,12			9,12	9,12						
	Baños S.C. Hombres	1	12,59			12,59				12,59			
	Baños S.C. Mujeres	1	13,57			13,57				13,57			
	Baños-Duchas Hombres/Mujeres	1	32,87			32,87		32,87					
	Hab. Doble 5	1	26,98			26,98	26,98						
	Hab. Doble 6	1	26,29			26,29	26,29						
	Hab. Doble 7	1	26,29			26,29	26,29						
	Hab. Doble 8	1	26,29			26,29	26,29						
	Hab. Triple 2	1	26,88			26,88	26,88						
	Sala de Conferencias	1	67,03			67,03		67,03					
	Suite Ejecutiva	1	36,06			36,06	36,06						
	Suite Junior	1	30,72			30,72	30,72						
	Suite Presidencial	1	30,57			30,57	30,57						
	Balcón Hab. Dob. 2	1		12,60		12,60	12,60						
	Balcón Hab. Dob. 5	1		12,91		12,91	12,91						
	Balcón Hab. Dob. 7	1		12,60		12,60	12,60						
	Balcón Hab. Dob. 8	1		12,60		12,60	12,60						
	Balcón Hb. Trip. 2	1		12,49		12,49	12,49						
	Balcón Suite Eje.	1		9,19		9,19	9,19						
	Balcón Suite Pres.	1		18,28		18,28	18,28						
	Circulación Horizontal	1		162,28		162,28					162,28		
	Montacargas_P2	1		1,82		1,82			1,82				
	Circulación Vertical	1		31,44		31,44					31,44		
	Subtotal		596,1	286,21	0,00	882,32	389,97	264,90	1,82	31,92	193,7	0,00	
	%		68%	32%		100%	44%	30%	0%	4%	22%	0%	
Alojamiento-Comercial	P2	Sala de estar Área de Coworking	1	54,00			54,00				54,00		
		Baño Hab. Dob. 18	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 17	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 16	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 15	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 14	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 13	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 12	1	8,69			8,69	8,69					
		Baño Hab. Dob. 11	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 10	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Dob. 9	1	8,51			8,51	8,51					
		Baño Hab. Trip. 3	1	8,79			8,79	8,79					
		Baño Suite Eje. 2	1	9,82			9,82	9,82					
		Baño Suite Junior 2	1	7,26			7,26	7,26					
		Baño Suite Pres. 2	1	9,12			9,12	9,12					
		Hab. Doble 18	1	29,19			29,19	29,19					
		Hab. Doble 17	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Doble 16	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Doble 15	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Doble 14	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Doble 13	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Doble 12	1	26,98			26,98	26,98					
		Hab. Doble 11	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Doble 10	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Doble 9	1	26,29			26,29	26,29					
		Hab. Triple 3	1	26,88			26,88	26,88					
Suite Ejecutiva 2	1	36,06			36,06	36,06							
Suite Junior 2	1	30,72			30,72	30,72							

	Suite Presidencial 2	1	30,57			30,57	30,57					
	Balcón Hab. Dob. 18	1		9,57		9,57	9,57					
	Balcón Hab. Dob. 15	1		9,57		9,57	9,57					
	Balcón Hab. Dob. 12	1		12,60		12,60	12,60					
	Balcón Hab. Dob. 11	1		12,91		12,91	12,91					
	Balcón Hab. Dob. 10	1		12,60		12,60	12,60					
	Balcón Hab. Dob. 9	1		12,60		12,60	12,60					
	Balcón Hb. Trip. 3	1		12,49		12,49	12,49					
	Balcón Suite Eje. 2	1		9,19		9,19	9,19					
	Balcón Suite Pres. 2	1		18,28		18,28	18,28					
	Circulación Horizontal	1		174,2		174,2					174,2	
	Montacargas_P3	1		1,82		1,82			1,82			
	Circulación Vertical	1		31,44		31,44					31,44	
	Subtotal		565	317,33	0,00	882,32	620,81	0,00	1,82	54,00	205,7	0,00
		%	64%	36%		100%	70%	0%	0%	6%	23%	0%
	Total		2.119,9	755,2	979,1	3.192,5	627,1	605,9	520,8	900,3	542,4	92,7
		%	66%	24%		100%	19%	18%	16%	27%	16%	3%
	COS PB Construcción		45,4%				COS Total de Construcción			174%		

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Se muestra el cuadro de áreas perteneciente a los 7 Locales Comerciales añadidos al proyecto para el proceso de optimización.

Tabla 150

Cuadro de Áreas de Locales Comerciales de Carretera.

		Área del terreno (m2)			455,33			Número de Unidades de Habitaciones:						7	
Zona	Piso	Uso	U	Área Útil m2	Área no Computable (m2)		Área Bruta m2	Área Hosp. m2	Área de Alqui. m2	Área de Serv. m2	Área Comun m2	Área Circ. m2	Área Veg. m2		
					Construida	Abierta									
Locales Comerciales	PB	Local Comercial 1	1	51,16		4,13	51,16		51,16				4,13		
		Local Comercial 2	1	51,16		4,13	51,16		51,16				4,13		
		Local Comercial 3	1	51,16		4,13	51,16		51,16				4,13		
		Local Comercial 4	1	51,16		4,13	51,16		51,16				4,13		
		Local Comercial 5	1	51,16		4,13	51,16		51,16				4,13		
		Local Comercial 6	1	51,16		4,13	51,16		51,16				4,13		
		Local Comercial 7	1	51,16		4,13	51,16		51,16				4,13		
		Total		358,1	0,0	28,9	358,1	0,0	358,1	0,0	0,0	0,0	28,9		
		%		100%	0%		100%	0%	93%	0%	0%	0%	7%		
		COS PB Construcción		79%			COS Total de Construcción			79%					

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente Propia

Con respecto al área bruta del bloque de Alojamiento-Comercial, se observa un aumento de 2.310 m2 a 3.192 m2, sobre el área útil el incremento fue de 1.555 m2 a 2.120 m2. Adicionalmente el área destinada para hospedaje debido al incremento de unidades de alojamiento de 627 m2 a 1248 m2.

Los Locales Comerciales agregados tienen un área útil de 358 m² que serán destinados para 7 espacios de alquiler.

Con respecto al área bruta total inicial crece de 4.400 m² a 5.640 m², el área útil total de 2.665 m² a 3.588 m², el área de hospedaje de 1.637 m² a 2.258 m² y área de alquiler de 1.067 m² a 1.425 m².

Tabla 151

Resumen de Áreas, Inicial y Optimizada

Resumen de Áreas Inicial y Optimizada											
Zona	Área Útil m ²	Área no Computable		Área Bruta m ²	Área Hosp. m ²	Área de Alqui. m ²	Área de Serv. m ²	Área Comun m ²	Área Circ. m ²	Área Veg. m ²	
		Construida m ²	Abierta m ²								
Inicial	Alojamiento Comercial	1.555	755	979	2.310	627	606	521	900	542	93
	Cabañas	452	512	1.120	965	1.010	0	0	0	184	891
	Salón de Eventos	237	108	336	345	0	237	0	42	125	276
	SPA	421	359	644	780	0	224	8	592	340	260
	Total, Inicial	2.665	1.735	3.079	4.400	1.637	1.067	529	1.535	1.192	1.520
Optimizada	Alojamiento Comercial	2.120	1.073	979	3.192	1.248	606	523	954	748	93
	Cabañas	452	512	1.120	965	1.010	0	0	0	184	891
	Salón de Eventos	237	108	336	345	0	237	0	42	125	276
	SPA	421	359	644	780	0	224	8	592	340	260
	Locales Comerciales	358	0	29	358	0	358	0	0	0	29
	Total, Optimizado	3.588	2.052	3.108	5.640	2.258	1.425	531	1.589	1.398	1.548

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

Respecto al incremento porcentual, se observa en el bloque de Alojamiento-Comercial del 27% en área útil, 28 % de área bruta y 50% en el área de hospedaje. Los Locales Comerciales tienen un incremento del 100% debido a que son nuevas propuestas de espacios de alquiler.

Respecto al total de áreas se observa un crecimiento considerable de 25,7 % área útil, 22% de área bruta, 27,5% de área de hospedaje y 25,1% de alquiler.

Tabla 152

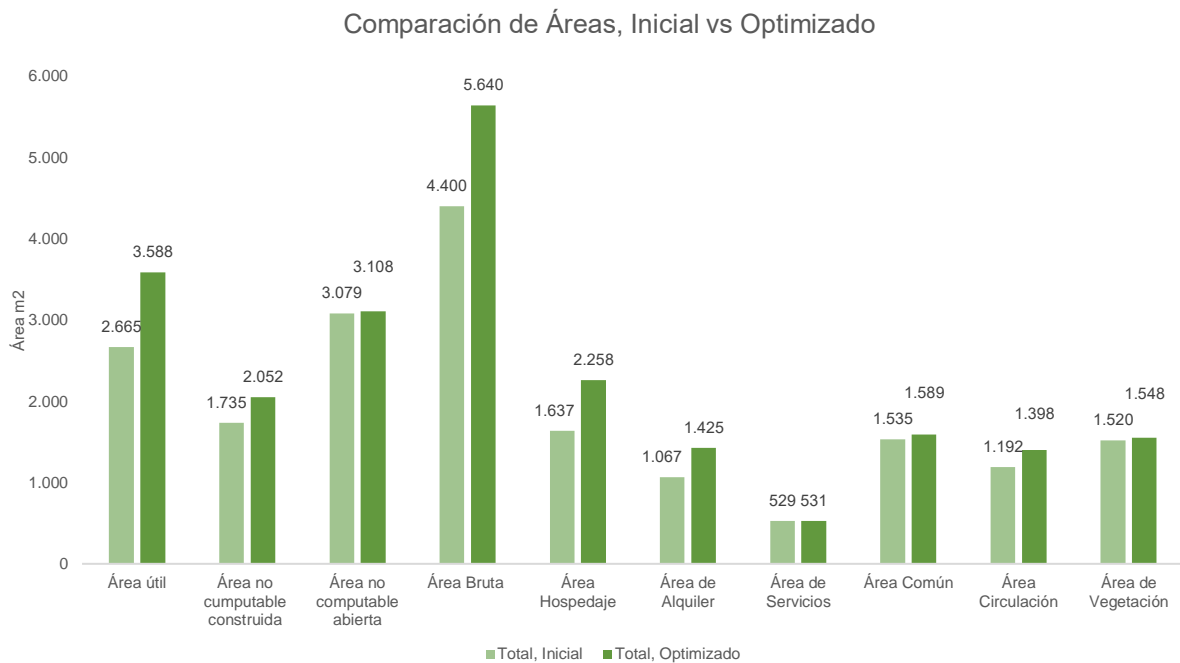
Incremento porcentual de áreas, Inicial vs Optimizada

Incremento porcentual de áreas Inicial vs Optimizada										
Zona	Área Útil m2	Área no Computable		Área Bruta m2	Área Hosp. m2	Área de Alqui. m2	Área de Serv. m2	Área Común m2	Área Circ. m2	Área Veg. m2
		Construida m2	Abierta m2							
Alojamiento Comercial	27%	30%	0%	28%	50%	0%	0%	6%	27%	0%
Cabañas	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Salón de Eventos	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
SPA	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Locales Comerciales	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Total	25,7%	15,5%	0,9%	22,0%	27,5%	25,1%	0,3%	3,4%	14,7%	1,9%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 168

Comparación de áreas, Inicial vs Optimizado

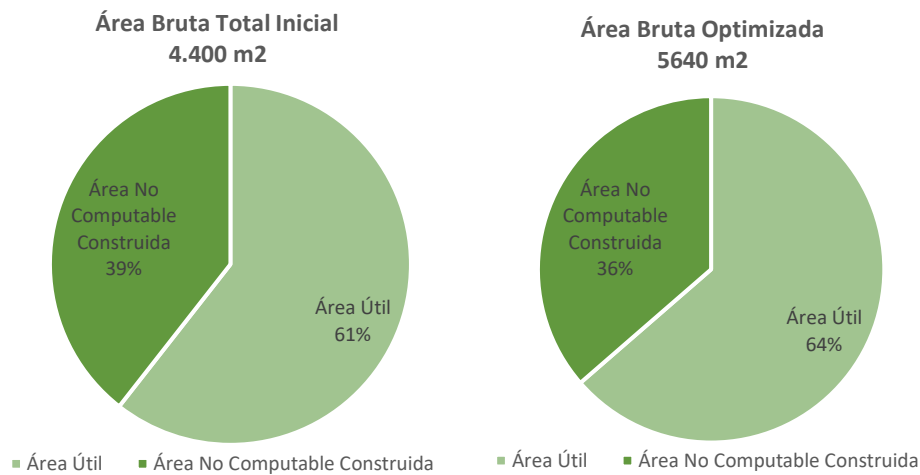


Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

A continuación, se muestra que se está aprovechando el área útil que se incrementa al 64% del área bruta en comparación del 61% de área útil del proyecto inicial.

Figura 169

Comparación de Área Bruta, Inicial vs Optimizada

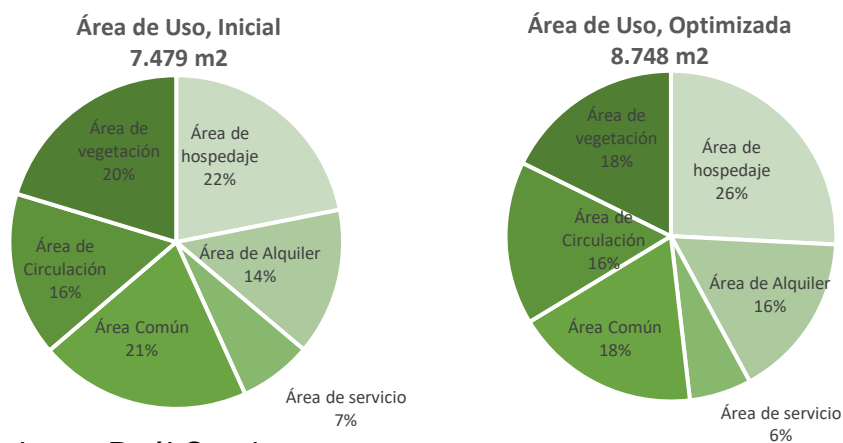


Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente Propia

Respecto a las áreas de uso del proyecto inicial en el optimizado existe un incremento en áreas de hospedaje (22% a 26%) y alquiler (14% a 16%). De igual manera existe una disminución en las áreas de vegetación (20% a 18%), comunes (21% a 18%) y el área de circulación se mantiene constante en un 16%.

Figura 170

Comparación de Áreas de Uso, Inicial vs Optimizada



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

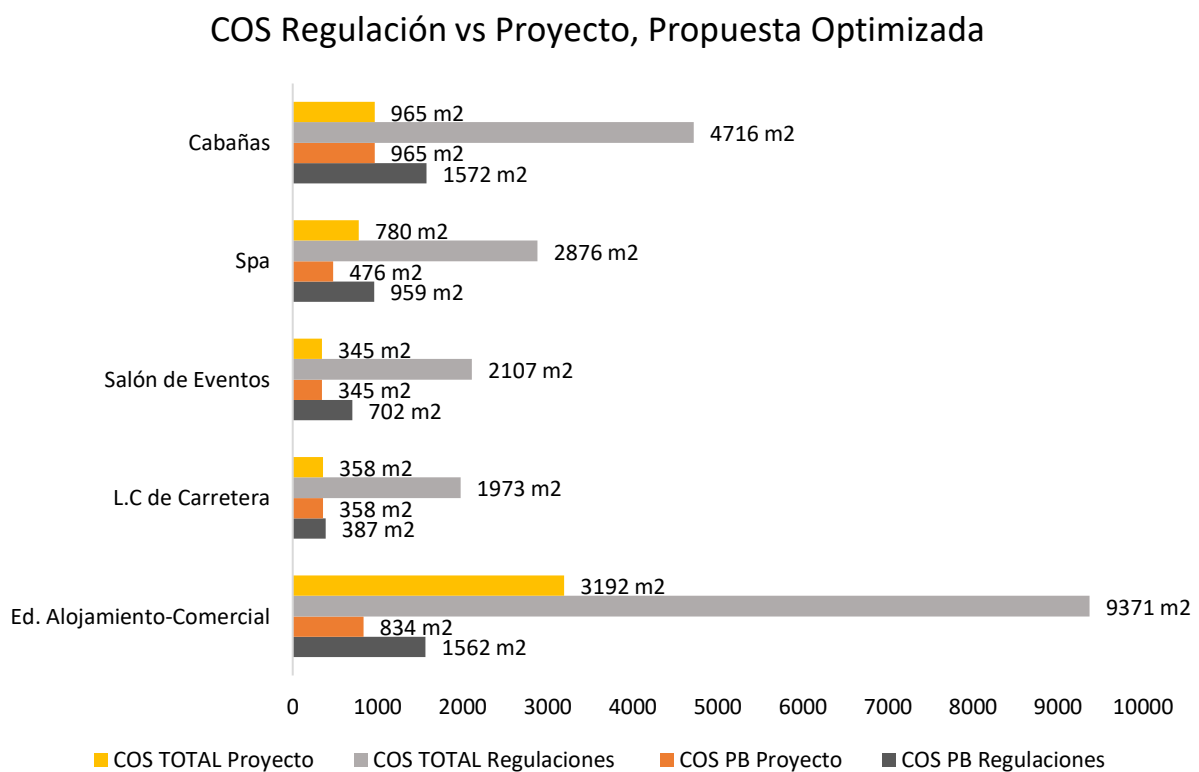
9.5.3. Cumplimiento de Regulaciones

Las regulaciones del COS del bloque de Alojamiento-Comercial que fue modificado se observa un aumento del área de construcción total de 3192 m² cumpliendo con el COS Total de 9371 m².

En el bloque de Locales Comerciales el aprovechamiento del COS de planta baja es 358 m² con una regulación máxima del 387 m², además cumple con el Cos Total de 1973 m² debido a que la construcción se realiza solamente en la planta baja.

Figura 171

Cos Regulación vs Proyecto, Propuesta Optimizada



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

9.5.4. Tipología de Hospedaje

Las tipologías de hospedaje incrementaron de 19 unidades a 33 unidades. El producto mayoritario es el de las habitaciones dobles (55%), seguido por las suites (18%), cabañas (18%) y las habitaciones triples (9%).

Tabla 153

Comparativo de Tipología de Hospedaje

Comparativo - Tipología de Hospedaje					
Proyecto Original			Proyecto Optimizado		
Tipología	Cantidad	%	Tipología	Cantidad	%
Hab. Dobles	8	42%	Hab. Dobles	18	55%
Hab. Triples	2	11%	Hab. Triples	3	9%
Suite	3	16%	Suite	6	18%
Cabañas	6	32%	Cabañas	6	18%
Total	19	100%	Total	33	100%

Se muestra a continuación, las características de las unidades alojamiento añadidas al proyecto.

Tabla 154

Detalle de Tipología de Hospedaje, Optimizada

Detalle de Tipología de Hospedaje										
Tipo de Habitación	U	Área Interna (m2)	Área Externa/Balcón (m2)	Área Total	Características					
					Cama	Balcón/Terraza	Baño	Equipamiento	Climatización	Servicios
Triple	3	35,70	12,50	48,20	2 Queen 1 Twin	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Tv	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Doble Tipo 1	9	34,80	12,60	47,40	2 Queen	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Tv	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Doble Tipo 2	3	35,70	12,90	48,60	2 Queen	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Tv	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Doble Tipo 3	2	34,80	9,57	44,37	2 Queen	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Tv	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Doble Tipo 4	4	34,80	-	34,80	2 Queen	No	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Tv	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Suite Presidencial	2	30,57	18,28	48,86	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet amplio, Mobiliario premium, Tv	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono
Suite Ejecutiva	2	36,06	9,19	45,25	1 King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet amplio,	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono

Suite Junior	2	30,72	-	30,72	1	King	No	Privado	Mobiliario premium, Tv Caja Fuerte, Closet amplio, Mobiliario premium, Tv	A/C	Wifi, Tv cable, Telefono
Cabaña 1	1	99,90	132,30	232,20	1	King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Tv, Mobiliarios, Jacuzzi	A/C, Ventilacion Natural	Wifi, Tv cable, Telefono, Parqueo Privado
Cabaña 2	1	99,90	231,50	331,40	1	King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Personal, Mobiliarios, Piscina con solarium, Tv	A/C, Ventilacion Natural	Wifi, Tv cable, Telefono, Parqueo Privado
Cabaña 3	1	99,90	234,50	334,40	1	King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, , Mobiliarios, Piscina con solarium, Tv	A/C, Ventilacion Natural	Wifi, Tv cable, Telefono, Parqueo Privado
Cabaña 4	1	99,90	199,70	299,60	1	King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Jacuzzi, Tv	A/C, Ventilacion Natural	Wifi, Tv cable, Telefono, Parqueo Privado
Cabaña 5	1	99,90	108,80	208,70	1	King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Jacuzzi, Tv	A/C, Ventilacion Natural	Wifi, Tv cable, Telefono, Parqueo Privado
Cabaña 6	1	99,90	108,80	208,70	1	King	Si	Privado	Caja Fuerte, Closet, Mobiliarios, Jacuzzi, Tv	A/C, Ventilacion Natural	Wifi, Tv cable, Telefono, Parqueo Privado

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

9.5.5. Tipología de Alquiler

El proyecto optimizado muestra el aumento de 8 a 15 unidades debido al Locales Comerciales de Carretera.

Tabla 155

Comparativo-Tipología de Alquiler

Comparativo - Tipología de Alquiler					
Proyecto Original			Proyecto Optimizado		
Tipología	Cantidad	%	Tipología	Cantidad	%
Cafetería	1	13%	Cafetería	1	7%

Local Comercial	2	25%	Local Comercial	2	13%
Tienda de Conveniencia	1	13%	Tienda de Conveniencia	1	7%
Gimnasio	1	13%	Gimnasio	1	7%
Sala de Eventos	1	13%	Sala de Eventos	1	7%
SPA	1	13%	SPA	1	7%
Cancha Sintética	1	13%	Cancha Sintética	1	7%
			Local de Carretera	7	47%
Total	8	100%	Total	15	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

A continuación, se muestra las características de las tipologías de alquiler. Incluyendo los servicios de los Locales Comerciales de Carretera.

Tabla 156

Tipología de Alquiler

Tipología de Alquiler										
Tipo de alquiler	U	Área		Área Total	Balcón		Características			
		Interna (m2)	Externa/Balcón (m2)		Terraza	Baño	Equipamiento	Climatización	Servicios	Parqueo
Cafetería	1	127,15	18,27	145,42	SI	Público	Área de preparación, mostrador de servicio, cocina, pérgola, equipamiento de servicio, mobiliario.	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Local Comercial	2	82,85	0,00	82,85	NO	Privado	Mobiliario de exhibición de productos, Sanitarios, Mueble de Recepción y Pago	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Tienda de Conveniencia	1	112,77	0,00	112,77	NO	Público	Área de Recepción y Pago, Mostradores de Exhibición, Refrigeradores y Congeladores, Área de Almacenamiento, Estanterías, Zona de Consumo	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Gimnasio Principal	1	197,87	0,00	197,87	NO	Privado	Área de Recepción y Registro, Vestuarios, Máquinas de Entrenamiento	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI

Sala de conferencias	1	67,03	0,00	67,03	NO	Público	Equipamiento de Presentación, Mobiliario para Audiencia, Área para Expositores	A/C	Wifi	SI
Sala de Eventos	1	237,04	0,00	237,04	NO	Público	Mobiliario para Eventos, Sistema de Sonido, Sistema de Proyección, Área de Recepción, Área de Catering.	A/C	Wifi, Tv cable, Telefono	SI
Salón de Belleza	1	61,04	0,00	61,04	NO	Privado	Zona de Espera, Equipo de Peluquería, Estaciones de Trabajo, Área de Lavado del Cabello.	A/C	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Gimnasio Spa	1	98,01	0,00	98,01	SI	Privado	Área de Recepción y Registro, Vestuarios, Máquinas de Entrenamiento	A/C, Ventilación Natural	Wifi, Tv cable, Teléfono	SI
Sala de Masaje	1	64,47	0,00	64,47	NO	Privado	Mobiliario de Apoyo, Ropa de Cama y Accesorios, Equipo de Sonido, Camillas de Masaje, Área de Recepción y Espera	A/C	Wifi, Tv cable, Telefono	SI
Locales de Carretera	7	51,16	0,00	51,16	NO	Privado	Mobiliario de exhibición de productos, Sanitarios, Mueble de Recepción y Pago	A/C	Wifi, Tv cable, Telefono	SI
Cancha de Fútbol 5	1	0,00	974,00	974,00	NO	Público	Sillas y Mesas Exteriores		Wifi	SI

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.6. Evaluación de Costos

9.6.1. Resumen de Costos de Inversión

A partir del proceso de optimización arquitectónica se obtiene una inversión inicial de \$ 5.6333.130. Los costos directos (57%), costos indirectos (12%), valor del terreno (25%) y amoblamiento-menaje (6%).

Tabla 157

Costos Totales de Inversión, Optimización

Costos Totales de Inversión, Optimización		
Descripción	Costo Total	Incidencia
Total, Costos Directos	\$ 3.237.177,03	57%
Total, Costos Indirectos	\$ 665.953,21	12%
Valor del Terreno	\$ 1.403.248,01	25%
Menaje y Amoblamiento	\$ 326.751,74	6%
TOTAL	\$ 5.633.130,00	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

A comparación del proyecto inicial el costo total de inversión se incrementa en un 14,44%. Lo que corresponde al aumento

Tabla 158

Incremento del Costo Total de Inversión

Costos Totales de Inversión, Inicial y Optimizado	
Descripción	Costo Total
Proyecto Inicial	\$ 4.922.181,08
Proyecto Optimizado	\$ 5.633.130,00
Incremento, Inicial vs Optimizado	14,44%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

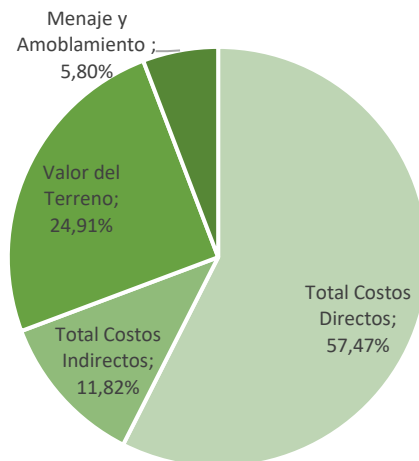
Al comparar la distribución de los costos de inversión se observa el crecimiento de incidencia de los costos directos del 53,43% al 57,47%. Se encuentra una disminución de los costos indirectos del 12,86% al 11,82%; de igual manera existe un

decrecimiento del valor del terreno del 28,51% a 24,91% esto representa un mejor aprovechamiento del terreno.

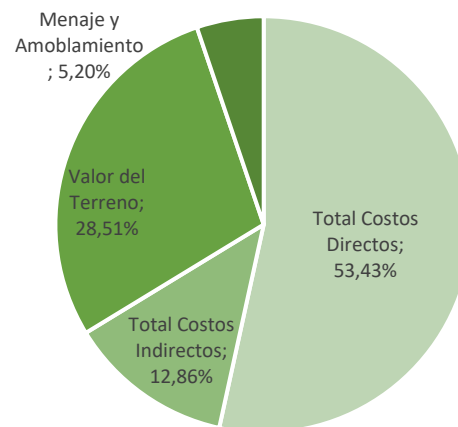
Figura 172

Distribución de Costos de Inversión, Inicial vs Optimizado

Costos de inversión proyecto optimizado



Costos de inversión



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

El costo por m² de área bruta por construcción en el proyecto optimizado disminuyó a de \$1.060,58/m² a \$948,83/m², esto representa un aprovechamiento mejor del terreno y del área de construcción.

Tabla 159

Costo de Área Bruta por m², Optimizado

Costo por m ² de Área Bruta (Optimizado)	
Datos	Valor
Costos Directos + Costos Indirectos + Valor del Terreno	\$ 5.306.378,25
Área Bruta	5592,52 m ²
Costo por m²	\$ 948,83

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Se observa que a pesar de que el área bruta del proyecto optimizado es de 5592,52 m² y el inicial de 4399,72 m², el costo de construcción por m² se reduce por los expuesto anteriormente.

Tabla 160

Costo de Área Bruta por m², Inicial

Costo por m² de Área Bruta (Inicial)	
Datos	Valor
Costos Directos + Costos Indirectos + Valor del Terreno	\$ 4.666.264,94
Área Bruta	4399,72 m ²
Costo por m²	\$ 1.060,58

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.6.2. Costos Directos

A continuación, se muestra los costos directos del proyecto optimizado, que ascienden a los \$3.237.177 lo que representa un aumento del 23,1%. Se encuentra los valores de las Obras de Urbanización, Alojamiento-Comercial, Salón de Eventos, SPA, Cabañas y los Locales Comerciales.

Tabla 161

Costos Directos Presupuesto de Obra (Optimizado)

Costos Directos-Presupuesto de Obra (Optimizado)				
Nro.	Descripción	Precio Total	Porcentaje	
A	Obras de Urbanización	\$ 369.838,30	11,42%	
A.1	Movimiento de tierras	\$ 63.640,99	1,97%	
A.2	Replanteo de Proyectos	\$ 12.109,77	0,37%	
A.3	Cerramientos	\$ 7.617,20	0,24%	
A.4	Muros de contención	\$ 15.114,29	0,47%	
A.5	Red Alcantarillado	\$ 79.560,73	2,46%	
A.5.1	Pluvial	\$ 23.635,49	0,73%	
A.5.2	Cisterna	\$ 40.344,58	1,25%	
A.5.3	Planta de Tratamiento	\$ 15.580,66	0,48%	
A.7	Aceras y Bordillos	\$ 63.297,89	1,96%	
A.8	Vías de acceso	\$ 73.855,50	2,28%	

A.9	Áreas verdes y Paisaje	\$	54.641,93	1,69%
B.1	Alojamiento y Comercio	\$	1.600.013,62	49,43%
B.1.1	Obras Preliminares	\$	27.869,14	0,86%
B.1.2	Estructura	\$	579.351,88	17,90%
B.1.3	Albañilería	\$	131.484,85	4,06%
B.1.4	Acabados	\$	540.362,78	16,69%
B.1.5	Piezas y Accesorios	\$	80.069,97	2,47%
B.1.6	Instalaciones	\$	215.306,49	6,65%
B.1.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	46.529,16	1,44%
B.1.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	41.805,59	1,29%
B.1.6.3	Ejec. Sistema Gas e Instalaciones Especiales	\$	126.971,74	3,92%
B.1.7	Obras exteriores	\$	25.568,51	0,79%
B.2	Salón de Eventos	\$	251.376,49	7,77%
B.2.1	Obras Preliminares	\$	6.736,87	0,21%
B.2.2	Estructura	\$	126.961,85	3,92%
B.2.3	Albañilería	\$	18.823,71	0,58%
B.2.4	Acabados	\$	55.841,45	1,73%
B.2.5	Piezas y Accesorios	\$	8.180,36	0,25%
B.2.6	Instalaciones	\$	26.650,63	0,82%
B.2.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	17.174,08	0,53%
B.2.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	4.722,35	0,15%
B.2.6.3	Ejec. Instalaciones Especiales	\$	4.754,20	0,15%
B.2.7	Obras exteriores	\$	8.181,62	0,25%
B.3	SPA	\$	227.736,37	7,04%
B.3.1	Obras Preliminares	\$	4.450,93	0,14%
B.3.2	Estructura	\$	73.815,07	2,28%
B.3.3	Albañilería	\$	30.924,59	0,96%
B.3.4	Acabados	\$	62.399,60	1,93%
B.3.5	Piezas y Accesorios	\$	5.641,48	0,17%
B.3.6	Instalaciones	\$	27.573,84	0,85%
B.3.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	11.253,14	0,35%
B.3.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	8.652,38	0,27%
B.3.6.3	Ejec. Instalaciones Especiales	\$	7.668,32	0,24%
B.3.7	Obras exteriores	\$	22.930,87	0,71%
B.4	Cabañas	\$	299.886,91	9,26%
B.4.1	Obras Preliminares	\$	8.966,63	0,28%
B.4.2	Estructura	\$	79.434,39	2,45%
B.4.3	Albañilería	\$	29.968,38	0,93%
B.4.4	Acabados	\$	67.560,89	2,09%

B.4.5	Piezas y Accesorios	\$	7.433,76	0,23%
B.4.6	Instalaciones	\$	39.078,00	1,21%
B.4.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	17.411,70	0,54%
B.4.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	15.766,98	0,49%
B.4.6.3	Ejec. Instalaciones Especiales	\$	5.899,32	0,18%
B.4.7	Equipos	\$	14.526,00	0,45%
B.4.8	Obras exteriores	\$	52.918,86	1,63%
C	Equipamiento	\$	305.161,20	9,43%
C.1	Lago Artificial	\$	78.095,22	2,41%
C.2	Cancha Sintética Fútbol 5	\$	61.364,60	1,90%
C.3	Piscina de 6m x 12m	\$	29.768,38	0,92%
C.4	Piscina de 10m x 20m	\$	52.694,26	1,63%
C.5	Corredor con cubierta	\$	60.962,26	1,88%
C.6	Sendero Bosque Ecológico	\$	22.276,48	0,69%
D.1	Locales Comerciales de Carretera	\$	183.164,14	5,66%
D.1.1	Obras Preliminares	\$	3.190,37	0,10%
D.1.2	Estructura	\$	66.322,24	2,05%
D.1.3	Albañilería	\$	15.051,94	0,46%
D.1.4	Acabados	\$	61.858,90	1,91%
D.1.5	Piezas y Accesorios	\$	9.166,14	0,28%
D.1.6	Instalaciones	\$	24.647,56	0,76%
D.1.6.1	Ejec. Sistema Eléctrico	\$	5.326,50	0,16%
D.1.6.2	Ejec. Sistema Sanitario	\$	4.785,76	0,15%
D.1.6.3	Ejec. Sistema Gas e Instalaciones Especiales	\$	14.535,30	0,45%
D.1.7	Obras exteriores	\$	2.927,00	0,09%
Total, Costos Directos		\$	3.237.177,03	100,00%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Existe un incremento del bloque de Alojamiento aumentó de \$1.175.956 a \$1.600.013 que representa un 36,06% de su costo inicial. De igual manera se presenta los \$183.164 correspondiente a los Locales Comercial.

Con respecto a la incidencia respecto a los Costos Indirectos, al igual que el proyecto inicial el bloque con mayor influencia es de Alojamiento que aumenta su incidencia de 45% a 49%, también el bloque de los Locales Comerciales representa un 6% de los costos directos del proyecto optimizado.

Tabla 162*Distribución de Costos Directos por paquetes, Optimizado*

Distribución de Costos Directos por paquetes, Optimizado		
Paquete	Valor	Incidencia
Obras de Urbanización	\$ 369.838,30	11%
Alojamiento y Comercio	\$ 1.600.013,62	49%
Salón de Eventos	\$ 251.376,49	8%
SPA	\$ 227.736,37	7%
Cabañas	\$ 299.886,91	9%
Equipamiento	\$ 305.161,20	9%
Locales Comerciales	\$ 183.164,14	6%
Total	\$ 3.237.177,03	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.**Tabla 163***Distribución de Costos Directos por paquetes, Inicial*

Distribución de Costos Directos por paquetes, Inicial		
Paquete	Valor	Incidencia
Obras de Urbanización	\$ 369.838,30	14%
Alojamiento y Comercio	\$ 1.175.956,56	45%
Salón de Eventos	\$ 251.376,49	10%
SPA	\$ 227.736,37	9%
Cabañas	\$ 299.886,91	11%
Equipamiento	\$ 305.161,20	12%
Total	\$ 2.629.955,82	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Las incidencias de las actividades de los costos directos son: estructura (29%), acabados (24%), equipamiento (9%), albañilería (7%). Las obras preliminares, sistema hidrosanitario (5%), especiales (5%), obras exteriores (5%), piezas accesorias (3%) y el sistema eléctrico (3%).

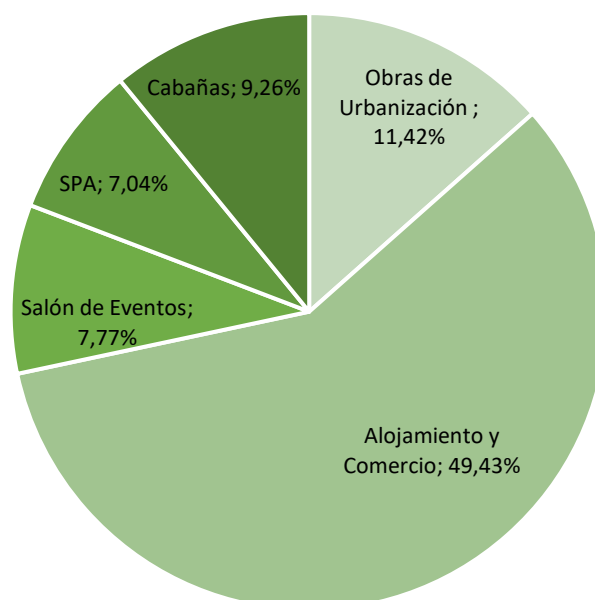
Tabla 164*Desglose de Costos Directos (Optimizado)*

Desglose de Costos Directos (Optimizado)		
Actividad	Valor	Incidencia
Obras Preliminares	\$ 149.696,18	5%
Estructura	\$ 925.885,43	29%
Albañilería	\$ 226.253,46	7%
Acabados	\$ 788.023,62	24%
Piezas y Accesorios	\$ 110.491,70	3%
Sistema Eléctrico	\$ 97.694,58	3%
Sistema Hidrosanitario	\$ 155.293,79	5%
Sistemas especiales	\$ 159.828,88	5%
Obras Exteriores	\$ 167.168,78	5%
Vialidad	\$ 137.153,39	4%
Equipos	\$ 14.526,00	0%
Equipamiento	\$ 305.161,20	9%
Total	\$ 3.237.177,03	100%

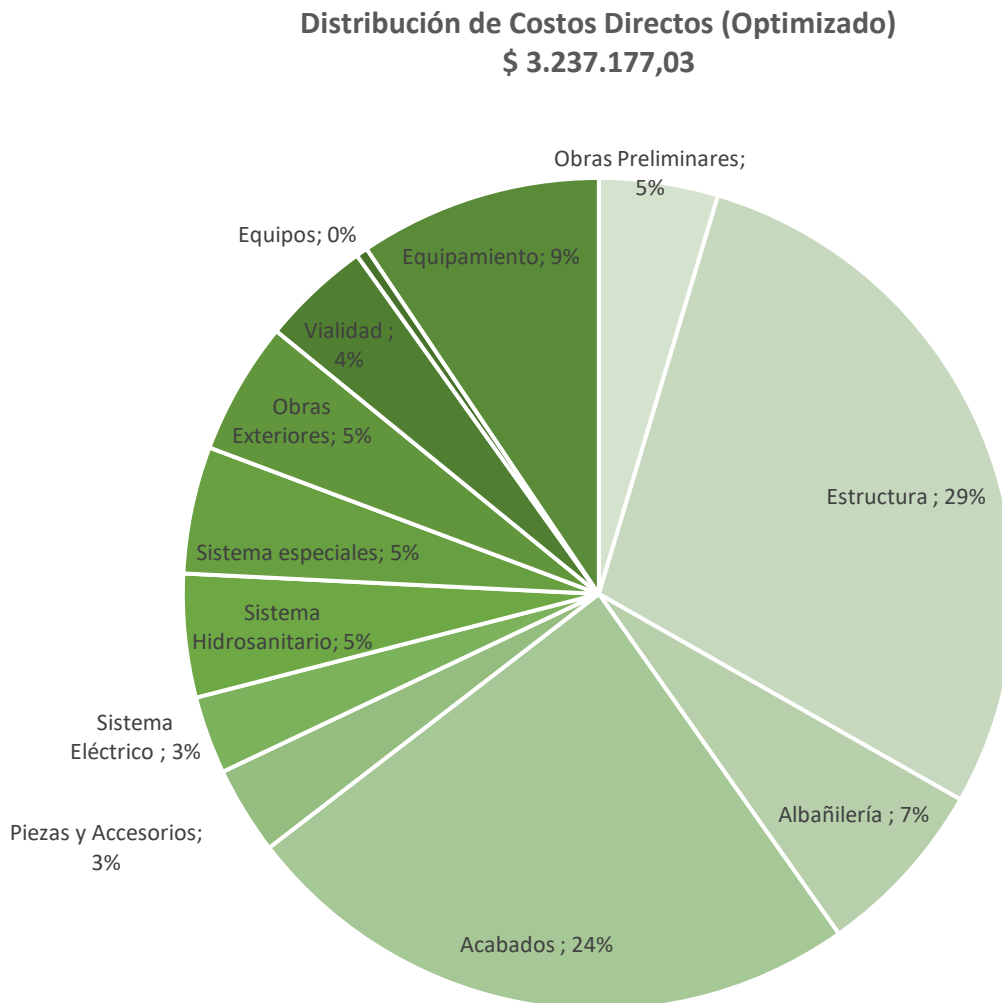
Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 173*Distribución de Costos Directos por productos (Optimizado)*

Distribución de Costos Directos por productos (Optimizado)
\$ 3.237.177,03



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 174*Distribución de Costos Directos (Optimizado).*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

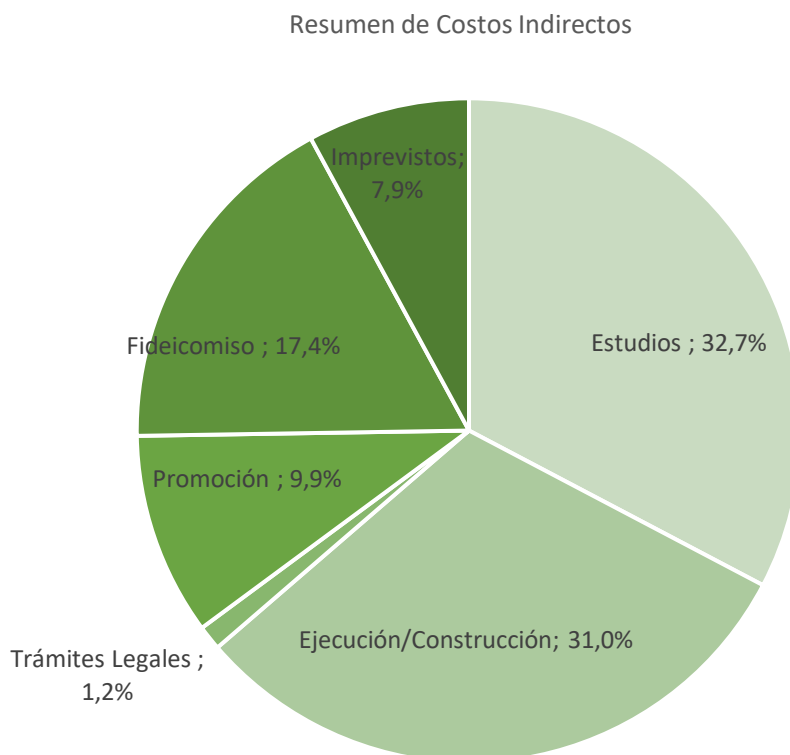
9.6.3. Costos Indirectos

Los costos indirectos del proyecto optimizado llegan es de \$665.953,21. Se divide en estudios (33%), ejecución/construcción (31%), fideicomiso (17%), promoción (10%), reservas (8%), trámites legales (1%).

Además, a comparación de los costos indirectos del proyecto inicial (\$633.061,10), lo que representa un incremento del 5,2%.

Tabla 165*Resumen de Costos Indirectos, Optimizado*

Resumen de Costos Indirectos			
N°	Actividad	Valor	Incidencia
A	Estudios	\$ 217.817,60	33%
B	Ejecución/Construcción	\$ 206.206,19	31%
C	Trámites Legales	\$ 8.000,00	1%
D	Promoción	\$ 65.748,90	10%
E	Fideicomiso	\$ 115.581,40	17%
F	Reservas	\$ 52.599,12	8%
	Total	\$ 665.953,21	100%

Figura 175*Distribución de Costos Indirectos, Optimizado**Nota.* Elaborado por Raúl Carpio.

9.6.4. Menaje y Amoblamiento

Los costos del menaje y amoblamiento del proyecto optimizado son de \$326.752, lo que representa un aumento del 28% de la propuesta original (\$255.916). Los rubros se dividen en: equipos y electrodomésticos (47%), mobiliarios (38%), menaje habitacional (10%), menaje de cocina (2%), menaje de aseo y limpieza (2%), útiles de oficina (1%) y emergencia (1%).

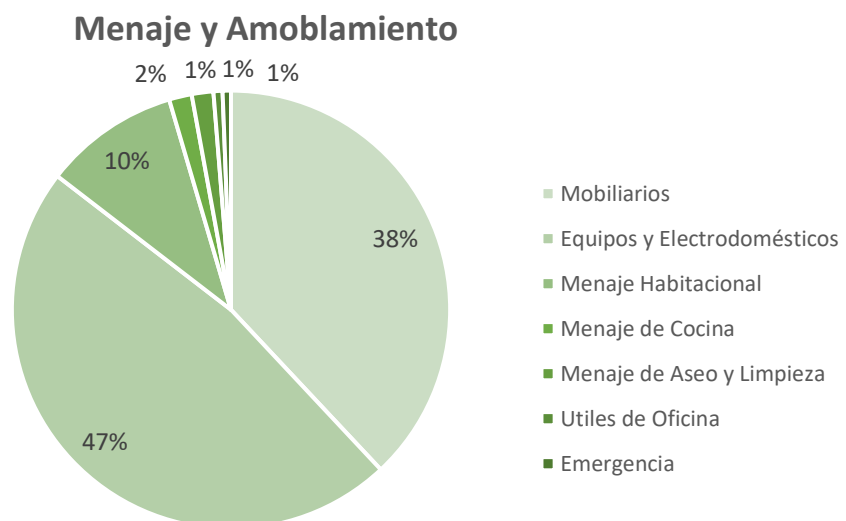
Tabla 166

Resumen de Menaje y Amoblamiento (Optimización)		
Descripción	Valor	Porcentaje
Mobiliarios	\$124.166	38%
Equipos y Electrodomésticos	\$154.880	47%
Menaje Habitacional	\$32.675	10%
Menaje de Cocina	\$5.467	2%
Menaje de Aseo y Limpieza	\$5.217	2%
Útiles de Oficina	\$2.179	1%
Emergencia	\$2.006	1%
Total	\$326.752	100%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 176

Menaje y Amoblamiento, Optimizado



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.6.5. Depreciación

Los costos por depreciación se incrementan a \$103.133,86. Esto representa un incremento del proyecto inicial (\$74.475) del 38% con respecto a la propuesta original.

Tabla 167

Depreciación, Optimización.

Depreciación					
Activos	Costo	Vida útil (años)	% Depreciación	Depreciación Anual	
Inmuebles (excepto estructura)	\$ 2.086.880,68	30	3%	\$	69.562,69
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	\$ 326.751,74	10	10%	\$	32.675,17
Equipos de cómputo y software.	\$ 6.720,00	5	20%	\$	1.344,00
			TOTAL	\$	103.581,86

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.6.6. Cronograma Valorado de Inversión

El cronograma valorado optimizado mantiene el mismo tiempo de construcción de 14 meses. Debido a que no se realizan modificaciones considerables en el máster plan del conjunto.

Tabla 168

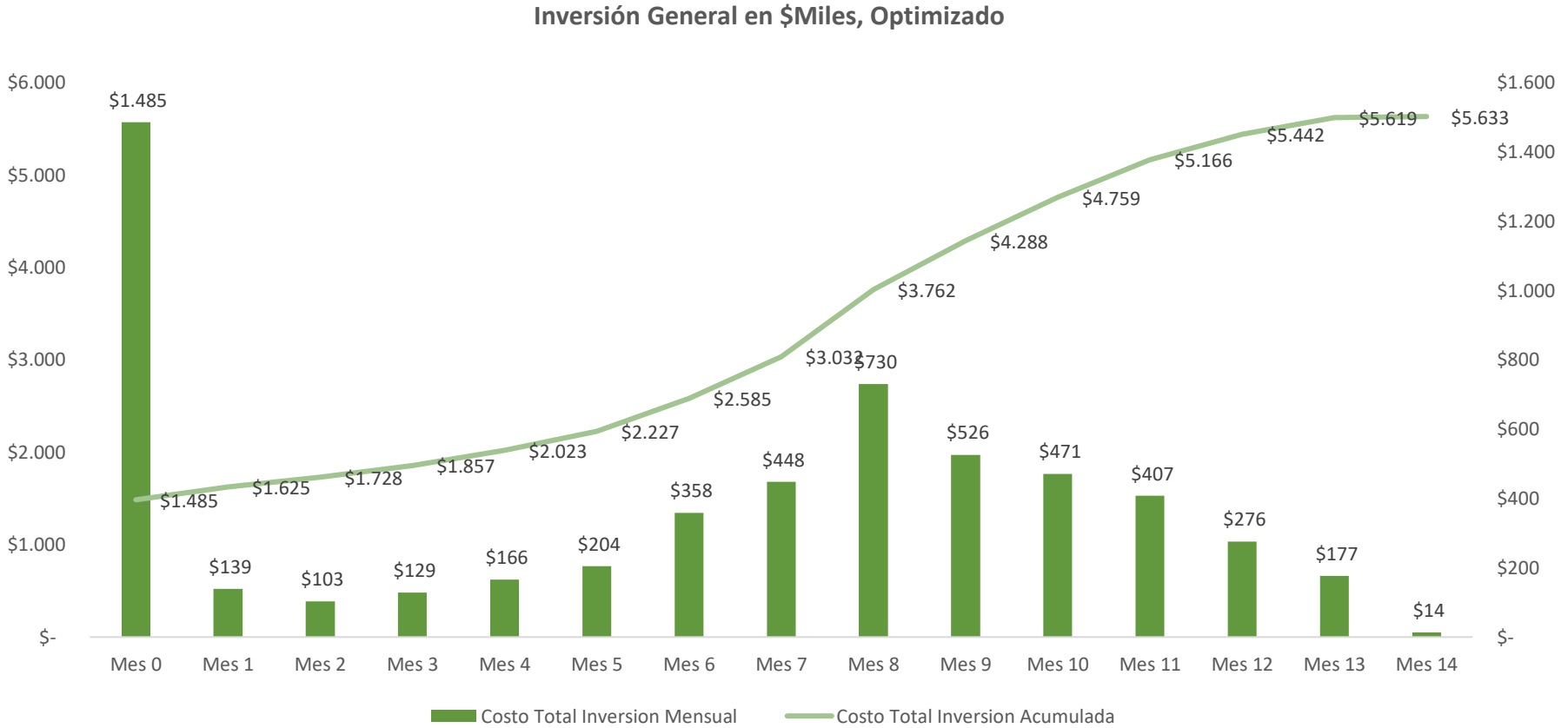
Cronograma Valorado de Inversión General, Optimizado

Cronograma Valorado de Inversión General, Optimizado																
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
Menaje y Amoblamiento	\$255.916	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$127.958	\$127.958	\$0
Inversión Mensual	\$4.922.181	\$1.481.290	\$132.580	\$88.138	\$109.993	\$140.518	\$170.970	\$296.067	\$368.998	\$598.290	\$432.555	\$387.902	\$336.147	\$224.810	\$140.940	\$12.982
Inversión Acumulada	\$0	\$1.481.290	\$1.613.870	\$1.702.008	\$1.812.001	\$1.952.519	\$2.123.489	\$2.419.556	\$2.788.554	\$3.386.844	\$3.819.400	\$4.207.302	\$4.543.449	\$4.768.259	\$4.909.199	\$4.922.181

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 177

Inversión General del Cronograma Valorado de Construcción.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

9.6.7. Costos de Operación

Los costos de operación en el año 1 suman 262.673,56. Con respecto a los costos operaciones iniciales existe un aumento de 13,22%. Los gastos de promoción se mantienen constantes debido a que se realiza una estrategia de ventas adicionales de comisiones en la estrategia comercial optimizada.

Tabla 169

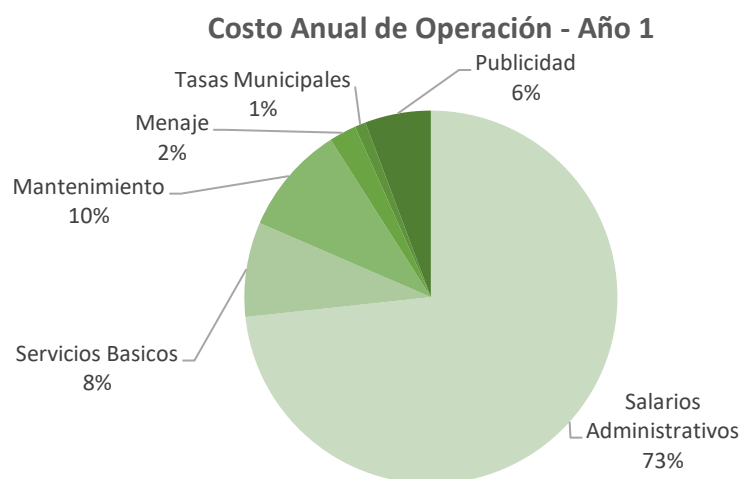
Costo Anual de Operación, Optimizado.

Costo Anual de Operación - Año 1		
Descripción		Valor
Salarios Administrativos	\$	192.533,56
Servicios Básicos	\$	21.540,00
Mantenimiento	\$	24.900,00
Menaje	\$	6.200,00
Tasas Municipales	\$	2.500,00
Publicidad	\$	15.000,00
Total	\$	262.673,56

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 178

Costo Anual de operación, optimizado.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.6.8. Flujo de Egresos

Tabla 170

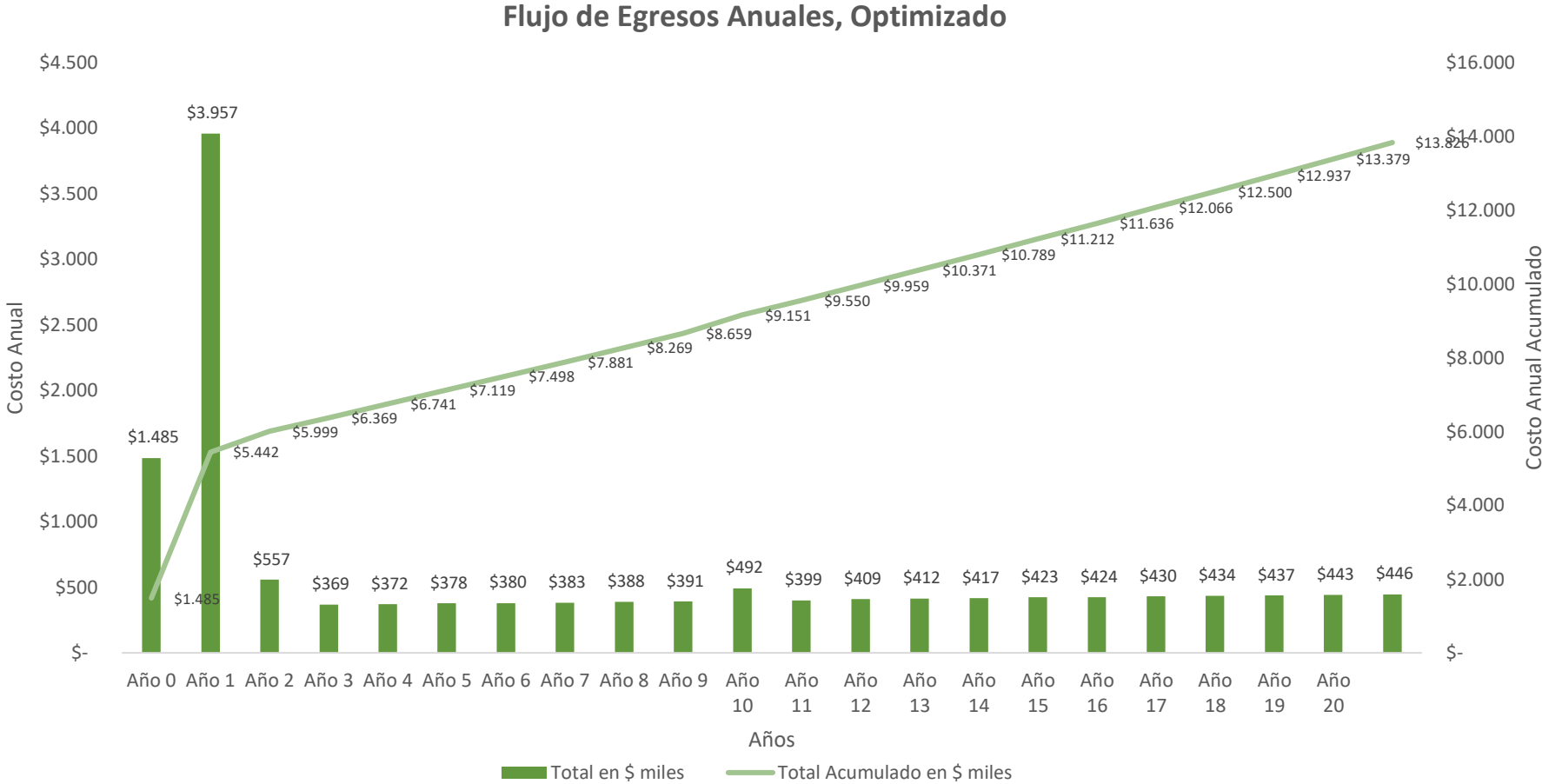
Flujo de Egresos

Categorización de Costos y Gastos Anuales, Optimizado																						
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	
Salarios		\$192.534	\$195.422	\$198.353	\$201.328	\$204.348	\$207.413	\$210.525	\$213.682	\$216.888	\$220.141	\$223.443	\$226.795	\$230.197	\$233.650	\$237.154	\$240.712	\$244.322	\$247.987	\$251.707	\$255.483	
Servicios Básicos		\$21.540	\$21.540	\$21.540	\$21.971	\$21.971	\$21.971	\$22.410	\$22.410	\$22.858	\$22.858	\$22.858	\$23.316	\$23.316	\$23.316	\$23.316	\$23.782	\$23.782	\$23.782	\$24.258	\$24.258	
Mantenimiento		\$24.900	\$24.900	\$24.900	\$25.398	\$25.398	\$25.398	\$25.906	\$25.906	\$26.424	\$26.424	\$26.424	\$26.953	\$26.953	\$26.953	\$27.492	\$27.492	\$27.492	\$27.492	\$28.041	\$28.041	
Menaje		\$6.200	\$6.200	\$6.200	\$6.355	\$6.355	\$6.355	\$6.514	\$6.514	\$6.514	\$6.677	\$6.677	\$6.677	\$6.844	\$6.844	\$6.844	\$7.015	\$7.015	\$7.015	\$7.190	\$7.190	
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		\$103.582	\$103.582	\$103.582	\$103.582	\$103.582	\$103.851	\$103.851	\$103.851	\$103.851	\$103.851	\$110.708	\$110.708	\$110.708	\$110.708	\$110.708	\$111.095	\$111.095	\$111.095	\$111.095	\$111.095	
Inversión	\$1.485.344	\$3.957.096	\$190.689		\$1.344					\$98.026					\$2.322							
Total	\$1.485.344	\$3.957.096	\$556.945	\$369.143	\$372.075	\$377.915	\$379.591	\$382.925	\$387.591	\$390.749	\$491.980	\$398.796	\$408.956	\$412.308	\$417.333	\$423.109	\$424.291	\$429.895	\$433.506	\$437.170	\$442.586	\$446.362
Acumulado	\$1.485.344	\$5.442.441	\$5.999.385	\$6.368.529	\$6.740.604	\$7.118.519	\$7.498.110	\$7.881.035	\$8.268.627	\$8.659.376	\$9.151.355	\$9.550.152	\$9.959.108	\$10.371.416	\$10.788.749	\$11.211.858	\$11.636.149	\$12.066.044	\$12.499.549	\$12.936.720	\$13.379.306	\$13.825.667

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 179

Flujo de Egresos Anuales, Optimizado.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.7. Estrategia Comercial

9.7.1. Plan Producto - Servicio

Tabla 171

Servicio de Alojamiento-Producto Central, Optimizado

Servicio de Alojamiento Producto Central, Optimizado	
Tipo de Habitaciones	Características
<p>Tipo 1: Suite Presidencial</p> 	<p>Ubicación:</p> <p>Planta 2 y 3, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.</p> <p>Equipamiento:</p> <ul style="list-style-type: none">  1 cama matrimonial base King (3 plazas)  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 <p>Servicios:</p> <ul style="list-style-type: none">  Wifi gratis  Tv cable gratis  Aire acondicionado A/C  Artículos de Aseo personal (shampoo, jabón, toallas, papel higiénico, etc.)
<p>Tipo 2: Suite Ejecutiva</p>	<p>Ubicación:</p> <p>Planta 2 y 3, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.</p> <p></p>



Equipamiento:



1 cama matrimonial base King (3 plazas)



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.)

Tipo 3: Suite Junior

Ubicación:



Planta 2 y 3, con vista panorámica hacia todo el conjunto.

Equipamiento:



1 cama matrimonial base King (3 plazas)



Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos. Espejo y luces led de pared.



Closet amplio en área de vestidor



Mobiliarios (Sillón doble, mesa de centro, 2 veladores, escritorio y silla)



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.)

Tipo 4: Habitación Doble

Ubicación:



Plantas 1, 2 y 3, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.

Equipamiento:



2 camas matrimoniales base Queen (2.5 plazas)



Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos. Tina hidromasaje, espejo y luces led de pared.



Balcón con vista hacia los alrededores.



Closet amplio en área de vestidor



Mobiliarios (Sillón 1P, mesa de sala lateral, 3 veladores, escritorio y silla)



Lámpara en cada velador



Mini refrigerador



Caja fuerte



Juego de exterior 2P

Servicios:



Wifi gratis



Tv cable gratis



Aire acondicionado A/C



Artículos de Aseo personal (shampoo, jabón, toallas, papel higiénico, etc.)



Tipo 5: Habitación Triple**Ubicación:**

Plantas 1, 2 y 3, con vista panorámica hacia todo el conjunto, balcón independiente.

Equipamiento:

2 camas matrimoniales base Queen (2.5 plazas) y 1 cama base Twin (1.5 plazas)



Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha y lavamanos. Tina hidromasaje, espejo y luces led de pared.



Balcón con vista hacia los alrededores.



Closet amplio en área de vestidor



Mobiliarios (mesa de sala lateral, 5 veladores, escritorio y silla)



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.)

Tipo 6: Cabañas**Ubicación:**

Cerca del estero, con Soportal y vista panorámica hacia el bosque y estero.

Equipamiento:

1 cama matrimonial base King (3 plazas)



Baño privado con servicio de agua caliente y fría en ducha, lavamanos y Jacuzzi. Espejo y luces led de pared.



Estacionamiento cubierto privado.

	Closet en área de vestidor
	Mobiliarios (2 veladores y 1 juego de exterior 2P)
	Lámpara en cada velador
	Mini refrigerador
	Caja fuerte
Servicio:	
	Wifi gratis
	Tv cable gratis
	Aire acondicionado A/C
	Artículos de Aseo personal (shampoo, jabón, toallas, papel higiénico, etc.)

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En la tabla anterior se presenta las tipologías de las unidades de alojamiento, se muestra la inclusión de las habitaciones y suites adicionales en la planta 2 del bloque de Alojamiento-Comercial

Para aumentar el porcentaje de ocupación dentro del servicio de alojamiento se plantea un plan de paquetes turísticos durante 4 semanas del año:

- **Paquete Romántico**, se realiza la segunda semana del mes de febrero. Se ofrece los siguientes servicios de: chocolates, flores, botella de vino, cena romántica para una pareja, spa y tratamiento.
- **Paquete Gastronómico**, se realiza entre la última semana del mes de junio y la primera del mes de julio debido a las fiestas de cantonización de Santo Domingo que se realizan el 3 de julio. Se ofrece los servicios de: 3 comidas especiales, clases de cocina y degustación,
- **Paquete Cultura**, se realiza en la segunda semana del mes de abril, por motivo de la fiesta de renacimiento de la etnia Tsáchila. Se ofrece los servicios de: transporte a la comuna Tsáchila, ceremonia de purificación y evento cultural en el hotel.

Se destina 4 días de oferta en cada uno de los paquetes respecto a las semanas mencionadas anteriormente. Estas promociones se realizan durante 12 días al año.

Tabla 172

Optimización de Alojamiento con paquetes turísticos, Optimización.

Paquetes Turísticos, Optimizado		
Paquete	Servicios	Alojamiento
14 de febrero "Paquete Romántico"	Chocolates	Cabaña con
	Flores	piscina
	Botella de Vino	Cabaña con
	Cena Romántica 2 personas	piscina
	Spa y Tratamientos	
		Suites
		Presidencial
Fiestas de Santo	3 Comidas Especiales	Suites Ejecutiva
Domingo	Clases de cocina y degustación	Suite Junior
"Paquete Gastronómico"	Tour Gastronómico	Cabaña con
		piscina
		Cabaña
		Suite Presidencial
		Suite Ejecutiva
Fiesta del Kasama	Transporte a la comunidad Tsáchila	Suite Junior
"Paquete Cultural"	Ceremonia de purificación	Cabaña con
	Evento cultura en el Hotel	piscina
		Cabaña

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En los productos de alquiler se muestra las 7 unidades de Locales Comerciales de Carretera, cada uno de estos tiene un área de 55 m2 de renta.

Tabla 173

Unidades de Alquiler, Optimizado.

Unidades de Alquiler, Optimizado		
Tipo de alquiler	Unidad	Área Alquiler
Cafetería	1	127 m2
Local Comercial 1	1	41 m2
Local Comercial 2	1	41 m2
Tienda de Conveniencia	1	113 m2
Gimnasio Principal	1	198 m2
Spa	1	780 m2
Locales Comerciales de Carretera	7	55 m2

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

9.7.2. Establecimiento de precios

Tabla 174

Establecimiento de precios, Optimizado

Establecimiento de Precios, Optimizado									
	Tipo de habitación	Cant.	Cama	Baño	A.C.	Caja Fuerte	Balcón	Tarifa por noche	Total
Alojamiento-Comercial	1. Suite Presidencial	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$170	\$340
	2. Suite Ejecutiva	2	1 cama King (3 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$160	\$320
	3. Suite Junior	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No	\$150	\$300
	4. Habitación Doble	22	2 camas Queen (2.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$95	\$2.090
	5. Habitación Triple	3	2 camas Queen (2.5 plazas) y 1 cama Twin (1.5 plazas)	Privado	Si	Si	Si	\$135	\$405
Cabañas	6. Cabañas	4	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No	\$185	\$740
	7. Cabañas con piscina	2	1 cama king (3 plazas)	Privado	Si	Si	No	\$215	\$430
									\$4.625

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Para el establecimiento de precios se mantiene el mismo valor por noche de hospedaje, sin embargo, si se considera una ocupación máxima (100%) el ingreso por noche es de \$4.625.

Tabla 175

Establecimiento de precios de paquetes turísticos

Establecimiento de precios de paquetes turísticos		
Paquete	Alojamiento	Precio
14 de febrero	Cabaña con piscina	\$230,50
"Paquete Romántico"	Cabaña con piscina	\$209,50
Fiestas de Santo Domingo "Paquete Gastronómico"	Suites Presidencial	\$199,00
	Suites Ejecutiva	\$184,00
	Suite Junior	\$170,00
	Cabaña con piscina	\$230,50
Fiesta del Kasama "Paquete Cultural"	Cabaña	\$209,50
	Suite Presidencial	\$184,00
	Suite Ejecutiva	\$169,00
	Suite Junior	\$155,00
	Cabaña con piscina	\$215,50
	Cabaña	\$194,50

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

A continuación, se muestra el incremento de precios respecto a la temporada de alojamiento. Temporada baja (0%), temporada media (5%), temporada alta (10%) y los feriados importantes (20%).

Tabla 176

Incremento de precios en función de temporada y feriados

Incremento de Precios en Función de Temporada y Feriados	
Descripción	Incremento %
Temporada Baja	0%
Temporada Media	5%
Temporada Alta	10%
Feriados: Carnaval, Semana Santa, 10 de agosto, 2 y 3 noviembre	20%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Los ingresos en una noche con una ocupación máxima (100%) en la temporada baja son de \$4.625, en la temporada media de \$4.856, temporada alta de \$5.088 y por feriados importantes \$5.500.

Tabla 177

Establecimiento de Precios por Temporada

Establecimiento de precios por temporada										
	Tipo de habitación	Cant.	Temporada							
			Baja	Total	Media	Total	Alta	Total	Feridos	Total
Alojamiento	1. Suite Presidencial	2	\$170	\$340	\$179	\$357	\$187	\$374	\$204	\$408
	2. Suite Ejecutiva	2	\$160	\$320	\$168	\$336	\$176	\$352	\$192	\$384
	3. Suite Junior	2	\$150	\$300	\$158	\$315	\$165	\$330	\$180	\$360
	4. Habitación Doble	22	\$95	\$2.090	\$100	\$2.195	\$105	\$2.299	\$114	\$2.508
	5. Habitación Triple	3	\$135	\$405	\$142	\$425	\$149	\$446	\$162	\$486
Cabañas	6. Cabañas	4	\$185	\$740	\$194	\$777	\$204	\$814	\$222	\$888
	7. Cabañas con piscina	2	\$215	\$430	\$226	\$452	\$237	\$473	\$258	\$516
				\$4.625		\$4.856		\$5.088		\$5.550

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En los paquetes turísticos para los días de oferta de la promoción de “San Valentín” se tiene un ingreso por ocupación máxima (100%) de \$5.142, en el paquete de “Fiestas del 3 de julio” \$4.900 y en el paquete de “Fiesta Kasama” es de \$4.845.

Tabla 178*Establecimiento de precios de paquetes turísticos*

Establecimiento de precios de paquetes turísticos								
	Tipo de habitación	Cant.	San Valentín	Total	Fiesta del 3 de julio	Total	Fiesta Kasama	Total
Alojamiento	1. Suite Presidencial	2	\$187	\$374	\$199	\$398	\$184	\$368
	2. Suite Ejecutiva	2	\$176	\$352	\$184	\$368	\$169	\$338
	3. Suite Junior	2	\$165	\$330	\$170	\$340	\$155	\$310
	4. Habitación Doble	22	\$105	\$2.299	\$95	\$2.090	\$100	\$2.195
	5. Habitación Triple	3	\$149	\$446	\$135	\$405	\$142	\$425
Cabañas	6. Cabañas	4	\$231	\$922	\$210	\$838	\$195	\$778
	7. Cabañas con piscina	2	\$210	\$419	\$231	\$461	\$216	\$431
				\$5.142		\$4.900		\$4.845

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.**Tabla 179***Porcentaje de ocupación en función de la temporada, Optimizado*

Porcentaje de Ocupación en Función de la Temporada, Optimizado			
Temporada	Meses	Porcentaje de Ocupación	
Temporada Alta	Enero	Días entre semana	75%
	Febrero		
	Mayo	Fines de semana	85%
Temporada Media	Marzo		
	Abril	Días entre semana	55%
	Agosto		
	Octubre		
	Noviembre	Fines de semana	65%
Temporada Baja	Diciembre		
	Junio	Días entre semana	35%
	Julio		
	Septiembre	Fines de semana	45%
Feriados Importantes			90%
Paquete Romántico			90%
Paquete Gastronómico			90%
Paquete Cultural			90%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

9.7.3. Ingresos por productos

Tabla 180

Resumen Anual por 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
Total, Días Fines de Semana	75	91	90	90	92	90	90	90	90	91	91	90	90	92	90	90	90	90	91	91
Temporada Alta	8	23	24	25	25	21	21	24	25	24	24	24	25	25	21	21	24	25	24	24
Temporada Media	44	43	44	42	42	43	44	43	42	43	42	44	42	42	43	44	43	42	43	42
Temporada Baja	23	25	22	23	25	26	25	23	23	24	25	22	23	25	26	25	23	23	24	25
Total, Días Entre Semana	209	248	249	249	248	249	249	249	250	248	248	249	249	248	249	249	249	250	248	248
Total, Días Temporada Alta	23	63	59	58	63	62	62	63	59	59	63	59	58	63	62	62	63	59	59	63
Total, Días Temporada Media	122	123	125	127	123	126	125	122	127	126	123	125	127	123	126	125	122	127	126	123
Total, Días Temporada Baja	64	62	65	64	62	61	62	64	64	63	62	65	64	62	61	62	64	64	63	62
Total, Días de Feriados	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14
Paquetes Promocionales																				
Paquete Romántico	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Paquete Gastronómico	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Paquete Cultura	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Total, Días	306	365	365	365	366	365	365	365	366	365	365	365	365	366	365	365	365	366	365	365

En la tabla anterior se muestra el resumen de los días correspondientes a las temporadas baja, media, alta y los feriados. Igualmente, los días establecidos para los paquetes turísticos de promoción

Tabla 181

Ingreso por alojamiento, Optimizado

Ingresos por alojamiento, Optimizado				
Días		2024	2025	2026
Año de Operación		1	2	3
Fines de semana				
85%	Temporada Alta	\$0	\$34.595	\$100.455
65%	Temporada Media	\$0	\$138.889	\$137.090
45%	Temporada Baja	\$0	\$47.869	\$52.552
Entre Semana				
75%	Temporada Alta	\$0	\$87.759	\$242.788
55%	Temporada Media	\$0	\$325.854	\$331.811
35%	Temporada Baja	\$0	\$103.600	\$101.366
90%	Feridos	\$0	\$69.930	\$70.629
Paquetes				
90%	Romántico		\$0	\$18.694
90%	Gastronómico		\$17.640	\$17.816
90%	Cultura		\$17.441	\$17.616
Total		\$0	\$843.577	\$1.090.817

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Los ingresos por alojamiento en el primero año de operación son de \$843.577 y a partir del segundo año es de \$1.090.817. Esto se logra con el aumento de los porcentajes de ocupación en un 5% respecto al presentados en la tabla 178.

Para alcanzar estos niveles se realiza el contrato de un servicio de ventas por comisiones, se destina un pago equivalente al 5% de los ingresos por alojamiento.

Tabla 182

Comisión por ventas (5%) Anual

Comisión por Ventas (5%) Anual	
Ingreso Anual por Alojamiento (Año 2 de Operación)	\$1.090.817
Comisión por servicio de ventas (5%) (Año 2 de Operación)	\$54.541

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Respecto a los ingresos por alquiler los Locales Comerciales de Carretera tienen una renta mensual de 12\$/m², es decir un alquiler mensual de \$4.586.

Tabla 183

Unidades de Alquiler, ingreso mensual

Unidades de Alquiler, Optimizado				
Tipo de alquiler	Unidad	Área Alquiler	Renta \$/m ²	Alquiler Mensual
Cafetería	1	127 m ²	12	\$1.526
Local Comercial 1	1	41 m ²	12	\$497
Local Comercial 2	1	41 m ²	12	\$497
Tienda de Conveniencia	1	113 m ²	12	\$1.353
Gimnasio Principal	1	198 m ²	12	\$2.374
Spa	1	780 m ²	8	\$6.237
Locales Comerciales de Carretera	7	55 m ²	12	\$4.586

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

El ingreso anual por alquiler de los Locales Comerciales de Carretera es de \$55.032. Los ingresos totales por alquiler durante un año son de **\$201.846**.

Tabla 184

Renta Anual de Alquiler, Optimizado.

Renta Anual de Alquiler, Optimizado	
Tipo de alquiler	Renta Anual
Cafetería	\$ 18.310
Local Comercial 1	\$ 5.965
Local Comercial 2	\$ 5.965
Tienda de Conveniencia	\$ 16.239
Gimnasio Principal	\$ 28.493
Spa	\$ 74.842
Locales Comerciales Carretera	\$ 55.032
Total, Anual	\$ 204.846

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Tabla 185

Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento

Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento, Optimizado																					
Días/Años	2024	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	Año 21
Fines de semana																					
85% Temporada Alta	\$0	\$34.595	\$100.455	\$105.871	\$111.385	\$112.499	\$95.444	\$96.399	\$111.272	\$117.067	\$113.508	\$114.643	\$115.790	\$121.820	\$123.039	\$104.386	\$105.430	\$121.696	\$128.034	\$124.142	\$125.384
65% Temporada Media	\$0	\$138.889	\$137.090	\$141.680	\$136.593	\$137.959	\$142.656	\$147.433	\$145.523	\$143.560	\$148.448	\$146.446	\$154.954	\$149.390	\$150.883	\$156.021	\$161.246	\$159.157	\$157.010	\$162.356	\$160.166
45% Temporada Baja	\$0	\$47.869	\$52.552	\$46.708	\$49.319	\$54.144	\$56.873	\$55.232	\$51.322	\$51.835	\$54.630	\$57.475	\$51.084	\$53.940	\$59.216	\$62.201	\$60.407	\$56.130	\$56.691	\$59.748	\$62.859
Entre Semana																					
75% Temporada Alta	\$0	\$87.759	\$242.788	\$229.647	\$228.012	\$250.145	\$248.636	\$251.122	\$257.725	\$243.775	\$246.212	\$265.534	\$251.161	\$249.373	\$273.580	\$271.930	\$274.649	\$281.870	\$266.613	\$269.279	\$290.411
55% Temporada Media	\$0	\$325.854	\$331.811	\$340.578	\$349.487	\$341.865	\$353.705	\$354.407	\$349.360	\$367.315	\$368.067	\$362.896	\$372.485	\$382.229	\$373.892	\$386.842	\$387.609	\$382.090	\$401.727	\$402.549	\$396.894
35% Temporada Baja	\$0	\$103.600	\$101.366	\$107.334	\$106.739	\$104.438	\$103.781	\$106.537	\$111.073	\$112.184	\$111.535	\$110.863	\$117.389	\$116.739	\$114.222	\$113.503	\$116.518	\$121.479	\$122.694	\$121.985	\$121.249
90% Feriados	\$0	\$69.930	\$70.629	\$71.336	\$72.049	\$72.769	\$73.497	\$74.232	\$74.974	\$75.724	\$76.481	\$77.246	\$78.019	\$78.799	\$79.587	\$80.383	\$81.187	\$81.998	\$82.818	\$83.647	\$84.483
Paquetes																					
90% Romántico	\$0	\$0	\$18.694	\$18.881	\$19.070	\$19.261	\$19.454	\$19.648	\$19.845	\$20.043	\$20.243	\$20.446	\$20.650	\$20.857	\$21.065	\$21.276	\$21.489	\$21.704	\$21.921	\$22.140	\$22.361
90% Gastronómico	\$0	\$17.640	\$17.816	\$17.995	\$18.175	\$18.356	\$18.540	\$18.725	\$18.912	\$19.102	\$19.293	\$19.486	\$19.680	\$19.877	\$20.076	\$20.277	\$20.479	\$20.684	\$20.891	\$21.100	\$21.311
90% Cultura	\$0	\$17.441	\$17.616	\$17.792	\$17.970	\$18.149	\$18.331	\$18.514	\$18.699	\$18.886	\$19.075	\$19.266	\$19.458	\$19.653	\$19.850	\$20.048	\$20.249	\$20.451	\$20.656	\$20.862	\$21.071
Total	\$0	\$843.577	\$1.090.817	\$1.097.821	\$1.108.799	\$1.129.585	\$1.130.916	\$1.142.250	\$1.158.705	\$1.169.491	\$1.177.493	\$1.194.300	\$1.200.671	\$1.212.677	\$1.235.410	\$1.236.866	\$1.249.262	\$1.267.259	\$1.279.055	\$1.287.807	\$1.306.189

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Los ingresos por alojamiento durante los 20 años de operación. Los ingresos parciales van desde los \$843.577 en el año 2025 a los \$1.306.189 en el año 2044. Respecto a los gastos anuales por comisión de ventas van desde los \$42.179 hasta los \$65.309.

Tabla 186

Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento

Gasto por Comisión de Ventas (5%)																					
Comisión por Ventas	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
Comisión por Ventas (5%)	\$0	\$42.179	\$54.541	\$54.891	\$55.440	\$56.479	\$56.546	\$57.112	\$57.935	\$58.475	\$58.875	\$59.715	\$60.034	\$60.634	\$61.771	\$61.843	\$62.463	\$63.363	\$63.953	\$64.390	\$65.309

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 187*Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento*

Flujo de Ingresos Anuales por Arriendos, Optimizado																					
	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	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
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 Convenencia	\$-	\$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
Locales Comerciales Carretera	\$-	\$53.721	\$55.032	\$55.582	\$56.138	\$56.699	\$57.266	\$57.839	\$58.417	\$59.001	\$59.592	\$60.187	\$60.789	\$61.397	\$62.011	\$62.631	\$63.258	\$63.890	\$64.529	\$65.174	\$65.826
Total Parcial	\$-	\$178.566	\$204.846	\$206.894	\$208.963	\$211.053	\$213.163	\$215.295	\$217.448	\$219.622	\$221.818	\$224.037	\$226.277	\$228.540	\$230.825	\$233.133	\$235.465	\$237.819	\$240.197	\$242.599	\$245.025

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Los ingresos anuales por los Locales Comerciales de Carretera comienzan desde los \$53.721 en el año 2025 hasta los \$65.826 en el año 2044. Los ingresos totales parciales durante los 20 años de operación del hotel inician desde los \$178.566 hasta los \$245.025.

Tabla 188*Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento*

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
Membresías por Año	40	50	65	80	85	90	100	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110	110
Ingresos Anuales Membresías	\$60.000	\$75.000	\$97.500	\$120.000	\$127.500	\$135.000	\$150.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000	\$165.000
Ingresos Anuales Mensualidad	\$24.000	\$30.000	\$39.000	\$48.000	\$51.000	\$54.000	\$60.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000	\$66.000
Total Parcial	\$84.000	\$105.000	\$136.500	\$168.000	\$178.500	\$189.000	\$210.000	\$231.000	\$232.155	\$233.316	\$234.482	\$235.655	\$236.833	\$238.017	\$239.207	\$240.403	\$241.605	\$242.813	\$244.027	\$245.248

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Los ingresos por membresías se aumentan debido a que se otorgan hasta 110 paquetes de membresías respecto al proyecto inicial que se otorgaron hasta 90 membresías. Los ingresos parciales en los 20 años de operación van desde los \$84.000 hasta los \$245.248.

Los demás ingresos correspondientes al Salón de Eventos y la Cancha Sintética se mantienen constantes

9.7.4. Flujo de Ingresos

Tabla 189

Flujo de Ingresos Anuales de Alojamiento

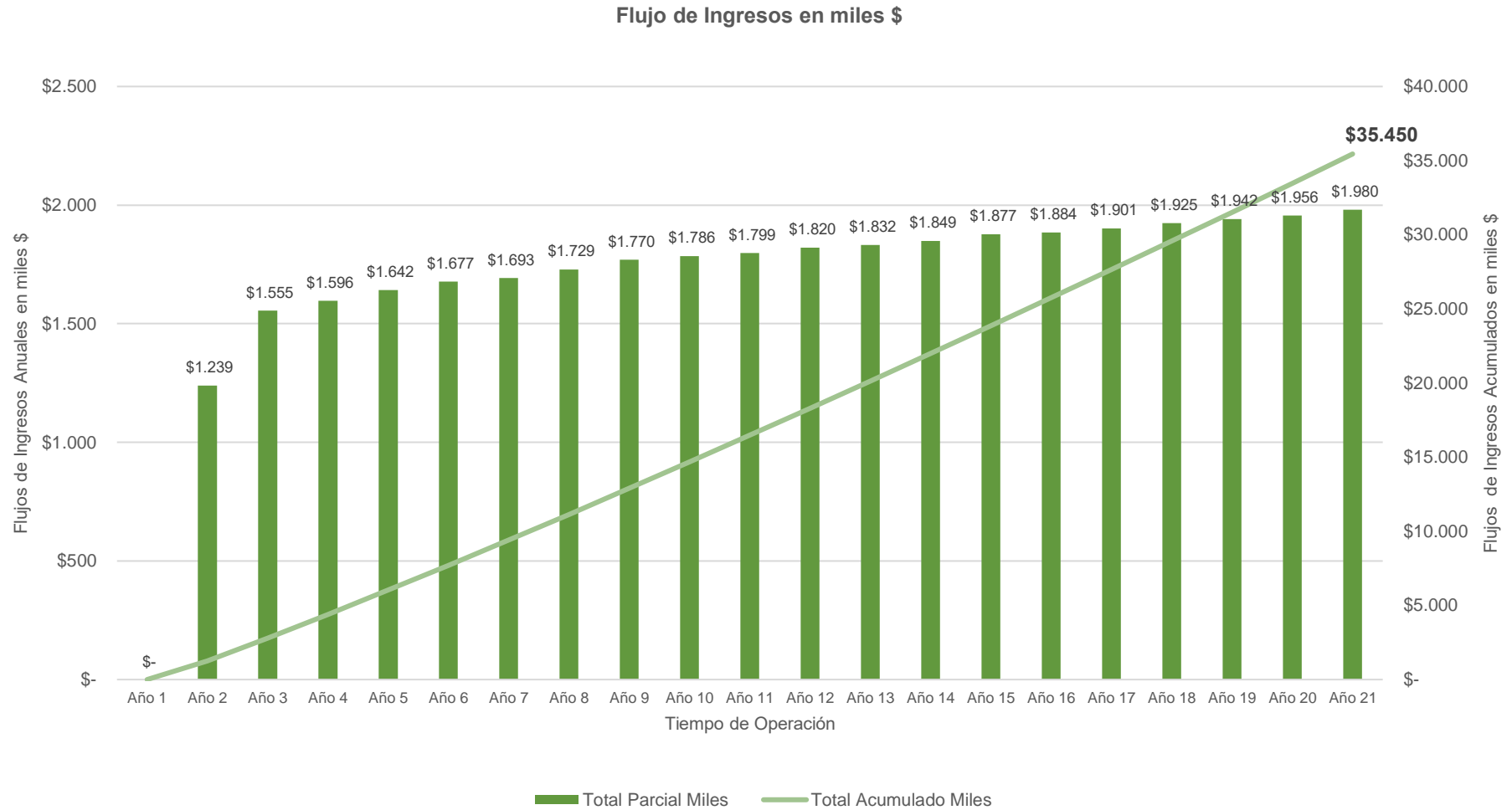
Flujo de Ingresos Anuales, Optimizado																					
Años	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044
Ingreso Anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11	Año 12	Año 13	Año 14	Año 15	Año 16	Año 17	Año 18	Año 19	Año 20	Año 21
Alojamiento	\$ -	\$843.577	\$1.090.817	\$1.097.821	\$1.108.799	\$1.129.585	\$1.130.916	\$1.142.250	\$1.158.705	\$1.169.491	\$1.177.493	\$1.194.300	\$1.200.671	\$1.212.677	\$1.235.410	\$1.236.866	\$1.249.262	\$1.267.259	\$1.279.055	\$1.287.807	\$1.306.189
Arriendos	\$ -	\$178.566	\$204.846	\$206.894	\$208.963	\$211.053	\$213.163	\$215.295	\$217.448	\$219.622	\$221.818	\$224.037	\$226.277	\$228.540	\$230.825	\$233.133	\$235.465	\$237.819	\$240.197	\$242.599	\$245.025
Cancha Sintética	\$ -	\$82.872	\$95.811	\$96.769	\$97.737	\$98.714	\$99.701	\$100.698	\$101.705	\$102.722	\$103.750	\$104.787	\$105.835	\$106.893	\$107.962	\$109.042	\$110.132	\$111.234	\$112.346	\$113.469	\$114.604
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	\$ -	\$84.000	\$105.000	\$136.500	\$168.000	\$178.500	\$189.000	\$210.000	\$231.000	\$232.155	\$233.316	\$234.482	\$235.655	\$236.833	\$238.017	\$239.207	\$240.403	\$241.605	\$242.813	\$244.027	\$245.248
Total Parcial	\$ -	\$1.238.696	\$1.554.553	\$1.596.064	\$1.642.160	\$1.677.099	\$1.692.620	\$1.728.681	\$1.769.901	\$1.785.643	\$1.798.647	\$1.820.499	\$1.831.958	\$1.849.100	\$1.877.013	\$1.883.695	\$1.901.362	\$1.924.678	\$1.941.841	\$1.956.007	\$1.979.850
Total Acumulado	\$ -	\$1.238.696	\$2.793.249	\$4.389.313	\$6.031.473	\$7.708.572	\$9.401.192	\$11.129.873	\$12.899.774	\$14.685.417	\$16.484.064	\$18.304.562	\$20.136.521	\$21.985.621	\$23.862.634	\$25.746.328	\$27.647.690	\$29.572.369	\$31.514.210	\$33.470.216	\$35.450.067

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Los ingresos totales parciales anuales van desde los \$1.238.696 en el primero año de operación (2025) hasta el último año (2044) de \$1.979.850. Respecto a los ingresos totales acumulados se logra obtener \$35.450.067 durante el proyecto.

Figura 180

Flujo de Ingresos, Optimizado.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

9.8. Evaluación Financiera

Al finalizar la optimización de ingresos y gastos, se procede a analizar el proyecto en base a un análisis dinámico puro y un análisis dinámico apalancado para determinar la rentabilidad del proyecto.

9.8.1. Tasa de descuento

Se mantiene la misma tasa de descuento de 25,46% correspondiente al proyecto inicial.

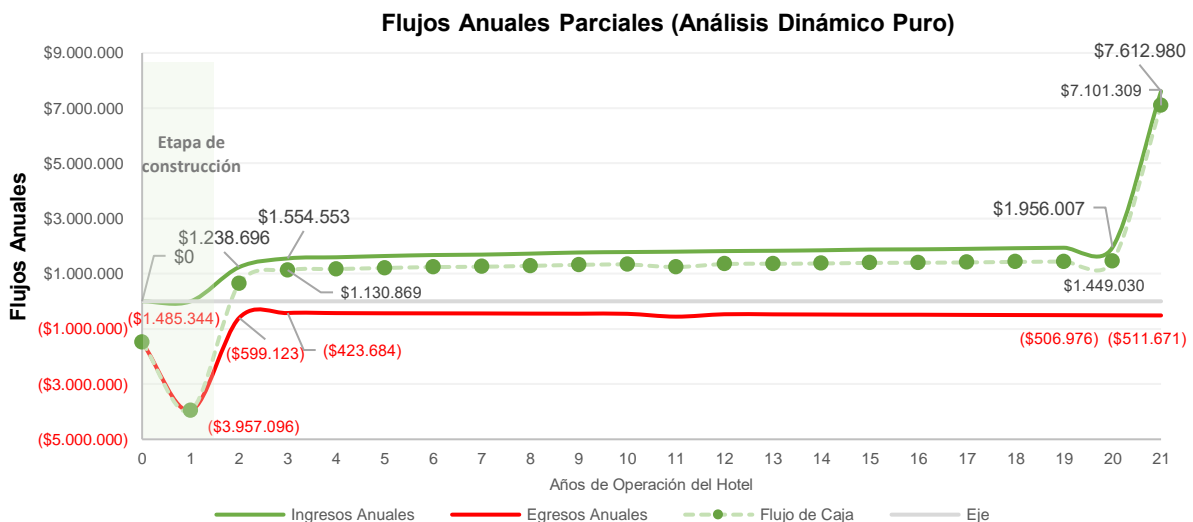
9.8.2. Flujo Financiero Puro

En los flujos anuales parciales se establece un egreso máximo al momento de realizar la inversión inicial (construcción) que es de \$3.957.096. Los gastos de operación se ven reflejados al ser una línea recta con poca inclinación entre período de los años 3-21 que están en un rango de egresos desde los \$423.684 hasta los \$511.671.

Sobre los ingresos se observa que desde el año 2 son de \$1.238.696 hasta el año 20 de \$1.956.007. Debido a la desinversión en el año 21 los ingresos parciales ascienden hasta los \$7.612.980.

Figura 181

Flujo de Ingresos, Optimizado.

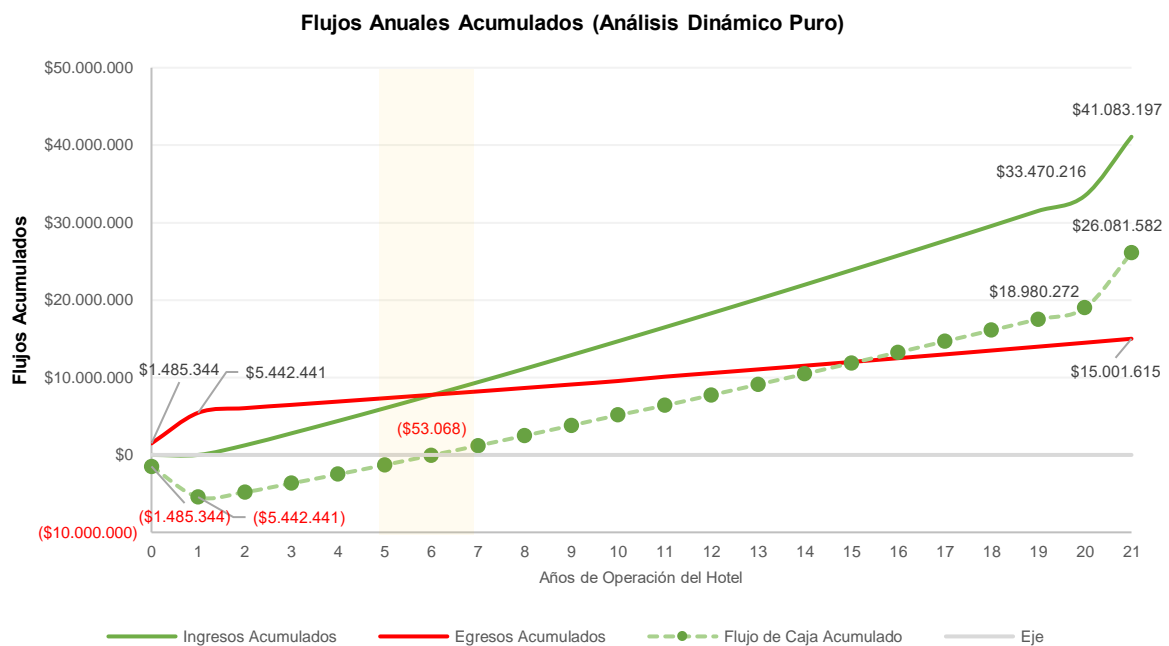


Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En los flujos acumulados se observan que el playback se presenta a partir del año 6 para llegar al equilibrio entre los ingresos y egresos acumulados. Los egresos acumulados llegan hasta los \$15.001.615 en el año 21. Los ingresos suman \$33.470.216 hasta el año 20, luego de la desinversión existe un aumento hasta los \$41.083.197 en el año 21. Respecto a los saldos se logra un saldo positivo acumulado de \$18.980.272 en el año 20 y para el año 21 de \$26.081.582

Figura 182

Flujos Anuales Acumulados (Análisis Dinámico Puro Optimizado)



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.3. Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Puro

El VAN (Valor Actual Neto) es de $-\$1.069.897$, un resultado negativo que implica que el proyecto es inviable según este análisis.

La tasa interna de retorno (TIR) es del 20,90%, este valor es menor que la tasa de descuento que es de 25,46%. Con este resultado se observa que es negativo y el proyecto es inviable.

Tabla 190

Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Puro, Optimizado.

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Puro) Optimizado			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor (x)	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	$X > 0$	\$-1.069.897	Negativo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	$X > 25,46\%$	20,90%	Negativo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

9.8.4. Análisis de Sensibilidades

Lo que se observa es que debido a que el VAN es negativo no existe rango de sensibilidades. Esto se representa en las tablas y gráficas mostradas a continuación.

9.8.5. Sensibilidad en Costos

Tabla 191

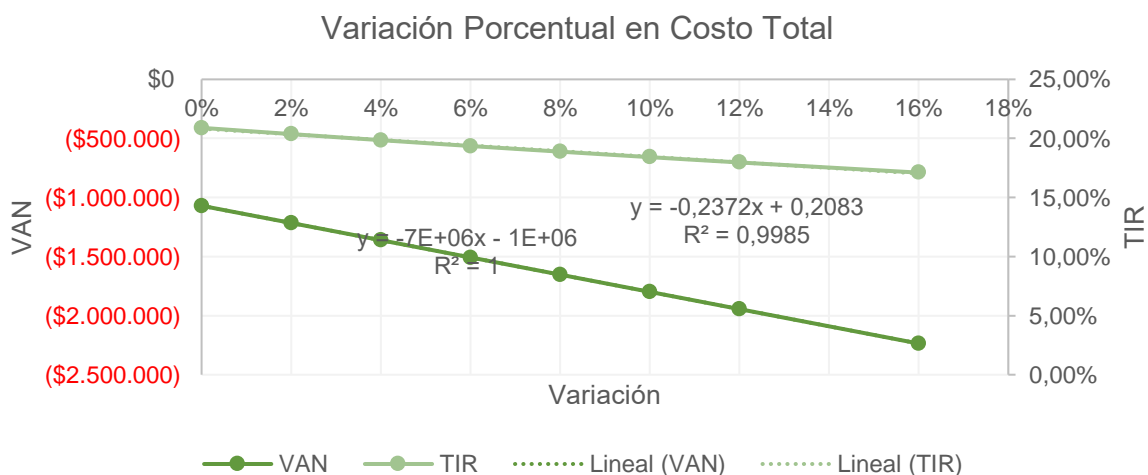
Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos Totales, Optimización

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales								
	0%	2%	4%	6%	8%	10%	12%	16%
VAN	\$-1.069.897	\$-1.215.674	\$-1.361.451	\$-1.507.228	\$-1.653.005	\$-1.798.782	\$-1.944.559	\$-2.236.113
TIR	20,90%	20,37%	19,86%	19,36%	18,88%	18,42%	17,97%	17,11%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Figura 183

Sensibilidad a la variación en elevación de los Costos Totales, Optimización



Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Tabla 192

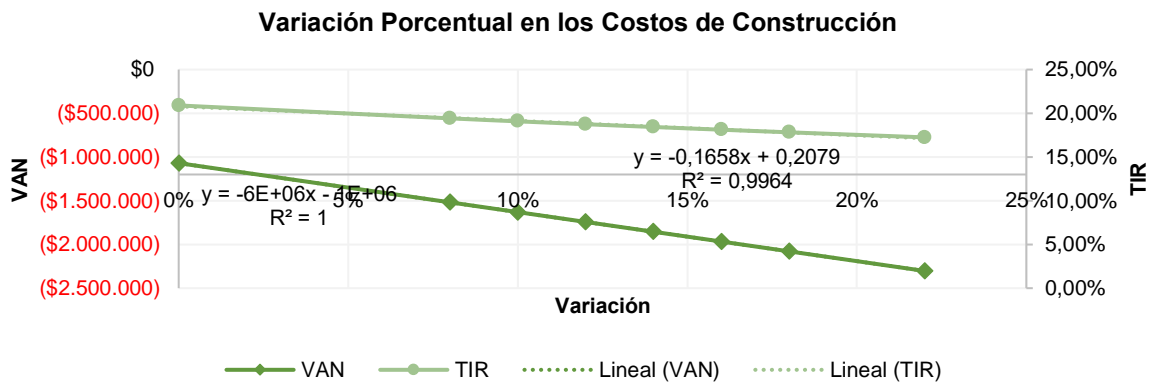
Sensibilidad a la variación en los costos de construcción, Optimizado.

Sensibilidad a la Variación en Elevación de Costos de Construcción								
	0%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	22%
VAN	\$-1.069.897	\$-1.518.313	\$-1.630.418	\$-1.742.522	\$-1.854.626	\$-1.966.730	\$-2.078.835	\$-2.303.043
TIR	20,90%	19,42%	19,08%	18,75%	18,43%	18,12%	17,82%	17,25%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 184

Variación porcentual en los costos de construcción, Optimizado



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 193

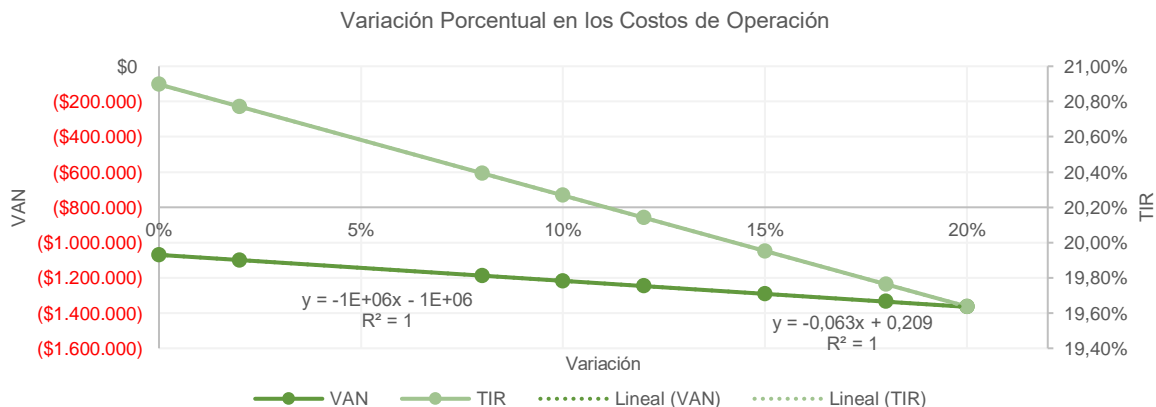
Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de operación, Optimizado.

Sensibilidad a la Variación en la elevación de los Costos de Operación								
	0%	2%	8%	10%	12%	15%	18%	20%
VAN	\$-1.069.897	\$-1.099.405	\$-1.187.930	\$-1.217.439	\$-1.246.947	\$-1.291.210	\$-1.335.472	\$-1.364.981
TIR	20,90%	20,77%	20,39%	20,27%	20,14%	19,95%	19,76%	19,64%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 185

Variación porcentual en los costos de operación, Optimizado



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.6. Sensibilidad en Ingresos

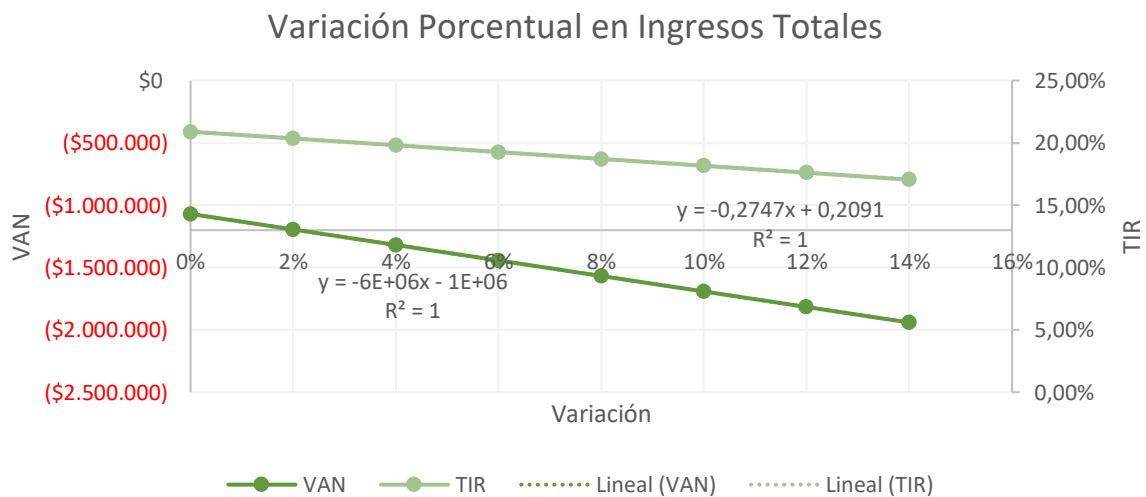
Tabla 194

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales								
	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%	-14%
VAN	\$-1.069.897	\$-1.194.276	\$-1.318.655	\$-1.443.034	\$-1.567.413	\$-1.691.792	\$-1.816.171	\$-1.940.550
TIR	20,90%	20,36%	19,81%	19,27%	18,72%	18,17%	17,61%	17,05%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 186

Variación porcentual en la disminución de ingresos totales, Optimizado.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 195

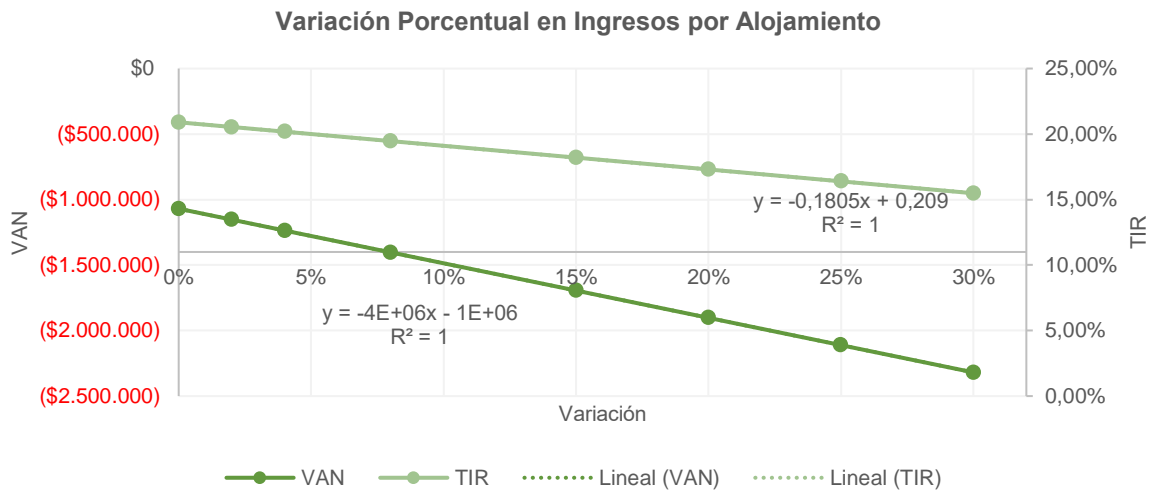
Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alojamiento.

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento								
	0%	-2%	-4%	-8%	-15%	-20%	-25%	-30%
VAN	\$-1.069.897	\$-1.153.184	\$-1.236.472	\$-1.403.048	\$-1.694.555	\$-1.902.774	\$-2.110.994	\$-2.319.213
TIR	20,90%	20,54%	20,18%	19,46%	18,20%	17,30%	16,39%	15,48%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 187

Variación porcentual en la disminución de ingresos por alojamiento, Optimizado



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Tabla 196

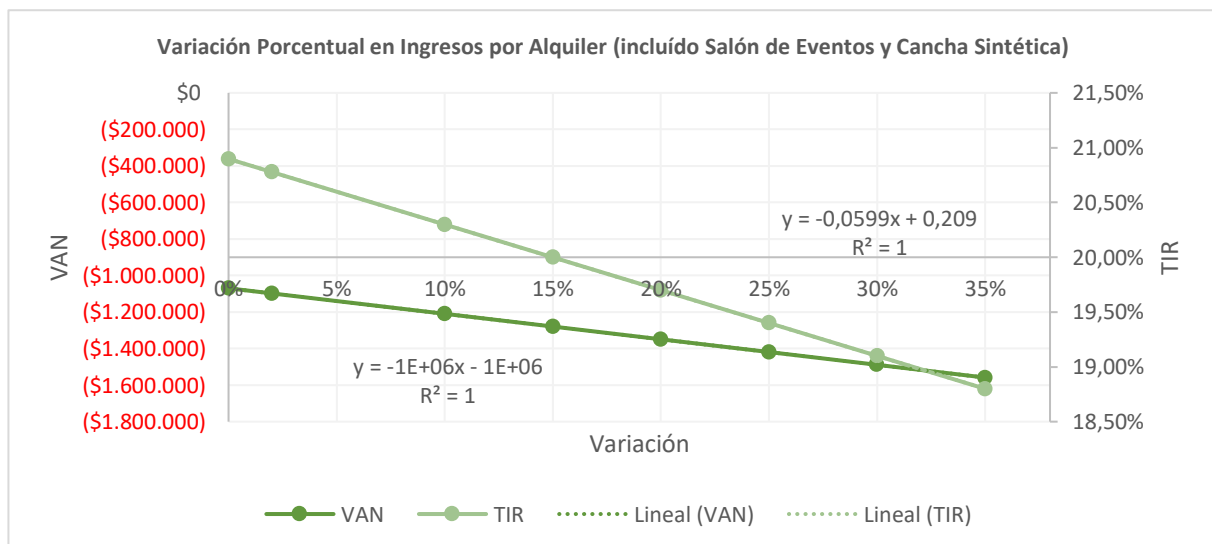
Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alquiler

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alquiler (incluido Salón de Eventos y Cancha Sintética)								
	0%	-2%	-10%	-15%	-20%	-25%	-30%	-35%
VAN	\$-1.069.897	\$-1.097.824	\$-1.209.532	\$-1.279.349	\$-1.349.167	\$-1.418.984	\$-1.488.802	\$-1.558.619
TIR	20,90%	20,78%	20,30%	20,00%	19,70%	19,40%	19,10%	18,80%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 188

Variación porcentual a la disminución de ingresos por alquiler, Optimizado.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.7. Sensibilidad a la variación de ingresos y costos totales

Tabla 197

Variación a la disminución de ingresos e incremento de costos totales

		Variación en Disminución de Ingresos						
VAN		0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-12%
Variación en Incremento de Costos	0%	\$-1.069.897	\$-1.194.276	\$-1.318.655	\$-1.443.034	\$-1.567.413	\$-1.691.792	\$-1.816.171
	2%	\$-1.215.674	\$-1.340.053	\$-1.464.432	\$-1.588.811	\$-1.713.190	\$-1.837.569	\$-1.961.948
	4%	\$-1.361.451	\$-1.485.830	\$-1.610.209	\$-1.734.588	\$-1.858.967	\$-1.983.346	\$-2.107.725
	6%	\$-1.507.228	\$-1.631.607	\$-1.755.986	\$-1.880.365	\$-2.004.744	\$-2.129.123	\$-2.253.502
	8%	\$-1.653.005	\$-1.777.384	\$-1.901.763	\$-2.026.142	\$-2.150.521	\$-2.274.900	\$-2.399.279
	10%	\$-1.798.782	\$-1.923.161	\$-2.047.540	\$-2.171.919	\$-2.296.298	\$-2.420.677	\$-2.545.056
	12%	\$-1.944.559	\$-2.068.938	\$-2.193.317	\$-2.317.696	\$-2.442.075	\$-2.566.454	\$-2.690.833

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.8. Tasa de descuento ponderada

Al incrementar el monto de la inversión inicial de \$5.633.130 para la construcción del Hotel, el porcentaje de capital propio es de aumenta a \$3.633.130 (64%, de la inversión) y el monto del préstamo se mantiene en \$2.000.000 (36% de la inversión).

Tabla 198

Condiciones del Préstamo, Optimizado.

Condiciones del Préstamo, Optimizado		
Descripción	Valor	%
Inversión Total	\$5.633.130	100%
Monto a solicitar	\$2.000.000	36%
Plazo	8 años	
Tasa Activa Efectiva	11,26%	
Período de gracia	1 año	
Capital Propio	\$3.633.130	64%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Se muestra la ponderación de la tasa de descuento actualizada utilizando la tasa efectiva anual para el capital propio (K_p) y el capital del préstamo (k_c). Con un

64% de ponderación para el capital propio y una tasa efectiva anual del 25,46%, y un 36% de ponderación para el capital del préstamo y una tasa efectiva anual del 11,26%, se obtiene una tasa efectiva anual ponderada del 20,42%, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 199

Ponderación de Tasa, Optimizada

Ponderación de Tasa, Optimizada		
Descripción	Valor	%
Capital Propio (Kp)	\$3.633.130	64%
Tasa efectiva anual (re)	25,46%	
Capital del Préstamo (kc)	\$2.000.000	36%
Tasa efectiva anual (rc)	11,26%	
Inversión Total (kt)	\$5.633.130	100%
Tasa efectiva anual ponderada (rpnd)	20,42%	

$$r_{pound} = \frac{k_p r_e + k_c r_c}{k_t}$$

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

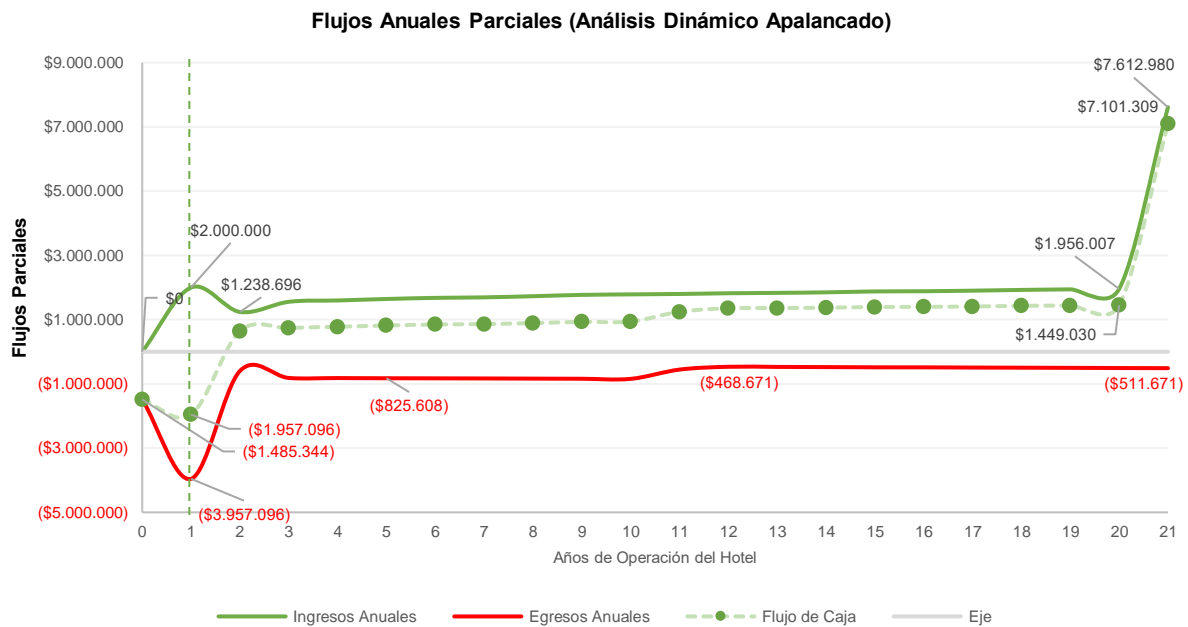
9.8.9. Flujo Financiero Apalancado

En los flujos anuales parciales se observa una inyección de \$2.000.000 que se realiza en la etapa de construcción del hotel en el año 1, esto permite menorar el saldo negativo máximo de \$3.957.096 a \$1.957.096. Sin embargo, se presenta el pago de las cuotas del financiamiento después de un año de gracia durante un período de 8 años entre el año 3 y el año 10, en el cual se observa que egresos son alrededor de \$825.608. A partir del año 11 los costos operaciones están en el rango de los \$468.671 hasta los \$511.671 en el año 21.

Respecto a los ingresos los flujos permanecen alrededor de los \$1.238.696 y llegan hasta los \$1.956.007 en el año 20, estos finalizan con un valor de \$7.612.980 debido a la venta del hotel en el año 21.

Figura 189

Flujos Anuales Parciales, Análisis Dinámico Apalancado (Optimizado).



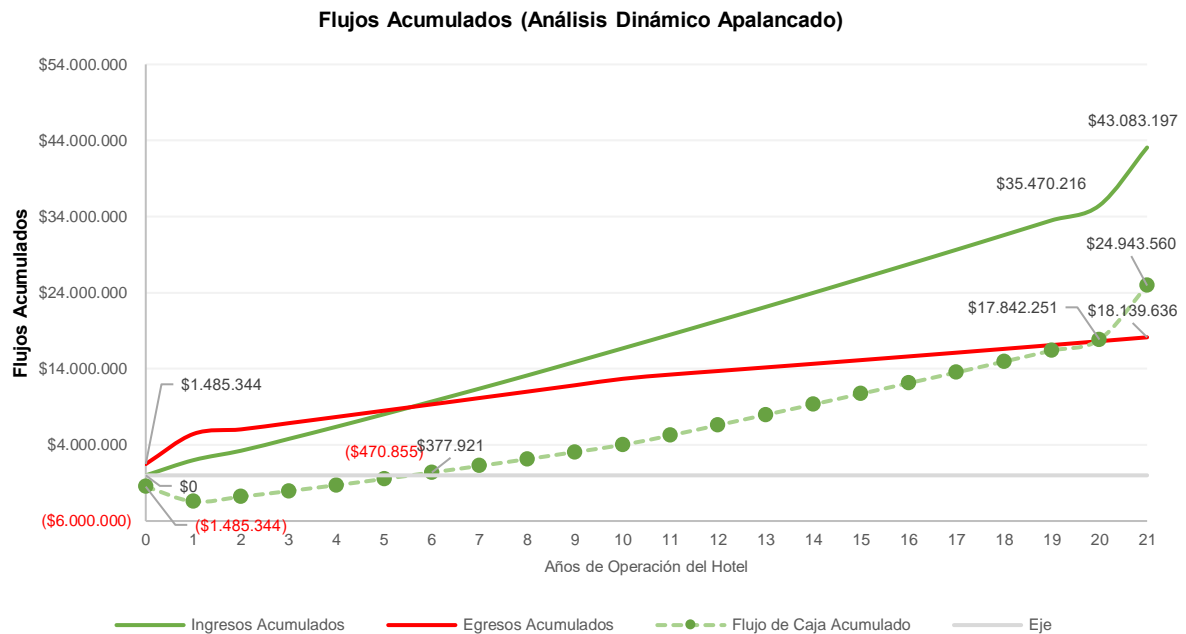
Nota. Elaborado por Raúl Carpio

En los 20 años de operación del proyecto, se observa una progresión positiva en el flujo de caja, alcanzando el punto de equilibrio entre el año 5 y 6 y experimentando un aumento significativo en los ingresos acumulados a partir del undécimo año debido a la expansión del bloque principal de alojamiento.

Los egresos acumulados van desde los \$1.485.344 del año 0 hasta \$18.139.636 en el año 21. Los ingresos acumulados llegan hasta el año 20 a los \$35.470.216 y en el año 21 se incrementa a \$43.083.197 debido a la desinversión. Lo que corresponden a los saldos acumulados en el año 20 llegan a los \$17.842.251 y para el año 21 a los \$29.943.560.

Figura 190

Flujos acumulados, Análisis Dinámico Apalancado (Optimizado).



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.10. Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Apalancado

El VAN (Valor Actual Neto) es de \$903.971, un resultado negativo que implica que el proyecto es inviable según este análisis.

La tasa interna de retorno (TIR) es del 24,86%, este valor es menor que la tasa de descuento ponderada que es de 20,42%. Con este resultado se observa que el proyecto es viable.

Tabla 200

Indicadores Financieros, Análisis Dinámico Apalancado, Optimizado.

Indicadores Financieros (Análisis Dinámico Apalancado)			
Descripción	Criterio de aceptación	Valor (x)	Resultado
VAN (Valor Actual Neto)	X>0	\$903.971	Positivo
TIR (Tasa Interna de Retorno)	X>20,42%	24,86%	Positivo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.11. Análisis de Sensibilidades

Se empleará una herramienta de análisis de sensibilidades para determinar el comportamiento de los indicadores financieros (VAN y TIR) frente a las variaciones porcentuales en los ingresos y los costos del proyecto.

9.8.12. Sensibilidad en Costos

En la tabla 201 y en la figura 191 se observa que la variación en una unidad porcentual (1%) de los costos totales, el VAN disminuye \$77.046 y el TIR se reduce en 0.36%. El punto de equilibrio se encuentra en un incremento de los costos totales es de 11,73% para que el VAN sea igual a cero y el proyecto se mantenga viable.

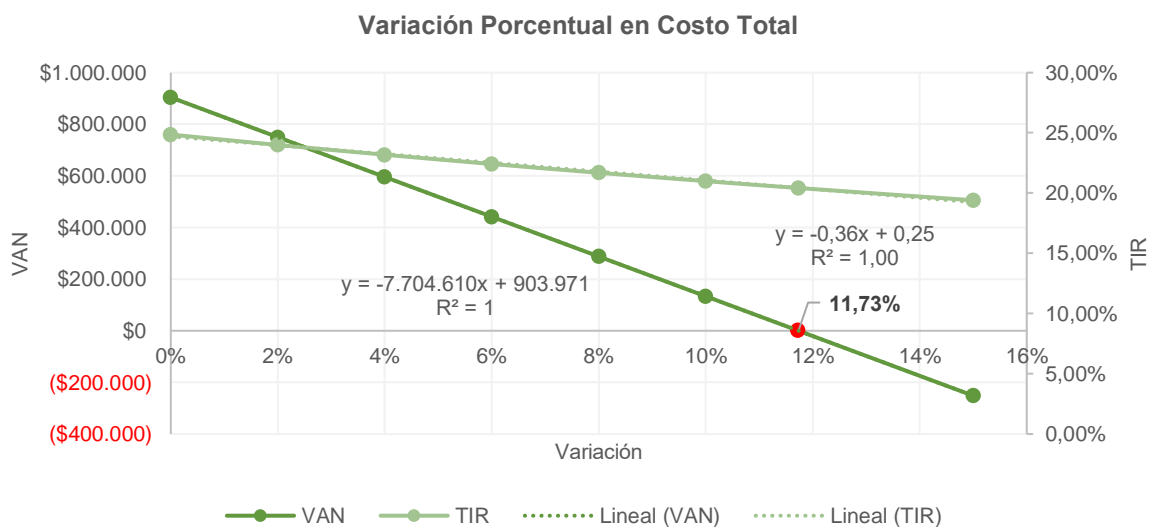
Tabla 201

Sensibilidad a la variación en elevación de los costos totales, Optimizado

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos Totales								
	0%	2%	4%	6%	8%	10%	11,73%	15%
VAN	\$903.971	\$749.879	\$595.787	\$441.694	\$287.602	\$133.510	\$0	-\$251.720
TIR	24,86%	24,00%	23,18%	22,41%	21,69%	20,99%	20,42%	19,40%

Figura 191

Variación porcentual en los costos totales, Apalancado (Optimizado).



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la tabla 202 y en la figura 192 se observa que la variación en una unidad porcentual (1%) de los costos de construcción, el VAN disminuye \$56.169 y el TIR se reduce en 0.26%. El punto de equilibrio se encuentra en un incremento de los costos de construcción es 16,09% para que el VAN sea igual a cero y el proyecto se mantenga viable.

Tabla 202

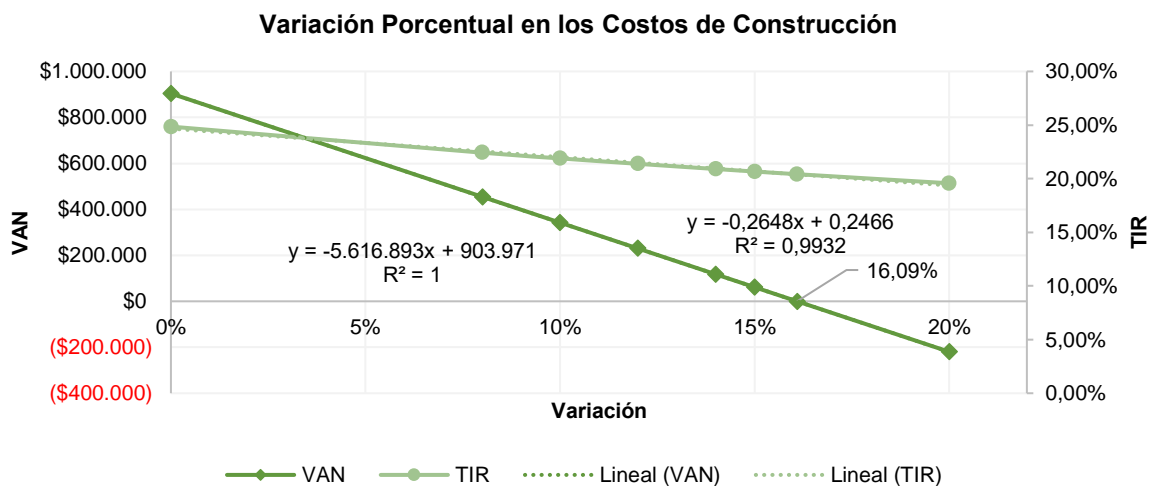
Sensibilidad a la variación en la elevación de los costos de construcción, Apalancado (Optimizado).

Sensibilidad a la Variación en Elevación de Costos de Construcción								
	0%	8%	10%	12%	14%	15%	16,09%	20%
VAN	\$903.971	\$454.620	\$342.282	\$229.944	\$117.606	\$61.437	\$0	-\$219.408
TIR	24,86%	22,43%	21,89%	21,39%	20,90%	20,67%	20,42%	19,58%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 192

Variación porcentual en los costos de construcción, Apalancado



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la tabla 203 y en la figura 193 se observa que la variación en una unidad porcentual (1%) de los costos de operación, el VAN disminuye \$18.280 y el TIR se reduce en 0,089%. El punto de equilibrio se encuentra en un incremento de los costos de operación del 49,45% para que el VAN sea igual a cero y el proyecto se mantenga viable.

Tabla 203

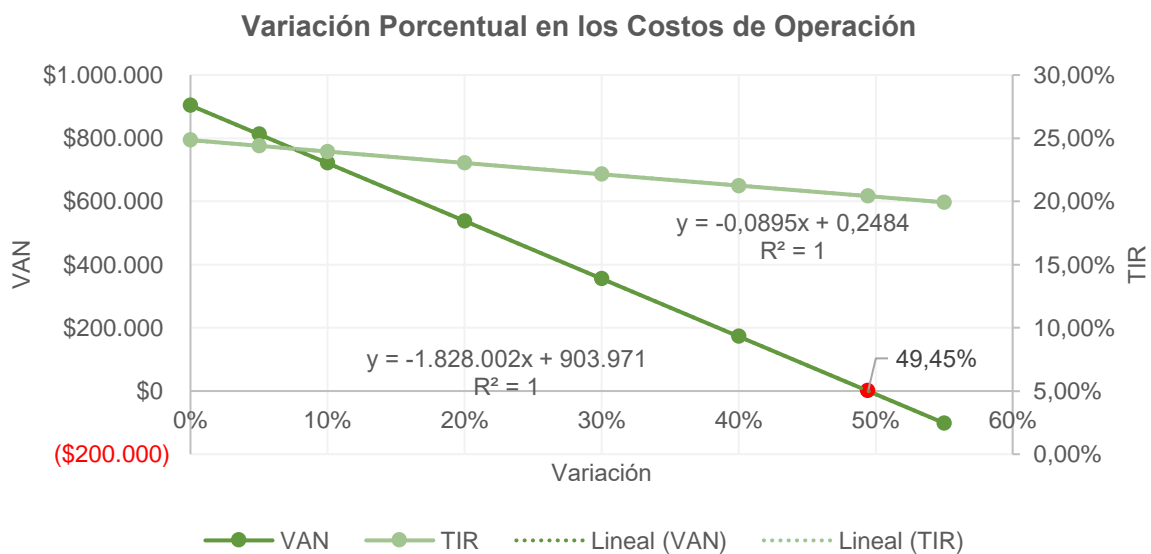
Sensibilidad a la variación en elevación de los costos de operación, Apalancado (Optimizado)

Sensibilidad a la Variación en Elevación de los Costos de Operación								
	0%	5%	10%	20%	30%	40%	49,45%	55%
VAN	\$903.971	\$812.571	\$721.171	\$538.371	\$355.570	\$172.770	\$0	-\$101.430
TIR	24,86%	24,40%	23,95%	23,04%	22,15%	21,26%	20,42%	19,93%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 193

Variación porcentual en los costos de operación, Apalancado (Optimizado).



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.13. Sensibilidad en Ingresos

En la tabla 204 y en la figura 194 se observa que la variación en menos unidad porcentual (-1%) de los ingresos totales, el VAN disminuye \$78.429 y el TIR se reduce en 0,38%. El punto de equilibrio se encuentra en una disminución de los ingresos totales es del -11,53% para que el VAN sea igual a cero y el proyecto se mantenga viable.

Tabla 204

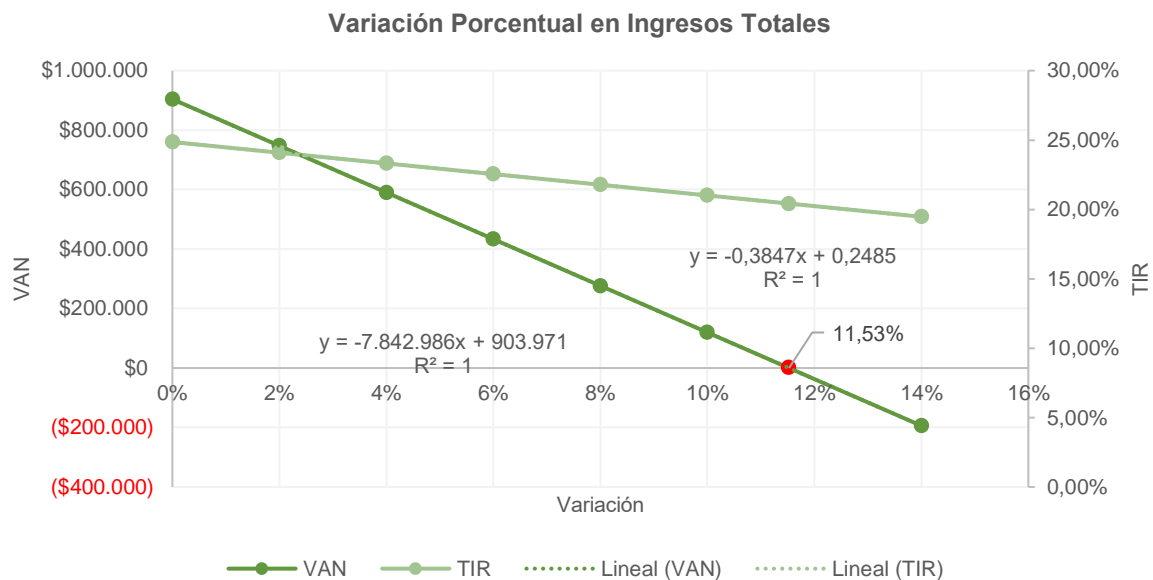
Sensibilidad a la variación de la disminución de los ingresos totales, Apalancado (Optimizado)

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos Totales								
	0%	-2%	-4%	-6%	-8%	-10%	-11,53%	-14%
VAN	\$903.971	\$747.111	\$590.252	\$433.392	\$276.532	\$119.672	\$-0	\$-194.047
TIR	24,86%	24,09%	23,31%	22,54%	21,78%	21,01%	20,42%	19,47%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 194

Variación porcentual en ingresos totales, Apalancado (Optimizado)



Nota. Elaborado por Raúl. Carpio.

En la tabla 205 y en la figura 194 se observa que la variación en menos unidad porcentual (-1%) de los ingresos por alojamiento, el VAN disminuye \$51.943 y el TIR se reduce en 0,25%. El punto de equilibrio se encuentra en una disminución de los ingresos por alojamiento es del -17,40% para que el VAN sea igual a cero y el proyecto se mantenga viable.

Tabla 205

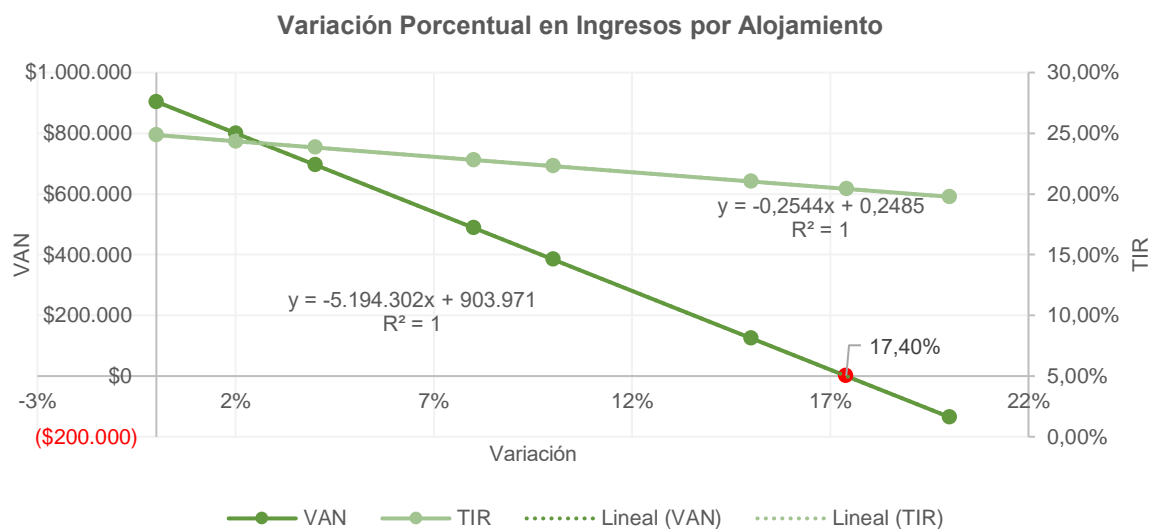
Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alojamiento, Apalancado (Optimizado).

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alojamiento								
	0%	-2%	-4%	-8%	-10%	-15%	-17,40%	-20%
VAN	\$903.971	\$800.085	\$696.199	\$488.427	\$384.541	\$124.826	\$0	-\$134.889
TIR	24,86%	24,34%	23,83%	22,80%	22,29%	21,03%	20,42%	19,77%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 195

Variación porcentual en los ingresos por alojamiento, Apalancado (Optimizado).



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En base a la sensibilidad de alojamiento se puede establecer la sensibilidad por el porcentaje de ocupación hotelera del proyecto durante las temporadas baja, media, alta y feriados.

En la tabla 206 se muestra la variación límite del porcentaje de ocupación dependiendo del tipo de temporada. En los fines de semana en temporada alta el límite es de 85% a 70%, temporada media de 65% a 54% y temporada baja de 45% a 37%. Para los días entre semana en temporada alta el límite de ocupación es de 75% a 62%, temporada media 55% a 45% y temporada baja de 35% a 29%. Respecto a los feriados y los diferentes paquetes turísticos el límite de ocupación es del 90% a 74%.

Tabla 206

Sensibilidad a la disminución del porcentaje de Ocupación.

Sensibilidad a la disminución del Porcentaje de Ocupación		
	% Ocupación	
Fines de Semana	Esperada	Variación Límite
Temporada Alta	85%	70%
Temporada Media	65%	54%
Temporada Baja	45%	37%
	% Ocupación	
Entre Semana	Esperada	Variación Límite
Temporada Alta	75%	62%
Temporada Media	55%	45%
Temporada Baja	35%	29%
	% Ocupación	
Feridos Importantes	90%	74%
Paquete Romántico	90%	74%
Paquete Gastronómico	90%	74%
Paquete Cultural	90%	74%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la tabla 207 y en la figura 196 se observa que la variación en menos unidad porcentual (-1%) de los ingresos por alquiler, el VAN disminuye \$17.360 y el TIR se reduce en 0,08%. El punto de equilibrio se encuentra en una disminución de los ingresos por alquiler es del -52,07% para que el VAN sea igual a cero y el proyecto se mantenga viable.

Tabla 207

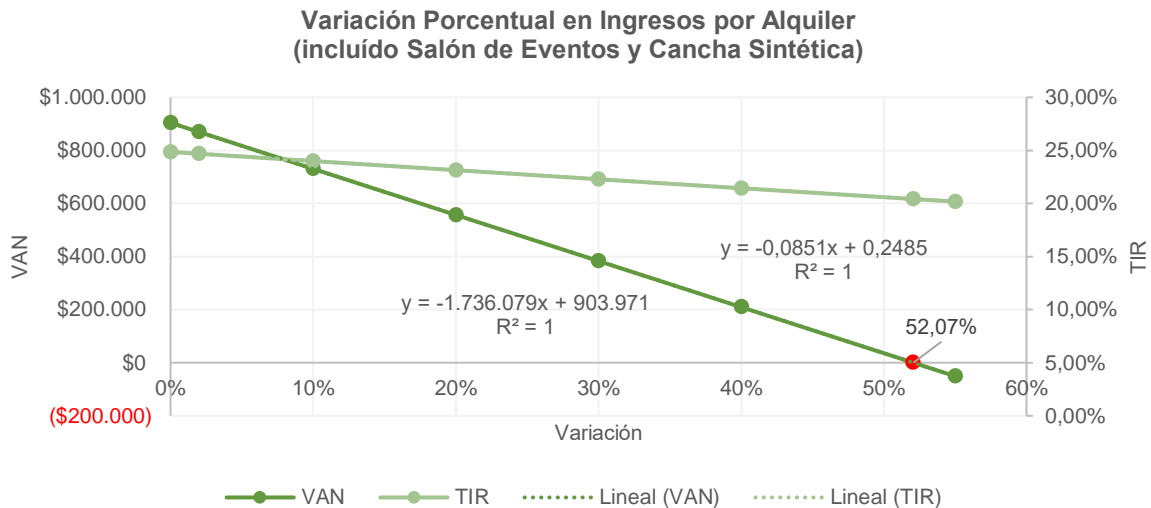
Sensibilidad a la variación en disminución de los ingresos por alquiler. Apalancado (Optimizado)

Sensibilidad a la Variación en Disminución de los Ingresos por Alquiler (incluido Salón de Eventos y Cancha Sintética)								
	0%	-2%	-10%	-20%	-30%	-40%	-52,07%	-55%
VAN	\$903.971	\$869.249	\$730.363	\$556.755	\$383.147	\$209.539	\$0	\$-50.872
TIR	24,86%	24,68%	23,99%	23,14%	22,28%	21,44%	20,42%	20,18%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Figura 196

Variación porcentual a los ingresos por alquiler. Apalancado (Optimizado).



Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.14. Sensibilidades a la variación de ingresos y costos totales

La siguiente tabla muestra el comportamiento del VAN tras combinar la disminución de ingresos y el incremento de gastos. Por ejemplo, se obtiene que a una reducción de los ingresos totales en un 6% y un aumento de los costos totales en un 5% se obtiene un VAN de \$48.161.

Tabla 208

Sensibilidad a la variación de la disminución de ingresos y el incremento de costos totales. Apalancado (Optimizado).

		Disminución de Ingresos							
VAN		0%	-2%	-4%	-5%	-6%	-8%	-10%	-12%
Incremento de Costos	0%	\$903.971	\$747.111	\$590.252	\$511.822	\$433.392	\$276.532	\$119.672	\$-37.187
	2%	\$749.879	\$593.019	\$436.159	\$357.730	\$279.300	\$122.440	\$-34.420	\$-191.279
	4%	\$595.787	\$438.927	\$282.067	\$203.637	\$125.207	\$-31.652	\$-188.512	\$-345.372
	5%	\$518.741	\$361.881	\$205.021	\$126.591	\$48.161	\$-108.698	\$-265.558	\$-422.418
	6%	\$441.694	\$284.835	\$127.975	\$49.545	\$-28.885	\$-185.744	\$-342.604	\$-499.464
	8%	\$287.602	\$130.743	\$-26.117	\$-104.547	\$-182.977	\$-339.837	\$-496.696	\$-653.556
	10%	\$133.510	\$-23.350	\$-180.209	\$-258.639	\$-337.069	\$-493.929	\$-650.789	\$-807.648
	12%	\$-20.582	\$-177.442	\$-334.302	\$-412.731	\$-491.161	\$-648.021	\$-804.881	\$-961.740

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.8.15. Evaluación Comparativo Análisis Puro y Análisis Dinámico

Se presenta los indicadores de ambos análisis en la siguiente tabla:

Tabla 209

Comparativo de Indicadores Financieros (Optimizado)

Comparativo de Indicadores Financieros (Optimizado)		
	Proyecto Puro	Proyecto Apalancado
Ingresos	\$41.083.197	\$41.083.197
Egresos	\$15.001.615	\$18.139.636
Utilidad	\$26.081.582	\$22.943.560
Payback	Año 6	Entre el año 5 y 6
Tasa Efectiva Anual	25,46%	20,42%
VAN (Valor Actual Neto)	-\$1.069.897	\$903.971
TIR (Tasa Interno de Retorno)	20,90%	24,86%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio

Se observa que la utilidad en el proyecto apalancado es menor con respecto al proyecto puro, se redujo de \$26.081.582 a \$22.943.560. El punto de equilibrio se suscita entre el año 5 y 6 en el proyecto apalancado con respeto a partir de 6 años en el proyecto puro. Sobre la tasa de descuento el proyecto apalancado logra reducir el riesgo de ejecutar el hotel de 25,46% a 20,42%.

El VAN con apalancamiento es mayor a 0 con un valor de \$903.971 a diferencia del proyecto puro con un VAN negativo de -\$1.069.897. La TIR se aumenta de 20,9% a 24,86% con el apalancamiento.

Tabla 210

Comparativo de Límite de sensibilidad. Optimizado

Comparativo de Límites de Sensibilidad (Optimizado)		
Sensibilidades	Proyecto Puro	Proyecto Apalancado
Incremento en Costos Totales	Inexistente	11,73%
Incremento en Costos de Construcción	Inexistente	16,09%
Incremento en Costos de Operación	Inexistente	49,45%
Disminución en Ingresos Totales	Inexistente	11,53%
Disminución en Ingresos de Alojamiento	Inexistente	17,40%
Disminución en Ingresos por Alquiler	Inexistente	52,07%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

Respecto a el análisis de sensibilidades mostrado en la tabla 210. Se observa que en el proyecto puro el rango de sensibilidades es inexistente debido a que el VAN tiene un valor negativo y por lo tanto según este análisis es inviable.

En el proyecto apalancado existe rango de sensibilidades tanto en incrementos de costos como en disminución de ingresos. El rango de sensibilidad al incremento de los costos totales es 11,73%, al incremento de los solamente de los costos de construcción es 16,09% y por los costos de operación un margen hasta del 49,45%. Sobre la disminución de los ingresos totales su puede reducirse en un 11,53%, los ingresos por alojamiento en 17,40% y en ingresos por alquiler hasta un 52,07%.

Esto implica que las actividades con menor sensibilidad son en la etapa de construcción y los ingresos por alojamiento, a diferencia de los costos de operación e ingresos por alquiler que permiten una mayor holgura para que el proyecto se mantenga viable.

9.8.16. Evaluación financiera comparativa: Proyecto Inicial vs Proyecto Optimizado

En la tabla 221 se muestra todos los resultados de los análisis financieros tanto para el proyecto inicial como en el optimizado. Sin embargo, el único análisis que se obtiene viabilidad es en el optimizado apalancado, con un VAN de \$903.971.

En los análisis dinámicos puros entre el proyecto inicial y el optimizado se observa un crecimiento de los ingresos en 38%, egresos en 23% y la utilidad en 49%. Además, existe una disminución (25%) del pay-back del año 8 al año 6. La Tasa Efectiva anual se mantiene en 25,46%. El VAN mejora de \$-2.157.656 a \$-1.069.897 pero no es suficiente para alcanzar la viabilidad en ambos casos. Por último, la TIR aumenta (38%) de 15,17% a 20,9%.

En los análisis dinámicos apalancados entre el proyecto inicial y el optimizado se observa un crecimiento de los ingresos en 38%, egresos en 19% y la utilidad en 59%. Además, existe una disminución (39%) obteniendo un equilibrio entre el año 5 y 6. La Tasa Efectiva anual aumenta (4%) del 19,69% al 20,42%. El VAN optimizado apalancado es \$903.971 alcanzando la viabilidad del proyecto a diferencia del VAN inicial que es -\$491.346. Por último, la TIR aumenta (45%) de 17,10% a 24,86%.

Tabla 211

Cuadro comparativo de indicadores financieros entre el proyecto Inicial vs Optimizado

Análisis Dinámico	Puro			Apalancado		
	Inicial	Optimizado	Variación	Inicial	Optimizado	Variación
Ingresos	\$29.691.320	\$41.083.197	38%	\$29.691.320	\$41.083.197	38%
Egresos	\$12.151.777	\$15.001.615	23%	\$15.289.798	\$18.139.636	19%
Utilidad	\$17.539.544	\$26.081.582	49%	\$14.401.522	\$22.943.560	59%
Payback	Año 8	Año 6	-25%	Año 9	Año 5-6	-39%
Tasa Efectiva Anual	25,46%	25,46%	0%	19,69%	20,42%	4%
VAN (Valor Actual Neto)	-\$2.157.656	-\$1.069.897	50%	-\$491.346	\$903.971	284%
TIR (Tasa Interno de Retorno)	15,17%	20,90%	38%	17,10%	24,86%	45%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

En la tabla 212 se observa que el proyecto optimizado apalancado es el único que tiene sensibilidades, los demás son inexistentes debido a que ninguno es viable.

Tabla 212

Cuadro comparativo de sensibilidades entre el proyecto Inicial vs Optimizado

Análisis Dinámico	Puro			Puro Apalancado		
	Inicial	Optimizado	Variación	Inicial	Optimizado	Variación
Incremento en Costos Totales	Inexistente	Inexistente	-	Inexistente	11,73%	-
Incremento en Costos de Construcción	Inexistente	Inexistente	-	Inexistente	16,09%	-
Incremento en Costos de Operación	Inexistente	Inexistente	-	Inexistente	49,45%	-
Disminución en Ingresos	Inexistente	Inexistente	-	Inexistente	11,53%	-
Disminución en Ingresos de Alojamiento	Inexistente	Inexistente	-	Inexistente	17,40%	-
Disminución en Ingresos por Alquiler	Inexistente	Inexistente	-	Inexistente	52,07%	-

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

9.9. Conclusión

Variable	Comentario	Evaluación
Estrategia	La estrategia de optimización en el uso del espacio arquitectónico genera 14 unidades de alojamiento y 7 locales comerciales. Al incorporar comisiones de venta, se logra aumentar los ingresos por nuevos productos y mejorar la ocupación en el hotel.	Positivo
Análisis Dinámico Puro	El proyecto inicial genera una utilidad de \$17.539.544, mientras que el proyecto optimizado aumenta las utilidades en un 49%. En cuanto al periodo de recuperación de la inversión, se reduce el tiempo de 8 a 6 años. La TIR aumenta (38%) de 15,37% a 20,09%. Sin embargo, el VAN sigue siendo negativo (-\$-1.069.897) por lo tanto, no es viable el proyecto según este análisis financiero.	Negativo
Sensibilidades Proyecto Puro	Debido a que según este análisis es inviable el proyecto no existen márgenes de sensibilidad.	Negativo
Análisis Dinámico Apalancado	El proyecto inicial genera una utilidad de \$14.401.522, mientras que el proyecto optimizado aumenta las utilidades en un 49%. En cuanto al periodo de recuperación de la inversión, se reduce entre 5 a 6 años a diferencia de la inicial de 9 años. La TIR aumenta (45%) de 17,10% a 24,86%. El VAN logra ser positivo con un valor de \$903.971, por lo que según este análisis el proyecto es viable.	Positivo

Sensibilidades
Proyecto Apalancado

A diferencia de los demás análisis financieros del proyecto inicial en el proyecto apalancado optimizado existe márgenes de sensibilidades. Al incremento de los costos se tiene una sensibilidad de 11,73% en los totales, 16,09% en los de construcción y 49,45% en los de operación. En disminución de ingresos la sensibilidad en los totales es de 11,53%, alojamiento 17,43% y por alquiler de 52,09%.

Positivo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio.

10. GERENCIA DE PROYECTOS

10.1. Introducción

La gestión efectiva del proyecto hotelero "Pambil Hotel" es esencial para asegurar su éxito a lo largo de su ciclo de vida. Es importante prestar especial atención a un plan de dirección eficaz, que garantice el cumplimiento de objetivos, una respuesta ágil a problemas y riesgos, la gestión de cambios, la optimización de tiempo y recursos, y entregas oportunas.

Este enfoque, respaldado por las 10 áreas de conocimiento y grupos de procesos del PMBOK, maximiza las posibilidades de éxito en la ejecución y funcionamiento del "Pambil Hotel". Por lo tanto, se presentará una guía para la construcción, operación y cierre del proyecto hotelero.

10.2. Objetivo General

Formular las directrices para el plan de gestión del proyecto de tesis "Pambil Hotel", utilizando las herramientas y procesos del Project Management Institute (PMI), con el objetivo de alcanzar de manera efectiva los objetivos predefinidos en términos de tiempo, costo y calidad.

Esto garantizará una implementación exitosa y completamente satisfactoria del proyecto.

10.3. Objetivos Específicos SMART

Los objetivos SMART son un enfoque para establecer metas claras y alcanzables. Para el proyecto Pambil Hotel, se han propuesto y organizado de la siguiente manera.

En la Figura 197 se indica los objetivos SMART relacionados con el Proyecto Pambil Hotel.

Figura 197*Objetivos SMART para el Proyecto Pambil Hotel*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

10.4. Justificación del Inicio del Proyecto Pambil Hotel

El Proyecto Pambil Hotel surge como una respuesta estratégica y oportuna a los cambios dinámicos en el turismo y la hospitalidad en Santo Domingo de los Tsáchilas. En este contexto, el proyecto se justifica por las siguientes razones:

Demanda: El crecimiento sostenido del turismo en Santo Domingo de los Tsáchilas refleja un interés en destinos auténticos y personalizados. Esta demanda se evidencia en las cifras de visitantes y estadísticas turísticas, así como en las tendencias de consumo que favorecen a hoteles con características únicas y una conexión con la cultura local. El Hotel Pambil aprovecha esta oportunidad en el mercado.

Oportunidad Estratégica: La ubicación estratégica del hotel, junto con un mercado en crecimiento, ofrece una oportunidad única para establecer un destino turístico distintivo y competitivo.

Necesidad Social: El hotel no solo busca ser un negocio exitoso, sino también un impulsor del desarrollo económico y social de la región, promoviendo el empleo y respetando la cultura y el medio ambiente local.

10.5. Metodología aplicada

El proyecto Pambil Hotel sigue la metodología tradicional de gestión de proyectos del PMI, que divide el proyecto en fases de inicio, planificación, ejecución,

monitoreo y control, y cierre. Esta metodología es ideal para garantizar la planificación detallada, gestionar el cambio en el alcance, cumplir con las normativas, coordinar con las partes interesadas, gestionar el presupuesto de manera efectiva y mitigar riesgos. Proporciona un marco estructurado y sistemático para el éxito de proyectos complejos de construcción hotelera.

En la Figura 198 se muestra en detalle cada fase de la metodología tradicional.

Figura 198

Metodología de Aplicación – Gerencia de Proyectos

Inicio	Planificación	Ejecución	Seguimiento y Control	Cierre
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo del Acta de Constitución del Proyecto Pambil Hotel, este documento es fundamental para dar inicio formal al proyecto e incluye el propósito, justificación, objetivos, criterios de éxito, principales interesados, descripción del alcance inicial, asignación de recursos y la identificación del gerente de proyecto. • Identificación de todas las partes interesadas o afectadas por el proyecto, como inversores, comunidad local, futuros empleados y clientes, proveedores, entidades gubernamentales, entre otros. • Establecimiento de objetivos y metas medibles y alineados con la justificación del proyecto. • Identificación de supuestos y restricciones que afectarán el desarrollo del Pambil Hotel. • Identificación temprana de riesgos potenciales para poder planificar su gestión a lo largo del proyecto. • Alineación estratégica y de enfoque crucial para el éxito del proyecto hotelero "Pambil Hotel", asegurando que esté alineado con la visión y misión de la organización. 	<ul style="list-style-type: none"> • Definición del alcance, basada en las necesidades identificadas en el análisis de mercado. • Creación de una EDT (Estructura de Desglose de Trabajo) que abarque todos los aspectos del proyecto, desde la construcción hasta la gestión del hotel. • Planificación del cronograma, que incluya la construcción, apertura y las fases operativas del hotel. • Estimación de costos, utilizando los costos proporcionados para generar un presupuesto general. • Plan de gestión de la calidad, desarrollando estándares de calidad para la construcción y los servicios del hotel. • Plan de comunicaciones, estableciendo los procesos de comunicación. • Plan de gestión de riesgos, identificando los riesgos relacionados con la construcción, el mercado y la operación del hotel. • Plan de adquisiciones, planificando la adquisición de materiales, equipamiento y servicios externos para el desarrollo del hotel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión y dirección del proyecto, coordinar y gestionar los recursos humanos, materiales y financieros. Esto incluye supervisar la construcción del hotel y la implementación de estrategias de marketing y operaciones. • Cumplimiento del alcance, asegurar que el proyecto se esté ejecutando según lo planeado, respetando el cronograma, el presupuesto y las especificaciones de calidad. • Gestión de recursos, administrar eficientemente el personal, los equipos y los suministros. Esto implica asegurar que los trabajadores y materiales estén disponibles cuando se necesiten y se utilicen de manera eficiente. • Gestión de calidad, realizar las actividades planificadas para asegurar que el hotel cumpla con los estándares de calidad establecidos. • Gestión de comunicaciones, mantener una comunicación fluida y constante con todos los interesados, informando sobre el progreso y cualquier cambio o ajuste en el proyecto. • Gestión de riesgos, monitorear y responder a los riesgos identificados, implementando estrategias de mitigación según sea necesario. 	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoreo del Progreso del Proyecto, revisar y comparar el progreso real del proyecto con el plan de proyecto. Esto incluye el seguimiento del cronograma, los costos y la calidad del trabajo realizado. • Gestión de Cambios, evaluar y gestionar cualquier cambio en el plan del proyecto. Esto incluye cambios en el alcance, cronograma o presupuesto, asegurando que todos los cambios sean documentados y aprobados adecuadamente. • Control de Calidad, realizar inspecciones y pruebas para asegurar que se cumplan los estándares de calidad del hotel durante la construcción y en la prestación de servicios. • Gestión de Riesgos, continuar identificando, analizando y respondiendo a nuevos riesgos a medida que surjan. • Gestión de las Comunicaciones, asegurar que la información fluya correctamente entre el equipo de proyecto, los proveedores, los interesados y otros involucrados. • Gestión de Costos, vigilar los gastos y realizar ajustes para mantener el proyecto dentro del presupuesto. • Gestión del Valor Ganado, utilizar técnicas de gestión del valor ganado para evaluar el desempeño del proyecto en términos de alcance, cronograma y costos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Finalización de Todas las Actividades, asegurar que todas las actividades del proyecto, como la construcción, el diseño interior y la preparación operativa, estén completadas. • Confirmación del Alcance, verificar que todos los trabajos definidos en el alcance del proyecto se hayan realizado satisfactoriamente y estén en conformidad con los estándares establecidos. • Entrega Formal del Proyecto, transferir la propiedad y la operación del hotel a sus propietarios o administradores, asegurando que todo esté listo para la apertura y funcionamiento. • Documentación, recopilar y entregar toda la documentación del proyecto, incluyendo contratos, planos y manuales de operación y mantenimiento. • Evaluación del Proyecto, realizar una revisión final del proyecto para evaluar su éxito en términos de cumplimiento de los objetivos, presupuesto y cronograma. • Lecciones Aprendidas, documentar las lecciones aprendidas durante el proyecto para mejorar las prácticas futuras. Esto debe incluir tanto los éxitos como los desafíos enfrentados. • Liberación de Recursos, desmovilizar y liberar los recursos del proyecto, incluyendo personal, equipos y materiales. • Cierre de Contratos, asegurar que todos los contratos con proveedores y subcontratistas estén cerrados y que todas las obligaciones hayan sido cumplidas.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Franco, 2023)

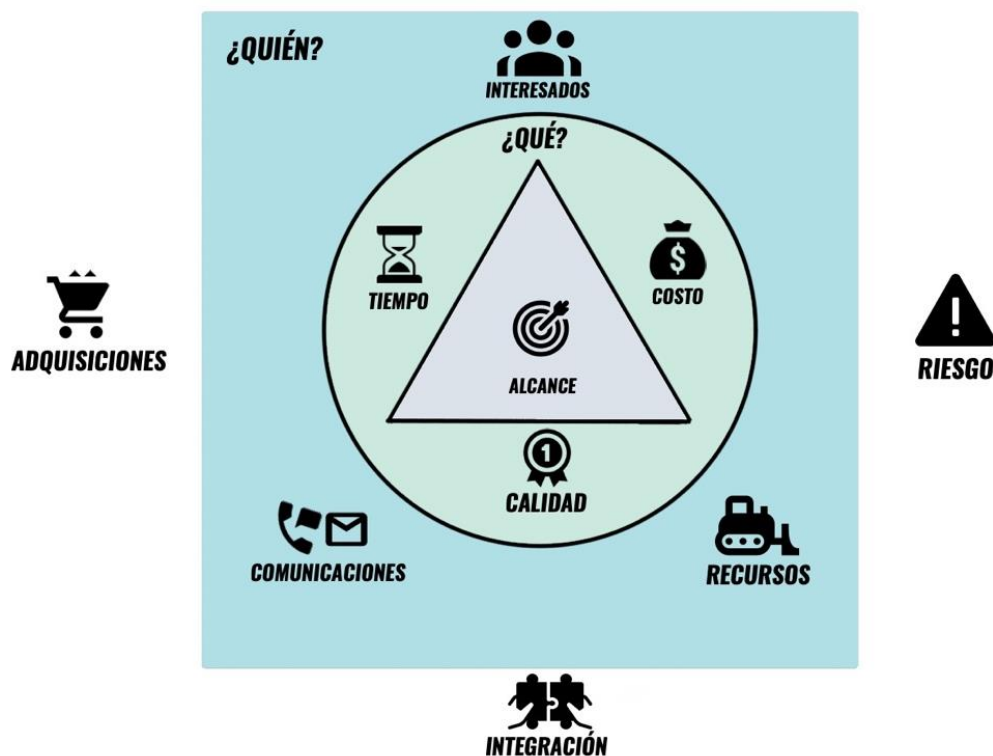
10.6. Gerencia de Proyectos

La Gerencia de Proyectos del Pambil Hotel, basada en los principios del Project Management Professional (PMP), se enfoca en la aplicación de conocimientos, habilidades y técnicas para lograr los objetivos de manera eficiente. Esta gestión implica una planificación detallada, ejecución rigurosa y control efectivo de recursos, centrándose en calidad, cumplimiento de plazos y costos, y satisfacción del cliente.

En este proyecto inmobiliario, la Gestión del Alcance es primordial. La definición precisa del alcance es esencial para establecer las características y servicios que incluirá el hotel, fundamentando así las áreas clave como Gestión del Tiempo, Costo y Calidad. Esta claridad en el alcance evita desviaciones y garantiza el cumplimiento de expectativas.

Figura 199

Áreas de Conocimiento Aplicadas al Proyecto



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Franco, 2023).

Durante la fase de construcción, la gestión se expande para incluir la Gestión de Interesados, Comunicaciones y Recursos, siguiendo la metodología para materializar el producto. Este enfoque asegura la coordinación de todas las partes involucradas y la óptima utilización de recursos.

Para la fase operativa del hotel, las áreas de Gestión de Adquisiciones, Riesgos e Integración son cruciales. Estas disciplinas abordan los desafíos y oportunidades que surgen en un entorno operativo dinámico. La gestión cíclica de estos elementos asegura una adaptación y mejora continua durante la vida útil del hotel.

10.6.1. Gestión del Alcance

La gestión del alcance en el proyecto hotelero Pambil Hotel implica definir, planificar y controlar los límites y objetivos del proyecto. Esto incluye determinar los productos y servicios del hotel, cumplir con las regulaciones locales, integrar la naturaleza en el diseño arquitectónico y mantenerse dentro de los límites del terreno. La gestión del alcance garantiza el cumplimiento de expectativas y requisitos establecidos.

Para desarrollar el alcance, comenzaremos con la planificación a través de reuniones con el equipo directivo del proyecto, los principales interesados y expertos en el área de turismo inmobiliario. Luego, analizaremos los datos obtenidos en el estudio de mercado y en el análisis de la situación macroeconómica del país.

10.6.2. Recopilación de Requisitos

La recopilación de requisitos para la gestión del alcance del proyecto hotelero "Pambil Hotel" es crucial para definir los límites y objetivos del proyecto. Durante esta etapa, se identificarán y documentarán los requisitos específicos relacionados con aspectos arquitectónicos, financieros, técnicos y de sostenibilidad.

Para obtener una visión general de todos los requisitos, se utilizará una Matriz de Requisitos que refleje las necesidades de cada uno de los interesados y su alineación con lo especificado en el acta de constitución.

Figura 200

Herramienta Matriz de Requisitos, Proyecto Pambil Hotel.

ID	Grupo de Requisitos	Requisitos Específicos	Versión	Estado Actual	Criterios de Aceptación	Nivel de Complejidad	Objetivo del Proyecto	Entregable	Validación	Ingresado (Stakeholder dueño del requisito)
A	Arquitectónicos	1. Cumplimiento de normativas y regulaciones locales.	1.0	Pendiente	- Cumplimiento con todas las normativas locales vigentes.	Alto	Diseñar un espacio que respete y cumpla con las regulaciones locales.	Planos arquitectónicos actualizados.	Inspección de autoridades locales.	Equipo de Diseño y Construcción
		2. Integración de la naturaleza en todas las áreas del hotel.	1.0	Pendiente	- Presencia visible de elementos naturales en todas las áreas.	Moderado	Crear un entorno hotelero armonioso con la naturaleza circundante.	Imágenes renderizadas del diseño.	Evaluación por parte del equipo de diseño y dirección del hotel.	Equipo de Diseño y Dirección del Hotel
		3. Creación de un diseño arquitectónico equilibrado entre comodidad e integración con la naturaleza.	1.0	Pendiente	- Evaluación positiva de la comodidad y estética del diseño.	Bajo	Lograr un diseño que combine comodidad con la integración natural.	Modelos 3D y maquetas del diseño.	Encuestas de satisfacción del equipo de diseño y dirección.	Equipo de Diseño y Dirección del Hotel
		4. Asegurar un producto y/o servicio terminado dentro de los límites del terreno.	1.0	Pendiente	- Todos los servicios y áreas dentro de los límites establecidos.	Moderado	Garantizar que el producto final respete los límites de terreno definidos.	Inspección y planos finales del proyecto.	Verificación durante la construcción y revisión final.	Equipo de Construcción y Dirección del Hotel
B	Financieros	1. Calcular los gastos anuales de inversión y operación del hotel.	1.0	Pendiente	- Informe detallado de gastos anuales con análisis de inversión.	Alto	Establecer una proyección financiera precisa para la inversión y operación.	Informe financiero detallado.	Revisión por parte del equipo financiero y dirección del hotel.	Equipo Financiero y Dirección del Hotel
		2. Especificar los costos directos e indirectos.	1.0	Pendiente	- Desglose claro y detallado de costos directos e indirectos.	Moderado	Identificar y comprender todos los costos asociados al proyecto.	Informe de costos detallado.	Revisión y aprobación por el equipo financiero.	Equipo Financiero y Dirección del Hotel
		3. Evaluar el flujo de egresos durante la construcción y operación.	1.0	Pendiente	- Proyección clara del flujo de egresos a lo largo del tiempo.	Moderado	Comprender y planificar los egresos durante todas las fases del proyecto.	Tablas y gráficos de flujo de egresos.	Revisión por parte del equipo financiero y dirección del hotel.	Equipo Financiero y Dirección del Hotel
		4. Determinar la factibilidad financiera del proyecto.	1.0	Pendiente	- Evaluación positiva de la factibilidad del proyecto.	Alto	Asegurar que el proyecto sea financieramente viable.	Informe de factibilidad financiera.	Revisión y aprobación por el equipo financiero y dirección del hotel.	Equipo Financiero y Dirección del Hotel
C	Técnicos	- Implementación de tecnologías sostenibles en la construcción.	1.0	Pendiente	- Uso efectivo de tecnologías sostenibles y eficientes.	Bajo	Integrar soluciones tecnológicas para minimizar el impacto ambiental.	Informe de tecnologías implementadas.	Evaluación de expertos en sostenibilidad y eficiencia.	Equipo de Construcción y Expertos en Sostenibilidad
		- Equipamiento hotelero de alta calidad y eficiencia.	1.0	Pendiente	- Instalación y operación eficiente del equipamiento.	Moderado	Asegurar la calidad y eficiencia de los equipos utilizados.	Registro y documentación de equipamiento.	Verificación y prueba de equipos por parte del equipo de operaciones.	Equipo de Operaciones y Mantenimiento
		- Sistemas de seguridad avanzados y protocolos de emergencia.	1.0	Pendiente	- Efectividad de los sistemas de seguridad y respuesta a emergencias.	Alto	Garantizar la seguridad de los huéspedes y el personal.	Documentación	Verificación y prueba de equipos por parte del equipo de operaciones.	Equipo de Operaciones y Mantenimiento

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.6.3. Definición del Alcance

El alcance del Proyecto Pambil Hotel incluye la construcción y puesta en marcha de un establecimiento hotelero en Santo Domingo de los Tsáchilas. Este alcance abarca desde el diseño arquitectónico y la construcción física del hotel, hasta el desarrollo de servicios y experiencias que el hotel ofrecerá a sus clientes. Incluye aspectos como el número y tipo de habitaciones, instalaciones recreativas y de negocios, servicios de catering, y estrategias de sostenibilidad y responsabilidad social.

Para definir el alcance, se utilizará el juicio de expertos, dado que este es uno de los primeros proyectos en el sector inmobiliario hotelero.

10.6.4. ETD/WBS

El proyecto Pambil Hotel se organizará en componentes más pequeños para facilitar su gestión. Se creará una Estructura de Desglose del Trabajo (EDT) como se muestra en el siguiente en la Figura 201.

10.6.5. Validar el Alcance

La validación del alcance se concluye con la aceptación y conformidad de cada uno de los entregables del proyecto del hote una vez que se encuentren concluidos y satisfagan por completo a las partes interesadas. Se utilizarán inspecciones detalladas y un proceso estructurado de toma de decisiones para garantizar que cada componente del proyecto cumpla con los requisitos establecidos, lo cual es esencial para avanzar hacia la fase de cierre con confianza en la calidad del trabajo realizado.

10.6.6. Control del Alcance

En esta fase final, se realizará un seguimiento del progreso del proyecto, se controlará el alcance del producto y se gestionarán los cambios que puedan surgir en la línea base del alcance.

Durante el transcurso del proyecto, se recopilará y analizará información para llevar a cabo este proceso.

10.7. Gestión de los Interesados

La gestión de interesados del Pambil Hotel es clave para el éxito del proyecto, asegurando que las necesidades de todas las partes, desde inversores hasta la comunidad local, sean entendidas y atendidas.

Este proceso es esencial para alinear los objetivos del proyecto con las expectativas de los interesados y fomentar un ambiente colaborativo y de apoyo mutuo.

10.7.1. Identificar a los Interesados

En el proyecto Pambil Hotel, se realizará un proceso de identificación periódica de los interesados del proyecto. Se utilizará la técnica de tormenta de ideas para recopilar datos y crear una lista de posibles interesados.

Esta información se registrará en una matriz de interesados para obtener una base de datos inicial. Este proceso es esencial para asegurar una comunicación efectiva y una colaboración adecuada a lo largo del proyecto Pambil Hotel.

10.7.2. Planificar el Involucramiento de los Interesados

Para planificar el involucramiento de los interesados en el proyecto Pambil Hotel, se debería seguir un proceso estructurado que incluye la identificación de todos los interesados, el análisis de sus niveles de interés y poder, el desarrollo de estrategias para involucrarlos de manera efectiva y la comunicación constante para mantenerlos informados y comprometidos.

Tabla 213

Registro de Información de los Interesados.

Registro de Información de los interesados					
Cod	Nombre	Organización/Empresa	Ubicación	Rol en el Proyecto	Contacto
001	Arq. Raúl Carpio Ordoñez	Persona Natural	Quito	Dirección de Proyecto	098-985-3233
002	Lic. Raúl Carpio Granja	N/A	Santo Domingo	Inversionista Mayoritario	099-430-9979
003	Ing. Diego Mendoza	N/A	Santo Domingo	Inversionista Minoritario	099-268-4371

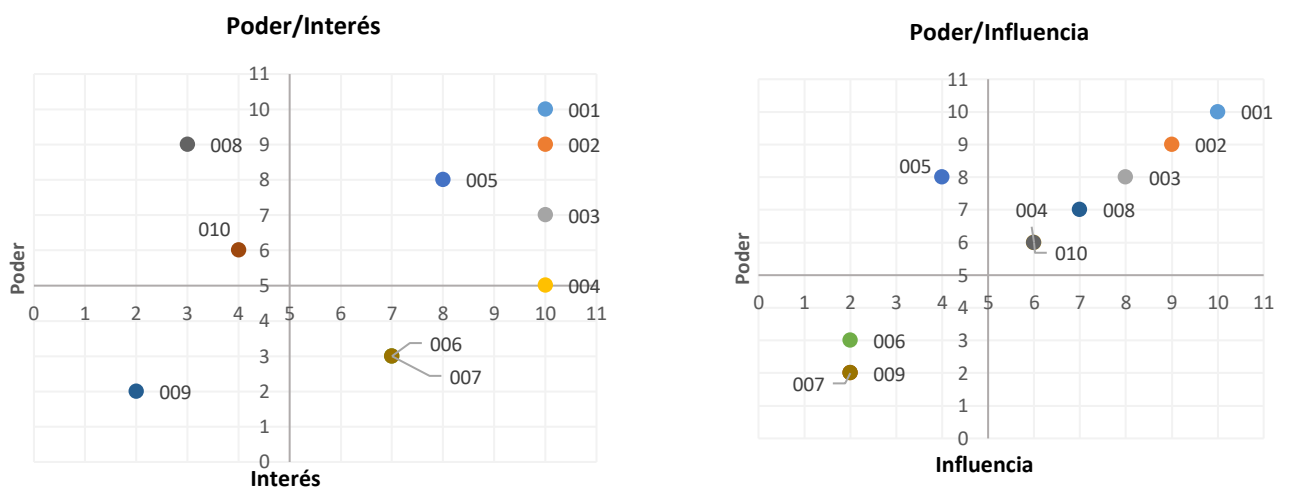
004	Arq. Patricio Crespo	N/A	Guayaquil	Inversionista Minoritario	099-200-9850
005	Ing. Airton Carpio Ordoñez	Persona Natural	Quito	Ingeniero Estructural	095-927-5206
006	Ing. Marlon Baque	Persona Natural	Santo Domingo	Ingeniero Eléctrico	099-533-9021
007	Ing. Francisco Vera	Persona Natural	Santo Domingo	Ingeniero Sanitario	098-516-3930
008	Ing. Hernán Falcones	Municipio de Santo Domingo	Santo Domingo	Director de Planificación	098-425-0140
009	Lic. Fanny Condo	Ministerio de Turismo	Manabí	Directora Zonal 8	095-237-1238
010	MSc. Mónica García	Corporación Financiera Nacional	Quito	Gerente General	098-379-2000

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Este plan debe ser dinámico y adaptable para responder a los cambios en las expectativas de los interesados y en el entorno del proyecto. Herramientas como matrices de análisis de interesados y planificaciones de comunicación serán esenciales para este proceso.

Figura 202

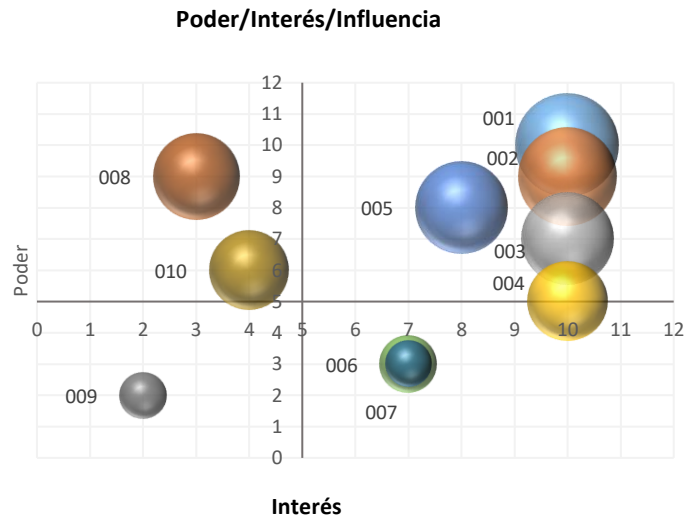
Matrices “Poder / Interés” y “Poder / Influencia”



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

Figura 203

Matriz “Poder / Interés / Influencia”.



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

10.7.3. Gestión del involucramiento de los interesados

La gestión eficaz del involucramiento de los interesados es fundamental para el éxito del proyecto Pambil Hotel. Este proceso integral implica la identificación y análisis meticuloso de todas las partes interesadas, la creación de estrategias de comunicación y participación dinámicas, y la evaluación constante de su impacto. Herramientas como matrices de análisis de interesados y registros detallados facilitan la clasificación y seguimiento de las necesidades y expectativas de cada interesado. Un plan de gestión de interesados bien definido, apoyado por sistemas de información de gestión de proyectos y comunicación bidireccional, como correos electrónicos y videoconferencias, permite mantener una comunicación efectiva.

Encuestas, cuestionarios, reuniones y talleres complementan estos esfuerzos, fomentando un diálogo abierto y asegurando que todos los puntos de vista sean considerados y valorados.

10.7.4. *Monitorear el involucramiento de los interesados*

El monitoreo del involucramiento de los interesados en el proyecto Pambil Hotel es un proceso continuo que garantiza que las necesidades y expectativas de todas las partes interesadas se mantengan alineadas con el avance del proyecto. Se utilizan herramientas de análisis de datos, como el análisis de la causa raíz y el análisis de los interesados, a través de encuestas y cuestionarios, para recopilar de manera regular la opinión de los interesados sobre su satisfacción y preocupaciones.

10.8. *Gestión del Cronograma*

La gestión del cronograma es fundamental para el éxito del proyecto "Pambil Hotel". Consiste en planificar, monitorear y controlar las actividades y los plazos para garantizar una ejecución eficiente y puntual. Mediante el uso de técnicas y herramientas adecuadas, se optimiza la secuencia de tareas y se minimizan los retrasos. Una gestión efectiva del cronograma permite cumplir con los objetivos establecidos y entregar el proyecto en tiempo y forma.

10.8.1. *Planificar la Gestión del Cronograma*

Se establecen políticas, procedimientos y documentación para planificar, desarrollar, gestionar, ejecutar y controlar el cronograma del proyecto. Se utilizará un software de gestión de proyectos como MS Project u herramientas equivalentes para crear el cronograma inicial.

10.8.2. *Definir las actividades*

Para elaborar el cronograma del Pambil Hotel, es crucial detallar las actividades basándonos en la Estructura de Desglose del Trabajo (EDT) suministrada en el alcance. Es esencial determinar la interdependencia y el flujo de tareas, asignando claras responsabilidades para cada actividad, asegurando así una ejecución fluida y ordenada que culmine en la entrega exitosa de los componentes del proyecto.

10.8.3. *Secuenciar las actividades*

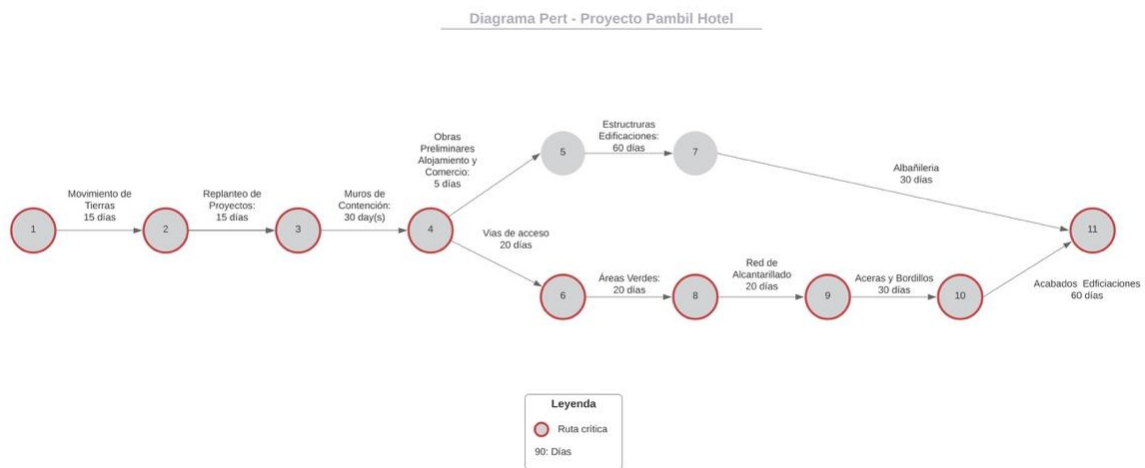
El proceso de secuenciación de actividades en el hotel comienza por ordenar las tareas de manera lógica para lograr los objetivos de forma eficiente. Esto se logrará identificando las relaciones entre las actividades y utilizando diagramas de red, como

el Método de la Ruta Crítica (CPM), para optimizar el cronograma y definir hitos clave. Estas técnicas serán fundamentales para construir un cronograma realista y alcanzable que guíe el proyecto hacia una conclusión exitosa.

En la Figura 204 se muestra el diagrama Pert

Figura 204

Diagrama Pert - Proyecto Pambil Hotel



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.8.4. Estimar la duración de las actividades

Para estimar la duración de cada actividad del proyecto, se procede a realizar una revisión de la estructura de desglose de trabajo (EDT) para poder estimar su duración. El método a emplear para la estimación de las actividades es el método Paramétrico, debido a su precisión, eficiencia y adaptabilidad. Se aprovechan datos históricos y relaciones estadísticas para estimar con precisión la duración de las actividades del proyecto.

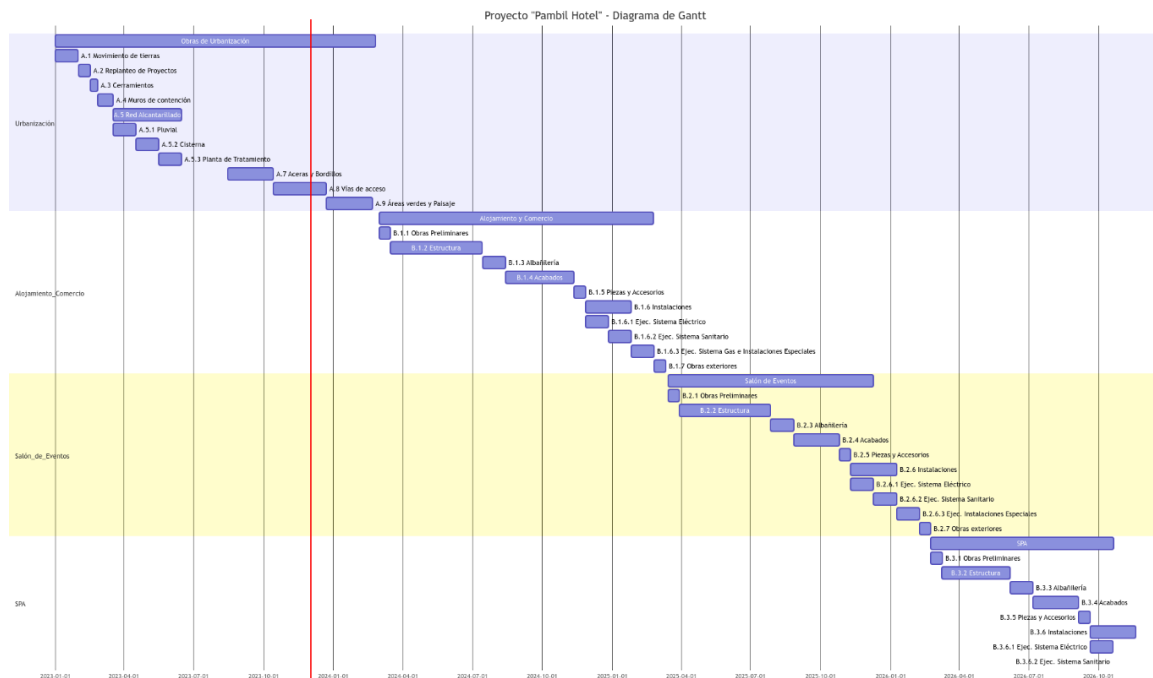
10.8.5. Desarrollar el cronograma

Este proceso integrará las fases previas, organizando todas las actividades del proyecto Pambil Hotel en un orden secuencial y asignando los recursos necesarios para crear un cronograma comprensivo. Dicho cronograma es dinámico, adaptándose a los cambios y desarrollos del proyecto a lo largo de su ciclo de vida, y sirviendo como una línea base esencial para una gestión y seguimiento efectivos.

Para visualizar este cronograma, se utilizará un diagrama de Gantt que detallará las fases del proyecto. Se ilustra un ejemplo de su aplicación en la fase de construcción de los bloques del Pambil Hotel en la Figura 205, lo cual facilita la comprensión del flujo de trabajo y los plazos de entrega.

Figura 205

Diagrama Pert - Proyecto Pambil Hotel



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.8.6. Controlar el cronograma

El control del cronograma del proyecto Pambil Hotel es un proceso continuo que garantiza el seguimiento del progreso contra el plan establecido. Se realiza una comparación periódica utilizando herramientas avanzadas de software de gestión de proyectos, como Microsoft Project, para detectar y corregir desviaciones.

Técnicas como el Análisis de Variación y la Gestión del Valor Ganado se utilizan para generar una visión clara del rendimiento y posibles tendencias que afectan el cronograma.

La Ruta Crítica será monitoreada de cerca, dado que cualquier retraso en estas actividades puede influir directamente en la fecha de finalización. Mediante reuniones regulares del equipo se permitirá obtener una revisión colectiva y la implementación

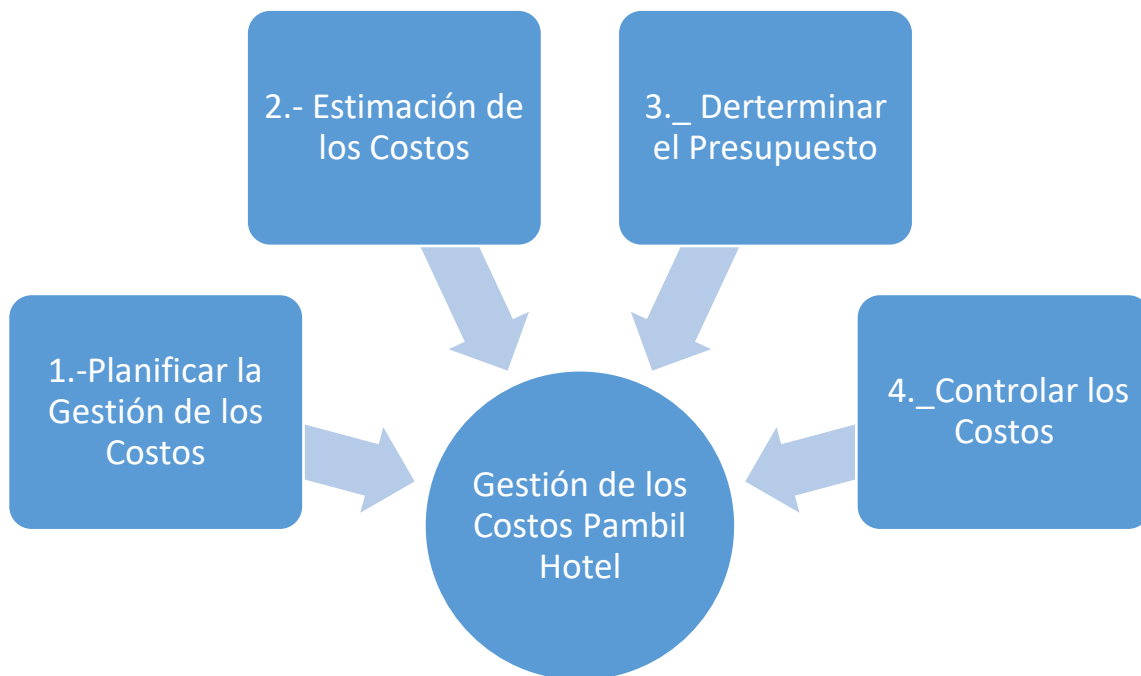
de ajustes y acciones correctivas en tiempo real. La comunicación constante con los interesados asegurará que todos estén informados sobre el estado y los ajustes del cronograma, manteniendo así el proyecto alineado con los objetivos de tiempo y entrega.

10.9. Gestión de Costos

La gestión de costos del proyecto Pambil Hotel implica la planificación, estimación, financiación, control y monitoreo de todos los costos asociados con el proyecto, con el objetivo de asegurar que se complete dentro del presupuesto aprobado. En la Figura 206 se describen los procesos para la gestión de costos del hotel.

Figura 206

Gestión de Costos – Procesos



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

La herramienta para la gestión de costos será el análisis de datos, con el fin de poder desarrollar los 4 procesos descritos.

10.9.1. Planificar los costos

La herramienta para la gestión será el análisis de datos, con el fin de poder desarrollar los 4 procesos descritos. Planificar los costos La planificación de costos del proyecto Pambil Hotel es un proceso crucial que implica desarrollar un plan detallado para gestionar y controlar los costos. Este proceso considera los requisitos del proyecto, la Estructura de Desglose del Trabajo (EDT), la gestión de recursos y adquisiciones, proporcionando parámetros iniciales para su ejecución.

Además, se tienen en cuenta factores externos que podrían afectar el proyecto. La integración con otros planes del proyecto asegura una visión coherente y la viabilidad financiera del Pambil Hotel, manteniéndolo dentro del presupuesto establecido. Las herramientas para utilizar son el juicio de expertos y el análisis de datos.

10.9.2. Estimación de los costos

La estimación paramétrica aplicada al proyecto Pambil Hotel utiliza los costos unitarios específicos de cada actividad y paquete de trabajo para calcular el costo total del proyecto.

Esta técnica es ideal dada la disponibilidad de datos detallados y fiables. Multiplicando el costo unitario por la cantidad necesaria para cada actividad, se obtiene una estimación precisa del costo total.

La eficiencia y precisión de este método son particularmente beneficiosas para un proyecto complejo como el Pambil Hotel, donde se requiere una gestión de costos rigurosa. Además, la facilidad de actualizar las estimaciones cuando cambian los costos unitarios o las cantidades, hace que la estimación paramétrica sea una herramienta flexible y adaptativa para el control de costos del proyecto.

Tabla 214

Ejemplo Aplicación Estimación Paramétrica – Presupuesto Pambil Hotel

Rubro Nº	Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
3	Construcción y Equipamiento				
3.2	Alojamiento y Comercio				
3.2.1	Obras Preliminares				\$20.482,89
3.2.1.1	Instalaciones Provisionales				\$1.111,69
	<i>Bodegas y Oficinas Varios Usos</i>	<i>m2</i>	20	\$45,83	\$916,60
	<i>Letrero de Tool Inicio de Obra</i>	<i>u</i>	1	\$57,09	\$57,09
	<i>Instalación eléctrica provisional</i>	<i>u</i>	2	\$69,00	\$138,00
3.2.1.2	Cerramiento				\$1.782,15
	<i>Cerramiento Provis. H=2.4m Pingos lona verde</i>	<i>m</i>	274,6	\$6,49	\$1.782,15
3.2.1.3	Preparación del Sitio				\$2.624,99
	<i>Replanteo y nivelación con equipo topográfico</i>	<i>m2</i>	893,32	\$1,92	\$1.715,17
	<i>Cinta Plástica de peligro</i>	<i>m</i>	165	\$0,10	\$16,50
	<i>Limpieza manual del terreno</i>	<i>m2</i>	893,32	\$1,00	\$893,32
3.2.1.4	Preliminares				\$14.964,06
	<i>Derrocamiento de estructura en hormigón armado</i>	<i>m3</i>	40	\$83,53	\$3.341,20
	<i>Derrocamiento de mampostería de bloque</i>	<i>m3</i>	300	\$3,41	\$1.023,00
	<i>Desalojo a máquina con equipo: cargadora frontal y volqueta</i>	<i>m3</i>	100	\$4,49	\$449,00
	<i>Excavación manual</i>	<i>m3</i>	50,17	\$15,46	\$775,70
	<i>Excavación de zanjas a máquina. equipo: excavadora</i>	<i>m3</i>	764,12	\$3,09	\$2.361,13
	<i>Relleno compactado con sub-base cribada clase III</i>	<i>m3</i>	128,93	\$19,72	\$2.542,40
	<i>Relleno compactado con suelo natural</i>	<i>m3</i>	593,06	\$7,54	\$4.471,63

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.9.3. Determinar el presupuesto

Para determinar el presupuesto del Proyecto Pambil Hotel, se revisará el Plan de Gestión de Costos, Recursos y la Línea Base del Alcance. Se evaluarán las estimaciones de costos, el cronograma del proyecto y los riesgos potenciales. Se incluirán los costos de adquisiciones y se considerarán factores externos y políticas organizacionales. Utilizando el juicio de expertos y técnicas como análisis de datos y revisión de información histórica, se sumarán los costos individuales y se calcularán las reservas de contingencia. Finalmente, se consolidará todo en un presupuesto total, alineando con los objetivos financieros y limitaciones del proyecto, para su presentación y aprobación por los interesados clave.

10.9.4. Controlar los costos

El control de costos para el proyecto Pambil Hotel se llevará a cabo siguiendo un proceso detallado basado en el Plan para la Dirección del Proyecto y el Plan de Gestión de Costos. Se monitoreará el estado del proyecto en cada fase, se utilizará la Línea Base de Costos y el presupuesto como referencia para comparar los costos reales.

Este proceso implica un análisis continuo a través de juicio de expertos y análisis de datos, que incluye el análisis de reservas, tendencias, variaciones y valor ganado. Además, se tomarán en cuenta los requisitos de financiamiento y los datos de desempeño del trabajo, respaldados por el PMIS, para un seguimiento y reporte eficaz. Este enfoque permite identificar y corregir desviaciones presupuestarias, asegurando que el proyecto se mantenga alineado con sus objetivos financieros.

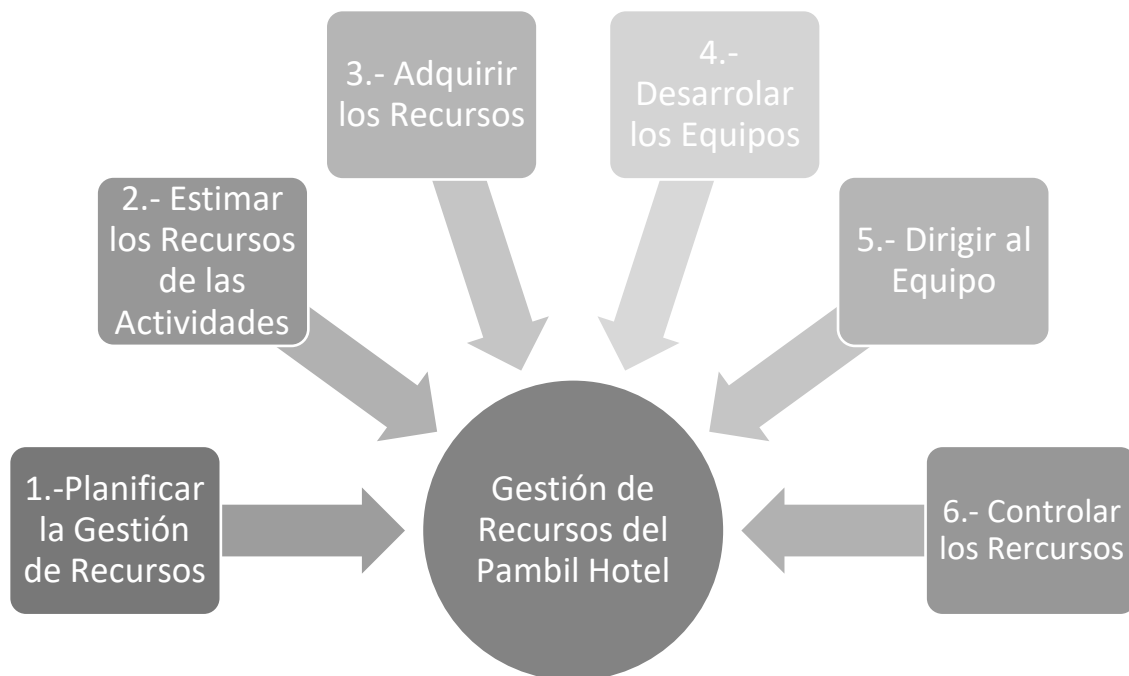
10.10. Gestión de los Recursos

En el proyecto Pambil Hotel, la gestión eficaz de recursos es esencial para su éxito. Incluye planificar, estimar y adquirir los recursos necesarios, como personal, materiales y equipos, y asegurar su asignación óptima a las actividades del proyecto. El monitoreo continuo y la adaptación a los cambios garantizan un uso eficiente de los recursos, evitando el desperdicio y maximizando la productividad. La gestión de recursos se alinea estrechamente con las necesidades específicas del Pambil Hotel,

asegurando que cada aspecto del proyecto se complete a tiempo, dentro del presupuesto y con la calidad requerida.

Figura 207

Gestión de Recursos – Procesos



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Franco, 2023).

10.10.1. Planificar la gestión de los recursos

La planificación de recursos para el proyecto Pambil Hotel implica determinar y asignar los recursos necesarios, como personal, equipo y materiales, asegurando su disponibilidad y uso eficiente. Este proceso es clave para alinear los recursos con las actividades del proyecto, garantizando que se cumplan los objetivos del hotel dentro de los plazos y presupuestos establecidos.

Como herramientas de apoyo para iniciar con la asignación de responsabilidades, se utilizará la Matriz RACI, la cual involucra a todos los participantes en el proyecto.

En la Figura 208 se muestra la Matriz RACI para la fase de construcción del hotel.

Figura 208

Matriz RACI de Asignación de Responsabilidades

Entregable	Status	Gerente del Proyecto	Arquitecto	Ingeniero	Contratista	Residente de Obra	Director de Obra	Seguridad y Salud	R.R. H.H	Gerencia Financiera	Fiscalización	Observación	
A - Obras de Urbanización		A											
A.1 - Movimiento de tierras	Pendiente	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Pendiente de asignación de maquinaria y equipo.	
A.2 - Replanteo de Proyectos	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	El replanteo se realizará una vez se hayan completado las obras de urbanización.	
A.3 - Cerramientos	No Inicialo	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está evaluando la selección de materiales para los cerramientos.	
A.5 - Red Alcantarillado	No Inicialo	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de aprobación del diseño por parte de las autoridades competentes.	
A.5.1 - Pluvial	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está realizando el estudio hidrológico para determinar la capacidad requerida.	
A.5.2 - Sistema	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de selección del proveedor para la construcción de la sistema.	
A.5.3 - Planta de Tratamiento	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está evaluando la mejor ubicación para la planta de tratamiento.	
A.7 - Aceras y Bordillos	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de finalizar el diseño de las aceras y bordillos.	
A.8 - Vías de acceso	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de negociación con las autoridades locales para la construcción de las vías de acceso.	
A.9 - Áreas verdes y Paisaje	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está trabajando en el diseño paisajístico de las áreas verdes.	
B - Alojamiento y Comercio		A											
B.1.1 - Obras Preliminares	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está coordinando la entrega del terreno para comenzar las obras preliminares.	
B.1.2 - Estructura	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.1.3 - Albañilería	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de selección de materiales y proveedores para la albañilería.	
B.1.4 - Acabados	Pendiente	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está evaluando la selección de acabados para los espacios interiores.	
B.1.5 - Piezas y Accesorios	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de realizar el inventario y adquisición de las piezas y accesorios necesarios.	
B.1.6 - Instalaciones	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de diseño y planificación de las instalaciones eléctricas, sanitarias y de gas.	
B.1.6.1 - Ejec. Sistema Eléctrico	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.1.6.2 - Ejec. Sistema Sanitario	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de selección de materiales y proveedores para el sistema sanitario.	
B.1.6.3 - Ejec. Sistema Gas e...	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está coordinando la instalación del sistema de gas y aire acondicionado.	
B.1.7 - Obras exteriores	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de definir el diseño y distribución de las obras exteriores.	
B.2 - Salón de Eventos	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está trabajando en el diseño y distribución del salón de eventos.	
B.2.1 - Obras Preliminares	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de coordinar la entrega del terreno para comenzar las obras preliminares.	
B.2.2 - Estructura	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.2.3 - Albañilería	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está evaluando la selección de materiales y proveedores para la albañilería.	
B.2.4 - Acabados	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de definir la selección de acabados para el salón de eventos.	
B.2.5 - Piezas y Accesorios	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de realizar el inventario y adquisición de las piezas y accesorios necesarios.	
B.2.6 - Instalaciones	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está diseñando y planificando las instalaciones eléctricas, sanitarias y de gas.	
B.2.6.1 - Ejec. Sistema Eléctrico	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.2.6.2 - Ejec. Sistema Sanitario	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de selección de materiales y proveedores para el sistema sanitario.	
B.2.6.3 - Ejec. Instalaciones...	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está coordinando la instalación del sistema de gas y aire acondicionado.	
B.2.7 - Obras exteriores	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de definir el diseño y distribución de las obras exteriores.	
B.3 - SPA		A											
B.3.1 - Obras Preliminares	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Pendiente de coordinar la entrega del terreno para comenzar las obras preliminares.	
B.3.2 - Estructura	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	En proceso de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.3.3 - Albañilería	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Se está evaluando la selección de materiales y proveedores para la albañilería.	
B.3.4 - Acabados	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Pendiente de definir la selección de acabados para el SPA.	
B.3.5 - Piezas y Accesorios	Pendiente	I	C	R	R	C	A		I	I	I	En proceso de realizar el inventario y adquisición de las piezas y accesorios necesarios.	
B.3.6 - Instalaciones	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Se está diseñando y planificando las instalaciones eléctricas, sanitarias y de gas.	
B.3.6.1 - Ejec. Sistema Eléctrico	Ejecutado	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Pendiente de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.3.6.2 - Ejec. Sistema Sanitario	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	En proceso de selección de materiales y proveedores para el sistema sanitario.	
B.3.6.3 - Ejec. Instalaciones...	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Se está coordinando la instalación del sistema de gas y aire acondicionado.	
B.3.7 - Obras exteriores	En Proceso	I	C	R	R	C	A		I	I	I	Pendiente de definir el diseño y distribución de las obras exteriores.	
B.4 - Cabañas		A											
B.4.1 - Obras Preliminares	No Inicialo	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está trabajando en el diseño y distribución de las cabañas.	
B.4.2 - Estructura	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de coordinar la entrega del terreno para comenzar las obras preliminares.	
B.4.3 - Albañilería	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.4.4 - Acabados	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está evaluando la selección de materiales y proveedores para la albañilería.	
B.4.5 - Piezas y Accesorios	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de definir la selección de acabados para las cabañas.	
B.4.6 - Instalaciones	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de realizar el inventario y adquisición de las piezas y accesorios necesarios.	
B.4.6.1 - Ejec. Sistema Eléctrico	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está diseñando y planificando las instalaciones eléctricas, sanitarias y de gas.	
B.4.6.2 - Ejec. Sistema Sanitario	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de asignación de recursos y programación de actividades.	
B.4.6.3 - Ejec. Instalaciones...	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de selección de materiales y proveedores para el sistema sanitario.	
B.4.7 - Equipos	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está coordinando la instalación del sistema de gas y aire acondicionado.	
B.4.8 - Obras exteriores	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de definir el inventario y adquisición de los equipos necesarios.	
C - Equipamiento		A											
C.1 - Lago Artificial	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de diseño y planificación del lago artificial.	
C.2 - Cancha Sintética Fútbol 5	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está trabajando en el diseño y construcción de la cancha sintética.	
C.3 - Piscina de 6m x 12m	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de definir la ubicación y diseño de la piscina.	
C.4 - Piscina de 10m x 20m	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	En proceso de diseño y planificación de la piscina.	
C.5 - Corredor con cubierta	Pendiente	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Se está evaluando la construcción de un corredor con cubierta.	
C.6 - Sendero Bosque Ecológico	En Proceso	I	C	R	R	I	A		I	I	I	Pendiente de definir el diseño y distribución del sendero.	
Costos Indirectos	Ejecutado	A	C	C					I	I	R	I	En proceso de estimación de los costos indirectos del proyecto.
A - Estudios	En Proceso	A	R	R					I	R	I	I	Se está realizando el estudio de factibilidad del proyecto.
B - Ejecución/Construcción	En Proceso	A	R	R					I	R	C	I	En proceso de ejecución de las obras de construcción.
C - Trámites Legales	No Inicialo	A	C						I	R		I	Pendiente de realizar los trámites legales necesarios.
D - Promoción	No Inicialo	A							I	R		I	Se está desarrollando la estrategia de promoción del proyecto.
E - Imprevistos	En Proceso	A	I	I					I	R	R	I	Se está evaluando y planificando los posibles imprevistos del proyecto.
F - Fideicomiso	En Proceso	A							I	R	I	I	En proceso de establecer el fideicomiso para financiar el proyecto.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.10.2. Estimar los recursos de actividades

Se realizará una estimación de recursos para el proyecto Pambil Hotel mediante un análisis profundo de la Estructura de Desglose del Trabajo (EDT). Se identificarán los recursos necesarios, como personal, materiales y equipos, y se realizará una estimación cuantitativa considerando la duración y complejidad de las actividades. Se consultará a expertos y se evaluará la disponibilidad y costos de los recursos, junto con un análisis de riesgos. Se utilizará la estimación paramétrica basada en modelos matemáticos y datos históricos para obtener estimaciones rápidas y ajustables. El resultado será un plan de recursos integrado con el cronograma y presupuesto del proyecto Pambil Hotel.

10.10.3. Adquirir recursos

En el proyecto Pambil Hotel, la adquisición de recursos se guiará por el Plan de Dirección del Proyecto, que incluye la gestión de recursos, costos y adquisiciones. Se utilizarán documentos clave como el cronograma, requisitos de recursos y el registro de interesados para identificar cuándo y qué recursos son necesarios.

Se aplicarán técnicas de toma de decisiones basadas en múltiples criterios y habilidades de negociación para elegir y contratar recursos.

10.10.4. Desarrollo y dirección del equipo

El desarrollo y dirección del equipo en el proyecto Pambil Hotel se enfocarán en construir un grupo cohesionado y eficiente, capaz de alcanzar los objetivos del proyecto. Iniciará con la selección de miembros con habilidades relevantes, seguida de actividades de integración y formación. Un liderazgo efectivo será crucial, aplicando habilidades como gestión de conflictos, influencia, liderazgo, inteligencia emocional y toma de decisiones. Se fomentará la comunicación abierta y se promoverá un ambiente de trabajo inclusivo y de apoyo. Las evaluaciones periódicas y la retroalimentación constructiva serán esenciales para el crecimiento del equipo. Además, se reconocerán y recompensarán los logros, manteniendo la moral y el compromiso hacia el éxito del proyecto.

10.10.5. Controlar los recursos

El control de recursos en el proyecto Pambil Hotel se basará en un plan detallado, utilizando documentos clave del proyecto como el cronograma, registros de incidentes y lecciones aprendidas, y asignaciones de recursos para informar la gestión. Se analizarán los datos de desempeño del trabajo y los acuerdos de

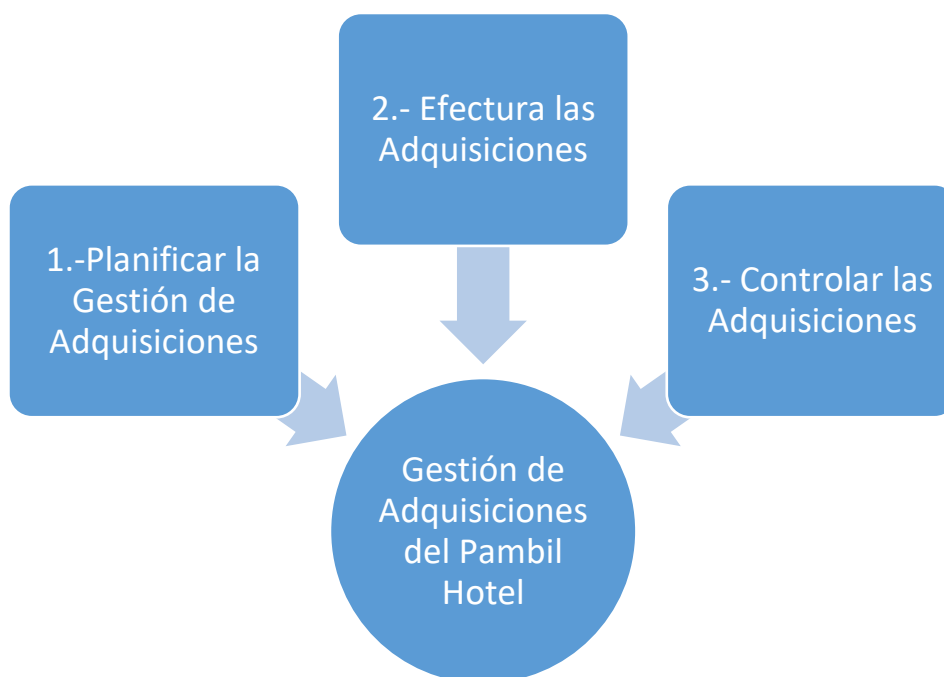
adquisiciones para ajustar el uso de recursos. Herramientas como análisis de alternativas, costo-beneficio y revisión de rendimiento ayudarán en la toma de decisiones. La resolución de problemas y las habilidades de negociación e influencia serán cruciales para manejar conflictos y optimizar la asignación de recursos. Este enfoque integral permitirá un seguimiento constante y ajustes eficaces, asegurando el uso óptimo de recursos en el Pambil Hotel.

10.11. Gestión de las Adquisiciones

La Gestión de Adquisiciones en el proyecto Pambil Hotel es un proceso crucial que asegura la obtención eficiente y efectiva de recursos y servicios externos necesarios. Este proceso abarca desde la planificación y selección de proveedores hasta la administración de contratos, con el objetivo de optimizar costos, calidad y cumplimiento de los plazos de entrega. En la Figura 209 se describen los procesos involucrados.

Figura 209

Gestión de Adquisiciones – Procesos



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.11.1. Planificar la Gestión de las Adquisiciones

La Planificación de la Gestión de Adquisiciones del Pambil Hotel implica definir el alcance de las compras, preparar documentación precisa, establecer criterios de selección de proveedores, analizar riesgos y elegir contratos adecuados. Se integra un cronograma alineado con el proyecto y se requiere la aprobación de stakeholders.

10.11.2. Efectuar Adquisiciones

Efectuar las adquisiciones consiste en seleccionar proveedores, adjudicar contratos y adquirir bienes y servicios necesarios, siguiendo el plan establecido y criterios predefinidos. Para este proceso se utilizará la matriz de selección de proveedores, como se muestra en la Figura 215.

Tabla 215

Matriz de Selección de Oferentes

Matriz de Selección de Oferentes				
Criterio de Evaluación	Ponderación	Proveedor	Proveedor	Proveedor
	(%)	A	B	C
Costo	25	4	3	5
Calidad del Servicio	20	5	4	3
Experiencia en Proyectos Similares	15	3	5	4
Capacidad de Entrega a Tiempo	15	4	3	5
Fiabilidad	10	5	4	3
Soporte Post-Venta	10	3	4	5
Innovación y Valor Agregado	5	4	3	5
Puntuación Total	100	28	26	30

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.11.3. **Controlar las Adquisiciones**

Controlar las adquisiciones implica supervisar y ajustar los contratos para asegurar que los proveedores cumplan con los términos acordados y entreguen bienes y servicios según lo acordado. Esto contribuye al éxito del proyecto. Para llevar a cabo este proceso de manera efectiva, se utilizará la herramienta de revisión del desempeño de las adquisiciones, asegurando que los bienes y servicios aporten valor y eficiencia al proyecto.

10.12. **Plan para la Gestión del Riesgo**

El Plan de Gestión del Riesgo para el Pambil Hotel delinearán métodos para la identificación, evaluación y mitigación de riesgos. Se asignarán roles claros para la gestión del riesgo y se clasificarán los riesgos para facilitar su análisis y respuesta. Se emplearán técnicas diversas para la identificación y se llevará a cabo un análisis cualitativo y cuantitativo para evaluar impactos y probabilidades.

Las estrategias de respuesta estarán preparadas para cada riesgo, incluyendo prevención, mitigación y transferencia. La monitorización continua y la asignación de fondos de reserva serán clave para el manejo efectivo de los riesgos. Además, se establecerán protocolos de comunicación y reporte para mantener informados a todos los interesados del proyecto.

Tabla 216

Estructura de Desglose de los Riesgos (RBS)

Estructura de Desglose de los Riesgos (RBS)		
RBS Nivel 1	RBS Nivel 2	RBS Nivel 3
Construcción	<ul style="list-style-type: none"> Cumplimiento de Código 	Regulaciones locales no cumplidas
	<ul style="list-style-type: none"> Mano de obra 	Escasez de trabajadores calificados
	<ul style="list-style-type: none"> Materiales 	Retrasos en la entrega de materiales
Legal	<ul style="list-style-type: none"> Permisos 	Demoras en la obtención de permisos

	<ul style="list-style-type: none"> Regulaciones ambientales 	<p>Impacto ambiental no anticipado</p> <p>Reclamos por daños a propiedades cercanas</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Litigios 	
Financiero	<ul style="list-style-type: none"> Presupuesto 	Inflación y aumento de costos
	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento 	Cambios en las tasas de interés
	<ul style="list-style-type: none"> Liquidez 	Flujo de caja insuficiente
Operacional	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de Instalaciones 	<p>Fallos en sistemas críticos del hotel</p> <p>Interrupciones en el servicio de habitaciones</p>
	<ul style="list-style-type: none"> Servicios al huésped 	
	<ul style="list-style-type: none"> Salud y seguridad 	Incidentes de seguridad de los huéspedes
Mercado	<ul style="list-style-type: none"> Competencia 	Nuevos competidores en el área
	<ul style="list-style-type: none"> Demanda de mercado 	Cambios en las tendencias de viajes
	<ul style="list-style-type: none"> Reputación 	Críticas negativas en medios sociales

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

En la tabla 216 se presenta la herramienta de análisis de datos mediante la técnica de desglose de riesgos, la cual ayuda a identificar y estructurar jerárquicamente los riesgos en varios niveles.

A continuación, se lleva a cabo un análisis cualitativo y cuantitativo para evaluar la probabilidad y el impacto de cada riesgo. La tabla 217 describe esta herramienta.

Tabla 217*Matriz de Probabilidad e Impacto*

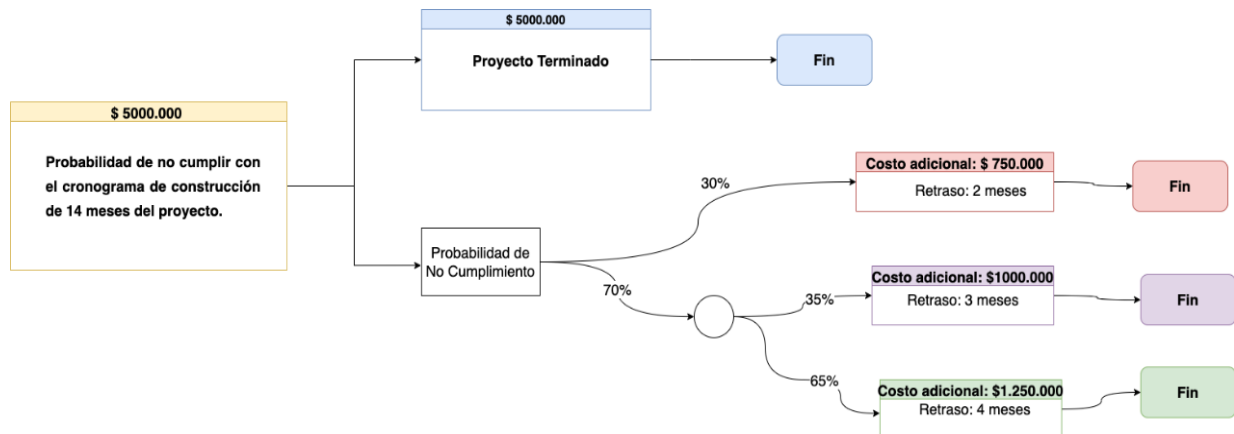
Matriz de Probabilidad e Impacto								
No	Código	Descripción del Riesgo	Encargado de Riesgo	Probabilidad (A)	Impacto (B)	A*B		
1	R01	Cumplir con los plazos y estándares	Gerente de Construcción	Alta	0,7	Medio	0,5	35%
2	R02	Disponibilidad y calidad de los materiales	Proveedor de Materiales	Baja	0,2	Bajo	0,2	4%
3	R03	Cumplir con los requisitos y estándares de diseño del proyecto.	Equipo de Diseño	Media	0,5	Alto	0,7	35%
4	R04	Coordinar y gestionar eficazmente todas las actividades del proyecto.	Gerente de Proyecto	Media	0,5	Medio	0,5	25%
5	R05	Construcción de acuerdo con los estándares y plazos establecidos.	Equipo de Construcción	Muy Alto	1	Alto	0,7	70%
6	R06	Disponibilidad y calidad de los equipos	Proveedor de Equipos	Baja	0,2	Medio	0,5	10%
7	R07	Capacidad del equipo de ventas para alcanzar los objetivos de ventas establecidos.	Equipo de Ventas	Baja	0,3	Bajo	0,3	9%
8	R08	Capacidad del equipo de marketing para implementar estrategias efectivas de marketing y promoción.	Equipo de Marketing	Media	0,5	Bajo	0,3	15%

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

Para el análisis cuantitativo, se utiliza el árbol de decisiones para estimar el impacto monetario que podría tener cada riesgo en sus distintos escenarios. En la Figura 210 se describe esta técnica.

Figura 210

Gestión de Riesgos – Árbol de Decisiones



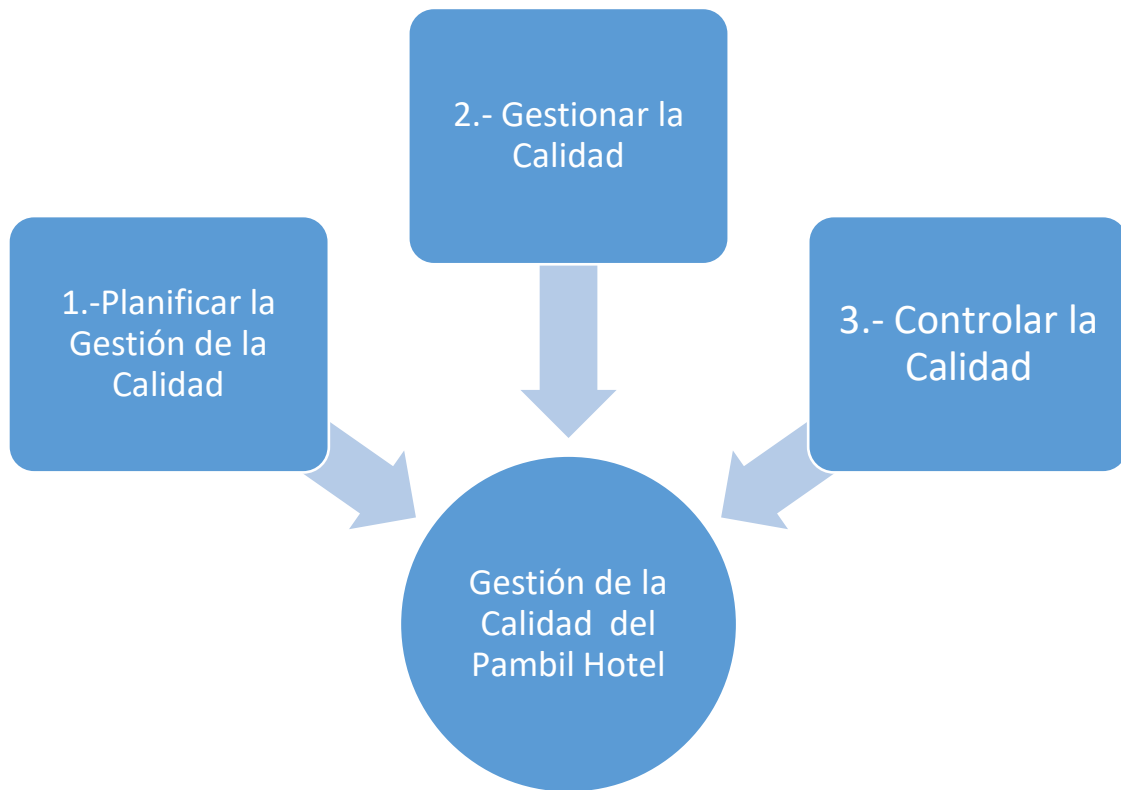
Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

Las estrategias de respuesta variarán desde evitar hasta aceptar los riesgos, complementadas con reservas financieras para imprevistos. Se establecerán procedimientos para el monitoreo y control de los riesgos, incluyendo revisiones y actualizaciones periódicas del plan.

La comunicación efectiva con los interesados y el equipo del proyecto es una parte crucial del plan, asegurando que todos estén informados y preparados para los posibles riesgos y sus impactos en el proyecto.

10.13. Gestión de la Calidad

La Gestión de la Calidad en el Hotel Pambil garantiza que los procesos y entregables cumplan con los estándares establecidos, promoviendo la excelencia y la mejora continua. En la Figura 211 se describen los procesos para la gestión de la calidad.

Figura 211*Gestión de la Calidad – Procesos*

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.13.1. Planificar la gestión de la calidad

La planificación de la calidad implica establecer estándares y métricas específicas para asegurar servicios y construcción de excelencia. Se revisarán continuamente los procesos para alinearlos con los objetivos de calidad, minimizando el retrabajo y maximizando la eficiencia. Esto resultará en costos reducidos y una mayor satisfacción tanto del cliente como de los interesados.

Se utilizará un análisis de costo-beneficio como herramienta para optimizar el proyecto y cumplir con los estándares de calidad desde el principio, reduciendo costos y aumentando la satisfacción.

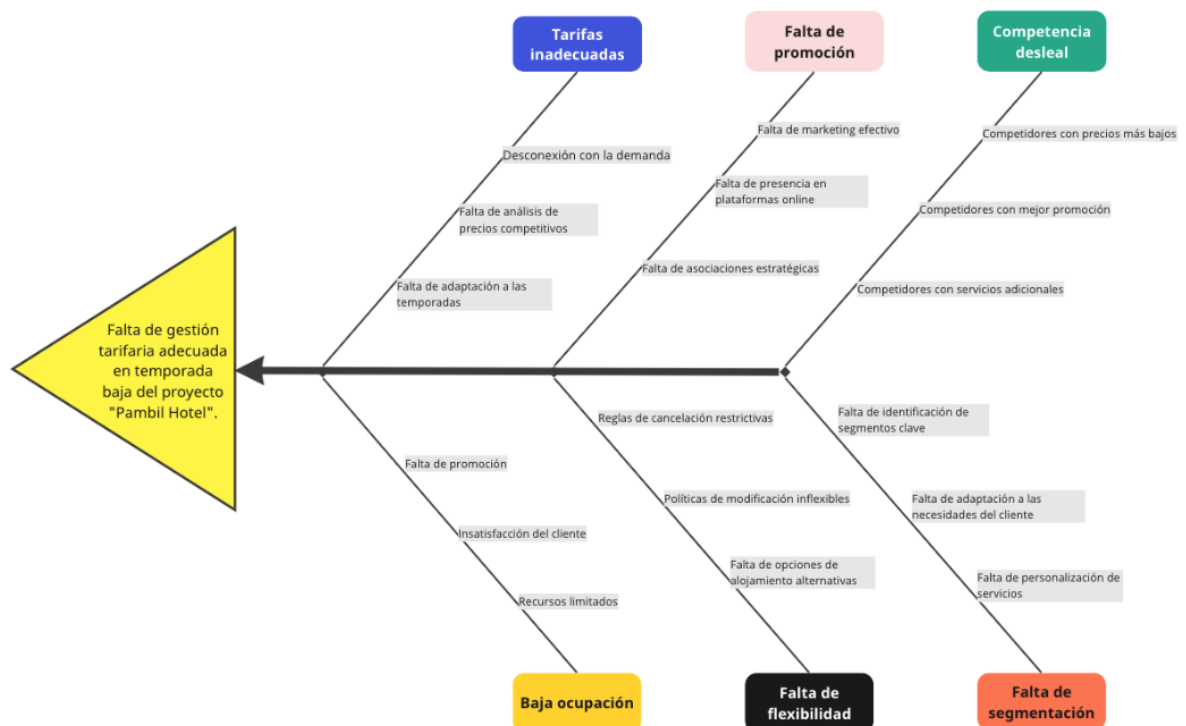
10.13.2. Gestionar la Calidad

La gestión de la calidad es fundamental para el éxito del Proyecto Pambil Hotel, no solo para satisfacer las expectativas de los clientes sino también para establecer la reputación del hotel como sinónimo de excelencia y confiabilidad en el servicio.

Herramientas como el diagrama de Ishikawa, también conocido como diagrama de causa y efecto o "espina de pescado", son herramientas de gestión de calidad que se utilizan para rastrear sistemáticamente las causas raíz de un problema específico. En el contexto del Pambil Hotel, se podrían emplear para analizar y resolver problemas de calidad en los servicios o en la construcción del hotel. En la Figura 212 se observa un ejemplo de la aplicación de esta herramienta.

Figura 212

Modelo de Diagrama de Ishikawa



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.13.3. Controlar la Calidad

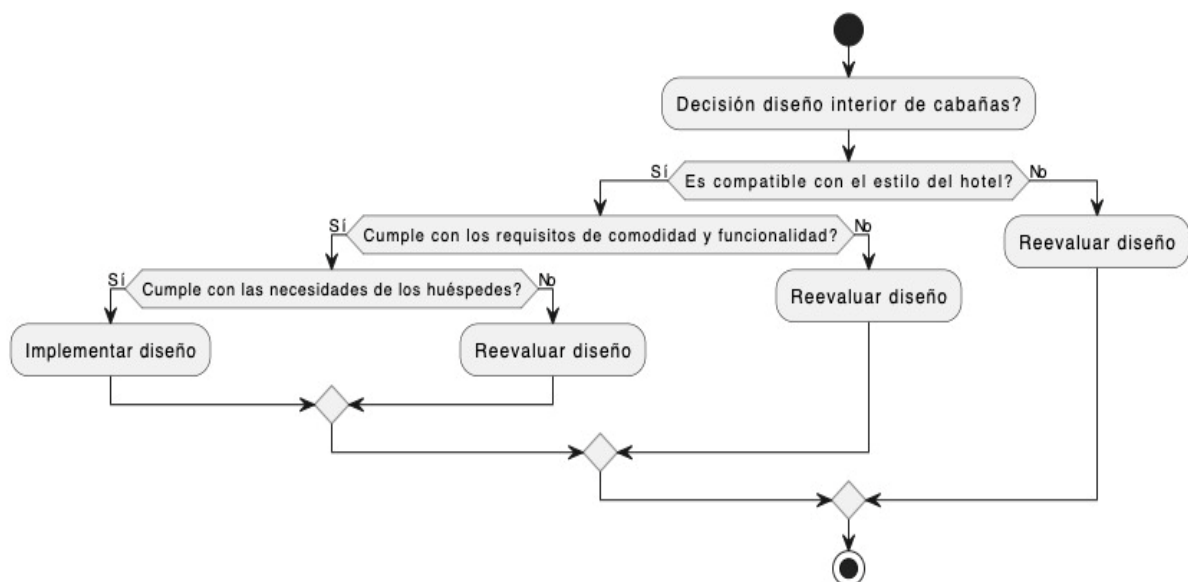
El control de la calidad es un proceso vital que garantiza la conformidad de los servicios y construcciones con los estándares establecidos. Mediante inspecciones sistemáticas y evaluaciones periódicas, nos aseguramos de que cada entrega refleje nuestra promesa de excelencia, mejorando así la satisfacción del cliente y el prestigio del proyecto.

La implementación de herramientas como los diagramas de flujo es un paso estratégico para mejorar la calidad.

Estos diagramas visualizan claramente cada proceso, identificando los pasos críticos y los posibles puntos de fallo. Permiten a los equipos analizar y optimizar los flujos de trabajo, asegurando la eficiencia y la coherencia en la entrega de servicios. En la Figura 213 se muestra un ejemplo adecuado para un hotel.

Figura 213

Modelo de Flujo – Gestión de la Calidad



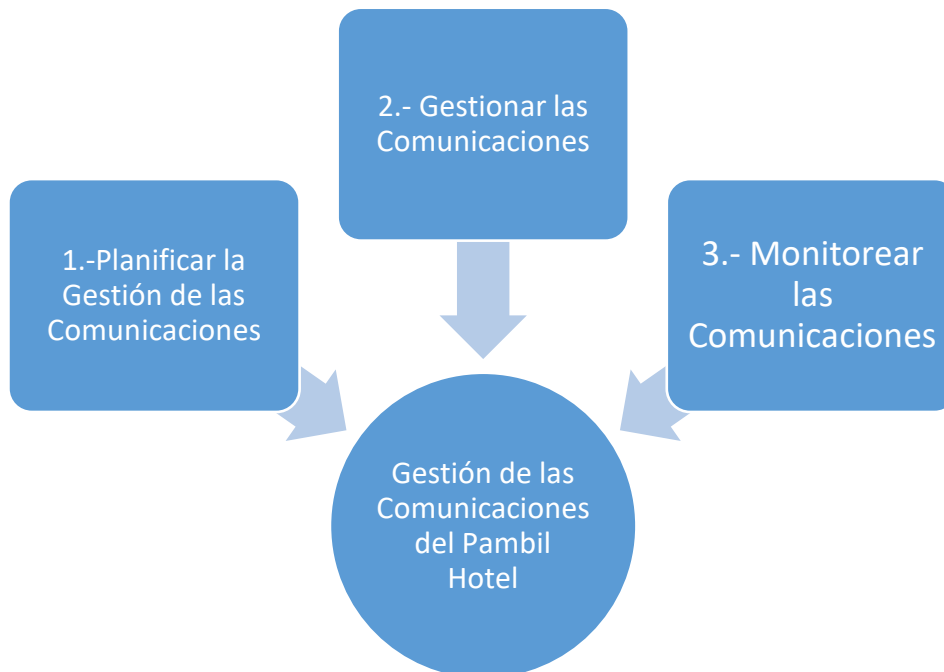
Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.14. Gestión de las Comunicaciones

La Gestión de las comunicaciones en el proyecto es esencial para asegurar una comunicación efectiva y fluida entre los interesados. Se establece un plan claro y detallado, se utilizan canales de comunicación adecuados y se promueve la retroalimentación constante. Esto fomenta la confianza, minimiza los conflictos y contribuye al éxito del proyecto. En la Figura 214 se observan los procesos a seguir para gestión de las comunicaciones.

Figura 214

Gestión de las Comunicaciones – Procesos



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

10.14.1. Planificar la gestión de las comunicaciones

La gestión de las comunicaciones en el proyecto Pambil Hotel juega un papel crucial en su éxito al asegurar que todas las partes interesadas estén informadas y alineadas en todo momento. A través de una comunicación efectiva, se fomenta la colaboración, se evitan malentendidos y se resuelven los problemas de manera oportuna, lo que contribuye a la implementación exitosa del proyecto.

En este proceso, se utilizará la herramienta de análisis de requisitos de comunicaciones para reflejar las necesidades de información de los interesados, los canales de comunicación y sus rutas.

10.14.2. Gestionar las comunicaciones

La gestión de comunicaciones es un proceso estratégico y estructurado que tiene como objetivo asegurar que la información relevante se comparta eficientemente con todas las partes interesadas.

Como herramienta se utilizará el sistema de gestión de la información, el cual recopila sistemas, manuales y bases de datos digitales. Esto garantiza que todos los involucrados estén informados y comprometidos para el éxito del proyecto.

10.14.3. Monitorear las comunicaciones

El monitoreo de las comunicaciones implica la supervisión constante y la evaluación de los canales y prácticas de comunicación. El objetivo es garantizar que la información se comparta de manera efectiva y sea recibida y comprendida por todas las partes interesadas. Para lograrlo, se revisa el flujo de información, se recopilan comentarios de los interesados y se ajustan las tácticas de comunicación según sea necesario. Todo esto tiene como propósito mejorar la comprensión y la colaboración en el proyecto.

En este proceso, se utilizará la herramienta de reuniones periódicas. Estas reuniones permitirán exponer de manera efectiva el desempeño, responder a solicitudes y atender otras solicitudes de los interesados.

10.14.4. Gestión de la Integración

La gestión de la integración del proyecto Pambil Hotel se refiere a la coordinación de todos los elementos del proyecto para que actúen como un todo cohesivo. Esto implica asegurar que todas las partes del proyecto funcionen juntas y que las decisiones tomadas en un área sean compatibles y estén alineadas con el plan general del proyecto. Los pasos clave para gestionar la integración incluyen:

- **Desarrollar el Acta de Constitución del Proyecto:** Esto establece la autoridad del proyecto y define los objetivos iniciales y los involucrados claves.
- **Desarrollar el Plan de Gestión del Proyecto:** Crear un documento integral que describa cómo se planificará, ejecutará, controlará y cerrará el proyecto.
- **Dirigir y Gestionar el Trabajo del Proyecto:** Implica llevar a cabo el plan de gestión del proyecto y gestionar el trabajo del proyecto en el día a día.
- **Monitorear y Controlar el Trabajo del Proyecto:** Supervisar el progreso para identificar cualquier desviación del plan original y realizar los ajustes necesarios.
- **Cerrar el Proyecto o Fase:** Completar todas las actividades a través de todas las áreas de gestión del proyecto para cerrar formalmente el proyecto o una fase del proyecto.

La efectividad de la Gestión de la Integración es fundamental para el éxito del proyecto Pambil Hotel, ya que asegura que el proyecto se complete de manera oportuna, dentro del presupuesto y con los resultados de calidad esperados.

10.15. Conclusión

Tabla 218

Conclusiones por Área de Conocimiento

Aplicación por Área de Conocimiento	
Plan de Gestión	Comentario
Plan de Gestión de Costos	El plan de gestión de costos del proyecto Pambil Hotel se centra en la estimación precisa de los costos del proyecto y en el control riguroso de los mismos. Se utiliza la estimación paramétrica para obtener estimaciones flexibles y adaptativas, y se establece un proceso detallado para determinar y controlar el presupuesto del proyecto. Además, se realiza un seguimiento continuo del estado del proyecto en términos de costos reales y valor ganado.
Plan para la Dirección del Proyecto	El plan para la dirección del proyecto del proyecto Pambil Hotel establece la estructura organizativa, los roles y responsabilidades, y las comunicaciones efectivas necesarias para el éxito del proyecto. Se enfoca en la integración de todos los elementos del proyecto y en la coordinación de los equipos de trabajo. Además, define los procesos para la toma de decisiones, la resolución de problemas y la gestión de cambios.
Plan de Gestión de Recursos	El plan de gestión de recursos del proyecto Pambil Hotel se centra en la planificación, estimación y adquisición de los recursos necesarios para el proyecto. Se asegura que los recursos, como personal, materiales y equipos, estén disponibles y asignados de manera óptima. Se lleva a cabo un monitoreo constante para garantizar un uso eficiente de los recursos y se ajusta según sea necesario.
Plan de Gestión del Riesgo	El plan de gestión del riesgo del proyecto Pambil Hotel se enfoca en la identificación, evaluación y mitigación de riesgos.

	<p>Se establecen roles claros para la gestión del riesgo y se clasifican los riesgos para facilitar su análisis y respuesta. Se emplean técnicas de análisis cualitativo y cuantitativo para evaluar impactos y probabilidades, y se desarrollan estrategias de respuesta para cada riesgo. Además, se establecen protocolos de comunicación y reporte para mantener informados a todos los interesados del proyecto.</p>
Plan de Gestión de la Calidad	<p>El plan de gestión de la calidad del proyecto Pambil Hotel se centra en garantizar que los procesos y entregables cumplan con los estándares establecidos. Se establecen métricas y estándares específicos, y se lleva a cabo una planificación continua para optimizar la calidad y minimizar el retrabajo. Se implementan herramientas como los diagramas de flujo para mejorar la calidad y se realiza un control constante para garantizar la conformidad con los estándares establecidos.</p>
Plan de Gestión de las Adquisiciones	<p>El plan de gestión de las adquisiciones del proyecto Pambil Hotel se enfoca en la obtención eficiente y efectiva de recursos y servicios externos necesarios. Se establece una planificación detallada para la selección de proveedores y la administración de contratos. Se utilizan herramientas como el análisis de costo-beneficio y la revisión del desempeño de las adquisiciones para garantizar el cumplimiento de los plazos, costos y calidad establecidos.</p>
Plan de Gestión de las Comunicaciones	<p>El plan de gestión de las comunicaciones del proyecto Pambil Hotel asegura una comunicación efectiva y fluida entre los interesados. Se establece un plan detallado que define los objetivos de comunicación, los mensajes clave y los canales de comunicación adecuados. Se fomenta la retroalimentación y la consulta de todas las partes interesadas, y se establecen procedimientos para gestionar y resolver conflictos de manera constructiva.</p>
Plan de Gestión de Integración	<p>El plan de gestión de integración del proyecto Pambil Hotel se enfoca en coordinar todos los elementos del proyecto para que actúen como un todo cohesivo. Se desarrolla un acta de constitución del proyecto y un plan de gestión del proyecto detallado. Se dirige y gestiona el trabajo del proyecto y se</p>

monitorea y controla el progreso para realizar ajustes según sea necesario. Finalmente, se cierra formalmente el proyecto o una fase del proyecto.

En resumen, cada plan de gestión del proyecto Pambil Hotel aborda aspectos clave para el éxito del proyecto, incluyendo la gestión de costos, la dirección del proyecto, la gestión de recursos, la gestión del riesgo, la gestión de la calidad, la gestión de las adquisiciones, la gestión de las comunicaciones y la gestión de la integración. Cada plan establece procesos y herramientas específicas para asegurar que los objetivos del proyecto se cumplan de manera oportuna, dentro del presupuesto y con los resultados de calidad esperados.

11. ANÁLISIS LEGAL

11.1. Introducción

El marco legal desempeña un papel fundamental para garantizar la seguridad, calidad y sostenibilidad de los proyectos. No solo guía la planificación y ejecución de obras, sino que establece normas para la integridad estructural, protección ambiental y seguridad de trabajadores y comunidades. La fortaleza del marco legal también sirve como un medio para resolver conflictos, asegurando transparencia y responsabilidad en la obtención de permisos, gestión de riesgos y supervisión normativa. En última instancia, la integridad del marco legal no solo protege los intereses de todas las partes involucradas, desde inversionistas hasta trabajadores y comunidades, sino que también contribuye a la construcción de entornos duraderos, cumpliendo con estándares éticos y legales para impulsar el desarrollo sostenible a largo plazo.

11.2. Objetivos

11.2.1. *Objetivo General*

Establecer y analizar el marco legal aplicable a la construcción de un hotel, incluyendo normativas específicas, regulaciones municipales y disposiciones gubernamentales pertinentes.

11.2.2. *Objetivos Específicos*

- Realizar una investigación exhaustiva y recopilar las normativas locales y nacionales pertinentes para la edificación de hoteles, resaltando de manera específica los requisitos asociados con el uso del suelo y las características arquitectónicas.
- Analizar cuidadosamente las regulaciones municipales que aplican a la ubicación específica donde se llevará a cabo la construcción del hotel, examinando en detalle aspectos como las limitaciones de altura, los criterios de estacionamiento y otros elementos urbanísticos significativos.
- Elaborar un cronograma detallado que establezca los plazos y las acciones necesarias para cumplir con los requisitos legales.

11.3. Metodología de Investigación

El análisis del componente legal del Proyecto Pambil Hotel se llevará a cabo mediante una metodología de investigación exhaustiva. El objetivo es identificar y analizar las leyes aplicables al sector hotelero vigentes hasta el año 2023, específicamente en lo que respecta a la construcción y operación del hotel. Se prestará especial atención a las normativas relacionadas con el uso del suelo, las características arquitectónicas y las regulaciones municipales pertinentes.

Este enfoque de investigación minuciosa garantizará el cumplimiento de todas las normativas legales, así como la seguridad, calidad y sostenibilidad del proyecto.

11.4. Marco Constitucional

11.4.1. *Libertad empresarial*

En Ecuador, la libertad empresarial es un derecho fundamental respaldado por la Constitución (Artículo 34). Esta libertad, alineada con principios de equidad y sostenibilidad ambiental, destaca el compromiso estatal de fomentar actividades económicas que promuevan la justicia y la preservación del medio ambiente. Aunque no se menciona explícitamente, la libertad de empresa es considerada esencial en la vida jurídica del país y está constitucionalmente protegida.

11.4.2. *Autonomía contractual*

La libertad de contratación es un componente esencial respaldado por el Artículo 55, inciso 12 de la Constitución. Este derecho permite la elección libre de contratistas y la configuración de contratos con el consentimiento mutuo. Aunque no se menciona explícitamente, la libertad de contratación es protegida constitucionalmente, fortaleciendo el marco legal para transacciones justas y equitativas, contribuyendo al desarrollo económico y social del país (Gómez, 2019).

11.4.3. *Libre ejercicio comercial*

La Constitución de Ecuador, en su Artículo 210, inciso 7, destaca la promoción de economías regionales y comercio ético. El Estado asume la responsabilidad de regular y fomentar prácticas comerciales justas, asegurando acceso a bienes y servicios de calidad en un entorno equitativo. Los comerciantes, bajo estas disposiciones constitucionales, pueden promover sus productos, cumpliendo requisitos legales para prácticas comerciales justas, impulsando el desarrollo regional y promoviendo la equidad y transparencia en el comercio.

Estas disposiciones fortalecen el marco legal, permitiendo a las empresas realizar transacciones justas y equitativas, creando un entorno propicio para el desarrollo comercial en Ecuador.

11.4.4. *Derecho al trabajo*

En la Constitución ecuatoriana, el derecho al trabajo se establece explícitamente en el artículo 42, garantizando a todas las personas la libertad de elegir el trabajo y acceder a los medios para una vida digna. Reconoce el trabajo como esencial en la generación de riqueza. Esta disposición destaca la importancia de condiciones laborales justas y la libre elección de actividad laboral, respaldando la relevancia del derecho al trabajo en Ecuador.

11.4.5. *Derecho a la propiedad privada*

El derecho a la propiedad privada establecido en la Constitución (Artículo 48, numeral 18), garantiza su ejercicio con función social y ambiental, asegurando acceso a través de políticas públicas. Considerado un pilar civilizatorio, es esencial para el estímulo y la producción. Sin embargo, la actual Constitución, al reconocer diversas formas de propiedad privada, puede generar confusiones, destacando la necesidad de una definición clara para su efectiva defensa (Martínez, 2016).

11.4.6. *Garantías jurídicas*

El artículo 75 de la Constitución de Ecuador establece que el derecho a la seguridad jurídica se basa en el respeto a la Constitución y en normas jurídicas previas, claras, públicas y aplicadas por autoridades competentes. La seguridad

jurídica implica la capacidad del Estado para prever las consecuencias de acciones y acuerdos, asegurando su cumplimiento según la ley, con énfasis en la previsibilidad, imparcialidad y no arbitrariedad (Rodríguez, 2018).

11.4.7. **Constitución de la Empresa “Pambil Hotel”**

PAMBIL HOTEL se establece como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), brindando flexibilidad para iniciar el proyecto hotelero y atraer futuros inversionistas. Esta forma jurídica simplifica la administración operativa y financiera, adaptándose a las demandas del sector y fortaleciendo la seguridad y sostenibilidad del hotel. La SAS en Ecuador permite crear empresas con responsabilidad limitada a los aportes de los accionistas, sin requerir un capital mínimo y pudiendo ser unipersonal. En la Tabla 203 se describe las opciones para crear una SAS.

Tabla 219

Opciones para la creación de una SAS

Opción	Descripción
Constituir de manera electrónica	Inscripción y registro en el portal web de la SCVS. Los accionistas deben ser personas físicas o jurídicas controladas por la SCVS, y deben tener firma electrónica. Sin revisión de un funcionario de la SCVS.
Constituir de manera semielectrónica	El usuario envía los documentos firmados por correo electrónico. Todos los participantes deben tener firma electrónica. Un funcionario de la SCVS revisa y devuelve el resultado por correo electrónico.
Constituir de manera física	El usuario entrega los documentos firmados en el Centro de Atención al Usuario. Un funcionario de la SCVS los revisa y envía el resultado por correo electrónico.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2023)

11.4.8. Reserva del Nombre

La reserva del nombre "PAMBIL HOTEL" es fundamental en el ámbito legal del sector hotelero inmobiliario. Solicitar exclusividad sobre el nombre protege la identidad y reputación del hotel, evitando conflictos de marca. Esta estrategia establece una base sólida para la marca, asegurando su reconocimiento y distinción en el mercado hotelero. El proceso para realizar la reserva de nombre se llevará a cabo a través del portal web de SCVS (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros).

11.4.9. Elaboración de estatutos

La inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) es esencial, ya que es un requisito fundamental en el proceso de establecimiento. Para la inscripción en el Servicio de Rentas Internas, se debe presentar el registro empresarial y los documentos necesarios. El RUC sirve como identificación fiscal de la empresa, permitiéndole facturar, realizar transacciones y cumplir con sus obligaciones tributarias. Esto garantizará el cumplimiento de las normativas fiscales nacionales y respaldará la validez operativa del hotel.

11.4.10. Inscripción en el registro único de contribuyentes (SRI)

La inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) es esencial ya que es un requisito fundamental en su proceso de establecimiento. Para la inscripción en el Servicio de Rentas Internas, se presenta la escritura pública y documentos necesarios. El RUC sirve como identificación fiscal de la empresa, facultándola para facturar, realizar transacciones y cumplir con sus deberes tributarios. Se logrará la conformidad con las normativas fiscales nacionales, respaldando la validez operativa del hotel.

11.5. Planificación y Construcción

11.5.1. Adquisición del Terreno

La compra del terreno para el proyecto Pambil Hotel es un paso fundamental en su desarrollo. Durante este proceso, se llevarán a cabo diversas etapas, como la búsqueda, verificación legal, negociación y firma de escrituras. También se realizarán inspecciones y se cumplirán con los requisitos de pago de impuestos y tarifas. Estos pasos garantizarán una adquisición segura y legal del terreno, sentando las bases para el éxito del proyecto.

Tabla 220

Procesos Legales para la Adquisición del Terreno

Proceso	Descripción
Verificación Legal del Terreno	<ul style="list-style-type: none"> Realizar una debida diligencia para asegurarse de que el terreno no tiene problemas legales, como gravámenes o litigios pendientes. Esto se hace generalmente en el Registro de la Propiedad.
Negociación y Acuerdo de Compra	<ul style="list-style-type: none"> Acordar el precio y las condiciones de la compra con el vendedor, y formalizar el acuerdo en un contrato de compra-venta provisional.
Inspección y Avalúo	<ul style="list-style-type: none"> Realizar inspecciones para evaluar el estado del terreno y posiblemente obtener un avalúo para determinar su valor de mercado.
Firma de Escrituras	<ul style="list-style-type: none"> Una vez que se ha acordado la compra y se ha completado la debida diligencia, las partes involucradas firman la escritura de transferencia ante un notario público.
Pago de Impuestos y Tarifas	<ul style="list-style-type: none"> Pagar los impuestos de transferencia correspondientes y cualquier otra tarifa que pueda ser aplicable según las leyes locales.
Registro de la Propiedad	<ul style="list-style-type: none"> Registrar la escritura de transferencia en el Registro de la Propiedad para hacer oficial el cambio de titularidad.
Servicios y Urbanización	<ul style="list-style-type: none"> Si el terreno requiere servicios básicos o urbanización, se deben realizar las gestiones pertinentes ante las autoridades municipales y de servicios públicos.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

11.5.2. Contratación de la Planificación

11.5.3. Contratos de Servicios Técnicos Especializados

En el desarrollo y operación del Pambil Hotel, es fundamental establecer relaciones sólidas y confiables con proveedores y servicios técnicos especializados. Estos contratos garantizan la calidad y eficiencia en la entrega de servicios y productos que cumplan con los estándares de la industria hotelera.

De acuerdo con lo establecido por la disposición segunda del Mandato Constituyente No. 8 (Asamblea Constituyente del Ecuador, 2008), los servicios contratados deben ser proporcionados por personas naturales o jurídicas que cuenten con su propio personal, herramientas, equipos y otros recursos necesarios para garantizar la prestación del servicio requerido, así como una infraestructura física adecuada y una estructura organizativa, administrativa y financiera sólida.

Tabla 221

Tipos de Contratos para Servicios Profesionales

Contratación Servicios Profesionales	Tipo de contrato
Planificación y Diseño	Precio fijo
Planificación y Diseño Eléctrico	Precio fijo
Planificación y Diseño Hidrosanitario	Precio fijo
Cálculo Estructural	Precio fijo
Asesoría Legal	Precios unitarios / unidad de tiempo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

11.5.4. *Planificación de la Infraestructura*

Para llevar a cabo la construcción de "PAMBIL HOTEL" es imperativo llevar a cabo una planificación exhaustiva de la infraestructura.

Informe de Línea de Fábrica

Según el Informe de Regulación línea de Fábrica del Gad de Santo Domingo de los Colorados, es necesario regularizar el área del terreno para eliminar discrepancias entre el área de escrituras y el área gráfica.

Los requisitos para esto incluyen determinar los límites consolidados, completar un formulario con declaración juramentada, realizar un levantamiento planimétrico georreferenciado y pagar las tasas municipales. El proceso se completa con la actualización del catastro, la emisión de una resolución administrativa de rectificación, la protocolización y la inscripción en el Registro de la Propiedad de Santo Domingo. Una vez que el terreno tenga su superficie regularizada, el proyecto estará listo para ser ejecutado. En la siguiente Tabla 222 se muestra el uso de suelo correspondiente al terreno donde se ubica el proyecto.

Tabla 222

Uso de Suelo CAM2006 del Terreno

CÓDIGO	CAM2006
Uso principal	Corredor actividades múltiples: Residencial densidad alta; Comercial y servicios; Centralidad y Ciudad; Equipamiento Centralidad y Ciudad.
Uso compatible	Residencial densidad media; Industrial Impacto bajo; Comercial y servicios Barrio; Equipamiento Barrio.
Uso condicionado	Residencial densidad baja
Uso incompatible	Todos los demás usos no enunciados en esta tabla.
Lote mínimo	200 m ²
Altura	6 pisos
Frente mínimo	10m

Retiro frontal	0m
Retiro lateral 1	0m
Retiro lateral 2	0m
Retiro posterior	3m
COS planta baja	85%
COS total	510%
Densidad	469 hab/Ha
Nota	Zonas consolidadas sobre vías arteriales

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015)

Tabla 223

Uso de Suelo R2003 del Terreno

CÓDIGO	R2003
Uso principal	Residencial densidad alta.
Uso compatible	Residencial densidad media; Industrial Impacto bajo; Comercial y servicios Barrio y Centralidad; Equipamiento Barrio y Centralidad.
Uso condicionado	Residencial densidad baja; Comercial y servicios Ciudad; Equipamiento Ciudad; (Comercial y servicios Centralidad Mecánicas y afines.
Uso incompatible	Comercio y Servicio Ciudad-centros de diversión-A. Ferias permanentes o similares; Todos los demás usos no enunciados en esta tabla.

Lote mínimo	200 m ²
Altura	3 pisos
Frente mínimo	10m
Retiro frontal	0m
Retiro lateral 1	0m
Retiro lateral 2	0m
Retiro posterior	3m
COS planta baja	85 %
COS total	255 %
Densidad	281 hab/Ha
Nota	Zonas en proceso de consolidación

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015)

11.5.5. Normativa de diseño

La normativa de diseño es fundamental en proyectos hoteleros, ya que garantiza que la planificación y ejecución del diseño cumplan con estándares legales y técnicos. En el caso de “Pambil Hotel” es crucial seguir las normativas locales y nacionales para asegurar la seguridad, sostenibilidad y conformidad con las leyes urbanas. Algunas normativas relevantes incluyen.

Figura 215

Normativa de Diseño Arquitectónico y Estructural

Normativa de Diseño Arquitectónico	Normativa de Diseño Estructural
<ul style="list-style-type: none"> • Las reglas urbanas del Código Municipal para Santo Domingo y las Reglas Técnicas de Arquitectura y Urbanismo brindan pautas y restricciones. • Garantizan que el diseño arquitectónico cumpla con las disposiciones del Consejo Municipal y detalles técnicos específicos 	<ul style="list-style-type: none"> • La Norma Ecuatoriana de la Construcción NEC 2015 establece requisitos técnicos para el diseño estructural. • Asegura la seguridad y estabilidad de la estructura del hotel, cumpliendo con la ley en Ecuador.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015) (Ministerio de la Vivienda del Ecuador, 2023)

El cumplimiento riguroso de estas normativas asegura que el diseño del hotel cumpla con estándares legales y técnicos, contribuyendo al desarrollo sostenible y ordenado de la ciudad. Además, seguir estas normativas puede facilitar la obtención de permisos y licencias necesarios para la construcción y operación del hotel.

11.5.6. Aprobaciones y licencias municipales

La obtención de aprobaciones y licencias municipales es esencial para garantizar la conformidad legal y técnica del proyecto Pambil Hotel. Cumplir con los requisitos municipales garantiza la validez y legalidad de la construcción, mientras que el marco legal establece normas para la seguridad, calidad y sostenibilidad del proyecto, protegiendo la integridad estructural, el medio ambiente y la seguridad de los trabajadores y comunidades.

Requerimientos para la aprobación del proyecto arquitectónico del “Pambil Hotel”, según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PDOT) del Municipio de Santo Domingo.

Tabla 224

Requisitos para la Aprobación del Proyecto

Requerimiento	Descripción	Artículo (PDOT)
Aprobación de Proyectos	La Dirección de Planificación y Proyectos debe aprobar toda nueva construcción, reconstrucción, remodelación o ampliación de edificaciones que cumplan con los requisitos de la Ordenanza y las normas de construcción.	Art. 280
Revisión Rápida de Anteproyectos	Proyectos mayores a 400 m ² o de más de 3 pisos requieren una revisión del anteproyecto arquitectónico.	Art. 279
Proyectos Arquitectónicos no Aprobados	Los proyectos no aprobados obtendrán un informe técnico con recomendaciones para la aprobación correspondiente.	Art. 281
Requisitos para Aprobación de Proyecto Definitivo de Urbanización	Para la aprobación del proyecto definitivo se presentará el formulario de solicitudes varias a la Dirección de Planificación y Proyectos.	Art. 253
Requisitos para la Aprobación de Proyectos de Edificación	Para obtener el permiso de construcción se presenta la solicitud en formulario 3 en 1 suscrita por el propietario o su representante.	Art. 281
Procedimiento para Aprobación de Urbanización	La aprobación urbanística requiere informes básicos o previos, del anteproyecto, legal y Resolución de Alcaldía.	Art. 248

Informe Técnico de Aprobación Definitiva	Para la aprobación definitiva se presentará el formulario 3 en 1, copia de la escritura del terreno, informe técnico de factibilidad, entre otros.	Informe Técnico
Responsabilidades y Deberes de los Propietarios	Los propietarios deben conocer los requisitos para la aprobación de planos y las responsabilidades y multas asociadas.	Art. 287
Requisitos Especiales para Proyectos Grandes	Para proyectos de gran escala se requieren memoria técnica, informe del Cuerpo de Bomberos, y autorización del propietario del terreno.	Art. 287

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015)

Cumplir con estos permisos y autorizaciones municipales es crucial para evitar problemas legales, asegurar la seguridad y sostenibilidad del proyecto, y facilitar la operación del hotel una vez construido. Además, contribuye al desarrollo ordenado y responsable de la comunidad local.

11.5.7. Obtención de Crédito Productivo para Pymes con Instituciones Financieras

Para obtener un crédito productivo para pymes con instituciones financieras, se considera la opción de utilizar una garantía hipotecaria como respaldo del préstamo. Esta garantía brinda seguridad a la institución financiera, ya que se basa en un bien inmueble en caso de falta de pago. Una vez obtenido el crédito, se establecerá un Fideicomiso de Administración de Flujos para asegurar que los fondos se destinen correctamente. Este fideicomiso garantiza que los fondos se utilicen exclusivamente para el desarrollo del proyecto y para el pago del préstamo en los plazos acordados. De esta manera, se establece un mecanismo transparente y confiable para administrar los flujos financieros y garantizar una gestión adecuada del crédito obtenido.

11.5.8. Contratación de la Construcción

La fase de construcción del Pambil Hotel se basa en contratos de construcción detallados y sólidos que establecen las bases, alcance, cronogramas, costos y estándares de calidad con contratistas y subcontratistas.

11.5.9. **Contratos de Construcción**

La elección de contratos adecuados en un proyecto hotelero es esencial para establecer las bases legales y comerciales de todas las fases de ejecución. Cada etapa del proyecto puede requerir contratos específicos para garantizar la planificación, construcción, implementación de mobiliario y equipamiento, así como la adquisición temporal de equipos. Algunos tipos de contratos y acuerdos necesarios para la ejecución del proyecto hotelero se muestran en la tabla 225.

Tabla 225

Tipos de Contratos en la Etapa de Urbanización

Etapa de Construcción	Tipo de Contrato
Construcción Obras de Urbanización	Precios unitarios / Unidad de tiempo
Construcción de Cimentación	Precios unitarios / Unidad de tiempo
Construcción de Obra Gris	Precios unitarios / Unidad de tiempo
Construcción de Acabados	Precios unitarios / Unidad de tiempo
Instalaciones Eléctricas	Precio fijo
Instalaciones Sanitarias	Precio fijo
Instalaciones Especiales	Precio fijo
Obras Paisajísticas	Precio fijo
Equipos y Maquinaria de Construcción	Arrendamiento de Maquinaria y Equipos

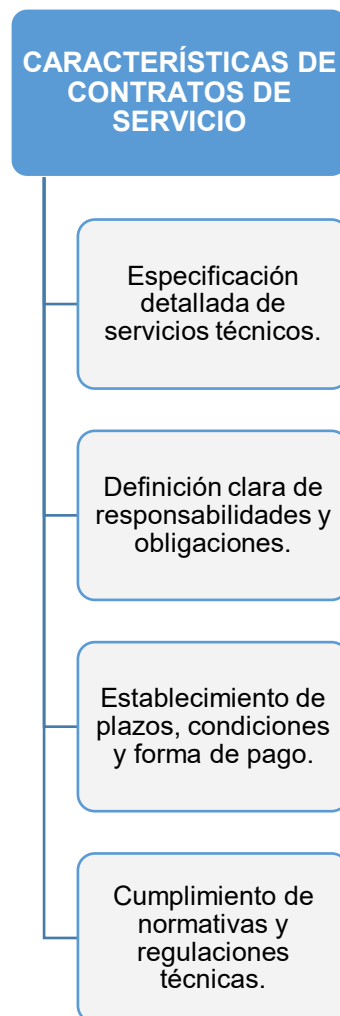
Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

11.5.10. **Contratos de Servicios Técnicos Especializados**

El contrato para la prestación de servicios técnicos especializados es una modalidad de contratación que permite la provisión de servicios altamente especializados en un campo técnico específico. Este tipo de contrato puede abarcar diversas áreas, como servicios de ingeniería, consultoría técnica, asesoría especializada, entre otros. Algunas de las características se muestran en la Figura 216.

Figura 216

Características de los Contratos de Servicio



Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

Es importante que este tipo de contrato sea redactado de manera clara y precisa, detallando de forma exhaustiva los servicios a ser prestados, las obligaciones de las partes y los términos y condiciones de la prestación de los servicios.

Tabla 226

Tipos de Contratos en la Etapa de Construcción

Etapa de Construcción	Tipo de Contrato
Contrato de Servicios de Supervisión de Obra	Precio Fijo
Contrato de Gerencia de Construcción	Precio Fijo
Contrato de Consultoría Técnica	Precio Fijo
Contrato de Control de Calidad	Precio Fijo
Contrato de Arquitectura e Ingeniería	Precio Fijo
Contrato de Auditoría de Obra	Precio Fijo

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia

11.5.11. Contratación del Personal

La ejecución del proyecto hotelero "PAMBIL HOTEL" en Ecuador requiere la formalización de contratos de ejecución, guiados por el Artículo 2 del acuerdo ministerial 242 del año 2015. Este marco legal asegura la estabilidad laboral hasta la conclusión del proyecto, evitando despidos intempestivos. El periodo de prueba inicial de 90 días se aplica en la primera contratación.

Al término de la obra, se liquida la relación laboral con el pago por desahucio. Es esencial que el empleador recontrate a trabajadores de obras anteriores para nuevos proyectos, cumpliendo normativas laborales y resguardando los derechos de los empleados. Este contrato detalla aspectos cruciales como remuneración, horas laborales y derechos de ambas partes.

11.5.12. Responsabilidades del Empleador

El Código del Trabajo de Ecuador establece deberes esenciales para los trabajadores, que incluyen ejecutar el trabajo según el contrato, restituir materiales no utilizados, mantener buen estado de herramientas, mantener buena conducta y cumplir con el reglamento interno. También deben informar al empleador sobre faltas justificadas, evitar poner en peligro la seguridad y abstenerse de presentarse al trabajo bajo la influencia de sustancias. Estas obligaciones son de cumplimiento obligatorio para todos los trabajadores

11.5.13. Compromisos del Trabajador

El Artículo 42 del Código del Trabajo en Ecuador define las responsabilidades del trabajador, que incluyen realizar el trabajo según lo acordado en el contrato, con la debida diligencia y en los términos especificados. Estas obligaciones son de obligatorio cumplimiento para todos los trabajadores en el país.

Figura 217

Remuneración Básica Unificada Mínima

CATEGORÍAS OCUPACIONALES	SUELDO UNIFICADO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	FONDO RESERVA	TOTAL ANUAL	JORNAL REAL	COSTO HORARIO
REMUNERACIÓN BÁSICA UNIFICADA MÍNIMA	\$ 450,00							Jornada diurna 6h00 - 19h00
CONSTRUCCIÓN Y SERVICIOS TÉCNICOS Y ARQUITECTÓNICOS								
ESTRUCTURA OCUPACIONAL E2								
Peón	\$ 461,70	461,70	450,00	673,15	461,70	7.586,89	32,42	4,05
Ayudante de Albañil	\$ 461,70	461,70	450,00	673,15	461,70	7.586,89	32,42	4,05
Ayudante de Carpintero	\$ 461,70	461,70	450,00	673,15	461,70	7.586,89	32,42	4,05
Ayudante de Electricista	\$ 461,70	461,70	450,00	673,15	461,70	7.586,89	32,42	4,05
Ayudante de Fierro	\$ 461,70	461,70	450,00	673,15	461,70	7.586,89	32,42	4,05
Ayudante de Plomero	\$ 461,70	461,70	450,00	673,15	461,70	7.586,89	32,42	4,05

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio del Trabajo del Ecuador, 2023)

Este enfoque asegura transparencia y cumplimiento normativo en las transacciones financieras con el personal, garantizando una compensación justa y acorde a las regulaciones laborales ecuatorianas.

11.5.14. Legislación de Bienestar Social

El Artículo 34 de la Constitución respalda la "Ley de Seguridad Social", estableciendo la seguridad social como un derecho inalienable. La afiliación es de carácter obligatorio, con posibles consecuencias legales por su incumplimiento. Conforme a los informes, el afiliado debe aportar al IESS el 9,45% de su sueldo, mientras que el empleador contribuye con el 11,15% del salario del trabajador. Este sistema asegura el bienestar y la legalidad en la protección social de los trabajadores (Constitución del Ecuador, 2008).

11.5.15. Finalización del Vínculo Laboral

El Artículo 169 del Código del Trabajo de Ecuador enumera diversas razones para la terminación de la relación laboral, como:

- Renuncia del trabajador
- Despido justificado
- Mutuo acuerdo
- Vencimiento del contrato
- Causas de fuerza mayor
- Fallecimiento del trabajador

Incapacidad total permanente.

11.5.16. Pago de Despido Intempestivo

El despido intempestivo, según el Código del Trabajo (Artículo 169), se produce sin causa justificada, obligando al empleador a indemnizar al trabajador. La compensación se calcula en base a remuneración y tiempo de servicio, con un máximo de 25 remuneraciones. La liquidación incluye elementos como la bonificación por desahucio y remuneraciones proporcionales, según lo establecido en el artículo 188.

11.5.17. Pago de Bonificación por Desahucio

La bonificación por desahucio, obligatoria según el Código del Trabajo (Artículo 185), es un beneficio post - empleo. Consiste en el 25% de la última remuneración

mensual por cada año de servicio en la misma empresa. Este beneficio también aplica en terminaciones por acuerdo mutuo. El empleador debe liquidar estas bonificaciones y otros derechos en los quince días siguientes al aviso del desahucio, de acuerdo con la ley.

11.6. Cierre de la Etapa de Construcción

El cierre de la etapa de construcción del proyecto Pambil Hotel implica llevar a cabo pasos legales y administrativos para garantizar el cumplimiento de las normativas y prepararse para su funcionamiento. A continuación, se describen los principales procesos para el cierre.

Tabla 227

Procesos para el Cierre de la Construcción del Hotel

Procesos de Cierre	Descripción
Inspecciones de Cumplimiento	Realizar inspecciones finales para asegurarse de que la obra cumple con los códigos de construcción, normas de seguridad y requisitos ambientales aplicables.
Certificado de Ocupación	Obtener el certificado de ocupación emitido por el gobierno local para certificar que el edificio es habitable y cumple con todos los requisitos legales y de construcción.
Documentación Final	Compilar y entregar la documentación final de la obra, incluyendo planos finales, esquemas de ingeniería y manuales de operación y mantenimiento.
Liquidación de Contratos de Construcción	Revisar y cerrar los contratos con contratistas y subcontratistas, asegurando que todo el trabajo ha sido completado satisfactoriamente y no hay disputas pendientes.
Liquidación de Contratos Laborales	Se debe realizar la liquidación de los contratos laborales al finalizar la etapa de construcción, pagando salarios y prestaciones sociales y notificando a las entidades de control.

Garantías y Retenciones	Gestionar las garantías de los materiales y la mano de obra, y liberar las retenciones de pago una vez que se han cumplido las obligaciones contractuales.
Auditorías Financieras	Realizar auditorías financieras para asegurar que todos los pagos y costos están debidamente documentados y conciliados.
Entrega de Retenciones de Seguridad	Entregar las retenciones de seguridad a los contratistas una vez que se han resuelto los problemas de garantía y no hay reclamos pendientes.
Acuerdos de Mantenimiento y Operación	Establecer contratos de mantenimiento y operación para los sistemas del edificio y el equipamiento.
Registro de la Propiedad	Asegurar que todas las modificaciones, adiciones o cambios en la propiedad estén debidamente registrados en el Registro de la Propiedad.
Resolución de Reclamaciones	Resolver cualquier reclamación pendiente relacionada con la construcción, incluyendo disputas laborales, reclamaciones de terceros o asuntos de compensación.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Padrón, 2023).

11.7. Operación

11.7.1. Permisos y Licencias

La obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC) es imperativa para PAMBIL HOTEL, un requisito esencial en su proceso de establecimiento. De esta manera se cumplirá la supervisión de la inscripción en el Servicio de Rentas Internas, presentando la escritura pública y documentos necesarios. El RUC desempeña un papel fundamental como identificación fiscal de la empresa, permitiéndole facturar, realizar transacciones y cumplir con las obligaciones tributarias, asegurando la conformidad con las normativas fiscales y respaldando la validez operativa del hotel.

Tabla 228*Permisos para el Inicio de la Operación del Hotel*

Permisos	Entidad Reguladora / Beneficiario	Frecuencia de Pago
Registro de Actividad Turística	Ministerio de Turismo / Gad STD	Sólo 1 vez
Licencia de Funcionamiento	Ministerio de Turismo	Anual
Permiso Sanitario	Ministerio Salud	Anual
Certificados de Salud Empleados	Ministerio Salud	Anual
Patente	Gad STD	Anual
Rótulos y Publicidad Exterior	Gad STD	Anual
Bomberos	Cuerpo de Bomberos	Anual

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Hoteles Ecuador, 2023)

Aquí tienes una tabla con los principales requerimientos para el funcionamiento del Pambil Hotel según el Reglamento de Alojamiento Turístico, indicando la normativa, el artículo y la página correspondiente:

Tabla 229*Requisitos para la Licencia del MINTUR*

Requerimiento	Descripción	Artículo
Requisitos para Registro	Documentos necesarios para el registro ante la autoridad turística.	Art. 7
Procedimiento de Registro e Inspección	Pasos para el registro e inspección de un establecimiento turístico.	Art. 8
Clasificación de Alojamiento Turístico	Clasificación de los tipos de alojamiento turístico.	Art. 12
Categorías según Clasificación	Categorías oficiales según la clasificación de los establecimientos.	Art. 13

Requerimiento	Descripción	Artículo
Autorización para Construcción y Adecuación	Aprobación de planos y autorización para construcción o adecuación.	Art. 14
Requisitos Obligatorios	Requisitos generales para todos los establecimientos de alojamiento turístico.	Art. 15
Requisitos de Categorización	Requisitos específicos para cada categoría de alojamiento turístico.	Art. 16
Requisitos para Distintivo Superior	Requisitos adicionales para obtener el distintivo "Superior" en categorías de tres a cinco estrellas.	Art. 17

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Ministerio de Turismo, 2023)

Tabla 230

Requisitos para la Licencia del Gad Santo Domingo

Requisito	Descripción	Referencia (PDOT)
Documento de Preexistencia	Presentar un documento de preexistencia que contenga la misma dirección o número de predio para el cual se solicita la patente municipal.	Art. 343
Permisos y Autorizaciones de Funcionamiento	Verificar que el establecimiento cuente con permisos o autorizaciones de funcionamiento emitidos por la autoridad competente al momento de iniciar el trámite.	Art. 343
Copia Simple de la Patente en Caso de Cambio de Propietario	En caso de cambio de propietario y preexistencia de funcionamiento, presentar una copia simple de la patente municipal anterior.	Art. 343

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (GAD Municipal de Santo Domingo, 2015).

11.7.2. Manual de Procesos

La operación eficiente de nuestro hotel se apoya en el manual de procesos. Este documento esencial detalla procedimientos clave, desde la gestión de reservas hasta la atención al cliente y la administración interna. Con un enfoque estructurado, nuestro personal se guía por normas y prácticas definidas, asegurando así una experiencia hotelera fluida y satisfactoria para nuestros huéspedes. La elaboración de este manual es crucial para garantizar la coherencia y cumplimiento de las normativas locales.

11.7.3. Creación de Puestos y Organigrama Organizacional

Para crear el organigrama del Hotel Pambil, se deben seguir los siguientes pasos:

- Decidir la estructura organizacional, puede elegirse entre una estructura jerárquica, plana o de matriz.
- Identificar los departamentos clave como Dirección, Recepción, Reservas, Mantenimiento y otros relevantes.
- Definir los roles y responsabilidades específicos, desde gerentes hasta personal operativo. Es importante establecer claramente las funciones de cada puesto.
- Diseñar el organigrama y utilizar una herramienta adecuada para crearlo de forma clara y comprensible.
- Revisar y ajustar el organigrama mediante la opinión de asesores para asegurarse de que refleje las necesidades y la cultura del hotel.

Una vez que se ha establecido la creación de puestos y la organización de los mismos, se procede a la contratación del personal correspondiente.

11.7.4. Contratación

En la fase de operación del Pambil Hotel, la contratación es fundamental para asegurar un servicio de calidad y una administración eficaz. Se utilizan distintos contratos, como el de trabajo indefinido para el personal, con un periodo de prueba que garantiza la adecuada adaptación al puesto. Los acuerdos con proveedores y

para el alquiler de espacios se realizan bajo términos de precio fijo y concesión, respectivamente, para controlar costes y asegurar la calidad. La tecnología se gestiona mediante licencias, y la confidencialidad de datos es protegida por acuerdos específicos.

Tabla 231

Tipos de Contratos en la Etapa de Operación

Etapa de Operación	Tipo de Contrato
Personal de Servicio y Administrativo	Contrato de Trabajo Indefinido con periodo de prueba
Proveedores de Suministros	Contrato por Suministros / Precio Fijo
Proveedores de Servicios	Contrato por Prestación de Servicios / Precio Fijo
Alquiler de Locales Amenidades	Contrato de Concesión
Alquiler de Locales	Contrato de Alquiler
Sistemas Tecnológicos y Software	Contratos de Licencia de Software y Tecnología
Información Sensible del Hotel y Huéspedes	Acuerdos de Confidencialidad

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Asamblea Nacional del Ecuador, 2022).

11.7.5. Lineamientos para la Contratación del Personal Administrativo y de Servicio

La contratación adoptará un enfoque flexible para el personal administrativo y de servicio. Se establecerán contratos de jornada normal de 8 horas y 2 días de descanso. Para aquellos con jornadas parciales, se trabajará menos de 8 horas y se disfrutará de 2 días de descanso continuos. Los contratos por temporada se utilizarán para recontractar al mismo personal y mantener la consistencia, mientras que los

contratos eventuales se basarán en necesidades operativas específicas. Estas prácticas de contratación están diseñadas para equilibrar la demanda del hotel con el bienestar de los empleados.

Tabla 232

Tipos de Contratos para el Personal Administrativo y de Servicio

Tipo de Personal	Jornada Laboral	Tipo de Contrato
Administrativo a Tiempo Completo	8 horas diarias	Contrato por Jornada Normal
Servicio a Tiempo Parcial	Menos de 8 horas	Contrato por Jornada Parcial
Personal de Temporada	Variable	Contrato por Temporada
Personal Eventual	Según Necesidad	Contrato Eventual

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Padrón, 2023).

El Pambil Hotel, durante su etapa de operación, debe cumplir con obligaciones patronales como el pago puntual de salarios, la afiliación a la seguridad social y la provisión de un ambiente laboral seguro. Además, debe cumplir con las normativas laborales vigentes, garantizar capacitación adecuada y promover la equidad en el lugar de trabajo.

Tabla 233

Obligaciones Patronales

Obligaciones Patronales	Entidad Reguladora / Beneficiario	Frecuencia de Pago
Décimo Cuarto Sueldo	Empleados	Anual
Presentar planilla de pago 14to. Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual
Décimo Tercero Sueldo	Empleados	Anual

Presentar planilla de pago 13er.		
Sueldo	Ministerio Trabajo	Anual
Fondos de Reserva	IESS	Anual
Pagar 15% utilidades a empleados	Empleados	Anual
Presentar planilla pago 15%		
utilidades	Ministerio Trabajo	Anual
Uniformes para el Personal	Empleados	Anual
Remuneraciones a empleados	Empleados	Mensual
Aportes Seguro Social Empleados	IESS	Mensual
Repartir 10% por Servicio	Empleados	Mensual
Presentar Panilla de Pago 10%		
Servicio	Inspectorías de Trabajo	13ro. /14to. /Utili.
Aplicar % de Discapacitados en nómina	Ministerio de Trabajo	Permanente

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Hoteles Ecuador, 2023).

11.7.6. Obligaciones y Contribuciones Tributarias

Gestionar las obligaciones tributarias es esencial para su funcionamiento responsable. Comprometidos con la transparencia financiera, se cumplirá con declaraciones precisas de impuestos, como el Impuesto al Valor Agregado y el Impuesto a la Renta. Este enfoque no solo asegura la responsabilidad fiscal, sino que también contribuye al desarrollo sostenible del hotel, respaldado por un equipo de contadores y asesores fiscales dedicados.

Tabla 234*Obligaciones Tributarias según la Entidad Reguladora / Beneficiario*

Obligaciones Tributarias	Entidad Reguladora / Beneficiario	Frecuencia de Pago
Declaración del Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Anual
Anexo Imp. Renta (Rel. Dependencia)	Servicio de Rentas Internas	Anual
Anticipo Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Jul / Sep
Retenciones en la Fuente - Renta	Servicio de Rentas Internas	Mensual
Impuesto al Valor Agregado - IVA	Servicio de Rentas Internas	Mensual
Impuesto Consumos Especiales	Servicio de Rentas Internas	Mensual
Anexos Transaccionales (IVA /ICE /IR)	Servicio de Rentas Internas	Mensual
Declaración Patrimonial	Servicio de Rentas Internas	Anual

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Hoteles Ecuador, 2023).

Además de las obligaciones tributarias, existen otras contribuciones y obligaciones que deben tenerse en cuenta para el funcionamiento adecuado del Pambil Hotel.

Tabla 235

Otras Contribuciones y Obligaciones

Contribución/Obligación	Entidad Reguladora / Beneficiario	Frecuencia de Pago
Contribución 1 x mil a los activos fijos (FMPTE)	Ministerio de Turismo	Anual
Contribución 1 x mil activos reales	Superintendencia Compañías	Anual
Presentar balances	Superintendencia Compañías	Anual
Impuesto a los Activos Totales (1,5 x mil)	Gad SDT	Anual
Impuesto Predial	Gad SDT	Anual
Matriculación de vehículos	Municipio -EPMT-SD	Anual
Revisión Técnica Vehicular	Municipio -EPMT-SD	Anual
Contratar SOAT para vehículos	Aseguradoras calificadas	Anual
Derechos autores y compositores (SAYCE)	SAYCE	Anual
Derechos productores fonogramas (SOPROFON)	SOPROFON	Anual
Teléfono	Empresa Telefónica	Mensual
Agua Potable	Empresa Agua Potable	Mensual
Energía Eléctrica	Empresa Eléctrica	Mensual
Reportes estadísticos	Ministerio de Turismo	Mensual
Reportes de Huéspedes	Varias Instituciones	Diario
Impuesto a los Espectáculos Públicos	Municipios	Ocasional
Tasa Servicios Turísticos	Gad SDT	Mensual

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Hoteles Ecuador, 2023).

11.8. Etapa de Cierre de la Operación

El cierre de un negocio hotelero, como el Hotel Pambil, implica evaluar el rendimiento, preparar un informe final, realizar una Due Diligence y transferir acciones. Se revisan las obligaciones contractuales y legales, y se modifican los registros societarios. Este proceso se documenta y requiere asesoría legal y financiera.

Tabla 236

Procesos de Cierre de la Operación del Hotel

Fase del Proceso Cierre	Acciones Clave
Evaluación del Negocio	Revisión financiera, análisis de desempeño y evaluación de activos.
Due Diligence	Auditoría legal, financiera y operativa del hotel para interesados.
Cumplimiento de Obligaciones	Verificación de cumplimiento de obligaciones contractuales y legales.
Traslado de Acciones	Preparación de documentos, ajustes de valoración y modificación de registros societarios.
Documentación	Recopilación y archivo de todos los documentos relevantes del proceso.
Asesoría Profesional	Consulta con asesores legales y financieros para validar el proceso.

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: (Padrón, 2023).

11.9. Estado Actual

La Tabla 237 proporciona un resumen exhaustivo de los procesos legales del Hotel Pambil, presentando una línea conductora que guía desde la creación de la empresa hasta el cierre de la operación del hotel. Esta tabla destaca los aspectos clave en cada etapa, incluyendo el inicio, la construcción y la operación del hotel.

Tabla 237

Resumen de los Procesos Legales en cada Etapa del Hotel

Fase de Inicio		
Descripción	Institución	Estado
Constitución de la Empresa	Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros	En proceso
Reserva del Nombre "Pambil Hotel"	Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros	En proceso
Elaboración de Estatutos	Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros	En proceso
Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes	SRI	No iniciado
Certificado de Bienes y Gravámenes	GAD Santo Domingo - Registro de la Propiedad	Finalizado
Certificado de Línea de Fabrica	GAD Santo Domingo	Finalizado
Negociación y Acuerdo de Compra	Notaría Quinta - Santo Domingo de los Tsáchilas	No iniciado
Firma de Escrituras por Transferencias de Dominio	Notaría Quinta - Santo Domingo de los Tsáchilas	No iniciado
Registro de la Escritura	GAD Santo Domingo - Registro de la Propiedad	No iniciado

Fase de Planificación del Hotel		
Aprobación de Planos de Urbanización y Arquitectónicos	GAD Santo Domingo - Dirección de Planificación y Proyectos	En proceso
Aprobación de Planos de Ingenierías de Detalle	GAD Santo Domingo - Dirección de Planificación y Proyectos	En proceso
Requisitos Especiales para Proyectos Grandes	Cuerpo de Bomberos Santo Domingo	No iniciado
Informe Técnico de Aprobación Definitiva	GAD Santo Domingo - Dirección de Planificación y Proyectos	No iniciado
Emisión de la Licencia de Construcción	GAD Santo Domingo - Dirección de Planificación y Proyectos	No iniciado
Obtención de Credito Productivo Pymes	CFN - Otras Instituciones Financieras	No iniciado
Fase de Construcción del Hotel		
Notificación Inicio de Construcción	GAD Santo Domingo - Dirección de Planificación y Proyectos	No iniciado
Solicitud de Acometida de Agua	EPMAPA-SD	No iniciado
Solicitud de Acometida Eléctrica	CNEL UN Santo Domingo	No iniciado
Permiso de Ocupación y Habitabilidad	Cuerpo de Bomberos Santo Domingo	No iniciado
Liquidación de Contratos Laborales	Ministerio del Trabajo - IEES	No iniciado
Actualizaciones de Construcciones en el Predio	GAD Santo Domingo - Registro de la Propiedad	No iniciado
Fase de Operación del Hotel		
Registro de Actividad Turística	Ministerio de Turismo / Gad STD	No iniciado
Licencia de Funcionamiento	Ministerio de Turismo	No iniciado
Permiso Sanitario	Ministerio Salud	No iniciado
Certificados de Salud Empleados	Ministerio Salud	No iniciado
Patente	Gad STD	No iniciado

Rótulos y Publicidad Exterior	Gad STD	No iniciado
Permiso de Bomberos	Cuerpo de Bomberos Santo Domingo	No iniciado
Fase de Cierre de Operación del Hotel		
Due Diligence	Firma de Auditoria Financiera y Legal	No iniciado

Nota. Elaborado por Raúl Carpio. Fuente: Propia.

11.10. Conclusiones

Tabla 238

Conclusiones de los Aspectos Legales del Proyecto

Aspecto Legal	Conclusiones	Requisitos Importantes
Constitución de la Empresa	La SAS ofrece flexibilidad para el proyecto, facilitando la gestión y atracción de inversiones.	Inscripción y registro en la SCVS, reserva del nombre, elaboración de estatutos.
Adquisición del Terreno	Esencial para garantizar una adquisición legal y segura del terreno.	Verificación legal, negociación y acuerdo de compra, registro de la propiedad.
Normativas de Diseño y Construcción	Clave para la seguridad, sostenibilidad y legalidad del proyecto.	Cumplimiento de normativas locales y nacionales, obtención de aprobaciones y licencias municipales.
Contratos de Construcción y Servicios	Garantizan relaciones claras y seguras, asegurando calidad y eficiencia.	Selección adecuada de contratos de construcción, servicios técnicos y supervisión de obra.
Obligaciones Patronales y Laborales	Aseguran un ambiente laboral justo y legal, fomentando la equidad.	Cumplimiento del Código del Trabajo, afiliación a la seguridad social, pago de beneficios laborales.

Regulaciones y Licencias Municipales	Fundamentales para la legalidad y validez de la construcción y operación.	Licencias de funcionamiento, permisos sanitarios, patentes municipales, aprobación de proyectos.
Gestión Tributaria	Vital para el cumplimiento fiscal y la responsabilidad financiera.	Declaración del Impuesto a la Renta, IVA, retenciones en la fuente, registro en el RUC.
Operación y Administración del Hotel	Requiere cumplir con regulaciones específicas y mantener control de procesos.	Registro de Actividad Turística y obtención de licencias de funcionamiento anuales. Obtención de permisos sanitarios y certificados de salud para los empleados. Cumplimiento de normativas de seguridad y protección ambiental. Gestión adecuada de residuos y enfoque en la sostenibilidad. Implementación de políticas de privacidad y protección de datos de los huéspedes.
Cierre de Operación	Asegura una evaluación adecuada del negocio y cumplimiento legal.	Due Diligence, revisión de obligaciones contractuales y legales, traslado de acciones.

11.11. Recomendaciones

El Hotel Pambil debe asegurarse de cumplir con las obligaciones legales y regulatorias para su funcionamiento adecuado. A continuación, se presentan algunas recomendaciones importantes.

- Obtener los permisos y licencias necesarios: Además del registro de actividad turística, la licencia de funcionamiento y el permiso sanitario,

es importante verificar y obtener cualquier otro permiso o licencia específica requerida por las autoridades locales o regionales.

- Cumplir con las obligaciones laborales: Además del pago puntual de salarios y beneficios, es importante cumplir con las leyes laborales vigentes, como las horas de trabajo, las vacaciones y los derechos de los empleados. También se debe proporcionar un ambiente laboral seguro y saludable.
- Cumplir con las obligaciones tributarias: Asegurarse de cumplir con todas las obligaciones fiscales, como el pago de impuestos y la presentación de declaraciones en tiempo y forma. Esto incluye impuestos sobre la renta, impuestos sobre las ventas y cualquier otro impuesto aplicable.
- Mantener una gestión financiera adecuada: Llevar un registro preciso de los ingresos y gastos, mantener estados financieros actualizados y realizar auditorías periódicas para garantizar la transparencia y la solidez financiera del hotel.
- Contratación de personal y protección de datos: Al contratar personal, asegurarse de cumplir con las leyes laborales relacionadas con la contratación, el despido y la protección de los derechos de los empleados. Además, implementar medidas de seguridad adecuadas para proteger los datos personales de los huéspedes de acuerdo con las regulaciones de protección de datos.
- Evaluación y cierre de operación: Al cerrar la operación del hotel, realizar una evaluación adecuada del negocio, incluyendo la liquidación de cualquier deuda pendiente y el cumplimiento de los requisitos legales para asegurar una transición exitosa.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea Nacional del Ecuador. (15 de Marzo de 2022). *Código Civil (LIBRO IV)*.
Obtenido de
https://www.defensoria.gob.ec/images/defensoria/pdfs/lotaip2014/info-legal/Codigo_civil_libro_IV.pdf
- Atradius. (30 de Junio de 2023). *Country Risk Map*. Obtenido de
<https://atradius.com.mx/art%C3%ADculo/mapa-de-riesgo.html#:~:text=El%20Mapa%20de%20Riesgo%20Atradius,el%20sistema%20de%20clasificaci%C3%B3n%20STAR.>
- Banco Central del Ecuador. (2010). *La Economía Ecuatoriana luego de 10 años de dolarización*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *20 Años de la Dolarización Ecuatoriana*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (2020). *Evaluación Impacto Macroeconómico del Covid-19 en la Economía Ecuatoriana*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (2023). *Boletín Anuario N°44*. Quito: BCE.
- Banco Central del Ecuador. (22 de Junio de 2023). *Riesgo País - EMBI*. Obtenido de
<https://sintesis.bce.fin.ec/BOE/OpenDocument/2303281959/OpenDocument/pendoc/openDocument.jsp?logonSuccessful=true&shareId=0>
- Banco Mundial. (11 de Enero de 2022). *El crecimiento mundial se desacelerará hasta el 2023, lo que contribuirá al riesgo de un "aterrizaje brusco" en las economías en desarroll*. Obtenido de
<https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/01/11/global-recovery-economics-debt-commodity-inequality>
- Banco Mundial. (21 de Diciembre de 2022). *Inflación, precios al consumidor (% anual) - Ecuador*. Obtenido de
<https://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=EC>
- Banco Mundial. (29 de Marzo de 2023). *Ecuador: Panorama General*. Obtenido de
<https://www.bancomundial.org/es/country/ecuador/overview>
- Banco Mundial. (2023). *Global Economic Prospects. Flagship Report of World Bank*, 67-75.
- Bazant, J. (1984). *Manual de Criterios de Diseño Urbano*. México: Trillas.
- Bazant, J. (1984). *Manual de criterios de diseño urbano*. Mexico D.F.: Editorila Trillas.
- Booking. (2023). *Booking*. Obtenido de
<https://www.booking.com/index.es.html?label=gen173nr-1BCAEoggl46AdIM1gEaEGIAQGYYAQq4AQfIAQzYAAQHoAQGIAGoAgO4AoZr36AGwAIB0gIkNzkyNzkwMWUtNjA1Zi00OGI1LThiOTUtMWE4YTdiMml0ZT>

Mw2AIF4AIB&sid=66fb61beba1bf0940f1c6b76382cc404&keep_landing=1&sb_price_type=total&

CAMICON. (2022). *Manual de Costos*. Quito.

CFN. (2023). *Financiamiento Productivo MiPymes – Beneficiario Final*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/financiamiento-productivo-mipymes-bm-beneficiario-final/>

Climate Studio. (2023). *Climate Studio, Advanced daylighting, electric lighting, and conceptual thermal analysis*. Obtenido de <https://www.solemma.com/climatestudio>

Colineal. (2023). *Colineal*. Obtenido de <https://colineal.com/products/sala-mia-outdoor-4p>

Constitución del Ecuador. (2008). *Constitución del Ecuador. Registro Oficial No. 449*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

Contraloría General del Estado . (Enero de 2023). *Salarios Mano de Obra*. Obtenido de <https://www.contraloria.gob.ec/Informativo/SalariosManoObra>

Copeto. (2023). *Copeto*. Obtenido de <https://www.copeto.com.ec/a/productos.php>

Corporación Financiera Nacional . (Marzo de 2023). *Ficha Sectorial Construcción*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/downloads/biblioteca/2023/fichas-sectoriales-1-trimestre/Ficha-Sectorial-Construccion.pdf>

Damodaran, A. (2023). *Betas por sector económico*. Obtenido de https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

Enríquez, A., & Galindo, M. (1 de Agosto de 2015). *Empleo, México ¿Cómo Vamos?* Obtenido de https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoemployment.pdf

EPMT-SD TRANSPORTE TERRESTRE Y TRÁNSITO. (2021). Operación semanal rotativa por operadora.

EPMT-SD, Transporte Terrestre y Tránsito. (2021). *Operación Semanal Rotativa por Operadora*. Obtenido de <https://www.epmtsd.gob.ec/adendum/views/modules/adendums/an1/ANEXO%20A%20-%20CRONOGRAMA.pdf>

Euroestetica. (2023). *Euroestetica*. Obtenido de <https://www.euroestetica.ec/producto/camilla-de-facial-y-corporal/>

Expedia. (2023). *Expedia*. Obtenido de <https://www.expedia.com/>

FIDEVAL. (2023). *Fideicomiso Inmobiliario*. Obtenido de <https://www.fideval.com/fideicomiso-inmobiliario/#:~:text=Es%20un%20mecanismo%20que%20viabiliza,para%20a%20consecuci%C3%B3n%20del%20mismo.>

- Fondo Monetario Internacional. (2023). Las Américas. *Perspectivas Económicas*.
- Franco, A. (2023). Diapositivas de Gerencia de Proyectos, MDI .
- GAD Municipal de Santo Domingo & Ministerio de Turismo del Ecuador. (2021). Plan maestro de turismo sostenible del cantón Santo Domingo, 2021-2025.
- GAD Municipal de Santo Domingo. (2015). Documento PDOT Santo Domingo 2030, El futuro de Chilaquito. Obtenido de <https://www.santodomingo.gob.ec/docs/transparencia/2015/julio/anexo%20julio/PDOT%20SANTO%20DOMINGO%202030/1.%20PDOT%202030%20SANTO%20DOMINGO%202030%20EI%20Futuro%20de%20Chilachi%20to.pdf>
- GAD Municipal de Santo Domingo. (2015). Plan de Uso y Ocupación del Suelo. Santo Domingo, Ecuador.
- GAD Provincial de Santo Domingo de los Tsáchilas. (2020). Datos Generales - Prefectura de Santo Domingo de los Tsáchilas. Obtenido de <http://www.gptsachila.gob.ec/index.php/la-provincia/datos-generales>
- GAD Provincial Santo Domingo de los Tsáchilas. (2023). Obtenido de Datos Generales - Prefectura de Santo Domingo de los Tsáchilas: <http://www.gptsachila.gob.ec/index.php/la-provincia/datos-generales>
- García , N., & Tobar, X. (2019). La construcción en el Producto Interno Bruto del Ecuador, 2000-2018. *Podium*.
- Google. (2023). Google maps. Santo Domingo. Obtenido de https://www.google.com/maps/d/u/0/edit?hl=es&mid=1LkfBS_7nKafDXwC5VABUmE-l_4B45cQ&ll=-0.0531916978120687%2C-79.07906945&z=11
- Google Maps. (2023). Urbanización Maya Moncayo. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/@-0.2670961,-79.1203315,2546m/data=!3m1!1e3?hl=es>
- Gopalakrishnan, V., Wadhwa, D., Haddad , S., & Blake, P. (21 de Diciembre de 2021). *Resumen del año 2021 en 11 gráficos: la pandemia de la desigualdad*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/feature/2021/12/20/year-2021-in-review-the-inequality-pandemic#debt>
- Guerra, I. (18 de 04 de 2023). *Plusvalia*. Obtenido de https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/vecltein-urbanizacion-san-rafael-66711174.html?labs=2,itemOfflineFallback,20230801172700,aa2e905a-7bac-400f-9fb0-9c43e23e7d04&userid=0&itemid=50454302&labs_source=RECOMENDADO_S_FICHA_PROPIEDAD_DESKTOP&labs_
- Hosdecora. (2023). *Hosdecora*. Obtenido de https://hosdecora.com/muebles-de-cocina/8851-349406-mesa-eco-puerta-abatible-950047060#/441-largo_total-100_cm

- Hoteles Ecuador. (2023). *Permisos, Tasas, Contribuciones y otras Obligaciones que deben cumplir los establecimientos de alojamiento*. Obtenido de <https://www.hotelesecuador.com.ec/disptxt.php?menu=18&submenu1=49&idiom=2>
- INEC. (2020). *Proyecciones Poblacionales*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- Inmobiliario, C. (01 de 08 de 2023). *Plusvalia*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/vecltein-av-del-cooperativismo-vendo-terreno-9550-m-sup2--90777255.html>
- Inmobiliarios, I. (24 de 04 de 2023). *Plusvalia*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/vecltein-oportunidad-de-inversion-terreno-urbano-en-sto-domingo-66748510.html>
- Inmobiliarios, V. C. (14 de 05 de 2023). *Plusvalia*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/vecltein-de-oportunidad-vendo-terreno-de-3-hectareas-frente-a-66914768.html>
- Inmobiliarios, V. C. (17 de 05 de 2023). *Plusvalia*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/vecltein-vendo-terreno-de-300-m-sup2--en-proyecto-habitacional-66941055.html>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (3 de Mayo de 2023). *Informe Ejecutivo de las Canastas Analíticas: Básica y Vital*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/canasta/>
- Instituto Geográfico Militar. (2012). *Mapas Temáticos Provinciales – Geoportal Ecuador*. Obtenido de <http://www.geoportalignm.gob.ec/portal/index.php/descargas/geoinformacion/mapas-tematicos-provinciales/>
- Instituto Geográfico Militar. (2013). *Atlas geográfica esencial del Ecuador*. (A. Dávila, R. Cuesta, M. Villagómez, & D. Fierro, Edits.) Obtenido de <http://www.geoportalignm.gob.ec/portal/index.php/atlas-esencial-ecuador/>
- Instituto Geográfico Militar. (2015). *Mapas del Mundo – Geoportal Ecuador*. Obtenido de <http://www.geoportalignm.gob.ec/portal/index.php/mapas-del-mundo/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (Diciembre de 2011). *Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico NSE 2011*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/Encuesta_Estratificacion_Nivel_Socioeconomico/11220_NSE_Presentacion.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos . (Diciembre de 2020). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2020/Diciembre-2020/202012_Mercado_Laboral.pdf

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020). Obtenido de Proyecciones Poblacionales: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (01 de Abril de 2023). *Índices de Precios de Materiales, Equipo y Maquinaria de la Construcción. Boletín No 277*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/IPCO/2023/Abril/1_IPCO_BOLETIN_ABR_2023.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). *Principales resultados de la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo - Anual*. Quito: INEC.
- Kose, A., & Nishio, A. (4 de Febrero de 2021). *La COVID-19 (coronavirus) podría dejar secuelas económicas duraderas en los países más pobres: a todos nos conviene actuar ya*. Obtenido de <https://blogs.worldbank.org/es/voices/la-covid-19-coronavirus-podria-dejar-secuelas-economicas-duraderas-en-los-paises-mas-pobres>
- Kotler, P. B. (2011). *Marketing turístico*. (5ta ed.). Madrid: PEARSON EDUCACIÓN.
- Kywi. (2023). *Kywi*. Obtenido de <https://kywitiendaenlinea.com/product-category/pisos-y-revestimientos/>
- Market-Risk-Media. (2023). *Implied Market-risk-premia (IMRP): USA*. Obtenido de <http://www.market-risk-premia.com/us.html>
- Ministerio de la Vivienda del Ecuador. (2023). *Capítulos de la NEC (Norma Ecuatoriana de la Construcción)*. Obtenido de <https://www.habitatyvivienda.gob.ec/documentos-normativos-nec-norma-ecuatoriana-de-la-construccion/>
- Ministerio de Turismo. (2023). *Visualizador - Portal Servicios MINTUR*. Visualizador de Información Turística. Obtenido de <https://servicios.turismo.gob.ec/visualizador>
- Ministerio de Turismo del Ecuador & Dirección de Planificación Territorial. (2020). *Plan Nacional De Turismo 2030: Eje estratégico 1 Destinos y Calidad*.
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (26 de Abril de 2022). *Requisitos obligatorios para las Tipologías que no se encuentran determinadas como categoría única. Anexo A*. Quito: Registro Oficial.
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (2023). *Visualizador - Portal Servicios MINTUR Ecuador*. Obtenido de <https://servicios.turismo.gob.ec/visualizador>
- Ministerio del Trabajo del Ecuador. (2023). *Estructuras Ocupacionales Sueldos y Salarios Mínimos Sectoriales Y Tarifas*. Obtenido de https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2022/01/3.-SMS-2022-_Rev-_21_dic_-FINAL.pdf

- Novacero. (2023). *Novacero*. Obtenido de <https://www.novacero.com/varilla-microaleada/>
- OpenStreetMap. (2023). Santo Domingo de los Tsachilas (287808). Obtenido de <https://www.openstreetmap.org/relation/287808#map=14/-0.2512/-79.1664>
- OpenStreetMap. (s.f.). Santo Domingo de los Tsachilas (287808) OpenStreetMap. Obtenido de <https://www.openstreetmap.org/relation/287808>
- Padrón, S. (2023). Esquema General Capítulo Legal, MDI.
- Plusvalía. (29 de 05 de 2023). *Plusvalía*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/vecltein-venta-de-terreno-comercial-2.100-m-sup2--av-del-67034794.html>
- Plusvalía. (2023). *Plusvalía*. Obtenido de <https://www.plusvalia.com/propiedades/clasificado/alcllcin-se-arrienda-local-141600048.html>
- Porter, M. E. (1991). *Ventaja Competitiva*. Buenos Aires: Rei Argentina.
- Registro Oficial. (2015). Ordenanza de gestión del plan de ordenamiento territorial del cantón Santo Domingo. Vol. 328. Obtenido de <https://intranet.santodomingo.gob.ec/wp-content/uploads/2018/06/REGISTRO-OFICIAL-PDOT-2015.pdf>
- Revista Ámbito. (9 de Septiembre de 2023). *Riego país histórico Latinoamérica*. Obtenido de <https://www.ambito.com/contenidos/riego-pais-ecuador-historico.html>
- Schuster, G. (2021). *Determinantes Del Riesgo Pais Una Medicion A Traves de Los Swaps de Deuda*. Quito: Estudio de la Gestión, Revista Internacional .
- Secretaría Nacional de Planificación . (2016). *Evaluación de los Costos de Reconstrucción*. Quito: Gobierno Nacional del Ecuador.
- Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. (2023). *Constitución de sociedades por acciones simplificadas*. Obtenido de <https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-sociedades-acciones-simplificadas#:~:text=La%20sociedad%20por%20acciones%20simplificadas,u n%20tr%C3%A1mite%20simplificado%20sin%20costo>
- Telégrafo. (20 de Abril de 2016). *Gobierno anuncia 5 medidas para afrontar los efectos del terremoto*. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/ecuador/1/gobierno-anuncia-4-medidas-para-afrontar-la-crisis-por-el-terremoto>
- Tripadvisor. (2023). Santo domingo. Obtenido de <https://www.tripadvisor.es/>
- Trivago. (2023). *Trivago*. Obtenido de https://www.trivago.com.ec/es-EC/lm?themeld=280&search=200-47&sem_keyword=trivago&sem_creativeid=607336897380&sem_matchtype=

e&sem_network=g&sem_device=c&sem_placement=&sem_target=&sem_adp
osition=&sem_param1=&sem_param2=&sem_campa

- Trovit. (2023). *Trovit*. Obtenido de <https://casas.trovit.com.ec/listing/local-de-arriendo-av-chone-frente-al-concesionario-hyundai.2712f90a-ddd7-45b5-9a70-9f0e89115da3>
- Urb. Maya Moncayo. (2000). Plano Urbanistico Ciudadela Ecológica Maya Moncayo.
- US Department of the Treasury. (2023). *Daily Treasury par yield curve rates*. Obtenido de <https://home.treasury.gov/policy-issues/financing-the-government/interest-rate-statistics?data=yield>
- Van den Berghe, É. (2018). *Gestión gerencial y empresarial: aplicadas al siglo XXI*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Velacorp. (2023). *Velacorp*. Obtenido de <https://velacorp.com.ec/archivos/properties/arriendo-local-cerca-a-la-y-del-indio-colorado>
- Williamson, S. D. (2012). *Macroeconomía*. México: Pearson.
- Yagual, A., López, M., Sanchez , L., & Narvaéz , J. (2018). La contribución del sector de la construcción sobre el producto interno bruto PIB en Ecuador. *Revista Lasallista de investigación*, 286-299.
- ZURITSA. (2023). *ZURITSA*. Obtenido de <https://www.zuritsa.com/>