

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario, y Turismo

Proyecto de Factibilidad: Ampliación del Guest House “Volunteer Home”

Tania Paola Gutiérrez Calderón

Administración de Empresas de Hospitalidad

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito
para la obtención del título de Licenciatura en Administración de Empresas de
Hospitalidad

Quito, 10 de mayo de 2020

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario, y Turismo

HOJA DE CALIFICACIÓN DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

Proyecto de Factibilidad: Ampliación del Guest House “Volunteer Home”

Tania Paola Gutiérrez Calderón

Nombre del profesor, Título académico

Paulina Endara, MMH

Quito, 10 de mayo de 2020

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 el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nombres y apellidos: Tania Paola Gutiérrez Calderón

Código: 00009857

Cédula de Identidad: 171523085-8

Lugar y fecha: Quito, 10 de mayo 2020

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

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

UNPUBLISHED DOCUMENT

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

DEDICATORIA

A Dios, porque me ha permitido alcanzar mi tan ansiado objetivo.

Dedico esta tesis a mi hija Angeliquí Torres Gutiérrez, quien es mi motor de lucha diaria y motivo por el cual no descanso por alcanzar mis ideales y demostrarle que sólo el esfuerzo te lleva a ser mejor día tras día.

A mis padres, Víctor Gutiérrez y Pilar Calderón, quienes amorosamente me han apoyado incesantemente hasta que logre alcanzar mis objetivos.

A mi esposo, quien me ha animado siempre a seguir adelante y a luchar por mis sueños sin poner ningún reparo que desvíe mi atención.

“Felicidad no es hacer lo que uno quiere, sino querer lo que uno hace”

Anónimo

RESUMEN

El presente proyecto analizará la factibilidad de la AMPLIACIÓN DEL GUEST HOUSE VOLUNTEER HOME, cuya demanda ha aumentado en los últimos años. El establecimiento está ubicado en el sector de la Portugal y 6 de diciembre,

La estructura del trabajo es la siguiente: misión, visión y objetivos del establecimiento, análisis macroeconómico a través de aspectos económicos, políticos, sociales y tecnológicos: PEST. Análisis de la oferta y demanda. Análisis financiero para determinar la factibilidad del proyecto para determinar si es que es factible realizar la ampliación. Además, se analizará la posibilidad de incluir otro tipo de actividades además de habitaciones con el fin de lograr un establecimiento con atractivo propio y con tendencia a generar experiencias distintas para cada huésped. Finalmente, el estudio de factibilidad realizado ha concluido que el proyecto es factible, ya que se recupera la inversión en 2 años, 6 meses de funcionamiento. Todo el estudio llevó a la conclusión de que el proyecto sería una contribución económica, social y cultural positivo para el sector que se relacione con el proyecto.

Palabras claves: Turismo, oferta, demanda, hostel, experiencias, Guest House.

ABSTRACT

This project will analyze the feasibility of the EXTENSION OF THE GUEST HOUSE VOLUNTEER HOME, whose demand has increased in recent years. The establishment is located in the sector of “Portugal and 6 de Diciembre” area, The structure of the work is as follows: mission, vision and objectives of the establishment, macroeconomic analysis through economic, political, social and technological aspects: PEST. Supply and demand analysis. Financial analysis to determine the feasibility of the project to determine if the expansion is feasible. In addition, the possibility of including other types of activities besides rooms will be analyzed in order to achieve an establishment with its own appeal and with a tendency to generate different experiences for each guest. Finally, the feasibility study carried out has concluded that the project is feasible, since the investment is recovered in 2 years, 6 months of operation. The entire study led to the conclusion that the project would be a positive economic, social and cultural contribution to the sector related to the project.

Key words: Tourism, offer, demand, hostel, experiences, Guest House.

TABLA DE CONTENIDO

DEDICATORIA	4
RESUMEN.....	5
ABSTRACT	6
TABLA DE CONTENIDO	7
ÍNDICE DE TABLAS.....	9
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	10
INTRODUCCIÓN.....	11
DESARROLLO DEL TEMA.....	12
1. Concepto del Proyecto	12
1.1. Tipo de empresa.	12
1.2. Tipo de concepto.	12
1.3. Experiencia del cliente y servicios.....	12
1.4. Ubicación.	14
1.5. Mercado Meta.	15
1.6. Propuesta de ampliación.	16
2. Estudio de factibilidad	17
2.1. Entorno macroeconómico.	17
2.2. Análisis de Sitio.	20
2.3. Análisis del Vecindario.....	22
2.4. Análisis de Oferta.	23
2.5. Análisis de la demanda.	25
3. Análisis de rentabilidad del proyecto	27
3.1. Proyección de ingresos.	28
3.2. Costos Operacionales.....	29
3.3. Inversión total.	30
3.4. Excedente de operación.	31
3.5. Requerimiento de Capital de Trabajo.	31
3.6. Financiamiento del proyecto.....	31
3.7. Flujo de Caja.	33
3.8. Tabla de amortización.....	33
3.9. Depreciación y amortización.	34
3.10. Programa de Inversión.	34
3.11. Flujo financiero Neto.	35
3.12. Análisis de rentabilidad del proyecto.....	35
3.13. Análisis de Sensibilidad.....	36
3.14. Análisis de Punto de Equilibrio	36

4. Diseño y descripción de áreas (previa para el arquitecto).....	37
CONCLUSIONES	43
REFERENCIAS	44
ANEXOS	45
ANEXO A. HISTÓRICO DE OCUPACIÓN EN PORCENTAJE (%) – VOLUNTEER HOME	45
ANEXO B.1. INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA	46
ANEXO B.2. CÉDULA CATASTRAL	48
ANEXO C. GENERADORES DE DEMANDA	49
ANEXO D. ANÁLISIS DE COMPETENCIA.....	50
ANEXO E. NÚMERO DE VISITANTES POR NACIONALIDAD	51
ANEXO F. ENTRADAS Y SALIDAS DE ECUATORIANOS, SEGÚN GRUPO DE OCUPACIÓN	51
ANEXO G. PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	52
ANEXO H. MODELO DE ROL DE PAGOS.....	54
ANEXO I. COSTOS.....	55
ANEXO J. INVERSIÓN TOTAL.....	60
ANEXO K. EXCEDENTE DE OPERACIÓN	60
ANEXO L. COSTOS TRIMESTRALES.....	61
ANEXO M. FLUJO DE CAJA	61
ANEXO N. TABLA DE AMORTIZACIÓN	63
ANEXO O. VAN, TIR, Y PERÍODO DE RECUPERACIÓN.....	64
ANEXO P. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Capacidad actual de Volunteer home.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 2. Capacidad propuesta de Volunteer Home.....	17
Tabla 3. Tipo de habitación actual y tarifa rack.....	28
Tabla 4. Tipo de habitación propuesta y tarifa rack.....	28
Tabla 5. Financiamiento del Proyecto.....	32
Tabla 6. Cálculo de la tasa mínima aceptable.....	33
Tabla 7. Depreciación y amortización.....	34
Tabla 8. Programa de inversión.....	35
Tabla 9. Flujo financiero neto – Resumen.....	35
Tabla 10. Punto de Equilibrio anual en dólares (\$) y cantidad (Q).....	36
Tabla 11. Histórico de ocupación.....	45
Tabla 12. Generadores de demanda.....	49
Tabla 13. Análisis de Competencia.....	50
Tabla 14. Número de visitantes por nacionalidad.....	51
Tabla 15. Proyección de Ingresos.....	53
Tabla 16. Modelo de Rol de Pagos.....	54
Tabla 17. Costos año 1.....	55
Tabla 18. Total de ingresos – Año 1.....	55
Tabla 19. Total de ingresos, costos, y excedente – Año 1.....	55
Tabla 20. Costos año 2.....	56
Tabla 21. Total ingresos – Año 2.....	56
Tabla 22. Total de ingresos, costos, y excedente – Año 2.....	56
Tabla 23. Total costos, ingresos, y excedente – Año 3.....	57
Tabla 24. Total costos, ingresos, y excedente – Año 4.....	58
Tabla 25. Costos, ingresos, y excedente – Año 5.....	59
Tabla 26. Inversión Total.....	60
Tabla 27. Excedente de operación.....	60
Tabla 28. Costos trimestrales.....	61
Tabla 29. Flujo de caja.....	62
Tabla 30. Tabla de amortización.....	63
Tabla 31. VAN, TIR, y Período de Recuperación.....	64
Tabla 32. Tabla Punto de Equilibrio Año 1.....	65
Tabla 33. Tabla Punto de Equilibrio Año 2.....	65
Tabla 34. Tabla Punto de Equilibrio Año 3.....	66
Tabla 35. Tabla Punto de Equilibrio Año 4.....	66
Tabla 36. Tabla Punto de Equilibrio Año 5.....	67
Tabla 37. Tabla Punto de Equilibrio – 5 años.....	67

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Ubicación de Volunteer Home.....	15
Ilustración 2. Histórico de Ocupación en Porcentaje – Volunteer Home.	16
Ilustración 3. Inflación mensual del IPC y por divisiones de Bienes y Servicios.....	20
Ilustración 4. Implantación gráfica del lote.....	22
Ilustración 5. Ubicación exacta de Volunteer Home.....	23
Ilustración 6. Implantación actual y pérgola.	37
Ilustración 7. Sala principal	38
Ilustración 8. Sala principal	38
Ilustración 9. Cocina 1	39
Ilustración 10. Cocina.	39
Ilustración 11. FOH – Recepción.....	39
Ilustración 12. Áreas compartidas.	40
Ilustración 13. Habitación 1	40
Ilustración 14. Habitación 2	40
Ilustración 15. Habitación 3	41
Ilustración 16. Diseño 1.	41
Ilustración 17. Diseño 2.	41
Ilustración 18. IRM – Página 1.	46
Ilustración 19. IRM – Página 2.	47
Ilustración 20. Cédula Catastral.	48
Ilustración 21. Entradas y salidas de ecuatorianos, según grupo de ocupación.	51

INTRODUCCIÓN

El presente documento es un estudio de factibilidad para la AMPLIACIÓN DEL GUEST HOUSE VOLUNTEER HOME, establecimiento que brinda sus servicios de hospedaje para extranjeros hace 8 años en la ciudad de Quito.

Volunteer Home, es un Guest House compuesto de 10 habitaciones con la misión diaria de brindar a sus huéspedes un espacio ideal para estadías a corto o a largo plazo, donde los estudiantes o residentes sentirán el calor hogareño y a su vez podrán compartir el estilo y particularidades de otras nacionalidades que los harán sentir como en casa.

Para lograr estos objetivos se ha estructurado un concepto innovador y flexible, que permite el pleno desarrollo del proyecto, basándose en estrategias claras dirigidas hacia los inversionistas, huéspedes, empleados y la comunidad general.

Para poder determinar la factibilidad del proyecto, se ha realizado un análisis general de la situación actual del país, en donde se ha determinado que, por el momento que pasa actualmente mundo al encontrarnos en la pandemia del COVID 19, se pensará en realizar el proyecto en aproximadamente 2 años cuando la incertidumbre del sector termine.

Una vez aclarado este tema, se realizará el estudio de factibilidad del proyecto considerando las condiciones actuales hasta el mes de febrero 2020.

Finalmente, este estudio espera presentar a Volunteer Home como una idea innovadora que busca establecer tendencias nuevas opciones de alojamiento en la ciudad de Quito aportando valor adicional a la experiencia de vivir Quito para los visitantes.

DESARROLLO DEL TEMA

1. Concepto del Proyecto

1.1. Tipo de empresa.

Volunteer Home, es un Guest House que tiene actualmente 10 habitaciones distribuidas de la siguiente manera: 4 habitaciones matrimoniales, 4 habitaciones dobles, 1 habitación individual y 1 habitación triple.

Volunteer Home, fue inaugurado en el año 2012 y ha permanecido en el mercado durante 8 años, tiempo en el cual ha sido el pionero en un nuevo concepto de organización de Turismo a largo plazo y Hospitalidad para jóvenes extranjeros que deseen: estudiar español (convenios con prestigiosas academias de este idioma), tomar créditos universitarios (convenios con Instituciones muy reconocidas en Ecuador), voluntariado en fundaciones de ayuda social, pasantías (empresas en Quito), así como viajar y conocer el Ecuador bajo el lema de un "Turismo Consciente".

1.2. Tipo de concepto.

Volunteer Home se creó con el fin de brindar a los huéspedes un ambiente de armonía, tranquilidad, confort y darles la oportunidad de compartir con otros viajeros sus valiosas experiencias de viaje y hacer amistades inolvidables.

1.3. Experiencia del cliente y servicios.

Se busca ofrecer una grata estadía en un espacio muy tranquilo dentro de la ciudad de Quito. Por el tipo de demanda de Volunteer Home, el negocio principal son las estadías de larga duración, mismas que incluyen los siguientes servicios dentro de un pago mensual:

- Servicios básicos: Agua, luz, gas.
- Wifi en toda la casa

- TV Satelital
- Agua caliente las 24 horas
- Servicio de limpieza 2 veces por semana
- Terraza /Zona de Fumadores
- Lockers personales para documentos y accesorios

Se busca mejorar la experiencia del cliente propiciando una estadía más consciente en Quito para que pueda vivir esta experiencia de manera única y llena de actividades que alimenten su parte vivencial, experimentando tradiciones y atractivos del Ecuador e interactuando con el arte que se encuentra Quito. Las experiencias que formarán parte de la propuesta de Volunteer Home son:

1.3.1. Visitas guiadas al mercado Iñaquito.

En este lugar, los huéspedes podrán observar la cantidad de productos y la diversidad de colores que abrigan el mercado junto a la experiencia de poder ser tratado con todo cariño por las personas que ahí laboran. A la vez, podrán ser partícipes de una limpia energética por parte de las “hierbateras” del mercado y podrán realizar la compra de las diversas mezclas herbales que se ofrecen en el mercado.

1.3.2. Conoce Quito en bicicleta.

Enfocado hacia las personas que quieren hacer un turismo de una manera diferente y vivir la ciudad de Quito desde otro ángulo. Una experiencia que permite mostrarle una combinación de Quito Moderno, parques, jardines, comida local, mercados y cultura. Es un tour de 4 horas que le permitirá al huésped explorar La Floresta, la Mariscal, el Parque La Carolina, e Iñaquito.

1.3.3. Talleres de Chocolate.

Impartidos directamente en el hostel, se brindarán talleres de chocolatería para principiantes, donde se explicará el proceso de transformación del cacao para convertirse en un delicioso chocolate fabricado de la manera casera. Semanalmente se brindará un taller con una receta diferente de chocolate.

1.3.4. Talleres de tejido.

Talleres en los jardines del hotel dirigidos por artesanos y artistas con el fin de enseñar a los huéspedes a crear, entender y valorar el arte de trabajar en un telar de madera. Una experiencia única y que se llevarán en el corazón.

1.4.Ubicación.

Volunteer Home, se encuentra en la mejor zona corporativa y residencial de Quito, comparte la zona de los hoteles con la mejor ubicación de la ciudad. A dos cuadras del boulevard de la Avenida Naciones Unidas y del Quicentro Shopping, a media cuadra del Megamaxi. (supermercado más grande de Quito), a 9 minutos en auto de la Mariscal Foch y a 19 minutos en auto del Centro Histórico de Quito. En la ilustración 1 se observa la ubicación exacta del hostel.



*Ilustración 1. Ubicación de Volunteer Home
Fuente: Google maps.*

1.5.Mercado Meta.

Volunteer Home es el lugar ideal de estadía a corto o largo plazo, donde los estudiantes o residentes sentirán el calor hogareño latino, como el estilo y particularidades europeas, que lo harán sentir como en casa.

Enfocado principalmente para jóvenes extranjeros de entre 18 a 35 años provenientes de Estados Unidos, Colombia, Perú y los extranjeros interesados en:

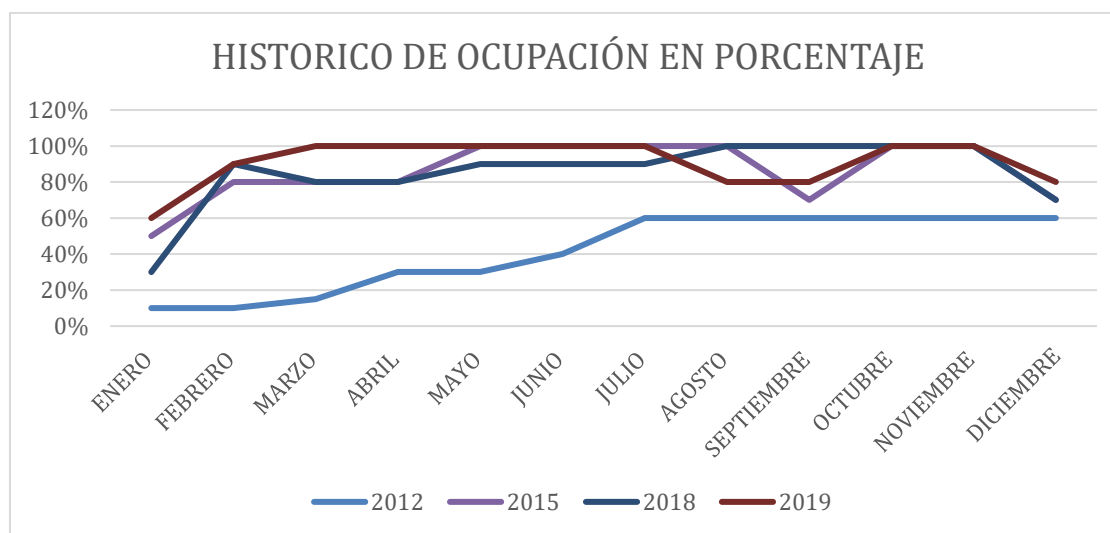
- Estudiar español
- Tomar créditos universitarios
- Voluntariado en fundaciones de ayuda social y pasantías en Quito.
- Viajar y conocer el Ecuador.

Conscientes de la situación actual e incertidumbre en el área de la hospitalidad, Volunteer Home se preparará para seguir en el mercado ofreciendo una alta calidad de servicio y atención al cliente.

1.6.Propuesta de ampliación.

El objetivo de este proyecto será ampliar la cantidad de 10 a 20 habitaciones, debido a la amplia demanda recibida durante estos 8 años de operación que tiene el Guest House.

Para el histórico de ocupación se han utilizado los datos de ocupación desde la apertura en 2012 hasta el 2019 (Anexo A) y se han graficado los años más significativos a fin de tener una representación gráfica del año 2012, 2015, 2018 y 2019.



*Ilustración 2. Histórico de Ocupación en Porcentaje – Volunteer Home.
Elaborado por: Autora*

Esta ampliación se efectuará en la misma infraestructura del edificio; sin embargo, también se tomará en cuenta la expansión de las zonas comunales ya que se espera tener el doble de personas alojadas al mismo tiempo.

Por la situación actual del mundo y más concretamente del país en general, se estará cristalizando este proyecto para el 2022. Se plantea este escenario debido a la situación del Ecuador debido a la pandemia COVID-19. Sin embargo, esta crisis generadora también de oportunidades para los hoteles o alojamientos pequeños como es el caso de Volunteer Home.

Dependiendo del desarrollo de esta externalidad, que afecta tanto a la economía local como a la economía mundial, podremos evidenciar si podemos incrementar el giro del negocio

hacia voluntarios extranjeros o en su defecto a un Turismo Médico o alojamiento de médicos en Ecuador. En la tabla 2 se puede observar la propuesta de ampliación de habitaciones.

MIX DE HABITACIONES				
Tipo de habitación	Pax por hab.	Porcentaje del total	Número de habitaciones	Total, de huéspedes en casa
DOBLE O MATRIMONIAL	2	50%	10	20
SIMPLE	1	40%	8	8
TRIPLE	3	10%	2	6
TOTAL		100%	20	34

Tabla 1. Capacidad propuesta de Volunteer Home.
Elaborado por: Autora

2. Estudio de factibilidad

2.1. Entorno macroeconómico.

Como se ha mencionado anteriormente, este proyecto se desarrolla mientras el mundo atraviesa por una de las más importantes pandemias modernas como es el caso del COVID 19. Este suceso hace que el entorno macroeconómico se vea seriamente afectado, en especial el sector de la hospitalidad, debido a que la movilidad se encuentra restringida a nivel mundial. Sin embargo, es necesario realizar un análisis del ambiente macroeconómico que podría afectar el desarrollo del Volunteer Home ya que son variables que no podemos controlar y pueden afectar directamente el tiempo en el cual se pondrá en marcha el desarrollo de este proyecto.

Para el desarrollo de este proyecto, es necesario analizar el ambiente del país en tres entornos: entorno político, económico y social. A partir de estos análisis se pueden plantear decisiones específicas para la creación del proyecto.

2.1.1. Entorno político.

La ampliación de Volunteer Home, se desarrollará en un ambiente de incertidumbre política bajo el primer mandato presidencial de Lenin Moreno. Este se caracteriza por ser un

modelo de gobierno que ha tenido muchos declives en especial en lo económico. La realidad del Ecuador en este período político está marcada por las manifestaciones de octubre 2019 generadas por la aplicación de “medidas antipopulares” y tras estrechar vínculos con organismos como el FMI. (Mercurio 2019). Esto apoyado por las próximas elecciones presidenciales a realizarse el 21 de abril 2021.

Por la actual situación actual, donde se pone entre dicho las acciones efectuadas por Lenin Moreno, en una encuesta aplicada por CEDATOS, Lenin Moreno tiene una aceptación del 24% durante la gestión del coronavirus. (La Republica 2020)

2.1.2. Entorno económico.

El entorno donde se desarrollará el proyecto es poco predecible, puesto que el COVID-19 va a afectar a nivel mundial la economía a largo plazo y la recuperación, en el mejor de los escenarios, se prevé para después de 2 años para la industria de la hospitalidad.

De acuerdo a la BBC, el Banco Mundial prevé que la economía de Latinoamérica y el Caribe, sin contar a Venezuela, caiga un 4,6% en 2020 y que en 2021 se recupere un 2,6% (2020). Para el economista jefe de la institución encargado de esta región, Martín Rama, esto esbozaría una recesión en forma de U. (BBC News Mundo, Stefania Gozzer, (26 de abril 2020) Coronavirus y economía V, U, o W: los 3 escenarios posibles para la recuperación económica tras la pandemia de covid-19)

En una reciente encuesta elaborada por la “Cámara de Comercio de Quito” donde participaron 473 empresas afiliadas a la misma y, cuyos resultados fueron publicados el 24 de abril 2020, solo el 1.7 % de empresas se encuentran trabajando al 100 % con el 5 % de empresas que reportan que sus ventas se han incrementado.

El balance del comportamiento de las ventas es de -79%, la cual demuestra la diferencia entre las empresas que reportaron aumentos (5,0%) frente a las que presentaron disminuciones (-84,0%). (Cámara de comercio de Quito, Situación empresarial en Quito, 24 de abril 2020)

En cuanto al trabajo, las empresas han tomado la acción del trabajo desde casa (teletrabajo, trabajo remoto, etc.) y las vacaciones colectivas o programadas, han sido las principales medidas adoptadas por el 44% de los empresarios.

En este punto, es muy importante estar dispuesto a la tomar acciones para poder generar ingresos a corto plazo y adaptarse a la situación actual, generar alternativas de venta mediante plataformas online sin resistirse al cambio puesto que es lo único que puede reactivar la economía.

La principal herramienta para la venta utilizada en la actual crisis son las redes sociales con un peso del 25,9%.

En conclusión, las medidas que adopte el gobierno para asegurar la liquidez a las empresas, estabilidad del empleo y reactivar la productividad son urgentes.

En cuanto a la inflación, el IPC en marzo de 2020 registró una variación mensual de 0.20%. (Índice de Precios al Consumidor (2020). Boletín técnico. Quito. Ecuador en Cifras)

En 6 de las 12 divisiones de bienes y servicios, cuya ponderación agregada en la canasta del IPC es de 58.90%, se registraron valores positivos, siendo Alimentos y bebidas no alcohólicas; y, Bienes y servicios diversos, las dos agrupaciones de mayor variación. En las restantes 6 divisiones, que ponderan 41.10%, el resultado fue negativo, siendo Transporte; y, Recreación y cultura, las agrupaciones de mayor porcentaje. (Índice de Precios al Consumidor (2020). Boletín técnico. Quito. Ecuador en Cifras)

Estos datos son cruciales puesto que podrían variar los precios entre la planificación de este proyecto y la elaboración de este. Por esta razón, se debe realizar una reevaluación de este antes de la ejecución.

(Porcentajes, 2019-2020)

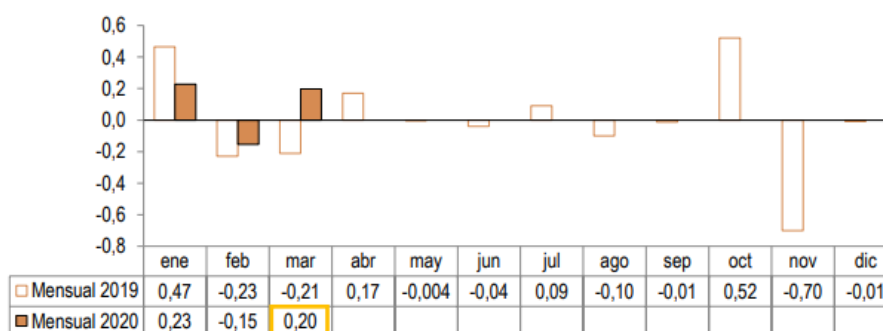


Ilustración 3. Inflación mensual del IPC y por divisiones de Bienes y Servicios.
Fuente: (Índice de Precios al Consumidor (2020). Boletín técnico. Quito. Ecuador en Cifras)

2.1.3. Entorno social.

Al ser el Ecuador un país en desarrollo, la educación de las personas ha mejorado cada año, pero todavía se encuentra en un grado muy bajo ya que esto viene determinado por los años de escolaridad. Esto es una característica importante en los países en desarrollo puesto que es costoso entrenar y educar a una persona que no tiene experiencia, se puede optar por contratar gente que tenga actitud y hacerla útil para la posición.

2.2. Análisis de Sitio.

Volunteer Home, se encuentra ubicado en la Portugal 620 y 6 de diciembre, sector correspondiente a la Parroquia Iñaquito, en el sector del Estadio Atahualpa.

2.2.1. Historia.

Este sector, era antes conocido como Benalcázar haciendo alusión al fundador de la Ciudad Capital, Sebastián de Benalcázar. Actualmente lleva el nombre ancestral de Iñaquito puesto que fue la zona que estaba habitada por los quitus.

2.2.2. Localización.

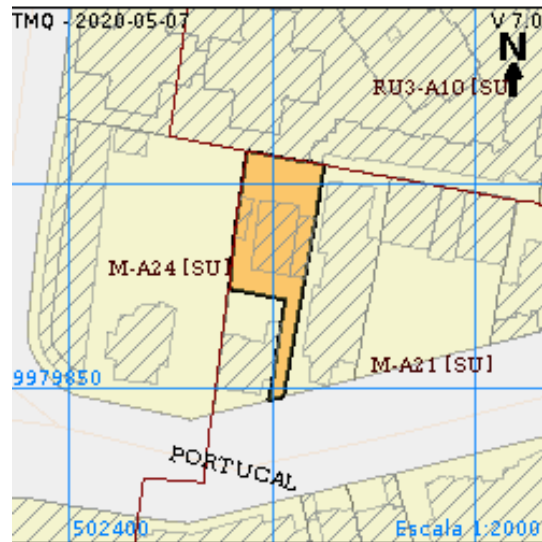
Volunteer Home, se encuentra en Quito, capital del Ecuador (provincia de Pichincha) en la parroquia Iñaquito, en la Portugal y 6 de diciembre con el Código Postal 170504. El lugar clave de referencia es el Banco Pichincha mismo que se encuentra al lado del predio. El terreno cuenta con un área de construcción de 584.4 m² y un área gráfica de 733.49 m² (Verificar Anexo B.1 y Anexo B.2).

2.2.3. Adaptabilidad y conveniencia física.

Al momento la infraestructura de Volunteer Home comprende 3 pisos y de acuerdo a la resolución de Consejo 264 del 24/01/2007, la comisión de suelo y ordenamiento territorial resuelve: “Autorizar el incremento de altura de edificación 6 pisos a 8 pisos en la av. Portugal en el tramo de las av. 6 de diciembre y Eloy Alfaro”, por este motivo y, al haber sido previsto en su estructura para soportar hasta 4 pisos, se propone incrementar 1 piso para ampliar la capacidad de recepción de huéspedes así como crear más áreas de interacción más agradable entre ellos.

2.2.4. Acceso y visibilidad.

Tiene entrada de calle accesible a la Portugal y 6 de diciembre. Por la característica física propia del terreno donde se encuentra ubicado Volunteer Home, posee una entrada de 3 metros de ancho y posterior a esto se abre el terreno hacia atrás. Permitiendo que el lugar, a pesar de estar dentro de la ciudad, sea totalmente privado y pacífico en su interacción con el ruido propio de la ciudad.

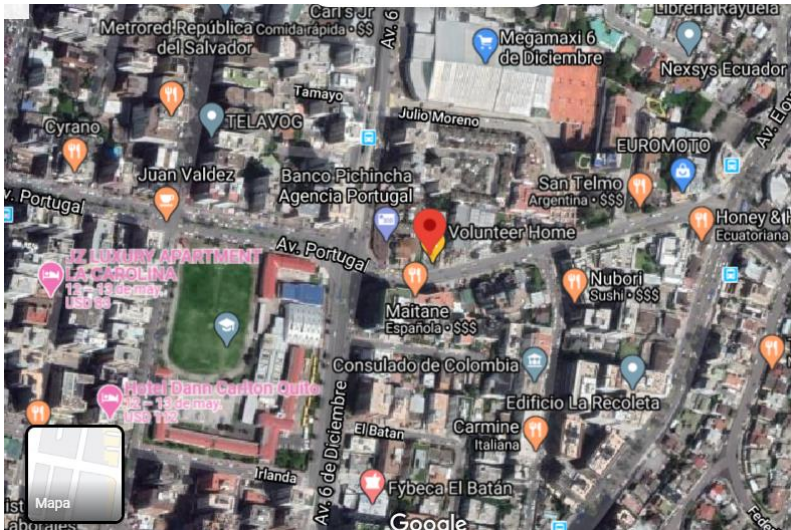


*Ilustración 4. Implantación gráfica del lote.
Fuente: Municipio Metropolitano de Quito*

2.3. Análisis del Vecindario.

Se encuentra en el sector de Ñaquito, muy cerca del parque La Carolina, con muchas empresas del sector financiero y comercial a sus alrededores, el sector colinda en sus alrededores con importantes empresas reconocidas a nivel nacional, siendo la más importante Petroamazonas que se encuentra a menos de una cuadra y que mantiene una operación fluctuante de 7300 empleados de distintos ámbitos laborales que les interesaría tener estadías largas en un lugar cercano y a un precio más bien conveniente.

Tiene la particularidad de ubicarse muy cerca de las Embajadas y Consulados quienes, a medida de lo posible, serán quienes generen nuestra demanda inmediata ya que tienen programas donde la gente acude para poder hacer voluntariado y mantienen relación estrecha con fundaciones y establecimientos para el desarrollo de programas de ayuda comunitaria, por ende, larga estadía de clientes.



*Ilustración 5. Ubicación exacta de Volunteer Home.
Fuente: Google Maps*

En el Anexo C se observan las principales distancias entre el establecimiento y las principales Embajadas, Escuelas de Idiomas, Universidades y centros de interés que se ubican en el sector puesto que serán los principales generadores de demanda que se tomarán en cuenta para el plan de desarrollo de marketing y promoción.

Adicionalmente, se detalla en la tabla, las distancias con un punto de referencia del Volunteer Home, se puede evidenciar la cercanía que tiene ante todo el radio de 3 Km a la redonda.

2.4. Análisis de Oferta.

Se analizó la competencia (Tabla de Oferta: Anexo D), que se encuentra en los sitios más cercanos al Guest House, siendo los principales generadores de ocupación, las universidades, centros de aprendizaje de lenguaje, y los turistas de bajo presupuesto.

Para analizar la oferta, se realizó un estudio de campo en el que se visitaron los siguientes lugares:

- St. Gallen House
- Bed and Breakfast la Uvilla

- Hostal Ronys

2.4.1. Competencia principal.

St. Gallen House es la principal competencia puesto que está enfocada en el mismo sector de huéspedes, así como también tiene el concepto de largas estadías para personas que quieren realizar estudios en Ecuador ya sea de idiomas o sus estudios universitarios. Su apertura fue en 2014. Ha logrado construir un concepto bastante similar al del Volunteer Home. La tarifa de hospedaje es de USD25 por persona, varía un poco en cuanto a que han realizado cierto mejoramiento de sus habitaciones, en especial de su dotación de lencería para las habitaciones que luce bastante moderna.

Posee dos pequeños restaurantes, cafetería Zucchero Coffee and Beer y Chorioaneria, Al Paso mismo que tiene una capacidad máxima de 10 personas. Su cheque promedio es de USD8, brinda servicio principalmente a sus huéspedes, pero también a las personas externas ya que este sector se ha desarrollado bastante bien en el ámbito gastronómico. Posee un pequeño gimnasio que consta de pocas máquinas para ejercitar.

A pesar de estar geográficamente cerca de Volunteer Home, se encuentra ubicado en el Batán Alto, lugar de acceso limitado para personas que no tengan auto puesto que, es necesario caminar para tomar bus o para movilizarse ya que se encuentra ubicado en una zona residencial.

2.4.2. Competencia Secundaria.

Bed and breakfast La Uvilla, inaugurado en el 2018, es un pequeño Guest House, que se encuentra ubicado en el Batán Alto, con 13 habitaciones disponibles, mantiene una ocupación del 70%. La calidad percibida es del 4.7 puntos.

Atendido por sus propietarios, mantiene una buena imagen entre sus huéspedes, al estar en el Batán Alto también tiene un acceso limitado puesto que no tiene fácil movimiento.

Su target directo son los turistas que buscan un bed and breakfast, y parejas.

Su generador principal de demanda es que se encuentra cerca del Estadio Olímpico Atahualpa y centros comerciales de la zona comercial.

Al momento cuenta con 8 habitaciones con una tarifa por persona de USD 29 incluyendo desayuno, lo cual lo convierte en una oferta atractiva.

2.5. Análisis de la demanda.

Este análisis se realizó de acuerdo a los viajeros que llegan al Ecuador. De acuerdo la ONWTO (Organización Mundial de Turismo), en el reporte Panorama del turismo Internacional - edición 2019, presentan al 2018 como el noveno año consecutivo de crecimiento sostenido a nivel mundial en turismo.

América recibió 216 millones de llegadas de turistas internacionales, y 334.000 millones de dólares generados por estos viajes, esto debido a que el mundo en general se encontraba en un entorno favorable con un PIB de +3.6%.

Según datos del 2018, Ecuador recibió 2.429 llegadas de turistas internacionales, representando un 51% de variación ante el 2017, esto debido al esfuerzo del Gobierno en promover el turismo a nivel nacional.

América del Sur presenta resultados favorables en Colombia, Ecuador y Perú, si bien el declive del mayor mercado emisor, Argentina, afectó a algunos destinos vecinos. En cambio, la debilidad del peso argentino contribuyó al crecimiento en Argentina al ser un destino evidentemente más económico.

En cuanto al turismo hacia el Ecuador, según la Dirección nacional de migración, (dirección de investigación), en el año 2018, el país registra 2.252.263 entradas de extranjeros, lo cual representa un crecimiento bastante alto de la demanda de Ecuador como destino.

Respecto a la nacionalidad de las personas que entraron al país, se observa el siguiente listado de países con mayor entrada de turistas. (Anexo E): a Colombia con el 50.1% seguido por Estados Unidos con el 15.2% y Perú con el 13.3% los principales países que presentaron entradas en el 2018.

De acuerdo al mercado objetivo del Volunteer Home, se observa que los estudiantes que vienen a Ecuador son reflejados en la tabla de entradas por grupo de ocupación, obteniendo un dato de que las entradas por educación al país fueron de 145.832 personas en el año 2018 (Anexo F). (World Tourism Organization. Panorama de turismo internacional edición 2019. Author. Zurab Pololikashvili.)

2.5.1. Perfil del consumidor.

De acuerdo a lo observado en los años de funcionamiento del Guest House, se define que el mercado actual fluctúa entre 20 y 50 años, ecuatorianos y extranjeros, personas que vienen a Quito a vivir por temporadas largas ya sea por sus estudios o por trabajo.

Para el segmento grupos, el perfil del consumidor será enfocado en personas de entre 18 y 35 años, extranjeros de los países con más índice que visita al Ecuador.

De acuerdo al análisis de la demanda y los actuales cambios digitales que han desencadenado que la demanda de distintos tipos de viajeros en especial, de acuerdo al mercado objetivo de Volunteer Home, hay que poner mucha atención a las nuevas tendencias de perfiles de viajeros para que la industria se pueda adaptar a sus necesidades.

Según un estudio publicado por Hosteltur (2020), existen nuevos perfiles de viajeros que sin duda se debe analizar:

1. Turistas que viajan con mascotas
2. Mujeres que viajan con mujeres
3. Millenials conectados al internet al 100%
4. Turismo Islámico

5. Familias con niños
6. Solteros o divorciados.
7. Familias Monoparentales
8. Viajeros Anti Covid 19

Para poder mitigar o controlar el estrés que se ha generado en la industria de la hospitalidad, es necesario que el establecimiento empiece a ejecutar medidas preventivas. Esto con el fin de brindar a los huéspedes, la garantía de que su salud va a estar bien cuidada dentro del establecimiento.

Estos son algunas de las consideraciones que se deben tomar en cuenta:

- Altos estándares de limpieza, estetización y desinfección de habitaciones y superficies con químicos internacionales ECOLAB recomendados por abordar un amplio espectro de virus.
- Esterilización de habitaciones con máquinas de ozono previa llegada a los huéspedes
- Temperatura y químicos adecuados en el proceso de lavado para garantizar la esterilización completa de sábanas y toallas.
- Protocolos de bioseguridad por parte de nuestro personal altamente capacitado
- Estricto control de salud diario de sus empleados previo al ingreso al hotel
- Estricto control para el ingreso de proveedores
- Constante control de la calidad el agua potable para evitar cualquier tipo de patógeno.
- Tarjetas de ingreso a las habitaciones magnéticas.

Como podemos notar, ahora la hospitalidad debe mutar y adaptarse a las coyunturas que se presentan, es importante innovar y reinventarse con la finalidad de responder a las necesidades actuales.

3. Análisis de rentabilidad del proyecto

En la actualidad, el panorama en relación al tipo de habitaciones y ganancia por ocupación que tiene Volunteer Home es el siguiente (Tabla 3):

TIPO DE HABITACION ACTUAL Y TARIFA RACK									
Tipo de habitación	Pax por hab.	Total, de huéspedes en casa	Porcentaje del total	# de habitaciones	Tarifa por habitación por mes	Venta habitaciones por mes completo	Tarifa diaria	días vendidos	Venta de habitaciones por día
MATRIMONIAL	2	20	50%	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00	\$ 25,00	22	\$2.750,00
SIMPLE	1	8	40%	4	\$ 285,00	\$ 1.140,00	\$ 20,00	22	\$1.760,00
TRIPLE	3	6	10%	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 15,00	22	\$ 330,00
TOTAL		34	100%	20		\$ 3.440,00			\$4.840,00

Tabla 2. Tipo de habitación actual y tarifa rack.
Elaborado por: Autora

La propuesta es duplicar la disponibilidad de habitaciones, teniendo el mismo mix de habitaciones, ya que ha funcionado bien. Sin embargo, considerando que las habitaciones serán renovadas, el precio por noche individual incrementará al doble.

TIPO DE HABITACION PROPUESTA DE APLICACIÓN Y TARIFA RACK									
Tipo de habitación	Pax por hab.	Total, de huéspedes en casa	Porcentaje del total	# de habitaciones	Tarifa por habitación por mes	Venta habitaciones por mes completo	Tarifa diaria	días vendidos	Venta de habitaciones por día
MATRIMONIAL	2	20	50%	10	\$ 400,00	\$ 4.000,00	\$ 50,00	22	\$ 11.000,00
SIMPLE	1	8	40%	8	\$ 285,00	\$ 2.280,00	\$ 40,00	22	\$ 7.040,00
TRIPLE	3	6	10%	2	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 30,00	22	\$ 1.320,00
TOTAL		34	100%	20		\$ 6.880,00			\$ 19.360,00

Tabla 3. Tipo de habitación propuesta y tarifa rack.
Elaborado por: Autora

3.1. Proyección de ingresos.

Respetando el mercado de largas estadías que se ha mantenido en el Guest House, se continuará con el análisis en un mix de precios divididos al 50% tanto en largas estadías como en cortas para poder dinamizar el negocio con estadías cortas para que aporten flujo frecuente a la operación del Guest House.

Se realiza la proyección de ingresos para los primeros 5 años de ocupación a fin de poder establecer la factibilidad del negocio.

Al aumentar los productos de experiencia se estima una meta de venta por cada habitación, así como también por las experiencias planificadas.

Las habitaciones matrimoniales, simples y triples para larga estadía tienen una meta de venta anual de 10 meses ocupadas para lograr el Budget de ventas.

Las habitaciones matrimoniales, simples y triples nuevas y remodeladas para estadías cortas tienen una meta de 22 días de ocupación al mes, mientras que, se espera vender 6 experiencias de cada tipo cada mes del año. Esto nos da un Budget de USD 216.290 en el primer año de operación.

Para el segundo año de operación, se prevé una variación de cantidad de venta del 6% en los productos y una variación en precio del 5%, pronosticando una venta total de USD 240.731 y así sucesivamente hasta llegar al 5to año, con un pronóstico de venta total de USD 331.907 dólares de venta anual (Anexo G).

3.2. Costos Operacionales.

3.2.1. Personal necesario.

Se ha considerado el siguiente personal necesario para la operación: 1 administrador, 2 recepcionistas, 1 guía turístico multifacético para las experiencias planificadas, 1 camarera. Entre los costos fijos de sueldo, beneficios sociales, podemos ver un costo mensual de USD 3500 dólares y de USD 42.000 anuales para mantener la operación de recursos humanos (Anexo H).

3.2.2. Costos operativos primeros 5 años.

En cuanto al mantenimiento en general del establecimiento, se ha considerado el 2,63% del monto total de la venta, valor que está especificado en las tablas de comportamiento referencial de la industria hotelera a fin de estar dentro del rango aceptable que es entre el 3% y el 4%

Para lavandería, se ha considerado el 0.32% de la venta total del primer año de operación a razón de estar entre los márgenes aceptables para este rubro. Todos los egresos operacionales se encuentran detallados en el (Anexo I)

Conforme a la información el costo para el primer año de operación será de USD66.020.56. El costo para el segundo año de operación varía en un 6% siendo USD66.292.99 información que se encuentra contrastada con el ingreso proyectado. A fin de sacar la comparativa de ingresos versus costo total, dando resultados positivos en todos los años puesto que el ingreso es mayor al gasto.

El registrar los costos relacionados con el giro del negocio, nos ayudará a determinar el punto de equilibrio del negocio.

3.3. Inversión total.

Referente a la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto de ampliación, se ha determinado una inversión total de USD183.716.11, valor que comprende los siguientes rubros: un generador de energía eléctrica (en caso de faltar este servicio básico nuestros huéspedes puedan tener electricidad por un tiempo estimado de 6 horas), mejorar con decoración las áreas públicas, incrementar 1 piso de nuevas habitaciones, para lo cual la estructura y losa ya están listas y únicamente se levantaría la mampostería, estimando un costo por habitación de USD14.500. Al ser 10 habitaciones, se estima un costo de construcción de USD 145.000.

Para cambiar de ambiente, e incrementar la plusvalía del inmueble, así como también hacer un incremento en la tarifa de las habitaciones, se necesita redecorar las habitaciones y las áreas públicas del Guest House, para esto se estima un monto de USD5.000 y para los muebles y encerados de las habitaciones USD15 000.

Esto se hará con la ayuda de Arquitectos profesionales a fin de tener un producto final de excelente calidad (Anexo J).

3.4.Excedente de operación.

Se ha determinado el excedente de la operación, que es el resultado de restar de los ingresos totales de cada periodo, la suma de los costos fijos más costos variables de cada periodo, y a este resultado se resta los egresos no operacionales como son los intereses y el capital que se paga por financiamiento del proyecto (Anexo K).

3.5.Requerimiento de Capital de Trabajo.

Así también, se registra todo lo que sea necesarios para iniciar el negocio, como su nombre lo indica es un capital compuesto por todos los requerimientos necesarios para poder operar hasta que el negocio genere renta de su propia actividad por lo tanto estos valores tienen que de alguna forma ser financiados por terceros o aportados por los socios. Se ha considerado 1 trimestre que está cubierto en cuanto a su operación con un valor de USD16.716 (Anexo L).

3.6.Financiamiento del proyecto.

El financiamiento de un proyecto puede ser con recursos propios o con financiamiento externo, por lo tanto, los inversionistas o socios antes de invertir en un negocio, siempre quieren saber en cuánto se van a beneficiar por el desembolso realizado, por lo tanto, todo inversionista deberá tener una tasa de referencia sobre la cual basarse para hacer sus inversiones. Los inversionistas esperan que su dinero crezca en términos reales, lo que significa ganar un rendimiento superior a la inflación, ya que si gana un rendimiento igual a la inflación el dinero no crece.

Es esta la razón por la cual no debe tomarse la tasa de rendimiento que ofrecen los bancos, porque casi siempre es menor a la inflación.

A razón de la actual pandemia por la que atraviesa el mundo, este proyecto se llevará a cabo en un lapso de 2 años, tiempo en el cual se deberá realizar una nueva evaluación de la situación financiera para poder tomar una decisión respecto al retorno de la inversión, misma que se definirá con los datos actuales

FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

	VALOR	%
CAPITAL SOCIAL	500.000	272,16%
PRESTAMO A LARGO PLAZO	(316.284)	-172,16%
TOTAL DEL FINANCIAMIENTO	183.716	100%

SOCIOS	APORTE	N°	VALOR	TOTAL	%
1° Socio	CAPITAL			100.000	20%
2° Socio	CAPITAL			100.000	20%
3° Socio	CAPITAL			100.000	20%
4° Socio	CAPITAL			100.000	20%
5° Socio	CAPITAL			100.000	20%
TOTAL				500.000	100%

*Tabla 4. Financiamiento del Proyecto.
Elaborado por: Autora*

Por lo tanto, para valuar un proyecto se utiliza la Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento (TMAR) y es definida como:

$$\text{TMAR} = \text{tasa de inflación} + \text{premio al riesgo}$$

El premio al riesgo significa el verdadero crecimiento del dinero, y se llama así por que el inversionista siempre arriesga su dinero (siempre que no invierta en el banco), y por arriesgarlo merece una ganancia adicional sobre la inflación.

CALCULO DE LA TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO (TMAR)

CONCEPTO	VALOR	% PARTICIPACION	Tmar	TMAR GLOBAL MIXTA
PASIVO DE LARGO PLAZO	(316.284)	-172,16%	8,00%	-13,77%
CAPITAL SOCIAL	500.000	272,16%	14,45%	39,33%
TOTAL FINANCIAMIENTO	183.716	100,00%	TMAR →	25,55%

TMAR = i + f + if	i = premio al riesgo	9,0%	→
	f = Inflación	5,0%	
TMAR inversionista = % riesgo + % inflación = 14,45%			

Tabla 5. Cálculo de la tasa mínima aceptable.
Elaborado por: Autora

El TMAR nos da un margen bastante bueno como para que los inversores puedan tomar la decisión de realizar la inversión del dinero.

3.7. Flujo de Caja.

Mediante la tabla del flujo de caja, se puede observar durante los primeros 5 años de operación la siguiente información (Anexo M):

Ingresos operacionales

Egresos operacionales

Egresos no operacionales

Saldo final en caja

3.8. Tabla de amortización.

Nos indica las cuotas que debemos pagar al interés que nos dio el banco y los años que vamos a tardar en pagar (Anexo N).

3.9. Depreciación y amortización.

Se realizó la amortización de los Gastos de Constitución para cinco años. La depreciación se realizó con el método de línea recta teniendo como tiempo de vida útil 10 años para Muebles y Enseres, 10 años para Maquinaria y Equipo, 7 años para el generador, y 20 años para la Construcción. El total de amortización más depreciación es \$60.679 como se indica en la siguiente tabla.

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

DETALLE	VALOR	%	VIDA UTIL AÑOS						DEPREC. ACUMULADA	VALOR RESIDUAL
				1	2	3	4	5		
GENERADOR DE LUZ	2.000	14%	7	286	286	286	286	286	1.429	571
MOBILIARIO AREA S PUBLICAS	5.000	10%	10	500	500	500	500	500	2.500	2.500
CONSTRUCCION	145.000	5%	20	7.250	7.250	7.250	7.250	7.250	36.250	108.750
MUEBLES Y ENSERES	15.000	10%	10	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	7.500	7.500
TOTAL DEPRECIACIONES	167.000			9.536	9.536	9.536	9.536	9.536	47.679	119.321
AMORTIZACIONES										
PLANOS	10.000	20%	5	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	10.000	-
GASTOS DE INSTALACION	3.000	20%	5	600	600	600	600	600	3.000	-
TOTAL AMORTIZACIONES	13.000			2.600	2.600	2.600	2.600	2.600	13.000	-
TOTAL	180.000								60.679	119.321

16.716,11

Tabla 6. Depreciación y amortización.
Elaborado por: Autora

3.10. Programa de Inversión.

El programa de inversión recopila los valores que se van a utilizar en la adecuación del Guest House y contrasta esta información con el valor que va a tener esa inversión en 5 años después de su depreciación mostrando el valor residual.

PROGRAMA DE INVERSIÓN

1)						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
	0					-
GENERADOR DE LUZ	-2.000					571
MOBILIARIO AREAS PUBLICAS	-5.000					2.500
CONSTRUCCION	-145.000					108.750
MUEBLES Y ENSERES	-15.000					7.500
ESTUDIOS Y PROYECTO	-10.000					-
GASTOS DE INSTALACION	-3.000					-
CAPITAL DE TRABAJO	-16.716					-
TOTAL INVERSIONES	-196.716	-	-	-	-	119.321

Tabla 7. Programa de inversión.
Elaborado por: Autora

3.11. Flujo financiero Neto.

En la tabla de flujo financiero neto, podemos observar el que en el año 0 tenemos un monto en contra de -513.000 correspondientes al préstamo y al interés que este generara. En el primer año vemos una utilidad de USD 137.290, con su respectivo interés y amortización sumando un valor de USD 238.501 y los datos sucesivos hasta el quinto año.

FLUJO FINANCIERO NETO RESUMEN

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
TOTAL INVERSIONES	-196.716					
RECUPERACION DE CAPITAL T						
VALOR RESIDUAL EN ACTIVOS F.						
FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL		137.290	162.426	185.923	214.505	244.624
FLUJO DEL PROYECTO R.P.	-196.716	137.290	162.426	185.923	214.505	244.624
PRÉSTAMO	-316.284					
INTERESES		37.954	30.363	22.772	15.182	7.591
AMORTIZACIÓN PRINCIPAL		63.257	63.257	63.257	63.257	63.257
FLUJO DE RECURSOS PROPIOS	-513.000	238.501	256.046	271.952	292.944	315.472

Tabla 8. Flujo financiero neto – Resumen.
Elaborado por: Autora

3.12. Análisis de rentabilidad del proyecto.

El proyecto presenta un Valor Presente Neto de \$195.785 con una Tasa Interna de Retorno del 42.41%, el período de recuperación será en 2 años, 6 meses, 8 días. El proyecto tiene un índice de deseabilidad del 1.38 (Anexo O).

3.13. Análisis de Sensibilidad

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

3.14. Análisis de Punto de Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio indica el nivel de ventas que se debe alcanzar para cubrir los costos totales y de esta manera establecer metas de ventas semanales, mensuales, anuales.

El momento de descubrir cuando está en punto de equilibrio, se puede determinar cuando la actividad comercial empieza a producir ganancias.

En la tabla a continuación, podremos observar año por año el punto de equilibrio (Anexo P):

PUNTO DE EQUILIBRIO

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS	216.290	240.731	267.933	298.210	331.908	1.355.071
1 INGRESOS						
Habitaciones Matrimonial	20.000	22.260	24.775	27.575	30.691	125.301
Habitacion Simple	14.250	15.860	17.652	19.647	21.867	89.277
Habitación Triple	15.000	16.695	18.582	20.681	23.018	93.976
Habitaciones Matrimonial	66.000	73.458	81.759	90.997	101.280	413.494
Habitacion Simple	52.800	58.766	65.407	72.798	81.024	330.796
Habitación Triple	39.600	44.075	49.055	54.598	60.768	248.097
Experiencia 1	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
Experiencia 2	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
Experiencia 3	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
Experiencia 4	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
2 COSTO TOTAL	216.290	240.731	267.933	298.210	331.908	1.355.071
COSTO FIJO	60.768	60.726	63.155	65.681	68.965	319.295
COSTO VARIABLE	6.096	5.444	6.720	5.888	6.182	30.330
TOTAL VENTAS	216.290	240.731	267.933	298.210	331.908	1.355.071
TOTAL COSTO FIJO	60.768	60.726	63.155	65.681	68.965	319.295
TOTAL COSTO VARIABLE	6.096	5.444	6.720	5.888	6.182	30.330
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	62.531	62.131	64.779	67.004	70.274	326.605
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	1.271	1.203	1.195	1.177	1.176	5.975

Tabla 9. Punto de Equilibrio anual en dólares (\$) y cantidad (Q).
Elaborado por: Autora

4. Diseño y descripción de áreas (previa para el arquitecto)

El Guest House será renovado en su interior utilizando detalles decorativos más minimalistas que puedan crear un ambiente moderno sin utilizar mucha inversión.

El desarrollo de las 10 habitaciones se realizará de la siguiente manera:

- 5 habitaciones en la primera planta del inmueble (construcción)
- 5 habitaciones en la planta baja del inmueble. (adecuación de espacio)

Es importante tener en cuenta que, las áreas públicas también deben ser extendidas debido a que vamos a tener una cantidad mayor de personas alojadas.

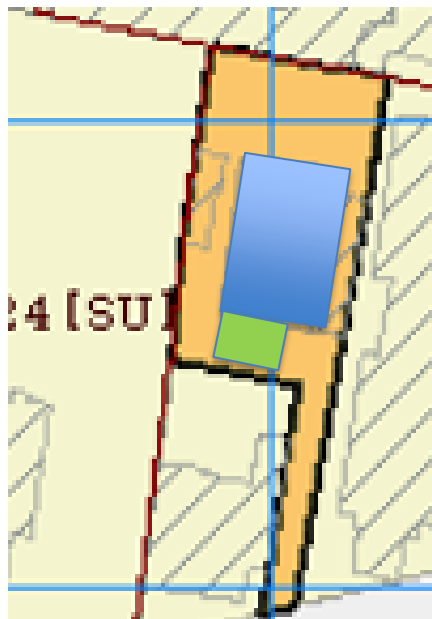




Ilustración 6. Implantación actual y pérgola.
Elaborado por: Autora

-  Implantación actual de la casa
-  Pérgola (área social)

La ilustración 6 muestra la implantación actual de Volunteer Home. Se puede observar 1 pérgola, la cual podrá ser utilizada para la construcción de una sala externa donde se pueda poner mesas de lectura al aire libre y también sirva para realizar diversos eventos dentro de las instalaciones. Adicionalmente, la construcción cuenta con 3 áreas de cocina, de las cuales solamente

una está habilitada. Estas cocinas deben quedar operativas con el fin de distribuir por habitación el uso de las mismas y disminuir la congestión de entrada y uso.

El piso superior, debe seguir la estructura de habitaciones planteada en la planta baja y al ser la misma loza tienen acceso igual a las gradas y puertas.

Por este motivo serían 5 habitaciones alineadas con las paredes para no afectar la estructura y las cargas de mampostería. Se puede observar el estilo actual de la casa en las ilustraciones 7, 8, y 9.



Ilustración 7. Sala principal
Fuente: Autora



Ilustración 8. Sala principal
Fuente: Autora



Ilustración 9. Cocina 1
Fuente: Autora

Los lineamientos para el nuevo diseño están delineado en las ilustraciones 10, 11, y 12 para áreas públicas.



Ilustración 10. Cocina.
Fuente:



Ilustración 11. FOH – Recepción
Fuente:



Ilustración 12. Áreas compartidas.
Fuente:

Habitaciones actuales:



Ilustración 13. Habitación 1
Fuente: Autora



Ilustración 14. Habitación 2
Fuente: Autora



Ilustración 15. Habitación 3
Fuente: Autora

Nueva idea para habitaciones:



Ilustración 16. Diseño 1.
Fuente:



Ilustración 17. Diseño 2. Fuente: Hotel Los Cedros INN

Las áreas para desarrollar en cuanto al diseño son las siguientes:

- 5 habitaciones que se van a construir en el tercer piso con baño privado
- 5 habitaciones que se van a adaptar en la planta baja

Decoración de interiores de las áreas comunales:

- Recepción
- Sala
- Pérgola
- Comedor
- Cocina
- Lavandería

Back of the house:

- 1 lino de blancos por piso
- Adecuación del área de lavandería

CONCLUSIONES

Después de realizar el análisis de factibilidad de la ampliación de Volunteer Home, se concluye que es un proyecto viable para su cristalización. Se continuará explotando el mercado que ahora maneja de largas estadías, sin embargo, a medida que las habitaciones nuevas estén listas, se empezará con estadías cortas de hasta 3 noches a fin de que se pueda mejorar la tarifa por día.

Al realizar la ampliación y remodelación de las áreas compartidas, inspirará en el cliente un nuevo aire que ya estaba haciendo falta puesto que tiene 8 años de no haber sido renovado y es momento de dar paso también a la tecnología y modernización de los espacios, optimizando costos, pero brindándole al Guest House un aire más moderno.

Se ha observado que el proyecto es rentable mediante el análisis financiero realizado siendo positivos los indicadores que miden el índice que riesgo que correría el inversionista.

Debido a la actual pandemia por la que atraviesa el mundo, el proyecto estará reevaluándose en 2 años, momento en el que se pondrá en marcha esta tesis debido a la incertidumbre por la que atraviesa el sector hospitalario en estos momentos. Sin embargo, si existe alguna activación diferente o indicios de una situación mejor, se implementará lo antes posible.

Mediante este análisis se determina que uno de los factores más importantes y fuerte del Guest House es su ubicación totalmente central y accesible tanto a transporte público como a ser una zona por donde se puede caminar con tranquilidad ya que la ratio de movimiento es mínima. Incluso con la reciente implementación de los Scooter de alquiler y bicicletas, es mucho más fácil llegar a muchos más lugares menos tiempo y disminuyendo la contaminación ambiental por el uso de auto.

REFERENCIAS

- Dirección Metropolitana de Catastro – Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2020). Cédula Catastral en Una propiedad, Predio 50444. Quito.
- Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico. (2020^a). Boletín de 88 ocupación Hotelera No 129. Quito.
Un destino de Calidad, Reglas técnicas Zona Especial turística.
- HGV (28 de enero 2020) La credibilidad del presidente Moreno es de un 4.1% según la encuesta. El Mercurio. Recuperado de <http://ww2.elmercurio.com.ec/>
- La República (18 de abril 2020) Aprobación de Moreno en 24% durante crisis, según CEDATOS. Recuperado de <https://www.larepublica.ec/>
- Cámara de Comercio de Quito. (24 de abril 2020). Situación empresarial en Quito [PDF File] Quito, DC: Autor. Recuperado de: <https://ccq.ec/>
- (World Tourism Organization. Panorama de turismo internacional edición 2019. Author. Zurab Pololikashvili. Recuperado de <https://www.e-unwto.org/>)
- Hosteltour.2020. ¿Cuáles son los diferentes perfiles de viajeros en el Business Travel?. Pamela Aguirre. España. Recuperado de <https://www.hosteltur.com/>
- Usiña, J. (s.f.). INEC. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/estadisticas_sociales/Entr_Salid_Int-2012/Anuario%20ESI_2012.pdf
- Villacis, B. (s.f.). INEC. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/inec/index.php?option=com_content&view=article&id=440:el-censo-informa-capitulo-educacion&catid=68:boletines&Itemid=51&lang=es
- Zeithaml, V., & Bitner, M. (2000). Services Marketing, Integrating Customers Focus Across the Firm. Irwin McGraw-Hill.
- CEDATOS. (2018). *Aprobación de la gestión del presidente L. Moreno*. Quito. Retrieved from http://www.cedatos.com.ec/detalles_noticia.php?Id=366
- Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico. (2017b). *Cifras del Sistema Institucional de Indicadores Turísticos*. Quito.
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. (2018). Informe de Regulación Metropolitana, Predio 50444. Quito.

ANEXOS

ANEXO A. HISTÓRICO DE OCUPACIÓN EN PORCENTAJE (%) – VOLUNTEER HOME

HISTORICO DE OCUPACION EN PORCENTAJE VOLUNTEER HOME 2012 - 2019								
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ENERO	10%	50%	30%	50%	50%	50%	30%	60%
FEBRERO	10%	70%	70%	80%	80%	90%	90%	90%
MARZO	15%	70%	80%	80%	90%	90%	80%	100%
ABRIL	30%	70%	90%	80%	90%	90%	80%	100%
MAYO	30%	70%	90%	100%	90%	90%	90%	100%
JUNIO	40%	70%	90%	100%	90%	80%	90%	100%
JULIO	60%	70%	90%	100%	100%	80%	90%	100%
AGOSTO	60%	80%	90%	100%	100%	80%	100%	80%
SEPTIEMBRE	60%	80%	80%	70%	70%	60%	100%	80%
OCTUBRE	60%	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
NOVIEMBRE	60%	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
DICIEMBRE	60%	45%	50%	70%	70%	80%	70%	80%

Tabla 10. Histórico de ocupación
Elaborado por: Autora

ANEXO B.1. INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA

INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA

Municipio del Distrito Metropolitano de Quito



IRM - CONSULTA

*INFORMACIÓN PREDIAL EN UNIPROPIEDAD	*IMPLANTACIÓN GRÁFICA DEL LOTE	
DATOS DEL TITULAR DE DOMINIO C.C./R.U.C.: 1703393825 Nombre o razón social: HIDALGO VASCONEZ FRANCISCO FERNANDO		
DATOS DEL PREDIO Número de predio: 138425 Geo clave: 170104120151056112 Clave catastral anterior: 11006 05 004 000 000 000 En derechos y acciones: NO		
ÁREAS DE CONSTRUCCIÓN Área de construcción cubierta: 584.40 m ² Área de construcción abierta: 0.00 m ² Área bruta total de construcción: 584.40 m ²		
DATOS DEL LOTE Área según escritura: 676.75 m ² Área gráfica: 733.49 m ² Frente total: 3.97 m Máximo ETAM permitido: 10.00 % = 67.68 m ² [SU]		
Zona Metropolitana: NORTE Parroquia: ÑAQUITO Barrio/Sector: ESTADIO ATAHUALPA Dependencia administrativa: Administración Zonal Norte (Eugenio Espejo)		
Aplica a incremento de pisos: BRT_HIPERCENTRO ECO-EFICIENTE - AUTOBUS DE TRANSITO RAPIDO HIPERCENTRO		
VÍAS		

Ilustración 18. IRM – Página 1.
 Fuente: Municipio DMQ.

VÍAS				
Fuente	Nombre	Ancho (m)	Referencia	Nomenclatura
SIREC-Q	PORTUGAL	0		N35
REGULACIONES				
ZONIFICACIÓN		PISOS		RETIROS
Zona: A21 (A608-50)		Altura: 32 m		Frontal: 5 m
Lote mínimo: 600 m ²		Número de pisos: 8		Lateral: 3 m
Frente mínimo: 15 m				Posterior: 3 m
COS total: 400 %				Entre bloques: 6 m
COS en planta baja: 50 %				
Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada		Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano		
Uso de suelo: (M) Múltiple		Factibilidad de servicios básicos: SI		
AFECTACIONES/PROTECCIONES				
Descripción	Tipo	Derecho de vía	Retiro (m)	Observación
OBSERVACIONES				
SEGUN RESOLUCION DE CONCEJO 264 DEL 24/01/2007 E INFORME IC-2006-770 DE LA COMISION DE SUELO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL RESOLVIO:				
AUTORIZAR EL INCREMENTO DE ALTURA DE EDIFICACION 6 PISOS A 8 PISOS EN LA AV. PORTUGAL EN EL TRAMO DE LAS AV. 6 DE DICIEMBRE Y ELOY ALFARO				
Previo a iniciar cualquier proceso de edificación o habilitación del suelo, procederá con la regularización de excedentes o diferencias de áreas del lote en la Administración Zonal respectiva, conforme lo establece el CÓDIGO MUNICIPAL, TITULO II.				
NOTAS				
<ul style="list-style-type: none"> - Los datos aquí representados están referidos al Plan de Uso y Ocupación del Suelo e instrumentos de planificación complementarios, vigentes en el DMQ. - * Esta información consta en los archivos catastrales del MDMDQ. Si existe algún error acercarse a las unidades desconcentradas de Catastro de la Administración Zonal correspondiente para la actualización y corrección respectiva. - Este informe no representa título legal alguno que perjudique a terceros. - Este informe no autoriza ningún trabajo de construcción o división de lotes, tampoco autoriza el funcionamiento de actividad alguna. - "ETAM" es el "Error Técnico Aceptable de Medición", expresado en porcentaje y m², que se acepta entre el área establecida en el Título de Propiedad (escritura), y la superficie del lote de terreno proveniente de la medición realizada por el MDMQ, dentro del proceso de regularización de excedentes y diferencias de superficies, conforme lo establecido en el Artículo 481.1 del COOTAD; y, a la Ordenanza Metropolitana 0128 sancionada el 19 de julio de 2016. - Para iniciar cualquier proceso de habilitación de la edificación del suelo o actividad, se deberá obtener el IRM respectivo en la administración zonal correspondiente. - Este informe tendrá validez durante el tiempo de vigencia del PUOS. - Para la habilitación de suelo y edificación los lotes ubicados en área rural solicitará a la EPMAPS factibilidad de servicios de agua potable y alcantarillado. 				

Ilustración 19. IRM – Página 2.

Fuente: Municipio DMQ.

ANEXO B.2. CÉDULA CATASTRAL


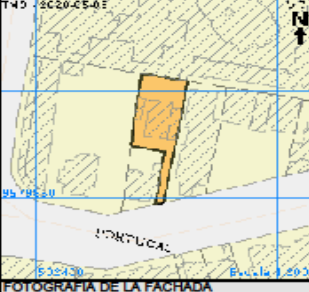

Municipio del Distrito Metropolitano de Quito		Dirección Metropolitana de Catastro			
CÉDULA CATASTRAL EN UNIPROPIEDAD					
DOC-CCR-01		2020/05/08 00:22			
DATOS DEL TITULAR DE DOMINIO		IMPLANTACIÓN DEL LOTE			
C.C./R.U.C.:	1703393825	T45 73C20-05-01			
Nombre o razón social:	HIDALGO VASCOÑEZ FRANCISCO FERNANDO				
DATOS DEL PREDIO					
Número de predio:	138425				
Geo clave:	170104120151056112				
Clave catastral anterior:	110060500400000000				
Denominación de la unidad:					
Año de construcción:	1980				
En derechos y acciones:	NO				
Destino económico:	HABITACIONAL				
AREAS DE CONSTRUCCIÓN					
Área de construcción cubierta:	584.40 m ²				
Área de construcción abierta:	0.00 m ²				
Área bruta total de construcción:	584.40 m ²				
Área de adicionales constructivos:	0.00 m ²				
AVALUO CATASTRAL					
Avalúo del terreno:	\$ 337,952.03				
Avalúo de construcciones:	\$ 93,331.61				
Avalúo de construcciones:	\$ 0.00				
Avalúo de adicionales:	\$ 0.00				
Avalúo total del bien inmueble:	\$ 431,283.64				
AVALUO COMERCIAL DECLARADO					
Avalúo del terreno:					
Avalúo de construcción:					
Avalúo total:					
DATOS DEL LOTE					
Clasificación del suelo:	Suelo Urbano				
Clasificación del suelo SIREC-Q:	URBANO				
Área según escritura:	676.75 m ²				
Área gráfica:	733.49 m ²				
Frente total:	3.97 m				
Máximo ETAM permitido:	10.00 % = 67.68 m ² [SU]				
Área excedente (+):	56.74 m ²				
Área diferencia (-):	0.00 m ²				
Número de lote:	-				
Dirección:	N35 PORTUGAL - E10-245				
Zona Metropolitana:	NORTE				
Parroquia:	INAGUITO				
Barrio/Sector:	ESTADIO ATAHUALPA				
PROPIETARIO(S)					
#	Nombre	C.C./RUC	%	Principal	
1	HIDALGO VASCOÑEZ FRANCISCO FERNANDO	1703393825	100	SI	
NOTAS					
DE LA CÉDULA CATASTRAL					
<p>Conforme a la Ley de Registro, es el Registrador de la Propiedad la autoridad competente para certificar sobre la propiedad de un predio. El catastro no da, ni quita derechos sobre la titularidad de bienes inmuebles, en tal virtud, no es procedente ni legal, que esta Cédula Catastral, por sí sola; sea utilizada para legalizar urbanizaciones, fraccionamientos, ni autoriza trabajo alguno en el bien inmueble.</p> <p>Verificada la información de este documento, y si los datos no concuerdan con la realidad física del inmueble, el administrado tiene la obligación de realizar la correspondiente actualización catastral del predio ante el Organismo Competente del MDMQ.</p>					
REGULARIZACIÓN DE EXCEDENTES Y DIFERENCIAS					
<p>Conforme Ordenanza Metropolitana 0126, sancionada el 19 de Julio de 2016; El presente documento, constituye el Acto Administrativo para la regularización del área de terreno en el Registro de la Propiedad del Distrito Metropolitano de Quito. El administrado declara y acepta bajo juramento, que los datos consignados en el mismo, son los que corresponden a la realidad física de su lote de terreno y que por lo tanto no afecta el derecho de terceros ni a bienes inmuebles municipales. El área de terreno que se regulariza es de 733.49 m².</p>					

Ilustración 20. Cédula Catastral.
Fuente: Municipio DMQ.

ANEXO C. GENERADORES DE DEMANDA

GENERADORES DE DEMANDA VOLUNTEER HOME Y RELACION DE DISTANCIAS					
Embajada de Bolivia	550 mts.	Embajada de Costa Rica	240 mts.	Colegio Benalcázar	190 mts.
Embajada de Turquía	170 mts.	Embajada de Perú	500 mts.	Mall El Jardín	1,8 km
Consulado de Colombia	240 mts.	Embajada de Alemania	700 mts.	CCI	1,6 km
Embajada de Argentina	390 mts.	Embajada de Venezuela	1,8 km.	Petroamazonas EP	200 mts.
Embajada de China	1,3 km	Embajada de El Salvador	500 mts.	Boulevard Naciones Unidas	1,4 km
Embajada de México	500 mts.	Embajada de Cuba	1,2 km	Estadio Olímpico Atahualpa	600 mts.
Embajada de Suiza	1,3 km	Embajada de Canadá	1,7 km	Consejo Nacional Electoral	700 mts.
Embajada de Panamá	550 mts.	Centro de Convenciones Quito	2,6 km	Ciespal	2,5 km
Inlingua	550 mts.	Hellen Doron English	500 mts.	Don Quijote	750 mts.
Personalized English	400 mts	Centro de Idiomas Berlitz	1 km	Academia latinoamericana de Español	650 mts
British School of lenguaje	1.0 km	I live English	1 km	Academia de Idiomas Golden Gate	1.4 km
Intensive Spanish School	2 km	Comisión Fulbright	2.5 km	Universidad de las Américas	1 km
Universidad UIDE facultad de música	500 mts	Universidad Equatorialis	600 mts	Universidad Internacional del Ecuador facultad	600 mts
Espol	800 mts	UTPL	1.6 km	Flacso	1.9 km
UTE	2.2 km	Universidad Metropolitana	2.8 km	Universidad Iberoamericana	3.7 km

Tabla 11. Generadores de demanda.
Elaborado por: Autora

ANEXO D. ANÁLISIS DE COMPETENCIA

	St. Gallen House	Bed and Breakfast La Uvilla	Hostal Ronys
Ubicación	Guanguiltagua N37-04 y, Quito 170150	Guanguiltagua N36-215 y, Quito 170516	Av. Atahualpa Oe3-192, Quito 170147
Capacidad de Alojamiento	15	13	13
% 50habitación	80%	70%	60%
Calidad Percibida	4,9	4,7	3,7
Fecha de apertura	2014	2018	2019
Tipo de Admiración	Propietario	propietario	propietario
Imagen	buena	buena	buena
Acceso y Vialidad	Regular	regular	buena
Condiciones físicas	4	4	3
Segmento de mercado	Estudiantes	turistas, parejas	
% que lleva por reservación	100%	100%	100%
Generadores de demanda	Escuela de idiomas, universidades	Estadio Olímpico, centros comerciales	Escuela de Idiomas
Numero de 50habitación	10	8	8
Simple	5	3	2
Dobles	4	2	3
Matrimoniales	0	3	3
Suites	1	0	0
Sala de convenciones	0	0	0
Numero de restaurantes	2	0	0
Capacidad total	10		
Amenidades			
Gym	SI	no	no
Precio promedio por habitación	\$ 25,00	\$ 29,00	\$ 28,00
Cheque promedio de restaurant	\$ 8,00	\$ -	\$ -
Estacionalidad	variable		

Tabla 12. Análisis de Competencia.
Elaborador por: Autora

ANEXO E. NÚMERO DE VISITANTES POR NACIONALIDAD

No.	País de Procedencia	2014		2015		2016		2017		2018	
		Número	%	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1	Colombia	421.342	27,1	392.291	25,4	379.022	26,7	595.901	37,0	1.215.154	50,1
2	Estados Unidos	265.655	17,1	276.040	17,9	278.079	19,6	280.766	17,5	370.168	15,2
3	Perú	306.367	19,7	284.363	18,4	268.941	19,0	261.753	16,3	322.465	13,3
4	España	62.238	4,0	60.889	3,9	60.877	4,3	59.952	3,7	96.079	4,0
5	Panamá	77.339	5,0	62.082	4,0	62.193	4,4	57.663	3,6	52.429	2,2
6	Chile	36.787	2,4	33.509	2,2	41.042	2,9	37.102	2,3	37.834	1,6
9	México	28.213	1,8	28.396	1,8	29.085	2,1	27.414	1,7	34.116	1,4
8	Argentina	45.325	2,9	40.759	2,6	29.390	2,1	28.783	1,8	27.560	1,1
7	Venezuela	88.196	5,7	77.760	5,0	54.660	3,9	34.371	2,1	27.268	1,1
10	Holanda (Países Bajos)	32.621	2,1	22.278	1,4	22.990	1,6	22.630	1,4	25.177	1,0

Tabla 13. Número de visitantes por nacionalidad.

Fuente: Subsecretaría de Migración Quito.

ANEXO F. ENTRADAS Y SALIDAS DE ECUATORIANOS, SEGÚN GRUPO DE OCUPACIÓN



Ilustración 21. Entradas y salidas de ecuatorianos, según grupo de ocupación.

Fuente: Subsecretaría de Migración.

ANEXO G. PROYECCIÓN DE INGRESOS

Nombre de la Empresa: Volunteer Home

Variación:

AÑO 1				AÑO 1	6,00%
PRODUCTO	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO	TOTALES	5,00%
Habitaciones Matrimonial	mes	50	\$ 400,00	\$ 20.000,00	
Habitación Simple	mes	50	\$ 285,00	\$ 14.250,00	
Habitación Triple	mes	50	\$ 300,00	\$ 15.000,00	
Habitaciones Matrimonial	diaria	1.320	\$ 50,00	\$ 66.000,00	
Habitación Simple	diaria	1.320	\$ 40,00	\$ 52.800,00	
Habitación Triple	diaria	1.320	\$ 30,00	\$ 39.600,00	
Experiencia 1	unidad	72	\$ 30,00	\$ 2.160,00	
Experiencia 2	unidad	72	\$ 30,00	\$ 2.160,00	
Experiencia 3	unidad	72	\$ 30,00	\$ 2.160,00	
Experiencia 4	unidad	72	\$ 30,00	\$ 2.160,00	
TOTAL, ANUAL		4.398		\$ 216.290,00	

AÑO 2				AÑO 2
PRODUCTO	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO	TOTALES
Habitaciones Matrimonial		53	\$ 420,00	\$ 22.260,00
Habitación Simple		53	\$ 299,25	\$ 15.860,25
Habitación Triple		53	\$ 315,00	\$ 16.695,00
Habitaciones Matrimonial		1.399	\$ 52,50	\$ 73.458,00
Habitación Simple		1.399	\$ 42,00	\$ 58.766,40
Habitación Triple		1.399	\$ 31,50	\$ 44.074,80
Experiencia 1		76	\$ 31,50	\$ 2.404,08
Experiencia 2		76	\$ 31,50	\$ 2.404,08
Experiencia 3		76	\$ 31,50	\$ 2.404,08
Experiencia 4		76	\$ 31,50	\$ 2.404,08
TOTAL, ANUAL		4.662		240.731

AÑO 3				AÑO 3
PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	TOTALES
Habitaciones Matrimonial		56	\$ 441,00	\$ 24.775,38
Habitación Simple		56	\$ 314,21	\$ 17.652,46
Habitación Triple		56	\$ 330,75	\$ 18.581,54
Habitaciones Matrimonial		1.483	\$ 55,13	\$ 81.758,75
Habitación Simple		1.483	\$ 44,10	\$ 65.407,00
Habitación Triple		1.483	\$ 33,08	\$ 49.055,25

Experiencia 1		81	\$ 33,08	\$ 2.675,74
Experiencia 2		81	\$ 33,08	\$ 2.675,74
Experiencia 3		81	\$ 33,08	\$ 2.675,74
Experiencia 4		81	\$ 33,08	\$ 2.675,74
TOTAL, ANUAL		4.942		\$ 267.933,35

AÑO 4				AÑO 4
PRODUCTO	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO	TOTALES
Habitaciones Matrimonial		60	\$ 463,05	\$ 27.575,00
Habitación Simple		60	\$ 329,92	\$ 19.647,19
Habitación Triple		60	\$ 347,29	\$ 20.681,25
Habitaciones Matrimonial		1.572	\$ 57,88	\$ 90.997,49
Habitación Simple		1.572	\$ 46,31	\$ 72.797,99
Habitación Triple		1.572	\$ 34,73	\$ 54.598,50
Experiencia 1		86	\$ 34,73	\$ 2.978,10
Experiencia 2		86	\$ 34,73	\$ 2.978,10
Experiencia 3		86	\$ 34,73	\$ 2.978,10
Experiencia 4		86	\$ 34,73	\$ 2.978,10
TOTAL, ANUAL		5.238		\$ 298.209,82

AÑO 5				AÑO 5
PRODUCTO	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO	TOTALES
Habitaciones Matrimonial		63	\$ 486,20	\$ 30.690,97
Habitación Simple		63	\$ 346,42	\$ 21.867,32
Habitación Triple		63	\$ 364,65	\$ 23.018,23
Habitaciones Matrimonial		1.666	\$ 60,78	\$ 101.280,21
Habitación Simple		1.666	\$ 48,62	\$ 81.024,17
Habitación Triple		1.666	\$ 36,47	\$ 60.768,13
Experiencia 1		91	\$ 36,47	\$ 3.314,63
Experiencia 2		91	\$ 36,47	\$ 3.314,63
Experiencia 3		91	\$ 36,47	\$ 3.314,63
Experiencia 4		91	\$ 36,47	\$ 3.314,63
TOTAL, ANUAL		5.552		\$ 331.907,52
Total, en 5 años		24.792		\$1.355.071,46

Tabla 14. Proyección de Ingresos.
Elaborado por: Autora

ANEXO H. MODELO DE ROL DE PAGOS

MODELO DE ROL DE PAGOS

ADMINISTRACION CARGO

	SUELDO	BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL MES	TOTAL ANUAL
Administrador	800,00	320,00	1.120,00	13.440,00
Recepcionista	400,00	160,00	560,00	6.720,00
Recepcionista 2	400,00	160,00	560,00	6.720,00
TOTALES	1.600,00	640,00	2.240,00	26.880,00

PERSONAL EXPERIENCIA

GUIA TURISTICO 1	400,00	160,00	560,00	6.720,00
		0,00	0,00	0,00
		0,00	0,00	0,00
		0,00	0,00	0,00
TOTALES	400,00	160,00	560,00	6.720,00

LIMPIEZA

CAMARERA	500,00	200,00	700,00	8.400,00
				0,00
				0,00
				0,00
TOTALES	500,00	200,00	700,00	8.400,00

<u>TOTAL, GENERAL</u>	-	-	<u>3.500,00</u>	<u>42.000,00</u>
-----------------------	---	---	-----------------	------------------

Tabla 15. Modelo de Rol de Pagos
Elaborado por: Autora

ANEXO I. COSTOS

COSTOS AÑO 1			
PARTIDAS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
PERSONAL	\$ 42.000,00	\$ -	\$ 42.000,00
PERSONAL EXPERIENCIA			\$ -
MANTENIMIENTO EQUIPOS , CISTERNA, GENERADOR DE LUZ	\$ 5.688,43	\$ -	\$ 5.688,43
LAVANDERÍA Y DESINFECCION DE LENCERÍA	\$ -	\$ 692,13	\$ 692,13
SEGURO DE MOVILIARIO	\$ 6.000,00	\$ -	\$ 6.000,00
- COSTO PUBLICIDAD	\$ 3.600,00	\$ -	\$ 3.600,00
LIMPIEZA Y DESINFECCION	\$ -	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
INSUMOS MEDICOS DESCARTABLES PARA HUESPEDES POSIBLE PANDEMIA	\$ -	\$ -	\$ -
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA		\$ 960,00	\$ 960,00
- SERVICIOS BASICOS AGUA, LUZ, INTERNET,)	\$ 3.480,00		\$ 3.480,00
TOTAL ANUAL	\$ 60.768,43	\$ 5.252,13	\$ 66.020,56

Tabla 16. Costos año 1.
Elaborado por: Autora

PRODUCTO	TOTAL, INGRESOS
Habitaciones Matrimonial	\$ 20.000,00
Habitación Simple	\$ 14.250,00
Habitación Triple	\$ 15.000,00
Habitaciones Matrimonial	\$ 66.000,00
Habitación Simple	\$ 52.800,00
Habitación Triple	\$ 39.600,00
Experiencia 1	\$ 2.160,00
Experiencia 2	\$ 2.160,00
Experiencia 3	\$ 2.160,00
Experiencia 4	\$ 2.160,00
TOTAL, ANUAL	\$ 216.290,00

Tabla 17. Total de ingresos – Año 1.
Elaborado por: Autora

AÑOS 1			
	TOTAL INGRESOS	COSTO TOTAL	EXCEDENTE
	\$ 216.290,00	\$ 66.020,56	\$ 150.269,45
TOTAL ANUAL	\$ 216.290,00	\$ 66.020,56	\$ 150.269,45

Tabla 18. Total de ingresos, costos, y excedente – Año 1.
Elaborado por: Autora

COSTOS AÑO 2			
PARTIDAS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
PERSONAL	\$ 44.520,00	\$ -	\$ 44.520,00
PERSONAL EXPERIENCIA	\$ -	\$ -	\$ -
MANTENIMIENTO EQUIPOS , CISTERNA, GENERADOR DE LUZ	\$ 6.029,73	\$ -	\$ 6.029,73
LAVANDERÍA Y DESINFECCION DE LENCERÍA	\$ -	\$ 733,66	\$ 733,66
SEGURO DE MOVILIARIO	\$ 6.360,00	\$ -	\$ 6.360,00
- COSTO PUBLICIDAD	\$ 3.816,00	\$ -	\$ 3.816,00
LIMPIEZA Y DESINFECCION	\$ -	\$ 3.816,00	\$ 3.816,00
INSUMOS MEDICOS DESCARTABLES PARA HUESPEDES POSIBLE PANDEMIA	\$ -	\$ -	\$ -
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	\$ -	\$ 1.017,60	\$ 1.017,60
- SERVICIOS BASICOS AGUA, LUZ, INTERNET,)	\$ -	\$ -	\$ -
0			
TOTAL ANUAL	\$ 60.725,73	\$ 4.549,66	\$ 66.292,99

Tabla 19. Costos año 2.
Elaborado por: Autora

PRODUCTO	TOTAL, INGRESOS
Habitaciones Matrimonial	\$ 22.260,00
Habitación Simple	\$ 15.860,25
Habitación Triple	\$ 16.695,00
Habitaciones Matrimonial	\$ 73.458,00
Habitación Simple	\$ 58.766,40
Habitación Triple	\$ 44.074,80
Experiencia 1	\$ 2.404,08
Experiencia 2	\$ 2.404,08
Experiencia 3	\$ 2.404,08
Experiencia 4	\$ 2.404,08
TOTAL, ANUAL	\$240.730,77

Tabla 20. Total ingresos – Año 2.
Elaborado por: Autora

AÑO 2					
	TOTAL INGRESOS	COSTO TOTAL			EXCEDENTE
	\$ 240.730,77	\$ 66.292,99			\$ 174.437,78
TOTAL ANUAL	\$ 240.730,77	\$ 66.292,99			\$ 174.437,78

Tabla 21. Total de ingresos, costos, y excedente – Año 2.
Elaborado por: Autora

COSTOS AÑO 3			
PARTIDAS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
PERSONAL	\$ 46.300,80	\$ -	\$ 46.300,80
PERSONAL EXPERIENCIA	\$ -	\$ -	\$ -
MANTENIMIENTO EQUIPOS , CISTERNA, GENERADOR DE LUZ	\$ 6.270,92	\$ -	\$ 6.270,92
LAVANDERÍA Y DESINFECCION DE LENCERÍA	\$ -	\$ 763,00	\$ 763,00
SEGURO DE MOVILIARIO	\$ 6.614,40	\$ -	\$ 6.614,40
- COSTO PUBLICIDAD	\$ 3.968,64	\$ -	\$ 3.968,64
LIMPIEZA Y DESINFECCION	\$ -	\$ 3.968,64	\$ 3.968,64
INSUMOS MEDICOS DESCARTABLES PARA HUESPEDES POSIBLE PANDEMIA	\$ -	\$ -	\$ -
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	\$ -	\$ 1.058,30	\$ 1.058,30
- SERVICIOS BASICOS AGUA, LUZ, INTERNET,)	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ANUAL	\$ 63.154,76	\$ 5.789,95	\$ 68.944,71

INGRESOS: AÑO 3	
PRODUCTO	TOTAL INGRESOS
Habitaciones Matrimonial	\$ 24.775,38
Habitacion Simple	\$ 17.652,46
Habitación Triple	\$ 18.581,54
Habitaciones Matrimonial	\$ 81.758,75
Habitacion Simple	\$ 65.407,00
Habitación Triple	\$ 49.055,25
Experiencia 1	\$ 2.675,74
Experiencia 2	\$ 2.675,74
Experiencia 3	\$ 2.675,74
Experiencia 4	\$ 2.675,74
TOTAL ANUAL	\$ 267.933,35

AÑO 3			
	TOTAL INGRESOS	COSTO TOTAL	EXCEDENTE
	\$ 267.933,35	\$ 68.944,71	\$ 198.988,64
TOTAL ANUAL	\$ 267.933,35	\$ 68.944,71	\$ 198.988,64

Tabla 22. Total costos, ingresos, y excedente – Año 3.
Elaborado por: Autora

COSTOS AÑO 4			
PARTIDAS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
PERSONAL	\$ 48.152,83	\$ -	\$ 48.152,83
PERSONAL EXPERIENCIA	\$ -	\$ -	\$ -
MANTENIMIENTO EQUIPOS , CISTERNA, GENERADOR DE LUZ	\$ 6.521,76	\$ -	\$ 6.521,76
LAVANDERÍA Y DESINFECCION DE LENCERÍA	\$ -	\$ 793,52	\$ 793,52
SEGURO DE MOVILIARIO	\$ 6.878,98	\$ -	\$ 6.878,98
- COSTO PUBLICIDAD	\$ 4.127,39	\$ -	\$ 4.127,39
LIMPIEZA Y DESINFECCION	\$ -	\$ 4.127,39	\$ 4.127,39
INSUMOS MEDICOS DESCARTABLES PARA HUESPEDES POSIBLE PANDEMIA	\$ -	\$ -	\$ -
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	\$ -	\$ 1.100,64	\$ 1.100,64
- SERVICIOS BASICOS AGUA, LUZ, INTERNET,)	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -
0	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ANUAL	\$ 65.680,95	\$ 4.920,91	\$ 71.702,50

INGRESOS: AÑO 4	
PRODUCTO	TOTAL INGRESOS
Habitaciones Matrimonial	\$ 27.575,00
Habitacion Simple	\$ 19.647,19
Habitación Triple	\$ 20.681,25
Habitaciones Matrimonial	\$ 90.997,49
Habitacion Simple	\$ 72.797,99
Habitación Triple	\$ 54.598,50
Experiencia 1	\$ 2.978,10
Experiencia 2	\$ 2.978,10
Experiencia 3	\$ 2.978,10
Experiencia 4	\$ 2.978,10
TOTAL ANUAL	\$ 298.209,82

AÑO 4			
	TOTAL INGRESOS	COSTO TOTAL	EXCEDENTE
	\$ 298.209,82	\$ 71.702,50	\$ 226.507,32
TOTAL ANUAL	\$ 298.209,82	\$ 71.702,50	\$ 226.507,32

Tabla 23. Total costos, ingresos, y excedente – Año 4.
Elaborado por: Autora

COSTOS AÑO 5			
PARTIDAS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	COSTO TOTAL
PERSONAL	\$ 50.560,47	\$ -	\$ 50.560,47
PERSONAL EXPERIENCIA	\$ -	\$ -	\$ -
MANTENIMIENTO EQUIPOS , CISTERNA, GENERADOR DE LUZ	\$ 6.847,85	\$ -	\$ 6.847,85
LAVANDERÍA Y DESINFECCION DE LENCERÍA	\$ -	\$ 833,20	\$ 833,20
SEGURO DE MOVILIARIO	\$ 7.222,92	\$ -	\$ 7.222,92
- COSTO PUBLICIDAD	\$ 4.333,75	\$ -	\$ 4.333,75
LIMPIEZA Y DESINFECCION	\$ -	\$ 4.333,75	\$ 4.333,75
INSUMOS MEDICOS DESCARTABLES PARA HUESPEDES POSIBLE PANDEMIA	\$ -	\$ -	\$ -
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	\$ -	\$ 1.155,67	\$ 1.155,67
- SERVICIOS BASICOS AGUA, LUZ, INTERNET,)	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ANUAL	\$ 68.965,00	\$ 5.166,95	\$ 75.287,62

INGRESOS: AÑO 5	
PRODUCTO	TOTAL INGRESOS
Habitaciones Matrimonial	\$ 30.690,97
Habitacion Simple	\$ 21.867,32
Habitación Triple	\$ 23.018,23
Habitaciones Matrimonial	\$ 101.280,21
Habitacion Simple	\$ 81.024,17
Habitación Triple	\$ 60.768,13
Experiencia 1	\$ 3.314,63
Experiencia 2	\$ 3.314,63
Experiencia 3	\$ 3.314,63
Experiencia 4	\$ 3.314,63
TOTAL ANUAL	\$ 331.907,52

AÑO 5			
	TOTAL INGRESOS	COSTO TOTAL	EXCEDENTE
	\$ 331.907,52	\$ 75.287,62	\$ 256.619,90
TOTAL ANUAL	\$ 331.907,52	\$ 75.287,62	\$ 256.619,90

Tabla 24. Costos, ingresos, y excedente – Año 5.
Elaborado por: Autora

ANEXO J. INVERSIÓN TOTAL

INVERSION TOTAL

INVERSIONES	VALOR \$	%	INVERSION
GENERADOR DE LUZ	2.000,00	0,01	2.000,00
MOBILIARIO AREAS PUBLICAS	5.000,00	0,03	5.000,00
CONSTRUCCION	145.000,00	0,87	145.000,00
MUEBLES Y ENSERES	15.000,00	0,09	15.000,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	167.000,00	1,00	167.000,00
Capital de Trabajo	16.716,11		16.716,11
TOTAL INVERSION	183.716,11	1,00	183.716,11

ESTUDIOS DEL PROYECTO	VALOR
PLANOS	10.000,00
GASTOS DE INSTALACION	3.000,00
TOTAL ESTUDIOS	13.000,00

Tabla 25. Inversión Total.
Elaborado por: Autora

ANEXO K. EXCEDENTE DE OPERACIÓN

EXCEDENTE DE OPERACIÓN						
	1	2	3	4	5	TOTAL
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
INGRESOS	216.290	240.731	267.933	298.210	331.908	1.355.071
EGRESOS	66.021	66.293	68.945	71.702	75.288	348.248
INGRESOS - EGRESOS	150.269	174.438	198.989	226.507	256.620	1.006.823
(-) INTERES + CAPITAL (FINANCIADO)	101.211	93.620	86.029	77.438	70.848	429.146
EXCEDENTE	251.480	268.058	285.018	303.946	327.467	1.435.969

Tabla 26. Excedente de operación.
Elaborado por: Autora

ANEXO L. COSTOS TRIMESTRALES

DESCRIPCION	COSTO TOTAL TRIMESTRE
SERVICIOS BASICOS AGUA, LUZ, INTERNET.)	870
PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA	240
INSUMOS MEDICOS DESCARTABLES PARA HUESPEDES POSIBLE PANDEMIA	-
LIMPIEZA Y DESINFECCION	900
COSTO DE PUBLICIDAD	900
LAVANDERÍA Y DESINFECCION DE LENCERIA	384
SEGURO DE INMUEBLE	1.500
MANTENIMIENTO	1.422
PERSONAL	10.500
- TOTAL	16.716

Tabla 27. Costos trimestrales.
Elaborado por: Autora

ANEXO M. FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Habitaciones Matrimonial	20.000	22.260	24.775	27.575	30.691	125.301
Habitación Simple	14.250	15.860	17.652	19.647	21.867	89.277
Habitación Triple	15.000	16.695	18.582	20.681	23.018	93.976
Habitaciones Matrimonial	66.000	73.458	81.759	90.997	101.280	413.494
Habitación Simple	52.800	58.766	65.407	72.798	81.024	330.796
Habitación Triple	39.600	44.075	49.055	54.598	60.768	248.097
Experiencia 1	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
Experiencia 2	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
Experiencia 3	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
Experiencia 4	2.160	2.404	2.676	2.978	3.315	13.533
TOTAL, INGRESOS	216.290	240.731	267.933	298.210	331.908	1.355.071
COSTO FIJO		60.726	63.155	65.681	68.965	258.526
COSTO VARIABLES	60.768	4.550	5.790	4.921	5.167	81.196
TOTAL, EGRESOS	60.768	65.275	68.945	70.602	74.132	339.722

	155.522	175.455	198.989	227.608	257.776	1.015.349
INTERESES						-
PRESTAMOS						-
TOTAL, INGRESOS NO OP.	-	-	-	-	-	-
INVERSIONES				1000		
DIVIDENDOS					-	-
PAGO INTERES	-37.954	-30.363	-22.772	-15.182	7.591	113.862
PAGO PRESTAMO	-63.257	-63.257	-63.257	-63.257	63.257	316.284
TOTAL, EGRESOS NO OP.	-101.211	-93.620	-86.029	-77.438	70.848	430.146
	101.211	93.620	86.029	77.438	70.848	430.146
	256.732	269.075	285.018	305.046	328.623	1.445.495
	-	256.732	525.808	810.826	1.115.872	1.444.495
	256.732	525.808	810.826	1.115.872	1.444.495	
PRESTAMO BANCARIO						
INTERES POR SOBREGIRO						
AMORTIZACION						
	256.732	525.808	810.826	1.115.872	1.444.495	-

Tabla 28. Flujo de caja.
Elaborado por: Autora

ANEXO N. TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRÉSTAMO

DATOS:

CAPITAL	(316.284)		
TASA DE INTERES	12%		
PLAZO	5	AÑOS	
AÑOS DE GRACIA	NINGUNO		

AÑOS	CAPITAL INSOLUTO	INTERES	CUOTA CAPITAL	CAPITAL PAGADO
0	(316.284)			
1	(253.027)	-37.954	-63.257	-101.211
2	(189.770)	-30.363	-63.257	-93.620
3	(126.514)	-22.772	-63.257	-86.029
4	(63.257)	-15.182	-63.257	-78.438
5	-	-7.591	-63.257	-70.848
		(113.862)	(316.284)	-430.146

Tabla 29. Tabla de amortización.
Elaborado por: Autora

ANEXO O. VAN, TIR, Y PERÍODO DE RECUPERACIÓN

PERIODO DE RECUPERACIÓN

	0	1	2	3	4	5
FNE	-513.000	238.501	256.046	271.952	292.944	315.472
FNEA	-513.000	-274.499	-18.453	253.499	546.442	861.914

$$PR = \frac{\text{AÑO ANTERIOR A LA RECUPERACIÓN TOTAL}}{1} + \frac{\text{COSTO NO RECUPERADO AL PRINCIPIO DEL AÑO}}{\text{FLUJO DE EFECTIVO DURANTE EL AÑO}}$$

$$PR = \frac{1}{\text{AÑOS}} + \frac{0,07}{\text{MESES}}$$

$$PR = 2 \text{ AÑOS } 3 \text{ MESES}$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DESCONTADO

	0	1	2	3	4	5
FNED	-513.000	189.959	162.426	137.404	117.885	101.112
FNEDA	-513.000	-323.041	-160.616	-23.212	94.673	195.785

TMAR 25,55%

$$PRD = \frac{\text{AÑO ANTERIOR A LA RECUPERACIÓN TOTAL}}{1} + \frac{\text{COSTO NO RECUPERADO AL PRINCIPIO DEL AÑO}}{\text{FLUJO DE EFECTIVO DESCONTADO DURANTE EL AÑO}}$$

$$PRD = \frac{2}{\text{AÑOS}} + \frac{1,17}{\text{MESES}} + \frac{18}{\text{DÍAS}}$$

$$PRD = 2 \text{ AÑOS } 6 \text{ MESES } 18 \text{ DÍAS}$$

VAN

	0	1	2	3	4	5
FNE	-513.000	238.501	256.046	271.952	292.944	315.472
FNED	-513.000	189.959	162.426	137.404	117.885	139.356

$$VAN = -P + \frac{FNE1}{(1+TMAR)^1} + \frac{FNE2}{(1+TMAR)^2} + \frac{FNE3}{(1+TMAR)^3} + \frac{FNE4}{(1+TMAR)^4} + \frac{FNE5}{(1+TMAR)^5}$$

$$VAN = -513.000,00 + \frac{238.501}{1,26} + \frac{256.046}{1,58} + \frac{271.952}{1,98} + \frac{292.944}{2,48} + \frac{434.793}{3,12}$$

$$VAN = -513.000,00 + 189.959 + 162.426 + 137.404 + 117.885 + 139.356$$

$$VAN = 234.029$$

TIR

$$TIR = 42,41\%$$

INDICE DE DESEABILIDAD

$$ID = \frac{FNE1}{(1+TMAR)^1} + \frac{FNE2}{(1+TMAR)^2} + \frac{FNE3}{(1+TMAR)^3} + \frac{FNE4}{(1+TMAR)^4} + \frac{FNE5}{(1+TMAR)^5}$$

$$ID = \frac{238.501}{1,26} + \frac{256.046}{1,58} + \frac{271.952}{1,98} + \frac{292.944}{2,48} + \frac{315.472}{3,12}$$

$$ID = \frac{189.958,55}{1,26} + \frac{162.425,55}{1,58} + \frac{137.403,66}{1,98} + \frac{117.884,89}{2,48} + \frac{101.112,20}{3,12}$$

$$ID = 1,38$$

Tabla 30. VAN, TIR, y Período de Recuperación.
Elaborado por: Autora

ANEXO P. PUNTO DE EQUILIBRIO

			AÑO 1					
			Q	VTAS	CF	CVT	CT	UTILIDAD
TOTAL VENTAS	216.290		7.000	344.254	60.768	9.702	70.470	273.784
TOTAL COSTO FIJO	60.768		4.398	216.290	60.768	6.096	66.864	149.426
TOTAL COSTO VARIABLE	6.096		15.000	737.688	60.768	20.790	81.559	656.129
COSTO TOTAL	66.864		20.000	983.583	60.768	27.720	88.489	895.095
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	62.531	Unidades	1.271	62.531	60.768	1.762	62.531	0
MARGEN DE SEGURIDAD	153.759,28		1.000	49.179	60.768	1.386	62.154	-12.975
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	1.271	4.398	1.000	49.179	60.768	1.386	62.154	-12.975
COSTO VARIABLE UNITARIO	1,39	Margen de Seguridad	500	24.590	60.768	693	61.461	-36.872
PRECIO	49,18		300	14.754	60.768	416	61.184	-46.430
P.E. A VENTAS	29%	71,09%						

VENTAS	216.290
COSTO VARIABLE TOTAL	6.096
MARGEN DE CONTRIBUCION	210.194
COSTO FIJOS	60.768
UTILIDAD	149.426

PUNTO DE EQUILIBRIO 1,767 - \$

Tabla 31. Tabla Punto de Equilibrio Año 1.
Elaborado por: Autora

			AÑO 2					
			Q	VTAS	CF	CVT	CT	UTILIDAD
TOTAL VENTAS	240.731		9.000	464.743	60.726	10.510	71.235	393.508
TOTAL COSTO FIJO	60.726		8.000	413.105	60.726	9.342	70.068	343.038
TOTAL COSTO VARIABLE	5.444		4.662	240.731	60.726	5.444	66.170	174.561
COSTO TOTAL	66.170		2.000	103.276	60.726	2.335	63.061	40.215
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	62.131	Unidades	1.203	62.131	60.726	1.405	62.131	0
MARGEN DE SEGURIDAD	178.600		1.000	51.638	60.726	1.168	61.893	-10.255
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	1.203	4.662	900	46.474	60.726	1.051	61.777	-15.302
COSTO VARIABLE UNITARIO	1,17	Margen de Seguridad	800	41.311	60.726	934	61.660	-20.349
PRECIO	51,64		500	25.819	60.726	584	61.310	-35.491
P.E. A VENTAS	26%	74,19%						

VENTAS	240.731
COSTO VARIABLE TOTAL	5.444
MARGEN DE CONTRIBUCION	235.287
COSTO FIJOS	60.726
UTILIDAD	174.561

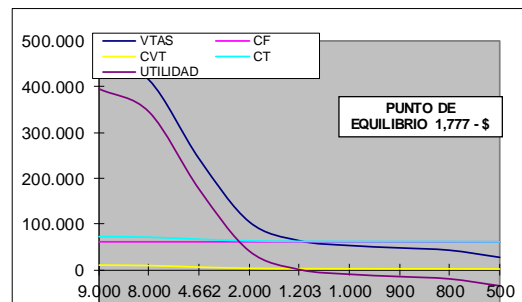


Tabla 32. Tabla Punto de Equilibrio Año 2.
Elaborado por: Autora

AÑO 3

TOTAL VENTAS	267.933	
TOTAL COSTO FIJO	63.155	
TOTAL COSTO VARIABLE	6.720	
COSTO TOTAL	69.875	
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	64.779	Unidades
MARGEN DE SEGURIDAD	203.154	
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	1.195	4,942
COSTO VARIABLE UNITARIO	1,36	Margen de
PRECIO	54,22	Seguridad
P.E. A VENTAS	24%	75,82%

Q	VTAS	CF	CVT	CT	UTILIDAD
4.942	267.933	63.155	6.720	69.875	198.059
5.000	271.100	63.155	6.799	69.954	201.146
3.000	162.660	63.155	4.080	67.234	95.426
2.000	108.440	63.155	2.720	65.874	42.566
1.195	64.779	63.155	1.625	64.779	0
1.200	65.064	63.155	1.632	64.787	277
900	48.798	63.155	1.224	64.379	-15.581
800	43.376	63.155	1.088	64.243	-20.867
500	27.110	63.155	680	63.835	-36.725

VENTAS	267.933
COSTO VARIABLE TOTAL	6.720
MARGEN DE CONTRIBUCION	261.213
COSTO FIJOS	63.155
UTILIDAD	198.059

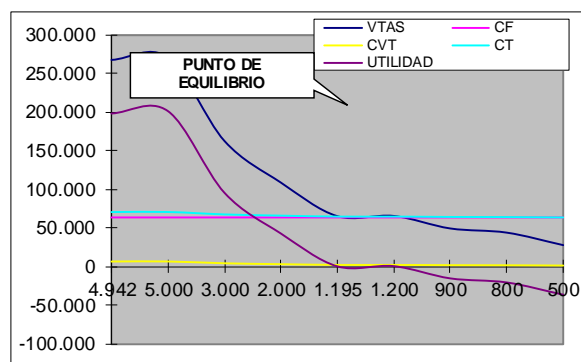


Tabla 33. Tabla Punto de Equilibrio Año 3.
Elaborado por: Autora

AÑO 4

TOTAL VENTAS	298.210	
TOTAL COSTO FIJO	65.681	
TOTAL COSTO VARIABLE	5.888	
COSTO TOTAL	71.569	
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	67.004	Unidades
MARGEN DE SEGURIDAD	231.206	
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	1.177	5,238
COSTO VARIABLE UNITARIO	1,12	Seguridad
PRECIO	56,93	
P.E. A VENTAS	22%	77,53%

Q	VTAS	CF	CVT	CT	UTILIDAD
9.000	512.379	65.681	10.117	75.798	436.582
5.238	298.210	65.681	5.888	71.569	226.641
5.000	284.655	65.681	5.620	71.301	213.354
2.000	113.862	65.681	2.248	67.929	45.933
1.177	67.004	65.681	1.323	67.004	0
1.200	68.317	65.681	1.349	67.030	1.287
900	51.238	65.681	1.012	66.693	-15.455
800	45.545	65.681	899	66.580	-21.035
500	28.466	65.681	562	66.243	-37.777

VENTAS	298.210
COSTO VARIABLE TOTAL	5.888
MARGEN DE CONTRIBUCION	292.322
COSTO FIJOS	65.681
UTILIDAD	226.641

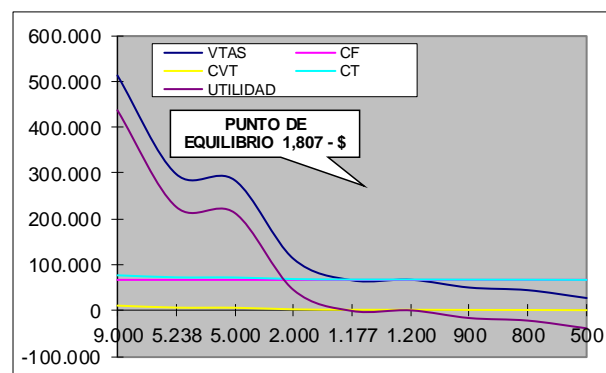


Tabla 34. Tabla Punto de Equilibrio Año 4.
Elaborado por: Autora

AÑO 5

TOTAL VENTAS	331.908
TOTAL COSTO FIJO	68.965
TOTAL COSTO VARIABLE	6.182
COSTO TOTAL	75.147
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	70.274
MARGEN DE SEGURIDAD	261.634
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	1.176
COSTO VARIABLE UNITARIO	1,11
PRECIO	59,78
P.E. A VENTAS	21%

Q	VTAS	CF	CVT	CT	UTILIDAD
9.500	567.887	68.965	10.578	79.543	488.344
5.552	331.908	68.965	6.182	75.147	256.760
5.000	298.888	68.965	5.567	74.532	224.356
2.000	119.555	68.965	2.227	71.192	48.363
1.176	70.274	68.965	1.309	70.274	0
1.200	71.733	68.965	1.336	70.301	1.432
900	53.800	68.965	1.002	69.967	-16.167
600	35.867	68.965	668	69.633	-33.767
200	11.956	68.965	223	69.188	-57.232

VENTAS	331.908
COSTO VARIABLE TOTAL	6.182
MARGEN DE CONTRIBUCION	325.725
COSTO FIJOS	68.965
UTILIDAD	256.760

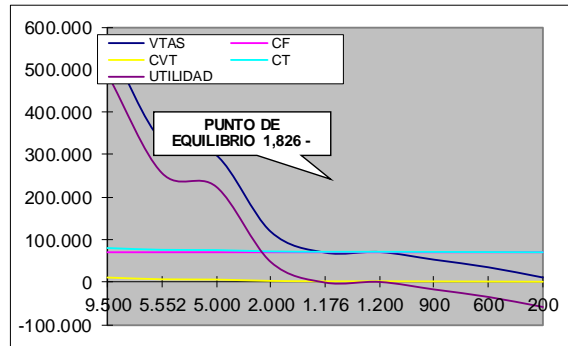


Tabla 35. Tabla Punto de Equilibrio Año 5.
Elaborado por: Autora

PROYECTO 5 AÑOS

TOTAL VENTAS	1.355.071
TOTAL COSTO FIJO	319.295
TOTAL COSTO VARIABLE	30.330
COSTO TOTAL	349.625
PUNTO DE EQUILIBRIO \$	62.131
MARGEN DE SEGURIDAD	1.292.941
PUNTO DE EQUILIBRIO Q	5.975
COSTO VARIABLE UNITARIO	1
PRECIO	55
P.E. A VENTAS	5%

Q	VTAS	CF	CVT	CT	UTILIDAD
45.000	2.459.599	319.295	55.052	374.347	2.085.252
24.792	1.355.071	319.295	30.330	349.625	1.005.447
25.000	1.366.444	319.295	30.584	349.879	1.016.565
15.000	819.866	319.295	18.351	337.645	482.221
5.975	326.605	319.295	7.310	326.605	0
5.000	273.289	319.295	6.117	325.412	-52.123
3.000	163.973	319.295	3.670	322.965	-158.992
2.000	109.316	319.295	2.447	321.742	-212.426
1.000	54.658	319.295	1.223	320.518	-265.860

VENTAS	1.355.071
COSTO VARIABLE TOTAL	30.330
MARGEN DE CONTRIBUCION	1.324.742
COSTO FIJOS	319.295
UTILIDAD	1.005.447

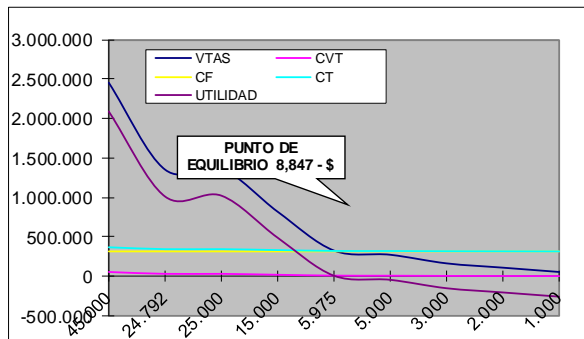


Tabla 36. Tabla Punto de Equilibrio – 5 años.
Elaborado por: Autora