



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

**“EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO DE AMPLIACION
DEL HOSTAL LA CASTELLANA”**

**TRABAJO DE GRADUACION PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO DE
INGENIERO COMERCIAL**

AUTORES: PIEDRA IDROVO ROSA XIMENA

RAMON ESPINOZA CARLOS ARTURO

DIRECTOR:

Eco. LENIN ZUNIGA

CUENCA, ECUADOR

2009

ECO. LENIN ZUNIGA

Certifica:

Haber dirigido y revisado prolijamente cada uno de los capítulos del informe de tesis así como haber supervisado cada una de las actividades desarrolladas por los alumnos: Piedra Idrovo Ximena y Ramón Espinoza Carlos y por cumplir los requisitos, autorizo su presentación.

Cuenca, julio del 2009

Eco. Lenin Zúñiga

DIRECTOR

Las opiniones vertidas en este proyecto son de exclusiva responsabilidad de sus autores:

Ximena Piedra Idrovo

Carlos Ramón Espinoza

DEDICATORIA

El estudio y la realización de esta tesis fue un trabajo de amor y éxito, obteniendo apoyo incondicional de todos los seres queridos.

Dedico: A Dios por darme esa paz y estar presente en todas las etapas de mi vida.

A Papá y Mamá, sin ustedes nada en mi vida hubiera sido igual.

A mis Hermanos por brindarme su apoyo e incentivar me para mi superación continua.

También a los profesores de la Universidad del Azuay por entregarnos sus conocimientos bien Fundamentados.

Ximena Piedra Idrovo.

DEDICATORIA

Agradezco primeramente a Dios por haberme dado la vida y la fuerza para haber culminado con muchas satisfacciones esta carrera.

También agradezco a mis padres por haberme dado el apoyo necesario y la motivación para haber culminado con éxitos esta carrera.

Además un especial agradecimiento a todos los profesores de la Universidad del Azuay por habernos transmitido toda la sabiduría e inculcar en nosotros a ser unos excelentes profesionales y excelentes personas en la vida.

Carlos Ramón Espinoza

AGRADECIMIENTO

Nuestros más sinceros agradecimientos en primer lugar a Dios por habernos dado la fuerza y sabiduría para haber culminado con éxitos esta gran etapa de nuestras vidas, además agradecemos a nuestros padres y familia por habernos dado el apoyo incondicional dentro de esta etapa universitaria, y en especial queremos agradecer a nuestro querido director de tesis al Econ. Lenin Zúñiga por habernos dirigido con su excelente sabiduría este trabajo, mil gracias por toda su colaboración y esto quedara grabado en lo más profundo de nuestros corazones.

INDICE GENERAL DE CONTENIDOS

ECO. LENIN ZUNIGA	ii
Eco. Lenin Zúñiga	ii
DEDICATORIA	iv
Ximena Piedra Idrovo.....	iv
DEDICATORIA	v
Carlos Ramón Espinoza.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
INDICE GENERAL DE CONTENIDOS	vii
RESUMEN	1
ABSTRACT	2
INTRODUCCION	3
INTRODUCCION	4
CAPITULO 1	6
CAPITULO I: MARCO TEORICO	7
1.1 LOS PROYECTOS DE INVERSION	7
1.1.1 Definición	7
1.1.2 C Clasificación de los proyectos de inversión	7
1.1.2.1 Por el tipo de función	7
1.1.2.2 De acuerdo a la relación de dependencia o independencia económica. 8	
1.1.3 Depreciaciones y Amortizaciones	9
1.1.4 Gastos Financieros	10
1.2 ESTUDIOS TECNICOS ECONOMICOS	10
1.2.1 Las Inversiones	10
1.2.2 Vida Económica	11
1.2.3 Valores Residuales	11
1.2.4 Flujos de Beneficio	11

1.3 METODOS DE EVALUACION FINANCIERA	12
1.4.1 Valor Actual Neto (VAN).....	12
1.4.2 Tasa Interna de Retorno.....	12
1.5 EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA	13
1.5.1 El Costo de la Deuda	14
1.5.2 El Costo de las Acciones Preferenciales.....	14
1.5.3 El Costo de Capital Ordinario o Patrimonial	15
1.5.4 La Ponderación de los Costos	16
1.6 DIMENSION DEL RIESGO	17
1.6.1 El Riesgo en los Proyectos.....	17
1.6.2 La medición del Riesgo	18
CAPITULO 2	20
CAPITULO II: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO	21
2.1 ANTECEDENTES	21
2.1.1 Objetivos Generales del Proyecto:	21
2.1.2 Objetivos Específicos :	21
2.1.3 Descripción del Producto	22
2.1.4 Especificaciones del Servicio	23
2.1.5 Grafico de las habitaciones y lugares de descanso	23
2.2 ANALISIS ACTUAL	27
2.2.1 ANALISIS DEL MERCADO DE HOTELES Y HOSTALES EN LA CIUDAD DE CUENCA	27
2.2.1.1 Mercado Interno	27
2.2.1.2 Mercado externo	28
2.2.2 Análisis de la Demanda	28
2.2.2.1 Proyección de la Demanda Turística en la ciudad de Cuenca	35
2.2.3 Análisis de la Oferta del Mercado de Hospedaje	36

2.2.3.1 Proyección de la Oferta.....	38
2.2.4 Análisis de los Precios.....	39
2.2.5 Comercialización del producto.....	41
2.2.6 Análisis FODA.....	41
2.2.6.1 Factores Internos	41
2.2.6.1.1 Fortalezas	41
2.2.6.1.2 Debilidades	42
2.2.6.2 Factores Externos	42
2.2.6.2.1 Oportunidades.....	42
2.2.6.2.2 Amenazas.....	42
2.3 ANALISIS DE LA ETAPA TECNICA DEL PROYECTO.....	43
2.3.1 Determinación del Tamaño del Proyecto	43
2.3.3 INGIENERIA DEL PROYECTO	47
2.3.3.1 Proceso del servicio.....	47
2.3.3.1.1 Etapa inicial recibimiento del turista	47
2.3.3.1.2 Etapa complementaria del servicio.....	47
2.3.3.1.3 Etapa final del proceso	48
2.3.3.1.4 Timing	48
2.3.3.1.7 Mano de Obra Directa.....	48
CAPITULO 3	49
CAPITULO III: EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO.....	50
3.1 Análisis de las Inversiones.....	50
3.1.1. Inversión en Construcción.....	50
3.1.2 Inversión de Mobiliario	51
3.2 Flujo de Beneficio.....	51
3.2.1 Ingresos del Proyecto.....	51
3.2.2 Egresos del Proyecto.....	53

3.3 Costo de Capital del Proyecto	56
3.4 Evaluación Financiera	57
3.4.1 Valor Actual Neto.....	57
3.4.2 Tasa Interna de Retorno.....	57
3.4.3 Análisis de Sensibilidades	58
CAPITULO 4	60
CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	61
4.1 Conclusiones	61
4.1.1 Conclusiones Respecto a la Rentabilidad del Proyecto.....	61
4.1.2 Conclusiones Respecto a la Sensibilidad del Proyecto.....	61
4.1.3 Conclusiones Respecto del Análisis del Mercado.	61
4.2 Recomendaciones	62
ANEXOS	63
ANEXO 1: NOMINA D ESTABLECIMIENTOS DE CATASTROS DE LA CIUDAD DE CUENCA	64
ANEXO 2: TURISMO RECEPTIVO INTERNACIONAL	68
ANEXO 3: TURISMO RECEPTIVO NACIONAL	69
ANEXO 4: CUADROS DE INVERSION INICIAL DE EDIFICACION	70
ANEXO 5: CUADROS DE INVERSION INICIAL DE MOBILIARIO.....	74
ANEXO 6:NUMERO DE OCUPACIONES DEL HOSTAL LA CASTELLANA 2008 	75
ANEXO 7: CUADRO DE DEMANDA TOTAL DEL PROYECTO.....	76
ANEXO 9; Datos Históricas del Hostal La Castellana (Número de ocupaciones)	76
ANEXO 8: CUADRO DE INGRESOS POR VENTA DE HOSPEDAJE	77
ANEXO 9: CUADRO DE DEPRECIACIONES	78
ANEXO 10: COSTOS SUMINISTROS	78
ANEXO 11: CUADRO DE COSTOS DE SUMINISTROS.....	79
ANEXO 12: CUADRO DE ROL DE PAGOS	80

ANEXO 13: CUADRO DE COSTOS	81
ANEXO 14: CUADRO COSTO DE CAPITAL	83
ANEXO 15: CUADRO DE FLUJO DE EFECTIVO	84
ANEXO 16: CUADRO DE FLUJO ESCENARIO PESIMISTA	85
ANEXO 17: CUADRO DE FLUJO ESCENARIO OPTIMISTA	86
BIBLIOGRAFIA	87
LIBROS	87
NOTAS TECNICAS.....	87
INTERNET	88
OTROS	88

RESUMEN

Basados en la preparación académica enmarcados dentro de los conocimientos teóricos y prácticos de la materias de finanzas y proyectos, el presente trabajo busca identificar la factibilidad financiera de un proyecto considerado en un horizonte de 10 años, cuyo objetivo es realizar la ampliación del Hostal La Castellana para así poder dar más opciones de plazas de alojamiento en la ciudad de Cuenca, mediante un estudio de planificación, presupuestación, análisis y evaluación financiera el cual busca brindar un servicio diferenciado mediante el buen trato y costo moderado.

Utilizando el Método Inductivo y basados en datos provenientes de fuentes confiables, el proyecto establece un análisis del mercado en un entorno local, estudios técnicos, contables, económicos y financieros estableciendo la oferta, la demanda, precios de mercado, permitiéndose proyectar a los años de horizonte propuesto para el proyecto.

La etapa técnica nos permite conocer el proceso del servicio del Hostal La Castellana, dando la mejor atención y manejo de hospedaje cumpliendo con los requisitos necesarios de los diferentes entes reguladores del turismo, determina el tamaño y números de plazas necesarias para satisfacer las diferentes necesidades de la demanda del mercado.

Posterior a la etapa de mercado y técnica se cita el estudio financiero que de acuerdo a la cantidad de capital necesario, los recursos indispensables para la ejecución y la identificación de las principales variables económicas y financieras facilita la toma de decisión de invertir o no en el proyecto.

ABSTRACT

Based within the knowledge of the subject of finance and projects, this work looks to identify the financial feasibility of a Project with a ten-year timescale, whose objective is the extension of de Hostel La Castellana, through a study of planning, budgeting, financial evaluation and analysis.

Using the inductive Method, and based on data from reliable sources, the project established a technical, accounting, economic and financial study; establishing the offer, the demand and market, allowing projection for the years within the timescale.

The technical stage demonstrates the service process of the Hostel La Castellana, complying whit the requirements of de various tourism regulatory bodies.

At the end the financial study is cited, which exhibits the amount of capital required, the resources indispensable for the project's implementation and the identification of the principal economic and financial variables; all of which help make the decision whether in the project or not.

INTRODUCCION

INTRODUCCION

El desarrollo de la presente tesis se ha realizado con la finalidad de encontrar la viabilidad financiera, durante el desarrollo de la carrera de administración de empresas, como alternativa de inversión que permita obtener una atractiva rentabilidad que justifique el costo de oportunidad de los empresarios.

Este trabajo se sustenta en la verificación de la existencia de un mercado potencial dentro de la ciudad de Cuenca el cual permita ofertar plazas de alojamiento denominado hospedaje, esto se obtiene a través de una buena administración en la calidad del servicio empezando desde el receptor del turista que en este caso sería el encargado de recepción, el siguiente proceso sería la comodidad del huésped en la habitación, de tal manera se observe que la habitación sea cómoda, aseada y tranquila.

Los objetivos planteados para el desarrollo de la presente tesis se encuentran alineados con el objetivo fundamental que es el de planificar, presupuestar, analizar y evaluar la factibilidad financiera del proyecto de ampliación del Hostal La Castellana, es así que se puede destacar que los objetivos específicos serán los de construir los presupuestos de inversión que permitan el análisis y evaluación del comportamiento de las principales variables propias del proyecto, dentro de un escenario planteado de los aspectos generales del proyecto como el escenario moderado en el que se desarrollará el mismo.

De la misma manera encontrar la tasa de descuento apropiada para descontar los flujos de efectivo propios de la operación del proyecto en conjunto con la inversión inicial requerida para su desarrollo, tasa que permite analizar las proyecciones del comportamiento de las variables en el transcurso del horizonte de tiempo ubicadas en tiempo actual.

Para el desarrollo de este estudio se utiliza el método inductivo que permite definir el caso particular del proyecto ampliación del Hostal La Castellana en forma integral en sus etapas de mercado y etapa técnica, para posteriormente realizar la evaluación financiera del proyecto y determinar la viabilidad de conformación de la empresa; se emplea el desarrollo del procedimiento analítico-sintético, ya que se realiza un estudio de todos los elementos que constituye la estructura administrativa del proyecto, enfatizando la administración financiera del mismo, que permite de manera posterior recopilar la información para realizarlas conclusiones y recomendaciones finales.

CAPITULO 1

CAPITULO I: MARCO TEORICO

1.1 LOS PROYECTOS DE INVERSION

1.1.1 Definición

Inversión significa formación de capital, desde el punto de vista económico se entiende como el conjunto de bienes que sirve para producir otros bienes, se incluye dentro del capital a bienes heterogéneos, terrenos, edificios, instalaciones, maquinarias, equipos e inventarios, es decir todo lo destinado a labores productivas.

La presupuestación de inversiones es el proceso de asignación racional de recursos entre diferentes proyectos de inversión, analizando fundamentalmente inversiones desde sus efectos se manifiestan en varios periodos anuales como la introducción de nuevos productos, la modernización de una planta, adquisiciones de activos fijos, reposición de equipos existentes, etc.

Los presupuestos de inversión deben ser evaluados cuidadosamente para poder determinar su aprobación o rechazo, ya que los errores cometidos no solo afectan los resultados sino también el desarrollo de las organizaciones.

1.1.2 C Clasificación de los proyectos de inversión

Pueden ser clasificados de acuerdo a varios criterios, citaremos los siguientes en base al interés específico para la evaluación de inversiones.

1.1.2.1 Por el tipo de función

Proyectos de Renovación: Se realizan para sustituir equipos, instalaciones, o edificaciones obsoletas por nuevos elementos.

Proyectos de Modernización: Son todas las inversiones que se efectúan para mejorar la eficiencia de la empresa tanto en su base productiva como de comercialización.

Proyectos de Expansión: Es la inversión que se hace con el objetivo de satisfacer la demanda creciente de los productos.

Proyectos Estratégicos: son las que afectan la esencia misma de la empresa, por naturaleza no son fáciles de analizar, conlleva un alto índice de riesgo y sus efectos son muy importantes como la cobertura de nuevos mercados, inversiones para nuevos desarrollos tecnológicos.

1.1.2.2 De acuerdo a la relación de dependencia o independencia económica.

Complementarias: Estos se dan cuando la ejecución de un proyecto facilita o es condición para realizar otros proyectos, donde sus fondos tienen un alto grado de independencia entre sí, especialmente en los ingresos de los proyectos.

Independientes: Se dan cuando no existe ninguna relación de dependencia económica entre sí.

Mutuamente excluyentes: es cuando se puede llevar a la práctica únicamente una de ellas.

MARCO DE ANALISIS

El proceso de presupuestación de inversiones tienen diferentes fases, con funciones y tareas concretas a realizarse, donde se adaptarán las necesidades y características específicas de cada empresa en particular.

Como primera fase citamos la generación de cantidad y tipo de ideas de los proyectos de inversión que depende en gran medida del crecimiento financiero y de la naturaleza de la empresa así como del desarrollo tecnológico, es esencial dentro de esta fase disponer de comunicaciones e incentivos apropiados dentro de la empresa.

La segunda fase en el proceso de análisis/evaluación de las inversiones, es donde se da la selección preliminar de las ideas potencialmente económicas, realizado por un comité de 2 o más ejecutivos de diferentes áreas, sus decisiones se adaptarán de acuerdo a criterios de la adecuación de las propuestas de inversión a la estrategia y planes futuros de la empresa, monto y disponibilidad de recursos y potencial económico.

Luego de la aprobación preliminar se procede a los estudios técnicos y de factibilidad, en este proceso se analiza núcleos fundamentales de información económica para determinar el potencial de rendimiento donde se estimarán las

inversiones, valores residuales, vidas económicas y flujos de cada proyecto, donde además será necesario incluir un ambiente macroeconómico como la inflación y devaluación.

El siguiente paso es el escoger una metodología de evaluación para determinar el rendimiento económico de cada proyecto así como rendimientos mínimos para su aceptación. Los métodos tales como la tasa interna de rendimiento (TIR), valor actual neto (VAN) y valor actual neto ajustado deben ser analizados y evaluados de acuerdo a las necesidades de cada empresa, después de calculado el rendimiento se procede a el análisis de riesgo mediante identificación de variables críticas, construcción de escenarios probables, métodos de simulación o ajustes realizados en las tasas de retorno requeridas en función del riesgo.

La siguiente fase es la más importante ya que además de decidir qué proyecto se acepta o rechaza, se procede a la jerarquización desde los económicamente más deseables a los de menos aceptación.

Finalmente en la última etapa es donde se procede a la elaboración y documentación propia del presupuesto de inversiones en base de los proyectos aceptados, cuyas labores relacionadas serán responsabilidad de la dirección financiera, la inclusión de un proyecto dentro del presupuesto de inversiones deberá ser autorizado en las condiciones y tiempos establecidos.

1.1.3 Depreciaciones y Amortizaciones

Las depreciaciones de un proyecto y las amortizaciones de los gastos de organización no representan flujos de efectivo, es un costo no reembolsable, sin embargo, tienen un efecto en los flujos, ya que reduce el impuesto a la renta a pagarse, a este efecto fiscal se le conoce como escudo fiscal de la depreciación.

Los métodos de depreciación acelerada permiten reducir los impuestos a pagarse en los primeros años y diferir sus pagos a años posteriores, sin embargo hay que observar que se producen después flujos mayores, se ocasionan simultáneamente utilidades contables menores.

1.1.4 Gastos Financieros

Los gastos financieros relacionados con el proyecto no deben considerarse como parte integral de los flujos de costos y gastos, la exclusión de los gastos financieros es conveniente para separar los flujos de operación de los de financiamiento.

1.2 ESTUDIOS TECNICOS ECONOMICOS

Para determinar el potencial de contribución de un proyecto, se requiere determinar: las inversiones, los ingresos, los costos y gastos y valores residuales de estos, así como el tiempo que lleva estas transacciones, será necesario realizar estudios completos de mercado, competencia, mezclas de productos, costos, la localización y otros.

Dentro de las estimaciones económicas y financieras para la evaluación correcta de los proyectos se encuentra lo que se denomina: horizonte económico del proyecto, donde se analiza lo siguiente:

1.2.1 Las Inversiones

Son las erogaciones o flujos negativos que se dan al inicio del proyecto y constituyen los desembolsos de dinero para la adquisición de capital incluyendo sus costos de transporte e instalación, así como incrementos en el capital de trabajo, rubros adicionales como cuentas por cobrar, inventarios o tal vez efectivo ocasionados por los incrementos de las ventas en la empresa, las cuales parcialmente serán compensadas por fuentes espontaneas de financiamiento, como cuentas por pagar a excepción del capital de trabajo que debe ser considerado como un desembolso de efectivo atribuido al proyecto.

El criterio que debe prevalecer para estimar las inversiones de un proyecto son las cifras de inversión, que tienen que ser incrementales y netas de todos los flujos relacionados. Si se considera el reemplazo de una maquina obsoleta se considera un flujo positivo en el fondo del periodo inicial, que reducirá el monto de la inversión

total proveniente de la probable venta de la maquinaria vieja. Los flujos de las inversiones pueden calcularse con alto grado de exactitud.

1.2.2 Vida Económica

Es el periodo de tiempo en el cual la inversión permanece económicamente superior a la inversión alternativa para desempeñar el mismo fin, es decir donde la inversión no se vuelve obsoleta, es el tiempo que se adopta para su evaluación.

Es fácil determinar la vida económica de proyectos con fechas terminales definidas, a diferencia de proyectos con actividades continuas e indefinidas, donde se considera que horizontes de 10 a 12 años son adecuados; sin embargo, el determinar la vida económica del proyecto dependerá de la naturaleza e importancia de la inversión, del tiempo disponible para el análisis y del comportamiento de los flujos del proyecto.

1.2.3 Valores Residuales

Son aquellos flujos positivos de los activos productivos depreciables y no depreciables que se anotan al final de la vida económica de un proyecto, incluyendo la recuperación del capital de trabajo. Los impuestos relacionados deberán ser incluidos como flujos positivos o negativos de acuerdo al caso que sea. Existe una alta probabilidad de equivocarse en estas estimaciones; sin embargo, el impacto en la tasa de rendimiento de los proyectos se diluye, ya que los efectos se presentan en los flujos finales.

1.2.4 Flujos de Beneficio

Para la medición de beneficios es recomendable usar el concepto de los flujos de entrada de efectivo relevantes incrementales para la nueva inversión y no el de las utilidades contables.

Una de las principales ventajas de los flujos de efectivo es evitar los problemas causados por los cálculos de las utilidades contables de la empresa como los efectos de los métodos de depreciación en las utilidades, la determinación de costos inventariables, etc. En definitiva los flujos de efectivo resultan un suceso claramente definido y objetivo, que se requiere la contribución de algunos especialistas. Las inversiones que mejoran los ingresos aumentando las ventas producen

simultáneamente incremento en los costos y gastos en las ventas, éstas están sujetas a un mayor grado de incertidumbre a diferencia de los costos y gastos incrementales.

1.3 METODOS DE EVALUACION FINANCIERA

1.4.1 Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto es un método que toma en cuenta los flujos de efectivo en función del tiempo. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor actualizado de las inversiones y otros egresos de efectivo, para descontar estos flujos solo harán con la tasa mínima de rendimiento aceptada por la Empresa.

Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.

El cálculo del VAN se puede representar mediante la siguiente igualdad:

$$\text{VAN} = -I_0 + R_1 / (1+K) + R_2 / (1+K)^2 + \dots + R_n / (1+K)^n$$

1.4.2 Tasa Interna de Retorno

El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.

La tasa de descuento r , Hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivos) sean iguales al valor actual de los flujos de inversión (negativos). La TIR descuenta todos los flujos asociados a un valor de cero. Cuando la inversión inicial se produce

en el periodo de tiempo cero, la tasa interna de rendimiento será aquel valor de r que verifique la ecuación siguiente:

$$I_0 = R_1 / (1+r) + R_2 / (1+r)^2 + \dots + R_n / (1+r)^n$$

Para tener el valor que satisfaga esta ecuación se puede utilizar el método de la prueba y error. Una vez que se ha calculado la tasa interna de rendimiento del proyecto, necesitamos conocer el punto de corte o rentabilidad mínima aceptable para los inversionistas de la empresa.

Se deberá aceptar el proyecto cuya TIR se comparara con la tasa de descuento de la empresa, Si la TIR es igual o mayor que ésta; y, se debe rechazar cuando es menor.

Como una reflexión en el método de la TIR, compararemos la tasa de rendimiento que resuelve la ecuación y la compararemos con el rendimiento mínimo aceptable de la empresa y de esta manera consideraremos la aprobación o rechazo del proyecto, en el caso del método del VAN, obtendremos el valor actual neto del proyecto, donde la aceptabilidad dependerá de si el VAN es igual o mayor a cero para que los proyectos sean aprobados a rechazados.

1.5 EL COSTO DE CAPITAL DE LA EMPRESA

El costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que se le debe exigir a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgo similares. Refiriéndose al costo de las diferentes fuentes de financiamiento a largo plazo que tiene la empresa, a fin de que el valor de las acciones de la empresa se mantengan igual en el mercado.

Existen diferentes formas de financiar el capital propio de una compañía y de hecho cada una de ellas presenta un costo diferente para la empresa, y aunque esto represente poder determinar la fuente menos costosa de los recursos para lograr la maximización de beneficios para el inversionista, es más importante para la empresa

conocer el costo de capital promedio que representan las diferentes combinaciones de fuentes de los recursos disponibles.

1.5.1 El Costo de la Deuda

La medición del costo de la deuda, ya sea que la empresa utilice bonos o préstamo, se basa en el hecho de que éstos deben reembolsarse en una fecha futura específica, en un monto mayor que el obtenido originalmente. La diferencia constituye el costo que debe pagarse por la deuda.

El costo de la deuda se simboliza como K_d y representa el costo antes de impuesto. Dado que al endeudarse los intereses del préstamo se deducen de las utilidades y permiten una menor tributación, es posible incluir directamente en la tasa de descuento el efecto sobre los tributos, que obviamente serán menores, ya que los intereses son deducibles para el cálculo de impuestos.

Una fuente de obtener recursos de capital es el financiamiento externo, es decir recurrir al préstamo de dinero por un valor principal determinado a cambio de reintegrarlo al prestatario adicional a un valor por concepto de los intereses que genera el principal en un tiempo pactado por anticipado, la forma de pago del principal puede ser pactado como un pago global, abonos equivalentes o cantidades constantes que incluyan al principal y los intereses.

1.5.2 El Costo de las Acciones Preferenciales

Otra fuente de financiamiento de capital es mediante la emisión de acciones preferenciales cuyo costo está en función del dividendo que produzcan y el producto neto por acción que obtenga la empresa al momento de la emisión de la acción, la forma de calcular el costo del capital preferente cuando las acciones no tienen fecha de redención es mediante la fórmula:

$$K_p = D_p / P_n$$

Donde K_p = costo de capital de acciones preferentes

D_p = dividendo preferente por acción

P_n = producto neto que recibe la empresa al emitir la acción

Esta fuente de financiamiento no constituye un escudo fiscal debido a que el dividendo preferente se paga después de impuestos, por lo tanto su costo financiero es generalmente más alto que el costo de la deuda, de igual manera el costo de la emisión de acciones tanto preferentes como ordinarias ocasiona costos adicionales de emisión conocidos como costos flotantes, que incrementan el valor de estas fuentes de financiamiento.

1.5.3 El Costo de Capital Ordinario o Patrimonial

Se considera como capital patrimonial en la evaluación de un proyecto a aquella parte de la inversión que debe financiarse con recursos propios.

En una empresa constituida, los recursos propios pueden provenir de la propia generación de la operación de la empresa, mediante la retención de las utilidades, para reinvertirlas en nuevos proyectos, u originarse en nuevos aportes de los socios.

De esta manera se introduce al concepto del costo de capital ordinario el factor de riesgo implícito en la expectativa que tiene el inversionista en el valor que por dividendos obtendrá de su inversión, así como el valor que por ganancia de capital puede percibir producto de las ventas de las acciones a futuro.

Por lo tanto se puede determinar cuatro variables dentro de la determinación de este costo, el precio actual de mercado de las acciones ordinarias P_0 , las expectativas de dividendos futuros por acción D_j , el precio final de mercado de la acción P_n , y la tasa de descuento que equipare los beneficios futuros con el valor actual de las acciones.

Mediante la aplicación del valor actual mediante flujos futuros a una tasa de descuento determinada se puede obtener el valor de esta tasa al igual la ecuación de estos flujos con el valor actual de acción en el mercado, ya que se conoce el valor de las tres variables restantes.

$$P_0 = D_1 / (1+K_0) + D_2 / (1+K_0)^2 + D_3 / (1+K_0)^3 + D_n / (1+K_0)^n + P_n / (1+K_0)^n$$

El problema radica en determinar el valor de los rendimientos y el valor terminal de la acción en el año n, una suposición que nos permite acercarnos a la realidad de este valor es el que la relación precio – utilidad por acción será la misma en el año cero que en el año n, que las utilidades producto de esta inversión crecerán a una tasa constante g y que los dividendos continuaran siendo una proporción constante de las utilidades, entonces la ecuación se reduce a la expresión:

$$K_0 = (\text{Dividendo por acción} / \text{precio por acción}) + g$$

Las utilidades retenidas pueden también considerarse como fuente de financiación de las inversiones de capital, lo importante es determinar que estas utilidades también tienen un costo de capital, el costo de oportunidad relacionado con la posibilidad de inversión de los dividendos en poder de los accionistas en otros proyectos o empresas.

1.5.4 La Ponderación de los Costos

Una vez que se ha definido el costo del préstamo, K_d , y la rentabilidad exigida al capital propio, K_e , debe calcularse una tasa de descuento ponderada, K_0 , que incorpore los dos factores en la proporcionalidad adecuada.

El costo ponderado del capital es un promedio de los costos relativos a cada una de las fuentes de financiamiento que la empresa utiliza, los que se ponderan de acuerdo con la proporción de los costos dentro de la estructura de capital definida. De acuerdo con esto se puede expresarse de la siguiente manera:

$$K_0 = K_d (D/V) + K_e (P/V)$$

Donde D es el monto de la deuda, P el monto del patrimonio y V el valor de la empresa en el mercado, incluyendo deuda y aportes. La ponderación que tiene el costo de la deuda y el costo del capital propio o patrimonial dependerá de la relación deuda/activos o relación deuda valor de la empresa. Este modelo asume que la empresa vale por la sumatoria de los valores de los activos. Cuando el evaluador de los proyectos debe determinar el costo capital promedio relevante para descontar los flujos proyectados y se enfrenta a un proyecto financiado en parte por capital propio y en parte con deuda, deberá determinar los porcentajes de la inversión total que corresponden a deuda y a patrimonio para así establecer los ponderadores correspondientes D/A y P/A

Al respecto, cabe señalar que la empresa, en la medida que vaya amortizando capital, va cambiando la relación deuda/activos y Patrimonio/activos en forma indirecta, pues mientras más capital se amortiza menor deuda se tiene, lo que significa los ponderadores de las tasas que componen la fórmula van cambiando, variando la tasa de descuento relevante. De este modo, en estricto rigor, si en cada periodo se amortiza capital, para cada periodo habrá una tasa de descuento deferente; sin embargo, al evaluar el proyecto en el largo plazo, éste deberá ser capaz de pagar la deuda adquirida para su implementación. Así, en el largo plazo la tasa de descuento relevante será el costo de los recursos propios.

1.6 DIMENSION DEL RIESGO

1.6.1 El Riesgo en los Proyectos

El riesgo de un proyecto se define como la variabilidad de los flujos de caja reales respecto de los estimados. Mientras más grande sea esta variabilidad, mayor es el riesgo del proyecto. De esta forma, el riesgo se manifiesta en la variabilidad de los rendimientos del proyecto, puesto que se calcula sobre la proyección de los flujos de caja.

El riesgo define una situación donde la información es de naturaleza aleatoria, en que se asocia una estrategia a un conjunto de resultados posibles, cada uno de los cuales tiene asignado una probabilidad. La incertidumbre caracteriza a una situación donde los posibles resultados de una estrategia no son conocidos y, en consecuencia, sus probabilidades de ocurrencia no son cuantificables. La incertidumbre, por lo tanto,

puede ser una característica de información incompleta, de exceso de datos, o de información inexacta, sesgada o falsa.

La incertidumbre de un proyecto crece en el tiempo. El desarrollo del medio condicionará la ocurrencia de los hechos estimados en la formulación. La sola mención de las variables principales incluidas en la preparación de los flujos de caja deja de manifiesto el origen de la incertidumbre: el precio y calidad de las materias primas; el nivel tecnológico de producción; las escalas de remuneraciones; la evolución de los mercados; la solvencia de los proveedores; las variaciones de la demanda, tanto en cantidad, calidad como en el precio, etc...

1.6.2 La medición del Riesgo

Se define el riesgo de un proyecto como la variabilidad de los flujos de caja reales respecto de los estimados. Ahora corresponde analizar las formas de medición de esa variabilidad como un elemento de cuantificación del riesgo de un proyecto.

La falta de certeza de la estimación del comportamiento futuro se puede asociar normalmente a una distribución de probabilidades de los flujos de caja generados por el proyecto. Su representación gráfica permite visualizar la dispersión de los flujos de caja, asignando un riesgo mayor a aquellos proyectos cuya dispersión sea mayor. Existe sin embargo, formas precisas de medición que manifiestan su importancia principalmente en la comparación de proyectos o entre alternativas de un mismo proyecto. La más común es la desviación estándar, que se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{x \in A}^n (Ax - \bar{A})^2 P_x}$$

Donde Ax es el flujo de caja de la posibilidad x, Px es su probabilidad de ocurrencia y \bar{A} es el valor esperado de la distribución de probabilidades de los flujos de caja, que se obtiene de:

$$\bar{A} = \sum_{x \in A}^n AxPx$$

Donde A correspondiera al valor esperado del valor actual neto, ante igualdad de riesgo se elegirá el proyecto que exhiba el mayor valor esperado. Mientras mayor sea la dispersión esperada de los resultados de un proyecto, mayor serán su desviación estándar y su riesgo.

CAPITULO 2

CAPITULO II: ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO

2.1 ANTECEDENTES

Hostal La Castellana”, cuya actividad principal es la de brindar el servicio de alojamiento a turistas y personas en general, que se encuentra ubicado en el Centro Histórico de la Ciudad de Cuenca, siendo un factor de localización muy importante para el Turista y para el Hostal, de esta manera buscamos la forma de cubrir un porcentaje de la demanda insatisfecha existente.

El objetivo principal de la ampliación es el de dar más plazas de alojamiento a los turistas que ingresan en nuestra Ciudad, ya que el crecimiento del turismo anual es del 3.5% comparando con el crecimiento de número de plazas en Cuenca que es del 1.62% anual, de tal manera que el objetivo es llegar a cubrir cierta parte de esa demanda.

El proyecto establece un análisis del entorno nacional e internacional (Turismo) y que las proyecciones sirvan de referencia para tomar las decisiones correctas; posteriormente se realiza el análisis de mercado del servicio, análisis de la demanda, oferta y precio de mercado. El siguiente paso es analizar la viabilidad técnica financiera del proyecto.

Dicha información permitirá construir o realizar las bases para establecer los presupuestos, estructura contable y económica para el desarrollo del tema de la tesis propuesta.

2.1.1 Objetivos Generales del Proyecto:

Realizar una adecuada investigación de mercado, un proceso de planificación, presupuestario, análisis, evaluación financiera y conclusiones que permita tomar decisiones de realizar o no la inversión.

2.1.2 Objetivos Específicos :

- Ofrecer más plazas de alojamiento para cubrir esa demanda insatisfecha del turismo de nuestra región.
- Realizar los análisis respectivos que permitan obtener resultados claros y concretos, para poder realizar las inversiones y decisiones correspondientes.
- Realizar los estudios pertinentes para obtener información del mercado actual del Hostal “La Castellana” y su comportamiento en demanda, precios, oferta, condiciones que permitan realizar las proyecciones necesarias.

- Realizar un estudio técnico, económico y financiero para obtener datos claros y reales, para la ejecución de la ampliación del proyecto.
- Realizar las respectivas conclusiones y recomendaciones para la correcta toma de decisiones de los inversionistas, y de esta manera ellos verán si es conveniente realizar las respectivas inversiones

2.1.3 Descripción del Producto

Como ya se ha mencionado anteriormente, se está analizando el proyecto de inversión en la ampliación del Hostal La Castellana, el cual está dedicado a brindar el servicio de hospedaje a personas de todo género. Además de eso como descripción del producto podemos decir que el Hostal se constituye en una unidad que brinda descanso o reposo a personas que visiten temporalmente nuestra ciudad.

Fotografía 2.1: Fachada del Hostal La Castellana



Fuente: Hostal La Castellana

Autores: Ximena Piedra y Carlos Ramón

2.1.4 Especificaciones del Servicio

Las especificaciones correctas de este servicio podríamos mencionar las siguientes:

- Está constituido por una serie de habitaciones, además por un excelente personal que brinde cariño y buena atención.
- Cada habitación debe ser muy cómoda y al mismo tiempo acogedora, en el cual se demuestre una buena presencia en el aseo.
- Podemos decir que también se necesita que sea un espacio muy tranquilo para el descanso del huésped que está adquiriendo el servicio.
- También ofrecer seguridad dentro de la misma.

2.1.5 Grafico de las habitaciones y lugares de descanso.

Podemos aclarar dentro de este punto que tenemos distintas habitaciones, en las cuales mencionaremos a continuación.

- Habitaciones simples: esta habitación se refiere a que acoge a una sola persona, en donde incluye todos los servicios adicionales como baño, tv cable.

Fotografía 2.2: Habitación simple



Fuente: Hostal La Castellana

Autores: Ximena Piedra y Carlos Ramón

- Habitaciones Matrimoniales: es la misma que la anterior pero con una plaza mucho más grande y cómoda.

Fotografía 2.3: Habitación Matrimonial



Fuente: Hostal La Castellana

Autores: Ximena Piedra y Carlos Ramón

- Habitaciones Dobles: está constituida por 2 plazas para 2 personas y con los mismos servicios adicionales que las primeras.

Fotografía 2.4: Habitación Doble



Fuente: Hostal La Castellana

Autores: Ximena Piedra y Carlos Ramón

- Tenemos también habitaciones triples, cuádruples y quíntuples, así mismo para el servicio de las personas que las deseen utilizar y cada una tiene los mismos servicios sino que incrementa el número de plazas.

Fotografía 2.5: Habitación Triple



Fuente: Hostal La Castellana

Autores: Ximena Piedra y Carlos Ramón

2.2 ANALISIS ACTUAL

2.2.1 ANALISIS DEL MERCADO DE HOTELES Y HOSTALES EN LA CIUDAD DE CUENCA

2.2.1.1 Mercado Interno

De acuerdo a un informe elaborado por el ministerio de turismo Cuenca es una de las ciudades más visitadas por los turistas en el Ecuador, si bien se dice que Cuenca es una ciudad colonial y que a simple vista decir que es una de las ciudades más de nuestro país, por lo cual la hace interesante en visitarla.

Según la Asociación Hotelera del Azuay (AHA), en Cuenca se encuentran registrados 117 establecimientos (anexo 1), que están divididos por sus respectivas categorías, entre hoteles, hostales, pensiones, moteles, residenciales y hosterías.

Otro punto a considerar el Hostal está ubicado en primera categoría que es muy accesible a cualquier tipo de clase étnica, lo cual nos hace mas fuertes ante la demanda ofrecida en la ciudad ya que establecimientos como el Hostal “La Castellana” hay 43(anexo 1) entre los cuales no todos son de la misma categoría y no brindan los mismos servicios que se ofrece el Hostal, lo cual podemos decir que hay 20(anexo 1) establecimientos con las mismas características y precios muy cómodos para los clientes, en donde esto indica que el mercado de Cuenca es muy copado pero de diferentes clases y precios.

Por lo tanto las empresas que se pueden considerar como proveedores potenciales de primera categoría para el servicio de hospedaje en la ciudad de Cuenca son 47 establecimientos (ver anexo 1), las mismas que fueron contactadas e investigadas por los autores, con la finalidad de obtener una base de datos correctos para la investigación.

Estas empresas se pueden agrupar en diferentes categorías como son: de lujo, de primera, de segunda y tercera categoría las cuales son muy importantes para la función de nuestro proyecto.

2.2.1.2 Mercado externo

Para el proyecto sobre la extensión del Hostal se puede considerar, en el mercado externo corresponde a los diferentes tipos de alojamiento del resto de las ciudades del País, por medio de convenios se puede llegar a un acuerdo, a si como los alojamientos del resto de las ciudades del País turistas a la hostel y de la misma manera podríamos recomendar los diferentes tipos de alojamiento según convenios.

2.2.2 Análisis de la Demanda

Según los datos procesados por el Registro de Establecimientos Turísticos 2005 del Ministerio de Turismo, en la Ciudad.

La demanda turística presenta una clasificación muy definida por tipos de segmentos, a continuación se detallan:

- Turismo interno:
 - De los residentes de Ecuador que visitan la Ciudad

- Turismo receptor:
 - Los no residentes de Ecuador hacia Cuenca y sus alrededores (internacional)
 - De los residentes en el resto del Ecuador hacia Cuenca (nacional)

- Turismo emisor
 - De los residentes de Cuenca fuera del Ecuador (internacional)
 - de los residentes de Cuenca fuera de la ciudad (nacional)

Para el presente caso de estudio, la primera y tercera clasificación se deja de lado por que no atraen turistas a la Ciudad.

TURISMO RECEPTIVO INTERNACIONAL:

Entonces, el trabajo se concentra en analizar el turismo receptivo nacional e internacional; para lo cual se ha tomando como referencia la información disponible levantada por el

Proyecto Cuenta Satélite de Turismo en el período Enero – Diciembre 2005; llegaron al Ecuador aproximadamente 859 mil visitantes originarios principalmente de Estados Unidos, Colombia, Europa y América Latina.(Anexo 2)

- **Turistas que visitaron Ecuador en el 2005** 859.888

- **Turismo internacional que visitaron Cuenca 7%** **60.192**
 - Mujeres 4% 34.395
 - Hombres 3% 25.797

Tabla 2.1: TURISMO RECEPTIVO INTERNACIONAL: PERIODO ENERO - DICIEMBRE 2005, VISITAS POR TRIMESTRE Y SEXO.

Trimestre	Hombres	Mujeres	Total	Peso
Ene - mar 2005	6.542	8.722	15.264	26%
Abr - jun 2005	6.041	8.053	14.094	23%
Jul - sep 2005	7.057	9.409	16.466	27%
Oct- nov 2005	6.158	8.210	14.368	24%
Total Cuenca	25.798	34.394	60.192	100%
Total Ecuador	368.523	491.365	859.888	
Porcentaje	3%	4%	7%	

de Cuenca en Ecuador

Fuente: Ministerio de Turismo, Cuentas Satélites del Turismo (Enero -Diciembre 2005).

Considerando la información presentada en el cuadro se observa que apenas el 7% de los turistas que llegan al Ecuador deciden visitar Cuenca, de los cuales 3% son hombres (25.798 visitantes) y el 4% son mujeres (34.394 visitantes); también resalta que el 27% de las visitas fueron realizadas durante el trimestre de julio a septiembre, es decir, casi la mitad de

los turistas llegan en un lapso de tres meses a visitar la Ciudad. Entonces el turismo presenta un fenómeno de estacionalidad muy marcado en este periodo de tiempo.

Esta periodicidad se debe a que este periodo coincide con el verano del hemisferio norte y con las vacaciones escolares de Colombia y Perú.

Tabla 2.2: TURISMO RECEPTIVO INTERNACIONAL POR TIPO DE ALOJAMIENTO

Enero - Diciembre 2005

Alojamiento	Visitas	Peso
Hotel y Hostal	45.746	76%
Casa propia	1.203	2%
Casa de familiares	3.009	5%
Casa de amigos	9.029	15%
No informa	1.204	2%
Total	60.192	100%

Fuente: Ministerio de Turismo, Cuentas Satélites del Turismo (Enero – Diciembre 2005).

Grafico 2.1: Turismo receptivo Internacional por Tipo de Alojamiento



El cuadro Turismo Receptivo Internacional por tipo de alojamiento, **refleja que el 76% de peso** cae en los hoteles y hostales correspondiendo así a 45.746 turistas.

TURISMO RECEPTIVO NACIONAL:

Para cubrir este campo de estudio, también se partió de la información que comprende durante el período Enero - Diciembre 2005. (Anexo 3)

Tabla 2.3: Turismo Receptivo Nacional

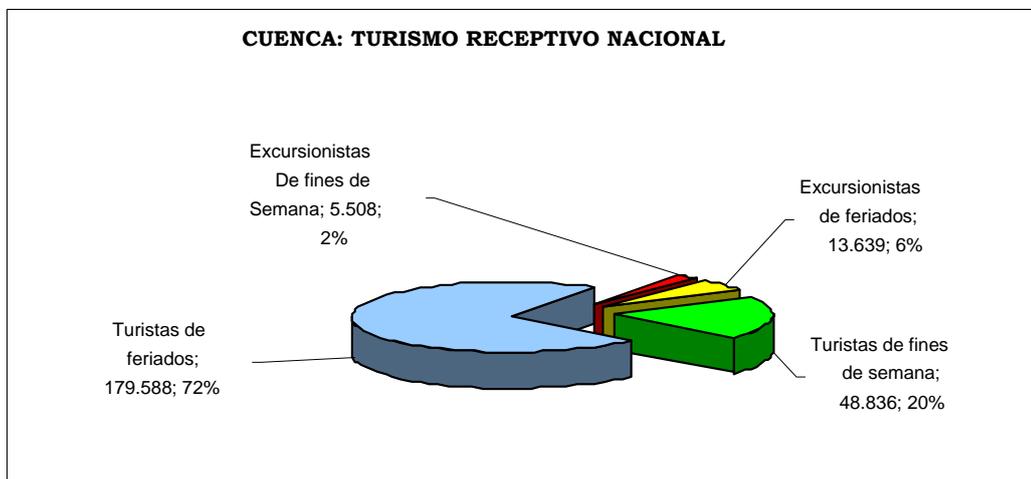
Clase de visitante	Visitantes	Estructura porcentual
TOTAL Visitantes	247.571	100
de fines de semana	54.344	22
de feriados	193.227	78
Turistas	228.424	93
de fines de semana	48.836	20
de feriados	179.588	73
Excursionistas	19.147	7
de fines de semana	5.508	2
de feriados	13.639	5

Fuente: Ministerio de Turismo, Cuentas Satélites del Turismo (Enero - Diciembre 2005).

Tipo de hospedaje que usaron:

- Casa de familiares 38%
- Hoteles y Hostales 45%
- Casa propia 5%
- Otros 12%

Grafico 2.2: Turismo Receptivo Nacional



Como refleja el gráfico, los turistas nacionales prefieren visitar la Ciudad durante los feriados y esto obedece a que se tiene un mayor número de días para disfrutar de los atractivos. La preferencia es marcada porque el 78% de las visitas lo realizan en estos lapsos de tiempo, quedando apenas el 22% para quienes visitan la Ciudad los fines de semana.

BALANCE TURÍSTICO DE LA CIUDAD DE CUENCA

VISITANTES Y PERNOCTACIONES TURÍSTICAS

ENERO -DICIEMBRE 2005

Tabla 2.4: Balance Turístico de la Ciudad de Cuenca

Segmento	Visitantes			Pernoctaciones	Pernot/Visit
Turismo receptor	307.763			1.226.521	4
Internacional		60.192		373.244	6
Nacional		247.571		853.277	3

Fuente: Ministerio de Turismo, Unidad Ejecutora del Proyecto Cuentas Satélites del Turismo; Sistema de Estadísticas Turísticas del Ecuador (Enero - Diciembre 2005), Elaboración: Estadísticas & Estudios

Según esta información, la Ciudad recibió en éste periodo un total de 307 mil visitantes, los cuales se clasifican: 60 mil visitantes son extranjeros y 247 mil turistas son nacionales.

En cuanto a las pernoctaciones, para el caso del turismo receptor se registraron un total de 1,2 millones de pernoctaciones, esto en promedio significa que un turista que visitó la Ciudad se hospedó 10 noches en Cuenca; aquí se debe marcar la diferencia entre el turista internacional que pernoctó en promedio 6 noches mientras que el turista nacional lo hizo durante 4 noches. En este punto se resalta nuevamente la importancia del turismo Internacional (Anexos 2-3).

RESUMEN DE LAS OPORTUNIDADES DE MERCADO:

SUPUESTOS

- El presente análisis corresponde al año 2005.
- En Ecuador se movilizaron un total de 859 mil de turistas Internacionales en el año 2005
- A Cuenca llegaron 60mil, lo cual significa que el 7% del turismo del Ecuador llega a Cuenca.
- El turismo nacional moviliza 247.541 turistas al nivel interior del País.

Total De La Demanda De Alojamiento en Hoteles y Hostales en Cuenca (2005) es:

- **Turismo internacional:** \$ 45.746 (76%) 29.1%
- **Turismo nacional:** \$ 111.407 (45%) 70.9%
- **Demanda TOTAL:** \$ 157.153 100%

De acuerdo con los resultados obtenidos en el estudio de la demanda en Cuenca, podemos determinar la proyección de la demanda turística de la Ciudad, mediante el crecimiento turístico, obteniendo de los datos históricos del Ministerio de Turismo Cuenca de cinco años. Para la proyección de la demanda tomamos en consideración el Turismo Internacional ya que más del 76% que ingresan a la Ciudad se hospedan en Hoteles, Hostales, Apartamentos Turísticos, Pensiones, Moteles, y Hosterías, mientras que más del 55% del turismo nacional se aloja en casas de sus familiares.

Tabla 2.5: Cuadro Datos Históricos del Ministerio de Turismo.(Anexo 1-2)

ANO	2003	2004	2005	2006	% promedio
Turismo receptivo Internacional Cuenca	53.254	57.325	60.192	58.870	
% Crecimiento Turismo R.		7,6%	5%	-2%	3,5%
# De Alojamiento de plazas en Cuenca	5228	5391	5496	5491	
% crecimiento de Alojamiento Cuenca		3%	1,95%	-0,03%	1,62%

Fuente: Ministerio de Turismo, Cuentas Satélites del Turismo (Enero 2003 – Diciembre 2006).

Muy claro la diferencia que existe entre el crecimiento de Alojamiento por años y el Crecimiento de turismo en la ciudad de Cuenca por años, Esto representa que para el año 2007 el Turismo crecerá el 3,5% siendo igual a 60.930 con un aumento de 2.060, mientras en plazas de Alojamiento solo crecerá un 1.62% que equivale a 5.580 con un aumento de 89 plazas ya sea Hotel, Hostal, Apartamento Turístico, Pensiones, Moteles, u Hosterías.

El resultado obtenido en la tabla favorece para el proyecto a realizar ya que para los próximos años se requiriera de más alojamiento turístico.

2.2.2.1 Proyección de la Demanda Turística en la ciudad de Cuenca.

Tabla 2.6: Proyección de la Demanda Turística en la ciudad de Cuenca.

AÑO	% DE CRECIMIENTO DE PLAZAS EN CUENCA	% DE CRECIMIENTO DE TURISMO EN CUENCA	DEMANDA ESPERADA EN UNIDADES
2005 (0)	1,62%	3,5%	(AÑO BASE) 60.192
1		3,5%	65.325
2		3,5%	67.611
3		3,5%	69.977
4		3,5%	72.426
5		3,5%	74.961

Fuente: Ministerio de Turismo, Cuentas Satélites del Turismo

La demanda del año base obtenido por medio del Ministerio de Turismo de la Ciudad de Cuenca hemos considerado tomar el del año 2005 ya que el del año 2006 no es la cantidad exacta por ser datos provisionales, de esta manera considerando el incremento anual del

3,5%, sirve para estimar las proyecciones para los cinco años de horizonte del proyecto, siendo una información esencial que permite realizar los análisis posteriores. (Anexos1-2)

2.2.3 Análisis de la Oferta del Mercado de Hospedaje.

- **Capacidad instalada de los Establecimientos Turísticos**

En el cuadro se presenta el número y la capacidad de alojamiento que tienen los diferentes establecimientos de la Ciudad y que están registrados en el Ministerio de Turismo.

**Tabla 2.7: CAPACIDAD DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE
ALOJAMIENTO DE CUENCA
AÑO 2006**

CLASIFICACIÓN	TOTAL	LUJO	DE 1RA	DE 2DA	DE 3RA	# plazas	% Establec	% Plazas
HOTELES	34	2	18	10	4	2648	28%	48%
HOTEL APARTAMENTO	3	0	3	0	0	112	3%	2%
HOSTAL	40	0	18	11	11	1487	33%	27%
HOSTAL RESIDENCIAL	19	0	0	6	13	792	16%	14%
HOSTERIA	7	0	3	1	3	119	6%	2%
PENSION	14	0	3	7	4	225	12%	4%
APARTAMENTO TURIS.	3	0	2	0	1	108	3%	2%
TOTAL	120	2	45	35	36	5491	100%	100%

Fuente: Ministerio de Turismo, Unidad Ejecutora del Proyecto Cuentas Satélites del Turismo; Sistema de Estadísticas Turísticas del Ecuador (julio 2005 – junio 2006), Elaboración: Estadísticas & Estudios

NOTA: Incluye únicamente los establecimientos registrados en el Ministerio de Turismo (Anexo 1)

Según los datos procesados por el Registro de Establecimientos Turísticos 2006 del Ministerio de Turismo, en la Ciudad se clasifican los Establecimientos de Alojamiento en siete categorías:

- Hoteles
- Hotel Apartamento
- Hostal
- Hostal Residencial

- Hostería
- Pensión
- Apartamento Turístico

Es importante considerar que prácticamente el 70% de la oferta turística de la Ciudad se concentra en los hoteles (40%) y hostales (30%); y las cinco categorías restantes se dividen el 30% el número de establecimientos.

Al analizar el número de plazas disponibles en la Ciudad se tiene que existen un total de 5.491 plazas en las siete categorías, en las cuales nuevamente los hoteles tienen el mayor peso, aquí se concentran 2.648 que representan el 48% del total de las plazas, le sigue en importancia la categoría de hostales con 1.487 plazas que representa el 27% y hay una tercera categoría que son las hostales residenciales con 792 plazas con un peso del 14%.

En las tres categorías está concentrado el 89% del número de plazas que están disponibles para los turistas, el 11% restante se dividen en las cuatro categorías restantes.

Como resultado de la investigación al Ministerio de Turismo De la Ciudad de Cuenca, son notables las oportunidades del servicio de hospedaje en la Ciudad de Cuenca, ya que existe una demanda total de 157.153 Turistas anual en la ciudad de Cuenca, de los cuales 45.746 son turistas que se hospedan en hoteles y Hostales representando el 76% del turismo total internacional anual, está representado por el 29,1% de la demanda del mercado y 111.407 Turistas que se hospedan en hoteles representa el 45% del total de turistas Nacionales anual, de la misma manera representa el 70,9% de la Demanda del mercado, está cubierto por oferentes internos representado por 120 Establecimientos de Alojamiento en la Ciudad de Cuenca, con un total de 5.491 plazas, lo cual no cubre el total de la demanda calculando por mes, siendo la demanda total de 157.153 Turistas por año en la ciudad de Cuenca, esto equivale a 13.096 Turistas mensual (analizamos por mes ya que el Turista nos visita a la Ciudad De Cuenca en temporadas como: vacaciones, fiestas y feriados) lo cual es superior a la Oferta que está representada por 5.491 plazas, es notorio la falta de Oferta de 7.605 plazas para cubrir la Demanda del mercado mensual, con una diferencia del 138% de la oferta actual, permitiéndonos de esta manera reafirmar el proyecto es bueno y así brindar el mejor servicio y tratar de cubrir con un pequeño porcentaje la Demanda del Mercado.

2.2.3.1 Proyección de la Oferta

Al igual que en la proyección de la demanda se considero el crecimiento del número de Turistas en la Ciudad de Cuenca, para la proyección de la oferta considerar el 1,62% como el porcentaje de crecimiento anual de plazas en la Ciudad de Cuenca. (Anexos 1-2)

Tabla 2.8: Proyección de la Oferta

AÑO	% DE CRECIMIENTO DE TURISMO EN CUENCA	% DE CRECIMIENTO DE PLAZAS EN CUENCA	OFERTA ESPERADA EN UNIDADES
2005 (0)	3,5%	1,62%	(AÑO BASE) 5.491
1		1,62%	5.579
2		1,62%	5.669
3		1,62%	5.760
4		1,62%	5.852
5		1,62%	5.946

Fuente: Ministerio de Turismo, Cuentas Satélites del Turismo

2.2.4 Análisis de los Precios

De la investigación realizada en la ciudad de Cuenca, en base a las encuestas realizadas y entrevistas a los consumidores, se ha podido recopilar información básica para determinar la información referente a los precios del mercado.

De esta manera se determinará los precios del mercado de hoteles y hostales de Cuenca, utilizando la media ponderada hemos estimado algunos precios y segmentado por la clase de hoteles y hostales que existen en la Ciudad. Pudiendo así competir con los otros oferentes de este mismo servicio.

Tabla 2.9: Precios de Hospedaje en Hoteles de Lujo

Precios de Hospedaje en Hoteles de Lujo y de Primera			
	Precios		
Hoteles	Simple o Matr.	Doble	Triple
Oro Verde	109,80	122,00	134,20
El Dorado	109,80	122,00	134,20
Alli Tiana	30,50	46,36	67,10
Atahualpa	32,00	38,00	45,00
Catedral	41,25	43,91	49,85
Carvallo	86,62	92,65	102,54
Conquistador	59,78	71,98	84,18
Cresco	73,08	85,28	115,78
Cuenca	42,55	46,65	59,70
Ensueños	32,45	38,65	46,15
Patrimonio	42,55	48,80	61,00
Italia	36,48	48,68	60,78
Pinar del Lago	79,30	109,80	132,98
Presidente	34,16	46,36	54,90
Santa Ana	31,57	40,23	53,10
Victoria	35,45	46,76	57,80
Príncipe	28,67	39,60	46,65
Tomebamba	27,90	32,85	45,50
Yanuncay	28,65	33,45	42,56

Fuente: Encuesta Realizada a Hoteles y Hostales afiliados al ministerio de Turismo

Tabla 2.10: Precios de Hospedaje en Hostales de Primera

Precios en Hospedaje en Hostales de Primera			
	Precios		
Hostales	Simple	Doble	Triple
Amazonas	14,00	25,00	35,00
Bristol	24,65	35,55	48,68
Colonial	18,00	32,00	45,00
Cordero	22,45	30,00	39,00
CHordeleg	24,00	36,00	48,00
Hurtado de Mendoza	18,67	31,98	42,00
Inca Real	21,50	31,00	43,90
La Castellana	20,90	32,20	45,75
La Casona	34,16	46,36	62,22
La Orquídea	25,62	26,84	49,60
Los Ángeles	28,76	36,90	45,50
Manantial	15,00	25,00	35,00
Mansión Alcázar	112,24	183,00	244,00
Oxford	11,20	22,90	30,24
Otorongo	18,00	36,00	50,00
Paseo Real	43,65	56,15	96,50
Posada del Ángel	34,16	50,02	76,86
Rio Piedra	30,00	35,00	44,00
San Andrés	35,91	54,90	97,10
Santa Lucia	97,47	120,75	125,00

Fuente: Encuesta Realizada a Hoteles y Hostales afiliados al ministerio de Turismo

Una vez determinado los precios de hospedarse en hoteles de lujo o en hostales de primera en la Ciudad de Cuenca, se observa que existe una gran diferencia en hoteles de lujo con hostales de primera, lo cual esto hace un poco más fácil el estudio a realizar, ya que con esto los precios del Hostal La Castellana serian muy accesibles a las personas ofreciendo un servicio de calidad, al darle al cliente lo que él necesita para que se sienta satisfecho. Además esto permite competir con los hoteles de la misma categoría lo cual hay una gran ventaja al momento de competir.

2.2.5 Comercialización del producto

Actualmente la manera de comercializar este servicio es realizando una gran campaña de publicidad, donde se dará a conocer al público en general de los servicios que ofrece. Los puntos más importantes para realizar la campaña de publicidad son los lugares en donde exista bastante tráfico de personas como en el terminal terrestre y el aeropuerto lo cual este es el sector que nos interesa porque allí es donde arriba gente de otros lados que necesitan un lugar en donde pasar por unos días, además de eso se puede establecer publicidad a través de canales de comunicación como: televisión, radio, periódico o revistas que circulen a nivel nacional. Así consiguiendo que conozcan el Hostal la Castellana a nivel nacional, logrando abarcar una gran cantidad de personas que ya conozcan el servicio.

2.2.6 Análisis FODA

Ya que el análisis FODA es una herramienta que permite valorar los aspectos críticos y beneficios a largo plazo o al planteamiento del proyecto, Extensión del Hostal “La Castellana” permite ofrecer un buen servicio al cliente, debido a un buen crecimiento anual de la demanda en la ciudad de Cuenca.

2.2.6.1 Factores Internos

2.2.6.1.1 Fortalezas

- Al incrementar habitaciones y las ventas, manteniendo el precio original el margen de contribución se incrementara totalmente.
- El servicio será de calidad, con el personal calificado
- La marca del local nos da una fortaleza ya que es conocida y esta posesionada por (mucho tiempo)

- Ofrecerá habitaciones cómodas y todos los servicios necesarios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

2.2.6.1.2 Debilidades

- Falta de personal calificado para la atención del turista (nuestro cliente)
- Que no llegue a cubrir las necesidades de nuestros clientes
- No cubrir 100% con la publicidad necesaria para dar a conocer las promociones

2.2.6.2 Factores Externos

2.2.6.2.1 Oportunidades

- Posibilidad de captar nuevos clientes debido a la incrementación anual del turismo.
- Aprovechar la falencia de la competencia en precios y servicio.
- La demanda, turistas que llegan a cuenca que es un buen numero.
- El nombre del hostel “La Castellana” consta en el Ministerio de Turismo.
- El Ministerio de Turismo promueve al turista dando a conocer los lugres turísticos de la ciudad, de esta manera llegan más turistas.

2.2.6.2.2 Amenazas

- Inestabilidad Económica social y política del País.(costos muy altos)
- La situación climática de la ciudad de orden desfavorable, tormentas, lluvias afectara la llegada del turismo.
- Paros de transportistas que impida la llegada del turista a la ciudad.
- Cambien las normas por reglamentos estrictos o complicados, para el ingreso del turista en el país.

Los referentes resultados de cada uno de los elementos citados, determinan que al realizar un análisis que combine a las Fortalezas y Oportunidades, es el resultado que haría del proyecto algo factible a largo plazo.

2.3 ANALISIS DE LA ETAPA TECNICA DEL PROYECTO

Los objetivos de este análisis es establecer las posibilidades técnicas para generar el proceso de servicio y reconversión del proyecto, las cuales ayudara para obtener una maximización de la operación dentro de la ampliación del proyecto para ofrecer más plazas a la demanda de hospedaje en la Ciudad.

El Hostal La Castellana debe llevar a cabo un análisis completo de cómo realizar mejor el proceso de atención y manejo de hospedaje cumpliendo con los requisitos necesarios que se impone atreves de las cámaras y ministerio de turismo, en el cual nos haga ver como un establecimiento de primera categoría y ofrecer un servicio muy cómodo a los clientes en general.

Lo cual permita satisfacer la demanda insatisfecha que existe en el ámbito turístico dentro de la ciudad, y esto lograría en función de la disposición de insumos, localización y un plan estratégico de desarrollo.

2.3.1 Determinación del Tamaño del Proyecto

La determinación del tamaño del proyecto, contempla un análisis a partir de que el área destinada para la ampliación del hostel son 353,80 m².

Tabla 2.11: cuadro de áreas e índices del suelo

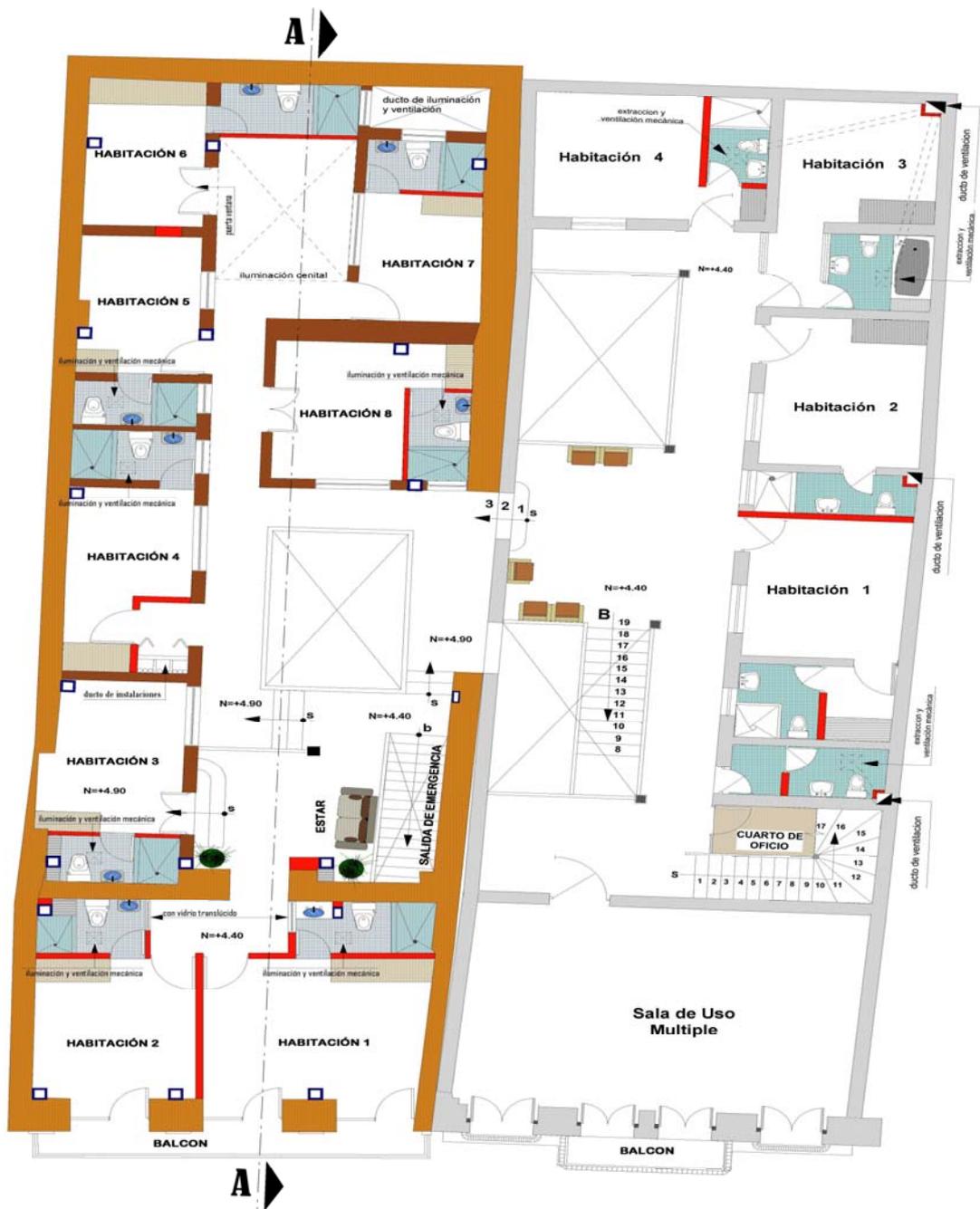
CUADRO DE AREAS E INDICES DE OCUPACION Y UTILIZACION DEL SUELO					
ZONIFICACION URBANA	AREA DEL TERENO: 245 m ²		CLAVE CATASTRAL 01-02-22-07		
C.O.S. P.B.	C.O.S. O.P.	C.U.S			
PISO	AREA ACTUAL	AMPLIACION	TOTAL	C.O.S. P.B.	C.O.S. O.P.
PLANTA BAJA	245,00 m ²		245,00 m ²	100%	
1 PLANTA ALTA	234,20 m ²		234,20 m ²		95,60%
2 PLANTA ALTA		193,70 m ²	193,70 m ²		79,00%
3 PLANTA ALTA		160,10 m ²	160,10 m ²		65,00%
TOTAL	479,20 m²	353,80 m²	833,00 m²		
				C.U.S	339,60%

Fuente: Determinación del tamaño de la ampliación

La ampliación del Hostal la Castellana, se construirá en la segunda planta alta, 7 habitaciones cómodas, con un área total de 193,70 m² y tercera planta alta, 2 habitaciones, con un área total de 160,10 m². La primera planta alta existente, se adecuaran 8 habitaciones, obteniendo de esta manera un total de 17 habitaciones. (9 habitaciones simples, 6 habitaciones dobles y 2 habitaciones triples).

Grafico 2.3: Plano del área actual.

PRIMERA PLANTA ALTA (Área actual)



Fuente: Arq. . Claudio Ullauri.

Grafico 2.4: Plano propuesto de la segunda planta alta para la construcción de la ampliación.

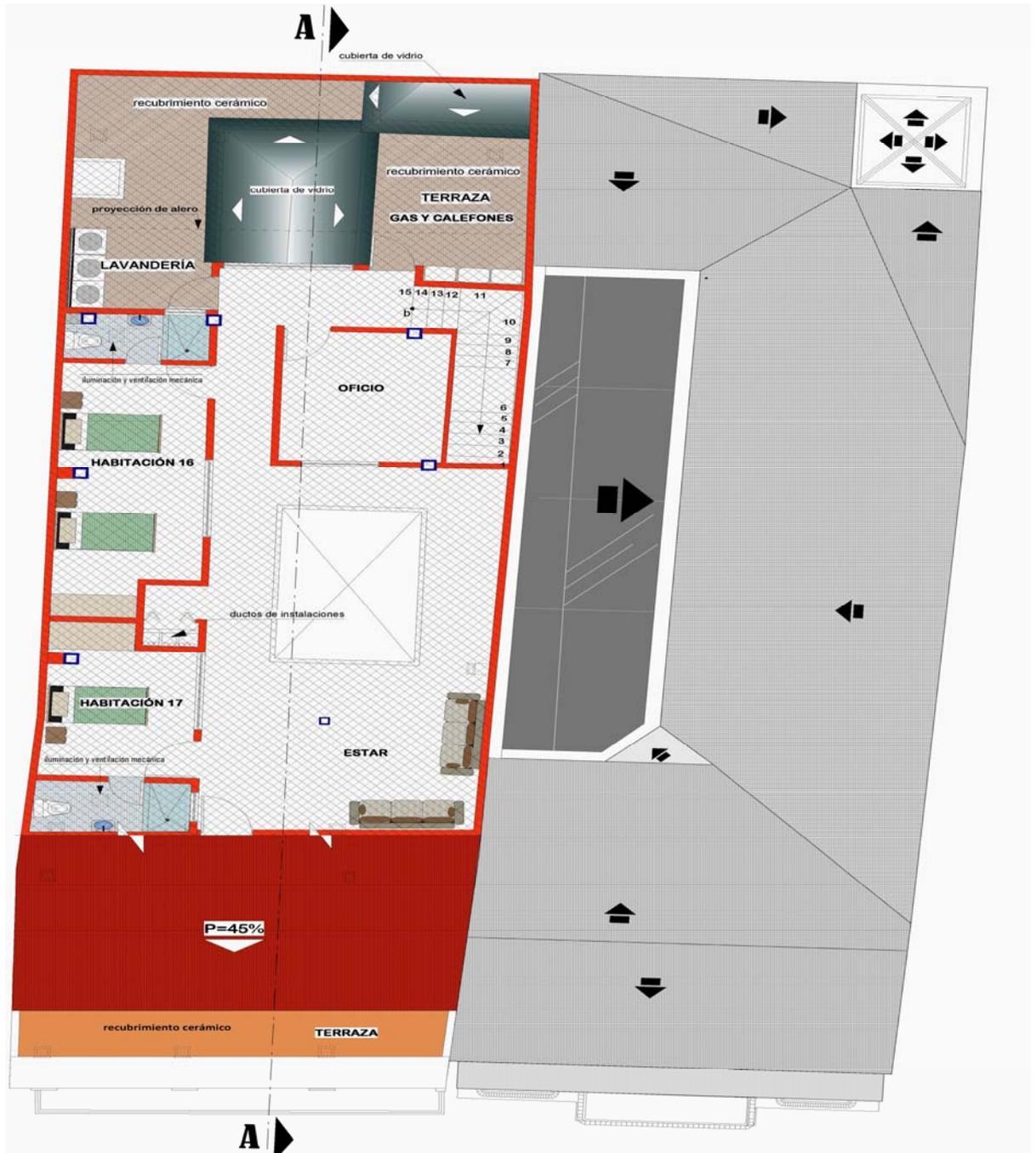
SEGUNDA PLANTA ALTA (Ampliación)



Fuente: Arq. Claudio Ullauri.

Grafico 2.5: Plano propuesto de la tercera planta alta para la construcción de la ampliación.

TERCERA PLANTA ALTA (Ampliación)



2.3.3.1.3 Estandarización de Diferentes Tipos de Plazas

En función de los distintos tipos de cuartos que existen, se diferencian por la cantidad de plazas que existe dentro de cada habitación, como ya mencionamos anteriormente existen habitaciones simples, dobles o matrimoniales, triples, cuádruples, quíntuples y las suites, en donde cada una se diferencia por lo expuesto anteriormente.

2.3.3 INGIENERIA DEL PROYECTO

2.3.3.1 Proceso del servicio

2.3.3.1.1 Etapa inicial recibimiento del turista

La línea de servicio inicia con el saludo de bienvenida al cliente, por parte de recepción quien se encarga de informar y ofrecer todos los servicios disponibles del Hostal “la Castellana” una vez que el cliente acepta hospedarse en el hostal, debe llenar un documento con los datos de él o ella y depositando el 50% del costo de la habitación seleccionada, y el 50% restante cancelará en el momento que abandone el Hostal. La persona encargada de recepción llamara al camarero para que guíe y lleve su equipaje a la habitación correspondiente del hospedado (a, os).

2.3.3.1.2 Etapa complementaria del servicio

El Hostal “La Castellana” brinda el servicio de restaurant, una vez hospedado nuestro cliente puede hacer huso del servicio de restaurant ofreciéndole desayunos, almuerzos y meriendas, el chef ejecutivo se encarga de indicar el menú del día y platos a la carta, accediendo el hospedado a consumir en el restaurant el mesero se encarga de llenar los datos, correspondientes del cliente en la ficha de alimentos y bebidas del restaurant, ya sea para cancelar en ese momento o para emitir a la cuenta en recepción, que será cancelado al momento que abandona el Hostal.

De la misma manera puede hacer uso del servicio de lavandería y planchado, dentro del cuarto las personas encargadas de la limpieza coloca junto al guardarropa un afiche detallado que tipo de ropa, cuantas prendas si desea lavado o planchado y algunas datos más, para que el hospedado pueda llenar cuando desee servicio de lavandería o planchado, si el huésped pide el servicio, quien se encarga de recoger las prendas de ropa es la empleada de limpieza y trasladándolas ya sea a lavandería o planchado.

El servicio de limpieza lo realizan a partir de las 8:00 am. Hasta las 5:00 pm. La empleada de limpieza debe asegurarse de que el hospedado no se encuentre en la habitación para proceder hacer la limpieza, una vez asegurándose que no hay nadie en la habitación ingresa a la habitación y procede a la limpieza correspondiente, cada uno de los empleados de limpieza lleva una hoja de actividades que indica específicamente lo que deben realizar en cada una de las habitaciones.

2.3.3.1.3 Etapa final del proceso

En el momento que el hospedado va a abandonar el Hostal debe realizar la cancelación total de todos los servicios que adquirido en recepción, la persona encargada de recepción agradece y despidiéndose cortésmente, un camarero se encarga de ayudar llevando el equipaje al transporte del cliente.

2.3.3.1.4 Timing

Al obtener el proceso del servicio descrito, debemos tomar en cuenta que una camarera realiza la limpieza de un cuarto un promedio de media hora, por lo tanto en el día se obtiene 16 cuartos limpios por camarera.

2.3.3.1.7 Mano de Obra Directa

Para determinar la mano de obra necesaria, realizamos el proceso de atención a un cliente en una hora de trabajo, proceso denominado calculo de hora hombre, como una medida de rendimiento.

En una hora de trabajo, la mucama arreglara 5 cuartos los cual nos da a conocer que necesitamos una mucama para que arregle los cuartos ya que solo existen 16 cuartos, y esta persona trabajaría medio día se podría decir, analizamos también el servicio de desayuno y con el mismo calculo obtuvimos que igualmente necesitamos una persona solo medio día para que se encargue de servir el desayuno correspondiente a los huéspedes.

Por otro lado, para el puesto de recepcionista, se pagara un sueldo básico por las 8 horas de trabajo, lo cual permite realizar el cálculo de los otros puestos a ocuparse.

CAPITULO 3

CAPITULO III: EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

3.1 Análisis de las Inversiones

Dentro del estudio de las inversiones totales como primer paso se ha determinado el valor total necesario económicamente para que el proyecto sea operativo e inicie su proceso de servicio y flujos de efectivo, se ha determinado una inversión fija que corresponde a los valores por concepto de la construcción y adecuación de la ampliación.

INVERSION TOTAL **\$ 144.863,42**

INVERSION EN CONSTRUCCION **\$113.655,42**

INVERSION EN MOBILIARIO **\$ 31.208,00**

El valor más representativo corresponde a la inversión en construcción que comprende un 78% de la inversión total inicial, quedando un 22% de la inversión para las adecuaciones como son camas, televisores, menaje y decoración, este parámetro es común dentro de este tipo de inversiones como hoteles, hosterías y hostales, en las que la inversión inicial es considerablemente alta en comparación del costo de operación. (Anexos 4-5)

3.1.1. Inversión en Construcción

Se determinó que la inversión en la construcción del proyecto de ampliación del Hostal La Castellana asciende a un monto de \$113.655,42 (ver anexo 4), se observa que es el rubro más representativo que se tiene como inversión, la construcción corresponde a la segunda y tercera planta alta de una casa tipo colonial de alrededor de 100 años de edad, la cual se encuentra ya adecuada en su planta baja y primera planta alta para servir al negocio de la hostal.

Esta obra incluye desde la limpieza e instalación de obras de seguridad, estructura de hormigón, construcción de paredes, vigas, instalaciones eléctricas, sanitarias y de agua potable, así como la obra fina en pisos, recubrimiento de paredes, instalación de sanitarios y cubiertas.

3.1.2 Inversión de Mobiliario

También se determinó la inversión en mobiliario para el proyecto de ampliación del Hostal La Castellana la cual asciende a \$31.208.00 dólares (ver anexo 5), este monto se determinó a través de una serie de cotizaciones en diferentes locales comerciales de la Ciudad para poder calcular un valor aproximado del mobiliario que se va a emplear dentro del proyecto.

3.2 Flujo de Beneficio

3.2.1 Ingresos del Proyecto

Los ingresos que recibirá el proyecto a lo largo de los 10 años de horizonte, proviene de la venta del servicio que ofrece el hostal y que se ha calculado según la demanda total del proyecto y el precio determinado ya por el Hostal La Castellana que es \$18,66 por habitación simple, \$28,84 por habitación doble y \$40,85 por habitación triple. (Ver anexo 8)

Tabla 3.1: Demanda total del proyecto

DEMANDA TOTAL DEL PROYECTO													
Tipo de habitación	Capacidad anual total en número de ocupaciones	Índice de ocupación anual	# Habitaciones del proyecto	Ocupaciones por año									
				Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Simple	3285	70,00%	9	2.300	2.300	2.300	2.595	2.595	2.595	2.595	2.595	2.595	2.595
Doble - matrimonial	2190	65,00%	6	1.424	1.424	1.424	1.621	1.621	1.621	1.621	1.621	1.621	1.621
Triple	730	54,00%	2	394	394	394	475	475	475	475	475	475	475
				70%	70%	70%	79%	79%	79%	79%	79%	79%	79%
				65%	65%	65%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%
				54%	54%	54%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%

Fuente: Datos Históricos del Hostal La Castellana (número de ocupaciones por año)

NOTA:

- El Hostal La Castellana tiene un índice ocupacional por año del 70% en habitaciones simples, el 65% en habitaciones dobles, y el 54% de ocupación en habitaciones triples, de esta manera se considera tomar el mismo índice de ocupación anual de los tres primeros años, obteniendo así la demanda total del proyecto, para obtener las ocupaciones de los años restantes se toma con un índice del 79% de ocupación anual en habitaciones simples, un 74% para las habitaciones dobles y con el 65% en habitaciones simples. El índice incremental se da considerando los años de posesión de la hostal, por la ampliación y comodidad de la misma que da más acogida al turista y por el precio competitivo.
- La capacidad anual del Hostal la Castellana en números de ocupaciones se obtiene multiplicando el número de habitaciones por 365 días que tiene el año.
- El índice de ocupación anual se obtiene mediante un promedio de datos históricos de las ocupaciones de 1 años del Hostal la Castellana, proporcionado por la misma.(ver anexo 6 - 7)

Los ingresos se incrementan en cada periodo en función del porcentaje del crecimiento de la demanda del proyecto, esto se expresa por el número de ocupaciones por año de cada habitación multiplicado por el precio de cada una de ellas (ver anexo 8), así en el primer año se obtienen unas ventas de 100.065,48 y al finalizar el periodo del décimo año se obtiene unas ventas totales de 114.546,93.

Tabla 3.2: Ingresos del Proyecto

INGRESOS POR VENTA DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE

Tipo de habitación	Precio por ocupación	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Simple	18,66	42.909	42.909	42.909	48.425	48.425	48.425	48.425	48.425	48.425	48.425
Doble - matrimonial	28,84	41.054	41.054	41.054	46.738	46.738	46.738	46.738	46.738	46.738	46.738
Triple	40,85	16.103	16.103	16.103	19.383	19.383	19.383	19.383	19.383	19.383	19.383
Ingresos por servicios de hospedaje		100.065	100.065	100.065	114.547	114.547	114.547	114.547	114.547	114.547	114.547

Fuente: Anexo 7

3.2.2 Egresos del Proyecto

Los costos y gastos en los que incidirá la operación del proyecto se determinan diferenciándolos entre costos del servicio, gastos de administración y gastos de venta para la inversión inicial total.

Tabla 3.3: Egresos del Proyecto

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Gastos de Administración	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85
Depreciación	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Gastos Operativos	14.577,41	14.577,41	14.577,41	16.697,66	16.697,66	16.697,66	16.697,66	16.697,66	16.697,66	16.697,66
Costos totales Anuales	28.971,13	28.971,13	28.971,13	31.091,38						

Fuente: anexo12 Rol de Pago, Anexo 9 Depreciación y Anexo 11 Costos de Subministro.

Estos gastos han sido calculados con precios y valores de mercado, totalizados mensual y anualmente, para el cual se utilizo adicionalmente el análisis del rol de pago (ver anexo 12), Depreciación y Gastos Operativos (ver anexos 9 - 11).

De esta manera se puede determinar los gastos totales en los que incurrirá el proyecto anualmente, y que a su vez serán utilizados como información para construir los flujos netos de efectivo y calcular los índices de evaluación necesaria.

3.3 Flujos de efectivo

Es un análisis financiero que nos ayuda a la evaluación y administración del riesgo con la finalidad de evitar futuros imprevistos que hagan que la empresa pierda dinero, se ha proyectado este análisis para los 10 años de horizonte del proyecto.

Se consideran las inversiones de capital y los valores correspondientes a ingresos y gastos dentro de cada periodo en este caso los 10 años de periodo del proyecto, para establecer conjuntamente con los impuestos causados y participación de trabajadores los flujos netos de efectivo anuales.

Las depreciaciones nuevamente se consideran posterior a la utilidad neta del ejercicio ya que estas no representan desembolsos de efectivo para el proyecto, se tratan de asientos contables que sirven para imputar al gasto el valor de desgaste de ciertos activos que están sujetos a un periodo de vida útil, esta operación es utilizada como escudo fiscal por ser deducibles de impuestos. (Anexo 9)

Los Flujos Netos de Efectivo son:

Tabla 3.2: Flujos de Efectivo

FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO

Concepto	Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6	Año7	Año8	Año9	Año10
Inversión inicial (ver anexo 4 - 5)	-144.863,42										
Ventas totales (ver anexo 8)		100.065,48	100.065,48	100.065,48	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93
Simple		42.908,67	42.908,67	42.908,67	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50
Doble - matrimonial		41.053,74	41.053,74	41.053,74	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10
Triple		16.103,07	16.103,07	16.103,07	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33
Costo de ventas (ver anexo 13)		30.094,35	30.094,35	30.094,35	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08
Utilidad bruta		69.971,13	69.971,13	69.971,13	82.311,85						
Gastos de administración (ver anexo12)		6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85
Depreciación (ver anexo 9)		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Gastos operativos		14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72
Utilidad operativa		55.577,41	55.577,41	55.577,41	67.918,13						
Participación a los trabajadores 15%		8.336,61	8.336,61	8.336,61	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72
Impuesto a la Renta 25%		11.810,20	11.810,20	11.810,20	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60
Utilidad neta		35.430,60	35.430,60	35.430,60	43.297,81						
Depreciación		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Valor de rescate de activos											56.827,71
Flujos libres de efectivo	-144.863,42	42.840,47	42.840,47	42.840,47	50.707,68	50.707,68	50.707,68	50.707,68	50.707,68	50.707,68	107.535,39
Tasa de Descuento		30,35%									
VAN		\$ 210,11									
TIR		30,40%									

Se debe considerar que en el flujo del último año se adicionará el valor residual de los activos depreciables puesto que al terminar en este período el proyecto se asume que estos activos podrían ser vendidos a este precio produciendo un flujo positivo adicional.

Adicionalmente se incluirá en ese año el valor presente de los flujos futuros que produciría el proyecto al continuar con sus operaciones, de hecho, una hostel tendrá como vida útil un tiempo mayor a los 10 años de horizonte del proyecto, este valor se obtiene calculando como base el flujo neto del año 10 dividido para la diferencia entre el costo de capital menos la tasa de crecimiento de los flujos.

3.3 Costo de Capital del Proyecto

El costo de capital se refiere a la tasa de rendimiento que el inversionista espera sobre su inversión, para el cálculo de la TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Retorno) se utilizan los conceptos de análisis de riesgo, tasas de rendimiento entre los principales.

Tasa Libre de Riesgo: generalmente es asumida como aquella en la cual no se consideran los riesgos implícitos de invertir el proyecto. Esta tasa es aquella que expresa el porcentaje que garantiza el Banco Central por los depósitos en dólares en este país, se establece por el nivel de riesgo de los bonos a largo plazo de la nación y que para el Ecuador se considera la tasa de los BONOS GLOBAL 2030, las mismas que se encuentra en el orden del 10%.

Tasa de Rendimiento Promedio en el Mercado de Acciones: Para determinar esta variable es posible estimar el promedio de la tasa de inversiones en acciones en el mercado ecuatoriano, la medida utilizada es el IRBQ, el Índice de Rendimiento de la Bolsa de Valores de Quito, es una medida de la relación que existe entre el promedio del rendimiento de los títulos de renta fija negociados en bolsa en un día frente al rendimiento promedio base, este índice promediado entre el 11 de mayo del 2009 y el 5 de junio del mismo año se encuentra en el orden del 15,35%.

Premio por Riesgo Implícito: en esta tasa se incorpora el nivel de riesgo subjetivo que implica la inversión del proyecto, puede considerarse el costo de Oportunidad del Inversionista. El Premio por riesgo se ha fijado en el orden del 5% estimando que

el negocio tiene un nivel de riesgo moderado, por lo cual la tasa de descuento o TMAR es:

$$K = K_L + dK_p + dK$$

Donde:

K= Costo de Capital Propio

K_L = Tasa Libre de Riesgo del País

dK_p = Tasa de Rendimiento de inversiones en acciones en el mercado del país

dK = Premio por riesgo implícito del proyecto

Por lo tanto la tasa de descuento K o TMAR estimada para el proyecto es:

$$K = 10\% + 15,35\% + 5\% = 30,35\%$$

3.4 Evaluación Financiera

3.4.1 Valor Actual Neto

Como principal elemento de evaluación se considera el Valor Presente Neto, debido a su utilidad en el momento de evaluar proyectos puros. En este sentido para el cálculo del mismo se tomó como referencia la tasa de descuento del 30,35% que se traduce en el costo de oportunidad mínima del proyecto en función de los márgenes de utilidad proyectada.

El VAN generado por el proyecto es de: \$210,11

El VAN generado por el proyecto establece un valor positivo, lo que determina la aceptación del proyecto.

3.4.2 Tasa Interna de Retorno

Este indicador muestra la tasa de descuento a la que los flujos de efectivo futuros se igualan a cero en el momento mismo de la inversión, incluyendo a este cálculo la inversión inicial; mediante esta evaluación el proyecto es económicamente rentable,

considerándose que la TIR de la inversión es mayor a la Tasa Mínima de Rendimiento Aceptable que es igual a 30,35% para el inversionista.

TIR DEL PROYECTO= 30,40%

3.4.3 Análisis de Sensibilidades

Con la finalidad de realizar la evaluación del proyecto desde puntos de vista diferentes a los planteados como condición básica, se incluye un análisis de sensibilidad dentro de dos escenarios adicionales al escenario base, considerado también como escenario moderado, estos dos escenarios adicionales muestran el comportamiento del proyecto cuando se alteran las principales variables de análisis en condiciones pesimistas y optimistas respecto a variaciones en el precio, y por lo tanto en los ingresos por ocupación, para efectos de conocer el comportamiento del valor actual neto y la tasa interna de retorno de los flujos de efectivo en los diez años del horizonte del proyecto, aplicando la tasa de descuento requerida por los inversionistas, siendo las condiciones de cada uno de los escenarios los siguientes:

Escenario Moderado: dentro de este escenario se mantienen todos los valores de comportamiento de todas las variables analizadas en los flujos de efectivo previamente descritos, es decir no existen variaciones en los presupuestos de ventas y de costos y gastos planteados.

Escenario pesimista: dentro de este escenario se establece una condición en la que se presenten factores que impulsen una disminución en los precios, como por ejemplo regulaciones gubernamentales, precios de la competencia, convenios o alianzas con paquetes turísticos que exijan descuentos o comisiones, entre las principales.

El resultado de este proceso tiene como consecuencia una disminución en los ingresos en el orden del 10%, porcentaje similar a la tasa de inflación anual presente en los actuales momentos en nuestro País.

Escenario optimista: para considerar un escenario con una mejor condición respecto los ingresos del proyecto se determina un incremento en estos ingresos producto de

factores externos como por ejemplo un incremento en la demanda de hospedaje en la ciudad de Cuenca.

De igual manera, esta variación produce un efecto similar al del escenario pesimista en cuanto el porcentaje calculado de variación, por lo que se considera un incremento del 10% en los ingresos del proyecto dentro de esta condición.

Para analizar los resultados de la aplicación de este análisis se resume los datos en el siguiente cuadro:

Tabla 3.3: análisis de sensibilidad en tres escenarios

VARIABLES	VARIACIÓN	PESIMISTA	MODERADO	OPTIMISTA
Ingresos	10%			
VAN		-12.488,04	210,11	16.805,76
TIR		27,50%	30,40%	34,13%

Fuente: Anexo15 Flujo de Efectivo en Escenario Pesimista

Anexo16 Flujo de Efectivo en Escenario Optimista

CAPITULO 4

CAPITULO IV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

4.1.1 Conclusiones Respecto a la Rentabilidad del Proyecto.

La evaluación económica con sus distintas herramientas ratifican la viabilidad del proyecto, en función de los resultados obtenidos de acuerdo a su rentabilidad, se puede mencionar que con una inversión de USD. 144.863,42 se inicia el proyecto, obteniendo flujos positivos durante el horizonte del proyecto, que determina una tasa interna de retorno (TIR) es de 30,40% que resulta un valor mayor al de la tasa de descuento k establecida para el proyecto del 30,35% y fundamentalmente se obtiene un VAN positivo mayor a cero por lo que de acuerdo a la técnica resulta viable el proyecto desde el punto de vista financiero.

4.1.2 Conclusiones Respecto a la Sensibilidad del Proyecto.

Con respecto al análisis de sensibilidad realizado, se considera que el proyecto es altamente sensible a cambios o modificaciones en las diferentes variables importantes, de modo que cualquier cambio en estas, tanto de incremento como de reducción, afectara directamente en los resultados financieros del proyecto, la reducción del 10% en el precio del servicio prestado por el Hostal La Castellana, de esta manera obteniendo una TIR del 27,50% porcentaje inferior a la tasa de descuento requerida por el proyecto y por lo tanto el VAN es negativo en esta circunstancia.

De la misma manera que la sensibilidad del proyecto muestra que con un incremento del 10% en sus precios en el escenario optimista, obteniendo como resultado una TIR del 34,13% y una VAN positivo correspondiente a 16.805,76.

4.1.3 Conclusiones Respecto del Análisis del Mercado.

En función de los datos obtenidos del Ministerio de Turismo y de la información proporcionado por el Ing. Carlos Arturo Ramón Espinoza dueño del Hostal La

Castellana, se proyecta que la demanda local es mayor a la oferta de hospedaje en la ciudad de Cuenca, por lo tanto podemos decir que el proyecto es viable.

La primera que el crecimiento anual de alojamiento en Cuenca es del 1,62% lo cual esto nos permite establecer los diferentes parámetros para elaborar el proyecto de ampliación, y definir las diferentes variables que se muestren dentro del mercado actual.

Segundo, el crecimiento anual de turistas en la Ciudad de Cuenca es del 3,5% por lo tanto podemos decir que el proyecto es factible ya que observamos que el crecimiento de la demanda es mucho mayor al de la oferta.

4.2 Recomendaciones

Se recomienda la ejecución del proyecto la cual cumple con las condiciones del retorno de la inversión mínimas aceptables para los inversionistas, ya que tiene un valor actual neto positivo y una tasa de descuento requerida para el proyecto, sin embargo existen consideraciones como el análisis de sensibilidad con el que se determina la alta vulnerabilidad a la alteración de la variable básica del mercado como es el precio, por lo que existe un riesgo moderado de que una disminución del precio el proyecto no tenga una aceptación financiera.

Se recomienda a los inversionistas mantener los precios actualmente fijados, ya que el mismo se encuentra dentro del promedio de los hostales de primera categoría existentes en la Ciudad de Cuenca

ANEXOS

**ANEXO 1: NOMINA D ESTABLECIMIENTOS DE CATASTROS DE LA
CIUDAD DE CUENCA**

ESTABLECIMIENTOS		DIRECCION	CATEGORIA	HAB.	PLAZ	MESAS	PLAZ	PERS	TELEFONO
HOSTALES									
1	OTORONGO	AV. 12 DE ABRIL Y GUAYAS	Primera	13	60	0	0	3	818205
2	PASEO REAL	AV. DE LOS CAÑARIS S/N Y CAMILO EGAS	Primera	6	24				807373
2	PANAMERICANO	SUCRE 4-70	Tercera	9	24	0	0	3	28333461
3	ANGELES LOS	OCTAVIO DIAS 6-47 Y GARCIA MORENO	Primera	12	24	4	16	3	283 4728
5	AMAZONAS	MADRID Y ARAN JUEZ	Primera	24	74	10	40	8	839153
6	BRISTOL	HURTADO DE MENDOZA 1 50	Primera	20	40	6	24	4	2842461
7	CASONA LA	MIGUEL CORDERO 2-134	Primera	15	34	8	32	3	281 0823
8	COLONIAL	GRAN COLOMBIA N.- 10-13 Y PADRE	Primera	12	26	14	60	8	284 1644
9	CORDERO	AGUIRRE BOLIVAR 6-50 Y BORRERO	Primera	22	85	10	40	7	2843084
10	CASTELLANA LA	LUIS CORDERO 10- 47 Y GRAN COLOMBIA	Primera	13	28	10	40	7	82-72-93
11	CHORDELEG	GRAN COLOMBIA 11 15	Primera	17	35	7	31	11	824611
12	HURTADO DE MENDOZA	SANGURIMA Y HAYNA CAPAC	Primera	15	35	9	36	10	831909
13	INCA REAL	GENERAL TORRES 8-40	Primera	26	54	16	64	21	823636
14	OXFORD	HUAYNA CAPAC Y SANGURIMA	Primera	18	52	8	32	5	2828549
15	ORQUIDEA LA	BORRERO 9 31	Primera	15	30	8	35	9	824511
16	POSADA DEL ANGEL	BOLIVAR 11-14 Y ESTEVEZ DE TORAL	Primera	18	48	6	24	10	282 1360
17	MANANTIAL	AV ESPAÑA Y NUÑEZ DE BONILLA	Primera	20	39	15	60	7	2843060
18	MANSION ALCAZAR	BOLIVAR 12 55 Y TARQUI	Primera	14	26	12	48	13	823918
19	RIO PIEDRA	PRESIDNETE CORDOVA 8 40 Y L CORDERO	Primera	26	62	10	40	6	2842279
20	SAN ANDRES	GRAN COLOMBIA 11 66 Y TARQUI	Primera	23	39	10	40	8	284 1497
21	SANTA LUCIA	BORRERO 8-44 Y SUCRE	Primera	20	40	15	65	14	828000
22	ALBORADA LA	JOSE JOAQUIN OLMEDO 3-92 Y AV. ESPAÑA	Segunda	15	30	0	0	4	831062
23	CAJAS EL	TARQUI 7-92 Y SUCRE	Segunda	14	18	6	24	3	2826627
24	CARIBE INN	GRAN COLOMBIA 10-51 Y P.	Segunda	19	36	9	37	10	835175
25	CASA DEL BARRANCO	AGUIRRE LARGA 9-41 Y LUIS CORDERO	Segunda	12	20	7	28	5	839763
25	HAMILTON	MIGUEL HEREDIA 3-07 Y VEGA MUÑOZ	Segunda	14	30	5	20	7	821881

27	JOYA LA	VARGAS MACHUCA N.-9-43 Y BOLIVAR GIL RAMIREZ	Segunda	23	58	4	16	3	284 4387
28	MAAVANIC	DAVALOS Y EL CHORRO	Segunda	15	32	10	40	4	2802572
29	MONASTERIO EL PICHINCHA	PADRE AGUIRRE 7-24 JUAN MONTALVO 9 84 Y GRAN	Segunda	14	32	4	16	4	824457
30	INTERNACIONAL	COLOMBIA	Segunda	20	60	10	40	8	833695
31	ZAMBRANOS	MARISCAL LAMAR Y LUIS PAUTA	Segunda	15	30	12	48	2	2820435
32	VERGEL EI	AV EL PARAISO 1-10 Y AGUSTIN CUEVA	Segunda	16	28	6	24	4	884942
33	CASA NARANJA	LAMAR 10-38 Y GENERAL TORRES	Tercera	12	22	4	16	4	282 5415
34	ARANJUEZ	ARANJUEZ 1-81 Y LA MADRID	Tercera	12	26	8	36	4	820622
35	CAFECITO EL	HONORATO VAZQUEZ 7-36 Y BORRERO	Tercera	14	26	12	52	8	283 2337
36	ESCALINATA LA	CALLE LARGA No. 5-83 Y HERMANO MIGUEL	Tercera	12	19	5	20	4	284 5758
37	HELECHOS LOS	EL CHORRO S/N Y GIL RAMIREZ	Tercera	29	51	10	40	6	863401
38	HUAYNACAPAC	DAVALOS AV. HUAYNA CAPAC N.- 3-57 Y AV. ESPAÑA	Tercera	14	30	3	12	4	2832655
39	MANHATAN	SANGURIMA 1-18 Y HUAYNACAPAC	Tercera	16	35	8	32	4	2845639
40	LATINA	BENIGNO MALO 11-54	Tercera	12	24	4	20	3	2839821
41	MACONDO	TARQUI 11 64 Y SANGURIMA	Tercera	12	24	2	12	4	840697
42	MILAN	PTE. CORDOVA 9 89	Tercera	23	55	9	36	5	831104
43	PAZ LA	AV. ESPAÑA 5-02	Tercera	17	30	3	12	7	831560
<i>Hostal Residencia</i>									
44	GALEON INTERNACIONAL	SANGURIMA 2 42 LUIS CORDERO 11 29	Segunda	14	26	0	0	4	831827
45	PAREDES	GRAL. TORRES 10 48	Segunda	28	48	0	0	4	835674
46	PARIS	BORRERO 5-57 Y JUAN JARAMILLO	Segunda	28	94	0	0	6	842656
47	SANTA FE	TOMAS ORDOÑEZ 11 86	Segunda	12	32	4	8	2	2822025
48	SAMAY	LUIS CORDERO 4 22	Segunda	18	35	5	20	9	831119
49	SIBERIA	MADRID 1 42	Segunda	24	45	10	40	5	840672
50	ALAMOS No.1	AV. HUAYNA CAPAC 4 57	Tercera	24	45	4	16	6	835771
51	ALAMOS No.2	CALLE DEL CHORRO 2- 22	Tercera	17	30	6	24	6	807303
52	ASTORIA	PADRE AGUIRRE 7 69	Tercera	29	44	0	0	6	809252
53	AZUAY	MARIANO CUEVA 11-61 Y SANGURIMA	Tercera	28	46	0	0	6	824119
54	COLOMBIA	SUCRE 10-60 MARIANO CUEVA 12-12 Y	Tercera	24	46	0	0	4	827851
55	GRANADA	SANGURIMA ESQ. BORRERO 5-47 Y HONORATO	Tercera	15	27	0	0	4	282 3995
56	TAIWAN	VASQUEZ	Tercera	22	40	0	0	5	838267
57	MONARCA EL	LAMAR 4 51	Tercera	12	24	12	24	4	2820247
58	NIZA		Tercera	17	55	0	0	3	823264

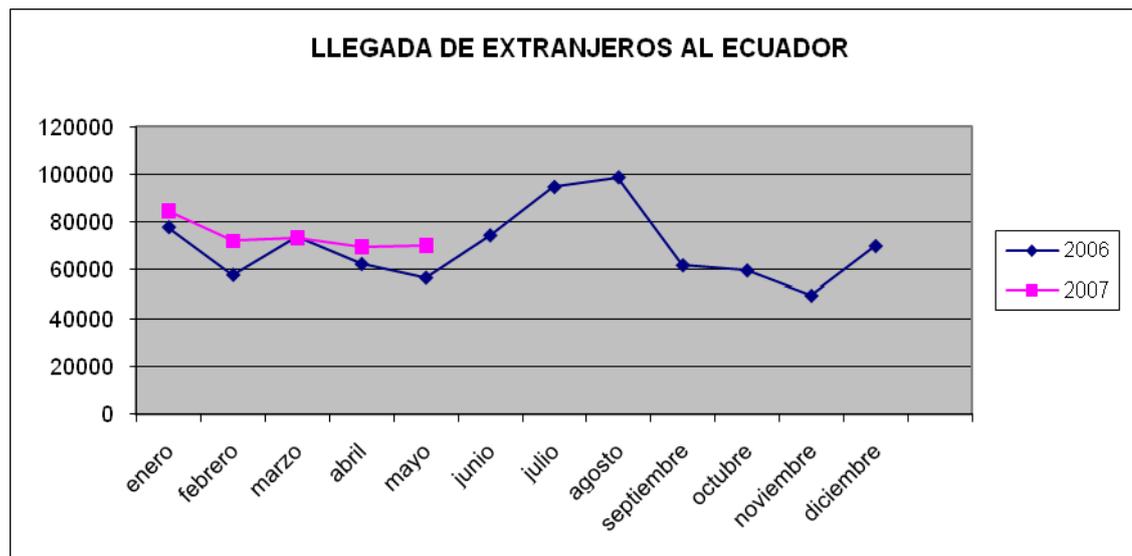
59	REFUGIO EL	AV. DE LAS AMERICAS Y DANIEL ALVARADO	Tercera	18	32	4	16	5	2831726
60	VERDE LIMON	JUAN JARAMILLO Y MARIANO CUEVA	Tercera	13	32	4	16	3	2831726
61	RAMADA	SANGURIMA 5 55	Tercera	24	42	0	0	8	833862
62	SANCHEZ	VEGA MUÑOZ 4-32	Tercera	27	49	0	0	5	831519
<i>Hostería</i>									
63	CHAULLABAMBA	KILOMETRO 12 1/2 VIA CHAULLABAMBA SECTOR GUSHIL BAÑOS	Primera	6	16	18	92	9	875439
64	CABALLO CAMPANA	PANAMERICANA NORTE Km. 7	Primera	13	28	20	80	8	892361
65	MOLINO EL	PANAMERICANA SUR KM 1	Primera	18	40	18	78	17	875367
66	CABAÑAS DE NARANCAY		Segunda	14	35	16	64	7	817758
<i>Hotel</i>									
67	DORADO EL	GRAN COLOMBIA 7-87	Lujo	91	188	56	330	100	831390
68	ORO VERDE	AV. ORDOÑEZ LASSO S/N	Lujo	79	158	44	176	90	831200
69	ALLI TIANA	PTE. CORDOVA Y PADRE AGUIRRE	Primera	34	77	35	142	14	831844
70	ATAHUALPA	SUCRE 3 50	Primera	30	49	11	50	12	283 1341
71	CATEDRAL	PADRE AGUIRRE 8 17	Primera	30	70	21	84	19	282 3204
72	CARVALLO	GRAN COLOMBIA 9-54	Primera	30	80	8	32	8	284 0749
73	CONQUISTADOR EL No. 1	GRAN COLOMBIA 6 65	Primera	44	78	11	44	31	283 1788
74	CONQUISTADOR EL No. 2	SUCRE 6-78 Y BORRERO	Primera	30	98	5	20	8	284 0215
75	CRESPO	CALLE LARGA 7-93	Primera	41	72	22	88	46	834937
76	CUENCA	BORRERO 10 69	Primera	30	50	12	48	18	833711
77	ENSUEÑOS	GRAN COLOMBIA Y MANUEL VEGA BOLIVAR 6 22 Y	Primera	30	63	10	40	9	284 4961
78	PATRIMONIO	HERMANO MIGUEL AV. ESPAÑA Y HUAYNA CAPAC	Primera	34	49	25	100	18	842163
79	ITALIA		Primera	37	56	13	52	12	840060
80	PINAR DEL LAGO	AV. ORDOÑEZ LASO S/N	Primera	34	72	20	80	24	837339
81	PRESIDENTE	GRAN COLOMBIA 6-59	Primera	70	126	19	72	43	831066
82	SANTA ANA	PRESIDENTE CORDOVA No. 11-49	Primera	44	83	36	144	19	848138
83	VICTORIA	CALLE LARGA Y BORRERO	Primera	30	70	20	85	11	827401
84	PRINCIPE EL	JUNA JARAMILLO No. 7-82 Y LUIS CORDERO	Primera	34	80	20	84	19	2847287
85	TOMBAMBA	BOLIVAR 11 19	Primera	36	75	18	72	9	823797
86	YANUNCAY	VARGAS MACHUCA 10-70 Y LAMAR	Primera	30	62	10	40	10	829144
87	ATENAS	LUIS CORDERO 11 89	Segunda	30	80	6	24	16	827016
88	EUROPA	GASPAR SANGURIMA 2-55	Segunda	30	54	7	28	8	821030
89	AMERICAS LAS	TOMAS ORDOÑEZ MARIANO CUEVA 13-59	Segunda	30	73	11	36	11	2833850
90	CISNE EL	AV. DE LAS AMERICAS Y AMAZONAS	Segunda	30	82	14	56	8	2881655
91	EMPERADOR	ELOY ALFARO 1-43 Y HUAYNA CAPAC	Segunda	30	56	8	32	16	2870402
92	VASQUEZ INN	AV ESPAÑA 10-17	Segunda	38	61	14	60	9	2831482

93	ESPAÑA	SANGURIMA 1 17 MARIANO CUEVA 7	Segunda	60	86	12	48	13	283 4208
94	RIOS DEL VALLE	21 Y P. CORDOVA	Segunda	30	71	8	32	6	28/26895
95	PRADO INN	ROCAFUERTE 3 45 HNO. MIGUEL 9-58	Segunda	30	60	32	126	8	280 7164
96	QUIJOTE EL	Y GRAN COLOMBIA	Segunda	34	67	18	72	11	284 3197
97	GRAN HOTEL	GRAL. TORRES 9 70 MARIANO CUEVA 11-63 Y	Tercera	30	55	12	48	11	283 1934
98	NORTE	SANGURIMA	Tercera	51	115	6	24	7	282 7881
99	PICHINCHA	GRAL TORRES 8 82 SANGURIMA 1-49	Tercera	45	80	3	12	5	283 2868
100	TITO	Y MANUEL VEGA	Tercera	30	52	0	0	9	282 9734
<i>Hotel Apartamento</i>									
<i>Motel</i>									
101	LA LUNA	PANAMERICANA NORTE KM 13	Primera	25	50			15	287 5005
102	LOS PINOS	PANAMERICANA NORTE KM. 14.	Primera	16	32	2	8	10	875898
103	LAS RETAMAS	PANAMERICANA NORTE Km. 7 1/2	Primera	24	30	18	78	19	875400
<i>Pensión</i>									
104	COFRADIA DEL MONJE	PRESIDNETE CORDOVA 10 33	Primera	7	14	14	56	8	2831251
105	NUESTRA RESIDENCIA	LOS PINOS 1-100 Y ORDOÑEZ LASSO	Primera	8	20	2	16	4	831702
106	AMERICANO	FRANCISCO TAMARIZ 1-14	Segunda	8	16	5	16	4	2837882
107	VILLA DE RIO	AV. PAUCARBAMBA Y JOSE PERALTA	Primera	6	14			4	816204
108	CASA LA	HERMANO MIGUEL Y CALLE LARGA	Segunda	7	12	3	12	3	2837347
109	CAPITOLIO EL	HERMANO MIGUEL Y CALLE LARGA	Segunda	7	15			2	2824446
110	POSADA DEL RIO	HERMANO MIGUEL 4-18	Segunda	8	21	5	20	3	823111
111	POSADA TODOS SANTOS	CALLE LARGA 3-42 Y TOMAS ORDOÑEZ	Segunda	6	10	4	16	3	2824247
112	PACHAMAMA	CALLE LARGA 2-38 Y MANUEL VEGA	Segunda	6	19	4	16	2	2829465
113	SOL DE PLATA	AV. ESPAÑA No. 9-16 y SEVILLA	Segunda	10	20	4	16	6	2860359
114	ANDALUZ	MARIANO CUEVA 1227 Y SANGURIMA	Tercera	8	24	5	24	2	2827292
115	BARRACA LA	BORRERO 9-68 HERMANO MIGUEL 7	Tercera	6	16			3	825094
116	TERRACOTA	48 Y P. CORODOVA HONORATO	Tercera	7	14	15	60	3	847875
117	TINKU	VASQUEZ No. 5-66	Tercera	9	24	4	16	2	097245696
TOTAL				2637	5505				

FUENTE: MINISTERIO DE TURISMO (Cuenca, satélites del turismo)

ANEXO 2: TURISMO RECEPTIVO INTERNACIONAL

LLEGADA DE EXTRANJEROS						
	2003	2004	2005	2006	2007	VAR%
	2001	2002	2003	2004		VAR%
	2007/2006					
ENE	61.688	70.868	79.118	78.121	84.707	8,43
FEB	56.922	60.761	66.052	58.203	72.235	24,11
MAR	58.492	65.619	72.880	73.930	73.458	-0,64
ABR	56.327	61.874	60.489	62.732	69.687	11,09
MAY	55.770	59.509	63.792	57.039	70.321	23,29
sub total	289.199	318.631	342.331	330.025	370.408	12,24
JUN	67.527	70.373	77.059	74.717		
JUL	86.293	90.882	95.621	94.923		
AGO	72.795	73.697	80.181	98.938		
SEP	58.155	59.541	59.431	62.191		
OCT	59.966	68.377	63.755	60.046		
NOV	60.589	64.036	65.896	49.929		
DIC	66.252	73.390	75.614	70.232		
TOTAL	760.776	818.927	859.888	841.001		



FUENTE: MINISTERIO DE TURISMO (Cuenca, satélites del turismo)

ANEXO 3: TURISMO RECEPTIVO NACIONAL

TURISMO NACIONAL 2005

	VISITANTES		TURISTAS		EXCURSIONISTAS	
	Fin Semana	Feridos	Fin Semana	Feridos	Fin Semana	Feridos
ENE	2850	10.123	3.122	10.567	376	994
FEB	4.600	19.838	3.729	18.654	456	1875
MAR	4.200	21.216	4.080	20.678	432	1069
ABR	5.500	20.775	4.125	19.645	567	1257
MAY	5.000	16.543	3.889	14.864	497	1187
JUN	4.980	15.755	4.727	13.398	457	1022
JUL	5.765	14.343	4.115	12.976	632	1234
AGO	4.879	13.677	4.375	11.869	497	975
SEP	5.100	12.115	4.989	10.965	389	895
OCT	4.900	17.777	3.434	16.854	415	799
NOV	5.455	19.759	4.238	17.323	432	1436
DIC	1.115	11.306	4.013	11.795	358	896
TOTAL	54.344	193.227	48.836	179.588	5.508	13639

FUENTE: MINISTERIO DE TURISMO (Cuenca, Satélites del turismo)

ANEXO 4: CUADROS DE INVERSION INICIAL DE EDIFICACION

INVERSION INICIAL EDIFICACION

CONCEPTO	Un.	Cantidad	Costo unit.	TOTAL
I.- INSTALACION DE OBRAS				
Limpieza de la edificación	m2	350	0,35	\$ 122,50
Trazado de la nueva estructura	m2	17	0,31	\$ 5,27
SUBTOTAL I				\$ 127,77
II.- OBRAS DE SEGURIDAD				
Ceramiento perimetro (frente)	ml	80,8	5,5	\$ 444,40
Sellado de edificios vecionos	m2	65	6,2	\$ 403,00
Obras emergentes	m2	92	8,5	\$ 782,00
SUBTOTAL II				\$ 847,40
III.- EXCAVACION Y RELLENO				
Excavación de plintos (h=1,20m)	m3	17	2,58	\$ 43,86
Excavación de cisterna (h=2,00m)	m3	8	2,58	\$ 20,64
Relleno compactado (h=1,00m)	m3	8,5	2,45	\$ 20,83
Desalojo	m3	24	4,9	\$ 117,60
SUBTOTAL III				\$ 202,93
IV.- ESTRUCTURAS EN GENERAL				
Replanteo (e=0,05cm)	m2	205	4,839	\$ 992,00
Plintos	m3	6,6	385,9	\$ 2.546,94
Riostras	m3	6,6	308,1	\$ 2.033,46
Columnas	m3	6,6	398,6	\$ 2.630,76
Vigas de amarre	m3	4,7	356,8	\$ 1.676,96
estructura de cisterna	m3	4	565,9	\$ 2.263,60
SUBTOTAL IV				\$ 12.143,72
V.- MUROS				
Muros de piedra base (h=40cm)	m2	13	16,9	\$ 219,70
SUBTOTAL V				\$ 225,00
VI.- CONTRRAPISOS				
Hormigón Simple (e=6 cm)	m2	115,75	105,312	\$ 12.189,90
Hormigón armado (e=10 cm)	m2	188,75	105,312	\$ 19.877,70

SUBTOTAL VI				\$ 32.067,59
VII.- SOBREPISOS				
Porcelanato para piso en baños	m2	40,64	38,034	\$ 1.545,72
Porcelanato para pared en baños	m2	28,2	35,017	\$ 987,47
Porcelanato para piso exterior	m2	17,5	40,184	\$ 703,23
Porcelanato para piso interior	m2	87	37,462	\$ 3.259,23
SUBTOTAL VII				\$ 6.495,65
VIII.- PAREDES				
Ladrillo de obra 9X19X39	m2	352,8	18,727	\$ 6.606,87
Bloque pómez 10x20x40	m2	19	14,3	\$ 271,70
SUBTOTAL VIII				\$ 6.878,57
IX.- ENLUCIDOS				
Paredes Exteriores	m2	144,7	11,8	\$ 1.707,46
Paredes Interiores	m2	375,7	9,5	\$ 3.569,15
Filos	ml	75	1,7	\$ 127,50
Columnas	m2	165,5	11,4	\$ 1.886,70
Arreglo de fallas en el revoque	m2	18	2,9	\$ 52,20
SUBTOTAL IX				\$ 7.343,01
X.- REVESTIMIENTO DE PAREDES				
Cerámica 20x20	m2	12,6	8,35	\$ 105,21
SUBTOTAL X				\$ 120,00
XI.- PINTURAS				
Exteriores	m2	154,6	1,694	\$ 261,91
Interiores	m2	770,8	1,694	\$ 1.305,81
Empastado	m2	375,7	3,920	\$ 1.472,73
SUBTOTAL XI				\$ 3.040,45
XII.- TUMBADOS				
Fibrocel 0,65x0,65	m2	30	16,8	\$ 504,00
Yeso 1,20 x 0,60 perf.acero lam.	m2	288,8	10,35	\$ 2.989,08
SUBTOTAL XII				\$ 3.493,08
XIII.- CUBIERTAS				
Estructura metálica (perfil C)	m2	85,6	16,9	\$ 1.446,64
Placa 7 NT 4' estructura metálica	m2	85,6	10,536	\$ 901,88
Cubierta Al/Vidrio	m2	43	44,305	\$ 1.905,12
Canal	ml	27,5	9,082	\$ 249,75
Teja artesanal 15x45	m2	85,6	10,275	\$ 879,53

SUBTOTAL XIII				\$ 5.382,92
XIV.- INSTALACION ELECTRICA				
Acometida	ml	3	137,15	\$ 411,45
Panel de medidor	Gbl	1	335,5	\$ 335,50
Panel de distribución	Gbl	1	690	\$ 690,00
Puntos de luz	unidad	74	25,8	\$ 1.909,20
Punto de timbre	unidad	2	32	\$ 64,00
Tomacorrientes 110v	unidad	30	28,6	\$ 858,00
Tomacorrientes 220v	unidad	6	39,8	\$ 238,80
Tomacorriente para bomba	unidad	1	73	\$ 73,00
Acometida de teléfono	ml	3	39,3	\$ 117,90
Punto de teléfono	unidad	18	31,6	\$ 568,80
Punto de Cable	unidad	19	34,7	\$ 659,30
SUBTOTAL XIV				\$ 5.925,95
XV.- INSTALACIÓN SANITARIA				
Acometida de cisterna	ml	25	21,8	\$ 545,00
Instalación bomba automática	Gblo	1	830	\$ 830,00
Distribución de agua fría	Pto.	25	17,5	\$ 437,50
Distribución de agua caliente	Pto.	20	28,7	\$ 574,00
Punto de agua fría	Pto.	25	29,5	\$ 737,50
Punto de agua caliente	Pto.	20	31,7	\$ 634,00
Lavamanos	unidad	14	97	\$ 1.358,00
Inodoro	unidad	14	140	\$ 1.960,00
Tina	unidad	14	135	\$ 1.890,00
Cajas de Registro	unidad	3	75	\$ 225,00
Tubería desague 6"	unidad	8	43,8	\$ 350,40
SUBTOTAL XV				\$ 9.541,40
XVI.- PUERTAS Y VENTANAS				
Closet de dormitorios	ml	22,3	170	\$ 3.791,00
Closet de baño	ml	10,2	110	\$ 1.122,00
Puerta de Al/Vidrio	unidad	2	150	\$ 300,00
Puerta de Laurel 0,90x2,01	unidad	12	135	\$ 1.620,00
Puerta de Laurel 0,70x2,00	unidad	13	115	\$ 1.495,00
Ventana Madera	m2	9,5	95	\$ 902,50
Ventana Al/Vidrio	m2	34,7	75	\$ 2.602,50
SUBTOTAL XVI				\$ 11.833,00
XVII.- CERRADURAS				
Cerradura entrada principal	unidad	2	45	\$ 90,00
Cerradura entrada secundaria	unidad	2	37	\$ 74,00
Cerradura dormitorio	unidad	12	35	\$ 420,00

Cerradura baño	unidad	13	27	\$ 351,00
SUBTOTAL XVII				\$ 935,00
XVIII.- VARIOS				
Impermeabilización de cisterna	m2	8	18	\$ 144,00
Pasamano de Madera	ml	35	15,2	\$ 532,00
Ventilación mecánica	unidad	13	87	\$ 1.131,00
Limpieza	m2	700	0,35	\$ 245,00
SUBTOTAL XVIII				\$ 2.052,00
Honorarios Arquitecto				\$ 5.000,00
TOTAL				\$ 113.655,42

FUENTE: Arq. Paúl Polo

ANEXO 5: CUADROS DE INVERSION INICIAL DE MOBILIARIO

INVERSION INICIAL EN MOBILIARIO

CONCEPTO	Cantidad	Costo unit.	TOTAL
XIX.- MUEBLES DE HABITACIONES			
Camas de 2 Plazas	17	155,00	\$ 2.635,00
camas de 1 1/2 Plazas	10	115,00	\$ 1.150,00
Veladores	36	45,00	\$ 1.620,00
Muebles de Televisión	17	85,00	\$ 1.445,00
Cuadros(pinturas)	20	75,00	\$ 1.500,00
Muebles de Halls	2	380,00	\$ 760,00
Accesorios de Baños	17	29,00	\$ 493,00
SUBTOTAL XIX			\$ 9.603,00
XX.- EQUIPOS DE HABITACIONES			
Televisión Panasonic 21"	18	200,00	\$ 3.600,00
Lámparas de Noche	36	28,00	\$ 1.008,00
Refrigeradora de Habitación	17	180,00	\$ 3.060,00
SUBTOTAL XX			\$ 7.668,00
XXI.- MENAJE DE HABITACIONES			
Edredones de Camas	27	65,00	\$ 1.755,00
Cobijas	27	22,00	\$ 594,00
Juegos de Sabanas y Fundas de Almohada	27	26,00	\$ 702,00
Almohadas	54	4,00	\$ 216,00
Colchones	54	160,00	\$ 8.640,00
Toalla de baño	60	8,00	\$ 480,00
Toalla de Mano	60	4,00	\$ 240,00
Toalla de Cara	60	2,50	\$ 150,00
Toalla de Pisos	60	3,00	\$ 180,00
SUBTOTAL XXI			\$ 12.957,00
XXII.- ACCESORIOS DE HALLS Y CORREDORES			
Lámparas de Corredor	10	60,00	\$ 600,00
lámparas de Halls	2	190,00	\$ 380,00
SUBTOTAL XXII			\$ 980,00
TOTAL			\$ 31.208,00
INVERSION INICIAL TOTAL			\$ 144.863,42

FUENTE: Proveedores Varios

**ANEXO 6: NUMERO DE OCUPACIONES DEL HOSTAL LA
CASTELLANA 2008**

			En	Fe	Ma	Ab	Ma	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	ANUAL
HAB	101	Triple	7	11	17	13	25	17	17	22	11	25	13	19	197
HAB	102	Doble	15	15	17	15	17	21	21	23	21	22	21	22	230
HAB	103	Doble	15	14	15	14	22	22	22	23	15	20	22	13	217
HAB	104	Simple	23	19	21	21	19	12	24	19	24	23	19	15	239
HAB	105	Doble	31	39	31	24	21	21	20	28	17	16	20	17	285
HAB	201	Doble	15	13	28	23	23	22	18	22	19	19	18	19	239
HAB	202	Simple	19	27	30	25	26	26	19	21	30	24	23	22	292
HAB	203	Simple	15	15	16	17	17	15	21	18	13	23	23	25	218
HAB	204	Simple	19	18	18	18	20	15	22	22	20	23	23	17	235
HAB	205	Simple	20	26	23	21	31	22	20	15	22	20	22	19	261
HAB	206	Doble	15	15	14	18	18	19	27	19	16	18	20	20	219
HAB	207	Simple	14	21	17	17	26	23	16	25	17	18	25	14	233
HAB	208	Simple	24	14	26	30	31	25	26	25	29	30	28	23	311

TOTAL OCUPACIONES 2008			
SIMPLE			1789
DOBLE			1190
TRIPLE			197

FUENTE: Hostal La Castellana

ANEXO 7: CUADRO DE DEMANDA TOTAL DEL PROYECTO

DEMANDA TOTAL DEL PROYECTO

Tipo de habitación	Capacidad anual total en número de ocupaciones	Indice de ocupación anual	# Habitaciones del proyecto	Ocupaciones por año									
				Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Simple	3285	70,00%	9	2.300	2.300	2.300	2.595	2.595	2.595	2.595	2.595	2.595	2.595
Doble - matrimonial	2190	65,00%	6	1.424	1.424	1.424	1.621	1.621	1.621	1.621	1.621	1.621	1.621
Triple	730	54,00%	2	394	394	394	475	475	475	475	475	475	475

70%	70%	70%	79%	79%	79%	79%	79%	79%	79%	79%	79%	79%
65%	65%	65%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%	74%
54%	54%	54%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%	65%

FUENTE: Planos propuestos por el Arq. Claudio Ullauri. (Número de habitaciones)

Anexo 9; Datos Históricas del Hostal La Castellana (Número de ocupaciones)

ANEXO 8: CUADRO DE INGRESOS POR VENTA DE HOSPEDAJE

INGRESOS POR VENTA DE SERVICIOS DE HOSPEDAJE

Tipo de habitación	Precio por ocupación	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Simple	18,66	42.909	42.909	42.909	48.425	48.425	48.425	48.425	48.425	48.425	48.425
Doble - matrimonial	28,84	41.054	41.054	41.054	46.738	46.738	46.738	46.738	46.738	46.738	46.738
Triple	40,85	16.103	16.103	16.103	19.383	19.383	19.383	19.383	19.383	19.383	19.383
Ingresos por servicios de hospedaje		100.066	100.066	100.066	114.546	114.546	114.546	114.546	114.546	114.546	114.546

FUENTE: Hostal la Castellana.

Anexo 7 Demanda total del proyecto.

Nota: Los ingresos por venta de servicios de hospedaje por año se obtiene; multiplicando, Los precios actuales del Hostal La Castellana, por el numero de ocupaciones por año.

ANEXO 9: CUADRO DE DEPRECIACIONES

DEPRECIACIONES

Edificaciones

Valor inicial	Años de depreciación	Valor anual de depreciación	Valor residual al 10° año
\$ 13.655,40	20	\$ 5.682,77	\$ 56.827,71

Mobiliario

Valor inicial	Años de depreciación	Valor anual de depreciación	Valor residual al 10° año
\$ 17.271,00	10	\$ 1.727,10	\$ -

Total de depreciación anual		\$ 7.409,87	
------------------------------------	--	-------------	--

FUENTE: Anexo 4 Inversión de edificación.
Anexo 5 Inversión de Mobiliario

ANEXO 10: COSTOS SUMINISTROS

SUMINISTO	COSTO
JABON	0,35
LAPICERO	0,80
PAPEL NOTA	0,35
PAPEL DE ESTERILISACION	0,25
PAPEL HIGUIENICO	0,55
SAMPOO	0.40
TOTAL	2,3

FUENTE: Proveedores Varios

Suministros que se utiliza en cada habitación

ANEXO 11: CUADRO DE COSTOS DE SUMINISTROS

COSTOS MENSUALES Y ANUALES DE SUMINISTROS DE HABITACION AÑO 1-3

Tipo de habitación	Ocupaciones por año	Personas por habitación	Costo unitario suministros	Costo anual suministros	Costo mensual suministros
Simple	2.300	1	2,3	5.290,00	440,83
Doble - matrimonial	1.424	2	2,3	6.550,40	545,87
Triple	394	3	2,3	2.718,60	226,55
Totales				14.556,93	1.213,08

COSTOS MENSUALES Y ANUALES DE SUMINISTROS DE HABITACION AÑO 4 -10

Tipo de habitación	Ocupaciones por año	Personas por habitación	Costo unitario suministros	Costo anual suministros	Costo mensual suministros
Simple	2.595	1	2,3	5.968,50	497,38
Doble - matrimonial	1.621	2	2,3	7.456,60	621,38
Triple	475	3	2,3	3.277,50	273,13
Totales				16.697,66	1.391,47

FUENTE: Anexo 10 (costo de suministro)

ANEXO 12: CUADRO DE ROL DE PAGOS

ROL DE PAGOS

Personal	Sueldo básico	Aporte patronal	Décimo tercero	Décimo cuarto	Vacaciones	Costo total mensual	Costo total anual
Recepcionista	218,00	27,58	18,17	18,17	9,08	290,99	3491,92
Mucama	218,00	27,58	18,17	18,17	9,08	290,99	3491,92
Mano de obra total	436,00	55,15	36,33	36,33	18,17	581,99	6983,85

FUENTE: Código de Trabajo, análisis comparativo del mercado laboral local

ANEXO 13: CUADRO DE COSTOS

COSTO DE VENTAS AÑO 1-3

Concepto	Gastos mensuales actuales	Gastos mensuales proyectados	Gastos anuales proyectados
# habitaciones	13	17	
Servicios básicos	610,13	797,86	9.574,32
Agua potable	143,25	187,33	
Energía eléctrica	142,07	185,78	
Teléfono	234,81	307,06	
Gas	<u>90,00</u>	<u>117,69</u>	
Lavandería	100,00	130,77	1.569,24
Suministros		1.213,08	14.556,96
Desayunos	280,00	366,15	4.393,80
Gastos totales	990,13	2.507,86	30.094,35

COSTO DE VENTAS AÑO 4 - 10

Concepto	Gastos mensuales actuales	Gastos mensuales proyectados	Gastos anuales proyectados
# habitaciones	13	17	
Servicios básicos	610,13	797,86	9.574,32
Agua potable	143,25	187,33	
Energía eléctrica	142,07	185,78	
Teléfono	234,81	307,06	
Gas	<u>90,00</u>	<u>117,69</u>	
Lavandería	100,00	130,77	1.569,24
Suministros		1.391,47	16.697,66
Desayunos	280,00	366,15	4.393,80
Gastos totales	990,13	2.686,25	32.235,08

FUENTE: Plano Propuestos (número de habitaciones)

Anexo 11 Costo Suministros

Facturas Servicios básicos del Hostal la Castellana

ANEXO 14: CUADRO COSTO DE CAPITAL

COSTO DE CAPITAL	
Componente	Tasa
Tasa libre de riesgo del país	10,00%
Tasa promedio de rendimiento de las acciones comunes del país	15,35%
Premio por riesgo implícito del proyecto	5,00%
Tasa de descuento del proyecto	30,35%

FUENTE:

<https://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Notas/ProyectosLey/INFPROFORMA2007.pdf>

<http://www.bolsadequito.com/zhtmls/graficosi.asp>

ANEXO 15: CUADRO DE FLUJO DE EFECTIVO
FLUJOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO

Concepto	Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6	Año7	Año8	Año9	Año10
Inversión inicial (ver anexo 4 - 5)	-144.863,42										
Ventas totales (ver anexo 8)		100.065,48	100.065,48	100.065,48	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93	114.546,93
Simple		42.908,67	42.908,67	42.908,67	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50	48.425,50
Doble - matrimonial		41.053,74	41.053,74	41.053,74	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10	46.738,10
Triple		16.103,07	16.103,07	16.103,07	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33	19.383,33
Costo de ventas (ver anexo 13)		30.094,35	30.094,35	30.094,35	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08	32.235,08
Utilidad bruta		69.971,13	69.971,13	69.971,13	82.311,85						
Gastos de administración (ver anexo12)		6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85
Depreciación (ver anexo 9)		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Gastos operativos		14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72
Utilidad operativa		55.577,41	55.577,41	55.577,41	67.918,13						
Participación a los trabajadores 15%		8.336,61	8.336,61	8.336,61	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72	10.187,72
Impuesto a la Renta 25%		11.810,20	11.810,20	11.810,20	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60	14.432,60
Utilidad neta		35.430,60	35.430,60	35.430,60	43.297,81						
Depreciación		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Valor de rescate de activos											56.827,71
Flujos libres de efectivo	-144.863,42	42.840,47	42.840,47	42.840,47	50.707,68	50.707,68	50.707,68	50.707,68	50.707,68	50.707,68	107.535,39
Tasa de Descuento	30,35%										
VAN	\$ 210,11										
TIR	30,40%										

El presente proyecto únicamente se evalúa su viabilidad financiera a nivel únicamente de proyecto porque los empresarios están dispuestos a cubrir el 100% de la inversión requerida debido a que esta es la opción estratégica que está definida para el grupo empresarial, y por lo tanto no hay otra opción de inversión.

ANEXO 16: CUADRO DE FLUJO ESCENARIO PESIMISTA

FLUJOS DE EFECTIVO EN ESCENARIO PESIMISTA

Concepto	Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6	Año7	Año8	Año9	Año10
Inversión inicial (ver anexo 4 - 5)	-144.863,42										
Ventas totales (ver anexo 8)		90.058,93	90.058,93	90.058,93	103.092,24	103.092,24	103.092,24	103.092,24	103.092,24	103.092,24	103.092,24
Simple		38.617,80	38.617,80	38.617,80	43.582,95	43.582,95	43.582,95	43.582,95	43.582,95	43.582,95	43.582,95
Doble - matrimonial		36.948,37	36.948,37	36.948,37	42.064,29	42.064,29	42.064,29	42.064,29	42.064,29	42.064,29	42.064,29
Triple		14.492,76	14.492,76	14.492,76	17.444,99	17.444,99	17.444,99	17.444,99	17.444,99	17.444,99	17.444,99
Costo de ventas (ver anexo 13)		27.084,92	27.084,92	27.084,92	29.011,57	29.011,57	29.011,57	29.011,57	29.011,57	29.011,57	29.011,57
Utilidad bruta		62.974,01	62.974,01	62.974,01	74.080,66	74.080,66	74.080,66	74.080,66	74.080,66	74.080,66	74.080,66
Gastos de administración (ver anexo12)		6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85
Depreciación (ver anexo 9)		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Gastos operativos		14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72
Utilidad operativa		48.580,29	48.580,29	48.580,29	59.686,94	59.686,94	59.686,94	59.686,94	59.686,94	59.686,94	59.686,94
Participación a los trabajadores 15%		7.287,04	7.287,04	7.287,04	8.953,04	8.953,04	8.953,04	8.953,04	8.953,04	8.953,04	8.953,04
Impuesto a la Renta 25%		10.323,31	10.323,31	10.323,31	12.683,48	12.683,48	12.683,48	12.683,48	12.683,48	12.683,48	12.683,48
Utilidad neta		30.969,94	30.969,94	30.969,94	38.050,43	38.050,43	38.050,43	38.050,43	38.050,43	38.050,43	38.050,43
Depreciación		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Valor de rescate de activos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	56.827,71
Valor de rescate de flujos futuros											27.597,29
Flujos libres de efectivo	-144.863,42	38.379,81	38.379,81	38.379,81	45.460,30	45.460,30	45.460,30	45.460,30	45.460,30	45.460,30	129.885,30
VAN		\$ -12.488,04									
TIR		27,50%									

ANEXO 17: CUADRO DE FLUJO ESCENARIO OPTIMISTA

FLUJOS DE EFECTIVO EN ESCENARIO OPTIMISTA

Concepto	Año0	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6	Año7	Año8	Año9	Año10
Inversión inicial (ver anexo 4 - 5)	-144.863,42										
Ventas totales (ver anexo 8)		110.072,03	110.072,03	110.072,03	126.001,62	126.001,62	126.001,62	126.001,62	126.001,62	126.001,62	126.001,62
Simple		47.199,54	47.199,54	47.199,54	53.268,05	53.268,05	53.268,05	53.268,05	53.268,05	53.268,05	53.268,05
Doble - matrimonial		45.159,11	45.159,11	45.159,11	51.411,91	51.411,91	51.411,91	51.411,91	51.411,91	51.411,91	51.411,91
Triple		17.713,38	17.713,38	17.713,38	21.321,66	21.321,66	21.321,66	21.321,66	21.321,66	21.321,66	21.321,66
Costo de ventas (ver anexo 13)		33.103,79	33.103,79	33.103,79	35.458,59	35.458,59	35.458,59	35.458,59	35.458,59	35.458,59	35.458,59
Utilidad bruta		76.968,24	76.968,24	76.968,24	90.543,03	90.543,03	90.543,03	90.543,03	90.543,03	90.543,03	90.543,03
Gastos de administración (ver anexo12)		6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85	6.983,85
Depreciación (ver anexo 9)		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Gastos operativos		14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72	14.393,72
Utilidad operativa		62.574,52	62.574,52	62.574,52	76.149,31	76.149,31	76.149,31	76.149,31	76.149,31	76.149,31	76.149,31
Participación a los trabajadores 15%		9.386,18	9.386,18	9.386,18	11.422,40	11.422,40	11.422,40	11.422,40	11.422,40	11.422,40	11.422,40
Impuesto a la Renta 25%		13.297,09	13.297,09	13.297,09	16.181,73	16.181,73	16.181,73	16.181,73	16.181,73	16.181,73	16.181,73
Utilidad neta		39.891,26	39.891,26	39.891,26	48.545,19	48.545,19	48.545,19	48.545,19	48.545,19	48.545,19	48.545,19
Depreciación		7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87	7.409,87
Valor de rescate de activos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	56.827,71
Valor de rescate de flujos futuros											27.597,29
Flujos libres de efectivo	-144.863,42	47.301,13	47.301,13	47.301,13	55.955,06	55.955,06	55.955,06	55.955,06	55.955,06	55.955,06	140.380,06
VAN		\$ 16.805,76									
TIR		34,13%									

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- JANY, José Nicolás **Investigación Integral de Mercados.** Segunda edición. Editor Lily Solano Arévalo. Impreso en Colombia por D'vinni Ltda. Año 2000.
- SAPAG CHAIN,
Nassir y Rolando **Preparación y Evaluación de proyectos.**
Cuarta Edición. Editorial McGraw-Hill Interamericana de Chile LTDA. Santiago de Chile. Año 2000.
- SUAREZ SALAZAR,
Carlos, **Administración de Empresas de Edificación.**
Editorial Limusa México. Año 1978.

NOTAS TECNICAS

- HOWARD H. Stevenson y **El meollo del Empresarialismo.**
- GUMPERT David INCAE. Nota original titulada "The Heart of Entrepreneurship". Gumpert y fue tomada de Harvard Business review.
1985
- TIMMONS A. Jeffry **Reconocimiento de oportunidades.**
INCAE, nota original titulada "Opportunity Recognition". Tomada de New Venture Creation. Cuarta Edición 1998.

INTERNET

www.bce.gov.ec (08 de marzo del 2009)

<https://www.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/PublicacionesNotas/Notas/ProyectosLey/INFPROFORMA2007.pdf> (10 Abril del 2009)

<http://www.bolsadequito.com/zhtmls/graficosi.asp> (Abril del 2009)

OTROS

Información proporcionada por el Ministerio de Turismo.