



**FACULTAD DE INGENIERÍA
ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO Y ECONÓMICO-FINANCIERO PARA
LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA HOTELERA TIPO RESORT EN EL ESTADO
VARGAS”.**

TRABAJO ESPECIAL DE GRADO

Presentado ante la

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

como parte de los requisitos para optar al título de

INGENIERO INDUSTRIAL

REALIZADO POR: Br. LINARES G. Leonardo A.
Br. SÁNCHEZ C. Diagneyla A.

PROFESOR GUÍA: Ing. BASCARAN C., Estrella

FECHA: Octubre 2014.

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO Y ECONÓMICO-FINANCIERO PARA
LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA HOTELERA TIPO RESORT EN EL ESTADO
VARGAS”.**

**Este jurado; una vez realizado el examen del presente trabajo ha evaluado su contenido
con el resultado:**

JURADO EXAMINADOR

Nombre:

Nombre:

Nombre:

Firma: _____

Firma: _____

Firma: _____

REALIZADO POR:

Br. LINARES G. Leonardo A.
Br. SÁNCHEZ C. Diagneyla A.

PROFESOR GUÍA:

Ing. BASCARAN C., Estrella

FECHA:

Octubre 2014

AGRADECIMIENTOS

De Diagneyla A. Sanchez C.:

Les agradezco a Dios y a la Virgen, por cada una de las oportunidades que me han brindado.

A mis abuelos, quienes siempre me dieron todo su amor y cariño, siendo ahora esos ángeles, que desde donde están guían mi destino.

A mis padres, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación, siendo mi apoyo en todo momento, por guiarme y aconsejarme incondicionalmente en cada una de las decisiones que he tomado. Por darme fuerza, paciencia y constancia para seguir adelante sin importar los obstáculos que se presenten, sobretodo, en esta etapa tan importante de mi vida, en la cual muchas veces vemos el camino al éxito difícil de alcanzar. Este triunfo también es de ustedes.

A mi hermano, quien ha sido mi guía durante toda mi vida, por tener la paciencia para ayudarme, explicarme y ser mi apoyo.

A nuestra tutora Estrella Bascaran, por acompañarnos y guiarnos durante toda la ejecución del trabajo especial de grado, gracias por todo el apoyo.

Gracias a mi familia y a todas aquellas personas que de una u otra forma me ayudaron, apoyaron y brindaron su amistad durante esta importante etapa, pero en especial quiero agradecer a Alessandra, mi futura colega, por ser mi compañera y amiga durante esta aventura llamada Universidad, por todos los momentos que compartimos, en las alegrías, tristezas, almuerzos, decepciones, éxitos y adversidades. Por ser mi apoyo incondicional.

A mi compañero de TEG y amigo Leonardo Linares, por acompañarme durante esta etapa tan importante de nuestra carrera, gracias por tu constancia, apoyo y responsabilidad durante estos meses que hemos compartido para lograr alcanzar este nuevo éxito.

Y finalmente a esta prestigiosa universidad, la cual nos abrió sus puertas, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

De Leonardo A. Linares G.:

Ante todo le quiero agradecer a Dios, por siempre llenar de salud mis días y los de los que me rodean, por darme fuerzas cuando pensé en dejar el camino o escuchar a esas personas que de alguna forma querían alejarme de él. A mi Papá, Orlando J. Linares T., por siempre apoyarme, y enseñarme que lo más importante en la vida es nunca perder la vista en la meta. A mi Mamá, Soraya M. González M., por darme su apoyo y dedicación. A mi familia, por siempre estar ahí cuando los necesité. A lo que puedo llamar un hermano, Diego Gutiérrez, por darme apoyo y consejos durante un poco más de 15 años. A todos esos Amigos, que de alguna forma ayudaron a llegar a la meta, que me dieron fuerzas y apoyo cuando los necesite.

A mi compañera de Tesis, Diagneyla Sánchez, por creer en mí, ponerle corazón y dedicación al proyecto en todo momento. A él que ayudo a darle forma a todo el proyecto, Carlos Torres, por ser quien cuando me vio desesperado, decidió extender su mano y ayudarme. A nuestra tutora, Estrella Bascaran, por creer en el proyecto.

Le quiero agradecer a todas las cosas que me ha dado mi país, Venezuela, porque toda la carrera empezó como la imagen de ayudarlo a crecer, un país del cual me siento muy orgulloso, el mismo que una vez de manera vil me vio partir, lo cual por un momento puso en pausa sueños, metas y esperanzas. Pero cada día que me doy cuenta que lo importante es seguir en el camino, sin importar que no veas la meta, siempre es dar el primer paso.

Como dijo Nelson Mandela “Después de escalar una montaña muy alta, descubrimos que hay otras montañas por escalar”. A pesar de siempre saber que la montaña fue alta, lo más importante fue nunca abandonar las ganas de llegar a la cima, sin importar que tan empinado fuese el camino. La vida nos da enseñanzas, nos lleva a conocer cada día cosas nuevas, cosas que nos hacen crecer como personas, cosas que nos dan pie para llegar a la felicidad y construir un mejor mañana.

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

FACULTAD DE INGENIERÍA

ESCUELA INGENIERÍA INDUSTRIAL.

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICO Y ECONÓMICO-FINANCIERO
PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA HOTELERA TIPO RESORT EN
EL ESTADO VARGAS.**

Autores: Linares G., Leonardo.

Sánchez C., Diagneyla.

Tutor: Bascaran C. Estrella.

Fecha: Octubre 2014.

SINOPSIS.

Venezuela, país tropical que ofrece una asombrosa variedad de ofertas turísticas que pueden ser aprovechadas, siendo una de ellas, por ejemplo, el estado Vargas, con su amplia variedad de playas y su proximidad a la capital del país. El principal objetivo del presente Trabajo Especial de Grado radica en realizar un estudio de factibilidad técnico y económico-financiero para la instalación de un Hotel tipo Resort ubicado en el Municipio Vargas específicamente en Caraballeda, con el propósito de disminuir la demanda insatisfecha de hospedaje y recreación de los turistas que visitan la localidad, garantizar sus necesidades y contribuir con el desarrollo de la región. Para lograr estos objetivos se empleó un diseño de investigación no experimental del tipo Evaluativo, siguiendo las buenas prácticas del libro “Formulación y Evaluación de Proyecto” (2005), propuesta por el Economista Adolfo Blanco. La evaluación demostró que el proyecto es factible, ya que se obtuvo un Valor Presente Neto (VPN) de BsF. 72.981.537,58 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 32,96%. Este estudio ofrecerá como principal contribución para la identificación de la factibilidad de inversión en áreas de turismo en el estado Vargas, que incentiven los proyectos de vida turística del estado venezolano, considerando una premisa de la política de turismo: “la actividad turística como generadora de trabajo digno y beneficio a la comunidad”. (MINTUR).

Palabras Claves: Hotel, Proyecto, Estudio Técnico-Financiero, Factibilidad.

INDICE GENERAL

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| CAPÍTULO I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA. | 3 |
| 1.1. Planteamiento del Problema. | 3 |
| 1.2. Objetivos de la Investigación..... | 5 |
| 1.2.1. Objetivo General..... | 5 |
| 1.2.2. Objetivos Específicos. | 5 |
| 1.4. Alcance. | 6 |
| 1.3. Justificación de la Investigación. | 6 |
| 1.5. Limitaciones..... | 8 |
| 1.6. Aspectos Éticos..... | 8 |
| CAPÍTULO II.- MARCO TEÓRICO. | 9 |
| 2.1. Antecedentes de la investigación. | 9 |
| 2.2. Bases Teóricas | 10 |
| 2.3. Marco Legal..... | 16 |
| CAPÍTULO III.- MARCO METODOLÓGICO. | 18 |
| 3.1. Tipo de Investigación..... | 18 |
| 3.2. Diseño de la Investigación..... | 19 |
| 3.3. Población. | 21 |
| 3.4. Muestra. | 21 |
| 3.5. Técnicas e instrumentos para la Recolección de datos. | 23 |
| 3.6. Técnica para el Análisis de Datos..... | 23 |
| CAPÍTULO IV.- MARCO ORGANIZACIONAL. | 24 |
| 4.1. Descripción y Planteamiento del negocio..... | 24 |
| 4.2. Misión. | 24 |
| 4.3. Visión..... | 24 |
| 4.4. Objetivos Estratégicos | 24 |
| 4.5. Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter..... | 25 |
| 4.6. Análisis de los Stakeholders. | 26 |
| CAPÍTULO V.- ESTUDIO MERCADO | 27 |
| 5.1. Descripción de Producto. | 27 |
| 5.2. Demanda. | 29 |
| 5.3. Oferta. | 33 |
| 5.4. Mercado potencial..... | 34 |
| 5.5. Formación de precios..... | 35 |

| | |
|---|-----------|
| 5.6. Canales de comercialización..... | 35 |
| CAPÍTULO VI.- ESTUDIO TÉCNICO. | 37 |
| 6.1. Localización del proyecto. | 37 |
| 6.2. Infraestructura de servicios..... | 37 |
| 6.3. Tecnología Utilizada. | 37 |
| 6.4. Proceso de Producción..... | 38 |
| 6.5. Volumen de Ocupación y Requerimientos de Personal..... | 38 |
| 6.6. Capacidad Instalada y Utilizada. | 40 |
| CAPÍTULO VII.- EVALUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA | 42 |
| 7.1. Elementos de Infraestructura y Estructura. | 42 |
| 7.2. Estudios y Proyectos. | 42 |
| 7.3. Dotaciones. | 43 |
| 7.4. Cronograma de Inversión..... | 43 |
| 7.5. Inversión Total. | 44 |
| 7.6. Depreciación y Amortización. | 45 |
| 7.7. Financiamiento de Terceros..... | 45 |
| 7.8. Nómina..... | 47 |
| 7.9. Suministros. | 48 |
| 7.10. Ingresos por Ventas y Resort | 49 |
| 7.11. Gastos de Operación. | 50 |
| 7.12. Estado de Resultados. | 51 |
| 7.13. Estructura del Valor de la Producción. | 52 |
| 7.14. Punto de equilibrio..... | 53 |
| 7.15. Cálculo del Capital de Trabajo | 54 |
| 7.16. Flujo de Fondos. | 55 |
| 7.17. Periodo de Recuperación. | 57 |
| 7.18. Rentabilidad: Tasa Interna de Retorno y Valor Presente Neto. | 57 |
| CAPITULO VIII. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD. | 59 |
| 8. 1 Análisis Unimodal de las Variables más sensibles..... | 59 |
| 8.2. Mapa de Rentabilidad. | 61 |
| 8.3. Análisis de Escenarios. | 62 |
| CAPÍTULO IX.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. | 65 |
| BIBLIOGRAFÍA. | 68 |
| ANEXOS | 71 |

INDICE TABLAS

| | |
|--|----|
| # 1 Trabajos Especiales de Grado Consultados..... | 10 |
| # 2 Tamaño de muestra para el Turismo Nacional..... | 22 |
| # 3 Tamaño de muestra para el Turismo Internacional..... | 22 |
| # 4 Llegada de Visitantes Internacionales..... | 29 |
| #5 Total de Visitantes Internos Edo Vargas en el rango Enero- Septiembre/2012-2013. ... | 31 |
| #6 Total de Establecimientos de Alojamiento Turístico Categorizados, según Entidad Federal. Agosto 2012. | 34 |
| # 7 Volumen de Ocupación..... | 39 |
| # 8 Resumen de Capacidad Instalada y Utilizada del Hotel tipo Resort..... | 41 |
| # 9 Resumen de elemento Infraestructura y Estructura..... | 42 |
| # 10 Estudios y Proyectos..... | 42 |
| # 11 Resumen Dotaciones..... | 43 |
| # 12 Venta Acción Resort..... | 44 |
| # 13 Resumen Inversión Total..... | 45 |
| # 14 Financiamiento de Terceros (Fase 1)..... | 46 |
| # 15 Financiamiento de Terceros (Fase 2)..... | 46 |
| # 16 Anualización de los Pagos Semestrales de Amortización..... | 47 |
| # 17 Resumen costos fijos y Variables de la Nomina..... | 47 |
| # 18 Resumen costos fijos y Variables de Nomina (Clasificado por Categorías).... | 48 |
| # 19 Resumen costos fijos y Variables de Nomina (Clasificado Porcentual)..... | 48 |
| # 20 Ingresos por Ventas..... | 49 |
| # 21 Parámetros Ingresos por Ventas y Resort..... | 49 |
| # 22 Ingresos por Resort..... | 50 |
| # 23 Resumen de Gastos de Operación..... | 50 |
| # 24 Estado de Resultados Valores Totales..... | 51 |
| # 25 Estado de Resultados Valores Unitarios..... | 52 |
| # 26 Resumen de la Estructura del Valor de la Producción..... | 53 |
| # 27 Valores Promedios del Punto de Equilibrio..... | 54 |
| # 28 Tabla Resumen del Punto de Equilibrio..... | 54 |
| # 29 Flujo de Fondos..... | 56 |
| # 30 Periodo de Recuperación..... | 57 |
| # 31 Rentabilidad de la Inversión..... | 58 |
| # 32 Valores del Escenario Catastrófico..... | 62 |
| # 33 Valores del Escenario Pesimistas..... | 63 |
| # 34 Valores del Escenario Menos Pesimista con dos Variables..... | 63 |
| # 35 Valores del Escenario Menos Pesimista con una Variable..... | 64 |
| # 36 Valores del Escenario Probable..... | 64 |

INDICE GRÁFICAS.

| | |
|--|----|
| # 1 Llegada de Visitantes Internacionales según el Motivo de la Visita. | 30 |
| # 2 Llegada de Visitantes Internacionales según el Tipo de Alojamiento..... | 30 |
| # 3 Llegada de Visitantes Internacionales según el Grupo de Edad..... | 31 |
| # 4 Visitantes Nacionales al Edo Vargas por Rango de Edad. | 32 |
| # 5 Visitantes Nacionales al Edo Vargas por Tipo de Alojamiento. | 32 |
| # 6 Distribución porcentual del presupuesto de los turistas. | 33 |
| # 7 Variación Capacidad Utilizada Inicial vs TIR..... | 59 |
| # 8 Variación Capacidad Utilizada vs TIR. | 60 |
| # 9 Variación Precios por Venta vs TIR. | 60 |
| # 10 Variación Gastos de Operación vs TIR. | 61 |

INDICE FIGURAS.

| | |
|--|----|
| Figura # 1. Estructura general de la evaluación de un proyecto. | 7 |
| Figura # 2 Estructura Desagregada del Proyecto..... | 20 |
| Figura # 3 Análisis de Porter. | 25 |
| Figura # 4 Stakeholders del Hotel tipo Resort..... | 26 |
| Figura # 5 Organigrama General Propuesto. | 40 |
| Figura # 6 Cronograma de Inversión. | 43 |
| Figura # 7 Mapa de Rentabilidad. | 61 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|--|----|
| 1. Logo de la empresa Inversora Soleos C.A. | 72 |
| 2. Estudio de Mercado..... | 73 |
| 2.1. Plano General Hotel tipo Resort..... | 73 |
| 2.2. Plano Habitaciones Hotel tipo Resort..... | 74 |
| Mapas de Ubicación | 75 |
| 3.1 Mapa Geográfico de Venezuela. | 75 |
| 3.2 Mapa Geográfico del Estado Vargas. | 75 |
| 3.3. Ubicación del terreno en Caraballeda. Edo Vargas. | 76 |
| 4. Capacidad Instalada y Utilizada. | 77 |
| 4.1 Cálculo de la Capacidad Instalada y Utilizada. | 77 |
| 4.2 Parámetros para el Cálculo de la Capacidad Instalada y Utilizada. | 78 |
| Estudio Económico- Financiero | 79 |
| 5. Elementos de Infraestructura y Estructura..... | 79 |
| 5.1: Costo de Obras Civiles | 79 |
| 5.2: Costo de Instalaciones Mecánicas. | 79 |
| 5.3: Costo de Instalaciones Eléctricas. | 79 |
| 6. Dotaciones | 80 |
| 6.1: Dotaciones de Lavandería. | 80 |
| 6.2: Dotaciones de Central Telefónica. | 80 |
| 6.3: Dotaciones de Sistema de seguridad. | 80 |
| 6.4: Dotaciones de Equipos de Oficina y Recepción..... | 81 |
| 6.5: Dotaciones de Mobiliario y Decoración..... | 82 |
| 6.6: Dotaciones Equipos de Cocina..... | 83 |
| 6.7: Dotaciones Equipos de Gimnasio..... | 84 |
| 6.8 Dotaciones de Equipos de Mantenimiento. | 84 |
| 6.9 Dotaciones Equipos de Piscina y Sistema Hidráulico. | 85 |
| 7 Inversión Total..... | 86 |
| 8 Depreciación y Amortización..... | 87 |
| 9. Parámetros para el Cálculo de Financiamiento a Terceros..... | 88 |
| 10. Nómina..... | 89 |
| 10.1 Nómina General Segundo Año..... | 89 |
| 10.2 Nómina Clasificación por Categoría Segundo Año..... | 89 |
| 10.3 Nómina General Tercer Año..... | 90 |
| 10.4 Nómina Clasificación por Categoría Tercer Año..... | 90 |
| 10.5 Nómina General Cuarto Año..... | 91 |
| 10.6 Nómina Clasificación por Categoría Cuarto Año..... | 91 |
| 10.7 Nómina General Quinto Año..... | 92 |
| 10.8 Nómina Clasificación por Categoría Quinto Año..... | 92 |
| 10.9 Nómina General Sexto Año..... | 93 |

| | |
|---|-----|
| 10.10 Nómina Clasificación por Categoría Sexto Año..... | 93 |
| 10.11 Nómina General Séptimo Año..... | 94 |
| 10.12 Nómina Clasificación por Categoría Séptimo Año..... | 94 |
| 10.13 Nómina General Octavo Año..... | 95 |
| 10.14 Nómina Clasificación por Categoría Octavo Año..... | 95 |
| 11. Suministros..... | 96 |
| 11.1 Parámetros para el cálculo de los Suministros..... | 96 |
| 11.2 Suministro Capacidad Instalada y Utilizada..... | 97 |
| 11.3 Costo Total de los Suministros..... | 97 |
| 12. Ingresos..... | 98 |
| 12.1 Ingresos por Ventas..... | 98 |
| 12.2 Ingresos por Resort..... | 99 |
| 13 Gastos de Operación..... | 100 |
| 13.1 Parámetros para el Cálculo de los Gastos de Operación..... | 100 |
| 13.2 Cálculo Gastos Fijos de Operación..... | 101 |
| 13.3 Cálculo Gastos Variables de Operación..... | 102 |
| 14. Estructura de Valor de la Producción..... | 103 |
| 15. Punto de Equilibrio..... | 104 |
| 15.1 Costos Punto de Equilibrio..... | 104 |
| 15.2 Totales Punto de Equilibrio..... | 105 |
| 16. Cálculo del Capital de Trabajo..... | 106 |
| 17. Análisis de Sensibilidad..... | 107 |
| 17.1 Combinación de una variable..... | 107 |
| 17.2 Combinación de dos variables..... | 107 |
| 18. Vistas del Hotel tipo Resort..... | 108 |
| 18.1 Vista Exterior # 1 Hotel tipo Resort..... | 108 |
| 18.2 Vista Exterior # 2 Hotel tipo Resort..... | 108 |
| 18.3 Vista Recepción Hotel tipo Resort..... | 109 |
| 18.4 Vista Restaurant Hotel tipo Resort..... | 109 |
| 18.5 Vista Habitación Matrimonial Hotel tipo Resort..... | 110 |
| 18.6 Vista Exterior # 3 Hotel tipo Resort..... | 110 |

LISTADO DE ACRONIMOS Y SIGLAS

| | | |
|----|--------|--|
| 1 | BCV | Banco Central de Venezuela |
| 2 | BS.F | Bolívares Fuertes |
| 3 | C.A. | Compañía Anónima |
| 4 | Cap | Capacidad |
| 5 | Ed. | Edición |
| 6 | Edo. | Estado |
| 7 | LOTTT | Ley Orgánica del Trabajo, el Trabajador y la Trabajadora |
| 8 | MINTUR | Ministerio del Poder Popular para el Turismo |
| 9 | PYME | Pequeña Y Mediana Empresa |
| 10 | TEG | Trabajo Especial de Grado |
| 11 | TIR | Tasa Interna de Retorno |
| 12 | UCAB | Universidad Católica Andrés Bello |
| 13 | VPN | Valor Presente Neto |

INTRODUCCIÓN.

En el siguiente estudio se realiza la propuesta de viabilidad técnica y financiera más conveniente para la toma de decisiones de los socios del consorcio Best Western Hotel Soleos, quienes manifiestan interés por instalar un Hotel tipo Resort de cuatro (4) estrellas en Caraballeda, Estado Vargas.

Este proyecto, donde se usa el esquema de elaboración de un estudio de factibilidad de proyectos de inversión planteado por el economista Adolfo Blanco, surge de la necesidad de satisfacer parcialmente la demanda de servicios de hospedaje, generar empleos y contribuir en el desarrollo turístico de turista local, internacional y de negocios en el Estado Vargas.

Esta investigación se presenta de acuerdo a los siguientes capítulos:

Capítulo I. Planteamiento del Problema: Se describe la necesidad origen del presente estudio, para luego definir los objetivos generales y específicos que serán cubiertos, así como su justificación, alcance, limitaciones y aspectos éticos.

Capítulo II. Marco Teórico: Se muestra los antecedentes relacionados con la investigación, y se desarrollaran los conceptos básicos utilizados en el estudio.

Capítulo III. Marco Metodológico: Muestra la información correspondiente al diseño y tipo de investigación empleada, así como, la información de la población y tipo de muestra seleccionada. También indica instrumentos y técnicas usadas para la recolección y análisis de datos.

Capítulo IV. Marco Organizacional: Se muestra la Misión y Visión de la futura empresa, su relación con Best Western Hotel Soleos, y el análisis de la situación mediante el modelo de las cinco (5) fuerzas de Porter.

Capítulo V. Estudio de Mercado: Se describe el producto, se define la situación del mercado hotelero en el estado Vargas y a nivel nacional, siendo necesario el análisis de la oferta del servicio turístico, mercado potencial, demanda, canales de comercialización y el precio del servicio a prestar.

Capítulo VI. Estudio Técnico: Comprende la caracterización de localización, infraestructura de servicios y el proceso de producción que llevará a cabo el hotel, incluyendo sus entradas y salidas. Aquí se define la cantidad de recursos necesarios para su funcionamiento (insumos, dotaciones, mano de obra y servicios requeridos), la forma como serán manejados y los servicios que brindará el negocio. Todo lo cual conforma los datos que posteriormente servirán de base para definir los elementos de costo e ingreso en el capítulo VII, encuadrando el proyecto dentro de sus parámetros de actuación.

Capítulo VII. Estudio Económico – Financiero: Ordena y sistematiza la información derivada de la etapa anterior para elaborar los cuadros que servirán de base para evaluar finalmente la viabilidad del proyecto. Comprende los aspectos contables, económicos y financieros que llevan al estado de resultados y a la determinación del flujo de caja; abarca el cálculo de la inversión, los costos y gastos, los ingresos, la depreciación y amortización.

Capítulo VIII. Análisis de Sensibilidad: el propósito de este capítulo es analizar los posibles escenarios del proyecto, así como, establecer la tasa que los accionistas exigirán como costo al capital propio, considerando el riesgo relacionado al tipo de inversión en que incurrirán y el entorno donde se desarrolla el proyecto.

Capítulo IX. Conclusiones y Recomendaciones: Contempla el producto del análisis e interpretación de los resultados alcanzados a través del análisis de sensibilidad; también se definen las sugerencias que se derivan de las conclusiones.

Finalmente se presentan las Referencias Bibliográficas y los Anexos que sustentan esta investigación.

CAPÍTULO I.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Este capítulo presenta la problemática existente en el 2014, para el sector hotelero del Estado Vargas, exponiendo la justificación de la propuesta de investigación, el objetivo general, objetivos específicos, el alcance, las limitaciones de la investigación y los aspectos éticos en que se fundamenta.

1.1. Planteamiento del Problema.

El término turismo, define a todas aquellas actividades realizadas por los seres humanos cuando viajan por un periodo de tiempo inferior a un año, así como, al conjunto de las atracciones y servicios ofrecidos por los diferentes destinos turísticos, los cuales son considerados un importante empleador en algunos países.

Los destinos turísticos son clasificados en primarios y secundarios de acuerdo al grado de interés en la atracción ofrecida. Se entiende como destinos primarios aquellos donde las personas sienten la necesidad de visitar el lugar solamente por la atracción que presentan, ya sea por uno o varios días, mientras que los destinos secundarios no son la primera opción del público, sino que, forman parte de la ruta a un destino primario. Cuando una persona se encuentra realizando turismo y llega a un destino requiere de alojamiento y comida.

Arrillaga J. (1962. P.31), en su libro *Ensayo sobre el turismo* define la Hotelería como “*el conjunto de todos aquellos establecimientos comerciales que de forma profesional y habitual prestan servicios de hospedaje, ya sea habitaciones o apartamentos con o sin servicios complementarios*”.

Venezuela es un país con un extenso potencial turístico, pocos países son capaces de ofrecer tanta diversidad en materia de paisajes (playas, montañas, llanos, selvas, entre otros), un clima favorable, y una ubicación geográfica privilegiada. Además, cuenta con una diversidad de lugares turísticos, debido a sus culturas, su gente, sus costumbres y a todas las bellezas naturales que posee.

El turismo venezolano incluye una amplia gama de ofertas aptas para todos gustos. El desarrollo turístico en Venezuela se ha visto influenciado de gran manera por la evolución de la conciencia turística, que ha ido creciendo en los venezolanos y que los ha motivado a generar un nuevo canal de intercambio económico, ideológico y cultural.

Se escoge el estado Vargas por su cercanía a la capital de la república. Está ubicado en la ladera norte de la cordillera de la costa y su capital es la ciudad de La Guaira. Cuenta con el principal puerto del país, “La Guaira”, y el principal aeropuerto nacional, Simón Bolívar de Maiquetía. Además, el estado posee un estilo colonial que atrae a sus visitantes con agradables recorridos por sus edificaciones, museos, paseos y calles antiguas. Desde el punto de vista geográfico el Estado Vargas cuenta con un (1) municipio y once (11) parroquias.

El aprovechamiento del atractivo turístico en Vargas disminuyó en diciembre de 1999, cuando sufrió una catástrofe producto de lluvias torrenciales, con más de 15.000 personas desaparecidas, 75.000 damnificados y 3.500 millones de dólares en pérdidas materiales. Este proceso destruyó más de 15.000 viviendas y parte de la infraestructura hotelera, modificando el frente costero.

En los últimos 14 años, el estado Vargas ha ido recuperado su atractivo turístico de centro vacacional, frecuentado por turistas extranjeros y locales, que disfrutan de su clima tropical-cálido y aproximadamente 32 playas.

Esta investigación plantea una alternativa de solución parcial para satisfacer la demanda insatisfecha de hospedaje y la necesidad de empleo que existe en el estado Vargas. Se escoge el alojamiento Hotel tipo Resort, por ser un concepto relativamente nuevo para la zona. La empresa filial “Hotel Soleos” ubicado en el Estado Apure, posee acciones en un terreno que se toma como referencia para la creación de la empresa, ubicado en la zona alta de Caraballeda, siendo esta, una zona no muy cercana a las playas, por esto el tipo de alojamiento escogido, ya que es una elección atractiva para turistas y público en general.

Por lo que se plantean las siguientes interrogantes:

- ¿Es factible la creación de una empresa de Hotelería tipo Resort en el Estado Vargas?
- ¿Cuáles son los lineamientos de planificación estratégica para la empresa Inversora Soleos C.A?
- ¿Cuál será el mercado potencial que requerirá del servicio?
- ¿Cuál debe ser el programa de áreas de instalaciones y servicios requeridos para el funcionamiento del complejo hotelero?
- ¿Cuál es el pronóstico de las ventas, los costos y requerimiento de recursos humanos para el funcionamiento de la empresa a lo largo del horizonte de planificación?
- ¿Cuáles son las condiciones económicas y financieras para la creación de la empresa?

1.2. Objetivos de la Investigación.

1.2.1. Objetivo General.

Evaluar la factibilidad técnica, económica y financiera para la creación de una empresa filial encargada de prestar servicios de hotelería.

1.2.2. Objetivos Específicos.

- Formular los lineamientos de la planificación estratégica de la nueva empresa.
- Caracterizar el mercado potencial del servicio a prestar.
- Elaborar el programa de áreas de las instalaciones que incluye la selección preliminar de equipos y servicios requeridos para el funcionamiento industrial del complejo hotelero.
- Estimar el pronóstico de las ventas, el costo de las materias primas, labores de mantenimiento, equipos, impuestos e insumos para la prestación del servicio, así como los costos y requerimiento de recursos humanos para el funcionamiento de la empresa a lo largo del horizonte de planificación.

- Analizar financieramente los diferentes escenarios de inversión en el horizonte de evaluación determinado para la creación de la empresa.

1.3. Justificación de la Investigación.

El Estado Vargas, zona geográfica ubicada en la costa norte de Venezuela, deprimida comercialmente por el desastre natural de 1999, atrae gran variedad de turistas y contiene en su territorio al Aeropuerto Internacional de Maiquetía “Simón Bolívar” y el puerto principal de “La Guaira”, lo que garantiza que un gran flujo de personas, nacionales e internacionales, se desplacen al año por esta entidad, potenciando así la generación de empleo.

De acuerdo con el Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR), la demanda de hotelería está en constante crecimiento, se propone con la elaboración de este proyecto estudiar la factibilidad técnica y económica-financiera de introducir a este segmento del mercado (Servicio de hotelería tipo resort en Caraballeda, Edo. Vargas), una nueva línea de negocio de la empresa Inversora Soleos C.A, ubicada en el Estado Apure.

En el presente estudio, requisito para la obtención del título académico de Ingeniero Industrial, se aplica gran parte del conocimiento obtenido durante los semestres cursados de la carrera, comenzando por asignaturas como ingeniería económica, gerencia de proyectos, gestión del capital humano, cadena de suministros, estadística, diseño de plantas, mercadotecnia, dibujo asistido por computadora, entre otras, que ayudan a cumplir con los objetivos propuestos.

1.4. Alcance.

El desarrollo de este proyecto estudia la factibilidad técnica y económica-financiera de la creación de una empresa de hotelería en el Estado Vargas, tomando en cuenta su atractivo natural como potencial turístico y la ubicación geográfica, siendo esta, en la zona de Caraballeda donde existe un terreno disponible y con propiedad para la creación de la empresa.

La evaluación de este proyecto consiste en la aplicación de diferentes técnicas y herramientas, que permiten cumplir con los objetivos planteados y por ultimo tomar la decisión si es rentable la inversión en el mismo.

Baca, G. (2010 P.5) señala que “Aunque cada estudio de inversión es único y distinto a todos los demás, la metodología que se aplica en cada uno de ellos tiene la particularidad de poder adaptarse a cualquier proyecto”.

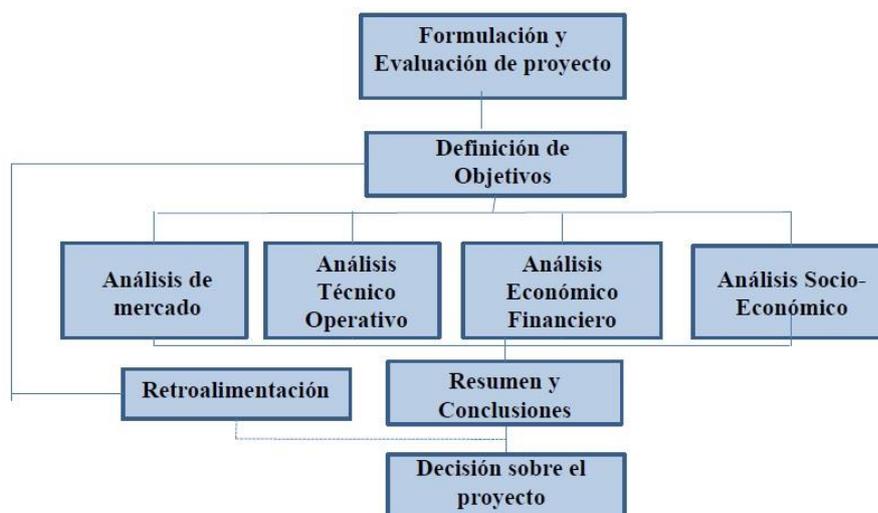


Figura # 1. Estructura general de la evaluación de un proyecto.

Fuente: Gabriel Bacca (2001).

Para la formulación del proyecto, se utiliza como guía la estructura descrita en la Figura #1, comenzando por la definición de los objetivos, luego adentrándose a la cadena medular del proyecto se realizó un análisis donde se caracterizará el mercado potencial del servicio a prestar mediante la estimación de la oferta y la demanda, el estudio técnico respectivo para elaborar el programa de áreas de las instalaciones que incluye la selección preliminar de equipos y servicios requeridos para el funcionamiento industrial del complejo hotelero, por ultimo un análisis económico-financiero y socio-económico que va desde estimar el pronóstico de las ventas, el costo de las materias primas, labores de mantenimiento, equipos, entre otros requerido para el funcionamiento de la empresa hasta analizar financieramente los diferentes escenarios de inversión en el horizonte de evaluación determinado para la creación de la empresa.

Siguiendo con la aplicación del “*Modelo de las 5 Fuerzas de Michael Porter*”, que incluye el estudio de los aspectos de poder de negociación de los clientes; el poder de negociación de los proveedores; las amenazas de nuevos competidores entrantes; las amenazas de productos sustitutos y la rivalidad entre los competidores.

Así como la estimación de la oferta, la demanda y la adopción del precio de equilibrio, el cual se encargará de evaluar el potencial que presta el servicio en términos de ganancias.

Todos estos objetivos a desarrollarse en el proyecto siempre irán de la mano de las políticas y normativas establecidas en el territorio nacional.

1.5. Limitaciones.

Las principales limitaciones encontradas en la realización del estudio fueron:

- Disponibilidad condicionada de ciertos recursos y fuentes de información
- Confidencialidad de la información
- Ausencia de datos históricos.

1.6. Aspectos Éticos.

El Trabajo Especial de Grado, se rige por el Código de ética profesional del Colegio de Ingenieros, basado en la ley de ejercicio profesional, el cual expresa como abordar, desarrollar y aplicar los conocimientos adquiridos durante la carrera, cumpliendo así con la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, las leyes orgánicas, reglamentos y normas nacionales, regionales y locales, correspondiente para dar respuestas tanto al sector público como al privado.

Además de las consideraciones tomadas para el alcance de este trabajo, en cuanto a la confidencialidad de la información suministrada por la empresa.

CAPÍTULO II.- MARCO TEÓRICO.

En el siguiente capítulo se presentan las diversas teorías y conceptos afines con la investigación, los cuales orientarán y sustentarán su desarrollo, así como el marco legal relacionado con el tema de estudio.

2.1. Antecedentes de la investigación.

Para la elaboración del Trabajo Especial de Grado, se consultó diversos artículos de prensa y trabajos de investigación que estuviesen relacionados con el objetivo de estudio. Los siguientes artículos de prensa, de alguna manera influyeron en la visión para estructurar el proyecto que se plantea a continuación, así como, los trabajos especiales de grado (que se encuentran detallados en la tabla #1) que sirvieron como base para analizar, sustentar y estructurar el proyecto

Noriega N. (2013, Octubre 8) en su artículo *“Calculan Baja Oferta Hotelera En Vargas Para Diciembre”*. El Universal, hace referencia a la alta oferta en hospedaje que se previó por la Cámara de Turismo de Vargas, para la primera quincena del mes de diciembre del 2013, cuando se diera inicio a la temporada alta por el asueto navideño y se realizarán los Juegos Suramericanos de Playa, tomando en cuenta, que en temporada alta los hoteles en el estado Vargas son capaces de cubrir solo con el 50% de la demanda.

López L. (2014, Julio 28) En su artículo *“Déficit de 19 mil camas y fallas en servicios merma turismo local”*. La Verdad de la Guaira, describe que con solo 8 mil camas en hoteles y posadas se presta servicio de hospedaje a los más de 27 mil turistas que eligen disfrutar de las playas, ríos y montañas durante temporada de vacaciones en el estado Vargas.

Lucena M. (2014, Junio 14) *“Fallas de servicios básicos ahuyentan al turismo receptivo en Vargas”*. El Universal, plantea que la ausencia de una formación cultural en la cual se ponga en relieve los atributos naturales, sumado a la deficiencia de servicios básicos, ahuyenta el turismo receptivo o de pernocta en dicho estado. Según cifras del Ministerio del Poder Popular Para el Turismo (MINTUR) durante los primeros cuatro meses del año, Vargas ocupó el primer lugar de preferencia con

respecto a visitantes nacionales, con un crecimiento turístico de 62,47%, con respecto al mismo período del año 2013. La tasa promedio de ocupación hotelera es de 82% , contando con 7.980 camas disponibles.

A continuación se muestran Trabajos de Grado consultados para la realización del presente estudio:

| Titulo | Área de Estudio y Autor | Institución y Fecha | Objetivo General | Contribución |
|---|---|---------------------|---|---|
| “Estudio de factibilidad para la construcción y puesta en marcha de una posada turística” | Postgrado en Especialización en administración de Empresas. Autor: Díaz Ruiz, Manuel | UCAB (2008) | Desarrollar un estudio de factibilidad que determine la posibilidad de construir y administrar una posada turística en Ciudad Guayana, con la categoría tres estrellas. | Metodología utilizada en estudios de factibilidad |
| “Estudio de factibilidad para la construcción y funcionamiento de una posada turística en Ciudad Bolívar, Estado Bolívar” | Postgrado en Gerencia de Proyectos Autor: Rebolledo Castro, Henry | UCAB (2005) | Evaluar la factibilidad para la construcción y funcionamiento de una posada turística, en la urbanización Negro Primero de Ciudad Bolívar, Estado Bolívar. | Metodología utilizada en estudios de factibilidad |
| “Estudio de Factibilidad de una posada ecoturística en el estado Sucre, a nivel de ingeniería conceptual”. | Ingeniería industrial Autores: Barreto Fuentes, Luiggitz, Russo Castro, Paola | UCAB (2010) | Elaborar el estudio de factibilidad para la instalación de una posada ecoturística en el estado Sucre a nivel de ingeniería conceptual | Metodología utilizada en estudios de factibilidad |
| “Estudio de factibilidad para la expansión, bajo la figura de franquicia, de una empresa fabricante de cerveza artesanal” | Ingeniería Industrial Autores: Rojas Tenorio, Eleazar Yanes Fuentes, Rafael | UCAB (2009) | Estudiar la factibilidad para la expansión de una empresa de cerveza artesanal a través del formato de franquicia | Metodología utilizada en estudios de factibilidad |

Tabla # 1 Trabajos Especiales de Grado Consultados.

2.2. Bases Teóricas

Activos tangibles: “Los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos, herramientas y otros. Se llama tangible o fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas.” (Baca G. 2007 P 165).

Amortización: “corresponde a una devolución del préstamo, por lo que no constituye un costo ni está afecta a impuesto” (Sapag N. 2007. P. 129).

Análisis de sensibilidad: “El procedimiento por medio del cual se determina cuanto se afecta (que tan sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto”. (Baca G. 2007 P 172, 227).

Cálculo de Capital de trabajo: “El cuadro determina las necesidades de capital de trabajo para el sano desenvolvimiento de caja de la empresa. Para ello se toman las cifras de inversión, de ingresos y de costos correspondientes al primer año de operaciones y se desplazan en el tiempo. El saldo negativo mayor de la fila del saldo acumulado de caja mostrara el capital de trabajo necesario el cual se trasladara al cuadro de inversión y al flujo de fondos.” (Blanco A. 2005. P.101).

Capacidad Instalada: “tasa estándar de actividad en condiciones normales de funcionamiento.” (Sapag N. 2.007. P.108).

Capacidad Utilizada: “Es el volumen máximo de producción que se genera efectivamente en cada uno de los años de proyección; su determinación viene dada por la demanda anual del mercado durante los años de proyección y por el incremento interanual esperado de dicha demanda”. (Blanco A. 2005. P.69).

Capital de trabajo: “Es la cantidad necesaria de efectivo que la empresa debe tener a su disposición para enfrentar las contingencias de caja que puedan presentársele y así garantizar su estabilidad administrativa y financiera.” (Blanco A. 2005. P.114).

Canales de comercialización: Se definen como “el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde el productor hasta el consumidor final. Las modalidades de comercialización son múltiples por lo que es necesario detallar la cadena de comercialización que sufre el producto para llegar desde la fábrica hasta el consumidor y así poder evaluar sus facilidades o dificultades de colocación en el mercado, así como sus costos para lograrlo”. (Blanco A. 2005. P 92)

Misión: “Es el punto de partida de la actividad de la empresa cuya definición tiene mucho que ver con el negocio (actividad productiva y comercial) de la misma”. (Vértice. 2008. P 40).

Depreciación: “Significa baja de precios, lo cual se refiere a la utilización exclusivamente de activos fijos (exceptuando a los terrenos). La disminución del precio de un activo fijo se debe: al uso, al paso del tiempo o a la obsolescencia tecnológica”. (Baca G. 2007 P.184)

Descripción del Producto o servicio: “Deberán describirse las características que definen el producto: físicas si se tratara de un bien o intangibles si se tratara de un servicio; especificar si es un producto para consumo intermedio o final e informar sobre el tipo de usuario al que está destinado”. (Blanco A. 2005. P 90).

Estudio de Factibilidad: “El estudio contempla identificar un problema a ser resuelto o una oportunidad de negocio, enmarcada en la visión del proyecto, luego se estudian las fuerzas del mercado a ver el potencial de ingreso, se estudian las variables técnicas para la operación, se analiza la estructura organizativa requerida para operar el proceso y se calculan los resultados financieros del proceso”. (Palacios L. 2000. P 151).

Estado de resultados: “Es una recopilación de datos ya elaborado, de la diferencia entre los ingresos y el costo de producción –integrado por la materia prima, el volumen de ocupación, los gastos de fabricación, los intereses de financiamiento y los gastos de depreciación y amortización- se obtiene la utilidad bruta antes de impuesto; aplicando la tasa impuesta correspondiente, se calcula el impuesto sobre la renta y, de la diferencia de estos dos rubros, se extrae la utilidad contable neta. Del cuadro de valores totales se calcula el cuadro de valores unitarios que permite apreciar el comportamiento de cada uno de los rubros mencionados a lo largo del tiempo de proyección del proyecto.” (Blanco A. 2005 P 98)

Otra definición, “la finalidad del análisis del estado de resultados o de pérdida y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar.” (Baca G. 2007 P 172).

Demanda del Producto: “La búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujeta a diversas restricciones”. (Sapag N. 2007. P.42.).

Estudio de mercado: “Su objetivo general persigue verificar la posibilidad real de penetración del producto en un mercado determinado para poder medir el riesgo de su colocación y sus posibilidades de éxito. Abarca seis aspectos principales:

- Descripción del producto, características y usos.
- Demanda del producto.
- Oferta del producto.
- Mercado potencial.
- Formación del precio.
- Canales de comercialización”. (Blanco A. 2005. P 88).

Estudio Técnico: “El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto es netamente financiero. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. Para ello, en este estudio se busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente.”(Sapag N. 2007. P.97).

Financiamiento: “Conseguir dinero de alguna fuente, generalmente esas fuentes son instituciones de crédito, como bancos comerciales, a los cuales se les solicita la cantidad que se necesite generalmente para crecer o realizar nuevos proyectos”. (Baca G. 2008 P 339).

Visión: “Constituye el conjunto de representaciones, tanto efectivas como racionales, que un individuo o un grupo de individuos asocian a una empresa o institución como resultado neto de las experiencias, creencias, actitudes, sentimientos e informaciones de dicho grupo de individuos, como reflejo de la cultura de la organización en las percepciones del entorno”. (Vértice, 2008. P 39).

Flujo de fondos: “El cuadro agrupa todas las partidas de inversión, de ingresos, de costos de producción y de pasivo- a excepción de las de depreciación y amortización- clasificando las de inversión e ingreso como origen de fondos, y las de costos de producción y pasivo como aplicación de fondos. La partida de inversión incluye,

además del valor de los activos fijos y de los otros activos, el capital de trabajo.” (Blanco A. 2005 P 102).

Tasa Interna de Retorno (TIR): “Se refiere al rendimiento de un proyecto, es decir, la ganancia que promete un proyecto de inversión a lo largo de su vida útil. La tasa de interés cobrada sobre el saldo pendiente del proyecto de inversión, de manera que, cuando el proyecto concluye, el saldo pendiente del proyecto es cero.” (Park C. 2009 P 252)

La TIR puede ser usada como criterio de aceptación de proyectos de inversión, tomando como base la tasa de retorno atractiva mínima (TRAM), la cual es recomendada por políticas de la compañía, la dirección o el encargado de tomar decisiones en relación al proyecto. Park establece que en la toma de decisiones “si la $TIR > TRAM$, se acepta el proyecto, ya que asegura que la compañía lograra más que simplemente recuperar los gastos; si la $TIR = TRAM$, permanecemos indiferentes ante el proyecto y si la $TIR < TRAM$ se rechaza el proyecto.” (Park C. 2009 P 262).

Formación de precios: “Teóricamente, del cruce de las funciones de demanda y oferta se obtiene el precio y el producto de equilibrio pero, desde el punto de vista práctico, suele ser difícil determinar dichas funciones debido a la inexistencia de data suficiente para hacerlo por lo que, para determinar el precio de equilibrio, es necesario recurrir a análisis directos de campo sobre precios de productos similares”.(Blanco A. 2005.P 91).

Gastos: “Consiste en efectuar un desembolso de efectivo en el cual se transfiere dinero de la empresa hacia afuera”. (Baca G. 2010 P 181).

Localización: “La ubicación más adecuada que posibilite maximizar el logro del objetivo definido para el proyecto, como cubrir la mayor cantidad de población posible o lograr una alta rentabilidad.”. (Sapag N. 2007. P.109).

Hotel: “Establecimiento de hostelería capaz de alojar con comodidad o con lujo a un número variable de huéspedes o viajeros”. (Espasa Calpe. 2005. P. 6048).

Infraestructura de servicio: “El acceso a la conexión de servicios públicos facilita mucho el funcionamiento de cualquier empresa por lo que deberán especificarse las facilidades con que cuenta relativas a energía eléctrica o de otro tipo, disponibilidades telefónicas y similares, vías de comunicación, y su cercanía a puertos, aeropuertos y sistemas de ferrocarril.” (Blanco A. 2005 P.93).

Inversión: “Es una forma de colocar algún dinero extra en alguna alternativa o lugar para obtener rendimientos monetarios”. (Baca G. 2010 P 329).

Turismo: “Afición a viajar por placer y recorrer un país o región”. (Espasa Calpe. 2005. P. 11590).

Mercado Potencial: “La diferencia entre demanda y oferta permite determinar la demanda insatisfecha la cual conforma el mercado potencial del producto; en caso de no existir tal diferencia, se deberán mencionar los factores que permitan la posibilidad de captar el mercado ya descubierto, o la incorporación a parte de su expansión futura”.(Blanco A. 2005. P 91).

Oferta del Producto: “Los bienes y servicios que los productores libremente desean ofertar para responder a la demanda”. (Sapag N. 2007. P .42).

Proyecto: “El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.” (Baca G. 2010, P 2).

Cronograma: “En este cronograma se deberá indicar los años de proyección del estudio, los cuales corresponden al total de años del proyecto contados desde que se inicia la instalación y construcción de la planta industrial hasta que finaliza la producción”. (Blanco A. 2005. P 94).

Procesos productivos: “bien definido permitirá determinar los requerimientos de obras físicas, maquinaria y equipos, su vida útil, los recursos humanos y los recursos

materiales, los cuales deberán ser cuantificados monetariamente para proyectar los flujos de caja que posibilitarán las evaluaciones posteriores.” (Sapag N. 2007 P 98).

Punto de Equilibrio: “Tomando como base en el presupuesto de ingresos y de los costos de producción, administración y ventas, se clasifican los costos fijos y variables, con la finalidad de determinar cuál es el nivel de producción donde los costos totales igualan a los ingresos, ese punto es llamado el punto de equilibrio”. (Baca G. 2007 P 201).

Tecnología a usarse: “Se puede clasificar en tecnología contratada o propia, deberá especificarse su alcance, los beneficios que aporta y las ventajas que agrega al proceso y al producto. De ser contratada deberá indicarse los términos de la contratación y su costo”. (Blanco A.2005 P.95).

Valor agregado: “Es un cuadro que contiene todos los rubros de costos más el impuesto sobre la renta y la utilidad neta cuya sumatoria es igual al valor total de la producción el cual, una vez sumadas las cuotas de depreciación y amortización, deberá ser igual a los ingresos por ventas. De no ser así, se confirmaría la presencia de errores de formulación en los cálculos del proyecto”. (Blanco A. 2005 P 101).

Valor Presente Neto (VPN): “Valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.” (Baca G. 2007, P.213).

Volumen de ocupación: “Se refiere al número de turnos de trabajo diarios, el número de horas por turno, de días hábiles por mes y de meses hábiles por año. Además, se deberán indicar las categorías de empleo y el número de personas por categoría y por año”. (Blanco A. 2005. P 94).

2.3. Marco Legal.

A manera general, el marco legal de este estudio se rige bajo las siguientes leyes, normas y resoluciones cuyas gacetas se reflejan en las referencias bibliográficas:

Leyes

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Turismo.
- Ley de Crédito para el Sector Turismo.
- Reglamento Parcial de Ley Orgánica de Turismo sobre Establecimientos de Alojamiento de Turismo.
- Ley del Trabajo, el Trabajador y la Trabajadora.
- Código de Ética Profesional del Colegio de Ingenieros de Venezuela

Resoluciones del Ministerio del Poder Popular Para el Turismo

- Normas de los prestadores de servicios turísticos en materia de turismo receptivo
- Licencia de Turismo.
- Factibilidad Socio-Técnica y Conformidad Turística.
- Registro Turístico Nacional.
- Proceso de categorización para prestadores de servicios turísticos.
- Condiciones y requisitos de los establecimientos de alimentos y bebidas.
- Libro Oficial de Sugerencias y Reclamos.
- Tabulador de servicios para las categorías de Hotel Residencia de Turismo.

Normas

- Característica de los medios de escape en edificaciones según el tipo de ocupación.
- Normas Sanitarias para proyecto, construcción, reparación, reforma y mantenimiento de edificaciones.
- Entorno Urbano y Edificaciones Accesibilidad para las Personas.
- Norma de Paradores Turísticos.
- Clasificación de Empresas de Alojamiento Turístico.
- Deberes formales y procesamiento sancionatorio.

CAPÍTULO III.- MARCO METODOLÓGICO.

En el siguiente capítulo se describe la metodología utilizada por el investigador para el desarrollo del Trabajo Especial de Grado, con la finalidad de cumplir con el objetivo general planteado, se desarrollan importantes aspectos relativos al tipo de investigación, su diseño, las muestras utilizadas y las técnicas empleadas para la recopilación, presentación y análisis de los datos.

A continuación, se desarrollan cada uno de los aspectos mencionados anteriormente para examinar los resultados obtenidos.

3.1. Tipo de Investigación.

Conforme al problema planteado, la presente investigación tiene como objetivo evaluar la rentabilidad económica y social de un proyecto, de manera tal, que sea capaz de resolver una necesidad humana de forma eficiente, segura y rentable.

Dicha investigación la podemos enmarcar en la modalidad de un proyecto del tipo Factible, el cual se define en el manual de TEG de la Escuela de Ingeniería Industrial de la UCAB (P. 33), como:

“La elaboración de una propuesta de un modelo operativo viable, o una solución posible a un problema de tipo práctico, para satisfacer necesidades de una institución o grupo social”.

El desarrollo del presente proyecto se apoya en la investigación del tipo Evaluativa, Yaber y Valerino (2012. P. 131), como:

“La investigación evaluativa tiene como propósito la determinación sistemática de la calidad o valor de los programas, proyectos, planes, intervenciones”

Por consiguiente el estudio evaluativo, es un tipo de investigación especial porque identifica causas y ayuda a realizar predicciones sobre hechos y procesos. Estas

predicciones deben ayudar a mejorar una condición o una situación existente. Por otra parte, este tipo de investigación no pretende realizar un nuevo descubrimiento, su énfasis principal es la utilidad, ya que, proporciona información válida para permitir una planificación de un proyecto de bienes y servicios.

Además para la investigación se considera la del tipo documental, ya que, es el diseño al que mejor se adapta el objetivo general planteado en el Trabajo Especial de Grado. Según Arias, F (2006. P.20), define la Investigación Documental como:

“La Investigación Documental es aquella que se basa en la obtención y análisis de datos provenientes de materiales impresos u otros tipos de Documentos”.

3.2. Diseño de la Investigación.

El diseño de la investigación se refiere a la estrategia a seguir para su elaboración, en función de los objetivos definidos. Según Arias, F (2006, P.21) se define como “La estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado”.

En la Figura #2, se observa el diseño de investigación aplicado durante la elaboración del presente Trabajo Especial de Grados, indicando las herramientas utilizadas que permite tanto la observación como la recolección de datos directamente de la realidad, para su posterior análisis e interpretación de los resultados.

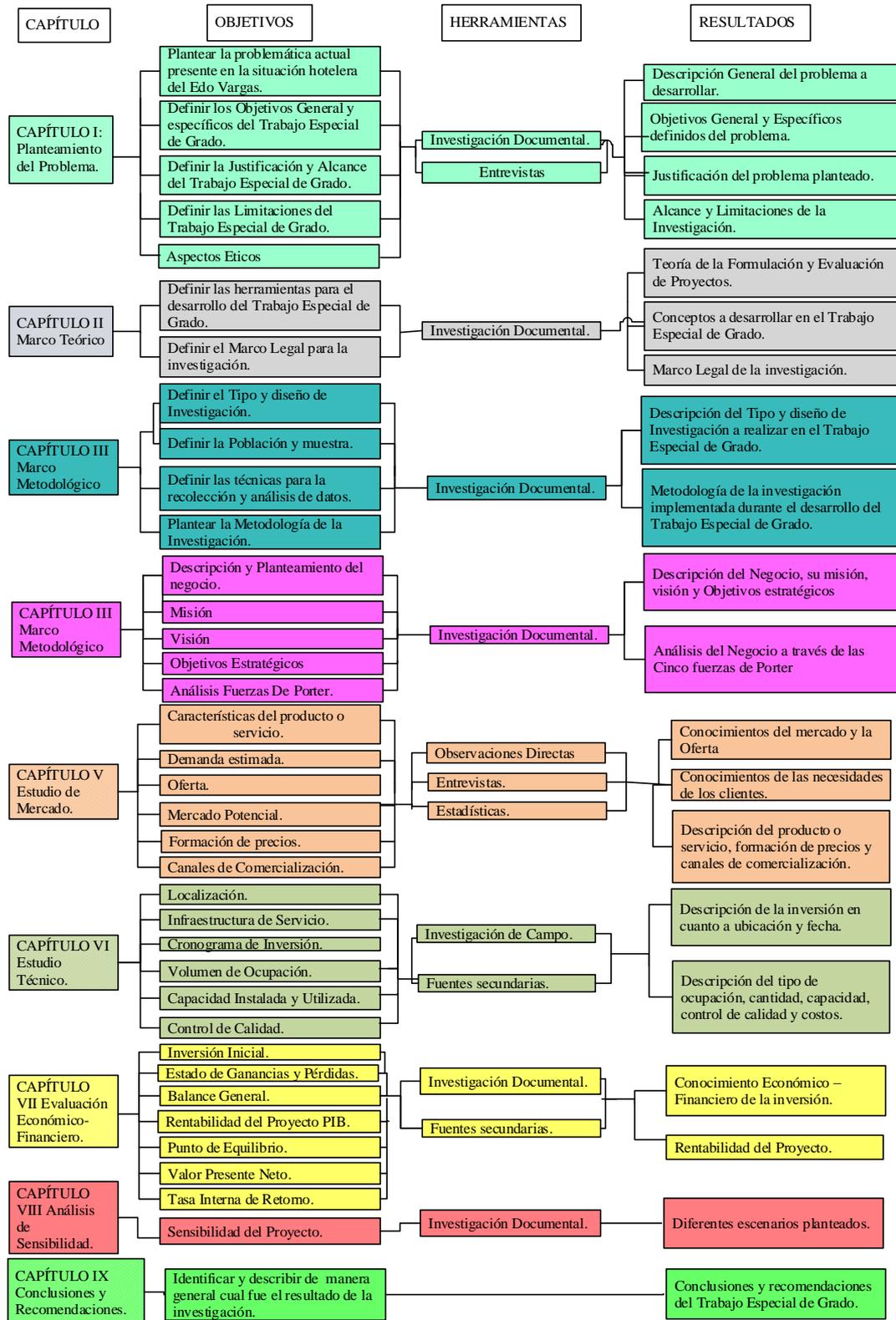


Figura # 2 Estructura Desagregada del Proyecto de Investigación.

3.3. Población.

Ballestrini, M (2001. P.140) define la población como “Cualquier conjunto de elementos de los cuales se propone indagar y conocer sus características, o una de ellas, y para el cual serán válidas las conclusiones obtenidas en la investigación”

Para la presente investigación se estima como universo los datos estadísticos suministrados por el Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR), la población se organizó según la información en dos grandes grupos, Turismo Nacional y Turismo Internacional, quienes pueden considerar al Estado Vargas como un destino atractivo, ya sea, por temporada o un fin de semana de esparcimiento, que se encuentran detallados en el Estudio de Mercado (Capítulo V).

3.4. Muestra.

Ballestrini, M (2001. P. 142) considera la muestra como “una parte de la Población, o sea, un número de individuos u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo. La muestra es obtenida con el fin de investigar, a partir del conocimiento de sus características particulares, las propiedades de una población”.

La muestra es indispensable para el proceso de diseño de una investigación, se estima representativa del universo estudiado, considerando la mejor precisión y el mínimo sesgo posible, siendo además aleatoria, garantizando que todas las unidades tendrán la misma posibilidad de ser seleccionadas.

Para calcular el tamaño de la muestra, y de esta manera obtener datos representativos de los eventos a estudiar, se utiliza la siguiente ecuación.

Ecuación para Poblaciones infinitas:

$$n = \frac{k^2 \times p \times q}{e^2}$$

Ecuación # 1 Poblaciones infinitas.

Fuente: International Fund for Agricultural Development

Dónde:

- **k:** Es el coeficiente de confianza, el cual es determinado a partir del valor de gamma y utilizando la distribución normal estándar. Tamaño de la población
- **p:** Probabilidad de Éxito
- **q:** Probabilidad de Fracaso
- **e:** Error de la muestra.

Para efectos del estudio se toman los siguientes valores suministrados por MINTUR para el cálculo de la muestra los cuales se aprecian en las tablas # 2 y # 3.

Turismo Nacional

| | |
|-------------------------|--------------------|
| Tamaño población | 1.045.453 personas |
| k | 1,75 |
| p | 70% |
| q | 30% |
| e | 5% |

Tabla # 2 Tamaño de muestra para el Turismo Nacional.

Resultando un tamaño de muestra para el turismo nacional de:

$$n \text{ Nacional} = 258 \text{ personas}$$

De igual manera se calculó el tamaño de muestra para el Turismo Internacional:

| | |
|-------------------------|--------------------|
| Tamaño población | 1.084.776 personas |
| k | 1,75 |
| p | 70% |
| q | 30% |
| e | 5% |

Tabla # 3 Tamaño de muestra para el Turismo Internacional.

Resultando un tamaño de muestra igual a $n = 258 \text{ personas}$

Para determinar la demanda al ser la muestra un número alto, se descartó el uso de encuestas y se procedió a utilizar una fuente secundaria, como lo es la suministrada por el Ministerio del Poder Popular Para el Turismo (MINTUR), donde mantienen estadísticas actualizadas de la demanda en la región clasificada por tipo de hotel, perfil del turista y tiempo de estadía

3.5. Técnicas e instrumentos para la Recolección de datos.

Según Hurtado, J (2010): “Las técnicas tienen que ver con los procedimientos utilizados para la recolección de datos, es decir, cómo. Estas pueden ser de revisión documental, observación, encuestas y técnicas socio métricas entre otras” (P. 161).

Las técnicas e instrumentos que se utilizan durante la elaboración del presente trabajo especial, y así poder cumplir con los objetivos específicos son las siguientes:

- La observación: Hernández, Fernández y Baptista (2010) proponen definir esta técnica como: “El registro sistemático, valido y confiable de comportamientos o conductas manifiesta. Puede utilizarse como instrumento de medición en muy diversas circunstancias” (P.316).
- La entrevista no estructurada, según Arias, F (2006), explica esta técnica: “Más que un simple interrogatorio es una técnica basada en dialogo o conversación ‘cara a cara’, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador puede obtener la información requerida” (P.73), esta técnica permite conocer el mercado a estudiar, las diferentes características que lo definen y todo lo relacionado al Sector Turismo en el estado Vargas.

3.6. Técnica para el Análisis de Datos.

Para estudiar la problemática planteada en el presente Trabajo Especial de Grado, y en función de los objetivos propuestos, se recurre al análisis descriptivo para lo cual, se toma en consideración los datos más significativos, cuyos resultados se representan mediante gráficos, tablas y herramientas del análisis financiero, como son: TIR, VPN, línea de tendencia, entre otros; esta información se complementa con una interpretación por parte de los autores.

CAPÍTULO IV.- MARCO ORGANIZACIONAL.

4.1. Descripción y Planteamiento del negocio.

El presente trabajo tiene como finalidad elaborar el estudio de factibilidad del Hotel Resort para la empresa Inversora Soleos C.A, quienes desean expandir las operaciones realizadas por la organización. Esta nueva estructura tendrá como objetivo, prestar un servicio de hospedaje, así como, alimentación y gimnasio para los habitantes de Caraballeda, Municipio Vargas, Estado Vargas. Debido, a que la empresa Inversora Soleos C.A. se maneja por los estándares y políticas de calidad estipulados por la franquicia Best Western, siendo esta una empresa reconocida a nivel mundial y con gran experiencia en el mercado de servicios de hospedaje. Esta nueva sucursal se evaluará en su primera fase, mediante un Trabajo Especial de Grado, el cual se limitará a disminuir la alta demanda de hospedaje del turismo Nacional, siendo la decisión final de la inversión por parte de la empresa.

4.2. Misión.

“Somos una empresa dedicada a prestar el mejor servicio a nuestros huéspedes garantizando armoniosa estadía en nuestras instalaciones”.

4.3. Visión.

“Liderar en la Industria Hotelera, demostrando la superación de las expectativas de nuestros clientes y siendo generadores de niveles de productividad apropiados que nos permitan ser la mejor opción mediante la excelencia en atención al huésped”.

4.4. Objetivos Estratégicos

- Ofrecer servicios de hospedaje bajo una marca reconocida por sus rigurosos requisitos de higiene y calidad con la mejor relación precio-valor, buscando garantizar un mejor confort.
- Crecer como empresa de servicios hoteleros mediante el incremento de la satisfacción de sus clientes.
- Ser una organización sólida y bien estructurada, logrando incentivar la motivación en el área de trabajo, para que, pilares fundamentales como el trabajo en equipo, el respeto organizacional, valores éticos y morales, sean valorados.

- Mejorar continuamente el desarrollo de nuevas estrategias y uso de tecnologías, utilizadas en el proceso de brindar mejores servicios, tomando en cuenta las necesidades del cliente.

4.5. Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter.

El Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter, es la herramienta de análisis externo de mayor uso por las empresas en la actualidad, con el fin de comprender y enfrentar sus competencias



Figura # 3 Análisis de Porter.

4.6. Análisis de los Stakeholders.

El análisis de stakeholders, es la herramienta de análisis interno y externo utilizado por las empresas para conocer como cualquier individuo o grupo, afecta o es afectado por la creación del Hotel tipo Resort

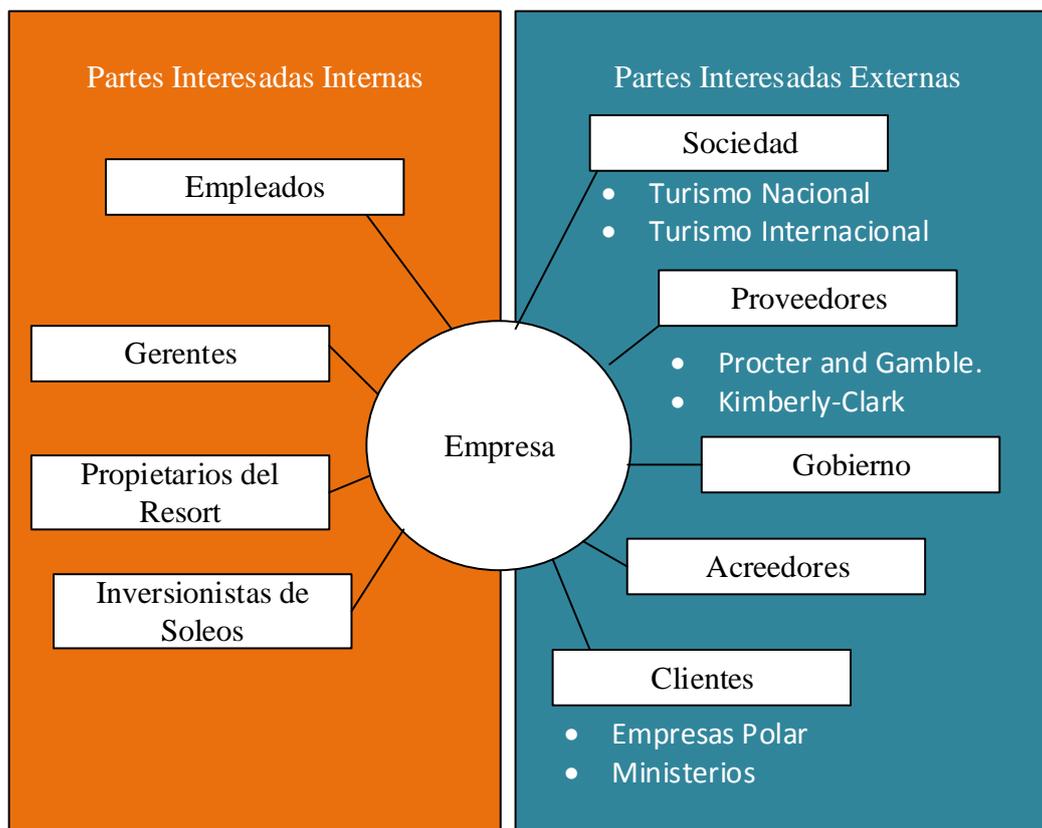


Figura # 4 Stakeholders del Hotel tipo Resort

De los stakeholders presentes en la Figura #4, se pueden destacar el gobierno y la sociedad, ya que, esta nueva propuesta, mejora la infraestructura de hospedaje, lo que representa una nueva fuente de empleo en la zona además de incentivar al turismo.

CAPÍTULO V.- ESTUDIO MERCADO

Este capítulo comprende la información referente al estudio de mercado, el cual está orientado a conocer los servicios requeridos por los clientes, verificar las posibilidades de éxito del producto con su inserción, así como, determinar la posible demanda actual y futura para un Hotel tipo Resort ubicado en Caraballeda, Estado Vargas.

5.1. Descripción de Producto.

El producto a edificar es un Hotel tipo Resort de categoría cuatro (4) estrellas, filial a la empresa Inversora Soleos C.A., está dirigido a abastecer la demanda de turismo nacional e internacional en el estado Vargas, sin descartar la población del turismo de negocios que visitan la zona.

Se brindará una agradable variedad gastronómica de la zona a la hora del almuerzo y cena, las cuales podrán ser servidas en las instalaciones del restaurant, en la piscina o podrán ser ordenadas desde la habitación, estos servicios de comida aparte de suplir la demanda de los clientes del hotel también estarán abiertos al público externo.

El Hotel tipo Resort, contará con áreas comunes de piscina, gimnasio, sala de reuniones o eventos y áreas verdes, las cuales, ofrecerán una vista agradable al cliente con la finalidad de que los mismos no tengan la necesidad de dejar las instalaciones, así como un estacionamiento para el seguro resguardo de sus vehículos, cuya descripción es la siguiente:

La inversión en el terreno donde estará ubicado el hotel será de 10.000.000 BsF. y el área de construcción será aproximadamente 1.116,94 mts^2 de la parcela, distribuida en cinco (5) villas de habitación, una (1) villa de servicio, una (1) villa de lobby y restaurant. (Véase Anexo 2).

- Villa de Servicio: cuenta con el área de lavandería, depósito para utensilios de mantenimiento y lencería, gimnasio y salón de eventos.
- Villa Recepción: dispone del área de lobby y restaurant.

- Lobby: dispondrá de televisor, muebles y ambiente musical para agrado de los clientes, además contará con dos (2) computadoras para la atención al público en la recepción del Hotel tipo Resort.
- Restaurant: estará a la disposición para sesenta (60) comensales, sus servicios pueden ser solicitados en las áreas correspondientes del mismo, habitaciones o área de la piscina.
- Villas de hospedaje: constará de cinco (5) villas para un total de cincuenta y cinco (55) habitaciones (véase Anexo 2). Cada villa dispondrá de once (11) habitaciones, con todos los servicios que ofrece el Hotel tipo Resort, las cuales se distribuyen según su clasificación:
 - **Habitación Twin:** dispondrá de dos (2) camas individuales, baño, cocina, nevera, televisión, internet, así como, una extensa gama de servicios, tales como desayuno, lavandería, ama de llaves y servicio a la habitación. Cada villa contará con dos (2) habitaciones de esta clasificación, para un total de diez (10) en toda la instalación.
 - **Habitación Matrimonial:** dispondrá de una (1) cama matrimonial, baño, cocina, nevera, televisión, internet, así como, una extensa gama de servicios, tales como desayuno, lavandería, ama de llaves y servicio a la habitación. Cada villa contará con tres (3) habitaciones de esta clasificación, para un total de quince (15) en toda la instalación.
 - **Habitación Matrimonial Especial:** dispondrá de una (1) cama matrimonial y una (1) cama individual, baño, cocina, nevera, televisión, internet, así como, una extensa gama de servicios, tales como desayuno, lavandería, ama de llaves y servicio a la habitación. Cada villa contará con tres habitaciones de esta clasificación para un total de quince (15) en toda la instalación.
 - **Habitación Matrimonial Superior:** dispondrá de dos (2) camas matrimoniales, baño, cocina, nevera, televisión, internet, así como, una extensa gama de servicios, tales como desayuno, lavandería, ama de llaves y servicio a la habitación. Cada villa contará con tres

habitaciones de esta clasificación para un total de quince (15) en toda la instalación.

Estará disponible un estacionamiento con un estimado para treinta y siete (37) vehículos de los huéspedes, diez (10) puestos de estacionamiento para el personal que laborará en el hotel y tres (3) para visitantes. Contará con dos piscinas, una para niños y otra para adultos, como atractivo del proyecto, el área disponible para esto es de 25,02 mts^2 , además de un restaurante de 40,79 mts^2 que prestará servicios a la piscina.

Las áreas exteriores de aproximadamente 1.938,80 mts^2 , serán tratadas con paisajismo, siendo un atractivo del lugar, ofreciendo zonas de esparcimiento con vegetación que proporcione sombra, un ambiente y clima agradable.

Se construirá un tanque subterráneo de agua cumpliendo con las normas sanitarias y las exigencias de bomberos, calculadas en base a la capacidad del proyecto.

5.2. Demanda.

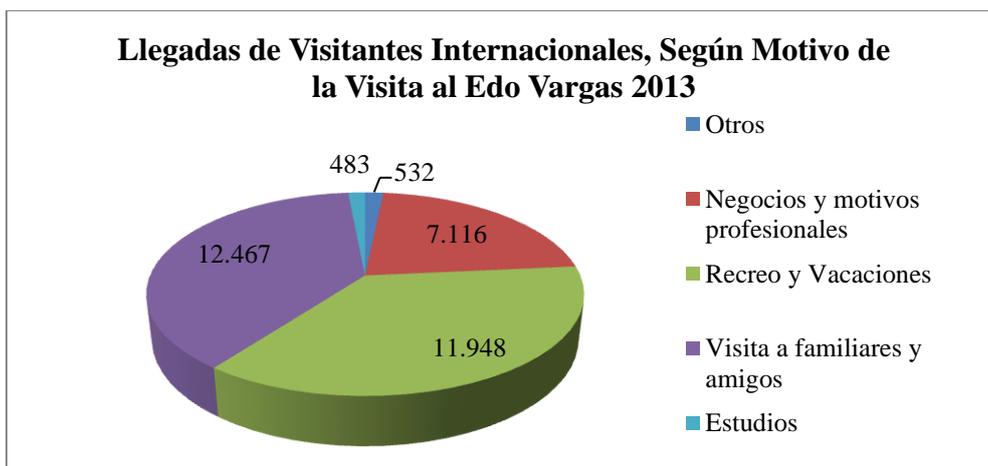
La demanda del Hotel tipo Resort está dirigida a grupos familiares, grupos de amigos y particulares que deseen conocer la región, ya sea para una corta o mediana estadía, por la cercanía del Estado Vargas de la capital de la república.

Se consideró a los visitantes extranjeros que arribaron al país a través del Aeropuerto Internacional “Simón Bolívar” de Maiquetía durante el año 2012 y 2013, los datos suministrados por MINTUR demuestran que aproximadamente el 3% de la población consideraron el Edo Vargas como su entidad de visita preferencial.

| Año | Visitantes al País | Visitantes al Edo. Vargas | Porcentaje de Representación |
|------|--------------------|---------------------------|------------------------------|
| 2012 | 1.061.020 | 33.044 | 3,11% |
| 2013 | 1.084.776 | 32.703 | 3,01% |

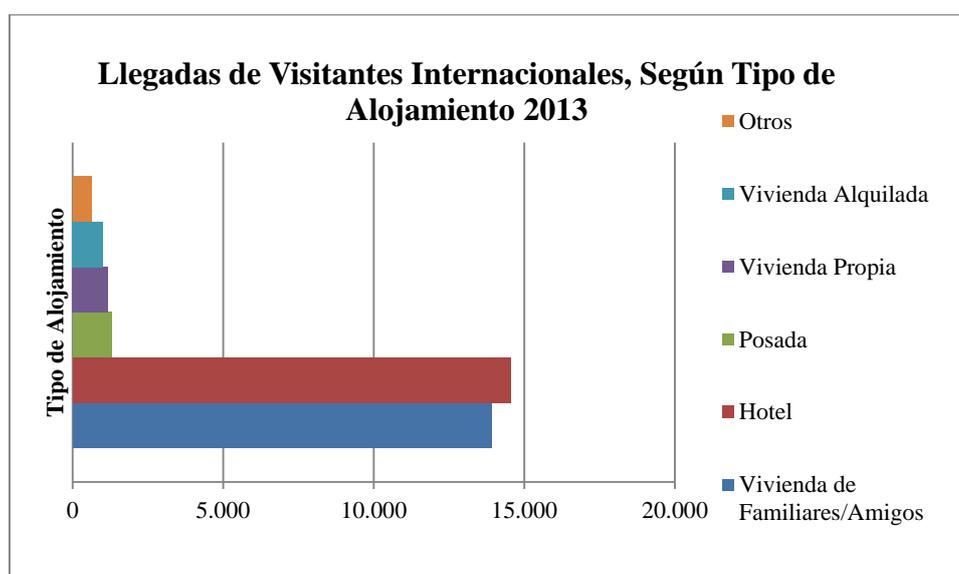
Tabla # 4 Llegada de Visitantes Internacionales.
Fuente: Ministerio del Poder Popular Para el Turismo (MINTUR).

En las siguientes gráficas, se observan los diferentes indicadores atribuidos al tipo de turista internacional que visita la entidad, según el motivo de su visita, tipo de alojamiento y distribución por edad.



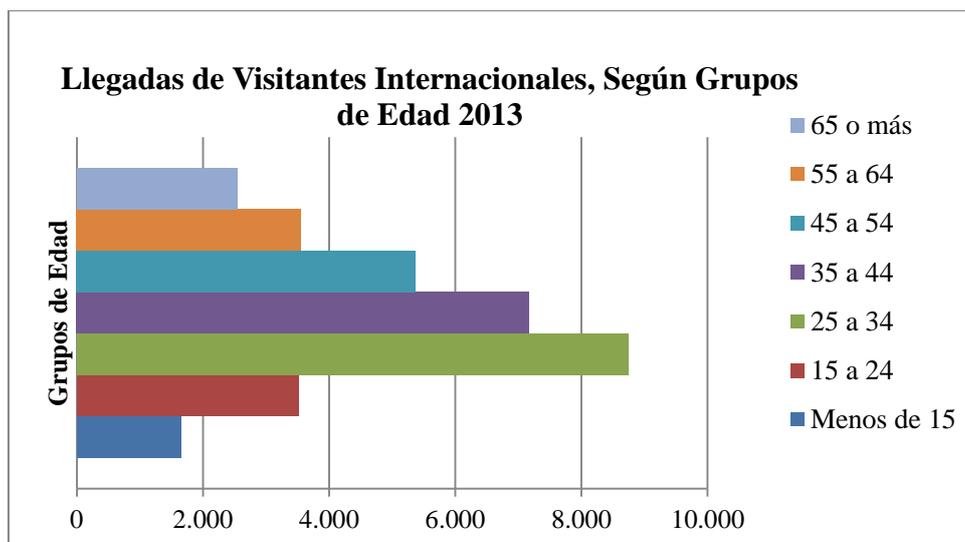
Gráfica # 1 Llegada de Visitantes Internacionales según el Motivo de la Visita.
Fuente: Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR).

Tomando en cuenta esta Grafica #1, se puede obtener visitantes internacionales interesados en el negocio propuesto.



Gráfica # 2 Llegada de Visitantes Internacionales según el Tipo de Alojamiento.
Fuente: Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR).

De acuerdo con la Gráfica #2, la mayoría de los visitantes internacionales se aloja en Hotel, por lo que, será necesario reforzar el mercadeo y transporte al Hotel tipo Resort.



Gráfica # 3 Llegada de Visitantes Internacionales según el Grupo de Edad.
Fuente: Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR).

En la Gráfica #3, se tiene la distribución por edades siendo de 35 a 65 años el target del negocio, lo suficientemente amplio sin descartar al sector de viajero frecuente de negocios.

Se consideró en el grupo de viajeros internos a la cantidad de personas residentes en el país, quienes se desplazaron desde otras entidades al estado Vargas, según los datos extraídos de MINTUR, entre Enero – Septiembre del 2013 fueron:

| Año | Total de Visitantes al Edo Vargas |
|----------------|-----------------------------------|
| Ene - Sep 2012 | 973.476 |
| Ene - Sep 2013 | 1.045.453 |

Tabla #5 Total de Visitantes Internos Edo Vargas en el rango Enero- Septiembre/2012-2013.
Fuente: Ministerio del Poder Popular Para el Turismo (MINTUR).

El Ministerio del Poder Popular para el Turismo, a través de la Oficina de Estadísticas Turísticas, como el ente responsable de la “organización, levantamiento, procesamiento y difusión de las estadísticas del sector; llevó a cabo la operación estadística denominada: “Encuesta en sitios de interés turístico, temporada Semana Santa 2014”, cuyo objetivo fundamental consistió en generar un conjunto de indicadores referidos al perfil del turista en el Estado Vargas.

Para el estudio mencionado se seleccionaron 49.275 personas de turismo interno de diferentes sitios generando diferentes indicadores. A continuación se muestran los resultados arrojados por el estudio:



Gráfica # 4 Visitantes Nacionales al Edo Vargas por Rango de Edad.
Fuente: Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR).

En la Gráfica #4, se tiene la distribución por edades para el turismo nacional, siendo de 15 a 34 años el target del negocio, lo suficientemente amplio.



Gráfica # 5 Visitantes Nacionales al Edo Vargas por Tipo de Alojamiento.
Fuente: Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR).

De acuerdo con la Gráfica #5, la mayoría de los visitantes nacionales se aloja en Hotel, por lo que, será necesario reforzar el mercadeo y transporte al Hotel tipo Resort.

A continuación se ven representados mediante un gráfico los porcentajes de destino del presupuesto de los turistas cuando visitan el estado Vargas



Gráfica # 6 Distribución porcentual del presupuesto de los turistas.
Fuente: Ministerio del Poder Popular para el Turismo (MINTUR).

De acuerdo con la Gráfica # 6, la mayoría de los visitantes nacionales destinan sus gastos a servicios de Alimentos y Bebidas, siendo el alojamiento la segunda de sus prioridades, por lo que será necesario reforzar el mercadeo y garantizar el transporte tanto del Hotel tipo Resort al Aeropuerto, como a los diversos atractivos turísticos de la zona.

De igual manera para el estudio a continuación solo se consideró el turismo nacional.

5.3. Oferta.

La tabla #6, presenta la cantidad de servicios hoteleros discriminados por su clasificación y por su entidad federal, donde se observa que el estado Vargas no cuenta con establecimientos catalogados en el estándar de calidad para el cual se quiere medir la factibilidad en este estudio.

| Entidad Federal | 5 Estrellas | | | 4 Estrellas | | | 3 Estrellas | | | 2 Estrellas | | | 1 Estrella | | |
|------------------|-------------|-------|--------|-------------|-------|-------|-------------|-------|--------|-------------|-------|--------|------------|-------|--------|
| | Estab. | Hab. | Camas | Estab. | Hab. | Camas | Estab. | Hab. | Camas | Estab. | Hab. | Camas | Estab. | Hab. | Camas |
| ANZOÁTEGUI | 2 | 710 | 2.115 | 4 | 775 | 2.206 | 9 | 672 | 1.517 | 9 | 398 | 877 | 9 | 240 | 523 |
| ARAGUA | 0 | 0 | 0 | 2 | 172 | 284 | 9 | 598 | 1.164 | 6 | 195 | 425 | 9 | 385 | 690 |
| BARINAS | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 215 | 444 | 1 | 130 | 180 | 1 | 26 | 40 |
| BOLÍVAR | 1 | 189 | 249 | 2 | 123 | 230 | 4 | 483 | 804 | 5 | 311 | 609 | 9 | 271 | 571 |
| CARABOBO | 1 | 161 | 334 | 4 | 485 | 1.008 | 3 | 285 | 658 | 6 | 424 | 834 | 4 | 165 | 373 |
| COJEDES | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 40 | 70 |
| DISTRITO CAPITAL | 2 | 904 | 1.918 | 5 | 636 | 1.189 | 17 | 1.278 | 2.696 | 23 | 1.249 | 2.552 | 45 | 1.969 | 3.724 |
| FALCÓN | 2 | 431 | 856 | 0 | 0 | 0 | 7 | 504 | 2.075 | 6 | 355 | 760 | 5 | 110 | 244 |
| GUÁRICO | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 164 | 427 | 5 | 211 | 356 |
| LARA | 1 | 296 | 630 | 1 | 150 | 363 | 3 | 203 | 398 | 4 | 254 | 615 | 2 | 61 | 100 |
| MÉRIDA | 0 | 0 | 0 | 2 | 198 | 365 | 13 | 960 | 2.359 | 6 | 268 | 877 | 10 | 278 | 681 |
| MIRANDA | 4 | 1.630 | 2.740 | 2 | 407 | 758 | 6 | 503 | 922 | 3 | 244 | 575 | 11 | 400 | 885 |
| MONAGAS | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 189 | 454 | 4 | 188 | 392 | 3 | 114 | 223 |
| NUEVA ESPARTA | 9 | 2.299 | 4.921 | 1 | 307 | 1.228 | 12 | 1.090 | 3.230 | 8 | 414 | 866 | 3 | 55 | 199 |
| PORTUGUESA | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 79 | 95 | 3 | 132 | 222 | 1 | 66 | 133 |
| SUCRE | 1 | 163 | 290 | 1 | 115 | 208 | 3 | 232 | 511 | 7 | 367 | 766 | 4 | 115 | 268 |
| TÁCHIRA | 0 | 0 | 0 | 1 | 113 | 356 | 4 | 222 | 492 | 8 | 414 | 935 | 3 | 144 | 320 |
| TRUJILLO | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 6 | 384 | 925 | 2 | 59 | 240 | 5 | 168 | 391 |
| VARGAS | 3 | 718 | 1.428 | 0 | 0 | 0 | 4 | 256 | 502 | 5 | 158 | 389 | 13 | 339 | 724 |
| YARACUY | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 40 | 98 | 1 | 54 | 100 | 0 | 0 | 0 |
| ZULIA | 2 | 558 | 1.322 | 3 | 708 | 1.287 | 4 | 344 | 501 | 1 | 97 | 125 | 9 | 564 | 1.034 |
| TOTAL | 28 | 8.059 | 16.803 | 28 | 4.189 | 9.482 | 112 | 8.537 | 19.845 | 111 | 5.875 | 12.766 | 152 | 5.721 | 11.549 |

Tabla #6 Total de Establecimientos de Alojamiento Turístico Categorizados, según Entidad Federal. Agosto 2012.

Fuente: Ministerio del Poder Popular para el Turismo.

Se puede apreciar que existen tres (3) hoteles de categoría cinco estrellas, que cuentan con 718 habitaciones y 1.428 camas, cuatro (4) hoteles de categoría tres estrellas con 256 habitaciones y 502 camas, cinco (5) hoteles de categoría dos estrellas con 158 habitaciones y 389 camas y trece (13) hoteles de categoría una estrella con 339 habitaciones y 704 camas.

Para el caso de la competencia, los hoteles que pudiesen compararse con un hotel de categoría cuatro (4) estrellas, serían los hoteles de tres (3) estrellas, con diferencias en costos más bajos y menos servicios adicionales a los que presta un hotel de cuatro (4) estrellas.

5.4. Mercado potencial.

El estado Vargas, no cuenta con hoteles que presten servicios a un estándar de calidad menor que el de cinco (5) estrellas, el target al cual está dirigido este proyecto corresponde al mercado turístico nacional e internacional, turismo de negocios y

huéspedes ocasionales, quienes podrán disfrutar de servicios como internet, salones de conferencia, salas de reuniones y servicio de comida, los cuales son convenientes a la hora de realizar eventos como cursos, reuniones empresariales, convenciones, almuerzos de negocios, espacios de esparcimiento y estacionamiento.

5.5. Formación de precios.

El proyecto según sus características y categoría de hotel cuatro (4) estrellas, está dirigido a turistas con un nivel socio- económico medio, medio- alto y alto, cuyos ingresos les permiten cubrir con los gastos de alojamiento, recreación y comida. Como se ha destacado, no existen hoteles de esta categoría, que ofrezcan la cantidad de servicios que este nuevo hotel propone abarcar, para efectos del estudio, se consideró utilizar un precio promedio para alquiler diario que oscila entre los 3.600 y los 5.600 Bolívars Fuertes, la variación depende del tipo de habitación y cantidad máxima de personas.

Además, al garantizar el hotel un servicio de alojamiento tipo Resort, los copropietarios cancelarán por su semana anual correspondiente, un precio que oscila entre los 18.000 y 30.000 Bolívars Fuertes, dependiendo del tipo de habitación adquirida.

5.6. Canales de comercialización.

Entre los diferentes servicios que ofrecerá el Hotel tipo Resort se encuentra el de hospedaje, comida, piscina, estacionamiento e información turística, así como, los servicios complementarios, estos son definidos por tácticas de venta y paquetes, se comercializarán estableciendo una comunicación abierta con el mercado, a través de los diversos medios publicitarios en prensa, vallas, revistas de turismo e internet. Además, la empresa Inversora Soleos C.A., ya cuenta dentro de su clientela con algunas de las principales empresas del país, detallada en la figura 4.

La comunicación en prensa, publicidad, promoción de ventas, reuniones abiertas, venta personal a particulares, gremios o empresas, serán algunas de las tácticas usadas para comercializar los distintos servicios que prestará el Hotel tipo Resort, aspectos que estamos seguros permitirán garantizar su ubicación en el mercado, y por ende, una excelente ocupación de sus instalaciones.

Para llevar a cabo lo antes expresado, se establecerá y ejecutará por parte de los promotores, un plan de comercialización y venta de sus servicios, lo que permitirá en corto tiempo captar parte de la demanda actual y futura, además de incrementar otros servicios, que estén dentro del objetivo de la empresa y que sean requeridos por los clientes.

CAPÍTULO VI.- ESTUDIO TÉCNICO.

Este capítulo comprende la información referente al estudio técnico, el cual está orientado a conocer el funcionamiento y operatividad de un Hotel tipo Resort, analizando la localización, insumos requeridos, características de los equipos de proceso básico y sus costos asociados.

6.1. Localización del proyecto.

La localización del proyecto no responde a un estudio previo para determinar la mejor ubicación. Los accionistas, son propietarios de un porcentaje del terreno donde se edificará el Hotel, van adquirir las acciones restantes a través de un préstamo.

El terreno en el cual estará situado el Hotel tipo Resort es de 4.293,70 mts^2 , ubicado en la Calle Bajada De Los Indios, Caraballeda, Municipio Vargas, Estado Vargas, cuenta con 80.35 mts aproximadamente de frente y 71 mts de profundidad. (Véase anexo 3).

6.2. Infraestructura de servicios.

El terreno se encuentra en una zona urbanizada y cuenta con los servicios básicos como son: electricidad, aguas blancas, aguas servidas, servicio de recolección de desperdicios, teléfono e internet.

6.3. Tecnología Utilizada.

El área de construcción será de aproximadamente 1.116,94 mts^2 , cuya estructura y sus acabados serán de primera calidad, empleando el sistema constructivo tradicional de losas de concreto armado y acero estructural, en su mayoría productos de fabricación nacional. Contará con dos (2) bombas hidroneumáticas de 100GL, calentadores de agua industrial de 50ltrs y sistema independiente de aire acondicionado de 24 mil BTU, tanto en las habitaciones como en la parte Administrativa y Restaurante.

Se contempla la instalación de 274,34 mts de cercado eléctrico en el perímetro de la parcela, a fin de ofrecer mayor seguridad y protección al lugar, así como, un sistema contra incendios y otro de vigilancia.

Se requiere para garantizar el servicio eléctrico, la instalación de un generador De 37.5 Kva para casos de emergencia o racionamiento.

6.4. Proceso de Producción.

El Hotel tipo Resort, busca captar parte de la demanda insatisfecha actual y futura, iniciando su proceso de producción con la oferta de los servicios a los diferentes clientes, con la finalidad de dar a conocer las diversas ventajas competitivas dentro del mercado. La comercialización de los servicios, estará dirigida a la captación permanente de clientes, estableciendo convenios de prestación de servicios, que garanticen la ocupación permanente y utilización de la capacidad instalada.

El proceso a cumplir en los servicios de alojamiento, restaurante, información y servicios complementarios, se describen de manera general cumpliendo los siguientes pasos:

1. Solicitud del servicio que requiere el cliente, enmarcados dentro de las políticas y capacidades de la empresa Inversora Soleos C.A.
2. Atención inmediata de la solicitud, adaptada a las necesidades del cliente.
3. Ofreciendo otros servicios que pueda requerir el cliente.
4. Atención inmediata de otros servicios solicitados.
5. Supervisión y control de la calidad oportuna, en la prestación del servicio al cliente.
6. Facturación y cobro de los servicios prestados.
7. Acondicionamiento del área, objeto de prestación del servicio o reposición del material e inventario, según el tipo de servicio ofrecido.

6.5. Volumen de Ocupación y Requerimientos de Personal.

El Hotel tipo Resort, ofrece un servicio de alojamiento las 24 horas al día, durante todos los días del año, motivo por el cual se trabajarán tres (3) turnos de ocho (8) horas cada uno, así como, turnos de guardia para garantizar el servicio.

El personal se contratará al inicio del segundo año del proyecto y será residenciado en el estado Vargas, con excepción del personal de confianza.

A continuación se indica en la tabla # 7, los diferentes cargos que componen la nómina para cada uno de los años de producción, partiendo del segundo año, contiene la descripción de estos, su clasificación en fijo o variable, esta se debe, a la necesidad que tiene el Hotel tipo Resort, de contar con personal extra durante las temporadas de alta demanda, así como, el sueldo o salario individual básico y su impacto global en LOTTT.

| Descripción del Cargo | F/V | No. | Salario Básico | Nómina | LOTTT |
|-----------------------------|-----|-----|----------------|-----------|------------|
| Administrador de Restaurant | F | 1 | 18.000,00 | 18.000,00 | 66.400,00 |
| Ama de Llaves | F | 3 | 4.600,00 | 13.800,00 | 46.306,67 |
| Ama de Llaves | V | 1 | 4.300,00 | 4.300,00 | 15.862,22 |
| Ayudante de Cocina | V | 2 | 7.000,00 | 14.000,00 | 48.144,44 |
| Chef | V | 1 | 12.000,00 | 12.000,00 | 44.266,67 |
| Encargado de Compras | F | 1 | 5.200,00 | 5.200,00 | 19.182,22 |
| Contraloría | F | 2 | 7.975,00 | 15.950,00 | 54.850,28 |
| Gerencia General | F | 4 | 11.450,00 | 45.800,00 | 151.776,11 |
| Lavandería | F | 3 | 4.366,67 | 13.100,00 | 43.957,78 |
| Mantenimiento General | F | 5 | 4.550,00 | 22.750,00 | 74.822,22 |
| Mercadeo | F | 1 | 7.500,00 | 7.500,00 | 27.666,67 |
| Mesonero | V | 3 | 8.000,00 | 24.000,00 | 80.533,33 |
| Operaciones | F | 1 | 11.500,00 | 11.500,00 | 42.422,22 |
| Recepción | F | 3 | 4.400,00 | 13.200,00 | 44.293,33 |
| Recepción | V | 1 | 4.300,00 | 4.300,00 | 15.862,22 |
| Recursos Humanos | F | 1 | 5.600,00 | 5.600,00 | 20.657,78 |
| Seguridad | F | 3 | 4.300,00 | 12.900,00 | 43.286,67 |

Tabla # 7 Volumen de Ocupación.

La empresa pagará cuatro meses de sueldo básico, por concepto de prestaciones sociales. A partir del tercer año, se realizará un incremento del 10 %, calculado sobre el sueldo básico del año anterior como reconocimiento de productividad, se contempla en el artículo 110 de la LOTTT.

La inclusión de este incremento, es justificado en el costo de la nómina, se aprecia en el estado de resultados, cuando la utilidad neta por unidad producida se incrementa a medida que avanzan los años de proyección.

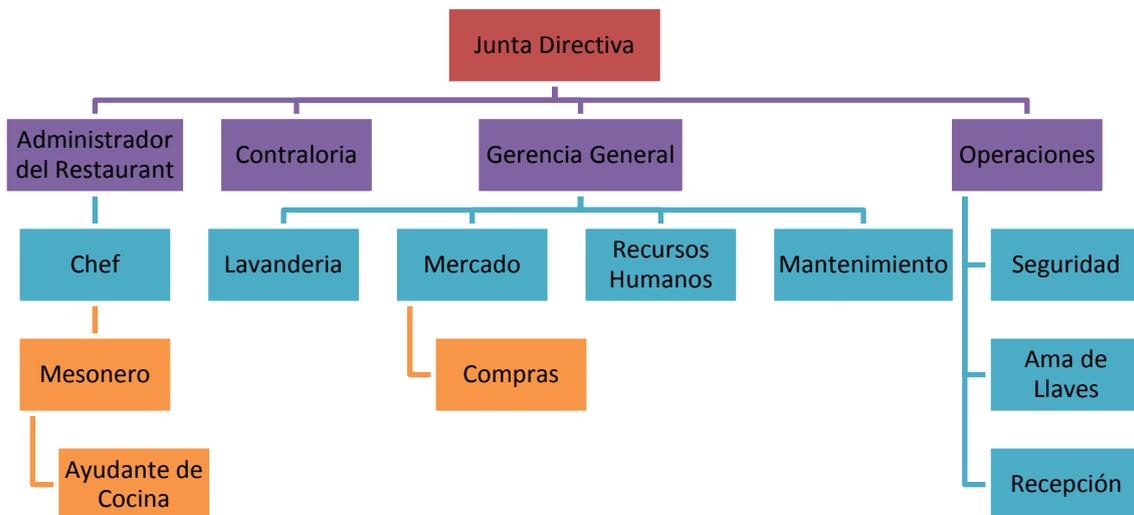


Figura # 5 Organigrama General Propuesto.

Se presenta en la Figura # 5, el organigrama del Hotel tipo Resort, que muestra su estructura jerárquica compuesta por la Junta Directiva, Gerente General, Operaciones y Contraloría.

6.6. Capacidad Instalada y Utilizada.

El Hotel tipo Resort contará con una capacidad instalada de cincuenta y cinco (55) habitaciones por día, equivalente a veinte mil setenta y cinco (20.075) habitaciones por año e igual cantidad de servicios complementarios anualmente (piscina y gimnasio). De dicha capacidad instalada, aproximadamente un 25% de las habitaciones fueron categorizadas del tipo Resort, dando como resultado un total de catorce (14) habitaciones. En cuanto a servicios de comida, el desayuno corre por cuenta del Hotel, en un horario comprendido desde las 7:00 AM hasta las 9:30 AM, que para la capacidad instalada del mismo, representa 56.575 servicios de comida por año. La instalación cuenta con un Restaurant, el cual, garantiza los servicios de almuerzo y cena cuyos gastos son asumidos por cada cliente.

Como premisa se indica que el primer año es destinado a la construcción del Hotel tipo Resort, por lo tanto, la producción se iniciará en el segundo año del proyecto, con una capacidad inicial utilizada del 30% de las 41 habitaciones destinadas para alquiler diario, basados en los datos suministrados por la Corporación de Turismo (MINTUR), lo que equivale a seis mil veintidós (6.022) habitaciones y servicios

complementarios por año, y dieciséis mil novecientos setenta y dos (16.972) servicios de comida al año. Dicha capacidad, se irá incrementando en un 10% hasta estabilizarse en un 70%. A continuación, se muestra en la tabla #8, un resumen de la capacidad instalada y utilizada del Hotel tipo Resort (sus cálculos y parámetros están especificados en el Anexo 4).

| Volumen de Producción | Base de cálculos | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--------------------------------|------------------|-------------|------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|
| Capacidad Instalada (%) | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Habitaciones por Día | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 |
| Habitaciones por Año | 365 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 |
| Capacidad utilizada | | | | | | | | |
| Habitaciones (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Habitaciones por Día | | 17 | 22 | 28 | 33 | 39 | 39 | 39 |
| Habitaciones por Año | | 6.023 | 8.030 | 10.038 | 12.045 | 14.053 | 14.053 | 14.053 |
| PRODUCCION TOTAL | | 29.018 | 38.690 | 48.363 | 58.035 | 67.708 | 67.708 | 67.708 |

Tabla # 8 Resumen de Capacidad Instalada y Utilizada del Hotel tipo Resort.

CAPÍTULO VII.- EVALUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA.

Este estudio determina la viabilidad económica- financiera del Hotel tipo Resort, tomando en cuenta los elementos que miden las capacidades, los requerimientos y comportamiento futuro, considerando la potencialidad de esta actividad.

La puesta en marcha garantiza la generación de empleo y creación de infraestructura de servicio, siendo un valioso aporte al desarrollo sostenido y productivo de la región y el país.

7.1. Elementos de Infraestructura y Estructura.

La tabla # 9, presenta un resumen de los elementos de infraestructura y estructura del proyecto (detallados en el Anexo 5), que fueron explicados en el estudio técnico, los costos referidos a Mano de Obra, ya se consideran incluidos en los cálculos.

| | Costo Total |
|---------------------------------------|---------------|
| Costo de las Obras Civiles | 14.178.062,59 |
| Costo de las Instalaciones Mecánicas | 644.634,30 |
| Costo de las instalaciones eléctricas | 894.840,84 |

Tabla # 9 Resumen de elemento Infraestructura y Estructura.

Fuente: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014).

7.2. Estudios y Proyectos.

En la tabla # 10, se presentan los costos asociados al diseño arquitectónico y estructural del Hotel tipo Resort, a los estudios especiales de suelos y levantamiento topográfico, así como, el costo del estudio de factibilidad.

| | Unidad Utilizada | Unidades Totales | Costo Unitario | Costo Total |
|--|------------------|------------------|----------------|-------------------|
| Ingeniería del Proyecto | | | | |
| Levantamiento Topográfico | | 1,00 | 12.269,08 | 12.269,08 |
| Estudio Preliminar para Hoteles | | 4.293,70 | 46,41 | 199.270,62 |
| Costo de la Ingeniería del proyecto | | | | 211.539,70 |
| Costo del Estudio de Factibilidad | | | | 71.520,00 |

Tabla # 10 Estudios y Proyectos.

Fuente: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014).

7.3. Dotaciones.

La tabla # 11, se presentan resumidos los costos unitarios y el total de cada uno de los componentes de las dotaciones necesarias, para garantizar un servicio de calidad, no todas son de fabricación nacional pero se pueden adquirir en moneda nacional. En el Anexo 6, puede verse el desglose de estos cálculos.

| | Total en BSF | % Del Presupuesto Total |
|---|----------------------|-------------------------|
| Equipos de Cocina | 1.794.463,97 | 7,93% |
| Equipos de Lavandería | 736.386,26 | 3,26% |
| Central Telefónica | 143.588,62 | 0,63% |
| Sistema de Seguridad | 1.610.225,80 | 7,12% |
| Equipos de Oficina y Recepción | 1.577.094,31 | 6,97% |
| Mobiliario y Decoración | 16.059.791,08 | 71,01% |
| Equipos de Gimnasio | 210.158,18 | 0,93% |
| Equipos de Mantenimiento | 75.434,97 | 0,33% |
| Equipos de Piscina y Sistema Hidráulico | 407.619,07 | 1,80% |
| Total Presupuesto | 22.614.762,26 | |

Tabla # 11 Resumen Dotaciones.

Fuentes: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014), M&L Suplidores, Mercado Libre.

7.4 Cronograma de Inversión.

La proyección del estudio se llevará a cabo en 8 años y tendrá dos fases:

La fase 1, que durará un (1) año y abarcará los trabajos de construcción y acondicionamiento de las instalaciones físicas y adquisición de las dotaciones.

La fase 2, que durará siete (7) años y comprenderá las labores de operación del hotel.



Figura # 6 Cronograma de Inversión.

7.5. Inversión Total.

En la Tabla #13, presenta un resumen para el cálculo de la inversión total a realizar, tanto por los inversionistas como por la entidad financiera para llevar a cabo el proyecto (los cálculos detallado con sus respectivos parámetros se encuentran en el Anexo 7).

La inversión se divide en tres parte desglosadas anualmente, referidos a los activos fijos, otros activos, el capital de trabajo y una partida adicional para gastos varios, aportados tanto por los inversionistas como por la entidad financiera, incluyendo la construcción del hotel y todos los elementos requeridos para su puesta en marcha.

El costo total del proyecto, es de cincuenta y nueve millones ochocientos un mil cuatrocientos dieciocho con cincuenta y cuatro (59.801.418,54) Bolívares Fuertes, de los cuales serán aportados por los inversionistas un total de quince millones quinientos noventa y tres mil quinientos treinta y siete con noventa y seis (15.593.537,96) Bolívares Fuertes, equivalentes al 26 % y cuarenta y cuatro millones doscientos siete mil ochocientos ochenta y uno con cincuenta y ocho (44.207.881,58) Bolívares Fuertes, aportados por la entidad bancaria que representan el 74% de la inversión total.

Dentro de la inversión, se consideraron como aporte de los promotores, los Ingresos generados por la Venta de las acciones del Resort, cuyo cálculo se determinaron a través de consulta con expertos y se detallan en la tabla # 12.

| Venta Acción de Resort | | | |
|------------------------|-----------|-------------|---------------------|
| Tipo Resort | Cantidad | P.U. Acción | Total Ingreso |
| Twin | 2 | 150.000,00 | 300.000,00 |
| Matrimonial | 4 | 150.000,00 | 600.000,00 |
| Matrimonial Especial | 4 | 170.000,00 | 680.000,00 |
| Matrimonial Superior | 4 | 200.000,00 | 800.000,00 |
| TOTALES | 14 | | 2.380.000,00 |

Tabla # 12 Venta Acción Resort.

| | INVERSIÓN TOTAL | | |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Aporte Propio | Aporte de Terceros | Aporte Total |
| Activos Fijos | | | |
| Terreno | 4.000.000,00 | 6.000.000,00 | 10.000.000,00 |
| Obras Civiles | | 14.178.062,59 | 14.178.062,59 |
| Instalaciones Mecánicas | | 644.634,30 | 644.634,30 |
| Instalaciones Eléctricas | | 894.840,84 | 894.840,84 |
| Dotaciones | | 22.306.562,26 | 22.306.562,26 |
| A.-Total Activos Fijos | 4.000.000,00 | 44.024.099,99 | 48.024.099,99 |
| Otros Activos | | | |
| Costo Financiero del Crédito | 3.776.819,26 | | 3.776.819,26 |
| Ingeniería del Proyecto | 211.539,70 | | 211.539,70 |
| Estudio de Factibilidad | | 71.520,00 | 71.520,00 |
| Instalación y Montaje | | 6.557,00 | 6.557,00 |
| Venta de acciones de Resort | 2.380.000,00 | | 2.380.000,00 |
| Instalación y pruebas de equipos | | 5.704,59 | 5.704,59 |
| Varios | | 100.000,00 | 100.000,00 |
| B.-Total Otros Activos | 6.368.358,96 | 183.781,59 | 6.552.140,55 |
| C.-TOTAL ACTIVOS (A +B) | 10.368.358,96 | 44.207.881,58 | 54.576.240,54 |
| D.- Capital de Trabajo | 5.225.179,00 | | 5.225.179,00 |
| E.- INVERSIÓN TOTAL (C+D) | 15.593.537,96 | 44.207.881,58 | 59.801.419,54 |
| F.- Distribución Porcentual | 26% | 74% | |

Tabla # 13 Resumen Inversión Total.

7.6. Depreciación y Amortización.

Permite tener un registro contable oportunos de los bienes, es decir, se busca recuperar los costos de inversión realizados en el primer año. En el Anexo 8, se detallan los cálculos para la depreciación y amortización de los activos, a partir del segundo año, cuyo monto fue de noventa y nueve millones ochocientos veinticinco mil diecinueve con veinticuatro (99.825.019,24) Bolívares Fuerte.

7.7. Financiamiento de Terceros.

La tabla # 14, refleja el aporte otorgado por la entidad bancaria, para este tipo de proyectos, el gobierno nacional estableció una tasa de interés anual de 6,63%, la cual fue considerada para este estudio (los parámetros para el cálculo se encuentran especificados en el anexo 9).

El financiamiento será entregado en dos partes durante el primer año de la inversión, en el primer semestre del año se entregará la primera parte equivalente al 55% del préstamo, y la segunda parte, el 45% restante, será entregado en el segundo semestre.

El proyecto consta de dos fases: Fase 1 “Construcción”, presentado en la tabla #14, se compone por las comisiones e intereses crediticios que se generan, los cuales van a constituir el costo financiero del crédito.

| Fase 1: Construcción del Hotel Resort- Período de Recepción del Crédito | | | | | | | |
|---|-----------------------|----------------------|----------------------------|---------------|------------------------------|-------------------|---------------------|
| Semestre | Desembolsos del Banco | | Saldo de la Cuenta Capital | | Costo Financiero del Crédito | | |
| | Porcentaje Semestral | Montos Entregados | Balance Inicial | Balance Final | Costo por Comisiones | | Costo por Intereses |
| | | | | | Apertura | Compromiso | |
| 1 | 55% | 24.314.334,87 | 0 | 24.314.334,87 | 729.430,05 | 198.935,47 | 798.971,64 |
| 2 | 45% | 19.893.546,71 | 24.314.334,87 | 44.207.881,58 | 596.806,40 | 0,00 | 1.452.675,71 |
| TOTALES | 100% | 44.207.881,58 | | | 1.326.236,45 | 198.935,47 | 2.251.647,34 |
| Costo Financiero del Crédito | | | | | | | 3.776.819,26 |

Tabla # 14 Financiamiento de Terceros (Fase 1)

La Fase 2 “Operación”, detallada en las tablas #15 y #16; se procede a amortizar al ente crediticio el capital y los intereses. Los dos primeros semestres son de gracia, donde solo se pagarán los intereses semestrales a la tasa efectiva. A partir del quinto semestre se efectuarán los pagos de amortización.

| Fase 2: Período de Amortización del Crédito | | | | | | |
|---|----------------|----------------------------|---------------|-----------------------------------|----------------------|----------------------|
| Semestre | Pago Semestral | Saldo de la Cuenta Capital | | Pagos Semestrales de Amortización | | |
| | | Balance Inicial | Balance Final | Pagos Totales | Pagos de Capital | Pagos de Intereses |
| 3 | De Gracia | 44.207.881,58 | 44.207.881,58 | 1.452.675,71 | 0,00 | 1.452.675,71 |
| 4 | De Gracia | 44.207.881,58 | 44.207.881,58 | 1.452.675,71 | 0,00 | 1.452.675,71 |
| 5 | 1 | 44.207.881,58 | 41.143.177,16 | 4.517.380,13 | 3.064.704,42 | 1.452.675,71 |
| 6 | 2 | 41.143.177,16 | 37.977.766,23 | 4.517.380,13 | 3.165.410,93 | 1.351.969,19 |
| 7 | 3 | 37.977.766,23 | 34.708.339,55 | 4.517.380,13 | 3.269.426,68 | 1.247.953,45 |
| 8 | 4 | 34.708.339,55 | 31.331.479,17 | 4.517.380,13 | 3.376.860,39 | 1.140.519,74 |
| 9 | 5 | 31.331.479,17 | 27.843.654,79 | 4.517.380,13 | 3.487.824,38 | 1.029.555,75 |
| 10 | 6 | 27.843.654,79 | 24.241.220,13 | 4.517.380,13 | 3.602.434,66 | 914.945,47 |
| 11 | 7 | 24.241.220,13 | 20.520.409,08 | 4.517.380,13 | 3.720.811,05 | 796.569,08 |
| 12 | 8 | 20.520.409,08 | 16.677.331,79 | 4.517.380,13 | 3.843.077,29 | 674.302,83 |
| 13 | 9 | 16.677.331,79 | 12.707.970,56 | 4.517.380,13 | 3.969.361,22 | 548.018,90 |
| 14 | 10 | 12.707.970,56 | 8.608.175,71 | 4.517.380,13 | 4.099.794,86 | 417.585,27 |
| 15 | 11 | 8.608.175,71 | 4.373.661,15 | 4.517.380,13 | 4.234.514,55 | 282.865,57 |
| 16 | 12 | 4.373.661,15 | 0,00 | 4.517.380,13 | 4.373.661,15 | 143.718,97 |
| TOTALES | | | | 57.113.912,92 | 44.207.881,58 | 12.906.031,34 |

Tabla # 15 Financiamiento de Terceros (Fase 2)

| Año | Semestre | | Pagos de Capital | Pagos de Intereses |
|-----|----------|--------------------------------------|----------------------|----------------------|
| 1 | 1 y 2 | Período de recepción del crédito | | |
| 2 | 3 y 4 | Período de Amortiguación del Crédito | 0,00 | 2.905.351,41 |
| 3 | 5 y 6 | Período de Amortiguación del Crédito | 6.230.115,36 | 2.804.644,90 |
| 4 | 7 y 8 | Período de Amortiguación del Crédito | 6.646.287,06 | 2.388.473,19 |
| 5 | 9 y 10 | Período de Amortiguación del Crédito | 7.090.259,04 | 1.944.501,22 |
| 6 | 11 y 12 | Período de Amortiguación del Crédito | 7.563.888,34 | 1.470.871,91 |
| 7 | 13 y 14 | Período de Amortiguación del Crédito | 8.069.156,08 | 965.604,17 |
| 8 | 15 y 16 | Período de Amortiguación del Crédito | 8.608.175,71 | 426.584,54 |
| | | | 44.207.881,58 | 12.906.031,34 |

Tabla # 16 Anualización de los Pagos Semestrales de Amortización

7.8. Nómina.

Las tablas # 17, # 18 y # 19, presentan un resumen de la nómina, para facilitar el manejo de los datos, cuya información detallada se encuentra en el anexo 10, donde se visualizan los gastos asociados a la misma, sobre prestaciones sociales, vacaciones, utilidades e incremento anual por productividad, durante los 8 años de estudio. En el primer año de estudio no se consideran gastos asociados a la nómina, ya que el Hotel tipo Resort estará en su fase de construcción.

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Número de empleados | | | | | | | |
| Fijo | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 |
| Variable | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Empleados Totales | 36 |
| Costo Anual de Nómina | | | | | | | |
| Fijo | 185.300 | 203.830 | 224.213 | 246.634 | 271.298 | 298.428 | 328.270 |
| Variable | 58.600 | 64.460 | 70.906 | 77.997 | 85.796 | 94.376 | 103.813 |
| Costo Anual de Nómina | 243.900 | 268.290 | 295.119 | 324.631 | 357.094 | 392.803 | 432.084 |
| Costo Anual Total | | | | | | | |
| Fijo | 1.165.134,2 | 1.334.001,8 | 1.524.991,6 | 1.740.839,3 | 1.984.606,7 | 2.259.719,1 | 2.570.008,0 |
| Variable | 425.826,7 | 492.184,0 | 567.554,5 | 653.077,3 | 750.029,1 | 859.840,6 | 984.113,9 |
| Costo Anual Total | 1.590.960,8 | 1.826.185,8 | 2.092.546,1 | 2.393.916,6 | 2.734.635,8 | 3.119.559,7 | 3.554.121,9 |

Tabla # 17 Resumen costos fijos y Variables de la Nomina

Los empleados se han clasificado por categoría y por su porcentaje, así como, por su contratación en fijos o variables de acuerdo a las labores que desempeñan.

| Clasificación por Categorías | | | | | | | |
|------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Número de Empleados | | | | | | | |
| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
| Gerentes y Directivos | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Personal Técnico | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Obreros Semiespecializados | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Obreros No Especializados | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 | 18 |
| Empleados Totales | 36 |
| Costo Anual Total | | | | | | | |
| Gerentes y Directivos | 596.295,8 | 684.486,0 | 784.351,2 | 897.344,7 | 1.025.093,3 | 1.169.418,2 | 1.332.357,1 |
| Personal Técnico | 205.030,0 | 235.532,0 | 270.084,1 | 309.191,3 | 353.419,1 | 403.400,5 | 459.844,1 |
| Obreros Semiespecializados | 205.250,0 | 235.590,7 | 269.947,0 | 308.818,6 | 352.765,1 | 402.412,8 | 458.462,3 |
| Obreros No Especializados | 584.385,0 | 670.577,1 | 768.163,8 | 878.562,0 | 1.003.358,3 | 1.144.328,2 | 1.303.458,5 |
| Costo Anual Total | 1.590.960,8 | 1.826.185,8 | 2.092.546,1 | 2.393.916,6 | 2.734.635,8 | 3.119.559,7 | 3.554.121,9 |

Tabla # 18 Resumen costos fijos y Variables de Nomina (Clasificado por Categorías)

| Clasificación Porcentual | | | | | | | |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Número de empleados | | | | | | | |
| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
| Gerentes y Directivos | 22% | 22% | 22% | 22% | 22% | 22% | 22% |
| Personal Técnico | 11% | 11% | 11% | 11% | 11% | 11% | 11% |
| Obreros Semiespecializados | 17% | 17% | 17% | 17% | 17% | 17% | 17% |
| Obreros No Especializados | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% |
| Empleados Totales | 100% |
| Costo Anual Total | | | | | | | |
| Gerentes y Directivos | 37% | 37% | 37% | 37% | 37% | 37% | 37% |
| Personal Técnico | 13% | 13% | 13% | 13% | 13% | 13% | 13% |
| Obreros Semiespecializados | 13% | 13% | 13% | 13% | 13% | 13% | 13% |
| Obreros No Especializados | 37% | 37% | 37% | 37% | 37% | 37% | 37% |
| Costo Anual Total | 100% |

Tabla # 19 Resumen costos fijos y Variables de Nomina (Clasificado Porcentual)

7.9. Suministros.

Para garantizar la satisfacción de las necesidades y expectativas de los clientes, se debe contar con los suministros de origen nacional, necesarios de primera calidad y durabilidad.

En el anexo 11, se detallan todos los insumos necesarios y su precio, a fin de determinar el costo de cada servicio.

7.10. Ingresos por Ventas y Resort

La tabla # 20, presenta un resumen de los ingresos por ventas, cuyos parámetros se encuentran reflejados en la tabla # 21, los cálculos se detallan en el anexo 12, se realizaron considerando como capacidad instalada el total de 41 habitaciones, y como capacidad utilizada de la empresa, un 30% para el segundo año, la cual va aumentando un 10 % anualmente, hasta estabilizarse en un 70%, este factor se multiplica por el precio de venta determinado por concepto de alquiler de habitaciones.

| Volumen de Producción | Base de cálculo | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|------------------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Cap Instalada (%) | 100% | | | | | | | |
| Habitaciones por Día | 41 hab | 41 | 41 | 41 | 41 | 41 | 41 | 41 |
| Habitaciones por Año | 365 días | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 |
| Capacidad utilizada | | | | | | | | |
| Habitaciones (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Habitaciones por Día | | 12 | 16 | 20 | 24 | 28 | 28 | 28 |
| Habitaciones por Año | 30% | 4.380 | 5.840 | 7.300 | 8.760 | 10.220 | 10.220 | 10.220 |
| INGRESOS TOTALES POR VENTAS | | 19.272.000 | 25.696.000 | 32.120.000 | 38.544.000 | 44.968.000 | 44.968.000 | 44.968.000 |

Tabla # 20 Ingresos por Ventas.

| Parámetros | | |
|---------------------------------|----------|--------------------------------------|
| Precio de Venta | | |
| Servicio de Comidas | 350 | BsF por Servicio |
| Servicios Complementarios | 600 | BsF por Servicio (Piscina, Gimnasio) |
| Servicio de Habitaciones | | |
| Twin | 3.600,00 | BsF por Habitación |
| Matrimonial | 3.600,00 | BsF por Habitación |
| Matrimonial Especial | 4.800,00 | BsF por Habitación |
| Superior | 5.600,00 | BsF por Habitación |
| Cantidad de Habitaciones | | |
| Twin | 10 | |
| Matrimonial | 15 | |
| Matrimonial Especial | 15 | |
| Matrimonial Superior | 15 | |

Tabla # 21 Parámetros Ingresos por Ventas

En la tabla #22, se presenta un resumen de los ingresos por Resort, cuyo cálculo se detallan en el anexo 12, para el cual se destinaron catorce (14 habitaciones), las cuales representan un total de 728 semanas por año, las mismas, no pueden ser ofertadas para

uso diario sin permiso y aceptación de los co- propietarios, ya que estos cancelan anualmente una cuota de mantenimiento, incluida en el precio de la semana resort.

| Volumen de Producción | Base de cálculo | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--------------------------------|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Capacidad Instalada (%) | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Habitaciones por semana | 14 hab | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| Habitaciones por Año | | 728 |
| Ingresos Por Ventas | | 17.264.000 |

| Parámetros | |
|---|------------------------|
| Habitaciones destinadas a Resort | 14 |
| Cantidad de Semanas | 52 Semanas/ año |
| Cantidad de Semanas de Resort | 728 |
| Precio Semana Resort | |
| Twin | 18.000,00 BsF |
| Matrimonial | 18.000,00 BsF |
| Matrimonial Especial | 26.000,00 BsF |
| Matrimonial Superior | 30.000,00 BsF |

Tabla # 22 Ingresos por Resort.

7.11. Gastos de Operación.

La siguiente tabla, presenta un resumen de los gastos en los que incurre la empresa por servicios prestados, los cálculos desglosados se encuentra en los anexos 13, estos se divide en gastos fijos, los cuales representan un 30% del total y en gastos variables, que representan el 70% de los mismos.

Los gastos que se consideran son: obligaciones legales, impuestos, artículos de oficina, seguro mercantil, servicios públicos y mantenimiento general, entre otros.

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| TOTAL GASTOS FIJOS | 911.408,55 | 981.108,89 | 1.057.297,25 | 1.140.657,31 | 1.231.948,80 | 1.332.016,01 | 1.441.797,37 |
| TOTAL GASTOS VARIABLES | 8.326.338,21 | 8.797.259,12 | 9.288.514,08 | 9.801.119,78 | 10.336.143,77 | 10.830.466,96 | 11.349.506,31 |
| GASTOS TOTALES (F+V) | 9.237.746,76 | 9.778.368,02 | 10.345.811,33 | 10.941.777,10 | 11.568.092,57 | 12.162.482,97 | 12.791.303,68 |

Tabla # 23 Resumen de Gastos de Operación.

7.12. Estado de Resultados.

El estado de resultado, es un informe contable que recopila los datos de la empresa desarrollados previamente, para poder visualizar el comportamiento del rubro.

Los costos de venta constituidos por suministros, nómina y gastos de operación, son descontados de los ingresos obtenidos, para conocer la utilidad de la producción. De ésta, se restan los gastos contables representados por la depreciación y amortización, con lo cual, se llega a la utilidad antes de intereses e impuestos. Para obtener la utilidad antes de impuestos, se restan los intereses crediticios a esta última utilidad, aplicando la tasa correspondiente, se calcula el impuesto sobre la renta, que al restarlo de la utilidad antes de impuestos permite obtener la utilidad contable neta.

Como resultado, el Hotel tipo Resort, presenta todos los años de actividad económica, un aumento en sus ingresos, los cuales se detallan en las tablas # 24 y # 25.

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| N° de Habitaciones Utilizadas | 5.840 | 8.030 | 9.855 | 12.045 | 13.870 | 13.870 | 13.870 |
| A.- INGRESOS POR VENTAS | 36.536.000,0 | 42.960.000,0 | 49.384.000,0 | 55.808.000,0 | 62.232.000,0 | 62.232.000,0 | 62.232.000,0 |
| Suministros | 10.763.120,0 | 14.607.665,0 | 18.066.952,5 | 21.911.497,5 | 25.370.785,0 | 25.370.785,0 | 25.370.785,0 |
| Nómina | 1.590.960,8 | 1.826.185,8 | 2.092.546,1 | 2.393.916,6 | 2.734.635,8 | 3.119.559,7 | 3.554.121,9 |
| Gastos de Producción | 9.237.746,8 | 9.778.368,0 | 10.345.811,3 | 10.941.777,1 | 11.568.092,6 | 12.162.483,0 | 12.791.303,7 |
| B.- Costo de ventas | 21.591.827,6 | 26.212.218,8 | 30.505.309,9 | 35.247.191,2 | 39.673.513,4 | 40.652.827,6 | 41.716.210,6 |
| C.- Utilidad de producción (A-B) | 14.944.172,4 | 16.747.781,2 | 18.878.690,1 | 20.560.808,8 | 22.558.486,6 | 21.579.172,4 | 20.515.789,4 |
| D.- Depreciación y Amortización | 8.593.125,2 | 8.593.125,2 | 8.593.125,2 | 8.589.038,0 | 6.071.158,0 | 6.071.158,0 | 1.432.092,0 |
| E.- Utilidad antes de int/imp (C-D) | 6.351.047,2 | 8.154.656,0 | 10.285.564,8 | 11.971.770,7 | 16.487.328,6 | 15.508.014,3 | 19.083.697,4 |
| F.-Intereses Crediticios | 2.905.351,4 | 2.804.644,9 | 2.388.473,2 | 1.944.501,2 | 1.470.871,9 | 965.604,2 | 426.584,5 |
| G.- Utilidad antes de impuestos (E-F) | 3.445.695,8 | 5.350.011,1 | 7.897.091,6 | 10.027.269,5 | 15.016.456,7 | 14.542.410,2 | 18.657.112,9 |
| H.- Impuesto sobre la renta | -1.171.536,6 | -1.819.003,8 | -2.685.011,2 | -3.409.271,6 | -5.105.595,3 | -4.944.419,5 | -6.343.418,4 |
| I.- UTILIDAD NETA (G+H) | 2.274.159,2 | 3.531.007,3 | 5.212.080,5 | 6.617.997,9 | 9.910.861,4 | 9.597.990,7 | 12.313.694,5 |

Tabla # 24 Estado de Resultados Valores Totales

Valores Unitarios

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--|-------------|------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|
| N° de Habitaciones | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 | 1,00 |
| A.- INGRESOS POR VENTAS | 6.256,16 | 5.349,94 | 5.011,06 | 4.633,29 | 4.486,81 | 4.486,81 | 4.486,81 |
| Suministros | 1.843,00 | 1.819,14 | 1.833,28 | 1.819,14 | 1.829,18 | 1.829,18 | 1.829,18 |
| Nómina | 272,42 | 227,42 | 212,33 | 198,75 | 197,16 | 224,91 | 256,25 |
| Gastos de Producción | 1.581,81 | 1.217,73 | 1.049,80 | 908,41 | 834,04 | 876,89 | 922,23 |
| B.- Costo de ventas | 3.697,23 | 3.264,29 | 3.095,41 | 2.926,29 | 2.860,38 | 2.930,99 | 3.007,66 |
| C.- Utilidad de producción (A-B) | 9.953,40 | 8.614,22 | 8.106,47 | 7.559,58 | 7.347,19 | 7.417,80 | 7.494,46 |
| D.- Depreciación y Amortización | 1.471,43 | 1.070,13 | 871,96 | 713,08 | 437,72 | 437,72 | 103,25 |
| E.- Utilidad antes de int/imp (C-D) | 8.481,97 | 7.544,10 | 7.234,52 | 6.846,51 | 6.909,47 | 6.980,08 | 7.391,21 |
| F.-Intereses Crediticios | 497,49 | 349,27 | 242,36 | 161,44 | 106,05 | 69,62 | 30,76 |
| G.- Utilidad antes de impuestos (E-F) | 7.984,48 | 7.194,83 | 6.992,16 | 6.685,07 | 6.803,42 | 6.910,46 | 7.360,46 |
| H.- Impuesto sobre la renta | -2.714,72 | -2.446,24 | -2.377,33 | -2.272,92 | -2.313,16 | -2.349,56 | -2.502,56 |
| I.- UTILIDAD NETA (G+H) | 5.269,76 | 4.748,58 | 4.614,82 | 4.412,15 | 4.490,26 | 4.560,90 | 4.857,90 |

Tabla # 25 Estado de Resultados Valores Unitarios

7.13. Estructura del Valor de la Producción.

En la tabla #26, se presenta un resumen de los rubros de gastos como son, insumos y valores agregados, para determinar el aporte que genera el proyecto al producto interno bruto de la economía. En el Anexo 14 se encuentra detallados los rubros de gastos.

El Hotel tipo Resort, aporta a la economía un 98,05%, lo que representa un alto grado de participación del proyecto en la economía del país, bajo la forma de sueldos, intereses, rentas, beneficios e impuestos. En cuanto al pago de servicios e insumos aporta un 1,95%. Para simplificación de los cálculos se omitió el primer año por ser el destinado a la construcción del proyecto.

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--|-------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
| A.- TOTAL INSUMOS | 606.450 | 637.712 | 670.481 | 704.834 | 740.850 | 777.505 | 815.994 |
| B.- TOTAL VALOR AGREGADO | 23.750.085 | 28.728.947 | 33.266.043 | 38.085.754 | 43.469.865 | 43.685.747 | 45.414.415 |
| C.- VALOR DE LA PRODUCCIÓN (A+B) | 24.356.534 | 29.366.658 | 33.936.524 | 38.790.588 | 44.210.715 | 44.463.253 | 46.230.409 |
| D.- Depreciación y amortización | 8.593.125 | 8.593.125 | 8.593.125 | 8.589.038 | 6.071.158 | 6.071.158 | 1.432.092 |
| E.- INGRESOS POR VENTAS (C+D) | 32.949.660 | 37.959.784 | 42.529.650 | 47.379.626 | 50.281.873 | 50.534.411 | 47.662.501 |
| APORTE AL PIB (expresado en %) | | | | | | | |
| B/C.- Pagos a los factores de producción | 97,51% | 97,83% | 98,02% | 98,18% | 98,32% | 98,25% | 98,23% |
| Porcentaje Promedio | 98,05% | | | | | | |
| A/C.- Pagos a los proveedores de insumos | 2,49% | 2,17% | 1,98% | 1,82% | 1,68% | 1,75% | 1,77% |
| Porcentaje Promedio | 1,95% | | | | | | |
| Parámetros | | | | | | | |
| Ingreso por ventas | 19.272.000 | 25.696.000 | 32.120.000 | 38.544.000 | 44.968.000 | 44.968.000 | 44.968.000 |

Tabla # 26 Resumen de la Estructura del Valor de la Producción

7.14. Punto de equilibrio.

Es una importante herramienta de evaluación financiera, permite conocer el margen de contribución de la empresa durante un periodo de tiempo, es el punto donde los ingresos por ventas se igualan al total de gastos (fijos y variables).

Para que la empresa éste en un punto donde no existan perdidas ni ganancias, deberá garantizar que los gastos no se excedan y la cantidad de habitaciones no disminuyan, de acuerdo a los parámetros establecidos.

El resumen de los resultados obtenidos, se presentan en la tabla # 28, cuyos cálculos se encuentran detallados en el anexo 15, en los cuales, se puede observar el alto porcentaje de las ventas que se emplea para el pago de los costos, alrededor de un 70% para el segundo año, el 30% restante representa la utilidad neta que obtiene la empresa

durante el primer año, se deben trabajar 280 días, los cuales son en su mayoría para recuperar la inversión, luego se aprecia su disminución a medida que transcurre el tiempo. Para este proyecto desde el segundo año se produce una ganancia contable, los ingresos superan al total de gastos anuales.

| Punto de equilibrio promedio expresado en | | |
|---|---------------|---|
| Porcentaje | 51,89% | del 100 % de cualquier variable |
| Unidades de producción | 3.867 | Nº de Habitaciones |
| Ingresos por Ventas | 17.015.796,02 | Bolívares Fuertes de ingresos por ventas |
| Meses por año | 6,22 | meses de producción y venta en el año |
| Días laborables por año | 189,39 | días laborables de producción y venta en el año |

Tabla # 27 Valores Promedios del Punto de Equilibrio

En la tabla a continuación se puede observar la cantidad de días laborables necesarios para garantizar el punto de equilibrio.

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|-------------------------|-------------|------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|
| Días laborables por año | 279,29 | 251,48 | 220,81 | 199,67 | 145,57 | 146,44 | 82,52 |

Tabla # 28 Tabla Resumen del Punto de Equilibrio.

7.15. Cálculo del Capital de Trabajo

En el Anexo 16, se presenta el cálculo del capital de trabajo necesario para el proyecto, siendo esta, la cantidad de efectivo que debe ser aportada por los socios para enfrentar cualquier inconveniente a nivel de caja, que pueda afectar la estabilidad financiera.

El valor mínimo de la inversión para garantizar la puesta en marcha y evitar retrasos durante el primer año de operación, es de cinco millones doscientos veinticinco mil ciento setenta y nueve (5.225.179) Bolívares Fuertes, los cuales, deben ser suministrados por el inversionista.

7.16. Flujo de Fondos.

En la tabla # 29, se agrupan todas las partidas de inversión, de ingresos, de costos de operación y los pasivos, excepto la depreciación y amortización, por ser un gasto contable y no efectivo de caja, se incluye la amortización de capital, por ser un egreso líquido.

De esta diferencia se obtienen el saldo por caja anual, el cual, representa las ganancias de la empresa. Para este proyecto, el primer año no posee valor de flujo de fondos, por ser el destinado a la construcción e instalación del Hotel tipo Resort, no hay ingresos ni egresos asociados a la operación.

| | Primer Año | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| ORIGEN DE FONDOS | | 4.380,00 | 5.840,00 | 7.300,00 | 8.760,00 | 10.220,00 | 10.220,00 | 10.220,00 |
| Ingresos por Inversión | | | | | | | | |
| Aporte Propio en Activos | 10.368.358,96 | 0,00 | | | | | | |
| Aporte de Terceros en Activos | 44.207.881,58 | 0,00 | | | | | | |
| Capital de Trabajo | | 5.225.179,00 | | | | | | |
| Ingresos operacionales | | | | | | | | |
| Ingresos por Ventas | | 19.272.000,00 | 28.265.600,00 | 35.332.000,00 | 42.398.400,00 | 49.464.800,00 | 49.464.800,00 | 49.464.800,00 |
| ingreso por Resort | | 17.264.000,00 | 18.990.400,00 | 20.889.440,00 | 22.978.384,00 | 25.276.222,40 | 27.803.844,64 | 30.584.229,10 |
| Ingreso por Alquiler de Restaurant | | 720.000,00 | 840.000,00 | 960.000,00 | 1.080.000,00 | 1.200.000,00 | 1.320.000,00 | 1.440.000,00 |
| INGRESOS TOTALES | 54.576.240,54 | 42.485.559,00 | 48.101.840,00 | 57.188.740,00 | 66.465.544,00 | 75.951.242,40 | 78.598.864,64 | 81.499.249,10 |
| APLICACIÓN DE FONDOS | | | | | | | | |
| Egresos por Inversión | | | | | | | | |
| Inversión total en Activos | 54.576.240,54 | | | | | | | |
| Egresos por Costo de Ventas | | | | | | | | |
| Suministros | | 10.763.120,00 | 14.607.665,00 | 18.066.952,50 | 21.911.497,50 | 25.370.785,00 | 25.370.785,00 | 25.370.785,00 |
| Nómina | | 1.590.960,83 | 1.826.185,78 | 2.092.546,10 | 2.393.916,64 | 2.734.635,81 | 3.119.559,66 | 3.554.121,92 |
| Gastos de producción | | 9.237.746,76 | 9.778.368,02 | 10.345.811,33 | 10.941.777,10 | 11.568.092,57 | 12.162.482,97 | 12.791.303,68 |
| Egresos por Gastos Financieros | | | | | | | | |
| Amortización de Intereses | | 2.905.351,41 | 2.804.644,90 | 2.388.473,19 | 1.944.501,22 | 1.470.871,91 | 965.604,17 | 426.584,54 |
| Egresos por Pasivos por Pagar | | | | | | | | |
| Amortización de Capital | | | 6.230.115,36 | 6.646.287,06 | 7.090.259,04 | 7.563.888,34 | 8.069.156,08 | 8.608.175,71 |
| Egresos Fiscales | | | | | | | | |
| Impuesto Sobre la Renta | | -1.171.536,56 | -1.819.003,77 | -2.685.011,16 | -3.409.271,64 | -5.105.595,27 | -4.944.419,46 | -6.343.418,38 |
| EGRESOS TOTALES | 54.576.240,54 | 23.325.642,44 | 33.427.975,28 | 36.855.059,02 | 40.872.679,85 | 43.602.678,37 | 44.743.168,42 | 44.407.552,47 |
| SALDO DE CAJA | | 19.159.916,56 | 14.673.864,72 | 20.333.680,98 | 25.592.864,15 | 32.348.564,03 | 33.855.696,22 | 37.091.696,64 |

Tabla # 29 Flujo de Fondos.

7.17. Periodo de Recuperación.

Se define como, el periodo que tarda en recuperarse la inversión inicial a través de los flujos de caja generados por el proyecto. La inversión se recupera en el año en el cual los flujos de caja acumulados superan a la Inversión Inicial.

Como se puede observar en la tabla # 30, el periodo de recuperación para el proyecto es de cinco (5) años, obteniendo un valor del flujo de fondos positivo.

| PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN TOTAL | | |
|---|----------------|----------------|
| n | Flujo | Balance |
| 1 | -54.576.240,54 | -54.576.240,54 |
| 0 | 13.934.737,56 | -40.641.502,98 |
| 3 | 14.673.864,72 | -25.967.638,26 |
| 4 | 20.333.680,98 | -5.633.957,29 |
| 5 | 25.592.864,15 | 19.958.906,86 |
| 6 | 32.348.564,03 | 52.307.470,90 |
| 7 | 33.855.696,22 | 86.163.167,12 |
| 8 | 37.091.696,64 | 123.254.863,75 |

Tabla # 30 Periodo de Recuperación.

7.18. Rentabilidad: Tasa Interna de Retorno y Valor Presente Neto.

En la tabla # 31, se representa la rentabilidad tanto del negocio como del promotor. Por negocio, se considera la inversión propia más el financiamiento de una entidad bancaria, en cambio para el cálculo de la rentabilidad del promotor, solo se considera la inversión en capital realizada por los inversionistas.

Para determinar qué tan atractiva es la inversión, y ponerla en marcha, se han seleccionado dos métodos que nos permiten conocer “el valor del dinero en el tiempo”, como son el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno. Se obtuvo un Valor Presente del negocio igual a setenta y dos millones novecientos ochenta y un mil quinientos treinta y siete con cincuenta y ocho bolívares fuertes (72.981.537,58) y una Tasa Interna de Retorno de 32,96%, lo cual hace que el proyecto sea rentable para los inversionistas.

| | Primer Año | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|---------------------------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| N ° de Habitaciones Utilizadas | Año de Construcción | 4.380,00 | 5.840,00 | 7.300,00 | 8.760,00 | 10.220,00 | 10.220,00 | 10.220,00 |
| RENTABILIDAD DEL NEGOCIO | | | | | | | | |
| Inversión Realizada | | | | | | | | |
| A.- Inversión Total | | -54.576.240,54 | -5.225.179,00 | | | | | |
| B.- Saldo de Caja | Año de Construcción | 19.159.916,56 | 14.673.864,72 | 20.333.680,98 | 25.592.864,15 | 32.348.564,03 | 33.855.696,22 | 37.091.696,64 |
| Flujo Neto de Fondos | | | | | | | | |
| C.- Inversión Total (A+B) | | -54.576.240,54 | 13.934.737,56 | 14.673.864,72 | 20.333.680,98 | 25.592.864,15 | 32.348.564,03 | 33.855.696,22 |
| | | | | | | | | |
| Costo de Capital | | 6,68% | | | | | | |
| INVERSIÓN TOTAL | | | | | | | | |
| Valor Presente Neto | | 72.981.537,58 | | | | | | |
| Tasa Interna de Retorno | | 32,96 % | | | | | | |
| RENTABILIDAD DEL PROMOTOR | | | | | | | | |
| Inversión Realizada | | | | | | | | |
| A.- Inversión Total | | -10.368.358,96 | -5.225.179,00 | | | | | |
| B.- Saldo de Caja | | 0 | 19.159.916,56 | 14.673.864,72 | 20.333.680,98 | 25.592.864,15 | 32.348.564,03 | 33.855.696,22 |
| Flujo Neto de Fondos | | | | | | | | |
| C.- Inversión Total (A+B) | | -10.368.358,96 | 13.934.737,56 | 14.673.864,72 | 20.333.680,98 | 25.592.864,15 | 32.348.564,03 | 33.855.696,22 |
| | | | | | | | | |
| Costo de Capital | | 6,68% | | | | | | |
| INVERSIÓN PROPIA | | | | | | | | |
| Valor Presente Neto | | 167.462.745,34 | | | | | | |
| Tasa Interna de Retorno | | 150,52% | | | | | | |

Tabla # 31 Rentabilidad de la Inversión.

CAPITULO VIII. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

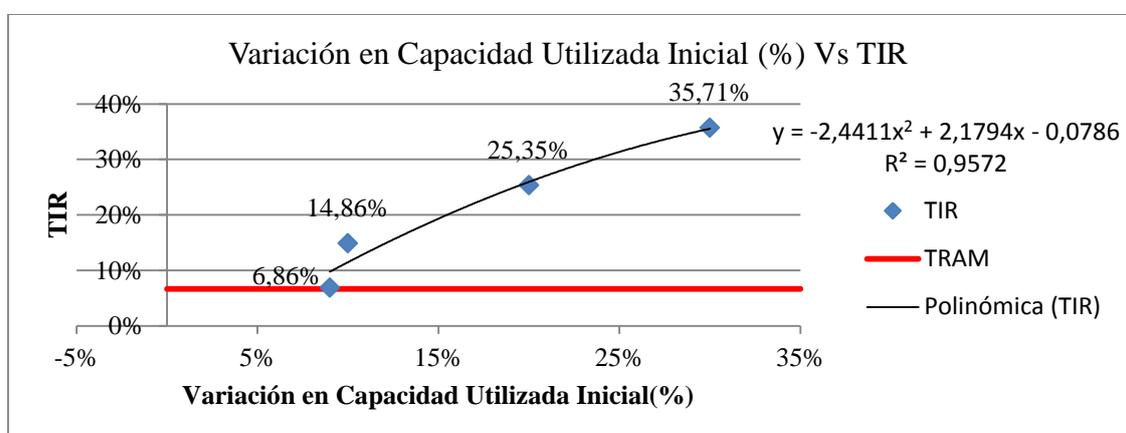
En el análisis de sensibilidad, se busca identificar y medir como varían los resultados de la rentabilidad de inversión del proyecto cuando se modifican las variables que definen el negocio. La evaluación se efectúa a través de un mapa de rentabilidad donde se identificaron las variables más sensibles de este estudio como:

- Capacidad Inicial.
- Variación en la Capacidad Utilizada Anualmente.
- Variación en los Precios de Venta Anualmente.
- Variación en los Gastos de Operación.

El análisis de sensibilidad se hará en dos etapas, la primera a través del análisis de cada una de las variables identificadas como sensibles y posteriormente el análisis de escenarios previamente establecidos.

8.1 Análisis Unimodal de las Variables más sensibles.

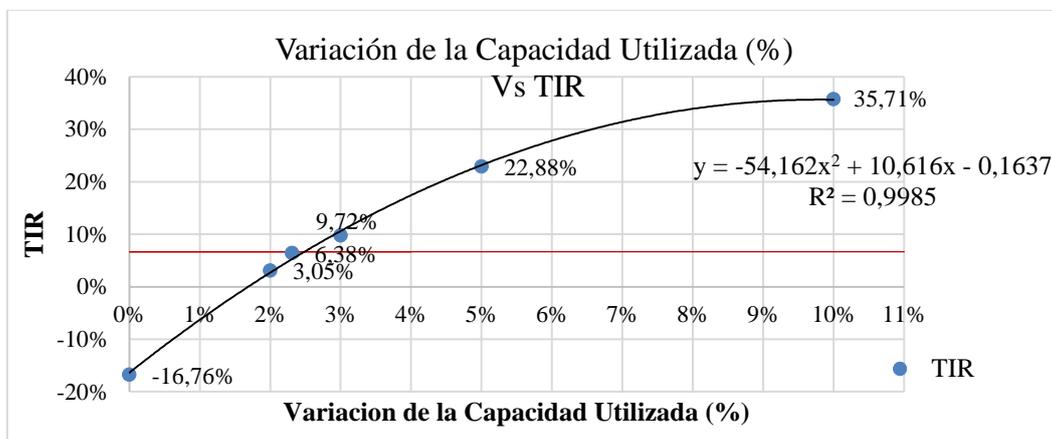
Como se observa en la Gráfica # 7, la capacidad inicial es un factor relevante para garantizar que el Hotel tipo Resort se mantenga en el mercado. Todos los cálculos elaborados en el escenario más probable en el proyecto se basan en una premisa inicial del 30% de acuerdo a los expertos de Best Western entrevistados.



Gráfica # 7 Variación Capacidad Utilizada Inicial vs TIR.

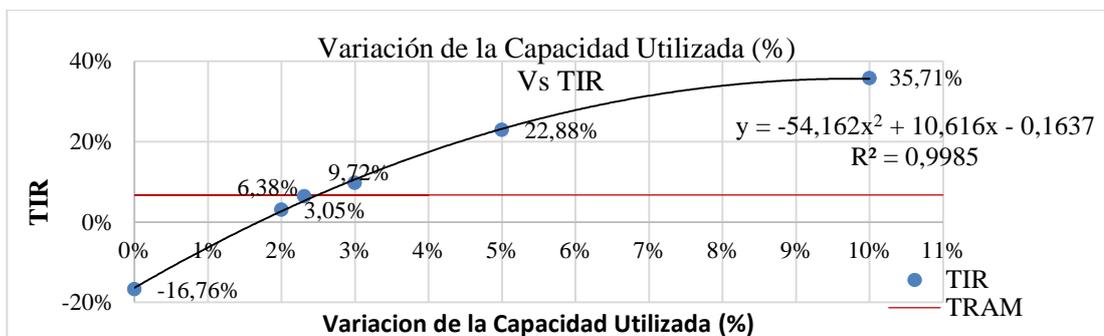
Sin embargo, si la capacidad inicial no alcanza el 10%, manteniendo las demás variables sin modificar, el proyecto no sería viable. Por lo tanto, el mercadeo debe ser controlado desde el inicio.

En la Gráfica # 8, se aprecia la variación en la capacidad utilizada del Hotel tipo Resort, demostró ser la variable más sensible, si se incrementa menos del 3% anualmente, es decir, un promedio de 8 habitaciones semanales, asumiendo como premisa que las 14 habitaciones tipo resort estén 100% ocupadas, la inversión deja de ser rentable, puesto que, la cantidad de clientes atendidos anualmente es el motor principal para la generación de ingresos del negocio.



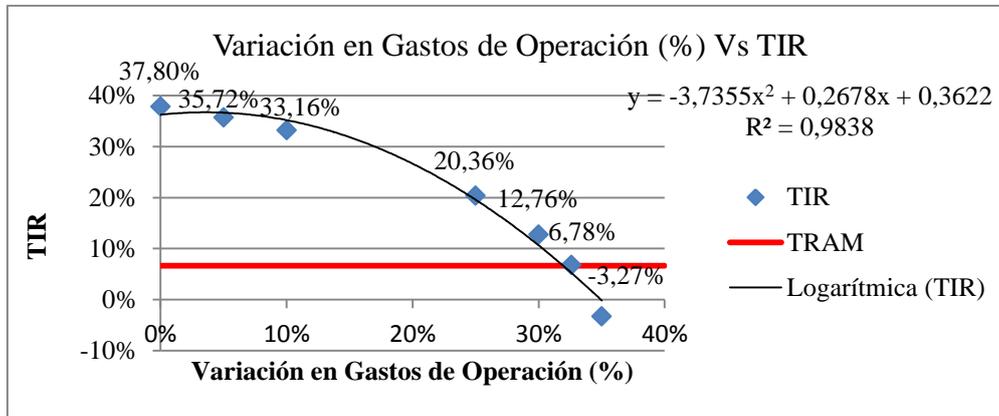
Gráfica # 8 Variación Capacidad Utilizada vs TIR.

Como se observa en la Gráfica # 9, los precios establecidos para el proyecto garantizan una TIR positiva, pero los mismos, se pueden disminuir para hacer más competitivo el Hotel tipo Resort en el mercado, siempre y cuando esta disminución no supere el 21,4 %, para garantizar la rentabilidad como negocio de turismo.



Gráfica # 9 Variación Precios por Venta vs TIR.

Como se aprecia en la Gráfica # 10, mientras los gastos aumenten entre un 0% y 20%, se garantiza la rentabilidad del Hotel tipo Resort como negocio, cuando los mismos aumenten más allá de un 35%, se ve afectada la rentabilidad por esta variable.



Gráfica # 10 Variación Gastos de Operación vs TIR.

8.2. Mapa de Rentabilidad.

Para analizar esta inversión, se creó un mapa de rentabilidad con los valores obtenidos en el análisis unimodal que se observa en la Figura # 7.

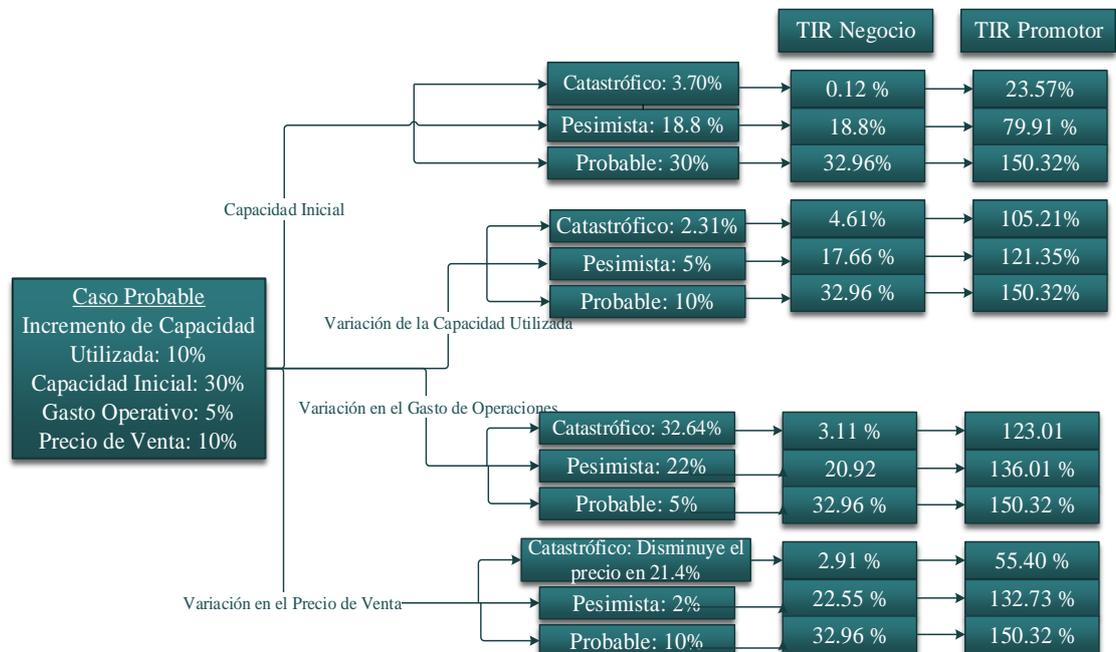


Figura # 7 Mapa de Rentabilidad.

Con este mapa de rentabilidad, y tomando la TIR como indicador financiero, se conoce el impacto generado por el análisis de las variables, tanto para los promotores como para el negocio.

Siendo la TRAM utilizada un 6,68%, fijada por el BCV para inversiones en turismo, se observa que para el promotor es rentable la inversión por encima de este valor deseado, e incluso si se compara con una Tasa de 29%, fijada para inversiones crediticias. Mientras que para el negocio, no lo sería tanto, ya que solo en el escenario probable, se alcanzaría una rentabilidad superior a ambas tasas.

Con ayuda de este mapa, se demuestra la razón por la que el Estado venezolano favorece el otorgamiento de créditos a promotores turísticos a una tasa del 6,68%, garantizando así, la generación de empleos e incentivo al turismo.

8.3. Análisis de Escenarios.

Este tipo de análisis se emplea para entornos complejos, evaluando diferentes escenarios que ayudan a estructurar el problema y un análisis del riesgo de las diferentes alternativas para cada situación planteada. Al no contar con la probabilidad de ocurrencia de los escenarios, los mismos se seleccionaron de acuerdo con las combinaciones de los elementos más importantes reflejados en el análisis anterior

Escenario Catastrófico: la TRAM utilizada en este escenario, fue la tasa anual máxima de un 6,68%, fijada por el BCV para inversiones en turismo. Considerando los valores detallados en la tabla # 32, clasificados como variables catastróficas para cada uno de los factores, se evaluó cual sería la rentabilidad si los cuatro ocurriesen de manera simultánea.

| Valores del Escenario Catastrófico | |
|---------------------------------------|--|
| Capacidad Utilizada Inicial | 3,70% |
| Variación Anual Capacidad Utilizada | 2,31% |
| Máximo Incremento Gastos de Operación | 32,6% |
| Variación Precio de Venta | Disminuyendo el 21,4% los Precios de Venta inicial |
| TIR Promotor | No Aplica |
| TIR Negocio | No Aplica |

Tabla # 32 Valores del Escenario Catastrófico

Aplicando una técnica iterativa, como no se llega a un resultado después de 20 intentos, la TIR del Promotor y del Negocio toman el valor #¡NUM!, para el presente Trabajo Especial de Grado se modificó por No Aplica.

Escenario Pesimista: la TRAM utilizada en este escenario, fue la tasa anual máxima de 24%, fijada por el BCV para inversiones PYME. Considerando los valores detallados en la tabla #33, clasificados como variables pesimistas para cada uno de los factores, se evaluó cual sería la rentabilidad si los cuatro ocurriesen de manera simultánea.

| Valores del Escenario Pesimista | |
|---------------------------------------|-----------|
| Capacidad Utilizada Inicial | 18,80% |
| Variación Anual Capacidad Utilizada | 5,00% |
| Máximo Incremento Gastos de Operación | 22,00% |
| Variación Precio de Venta | 2,00% |
| TIR Promotor | No Aplica |
| TIR Negocio | No Aplica |

Tabla # 33 Valores del Escenario Pesimistas

Se excede la capacidad de la hoja de cálculo, motivo por el cual la TIR del Promotor y del Negocio toman el valor # ¡NUM!, para el presente Trabajo Especial de Grado se modificó por No Aplica.

Escenario Menos Pesimista: Para este escenario, se consideró la TRAM de 24%, fijada por el BCV para inversiones PYME, tomando en cuenta todas las combinaciones posibles, que se pudiesen obtener con las variables pesimistas y probables analizadas unimodalmente, como se detallan en las tablas #34 y # 35, con el fin de evaluar la rentabilidad del negocio.

Considerando dos Variables Probables y dos Variables Pesimistas. (Tabla de combinación de las variables se detalla en el Anexo 17).

| N° Combinación | Variación en la Cap Inicial | Variación en la Cap Utilizada | Variación en los Gastos Operativos | Variación el Precio de Venta | TIR Negocio | TIR Promotor |
|----------------|-----------------------------|-------------------------------|------------------------------------|------------------------------|---------------|----------------|
| 1 | 18,80% | 5,00% | 5,00% | 10,00% | -2,94% | 39,34% |
| 2 | 30,00% | 10,00% | 22,00% | 2,00% | 1,95% | 113,58% |
| 3 | 18,80% | 10,00% | 22,00% | 10,00% | 4,51% | 58,60% |
| 4 | 30,00% | 5,00% | 22,00% | 10,00% | -1,69% | 101,35% |
| 5 | 18,80% | 10,00% | 5,00% | 2,00% | 7,38% | 57,98% |
| 6 | 30,00% | 5,00% | 5,00% | 2,00% | 1,72% | 96,77% |

Tabla # 34 Valores del Escenario Menos Pesimista con dos Variables.

De igual manera se considera la combinación, fijando una variable probable con tres pesimistas y viceversa. (Tabla de combinación de las variables se detalla en el Anexo 16).

| N° Combinación | Variación en la Capacidad Inicial | Variación en la Capacidad Utilizada | Variación en los Gastos Operativos | Variación el Precio de Venta | TIR Negocio | TIR Promotor |
|----------------|-----------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|------------------------------|-------------|--------------|
| 1 | 18,80% | 5,00% | 22,00% | 10,00% | #¡NUM! | #¡NUM! |
| 2 | 18,80% | 5,00% | 5,00% | 2,00% | -35,79% | -24,54% |
| 3 | 18,80% | 10,00% | 22,00% | 2,00% | -25,34% | 13,53% |
| 4 | 30,00% | 5,00% | 22,00% | 2,00% | #¡NUM! | 29,33% |
| 5 | 18,80% | 10,00% | 5,00% | 10,00% | 18,88% | 79,91% |
| 6 | 30,00% | 5,00% | 5,00% | 10,00% | 17,66% | 121,33% |
| 7 | 30,00% | 10,00% | 22,00% | 10,00% | 20,92% | 136,01% |
| 8 | 30,00% | 10,00% | 5,00% | 2,00% | 22,55% | 132,73% |

Tabla # 35 Valores del Escenario Menos Pesimista con una Variable.

Evaluando esta combinación de escenarios, se puede observar que el negocio solo es atractivo para el promotor, en algunas combinaciones se excede la capacidad de la hoja de cálculo, motivo por el cual, la TIR del Promotor y/o del negocio toman el valor #¡NUM!.

Por último se considera realizar la evaluación combinando las variables probables:

Escenario Probable: Es el escenario de estudio planteado para la elaboración del Trabajo especial de Grado, se evalúa la rentabilidad de la inversión, considerando los valores detallados en la tabla # 36

| Valores del Escenario Probable | |
|---------------------------------------|-----|
| Capacidad Utilizada Inicial | 30% |
| Variación Anual Capacidad Utilizada | 10% |
| Máximo Incremento Gastos de Operación | 5% |
| Variación Precio de Venta | 10% |

Tabla # 36 Valores del Escenario Probable.

CAPÍTULO IX.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El proyecto de creación de la empresa encargada de prestar servicio de hospedaje, es sin duda factible en términos económicos y técnicos. Como inversión representa una oportunidad de incursionar en un mercado cuya demanda se encuentra insatisfecha, en una región en vías de desarrollo económico y de infraestructura.

De acuerdo al estudio de mercado realizado, se logró identificar un mercado potencial conformado por los diferentes turistas que puedan representar una variada cartera de clientes, donde se llevó a cabo la investigación, lo cual, implica una gran oportunidad para establecer el Hotel tipo Resort en la zona.

Se planteó la localización del Hotel tipo Resort en Caraballeda, Estado Vargas, por contar esté con los principales medios de transporte (puerto y aeropuerto), atractivos turísticos, así como, su cercanía a la capital del país.

A nivel técnico se consideró la utilización de una planta eléctrica de tipo industrial y un tanque de agua con bomba hidroneumática, para garantizar el constate suministro de ambos servicios.

La inversión total para llevar a cabo la puesta en marcha del proyecto será de BsF. 59.801.418,54, de los cuales el monto de BsF. 44.207.881,58, será financiado por una entidad bancaria y la diferencia restante por los accionistas. Se fijó un horizonte de estudio de 8 años para el análisis económico y una tasa mínima aceptable de rendimiento de 6.68 %, siendo esta la tasa de interés crediticia preferencial para inversiones en turismo fijada por el Banco Central de Venezuela (BCV) para el mes de Agosto del 2014. La tasa interna de retorno del negocio (TIR) es igual a 32.96%, está situada por encima de la TRAM, lo que genera un valor presente neto (VPN) positivo equivalente a BsF. 72.981.537,58, y confirma la capacidad financiera que tiene el proyecto para recuperar el capital invertido en un periodo de 5 años. Estos resultados hacen posible la cobertura de las metas programadas así como el desenvolvimiento de nuevas inversiones para la mejora en los servicios del Hotel tipo Resort

Se llevó a cabo el análisis de sensibilidad variando unimodalmente cuatro factores (Capacidad inicial, Capacidad utilizada, Gastos de Operación y Precios de Venta), comparando su impacto a través de los siguientes 3 escenarios:

- **Escenario Catastrófico:** se obtuvo un Valor Presente Neto negativo, por lo cual no se considera rentable, se recomienda no invertir en el proyecto.
- **Escenario Pesimista:** para este escenario se obtuvo un Valor Presente Neto negativo, por lo cual no se considera rentable, se recomienda no invertir en el proyecto.
- **Escenario Menos Pesimista:** para este escenario se consideraron los distintos casos que se pueden originar de combinar simultáneamente las variables estudiadas en el análisis unimodal, Se demostró, que la inversión es rentable únicamente para el promotor.
- **Escenario Probable:** para este escenario se obtuvo un Valor Presente Neto de BsF. 72.981.537,58 y una Tasa Interna de Retorno para el Negocio igual a 32.96 %, por lo tanto, se considera que el proyecto es rentable para ambas partes, ya que el banco gana aproximadamente un 3.96% comparándolo con los préstamos otorgados a la tasa de interés crediticio para operaciones bancaria la cual es de un 29%.

No se consideró la utilización de la metodología de precios constantes que distorsionan la realidad futura a representar por medio del modelo del flujo de caja y estados financieros proyectados con inflación ya que se comete el error tipo II de formulación de la hipótesis. La utilización de la metodología de precios constantes conlleva a un análisis sesgado y sobrevaluado del proyecto. Vélez (2002).

En este modelo se analizó la variación de la tasa de interés utilizando las cifras aprobadas por el Banco Central de Venezuela como prueba de la viabilidad financiera en la medida de incrementos del riesgo financiero por aumento de las tasas de interés del proyecto.

Recomendaciones.

A continuación se presentan algunas recomendaciones que tienen como objetivo garantizar el éxito y ampliar los beneficios posteriores a la apertura de la nueva estructura de negocios:

- Realizar un estudio de mercado más amplio y detallado, con la finalidad de evaluar mejor la cartera de clientes y sus preferencias.
- Se recomienda que de forma continua a lo largo del año, la empresa una vez instalada periódicamente mida la satisfacción de los clientes en base a los servicios ofrecidos, lo cual le permitirá tomar acciones para mantenerse en el mercado y establecer un status de calidad diferenciador para ser más relevante frente a sus competidores.
- Hacer un análisis de sensibilidad tomando en cuenta la inestabilidad política-financiera del país, así como las variaciones que pueda presentar el mercado en términos de precio de venta, inflación y demanda.

BIBLIOGRAFÍA.

- Arias, F (2006). *Proyecto de Investigación*. (5ta ed.). Caracas: Editorial Episteme.
- Arrillaga, J (1962). *Ensayo sobre el turismo* (1era ed). España: Editorial Turisticas.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (6ta ed.). México: Editorial McGrawHill.
- Baca, G. (2007). *Fundamentos de Ingeniería Económica* (4ta ed.). México: Editorial McGrawHill
- Ballestrini, M. (2001). *Como se Elabora el Proyecto de Investigación* (3ra ed.). Caracas: Editorial Consultores y Asociados BL.
- Blanco, A. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (5ta ed.). Caracas: Editorial Texto C.A.
- Escuela de Ingeniería Industrial. (2003). *Instructivo para la elaboración del Trabajo Especial de Grado*. Caracas: UCAB.
- Espasa-Calpe (2005). *Enciclopedia Universal Ilustrada* (6ta ed) Madrid: Espasa-Calpe
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (5ta ed.). México: Editorial McGrawHill.
- Hurtado, J. (2012). *El Proyecto de Investigación* (7ma ed.). Caracas: Editorial Quiron
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2007). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Palacios, L (2000). *Principios esenciales para realizar proyectos* (2 ed.). Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- Park, C. (2009). *Fundamentos de Ingeniería Económica* (2da ed.). México: Editorial Pearson Educación.
- Sabino, C (2002). *El proceso de Investigación* (9na Edición). Caracas: Editorial Panapo.
- Sapag N (2007). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. México: Editorial Pearson Educación.
- Valarino, E., Yaber, G, Cemborain, M. (2010). *Metodología de la Investigación: Paso a paso*. México: Editorial Trillas.

- Vélez Pareja, Ignacio. (2002). *Decisiones de inversión Enfocado a la valoración de empresas*. (3era Edición, corregida y aumentada). Centro Editorial Javeriano. Bogotá
- Vértice (2008). *Dirección Estratégica*. España: Editorial Vértice.

Paginas Consultadas

- Banco Central de Venezuela, Consultado el 20 de Agosto de 2014, desde <http://www.bcv.org.ve/c2/indicadores.asp>.
- MINTUR, Consultado el 10 de Agosto de 2014, desde <http://www.mintur.gob.ve/mintur/>
- Compras por Internet, Consultado el 25 de Agosto de 2014, desde www.mercadolibre.com
- Periódico en línea, Consultado el 02 de Octubre de 2014, desde <http://www.eluniversal.com>
- Periódico en línea, Consultado el 07 de Agosto de 2014, desde <http://laverdaddelaguaira.com/>

Leyes.

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. Gaceta Oficial n° 5.908. Fecha: 20/12/1999.
- Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica de Turismo. Gaceta Oficial n° 5.889. Fecha: 15/06/2012.
- Ley de Crédito para el Sector Turismo. Gaceta Oficial n° 39.251. Fecha: 27/08/2009.
- Reglamento Parcial de Ley Orgánica de Turismo sobre Establecimientos de Alojamiento Turístico. Gaceta Oficial n° 36.607. Fecha: 21/12/1998.
- Ley del Trabajo, el Trabajador y la Trabajadora. Gaceta Oficial n° 39.666. Fecha: 30/04/2012.

- Código de Ética Profesional, Colegio de Ingenieros de Venezuela. Fecha: 1996

Resoluciones del Ministerio del Poder Popular Para el Turismo

- Normas de los prestadores de servicios turísticos en materia de turismo receptivo. Gaceta oficial n°: 40.435. Fecha: 17/06/2014
- Factibilidad Socio-Técnica y Conformidad Turística. Gaceta oficial n°: 40.413. Fecha: 16/05/2014
- Registro Turístico Nacional. Gaceta oficial n°: 40.272. Fecha: 15/10/2013
- Proceso de categorización para prestadores de servicios turísticos. Gaceta oficial n°: 40.132. Fecha: 20/03/2013
- Condiciones y requisitos de los establecimientos de alimentos y bebidas. Gaceta oficial n°: 39.828. Fecha: 26/12/2011
- Libro Oficial de Sugerencias y Reclamos. Gaceta oficial n°: 39.813. Fecha: 05/12/2011
- Tabulador de servicios para las categorías de Hotel Residencia de Turismo. Gaceta oficial n°: 5.296. Fecha: 28/01/1999

Normas.

- Característica de los medios de escape en edificaciones según el tipo de ocupación. Norma COVENIN 810:1998
- Normas Sanitarias para proyecto, construcción, reparación, reforma y mantenimiento de edificaciones.
- Entorno Urbano y Edificaciones Accesibilidad para las Personas. FONDONORMA 2733:2004
- Norma de Paradores Turísticos. Corpoturismo 1995
- Clasificación de Empresas de Alojamiento Turístico. Norma COVENIN 2030-87
- Deberes formales y procesamiento sancionatorio. MINTUR 2014

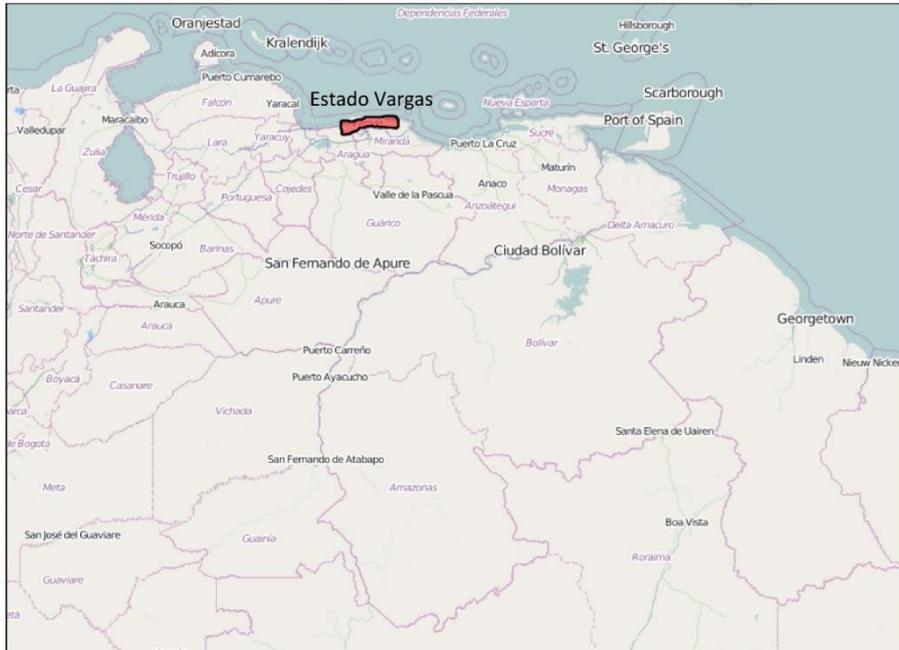
ANEXOS

Marco Organizacional



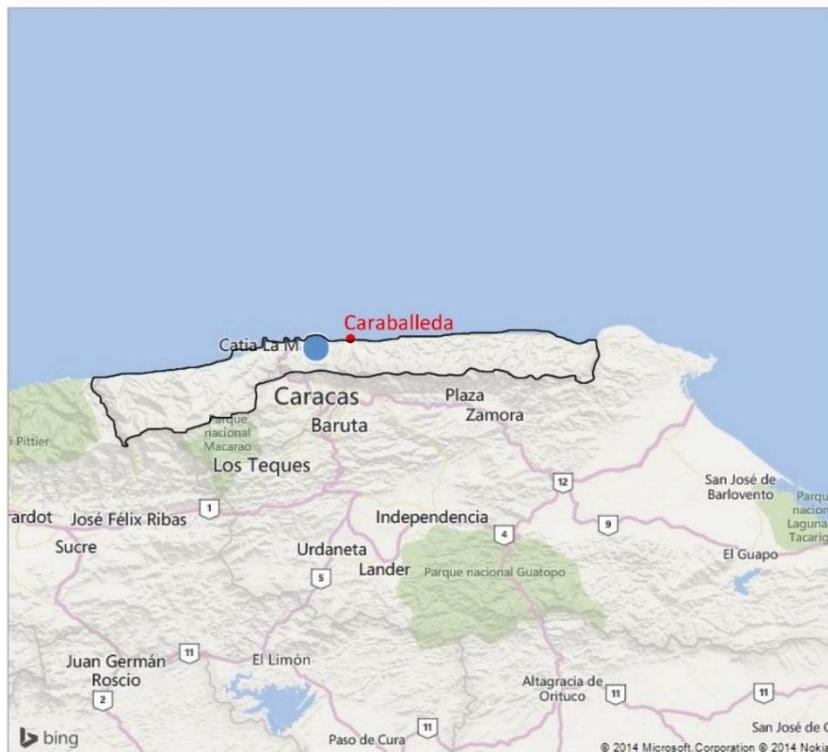
Anexo 1. Logo de la empresa Inversora Soleos C.A.

Mapas de Ubicación



Anexo 3.1 Mapa Geográfico de Venezuela.

Fuente: Instituto Geográfico de Venezuela Simón Bolívar (2014).



Anexo 3.2 Mapa Geográfico del Estado Vargas.

Fuente: Bing mapas (2014).



Anexo 3.3. Ubicación del terreno en Caraballeda. Edo Vargas.

Fuente: Instituto Geográfico de Venezuela Simón Bolívar (2014).

Anexo 4. Capacidad Instalada y Utilizada.

| Volumen de Producción | Base de cálculos | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|-----------------------------------|------------------|-------------|------------|------------|------------|-----------|-------------|------------|
| Capacidad Instalada (%) | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Habitaciones por Día | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 |
| Habitaciones por Año | 365 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 |
| Servicios de Comidas por Día | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 |
| Servicios de Comidas por Año | 365 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 |
| Servicios Complementarios por Día | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 |
| Servicios complementarios por Año | 365 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 |
| Capacidad utilizada | | | | | | | | |
| Habitaciones (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Habitaciones por Día | | 17 | 22 | 28 | 33 | 39 | 39 | 39 |
| Habitaciones por Año | | 6.023 | 8.030 | 10.038 | 12.045 | 14.053 | 14.053 | 14.053 |
| Servicio de Comida (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Servicios de Comidas por Día | | 47 | 62 | 78 | 93 | 109 | 109 | 109 |
| Servicios de Comidas por Año | | 16.973 | 22.630 | 28.288 | 33.945 | 39.603 | 39.603 | 39.603 |
| Servicio Complementario (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Servicios Complementarios por Día | | 17 | 22 | 28 | 33 | 39 | 39 | 39 |
| Servicios complementarios por Año | | 6.023 | 8.030 | 10.038 | 12.045 | 14.053 | 14.053 | 14.053 |
| | | | | | | | | |
| PRODUCCION TOTAL | | 29.018 | 38.690 | 48.363 | 58.035 | 67.708 | 67.708 | 67.708 |

Anexo 4.1 Cálculo de la Capacidad Instalada y Utilizada.

| Parámetros | Base de cálculos | |
|--|------------------|-------------------------------------|
| Capacidad Instalada Anual (%) | 100% | De la capacidad total de la empresa |
| Número de Habitaciones Capacidad Instalada por Día | 55 | Hab/Día |
| Servicios de Comida Capacidad Instalada por Día | 155 | Serv/Día |
| Número de Servicios Complementarios Capacidad Instalada por Día | 55 | Serv/Día |
| Porcentaje de Capacidad Instalada de Habitaciones Segundo año | 30% | de la Capacidad Instalada |
| Porcentaje de capacidad Instalada de Servicios de Comida Segundo año | 30% | de la Capacidad Instalada |
| Porcentaje de Capacidad Instalada de Servicio Complementario Segundo año | 30% | de la Capacidad Instalada |
| Incremento Anual de la Capacidad Instalada | 10% | de Incremento Anual |
| Turnos de Trabajo Diario | 3 | |
| Días Laborables por mes | 30 | |
| Meses por año | 12 | |
| Días laborables por año | 365 | |

Anexo 4.2 Parámetros para el Cálculo de la Capacidad Instalada y Utilizada.

Estudio Económico- Financiero

| | Unidad Utilizada | Unidades Totales | Costo unitario | Costo Total |
|-----------------------------------|------------------------|------------------|----------------|----------------------|
| Obras Civiles | | | | |
| Terreno | <i>mts²</i> | 4.293,70 | 2.328,99 | 10.000.000,00 |
| Movimiento de Tierra y Nivelación | <i>mts²</i> | 4.293,70 | 370,00 | 1.525.118,68 |
| Edificación del Hotel | <i>mts²</i> | 1.116,94 | 1.180,00 | 1.317.983,30 |
| Piscinas | <i>mts²</i> | 25,02 | 300,00 | 7.505,40 |
| Restaurant | <i>mts²</i> | 40,79 | 1.180,00 | 48.129,25 |
| Estacionamiento | <i>mts²</i> | 1.212,95 | 120,00 | 145.554,00 |
| Paisajismo | <i>mts²</i> | 1.938,80 | 129,88 | 251.817,33 |
| Portones | <i>mts²</i> | 9,46 | 1.226,49 | 11.607,87 |
| Muro Perimetral | ML | 246,43 | 360,00 | 88.714,76 |
| Tanque | <i>mts³</i> | 72 | 10.856 | 781.632 |
| Costo de las Obras Civiles | | | | 14.178.062,59 |

Anexo 5.1: Costo de Obras Civiles

Fuente: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014)

| Instalaciones mecánicas | | | | |
|--|----------|----|-----------|-------------------|
| Bombas Hidroneumáticas | Unidades | 2 | 17.593,29 | 35.186,58 |
| Sistema de A/A Habitaciones | Unidades | 55 | 7.137,65 | 392.570,75 |
| Sistema de A/A Parte Administrativa y Restaurant | Unidades | 4 | 7.137,65 | 28.550,60 |
| Bomba para Piscina | Unidades | 2 | 64.540,00 | 129.080,00 |
| Calentadores de Agua Industriales | Unidades | 6 | 4.691,75 | 28.150,50 |
| Sistema de extracción de aire | Unidades | 3 | 10.365,29 | 31.095,87 |
| Costo de las Instalaciones Mecánicas | | | | 644.634,30 |

Anexo 5.2: Costo de Instalaciones Mecánicas.

Fuente: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014)

| | Unidad Utilizada | Unidades Totales | Costo unitario | Costo Total |
|--|------------------|------------------|----------------|-------------------|
| Instalaciones Eléctricas | | | | |
| Transformadores | Unidades | 3 | 19.492,00 | 58.476,00 |
| Sistema de Vigilancia | Unidades | 1 | 143.680,00 | 143.680,00 |
| Instalación de planta eléctrica | Unidades | 1 | 350.907,52 | 350.907,52 |
| Cerco Perimetral Eléctrico | mts | 274,34 | 221,97 | 60.894,63 |
| Central para cerca eléctrica | Unidades | 1 | 5.925,22 | 5.925,22 |
| Iluminación Interna | Unidades | 490 | 207,52 | 101.684,80 |
| Cableado, Interruptores y Tomacorrientes | ml | 1158 | 140,00 | 162.081,15 |
| Reflectores | Unidades | 6 | 596,90 | 3.581,40 |
| Iluminación periférica | Unidades | 14 | 543,58 | 7.610,12 |
| Costo de las instalaciones eléctricas | | | | 894.840,84 |

Anexo 5.3: Costo de Instalaciones Eléctricas.

Fuente: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014)

Anexo 6. Dotaciones

| | Descripción | Cantidad | Precio Unitario BS.F | Costo Total Bs.F |
|-----------------------|------------------------------------|----------|----------------------|------------------|
| Equipos de Lavandería | Lavadora Industrial | 1 | 276.000,00 | 276.000,00 |
| | Lavadora | 1 | 89.000,00 | 89.000,00 |
| | Mesa de Planchado Industrial | 1 | 7.580,00 | 7.580,00 |
| | Papeleras | 2 | 853,13 | 1.706,26 |
| | Plancha | 2 | 1.600,00 | 3.200,00 |
| | Secadora | 1 | 80.000,00 | 80.000,00 |
| | Tina de Remojo | 1 | 2.900,00 | 2.900,00 |
| | Secadora Industrial | 1 | 276.000,00 | 276.000,00 |
| | Total Equipos de Lavandería | | | |

Anexo 6.1: Dotaciones de Lavandería.

Fuente: M & L Suplidores C.A.

| | Descripción | Cantidad | Precio Unitario BS.F | Costo Total Bs.F |
|---------------------------------|--------------------------------------|----------|----------------------|-------------------|
| Central Telefónica | Teléfonos en Habitaciones y Oficinas | 65 | 230,00 | 14.950,00 |
| | Central Telefónica | 1 | 128.638,62 | 128.638,62 |
| Total Central Telefónica | | | | 143.588,62 |

Anexo 6.2: Dotaciones de Central Telefónica.

Fuentes: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014).

| | Descripción | Cantidad | Precio Unitario BS.F | Costo Total Bs.F |
|----------------------|-----------------------------------|----------|----------------------|------------------|
| Sistema de Seguridad | Cerraduras Electrónicas | 58 | 2.180,31 | 126.457,98 |
| | Central de Incendio | 1 | 16.675,49 | 16.675,49 |
| | Control de Asistencia | 1 | 12.499,00 | 12.499,00 |
| | Detectores de Calor | 6 | 273,55 | 1.641,30 |
| | Detectores de Humo | 62 | 485,69 | 30.112,78 |
| | Radios de Comunicación | 6 | 3.200,00 | 19.200,00 |
| | Tarjetas de Acceso | 2.000 | 200,00 | 400.000,00 |
| | Hidrante | 1 | 27.069,65 | 27.069,65 |
| | Bombas de Alta Presión | 2 | 370.000,00 | 740.000,00 |
| | Manguera con Válvula Check | 1 | 22.000,00 | 22.000,00 |
| | Puntos de Manguera de Incendio | 8 | 5.200,00 | 41.600,00 |
| | Cajas de Manguera de Incendio | 8 | 1.631,20 | 13.049,60 |
| | Mangueras Contra Incendio | 8 | 19.990,00 | 159.920,00 |
| | Total Sistema de Seguridad | | | |

Anexo 6.3: Dotaciones de Sistema de seguridad.

Fuentes: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014)

| Equipos de Oficina y Recepción | Descripción | Cantidad | Precio Unitario BS.F | Costo Total Bs.F |
|---|----------------------------------|------------|----------------------|---------------------|
| | Archivador | 4 | 7.990,00 | 31.960,00 |
| | Caja Fuerte | 1 | 4.691,71 | 4.691,71 |
| | Caja Registradora | 1 | 25.000,00 | 25.000,00 |
| | Calculadora | 10 | 410,00 | 4.100,00 |
| | Carpetas | 100 | 15,60 | 1.560,00 |
| | Computadora | 10 | 23.000,00 | 230.000,00 |
| | Engrapadora | 4 | 999,00 | 3.996,00 |
| | Equipo de Internet Inalámbrico | 4 | 6.700,00 | 26.800,00 |
| | Equipo de música | 1 | 6.500,00 | 6.500,00 |
| | Escritorio | 5 | 7.898,58 | 39.492,90 |
| | Fax | 1 | 2.000,00 | 2.000,00 |
| | Fotocopiadora | 3 | 49.490,00 | 148.470,00 |
| | Impresora | 2 | 10.800,53 | 21.601,06 |
| | Impresora Fiscal | 1 | 60.000,00 | 60.000,00 |
| | Maquina codificadora de tarjetas | 1 | 32.800,00 | 32.800,00 |
| | Mostrador con Gavetas | 2 | 60.755,00 | 121.510,00 |
| | Perforadora | 4 | 340,00 | 1.360,00 |
| | Reloj de pilas | 5 | 635,00 | 3.175,00 |
| | Sillas | 6 | 2.012,94 | 12.077,64 |
| Sistema Operativo Hotelero | 1 | 800.000,00 | 800.000,00 | |
| Teléfonos Públicos | 2 | 0,00 | 0,00 | |
| Total Equipos de Oficina y Recepción | | | | 1.577.094,31 |

Anexo 6.4: Dotaciones de Equipos de Oficina y Recepción.

Fuentes: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014), Mercadolibre.

| | | | | |
|--------------------------------------|------------------------------------|-----------|--------------|----------------------|
| Mobiliario y Decoración | Alfombras | 155 | 199,00 | 30.845,00 |
| | Almohadas | 155 | 2.560,00 | 396.800,00 |
| | Bandeja de las Habitaciones | 55 | 109,00 | 5.995,00 |
| | Bisagras | 660 | 843,00 | 556.380,00 |
| | Bolígrafo | 55 | 15,00 | 825,00 |
| | Bolsa de la Ropa Sucia | 55 | 40,00 | 2.200,00 |
| | Botellas de Agua | 55 | 20,00 | 1.100,00 |
| | Cabecera | 95 | 2.860,00 | 271.700,00 |
| | Caja Fuerte | 55 | 3.334,99 | 183.424,45 |
| | Cama Individual con Colchón | 35 | 12.900,00 | 451.500,00 |
| | Cama Matrimonial con Colchón | 60 | 18.000,00 | 1.080.000,00 |
| | Cerraduras de Baño | 55 | 411,88 | 22.653,40 |
| | Champú | 55 | 30,59 | 1.682,45 |
| | Cortinas de Baño | 55 | 420,00 | 23.100,00 |
| | Cortinas de Ventana | 55 | 31.500,00 | 1.732.500,00 |
| | Cuadros de Decoración | 165 | 3.600,00 | 594.000,00 |
| | Cubrecama para cama Individual | 35 | 1.590,00 | 55.650,00 |
| | Cubrecama para cama Matrimonial | 60 | 3.000,00 | 180.000,00 |
| | Cucharas | 155 | 58,29 | 9.034,95 |
| | Cuchillos | 155 | 58,29 | 9.034,95 |
| | Cunas | 8 | 3.500,00 | 28.000,00 |
| | Ducha | 55 | 1.312,22 | 72.172,10 |
| | Espejo de Baño | 55 | 481,10 | 26.460,50 |
| | Espejo de Pared | 55 | 731,69 | 40.242,95 |
| | Fundas de Almohadas | 155 | 390,00 | 60.450,00 |
| | Ganchos de Ropa | 385 | 71,90 | 27.681,50 |
| | Ganchos Dobles para Toallas | 55 | 4.000,00 | 220.000,00 |
| | Jabonera | 55 | 2.115,00 | 116.325,00 |
| | Jabonera de Ducha | 55 | 2.410,00 | 132.550,00 |
| | Jabones | 110 | 20,00 | 2.200,00 |
| | Jarra para el Agua | 55 | 400,00 | 22.000,00 |
| | Kitchenaid | 55 | 1.430,00 | 78.650,00 |
| | Lámpara de Mesa | 155 | 2.500,00 | 387.500,00 |
| | Lámpara de Pie | 55 | 17.800,00 | 979.000,00 |
| | Lámparas de Pared | 165 | 181,72 | 29.983,80 |
| | Lámparas de Techo | 55 | 181,72 | 9.994,60 |
| | Libreta | 55 | 30,00 | 1.650,00 |
| | Mesa de Estudio | 55 | 4.500,00 | 247.500,00 |
| | Mesa de Noche | 110 | 5.192,47 | 571.171,70 |
| | Mobiliario para colgar las toallas | 55 | 3.999,00 | 219.945,00 |
| | Nevera | 55 | 15.999,00 | 879.945,00 |
| | Ojo Mágico para Puerta | 55 | 115,83 | 6.370,65 |
| | Ollas | 55 | 3.028,42 | 166.563,10 |
| | Papelera de Baño | 55 | 2.200,00 | 121.000,00 |
| | Papelera de Habitación | 55 | 250,49 | 13.776,95 |
| | Peinadora | 55 | 6.500,00 | 357.500,00 |
| | Platos Hondos | 155 | 256,25 | 39.718,75 |
| | Platos Llanos | 155 | 254,46 | 39.441,30 |
| | Porta Papel Higiénico | 55 | 76,41 | 4.202,55 |
| | Portamaletas | 55 | 6.648,00 | 365.640,00 |
| | Protector Cama Individual | 35 | 890,00 | 31.150,00 |
| | Protector de Cama Matrimonial | 60 | 1.500,00 | 90.000,00 |
| Puertas para Closet | 110 | 6.950,00 | 764.500,00 | |
| Reloj Despertador | 55 | 3.500,00 | 192.500,00 | |
| Sábanas Camas Individuales | 35 | 4.523,81 | 158.333,33 | |
| Sábanas Camas Matrimoniales | 60 | 9.500,00 | 570.000,00 | |
| Sartenes | 55 | 3.028,42 | 166.563,10 | |
| Secadores de Pelo | 55 | 578,00 | 31.790,00 | |
| Set de Utensilios de Cocina | 55 | 2.200,00 | 121.000,00 | |
| Silla de Habitación | 155 | 16.000,00 | 2.480.000,00 | |
| Televisor 32 Pulgadas | 55 | 5.643,66 | 310.401,30 | |
| Tenedores | 155 | 58,29 | 9.034,95 | |
| Tiradores de Closet | 110 | 106,03 | 11.663,30 | |
| Toalla de Manos | 155 | 220,00 | 34.100,00 | |
| Toallas de Cuerpo Completo | 155 | 500,00 | 77.500,00 | |
| Toallas de Pie | 55 | 89,99 | 4.949,45 | |
| Toallas Facial | 155 | 100,00 | 15.500,00 | |
| Tomacorriente con Swich | 55 | 1.090,00 | 59.950,00 | |
| Tubo de Colgar las cortinas de Baño | 55 | 799,00 | 43.945,00 | |
| Vasos | 155 | 70,00 | 10.850,00 | |
| Total Mobiliario y Decoración | | | | 16.059.791,08 |

Anexo 6.5: Dotaciones de Mobiliario y Decoración.

Fuentes: Maprex, Tabulador de Precios para Obras Civiles (2014), Mercado Libre, M & L Suplidores. C.A.

| Equipos de Cocina | | | | |
|-------------------------------------|-----|------------|---------------------|--|
| Araña Colgadora de Ollas | 1 | 8.640,00 | 8.640,00 | |
| Balanza de peso | 1 | 550,00 | 550,00 | |
| Bandeja | 5 | 300,00 | 1.500,00 | |
| Bandeja de Horno | 10 | 500,00 | 5.000,00 | |
| Batidora Eléctrica | 2 | 2.100,00 | 4.200,00 | |
| Batidora Manual | 4 | 950,00 | 3.800,00 | |
| Cafetera Industrial | 1 | 45.000,00 | 45.000,00 | |
| Caja Registradora | 1 | 37.200,00 | 37.200,00 | |
| Caldero | 2 | 120,54 | 241,08 | |
| Campana de metal con extractor | 1 | 1.657,60 | 1.657,60 | |
| Cava de Vegetales | 1 | 25.000,00 | 25.000,00 | |
| Cocina Industrial | 1 | 54.500,00 | 54.500,00 | |
| Coladores | 2 | 1.138,39 | 2.276,78 | |
| Congelador de Carne | 1 | 50.000,00 | 50.000,00 | |
| Congelador de Desperdicios | 1 | 25.000,00 | 25.000,00 | |
| Congelador de Pescado | 1 | 50.000,00 | 50.000,00 | |
| Congelador de Pollo | 1 | 50.000,00 | 50.000,00 | |
| Copas | 60 | 30,00 | 1.800,00 | |
| Copas de Champagne | 60 | 50,00 | 3.000,00 | |
| Copas de Vino | 60 | 50,00 | 3.000,00 | |
| Cuchara de Acero de Cocina | 4 | 250,00 | 1.000,00 | |
| Cuchara de Madera | 4 | 200,00 | 800,00 | |
| Cucharas | 60 | 15,00 | 900,00 | |
| Cucharillas pequeñas | 60 | 15,00 | 900,00 | |
| Cuchillo de Pan | 2 | 860,00 | 1.720,00 | |
| Cuchillos | 60 | 15,00 | 900,00 | |
| Destapador de Mano (Abrelatas) | 2 | 340,00 | 680,00 | |
| Dispensador de Cereales | 1 | 700,00 | 700,00 | |
| Dispensador de Gas industrial | 1 | 28.500,00 | 28.500,00 | |
| Dispensador de pitillos | 2 | 443,43 | 886,86 | |
| Dispensador de Servilletas de papel | 12 | 350,00 | 4.200,00 | |
| Dispensador de Toallas Absorbentes | 2 | 1.600,00 | 3.200,00 | |
| Dispensadora de Hielo | 3 | 42.000,00 | 126.000,00 | |
| Escurreidor de Platos | 1 | 7.680,00 | 7.680,00 | |
| Espátula | 4 | 300,00 | 1.200,00 | |
| Exprimidor de Jugo | 1 | 1.800,00 | 1.800,00 | |
| Exprimidor de Limones | 2 | 490,00 | 980,00 | |
| Extractor de Aire | 4 | 3.830,00 | 15.320,00 | |
| Filtro de Agua de Ozono | 1 | 6.000,00 | 6.000,00 | |
| Fregadero Industrial | 2 | 6.500,00 | 13.000,00 | |
| Gabinetes para Dispensa | 4 | 10.000,00 | 40.000,00 | |
| Hielera | 12 | 1.000,00 | 12.000,00 | |
| Jarra de Agua | 4 | 250,00 | 1.000,00 | |
| Jarra de Agua de Acero Inoxidable | 4 | 600,00 | 2.400,00 | |
| Licuada | 2 | 9.000,00 | 18.000,00 | |
| Manteles | 12 | 2.100,00 | 25.200,00 | |
| Martillo de Cocina | 2 | 220,00 | 440,00 | |
| Mesa de Trabajo Acero Inoxidable | 2 | 5.480,00 | 10.960,00 | |
| Mesa Multiuso | 1 | 7.500,00 | 7.500,00 | |
| Mesas para Clientes | 12 | 7.000,00 | 84.000,00 | |
| Microondas | 1 | 9.930,00 | 9.930,00 | |
| Muebles para Cubiertos y Lencería | 1 | 10.570,00 | 10.570,00 | |
| Nevera Combinada | 1 | 15.999,00 | 15.999,00 | |
| Nevera de Desperdicios | 1 | 48.000,00 | 48.000,00 | |
| Nevera de Licores | 1 | 115.000,00 | 115.000,00 | |
| Nevera de Refrescos | 1 | 115.000,00 | 115.000,00 | |
| Nevera de Vinos | 1 | 35.000,00 | 35.000,00 | |
| Olla Común | 2 | 3.028,49 | 6.056,98 | |
| Olla Hotelera | 1 | 4.419,64 | 4.419,64 | |
| Palas de Acero | 4 | 1.888,39 | 7.553,56 | |
| Pinza | 4 | 191,96 | 767,84 | |
| Pinza de Hielo | 12 | 89,29 | 1.071,48 | |
| Pipote Grande | 1 | 1.312,50 | 1.312,50 | |
| Pipote Pequeño | 2 | 853,13 | 1.706,25 | |
| Platos Llanos | 60 | 630,00 | 37.800,00 | |
| Platos Pequeños | 60 | 500,00 | 30.000,00 | |
| Platos Soperos | 60 | 630,00 | 37.800,00 | |
| Rallo | 2 | 600,00 | 1.200,00 | |
| Rebanadora de Fiambre | 1 | 25.000,00 | 25.000,00 | |
| Reloj | 1 | 450,00 | 450,00 | |
| Sandwichera Oster | 1 | 12.500,00 | 12.500,00 | |
| Servilletas de Tela | 120 | 200,00 | 24.000,00 | |
| Set de cuchillos | 1 | 1.399,00 | 1.399,00 | |
| Set de Sartenes | 2 | 21.199,00 | 42.398,00 | |
| Silla de Cajero | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 | |
| Sillas para Clientes | 60 | 3.500,00 | 210.000,00 | |
| Sillas para empleados | 2 | 5.900,00 | 11.800,00 | |
| Sistema Operativo Restaurant | 1 | 80.000,00 | 80.000,00 | |
| Tablas de Madera | 4 | 1.300,00 | 5.200,00 | |
| Tablas de Plástico | 2 | 1.650,00 | 3.300,00 | |
| Tazas de Café Grande | 30 | 325,00 | 9.750,00 | |
| Tazas de Café Pequeño | 30 | 275,00 | 8.250,00 | |
| Tenedores | 60 | 58,29 | 3.497,40 | |
| Termo para Agua Caliente | 1 | 2.300,00 | 2.300,00 | |
| Termo para Café | 1 | 2.300,00 | 2.300,00 | |
| Termo para Leche Caliente | 1 | 2.300,00 | 2.300,00 | |
| Unidad para Servir en Caliente | 4 | 1.500,00 | 6.000,00 | |
| Vasos Cortos | 120 | 200,00 | 24.000,00 | |
| Vasos Grandes | 120 | 380,00 | 45.600,00 | |
| Total Equipos de Cocina | | | 1.794.463,97 | |

Anexo 6.6: Dotaciones de Equipos de Cocina. Fuente: M & L Suplidores C.A. (2014)

| Equipos de Gimnasio | Descripción | Cantidad | Precio Unitario BS.F | Costo Total Bs.F |
|------------------------------|-------------|----------|----------------------|------------------|
| | Caminadora | 2 | 30.000,00 | 60.000,00 |
| | Multifuerza | 1 | 21.999,00 | 21.999,00 |
| | Pesas | 10 | 10.000,00 | 100.000,00 |
| | Televisor | 2 | 14.079,59 | 28.159,18 |
| Total de Equipos de Gimnasio | | | | 210.158,18 |

Anexo 6.7: Dotaciones Equipos de Gimnasio.

Fuentes: Mercado Libre

| Equipos de Mantenimiento | Descripción | Cantidad | Precio Unitario BS.F | Costo Total Bs.F |
|-----------------------------------|----------------------------------|----------|----------------------|------------------|
| | Botas de Protección | 5 | 3.415,00 | 17.075,00 |
| | Cestas | 4 | 750,00 | 3.000,00 |
| | Envase del Trapeador | 5 | 180,00 | 900,00 |
| | Equipo de Transporte de Limpieza | 2 | 4.300,00 | 8.600,00 |
| | Equipos de Señalización | 10 | 776,00 | 7.760,00 |
| | Escaleras | 2 | 5.482,00 | 10.964,00 |
| | Escobas | 6 | 499,00 | 2.994,00 |
| | Guantes Protectores | 6 | 200,00 | 1.200,00 |
| | Manguera | 3 | 1.440,00 | 4.320,00 |
| | Maquina Cortadora de Césped | 1 | 11.731,21 | 11.731,21 |
| | Pipotes | 7 | 180,00 | 1.260,00 |
| | Pipotes para Exteriores | 6 | 240,00 | 1.440,00 |
| | Tijeras de Cortar Césped | 2 | 241,38 | 482,76 |
| | Trapeador | 6 | 18,00 | 108,00 |
| | Trapos | 12 | 300,00 | 3.600,00 |
| Total de Equipos de Mantenimiento | | | | 75.434,97 |

Anexo 6.8 Dotaciones de Equipos de Mantenimiento.

Fuente: Mercado Libre

| Equipos de Piscina y Sistema Hidráulico | Descripción | Cantidad | Precio Unitario BS.F | Costo Total Bs.F |
|---|---|----------|----------------------|------------------|
| | Avisos para Piscina | 4 | 1.450,00 | 5.800,00 |
| | Boquillas | 6 | 2.398,40 | 14.390,40 |
| | Cajas Recolectoras de Agua | 4 | 1.896,00 | 7.584,00 |
| | Cargador de Aire | 1 | 59.840,00 | 59.840,00 |
| | Dispensador de Cloro | 2 | 7.548,00 | 15.096,00 |
| | Escalera de 3 peldaños | 4 | 387,90 | 1.551,60 |
| | Impulsor | 2 | 45.600,00 | 91.200,00 |
| | Recolector de hojas | 2 | 2.238,40 | 4.476,80 |
| | Sillas de Piscina | 10 | 3.850,00 | 38.500,00 |
| | Tablero de Mando | 2 | 1.089,60 | 2.179,20 |
| | Tanque de Presión | 1 | 53.758,40 | 53.758,40 |
| | Toldos de Piscina | 2 | 24.600,00 | 49.200,00 |
| | Tumbona | 6 | 5.450,00 | 32.700,00 |
| | Unidad Filtrante | 2 | 14.805,49 | 29.610,98 |
| | Válvula Check | 1 | 1.731,69 | 1.731,69 |
| | Total de Equipos de Piscina y Sistema Hidráulico | | | |

Anexo 6.9 Dotaciones Equipos de Piscina y Sistema Hidráulico.

Fuente: M & L Suplidores. C.A.

| | PRIMER AÑO | | | SEGUNDO AÑO | | | INVERSIÓN TOTAL | | |
|------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------------|--------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| | Aporte Propio | Aporte de Terceros | Aporte Total | Aporte Propio | Aporte de Terceros | Aporte Total | Aporte Propio | Aporte de Terceros | Aporte Total |
| Activos Fijos | | | | | | | | | |
| Terreno | 4.000.000,00 | 6.000.000,00 | 10.000.000,00 | | | | 4.000.000,00 | 6.000.000,00 | 10.000.000,00 |
| Obras Civiles | | 14.178.062,59 | 14.178.062,59 | | | | | 14.178.062,59 | 14.178.062,59 |
| Instalaciones Mecánicas | | 644.634,30 | 644.634,30 | | | | | 644.634,30 | 644.634,30 |
| Instalaciones Eléctricas | | 894.840,84 | 894.840,84 | | | | | 894.840,84 | 894.840,84 |
| Dotaciones | | 22.306.562,26 | 22.306.562,26 | | | | | 22.306.562,26 | 22.306.562,26 |
| A.-Total Activos Fijos | 4.000.000,00 | 44.024.099,99 | 48.024.099,99 | | | | 4.000.000,00 | 44.024.099,99 | 48.024.099,99 |
| Otros Activos | | | | | | | | | |
| Costo Financiero del Crédito | 3.776.819,26 | | 3.776.819,26 | | | | 3.776.819,26 | | 3.776.819,26 |
| Ingeniería del Proyecto | 211.539,70 | | 211.539,70 | | | | 211.539,70 | | 211.539,70 |
| Estudio de Factibilidad | | 71.520,00 | 71.520,00 | | | | | 71.520,00 | 71.520,00 |
| Instalación y Montaje | | 6.557,00 | 6.557,00 | | | | | 6.557,00 | 6.557,00 |
| Venta de acciones de Resort | 2.380.000,00 | | 2.380.000,00 | | | | 2.380.000,00 | | 2.380.000,00 |
| Instalación y pruebas de equipos | | 5.704,59 | 5.704,59 | | | | | 5.704,59 | 5.704,59 |
| Varios | | 100.000,00 | 100.000,00 | | | | | 100.000,00 | 100.000,00 |
| B.-Total Otros Activos | 6.368.358,96 | 183.781,59 | 6.552.140,55 | | | | 6.368.358,96 | 183.781,59 | 6.552.140,55 |
| C.-TOTAL ACTIVOS (A +B) | 10.368.358,96 | 44.207.881,58 | 54.576.240,54 | | | | 10.368.358,96 | 44.207.881,58 | 54.576.240,54 |
| D.- Capital de Trabajo | | | | 5.225.179,00 | | 5.225.179,00 | 5.225.179,00 | | 5.225.179,00 |
| E.- INVERSIÓN TOTAL (C+D) | 10.368.358,96 | 44.207.881,58 | 54.576.240,54 | 5.225.179,00 | | 5.225.179,00 | 15.593.537,96 | 44.207.881,58 | 59.801.419,54 |
| F.- Distribución Porcentual | 19% | 81% | | 100% | | | 26% | 74% | |

| Parámetros | | |
|--|-----|--|
| Meses por Año. | 12 | Meses. |
| Costos de Instalación y Montaje. | 2% | del Valor de la Maquinaria y Equipos Importados. |
| Costo de Instalación y Pruebas de Equipos. | 0,5 | Meses del Costo Anual de Suministros del 1er Año de Operación. |

Anexo 7 Inversión Total

| | Valor de los Activos | Años de Depr/Am | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--|----------------------|-----------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Depreciación | | | | | | | | | |
| Terreno | 10.000.000,00 | 4 | 2.500.000,00 | 2.500.000,00 | 2.500.000,00 | 2.500.000,00 | | | |
| Obras Civiles | 14.178.062,59 | 10 | 1.417.806,26 | 1.417.806,26 | 1.417.806,26 | 1.417.806,26 | 1.417.806,26 | 1.417.806,26 | 1.417.806,26 |
| Instalaciones Mecánicas | 644.634,30 | 6 | 107.439,05 | 107.439,05 | 107.439,05 | 107.439,05 | 107.439,05 | 107.439,05 | |
| Instalaciones Eléctricas | 894.840,84 | 6 | 149.140,14 | 149.140,14 | 149.140,14 | 149.140,14 | 149.140,14 | 149.140,14 | |
| Dotaciones | 22.306.562,26 | 6 | 3.717.760,38 | 3.717.760,38 | 3.717.760,38 | 3.717.760,38 | 3.717.760,38 | 3.717.760,38 | |
| Total Depreciación | 48.024.099,99 | | 7.892.145,83 | 7.892.145,83 | 7.892.145,83 | 7.892.145,83 | 5.392.145,83 | 5.392.145,83 | 1.417.806,26 |
| Amortización | | | | | | | | | |
| Costo Financiero del Crédito | 3.776.819,26 | 6 | 629.469,88 | 629.469,88 | 629.469,88 | 629.469,88 | 629.469,88 | 629.469,88 | |
| Ingeniería del Proyecto | 211.539,70 | 6 | 35.256,62 | 35.256,62 | 35.256,62 | 35.256,62 | 35.256,62 | 35.256,62 | |
| Estudio de Factibilidad | 71.520,00 | 4 | 17.880,00 | 17.880,00 | 17.880,00 | 17.880,00 | | | |
| Instalación y Montaje | 6.557,00 | 3 | 2.185,67 | 2.185,67 | 2.185,67 | | | | |
| Instalación y pruebas de equipos | 5.704,59 | 3 | 1.901,53 | 1.901,53 | 1.901,53 | | | | |
| Varios | 100.000,00 | 7 | 14.285,71 | 14.285,71 | 14.285,71 | 14.285,71 | 14.285,71 | 14.285,71 | 14.285,71 |
| Total Amortización | 51.800.919,25 | | 700.979,40 | 700.979,40 | 700.979,40 | 696.892,21 | 679.012,21 | 679.012,21 | 14.285,71 |
| TOTAL DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN | 99.825.019,24 | | 8.593.125,23 | 8.593.125,23 | 8.593.125,23 | 8.589.038,03 | 6.071.158,03 | 6.071.158,03 | 1.432.091,97 |

Anexo 8 Depreciación y Amortización.

| Parámetros | | |
|------------------------------------|---------------|--|
| Monto del Crédito | 44.207.881,58 | Bolívares Fuertes |
| Tasa de Interés Anual Nominal | 6,68% | sobre saldo |
| Tasa de Interés Semestral Efectiva | 3,29% | sobre saldo |
| Comisión de Apertura | 3,00% | sobre el monto del crédito |
| Comisión de Compromiso | 1,00% | sobre el saldo pendiente de retiro del banco |
| Entrega Primer Semestre | 55,00% | del monto total de crédito |
| Entrega Segundo Semestre | 45,00% | del monto total de crédito |
| Periodo de Vigencia del Crédito | 16 | semestre |
| Periodo de Construcción | 2 | semestre |
| Periodo de Gracia | 2 | semestre |
| Periodo de Amortización | 12 | semestre |
| Pago Periódico de Amortización | 5.471.320,35 | Bolívares por semestre |

Anexo 9. Parámetros para el Cálculo de Financiamiento a Terceros.

Anexo 10. Nómina

SEGUNDO AÑO

| Cod | Descripción del Cargo | F/V | No. | Salario Básico | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|-----|-----------------------------|-----|-----------|----------------|----------------|-----------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| 1 | Administrador de Restaurant | F | 1 | 18.000 | 18.000 | 3.400 | 9.000 | 54.000 | 84.400 |
| 2 | Ama de Llaves | F | 3 | 4.600 | 13.800 | 2.606,6 | 2.300 | 41.400 | 60.106,6 |
| 3 | Ama de Llaves | V | 1 | 4.300 | 4.300 | 812,2 | 2.150 | 12.900 | 20.162,2 |
| 4 | Ayudante de Cocina | V | 2 | 7.000 | 14.000 | 2.644,4 | 3.500 | 42.000 | 62.144,4 |
| 5 | Chef | V | 1 | 12.000 | 12.000 | 2.266,6 | 6.000 | 36.000 | 56.266,6 |
| 6 | Encargado de compras | F | 1 | 5.200 | 5.200 | 982,2 | 2.600 | 15.600 | 24.382,2 |
| 7 | Contraloría | F | 2 | 7.975 | 15.950 | 3.012,7 | 3.987,5 | 47.850 | 70.800,2 |
| 8 | Gerencia General | F | 4 | 11.450 | 45.800 | 8.651,1 | 5.725 | 137.400 | 197.576,1 |
| 9 | Lavandería | F | 3 | 4.366,6 | 13.100 | 2.474,4 | 2.183,3 | 39.300 | 57.057,7 |
| 10 | Mantenimiento General | F | 5 | 4.550 | 22.750 | 4.297,2 | 2.275 | 68.250 | 97.572,2 |
| 11 | Mercadeo | F | 1 | 7.500 | 7.500 | 1.416,6 | 3.750 | 22.500 | 35.166,6 |
| 12 | Mesonero | V | 3 | 8.000 | 24.000 | 4.533,3 | 4.000 | 72.000 | 104.533,3 |
| 13 | Operaciones | F | 1 | 11.500 | 11.500 | 2.172,2 | 5.750 | 34.500 | 53.922,2 |
| 14 | Recepción | F | 3 | 4.400 | 13.200 | 2.493,3 | 2.200 | 39.600 | 57.493,3 |
| 15 | Recepción | V | 1 | 4.300 | 4.300 | 812,2 | 2.150 | 12.900 | 20.162,2 |
| 16 | Recursos Humanos | F | 1 | 5.600 | 5.600 | 1.057,7 | 2.800 | 16.800 | 26.257,7 |
| 17 | Seguridad | F | 3 | 4.300 | 12.900 | 2.436,6 | 2.150 | 38.700 | 56.186,6 |
| | TOTALES | | 36 | | 243.900 | 46.070 | 62.520,8 | 731.700 | 1.084.190,8 |

Anexo 10.1 Nómina General Segundo Año.

| Código | Descripción del Cargo | F/V | No | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|--------|------------------------------|-----|-----------|----------------|-----------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| | Clasificación por Categorías | | | | | | | |
| 1 | Gerentes y Directivos | | 8 | 91.250 | 206.833 | 24.462,5 | 273.750 | 596.295,8 |
| 2 | Personal Técnico | | 4 | 30.300 | 68.680 | 15.150 | 90.900 | 205.030 |
| 3 | Obreros Semiespecializados | | 6 | 31.500 | 71.400 | 7.850 | 94.500 | 205.250 |
| 4 | Obreros No Especializados | | 18 | 90.850 | 205.926 | 15.058,3 | 272.550 | 584.385 |
| | TOTALES | | 36 | 243.900 | 552.840 | 62.520,8 | 731.700 | 1.590.960,8 |
| | Empleados Fijos | F | 28 | 185.300 | 379.213,3 | 44.720,8 | 555.900 | 1.165.134,1 |
| | Empleados Variables | V | 8 | 58.600 | 173.626,6 | 17.800 | 175.800 | 425.826,6 |
| | TOTALES | | 36 | | | | | 1.590.960,8 |

Anexo 10.2 Nómina Clasificación por Categoría Segundo Año.

TERCER AÑO

| Cód | Descripción del Cargo | F/V | No | Salario Básico mensual | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Mensual Total |
|-----|-----------------------------|-----|-----------|------------------------|----------------|-----------------------|-----------------|----------------|---------------------|
| 1 | Administrador de Restaurant | F | 1 | 19.800 | 19.800 | 4.180 | 10.560 | 59.400 | 23.980 |
| 2 | Ama de Llaves | F | 3 | 5.060 | 15.180 | 3.204,6 | 2.698,6 | 45.540 | 18.384,6 |
| 3 | Ama de Llaves | V | 1 | 4.730 | 4.730 | 998,5 | 2.522,6 | 14.190 | 5.728,5 |
| 4 | Ayudante de Cocina | V | 2 | 7.700 | 15.400 | 3.251,1 | 4.106,6 | 46.200 | 18.651,1 |
| 5 | Chef | V | 1 | 13.200 | 13.200 | 2.786,6 | 7.040 | 39.600 | 15.986,6 |
| 6 | Encargado de compras | F | 1 | 5.720 | 5.720 | 1.207,5 | 3.050,6 | 17.160 | 6.927,5 |
| 7 | Contraloría | F | 2 | 8.772 | 17.545 | 3.703,9 | 4.678,6 | 52.635 | 21.248,9 |
| 8 | Gerencia General | F | 4 | 12.595 | 50.380 | 10.635,7 | 6.717,3 | 151.140 | 61.015,7 |
| 9 | Lavandería | F | 3 | 4.803,3 | 14.410 | 3.042,1 | 2.561,7 | 43.230 | 17.452,1 |
| 10 | Mantenimiento General | F | 5 | 5.005 | 25.025 | 5.283,0 | 2.669,3 | 75.075 | 30.308,0 |
| 11 | Mercadeo | F | 1 | 8.250 | 8.250 | 1.741,6 | 4.400 | 24.750 | 9.991,6 |
| 12 | Mesonero | V | 3 | 8.800 | 26.400 | 5.573,3 | 4.693,3 | 79.200 | 31.973,3 |
| 13 | Operaciones | F | 1 | 12.650 | 12.650 | 2.670,5 | 6.746,6 | 37.950 | 15.320,5 |
| 14 | Recepción | F | 3 | 4.840 | 14.520 | 3.065,3 | 2.581,3 | 43.560 | 17.585,3 |
| 15 | Recepción | V | 1 | 4.730 | 4.730 | 998,5 | 2.522,6 | 14.190 | 5.728,5 |
| 16 | Recursos Humanos | F | 1 | 6.160 | 6.160 | 1.300,4 | 3.285,3 | 18.480 | 7.460,4 |
| 17 | Seguridad | F | 3 | 4.730 | 14.190 | 2.995,6 | 2.522,6 | 42.570 | 17.185,6 |
| | TOTALES | | 36 | | 268.290 | 56.639 | 73.357,7 | 804.870 | 324.929 |

Anexo 10.3 Nómina General Tercer Año.

| Código | Descripción del Cargo | F/V | No | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|--------|------------------------------|-----|-----------|----------------|-----------------------|-----------------|----------------|--------------------|
| | Clasificación por Categorías | | | | | | | |
| 1 | Gerentes y Directivos | | 8 | 100.375 | 254.283,3 | 28.702,7 | 301.125 | 684.486 |
| 2 | Personal Técnico | | 4 | 33.330 | 84.436 | 17.776 | 99.990 | 235.532 |
| 3 | Obreros Semiespecializados | | 6 | 34.650 | 87.780 | 9.210,6 | 103.950 | 235.590,6 |
| 4 | Obreros No Especializados | | 18 | 99.935 | 253.168,6 | 17.668,4 | 299.805 | 670.577,1 |
| | TOTALES | | 36 | 268.290 | 679.668 | 73.357,7 | 804.870 | 1.826.185,7 |
| | Empleados Fijos | F | 28 | 203.830 | 466.209,3 | 52.472,4 | 611.490 | 1.334.001,7 |
| | Empleados Variables | V | 8 | 64.460 | 213.458,6 | 20.885,3 | 193.380 | 492.184 |
| | TOTALES | | 36 | | | | | |

Anexo 10.4 Nómina Clasificación por Categoría Tercer Año.

CUARTO AÑO

| Cód | Descripción del Cargo | F/V | No | Salario Básico | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|-----|-----------------------------|-----|-----------|----------------|----------------|-----------------------|-----------------|----------------|-------------------|
| 1 | Administrador de Restaurant | F | 1 | 21.780 | 21.780 | 5.082 | 12.342 | 65.340 | 26.862 |
| 2 | Ama de Llaves | F | 3 | 5.566 | 16.698 | 3.896,2 | 3.154 | 50.094 | 20.594,2 |
| 3 | Ama de Llaves | V | 1 | 5.203 | 5.203 | 1.214 | 2.948,3 | 15.609 | 6.417 |
| 4 | Ayudante de Cocina | V | 2 | 8.470 | 16.940 | 3.952,6 | 4.799,6 | 50.820 | 20.892,6 |
| 5 | Chef | V | 1 | 14.5200 | 14.520 | 3.388 | 8.228 | 43.560 | 17.908 |
| 6 | Encargado de compras | F | 1 | 6.292 | 6.292 | 1.468,1 | 3.565,4 | 18.876 | 7.760,1 |
| 7 | Contraloría | F | 2 | 9.649,7 | 19.299 | 4.503,2 | 5.468,2 | 57.898,5 | 23.802,7 |
| 8 | Gerencia General | F | 4 | 13.854,5 | 55.418 | 12.930,8 | 7.850,8 | 166.254 | 68.348,8 |
| 9 | Lavandería | F | 3 | 5.283,6 | 15.851 | 3.698,5 | 2.994 | 47.553 | 19.549,5 |
| 10 | Mantenimiento General | F | 5 | 5.505,5 | 27.527 | 6.423 | 3.119,7 | 82.582,5 | 33.950,5 |
| 11 | Mercadeo | F | 1 | 9.075 | 9.075 | 2.117,5 | 5.142,5 | 27.225 | 11.192,5 |
| 12 | Mesonero | V | 3 | 9.680 | 29.040 | 6.776 | 5.485,3 | 87.120 | 35.816 |
| 13 | Operaciones | F | 1 | 13.915 | 13.915 | 3.246,8 | 7.885,2 | 41.745 | 17.161,8 |
| 14 | Recepción | F | 3 | 5.324 | 15.972 | 3.726,8 | 3.016,9 | 47.916 | 19.698,8 |
| 15 | Recepción | V | 1 | 5.203 | 5.203 | 1.214 | 2.948,3 | 15.609 | 6.417 |
| 16 | Recursos Humanos | F | 1 | 6.776 | 6.776 | 1.581 | 3.839,7 | 20.328 | 8.357 |
| 17 | Seguridad | F | 3 | 5.203 | 15.609 | 3.642,1 | 2.948,3 | 46.827 | 19.251,1 |
| | TOTALES | | 36 | | 295.119 | 68.861 | 85.736,9 | 885.357 | 363.980,1 |

Anexo 10.5 Nómina General Cuarto Año.

| Código | Descripción del Cargo | F/V | No | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|--------|------------------------------|-----|-----------|-----------------|-----------------------|----------------|-----------------|-------------------|
| | Clasificación por Categorías | | | | | | | |
| 1 | Gerentes y Directivos | | 8 | 121453,7 | 372458,1 | 39071,5 | 364361,2 | 897344,6 |
| 2 | Personal Técnico | | 4 | 40329,3 | 123676,5 | 24197,5 | 120987,9 | 309191,3 |
| 3 | Obreros Semiespecializados | | 6 | 41926,5 | 128574,6 | 12538 | 125779,5 | 308818,6 |
| 4 | Obreros No Especializados | | 18 | 120921,3 | 370825,4 | 24051,1 | 362764 | 878562 |
| | TOTALES | | 36 | 324630,9 | 995534,7 | 99858,2 | 973892,7 | 2393916,6 |
| | Empleados Fijos | F | 28 | 246634,3 | 682873,9 | 71428, | 739902,9 | 1740839,3 |
| | Empleados Variables | V | 8 | 77996,6 | 312660,7 | 28430,1 | 233989,8 | 653077,3 |
| | TOTALES | | 36 | | | | | 2393916,6 |

Anexo 10.6 Nómina Clasificación por Categoría Cuarto Año.

QUINTO AÑO

| Cód | Descripción del Cargo | F/V | No | Salario Básico | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|-----|-----------------------------|-----|-----------|----------------|------------------|-----------------------|-----------------|------------------|-------------------|
| 1 | Administrador de Restaurant | F | 1 | 23.958 | 23.958 | 6.122,6 | 14.374,8 | 71.874 | 30.080,6 |
| 2 | Ama de Llaves | F | 3 | 6.122,6 | 18.367,8 | 4.693,9 | 3.673,5 | 55.103,4 | 23.061,7 |
| 3 | Ama de Llaves | V | 1 | 5.723,3 | 5.723,3 | 1.462,6 | 3.433,9 | 17.169,9 | 7.185,9 |
| 4 | Ayudante de Cocina | V | 2 | 9.317 | 18.634 | 4.762 | 5.590,2 | 55.902 | 23.396 |
| 5 | Chef | V | 1 | 15.972 | 15.972 | 4.081,7 | 9.583,2 | 47.916 | 20.053,7 |
| 6 | Encargado de compras | F | 1 | 6.921,2 | 6.921,2 | 1.768,7 | 4.152,7 | 20.763,6 | 8.689,9 |
| 7 | Contraloría | F | 2 | 10.614,7 | 21.229,4 | 5.425,3 | 6.368,8 | 63.688,3 | 26.654,7 |
| 8 | Gerencia General | F | 4 | 15.239,9 | 60.959,8 | 15.578,6 | 9.143,9 | 182.879,4 | 76.538,4 |
| 9 | Lavandería | F | 3 | 5.812 | 17.436,1 | 4.455,8 | 3.487,2 | 52.308,3 | 21.891,9 |
| 10 | Mantenimiento General | F | 5 | 6.056 | 30.280,2 | 7.738,2 | 3.633,6 | 90.840,7 | 38.018,5 |
| 11 | Mercadeo | F | 1 | 9.982,5 | 9.982,5 | 2.551 | 5.989,5 | 29.947,5 | 12.533,5 |
| 12 | Mesonero | V | 3 | 10.648 | 31.944 | 8.163,4 | 6.388,8 | 95.832 | 40.107,4 |
| 13 | Operaciones | F | 1 | 15.306,5 | 15.306,5 | 3.911,6 | 9.183,9 | 45.919,5 | 19.218,1 |
| 14 | Recepción | F | 3 | 5.856,4 | 17.569,2 | 4.489,9 | 3.513,8 | 52.707,6 | 22.059,1 |
| 15 | Recepción | V | 1 | 5.723,3 | 5.723,3 | 1.462,6 | 3.433,9 | 17.169,9 | 7.185,9 |
| 16 | Recursos Humanos | F | 1 | 7.453,6 | 7.453,6 | 1.904,8 | 4.472,1 | 22.360,8 | 9.358,4 |
| 17 | Seguridad | F | 3 | 5.723,3 | 17.169,9 | 4.387,8 | 3.433,9 | 51.509,7 | 21.557,7 |
| | TOTALES | | 36 | | 324.630,9 | 82.961,2 | 99.858,2 | 973.892,7 | 407.592,1 |

Anexo 10.7 Nómina General Quinto Año.

| Código | Descripción del Cargo | F/V | No. | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|--------|------------------------------|-----|-----------|------------------|-----------------------|-----------------|------------------|--------------------|
| | Clasificación por Categorías | | | | | | | |
| 1 | Gerentes y Directivos | | 8 | 121.453,7 | 372.458,1 | 39.071,5 | 364.361,2 | 897.344,6 |
| 2 | Personal Técnico | | 4 | 40.329,3 | 123.676,5 | 24.197,5 | 120.987,9 | 309.191,3 |
| 3 | Obreros Semiespecializados | | 6 | 41.926,5 | 128.574,6 | 12.538 | 125.779,5 | 308.818,6 |
| 4 | Obreros No Especializados | | 18 | 120.921,3 | 370.825,4 | 24.051,1 | 362.764 | 878.562 |
| | TOTALES | | 36 | 324.630,9 | 995.534,7 | 99.858,2 | 973.892,7 | 2.393.916,6 |
| | Empleados Fijos | F | 28 | 246.634,3 | 682.873,9 | 71.428,1 | 739.902,9 | 1.740.839,3 |
| | Empleados Variables | V | 8 | 77.996,6 | 312.660,7 | 28.430,1 | 233.989,8 | 653.077,3 |
| | TOTALES | | 36 | | | | | 2.393.916,6 |

Anexo 10.8 Nómina Clasificación por Categoría Quinto Año.

SEXTO AÑO

| Cód | Descripción del Cargo | F/V | No | Salario Básico | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|-----|-----------------------------|-----|-----------|----------------|------------------|-----------------------|------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | Administrador de Restaurant | F | 1 | 26.353,8 | 26.353,8 | 7.320,5 | 16.690,7 | 79.061,4 | 33.674,3 |
| 2 | Ama de Llaves | F | 3 | 6.734,8 | 20.204,5 | 5.612,3 | 4.265,4 | 60.613,7 | 25.816,9 |
| 3 | Ama de Llaves | V | 1 | 6.295,6 | 6.295,6 | 1.748,7 | 3.987,2 | 18.886,8 | 8.044,4 |
| 4 | Ayudante de Cocina | V | 2 | 10.248,7 | 20.497,4 | 5.693,7 | 6.490,8 | 61.492,2 | 26.191,1 |
| 5 | Chef | V | 1 | 17.569,2 | 17.569,2 | 4.880,3 | 11.127,1 | 52.707,6 | 22.449,5 |
| 6 | Encargado de compras | F | 1 | 7.613,3 | 7.613,3 | 2.114,8 | 4.821,7 | 22.839,9 | 9.728,1 |
| 7 | Contraloría | F | 2 | 11.676,2 | 23.352,4 | 6.486,7 | 7.394,9 | 70.057,1 | 29.839,1 |
| 8 | Gerencia General | F | 4 | 16.763,9 | 67.055,7 | 18.626, | 10.617,1 | 201.167,3 | 85.682,3 |
| 9 | Lavandería | F | 3 | 6.393,2 | 19.179,7 | 5.327,7 | 4.049 | 57.539,1 | 24.507,4 |
| 10 | Mantenimiento General | F | 5 | 6.661,6 | 33.308,2 | 9.252,3 | 4.219 | 99.924,8 | 42.560,5 |
| 11 | Mercadeo | F | 1 | 10.980,7 | 10.980,7 | 3.050,2 | 6.954,4 | 32.942,2 | 14.030,9 |
| 12 | Mesonero | V | 3 | 11.712,8 | 35.138,4 | 9.760,6 | 7.418,1 | 105.415,2 | 44.899 |
| 13 | Operaciones | F | 1 | 16.837,1 | 16.837,1 | 4.676,9 | 10.663,5 | 50.511,4 | 21.514,1 |
| 14 | Recepción | F | 3 | 6.442 | 19.326,1 | 5.368,3 | 4.079,9 | 57.978,3 | 24.694,4 |
| 15 | Recepción | V | 1 | 6.295,6 | 6.295,6 | 1.748,7 | 3.987,2 | 18.886,8 | 8.044,4 |
| 16 | Recursos Humanos | F | 1 | 8.198,9 | 8.198,9 | 2.277,4 | 5.192,6 | 24.596,8 | 10.476,4 |
| 17 | Seguridad | F | 3 | 6.295,6 | 18.886,8 | 5.246,3 | 3.987,2 | 56.660,6 | 24.133,2 |
| | TOTALES | | 36 | | 357.093,9 | 99.192,7 | 115.946,5 | 1.071.281,9 | 456.286,7 |

Anexo 10.9 Nómina General Sexto Año

| Código | Descripción del Cargo | F/V | No | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|--------|------------------------------|-----|-----------|------------------|-----------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| | Clasificación por Categorías | | | | | | | |
| 1 | Gerentes y Directivos | | 8 | 133.599,1 | 445.330,4 | 45.366,3 | 400.797,3 | 1.025.093,2 |
| 2 | Personal Técnico | | 4 | 44.362,2 | 147.874,1 | 28.096 | 133.086,6 | 353.419,1 |
| 3 | Obreros Semiespecializados | | 6 | 46.119,1 | 153.730,5 | 14.558 | 138.357,4 | 352.765,1 |
| 4 | Obreros Especializados | No | 18 | 133.013,4 | 443.378,2 | 27.926 | 399.040,4 | 1.003.358,3 |
| | TOTALES | | 36 | 357.093,9 | 1.190.313,3 | 115.946,5 | 1.071.281,9 | 2.734.635,8 |
| | Empleados Fijos | F | 28 | 271.297,7 | 816.479,7 | 82.935,9 | 813.893,1 | 1.984.606,6 |
| | Empleados Variables | V | 8 | 85.796,2 | 373.833,5 | 33.010,5 | 257.388,7 | 750.029,1 |
| | TOTALES | | 36 | | | | | 2.734.635,8 |

Anexo 10.10 Nómina Clasificación por Categoría Sexto Año.

SÉPTIMO AÑO

| Cód | Descripción del Cargo | F/V | No | Salario Básico | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|-----|-----------------------------|-----|-----------|----------------|-----------|-----------------------|------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | Administrador de Restaurant | F | 1 | 28.989,1 | 28.989,1 | 8.696,7 | 19.326,1 | 86.967,5 | 37.685,9 |
| 2 | Ama de Llaves | F | 3 | 7.408,3 | 22.225 | 6.667,5 | 4.938,9 | 66.675,1 | 28.892,5 |
| 3 | Ama de Llaves | V | 1 | 6.925,1 | 6.925,1 | 2.077,5 | 4.616,8 | 20.775,5 | 9.002,7 |
| 4 | Ayudante de Cocina | V | 2 | 11.273,5 | 22.547,1 | 6.764,1 | 7.515,7 | 67.641,4 | 29.311,2 |
| 5 | Chef | V | 1 | 19.326,1 | 19.326,1 | 5.797,8 | 12.884 | 57.978,3 | 25.123,9 |
| 6 | Encargado de compras | F | 1 | 8.374,6 | 8.374,6 | 2.512,4 | 5.583,1 | 25.123,9 | 10.887 |
| 7 | Contraloría | F | 2 | 12.843,8 | 25.687,6 | 7.706,2 | 8.562,5 | 77.062,9 | 33.393,9 |
| 8 | Gerencia General | F | 4 | 18.440,3 | 73.761,3 | 22.128,4 | 12.293,5 | 221.284 | 95.889,7 |
| 9 | Lavandería | F | 3 | 7.032,5 | 21.097,6 | 6.329,3 | 4.688,3 | 63.293 | 27.426,9 |
| 10 | Mantenimiento General | F | 5 | 7.327,8 | 36.639,1 | 10.991,7 | 4.885,2 | 109.917,3 | 47.630,8 |
| 11 | Mercadeo | F | 1 | 12.078,8 | 12.078,8 | 3.623,6 | 8.052,5 | 36.236,4 | 15.702,4 |
| 12 | Mesonero | V | 3 | 12.884 | 38.652,2 | 11.595,6 | 8.589,3 | 115.956,7 | 50.247,9 |
| 13 | Operaciones | F | 1 | 18.520,8 | 18.520,8 | 5.556,2 | 12.347,2 | 55.562,6 | 24.077,1 |
| 14 | Recepción | F | 3 | 7.086,2 | 21.258,7 | 6.377,6 | 4.724,1 | 63.776,2 | 27.636,3 |
| 15 | Recepción | V | 1 | 6.925,1 | 6.925,1 | 2.077,5 | 4.616,8 | 20.775,5 | 9.002,7 |
| 16 | Recursos Humanos | F | 1 | 9.018,8 | 9.018,8 | 2.705,6 | 6.012,5 | 27.056,5 | 11.724,5 |
| 17 | Seguridad | F | 3 | 6.925,1 | 20.775,5 | 6.232,6 | 4.616,8 | 62.326,7 | 27.008,2 |
| | TOTALES | | 36 | | 392.803,3 | 117.841 | 134.253,9 | 1.178.410,1 | 510.644,4 |

Anexo 10.11 Nómina General Séptimo Año

| Código | Descripción del Cargo | F/V | No | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|--------|------------------------------|-----|-----------|-----------|-----------------------|------------|-------------|-------------------|
| | Clasificación por Categorías | | | | | | | |
| 1 | Gerentes y Directivos | | 8 | 146.959 | 529.052,5 | 52.529,4 | 440.877,1 | 1.169.418,1 |
| 2 | Personal Técnico | | 4 | 48.798,4 | 175.674,4 | 32.532,3 | 146.395,3 | 403.400,5 |
| 3 | Obreros Semiespecializados | | 6 | 50.731 | 182.631,8 | 16.856,6 | 152.193,2 | 402.412,7 |
| 4 | Obreros No Especializados | | 18 | 146.314,8 | 526.733,4 | 32.335,4 | 438.944,5 | 1.144.328,2 |
| | TOTALES | | 36 | 392.803,3 | 1.414.092,2 | 134.253,9 | 1.178.410,1 | 3.119.559,6 |
| | Empleados Fijos | F | 28 | 298.427,5 | 969.977,9 | 96.031,1 | 895.282,5 | 2.259.719,1 |
| | Empleados Variables | V | 8 | 94.375,8 | 444.114,2 | 38.222,7 | 283.127,6 | 859.840,5 |
| | TOTALES | | 36 | | | | | 3.119.559,6 |

Anexo 10.12 Nómina Clasificación por Categoría Séptimo Año.

OCTAVO AÑO

| Cód | Descripción del Cargo | F/V | No | Salario Básico | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|-----|-----------------------------|-----|-----------|----------------|------------------|-----------------------|------------------|--------------------|-------------------|
| 1 | Administrador de Restaurant | F | 1 | 31.888,1 | 31.888,1 | 10.275 | 22.321,6 | 95.664,2 | 42.163,1 |
| 2 | Ama de Llaves | F | 3 | 8.149,1 | 24.447,5 | 7.877,5 | 5.704,4 | 73.342,6 | 32.325 |
| 3 | Ama de Llaves | V | 1 | 7.617,7 | 7.617,7 | 2.454,6 | 5.332,4 | 22.853,1 | 10.072,3 |
| 4 | Ayudante de Cocina | V | 2 | 12.400,9 | 24.801,8 | 7.991,7 | 8.680,6 | 74.405,5 | 32.793,5 |
| 5 | Chef | V | 1 | 21.258,7 | 21.258,7 | 6.850 | 14.881,1 | 63.776,2 | 28.108,7 |
| 6 | Encargado de compras | F | 1 | 9.212,1 | 9.212,1 | 2.968,3 | 6.448,4 | 27.636,3 | 12.180,4 |
| 7 | Contraloría | F | 2 | 14.128,2 | 28.256,4 | 9.104,8 | 9.889,7 | 84.769,1 | 37.361,2 |
| 8 | Gerencia General | F | 4 | 20.284,3 | 81.137,4 | 26.144,3 | 14.199 | 243.412,4 | 107.281,8 |
| 9 | Lavandería | F | 3 | 7.735,8 | 23.207,4 | 7.477,9 | 5.415 | 69.622,3 | 30.685,4 |
| 10 | Mantenimiento General | F | 5 | 8.060,6 | 40.303 | 12.986,5 | 5.642,4 | 120.909 | 53.289,5 |
| 11 | Mercadeo | F | 1 | 13.286,7 | 13.286,7 | 4.281,2 | 9.300,7 | 39.860,1 | 17.567,9 |
| 12 | Mesonero | V | 3 | 14.172,4 | 42.517,4 | 13.700 | 9.920,7 | 127.552,3 | 56.217,5 |
| 13 | Operaciones | F | 1 | 20.372,9 | 20.372,9 | 6.564,6 | 14.261 | 61.118,8 | 26.937,5 |
| 14 | Recepción | F | 3 | 7.794,8 | 23.384,6 | 7.535 | 5.456,4 | 70.153,8 | 30.919,6 |
| 15 | Recepción | V | 1 | 7.617,7 | 7.617,7 | 2.454,6 | 5.332,4 | 22.853,1 | 10.072,3 |
| 16 | Recursos Humanos | F | 1 | 9.920,7 | 9.920,7 | 3.196,6 | 6.944,5 | 29.762,2 | 13.117,4 |
| 17 | Seguridad | F | 3 | 7.617,7 | 22.853,1 | 7.363,7 | 5.332,4 | 68.559,4 | 30.216,9 |
| | TOTALES | | 36 | | 432.083,7 | 139.226,9 | 155.063,2 | 1.296.251,1 | 571.310,7 |

Anexo 10.13 Nómina General Octavo Año.

| Código | Descripción del Cargo | F/V | No | Nómina | Prestaciones Sociales | Vacaciones | Utilidades | Costo Anual Total |
|--------|------------------------------|-----|-----------|------------------|-----------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| | Clasificación por Categorías | | | | | | | |
| 1 | Gerentes y Directivos | | 8 | 161.654,9 | 625.065,7 | 60.671,5 | 484.964,8 | 1.332.357 |
| 2 | Personal Técnico | | 4 | 53.678,3 | 207.556 | 37.574,8 | 161.034,8 | 459.844 |
| 3 | Obreros Semiespecializados | | 6 | 55.804,1 | 215.776,1 | 19.469,4 | 167.412,5 | 458.462,2 |
| 4 | Obreros No Especializados | | 18 | 160.946,3 | 622.325,7 | 37.347,4 | 482.838,9 | 1.303.458,4 |
| | TOTALES | | 36 | 432.083,7 | 1.670.723,7 | 155.063,2 | 1.296.251,1 | 3.554.121,9 |
| | Empleados Fijos | F | 28 | 328.270,2 | 1.146.011 | 110.915,9 | 984.810,7 | 2.570.007,9 |
| | Empleados Variables | V | 8 | 103.813,4 | 524.712,7 | 44.147,3 | 311.440,4 | 984.113,9 |
| | TOTALES | | 36 | | | | | 3.554.121,9 |

Anexo 10.14 Nómina Clasificación por Categoría Octavo Año.

Anexo 11 Suministros.

| Parámetros | | |
|--|-----------|--------------------|
| Costo Papel Higiénico | 8,50 | BsF por Rollo |
| Costo Champú | 5,00 | BsF por Paquete |
| Costo Jabón de Tocador | 2,00 | BsF por Unidad |
| Costo Artículos de Limpieza | 2.000,00 | BsF por Habitación |
| Costo Reposición de Lencería | 15.000,00 | BsF por habitación |
| Costo materias primas servicios comida | 200 | BsF por Servicio |
| Costo Servicios Complementarios | 60 | BsF por Servicio |
| Incremento Anual Suministros | | Anual |

Anexo 11. 1 Parámetros para el cálculo de los Suministros

| | Base de cálculos | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|------------------------------------|------------------|-------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|
| Capacidad Instalada (%) | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Habitaciones por Día | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 |
| Habitaciones por Año | 365 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 |
| Servicios de Comidas por Día | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 | 155 |
| Servicios de Comidas por Año | 365 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 | 56.575 |
| Servicios Complementarios por Día | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 | 55 |
| Servicios complementarios por Año | 365 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 |
| Capacidad utilizada | | | | | | | | |
| Habitaciones (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Habitaciones por Día | | 16 | 22 | 27 | 33 | 38 | 38 | 38 |
| Habitaciones por Año | 30% | 5.840 | 8.030 | 9.855 | 12.045 | 13.870 | 13.870 | 13.870 |
| Servicio de Comida (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Servicios de Comidas por Día | | 47 | 62 | 78 | 93 | 109 | 109 | 109 |
| Servicios de Comidas por Año | | 17.155 | 22.630 | 28.470 | 33.945 | 39.785 | 39.785 | 39.785 |
| Servicio Complementario (%) | 30% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Servicios Complementarios por Día | | 16 | 22 | 27 | 33 | 38 | 38 | 38 |
| Servicios complementarios por Año | | 5.840 | 8.030 | 9.855 | 12.045 | 13.870 | 13.870 | 13.870 |

Anexo 11.2 Suministro Capacidad Instalada y Utilizada

| Costo Suministro por Habitación | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Volumen de Producción | Base de cálculos | Primer Año | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
| Inflación Aproximada Anual (%) | 100 | | | | | | | | |
| Papel Higiénico | 8,50 | | 8,50 | 8,50 | 8,50 | 8,50 | 8,50 | 8,50 | 8,50 |
| Champú | 5,00 | | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 5,00 |
| Jabón de Tocar | 2,00 | | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 | 2,00 |
| Artículos de Limpieza | 180,00 | | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 | 180,00 |
| Reposición de Lencería | 1.000,00 | | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 | 1.000,00 |
| Costo total suministros por habitación | 1.195,50 | | 1.195,50 | 1.195,50 | 1.195,50 | 1.195,50 | 1.195,50 | 1.195,50 | 1.195,50 |
| COSTO TOTAL DE SUMINISTRO | | | 6.981.720 | 9.599.865 | 11.781.653 | 14.399.798 | 16.581.585 | 16.581.585 | 16.581.585 |

| | | | | | | | | | |
|--|-----|--|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Costo mat. Primas por Serv. Comidas | 200 | | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| COSTO TOTAL SUMINISTROS SERV. COMIDAS | | | 3.431.000 | 4.526.000 | 5.694.000 | 6.789.000 | 7.957.000 | 7.957.000 | 7.957.000 |
| Costo de Servicios complementarios | 60 | | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 | 60 |
| COSTO TOTAL SUMINISTROS SERV. COMPLEMENTARIOS | | | 350.400 | 481.800 | 591.300 | 722.700 | 832.200 | 832.200 | 832.200 |
| COSTO TOTAL SUMINISTROS | | | 10.763.120 | 14.607.665 | 18.066.952,5 | 21.911.497,5 | 25.370.785 | 25.370.785 | 25.370.785 |

Anexo 11.3 Costo Total de los Suministros.

Anexo 12 Ingresos

| Volumen de Producción | Base de cálculos | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--------------------------------|------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Capacidad Instalada (%) | 100% | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Habitaciones por Día | 41 | 41 | 41 | 41 | 41 | 41 | 41 | 41 |
| Habitaciones por Año | 365 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 | 20.075 |
| Capacidad utilizada | | | | | | | | |
| Habitaciones (%) | 30,00% | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 70% | 70% |
| Habitaciones por Día | | 12 | 16 | 20 | 24 | 28 | 28 | 28 |
| Twin | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 |
| Matrimonial | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 |
| Matrimonial Especial | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 |
| Matrimonial Superior | | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 |
| Habitaciones por Año | 30,00% | 4.380 | 5.840 | 7.300 | 8.760 | 10.220 | 10.220 | 10.220 |
| Twin | | 1.095 | 1.460 | 1.825 | 2.190 | 2.555 | 2.555 | 2.555 |
| Matrimonial | | 1.095 | 1.460 | 1.825 | 2.190 | 2.555 | 2.555 | 2.555 |
| Matrimonial Especial | | 1.095 | 1.460 | 1.825 | 2.190 | 2.555 | 2.555 | 2.555 |
| Matrimonial Superior | | 1.095 | 1.460 | 1.825 | 2.190 | 2.555 | 2.555 | 2.555 |

Ingresos Por Ventas

| | | | | | | | | |
|--|------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingreso con Capacidad Instalada | 89.790.000 | | | | | | | |
| Servicio de Habitación | | 19.272.000 | 25.696.000 | 32.120.000 | 38.544.000 | 44.968.000 | 44.968.000 | 44.968.000 |
| INGRESOS TOTALES POR VENTAS | | 19.272.000 | 25.696.000 | 32.120.000 | 38.544.000 | 44.968.000 | 44.968.000 | 44.968.000 |

Anexo 12.1 Ingresos por Ventas.

INGRESOS POR RESORT

| Volumen de Producción | Base de cálculos | Primer Año | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--------------------------------|------------------|------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Capacidad Instalada (%) | 100 | | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| Habitaciones por semana | 14 | | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 |
| Twin | | | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Matrimonial | | | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Matrimonial Especial | | | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Matrimonial Superior | | | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Habitaciones por Año | | | 728 |
| Ingresos Por Ventas | | | 17.264.000 |

| Parámetros | |
|--------------------------------------|-----------|
| Cantidad de Semanas de Resort | 728 |
| Precio Semana Resort | |
| Twin | 18.000,00 |
| Matrimonial | 18.000,00 |
| Matrimonial Especial | 26.000,00 |
| Matrimonial Superior | 30.000,00 |

Anexo 12.2 Ingresos por Resort.

Anexo 13 Gastos de Operación

| Parámetros | | |
|----------------------------------|------------|--|
| Meses por Año | 12 | meses por año |
| Seguro Social Obligatorio | 10% | del Costo Anual de la Nómina |
| INCE | 2% | del Costo Anual de la Nómina |
| Ley de Política Habitacional | 2% | del Costo Anual de la Nómina |
| Ley de Ciencia y Tecnología | 2% | del Costo Anual de la Nómina |
| Ley de Paro Forzoso | 1,5% | del Costo Anual de la Nómina |
| Patente Best Western | 189.622,84 | Bolívares Fuertes Anuales |
| Comunicaciones | 2.586,00 | Bolívares Fuertes Mensuales |
| Artículos de Oficina | 12.000,00 | Bolívares Fuertes Mensuales |
| Televisión por cable | 1.600,00 | Bolívares Fuertes Mensuales |
| Energía Eléctrica | 6.122,08 | Bolívares Fuertes Mensuales (consumo de acuerdo a la cap. Utilizada) |
| Gas | 1.900,00 | Bolívares Fuertes Mensuales (consumo de acuerdo a la cap. Utilizada) |
| Agua | 3.030,00 | Bolívares Fuertes Mensuales (consumo de acuerdo a la cap. Utilizada) |
| Publicidad | 19.399,55 | Bolívares Fuertes Mensuales |
| Mantenimiento de piscina | 13.630,76 | Bolívares Fuertes Mensuales |
| Repuestos de Mantenimiento | 71.479,92 | Bolívares Fuertes en equipo auxiliar, maquinaria y equipos |
| Seguros Mercantiles | 3735 | del total de Activos Fijos |
| Impuestos y Patentes | 578.256,23 | Bolívares Fuertes Anualmente |
| Contribución especial serv. Tur. | 1% | de los Ingresos Totales |
| Varios | 1,50% | de los Ingresos Totales |
| Incremento Anual | 1,05 | sobre el costo del año anterior |

Anexo 13.1 Parámetros para el Cálculo de los Gastos de Operación.

GASTOS DE OPERACIÓN

| | Base de Cálculo | F/V | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|------------------------------|-----------------|-----|-------------------|-------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Gastos Fijos | | | | | | | | | |
| Agua | 3.030,00 | F/V | 10.908 | 11.453,40 | 12.026,07 | 12.627,37 | 13.258,74 | 13.921,68 | 14.617,76 |
| Artículos de Oficina | 12.000,00 | F/V | 43.200 | 45.360 | 47.628 | 50.009,40 | 52.509,87 | 55.135,36 | 57.892,13 |
| Comunicaciones | 2.586,00 | F/V | 9.309,60 | 9.775,08 | 10.263,83 | 10.777,03 | 11.315,88 | 11.881,67 | 12.475,75 |
| Energía Eléctrica | 6.122,08 | F/V | 22.039,49 | 23.141,46 | 24.298,54 | 25.513,46 | 26.789,14 | 28.128,59 | 29.535,02 |
| Gas | 1.900,00 | F/V | 6.840 | 7.182,00 | 7.541,10 | 7.918,16 | 8.314,06 | 8.729,77 | 9.166,25 |
| INCE | 2% | F/V | 31.819,22 | 33.410,18 | 35.080,69 | 36.834,72 | 38.676,46 | 40.610,28 | 42.640,79 |
| Ley de Paro Forzoso | 1,5% | F/V | 23.864,41 | 27.392,79 | 31.388,19 | 35.908,75 | 41.019,54 | 46.793,39 | 53.311,83 |
| Ley de Ciencia y Tecnología | 2% | | 31.819,22 | 36.523,72 | 41.850,92 | 47.878,33 | 54.692,72 | 62.391,19 | 71.082,44 |
| Ley de Política Habitacional | 2% | F/V | 31.819,22 | 36.523,72 | 41.850,92 | 47.878,33 | 54.692,72 | 62.391,19 | 71.082,44 |
| Patente Best Western | 189.622,84 | F | 189.622,84 | 199.103,98 | 209.059,18 | 219.512,14 | 230.487,74 | 242.012,13 | 254.112,74 |
| Mantenimiento de piscinas | 13.630,76 | F | 163.569,12 | 171.747,58 | 180.334,95 | 189.351,70 | 198.819,29 | 208.760,25 | 219.198,26 |
| Publicidad | 19.399,55 | F/V | 69.838,38 | 73.330,30 | 76.996,81 | 80.846,65 | 84.888,99 | 89.133,44 | 93.590,11 |
| Repuestos de mantenimiento | 71.479,92 | F/V | 21.443,98 | 22.516,18 | 23.641,98 | 24.824,08 | 26.065,29 | 27.368,55 | 28.736,98 |
| Seguro Social Obligatorio | 10% | F/V | 159.096 | 182.618,58 | 209.254,61 | 239.391,66 | 273.463,58 | 311.955,97 | 355.412,19 |
| Seguros Mercantiles | 3.735,00 | F | 3.735,00 | 3.921,75 | 4.117,84 | 4.323,73 | 4.539,92 | 4.766,91 | 5.005,26 |
| Televisión por cable | 1.600,00 | F/V | 5.760,00 | 6.048,00 | 6.350,40 | 6.667,92 | 7.001,32 | 7.351,38 | 7.718,95 |
| Varios | 289.080,00 | F/V | 86.724,00 | 91.060,20 | 95.613,21 | 100.393,87 | 105.413,56 | 110.684,24 | 116.218,45 |
| TOTAL GASTOS FIJOS | | | 911.408,55 | 981.108,89 | 1.057.297,25 | 1.140.657,31 | 1.231.948,80 | 1.332.016,01 | 1.441.797,37 |

Anexo 13.2 Cálculo Gastos Fijos de Operación.

| | Base de Cálculo | F/V | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--------------------------------|-----------------|-----|---------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Gastos Variables | | | | | | | | | |
| Agua | 3030 | F/V | 25.452,00 | 26.724,60 | 28.060,83 | 29.463,87 | 30.937,07 | 32.483,92 | 34.108,11 |
| Artículos de Oficina | 12000 | F/V | 100.800,00 | 105.840,00 | 111.132,00 | 116.688,60 | 122.523,03 | 128.649,18 | 135.081,64 |
| Comunicaciones | 2586 | F/V | 21.722,40 | 22.808,52 | 23.948,95 | 25.146,39 | 26.403,71 | 27.723,90 | 29.110,09 |
| Contribución Especial Serv Tur | 1% | F/V | 192.720,00 | 256.960,00 | 321.200,00 | 385.440,00 | 449.680,00 | 449.680,00 | 449.680,00 |
| Energía Eléctrica | 6122,08 | F/V | 51.425,47 | 53.996,75 | 56.696,58 | 59.531,41 | 62.507,98 | 65.633,38 | 68.915,05 |
| Gas | 1900 | F/V | 15.960,00 | 16.758,00 | 17.595,90 | 18.475,70 | 19.399,48 | 20.369,45 | 21.387,93 |
| Impuestos y patentes | 578256,23 | V | 6.939.074,76 | 7.286.028,50 | 7.650.329,92 | 8.032.846,42 | 8.434.488,74 | 8.856.213,18 | 9.299.023,84 |
| INCE | 2% | F/V | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ley de Paro Forzoso | 2% | F/V | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ley de Ciencia y Tecnología | 1,5% | F/V | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ley de Política Habitacional | 2% | F/V | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Publicidad | 19399,55 | F/V | 162.956,22 | 171.104,03 | 179.659,23 | 188.642,19 | 198.074,30 | 207.978,02 | 218.376,92 |
| Repuestos de mantenimiento | 71479,92 | F/V | 600.431,36 | 630.452,93 | 661.975,58 | 695.074,35 | 729.828,07 | 766.319,48 | 804.635,45 |
| Seguro Social Obligatorio | 10% | F/V | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Televisión por cable | 1600 | F/V | 13.440,00 | 14.112,00 | 14.817,60 | 15.558,48 | 16.336,40 | 17.153,22 | 18.010,89 |
| Varios | 289.080,00 | F/V | 202.356,00 | 212.473,80 | 223.097,49 | 234.252,36 | 245.964,98 | 258.263,23 | 271.176,39 |
| TOTAL GASTOS VARIABLES | | | 8.326.338,21 | 8.797.259,12 | 9.288.514,08 | 9.801.119,78 | 10.336.143,77 | 10.830.466,96 | 11.349.506,31 |
| GASTOS TOTALES (F+V) | | | 9.237.746,76 | 9.778.368,02 | 10.345.811,33 | 10.941.777,10 | 11.568.092,57 | 12.162.482,97 | 12.791.303,68 |

Anexo 13.3 Cálculo Gastos Variables de Operación.

ESTRUCTURA DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Insumos | | | | | | | |
| suministros | | | | | | | |
| Materiales y repuestos | | | | | | | |
| Repuestos de mantenimiento | 71.479,92 | 75.053,92 | 78.806,62 | 82.746,95 | 86.884,29 | 91.228,51 | 95.789,93 |
| Artículos de Oficina | 12.000,00 | 12.600,00 | 13.230,00 | 13.891,50 | 14.586,08 | 15.315,38 | 16.081,15 |
| Mantenimiento de piscina | 13.630,76 | 14.312,30 | 15.027,91 | 15.779,31 | 16.568,27 | 17.396,69 | 18.266,52 |
| Servicios para la producción | | | | | | | |
| Energía Eléctrica | 1.836,62 | 2.448,83 | 3.061,04 | 3.673,25 | 4.285,46 | 4.285,46 | 4.285,46 |
| Gas | 570,00 | 760,00 | 950,00 | 1.140,00 | 1.330,00 | 1.330,00 | 1.330,00 |
| Agua | 909,00 | 1.212,00 | 1.515,00 | 1.818,00 | 2.121,00 | 2.121,00 | 2.121,00 |
| Servicios administrativos | | | | | | | |
| Patente Best Western | 189.622,84 | 199.103,98 | 209.059,18 | 219.512,14 | 230.487,74 | 242.012,13 | 254.112,74 |
| Seguros mercantiles | 3.735,00 | 3.921,75 | 4.117,84 | 4.323,73 | 4.539,92 | 4.766,91 | 5.005,26 |
| Comunicaciones | 2.586,00 | 2.715,30 | 2.851,07 | 2.993,62 | 3.143,30 | 3.300,46 | 3.465,49 |
| Televisión por cable | 1.600,00 | 1.680,00 | 1.764,00 | 1.852,20 | 1.944,81 | 2.042,05 | 2.144,15 |
| Publicidad. | 19.399,55 | 20.369,53 | 21.388,00 | 22.457,40 | 23.580,27 | 24.759,29 | 25.997,25 |
| Varios | 289.080,00 | 303.534,00 | 318.710,70 | 334.646,24 | 351.378,55 | 368.947,47 | 387.394,85 |
| A.- TOTAL INSUMOS | 606.449,69 | 637.711,61 | 670.481,35 | 704.834,33 | 740.849,69 | 777.505,35 | 815.993,79 |
| Valor agregado | | | | | | | |
| Suministros | 10.763.120,00 | 14.607.665,00 | 18.066.952,50 | 21.911.497,50 | 25.370.785,00 | 25.370.785,00 | 25.370.785,00 |
| Trabajo | | | | | | | |
| Nómina | 1.590.960,83 | 1.826.185,78 | 2.092.546,10 | 2.393.916,64 | 2.734.635,81 | 3.119.559,66 | 3.554.121,92 |
| Capital | | | | | | | |
| Intereses crediticios | 2.905.351,41 | 2.804.644,90 | 2.388.473,19 | 1.944.501,22 | 1.470.871,91 | 965.604,17 | 426.584,54 |
| Empresario | | | | | | | |
| Utilidad Neta | 2.274.159,21 | 3.531.007,31 | 5.212.080,49 | 6.617.997,88 | 9.910.861,40 | 9.597.990,71 | 12.313.694,50 |
| Estado | | | | | | | |
| Seguro Social Obligatorio | 159.096,08 | 182.618,58 | 209.254,61 | 239.391,66 | 273.463,58 | 311.955,97 | 355.412,19 |
| INCE | 31.819,22 | 33.410,18 | 35.080,69 | 36.834,72 | 38.676,46 | 40.610,28 | 42.640,79 |
| Ley de Política Habitacional | 31.819,22 | 36.523,72 | 41.850,92 | 47.878,33 | 54.692,72 | 62.391,19 | 71.082,44 |
| Ley de Paro Forzoso | 23.864,41 | 27.392,79 | 31.388,19 | 35.908,75 | 41.019,54 | 46.793,39 | 53.311,83 |
| Impuesto sobre la renta | -1.171.536,56 | -1.819.003,77 | -2.685.011,16 | -3.409.271,64 | -5.105.595,27 | -4.944.419,46 | -6.343.418,38 |
| Impuestos y patentes | 6.939.074,76 | 7.286.028,50 | 7.650.329,92 | 8.032.846,42 | 8.434.488,74 | 8.856.213,18 | 9.299.023,84 |
| Varios | 202.356,00 | 212.473,80 | 223.097,49 | 234.252,36 | 245.964,98 | 258.263,23 | 271.176,39 |
| B.- TOTAL VALOR AGREGADO | 23.750.084,58 | 28.728.946,77 | 33.266.042,94 | 38.085.753,85 | 43.469.864,87 | 43.685.747,33 | 45.414.415,07 |
| C.- VALOR DE LA PRODUCCIÓN (A+B) | 24.356.534,27 | 29.366.658,38 | 33.936.524,30 | 38.790.588,17 | 44.210.714,56 | 44.463.252,68 | 46.230.408,86 |
| D.- Depreciación y amortización | 8.593.125,23 | 8.593.125,23 | 8.593.125,23 | 8.589.038,03 | 6.071.158,03 | 6.071.158,03 | 1.432.091,97 |
| E.- INGRESOS POR VENTAS (C+D) | 32.949.659,50 | 37.959.783,61 | 42.529.649,53 | 47.379.626,21 | 50.281.872,59 | 50.534.410,71 | 47.662.500,83 |
| APORTE AL PIB (expresado en %) | | | | | | | |
| B/C .- Pagos a los factores de producción | 97,51% | 97,83% | 98,02% | 98,18% | 98,32% | 98,25% | 98,23% |
| Porcentaje Promedio | 98,05% | | | | | | |
| A/C.- Pagos a los proveedores de insumos | 2,49% | 2,17% | 1,98% | 1,82% | 1,68% | 1,75% | 1,77% |
| Porcentaje Promedio | 1,95% | | | | | | |

Anexo 14. Estructura de Valor de la Producción

Anexo 15. Punto de Equilibrio
PUNTO DE EQUILIBRIO

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|---------------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| N ° de Habitaciones Utilizadas | 4.380,00 | 5.840,00 | 7.300,00 | 8.760,00 | 10.220,00 | 10.220,00 | 10.220,00 |
| Costos Fijos | | | | | | | |
| Nómina | 1.165.134,17 | 1.334.001,78 | 1.524.991,57 | 1.740.839,30 | 1.984.606,66 | 2.259.719,11 | 2.570.007,97 |
| Gastos de Producción | 911.408,55 | 981.108,89 | 1.057.297,25 | 1.140.657,31 | 1.231.948,80 | 1.332.016,01 | 1.441.797,37 |
| Intereses Crediticios | 2.905.351,41 | 2.804.644,90 | 2.388.473,19 | 1.944.501,22 | 1.470.871,91 | 965.604,17 | 426.584,54 |
| Depreciación y amortización | 8.593.125,23 | 8.593.125,23 | 8.593.125,23 | 8.589.038,03 | 6.071.158,03 | 6.071.158,03 | 1.432.091,97 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 13.575.019,35 | 13.712.880,80 | 13.563.887,24 | 13.415.035,86 | 10.758.585,41 | 10.628.497,32 | 5.870.481,86 |
| COSTOS VARIABLES | | | | | | | |
| Suministros | 10.763.120,00 | 14.607.665,00 | 18.066.952,50 | 21.911.497,50 | 25.370.785,00 | 25.370.785,00 | 25.370.785,00 |
| Nómina | 425.826,67 | 492.184,00 | 567.554,53 | 653.077,33 | 750.029,15 | 859.840,55 | 984.113,95 |
| Gastos de Producción | 8.326.338,21 | 8.797.259,12 | 9.288.514,08 | 9.801.119,78 | 10.336.143,77 | 10.830.466,96 | 11.349.506,31 |
| Intereses Crediticios | | | | | | | |
| Depreciación y amortización | | | | | | | |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 19.515.284,88 | 23.897.108,12 | 27.923.021,11 | 32.365.694,62 | 36.456.957,92 | 37.061.092,51 | 37.704.405,26 |
| COSTOS TOTALES (V+F) | 33.090.304,23 | 37.609.988,92 | 41.486.908,35 | 45.780.730,48 | 47.215.543,33 | 47.689.589,83 | 43.574.887,11 |
| Impuesto Sobre La Renta | -1.171.536,56 | -1.819.003,77 | -2.685.011,16 | -3.409.271,64 | -5.105.595,27 | -4.944.419,46 | -6.343.418,38 |
| Utilidad Neta | 2.274.159,21 | 3.531.007,31 | 5.212.080,49 | 6.617.997,88 | 9.910.861,40 | 9.597.990,71 | 12.313.694,50 |
| INGRESOS POR VENTAS | 19.272.000,00 | 25.696.000,00 | 32.120.000,00 | 38.544.000,00 | 44.968.000,00 | 44.968.000,00 | 44.968.000,00 |
| INGRESOS POR RESORT | 17.264.000,00 |
| INGRESOS POR RESTAURANT | 720.000,00 | 840.000,00 | 960.000,00 | 1.080.000,00 | 1.200.000,00 | 1.320.000,00 | 1.440.000,00 |
| INGRESOS TOTAL | 37.256.000,00 | 43.800.000,00 | 50.344.000,00 | 56.888.000,00 | 63.432.000,00 | 63.552.000,00 | 63.672.000,00 |

Anexo 15.1 Costos Punto de Equilibrio

| | Segundo Año | Tercer Año | Cuarto Año | Quinto Año | Sexto Año | Séptimo Año | Octavo Año |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| N ° de Habitaciones Utilizadas | 4.380,00 | 5.840,00 | 7.300,00 | 8.760,00 | 10.220,00 | 10.220,00 | 10.220,00 |
| TOTAL COSTOS FIJOS | 13.575.019,35 | 13.712.880,80 | 13.563.887,24 | 13.415.035,86 | 10.758.585,41 | 10.628.497,32 | 5.870.481,86 |
| TOTAL COSTOS VARIABLES | 19.515.284,88 | 23.897.108,12 | 27.923.021,11 | 32.365.694,62 | 36.456.957,92 | 37.061.092,51 | 37.704.405,26 |
| COSTOS TOTALES (V+F) | 33.090.304,23 | 37.609.988,92 | 41.486.908,35 | 45.780.730,48 | 47.215.543,33 | 47.689.589,83 | 43.574.887,11 |
| Impuesto Sobre la Renta | -1.171.536,56 | -1.819.003,77 | -2.685.011,16 | -3.409.271,64 | -5.105.595,27 | -4.944.419,46 | -6.343.418,38 |
| Utilidad Neta | 2.274.159,21 | 3.531.007,31 | 5.212.080,49 | 6.617.997,88 | 9.910.861,40 | 9.597.990,71 | 12.313.694,50 |
| INGRESOS POR VENTAS | 19.272.000,00 | 25.696.000,00 | 32.120.000,00 | 38.544.000,00 | 44.968.000,00 | 44.968.000,00 | 44.968.000,00 |
| INGRESOS POR RESORT | 17.264.000,00 | 17.264.000,00 | 17.264.000,00 | 17.264.000,00 | 17.264.000,00 | 17.264.000,00 | 17.264.000,00 |
| INGRESOS POR RESTAURANT | 720.000,00 | 840.000,00 | 960.000,00 | 1.080.000,00 | 1.200.000,00 | 1.320.000,00 | 1.440.000,00 |
| INGRESOS TOTAL | 37.256.000,00 | 43.800.000,00 | 50.344.000,00 | 56.888.000,00 | 63.432.000,00 | 63.552.000,00 | 63.672.000,00 |

Punto de Equilibrio por año expresado en

| | | | | | | | |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Porcentaje | 76,52% | 68,90% | 60,50% | 54,71% | 39,88% | 40,12% | 22,61% |
| Unidades de producción | 3.352,00 | 4.024,00 | 4.416,00 | 4.792,00 | 4.076,00 | 4.100,00 | 2.310,00 |
| Ingresos por Ventas | 14.746.743,37 | 17.704.270,68 | 19.431.446,79 | 21.085.666,06 | 17.934.803,11 | 18.041.747,63 | 10.165.894,48 |
| Meses por año | 9,18 | 8,27 | 7,26 | 6,56 | 4,79 | 4,81 | 2,71 |
| Días laborables por año | 279,29 | 251,48 | 220,81 | 199,67 | 145,57 | 146,44 | 82,52 |

Anexo 15.2 Totales Punto de Equilibrio

CÁLCULO DEL CAPITAL DEL TRABAJO

| | Mes Uno | Mes Dos | Mes Tres | Mes Cuatro | Mes Cinco | Mes Seis | Mes Siete | Mes Ocho | Mes Nueve | Mes Diez | Mes Once | Mes Doce | Mes Trece | Total Segundo Año |
|---------------------------------------|------------------|-----------|-----------|------------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------|
| ORIGEN DE FONDOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos por Inversión | | | | | | | | | | | | | | |
| Aporte propio en activos | | | | | | | | | | | | | | |
| Aporte de Terceros en activos | | | | | | | | | | | | | | |
| Capital de Trabajo | | | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos operacionales | | | | | | | | | | | | | | |
| Ingresos por ventas | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 19.272.000 |
| INGRESOS TOTALES | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 1.606.000 | 19.272.000 |
| APLICACIÓN DE FONDOS | | | | | | | | | | | | | | |
| Egresos por Inversión | | | | | | | | | | | | | | |
| Inversión total en Activos | | | | | | | | | | | | | | |
| Egresos por costo de ventas | | | | | | | | | | | | | | |
| Suministros | | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 896.926,7 | 10.763.120,0 |
| Nómina | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 132.580,1 | 1.590.960,8 |
| Gastos de producción | | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 769.812,2 | 9.237.746,8 |
| Egresos por gastos financieros | | | | | | | | | | | | | | |
| Amortización de intereses | | | | | | 1.452.675,7 | | | | | | 1.452.675,7 | | 2.905.351,4 |
| Egresos por pasivos por pagar | | | | | | | | | | | | | | |
| Amortización de capital | | | | | | | | | | | | | | |
| Egresos fiscales | | | | | | | | | | | | | | |
| Impuesto sobre la renta | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| EGRESOS TOTALES | 132.580,1 | 1.799.319 | 1.799.319 | 1.799.319 | 1.799.319 | 3.251.994,7 | 1.799.319 | 1.799.319 | 1.799.319,0 | 1.799.319,0 | 1.799.319,0 | 3.251.994,7 | 1.666.738,9 | 24.497.179,0 |
| SALDO DE CAJA | 1.473.419,9 | -193.319 | -193.319 | -193.319 | -193.319 | -1.645.994,7 | -193.319 | -193.319 | -193.319 | -193.319,0 | -193.319,0 | -1.645.994,7 | -1.666.738,9 | -5.225.179,0 |
| SALDO DE CAJA ACUMULADO | 1.473.419,9 | 1.280.101 | 1.086.782 | 893.463 | 700.144,1 | -945.850,6 | -1.139.169,6 | -1.332.488,5 | -1.525.807,5 | -1.719.126,5 | -1.912.445,4 | -3.558.440,1 | -5.225.179 | |
| Valor mínimo de la serie | -5.225.179 | | | | | | | | | | | | | |
| CAPITAL DE TRABAJO | 5.225.179 | | | | | | | | | | | | | |

| Parámetro | |
|-------------------------------|--|
| Meses por Año | 12 meses /año |
| Aporte propio en activos | se ejecuta en el primer mes |
| Aporte de terceros en activos | se ejecuta en el primer mes |
| Ingresos por ventas | se ejecuta en el primer mes |
| Inversión Total en activos | se ejecuta en el primer mes |
| Suministros | se liquida y se paga a los 30 días |
| Nómina | los costos de nómina se pagan en el mismo mes en que se realizan |
| Gastos de producción | se pagan sobre mes vencido |
| Amortización de intereses | se pagan al final del semestre respectivo |
| Amortización de capital | se pagan al final del semestre respectivo |
| Impuesto sobre la renta | se pagan anticipadamente a lo largo del año en dozavos |

Anexo 16. Cálculo del Capital de Trabajo

Anexo 17. Análisis de Sensibilidad.

| Combinación una Variable | | | |
|--------------------------|-----------|-----------|-----------|
| PESIMISTA | PESIMISTA | PESIMISTA | PROBABLE |
| PESIMISTA | PESIMISTA | PROBABLE | PESIMISTA |
| PESIMISTA | PROBABLE | PESIMISTA | PESIMISTA |
| PROBABLE | PESIMISTA | PESIMISTA | PESIMISTA |
| PESIMISTA | PROBABLE | PROBABLE | PROBABLE |
| PROBABLE | PESIMISTA | PROBABLE | PROBABLE |
| PROBABLE | PROBABLE | PESIMISTA | PROBABLE |
| PROBABLE | PROBABLE | PROBABLE | PESIMISTA |

Anexo 17.1 Combinación de una variable

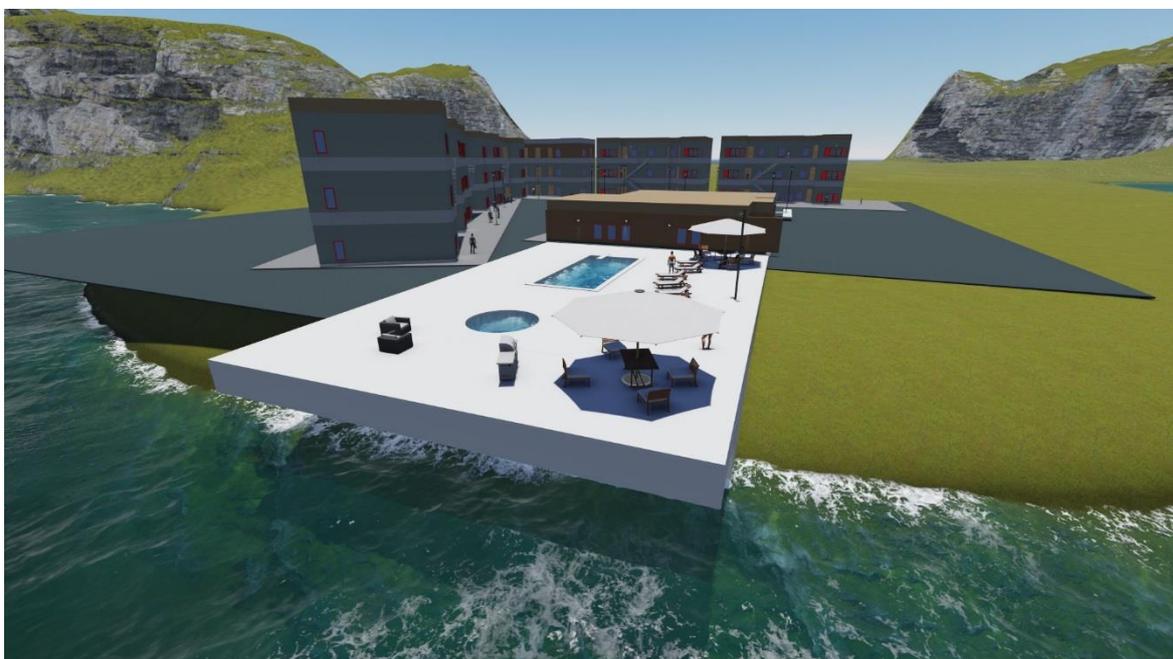
| Combinación de Dos Variable | | | |
|-----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| PESIMISTA | PESIMISTA | PROBABLE | PROBABLE |
| PROBABLE | PROBABLE | PESIMISTA | PESIMISTA |
| PESIMISTA | PROBABLE | PESIMISTA | PROBABLE |
| PROBABLE | PESIMISTA | PESIMISTA | PROBABLE |
| PESIMISTA | PROBABLE | PROBABLE | PESIMISTA |
| PROBABLE | PESIMISTA | PROBABLE | PESIMISTA |

Anexo 17.2 Combinación de dos variables.

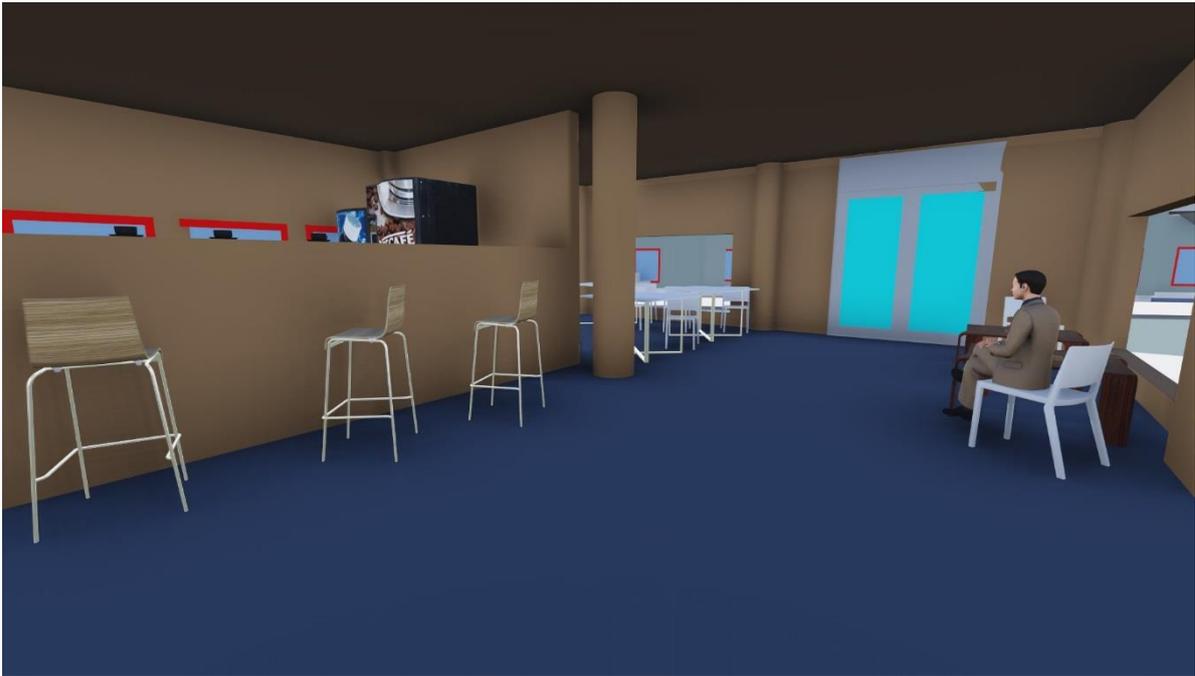
Anexo 18. Vistas del Hotel tipo Resort



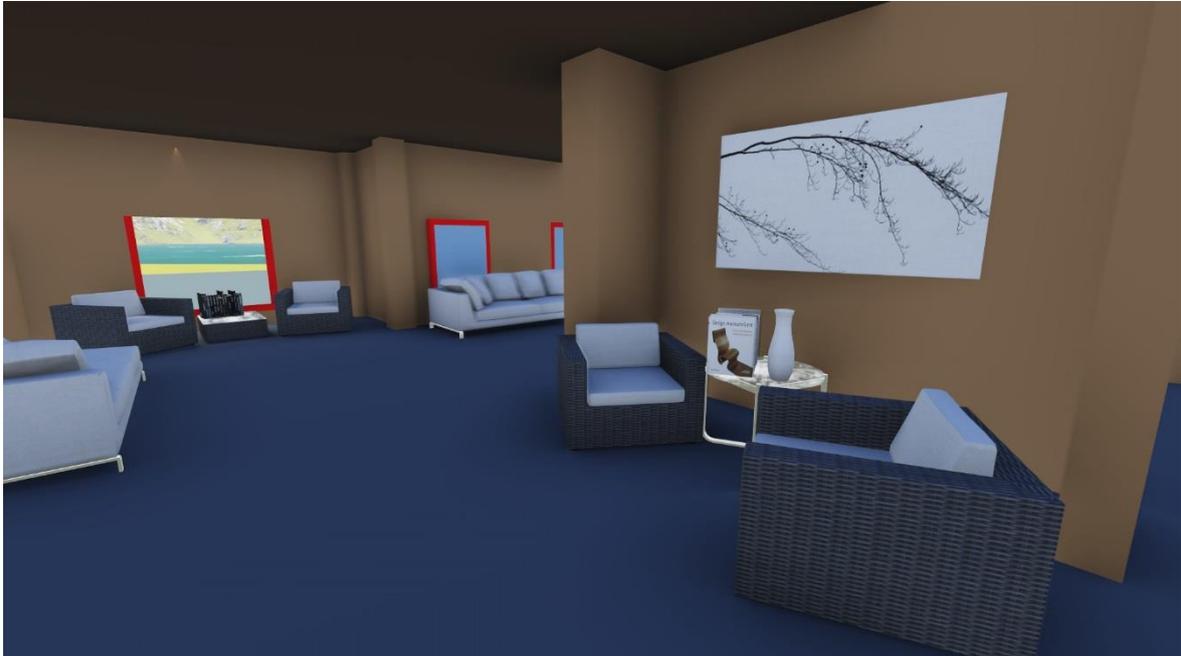
Anexo 18.1 Vista Exterior # 1 Hotel tipo Resort.



Anexo 18.2 Vista Exterior # 2 Hotel tipo Resort.



Anexo 18.3 Vista Recepción Hotel tipo Resort.



Anexo 18.4 Vista Restaurant Hotel tipo Resort.



Anexo 18.5 Vista Habitación Matrimonial Hotel tipo Resort



Anexo 18.6 Vista Exterior # 3 Hotel tipo Resort.