



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**  
**Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo**

**Proyecto para el Desarrollo de un Hotel Limited-Service Ubicado en el Sector del Nuevo Aeropuerto Mariscal Sucre en Tababela: Hotel Samana**

**María Beatriz Cadena Miranda**

**Daniela Morejón Salazar**

**Mauricio Cepeda, MMH, Director de Tesis**

Tesis de grado presentada como requisito para la obtención del título de Licenciada en  
Administración de Empresas de Hospitalidad y Turismo

Quito, 8 de mayo de 2013

**Universidad San Francisco de Quito**

**Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo**

**HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS**

**Proyecto para el Desarrollo de un Hotel de Servicios Limitados ubicado en el Sector del Nuevo  
Aeropuerto Mariscal Sucre en Tababela: Hotel Samana**

María Beatriz Cadena

Daniela Morejón

Mauricio Cepeda,  
Master of Hospitality Management  
Director de la tesis

---

Giuliana Pachano,  
Magister en Adm. de Empresas,  
Licenciada en Adm de Servicios Turísticos  
Miembro del Comité de Tesis

---

Mauricio Cepeda,  
Master of Hospitality Management  
Decano del Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

---

Quito, 8 mayo de 2013

### © **Página derechos de autor**

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

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma: \_\_\_\_\_

Nombre: María Beatriz Cadena Miranda

C. I.: 171634196-9

Firma: \_\_\_\_\_

Nombre: María Daniela Morejón Salazar

C. I.: 171542620-9

Fecha: Quito, 08 de mayo de 2013

### **Resumen**

El inicio de las operaciones del nuevo Aeropuerto Mariscal Sucre en el sector de Tababela dio lugar al desarrollo de varios sectores económicos, siendo el sector turístico uno de los de mayor impulso. En los próximos años se prevé un amplio aumento de ganancias generados por actividades turísticas. Sin embargo, debido a que anteriormente en Tababela las actividades predominantes eran agrícolas y florícolas, no existe evidencia de una oferta hotelera que abastezca la demanda que se generaría en un futuro. Razón por la cual, este proyecto trata del desarrollo de un hotel de servicios limitados capaz de acoger al 10% de la demanda actual ya que cuenta con una ubicación estratégica a tan solo cinco minutos del aeropuerto. El Hotel Samana está enfocado en satisfacer a pasajeros en tránsito, ejecutivos y viajeros en general que valoren la comodidad, seguridad en un ambiente acogedor como el de casa pero lejos de ésta.

### **Abstract**

Since the new Airport Mariscal Sucre started operating, it led to the development of many economic sectors. Tourism being one of the most important. In the coming years it is expected a large increase in profits generated by tourism activities. However, since in Tababela the predominant activities were agricultural and floricultural, there is no evidence

of a range of hotels to supply the demand that would be generated in the future. Which is why, this project is about the development of a limited-service hotel able to accommodate 10% of current demand since it has a strategic location just five minutes from the airport. Samana Hotel is focused on satisfying transit passengers, executives and general travelers who value comfort, safety in a cozy atmosphere like home away from home.

## Tabla de contenido

<b>RESUMEN .....</b>	<b>5</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>6</b>
<b>SUMARIO EJECUTIVO .....</b>	<b>12</b>
<b>CONCEPTO .....</b>	<b>14</b>
<b>ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....</b>	<b>15</b>
<b>ENTORNO MACROECONÓMICO</b>	<b>15</b>
<b>INFLACIÓN</b>	<b>15</b>
<b>POBREZA Y DESEMPLEO</b>	<b>16</b>
<b>TASAS DE INTERÉS</b>	<b>17</b>
<b>CRECIMIENTO DEL SECTOR TURÍSTICO</b>	<b>17</b>
<b>FACTORES LEGALES</b>	<b>19</b>
<b>FACTORES TECNOLÓGICOS</b>	<b>19</b>
<b>ANÁLISIS DE SITIO</b>	<b>20</b>
LOCALIZACIÓN	20
ADAPTABILIDAD Y CONVENIENCIA FÍSICA DEL TERRENO	22
ACCESO Y VIABILIDAD	23
SERVICIOS BÁSICOS	26
SITUACIÓN LEGAL Y REGULACIONES MUNICIPALES APLICABLES	28
<b>ANÁLISIS DEL VECINDARIO</b>	<b>29</b>
CLIMA	29
PRINCIPALES GENERADORES DE DEMANDA	30
<b>ANÁLISIS DEL ÁREA DE MERCADO</b>	<b>36</b>
DEFINICIÓN DE LÍMITES	36
INFORMACIÓN ECONÓMICA Y DEMOGRÁFICA	36
<b>ANÁLISIS DE LA OFERTA</b>	<b>39</b>
COMPETENCIA	39
<b>ANÁLISIS DE LA DEMANDA</b>	<b>42</b>
DEMANDA HISTÓRICA	42
DEMANDA FUTURA	43
ESTUDIO DE PENETRACIÓN DE MERCADO, SHARE OF MARKETING, PORCIÓN DE OCUPACIÓN Y	
PRONÓSTICOS DE INGRESOS Y GASTOS.	50
PRONÓSTICO DE INGRESOS Y GASTOS	52
<b>PRONÓSTICO DE INGRESOS Y GASTOS</b>	<b>57</b>
<b>ANÁLISIS Y RENTABILIDAD DEL PROYECTO</b>	<b>61</b>
FLUJO NETO DE FONDOS	63

VAN, TIR Y PERÍODO DE RECUPERACIÓN	65
<i>PERÍODO DE RECUPERACIÓN</i>	66
<b>DISEÑO Y ARQUITECTURA.....</b>	<b>68</b>
<b>PROGRAMA DE ESPACIO</b>	<b>69</b>
<b>DIAGRAMA DE RELACIÓN ESPACIAL</b>	<b>69</b>
<b>EL GUEST ROOM FLOOR</b>	<b>71</b>
GUEST ROOM AREA	71
EL GUEST ROOM MIX	72
EL GUEST ROOM DESIGN	72
<b>PUBLIC SPACE DESIGN</b>	<b>75</b>
<b>BACK OF THE HOUSE</b>	<b>76</b>
<b>RECURSOS HUMANOS.....</b>	<b>77</b>
<b>CULTURA ORGANIZACIONAL</b>	<b>77</b>
<b>PROCESO DE RECLUTAMIENTO</b>	<b>77</b>
<b>PROCESO DE SELECCIÓN</b>	<b>78</b>
<b>EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO</b>	<b>78</b>
<b>EQUIPO</b>	<b>79</b>
<b>ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL</b>	<b>79</b>
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES POR ÁREA	80
ORGANIGRAMA DE PUESTOS	81
<b>PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>82</b>
<b>ANÁLISIS FODA</b>	<b>82</b>
<b>ESTRATEGIAS</b>	<b>84</b>
<b>PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD</b>	<b>84</b>
<b>PRESUPUESTO</b>	<b>86</b>
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>87</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>89</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>93</b>

## Índice de Figuras

Gráfico 1: Índice de Precio al Consumidor .....	16
Gráfico 2: Crecimiento número de turistas que llegan a Quito (Cifras de Turismo, 2007) .....	17
Gráfico 3: Macrolocalización del Terreno .....	21
Gráfico 4: Microlocalización del Terreno .....	23
Gráfico 6: Situación legal .....	29
Gráfico 7: La Iglesia y Parque Central (Tababela) .....	31
Gráfico 8: Puente Peatonal (Tababela) .....	32
Gráfico 9: Pirámides de Caraburo (Tababela) .....	32
Gráfico 10: Santuario de la Virgen del Quinche (Tababela) .....	33
Gráfico 11: Termas de Papallacta (Las Termas de Papallacta) .....	33
Gráfico 12: Resultados pregunta 1 .....	46
Gráfico 13: Resultados pregunta 2 .....	46
Gráfico 14: Resultados pregunta 3 .....	47
Gráfico 15: Resultados pregunta 4 .....	47
Gráfico 16: Resultados pregunta a .....	47
Gráfico 17: Resultados pregunta b .....	48
Gráfico 18: Resultados pregunta c .....	48
Gráfico 19: Resultados pregunta d .....	48
Gráfico 20: Resultados pregunta e .....	49
Gráfico 21: Organigrama Estructural .....	79

**CUADROS**

Cuadro 1:Población por grupos de edad.....	38
Cuadro 2: Competencia Primaria .....	40
Cuadro 3:Competencia Secundaria .....	41
Cuadro 4: Demanda Futura de Habitaciones.....	43
Cuadro 5: Demanda proyectada .....	44
Cuadro 6: Demanda a satisfacer proyectada.....	45
Cuadro 7: Captación Turistas .....	45
Cuadro 8: Características de los principales segmentos de mercado .....	50
Cuadro 9: El Market Share y Fair Share.....	51
Cuadro 10: Activos Fijos: Terreno .....	53
Cuadro 11:Activos Fijos: Edificios .....	53
Cuadro 12:Activos Fijos: Vehículo .....	53
Cuadro 13:Activos Fijos: Equipo computación.....	53
Cuadro 14: Activos Fijos: Muebles y Enseres.....	54
Cuadro 15: Valorización de activos fijos .....	55
Cuadro 16: Depreciación activos fijos.....	55
Cuadro 17:Activos Diferidos.....	55
Cuadro 18: Capital de Trabajo.....	56
Cuadro 19:Inversión Inicial total.....	57
Cuadro 20:Cálculo Inflación Promedio .....	58
Cuadro 21:Cálculo precio por el método Rule of Thumb .....	58
Cuadro 22:Ingresos Proyectados: Captación de visitantes.....	58
Cuadro 23:Proyección Alquiler sala de Convenciones .....	59
Cuadro 24: Estructura de Financiamiento .....	59
Cuadro 25:Financiamiento a largo Plazo.....	60

Cuadro 26:Financiamiento a Corto Plazo.....	60
Cuadro 27:Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado .....	61
Cuadro 28: Costos y Gastos.....	62
Cuadro 29: Ocupación Proyectada .....	63
Cuadro 30: Flujo de Caja Proyectado.....	64
Cuadro 31: Tasa interna de Retorno .....	65
Cuadro 32: Período de Recuperación .....	66
Cuadro 33: Indicadores Financieros Proyectados .....	67
Cuadro 36:Presupuesto Plan de Mercadeo .....	86

## **SUMARIO EJECUTIVO**

El nuevo aeropuerto Mariscal Sucre ubicado en el sector de Tababela es un gran generador de demanda que permitirá oportunidades de crecimiento en varios sectores entre los más importante el sector turístico. Por lo que se ofrece un sitio cómodo y seguro para pasajeros que buscan alojamiento cerca del Nuevo Aeropuerto de Quito

### **¿En qué consiste el proyecto?**

El Hotel Samana está dirigida a pasajeros nacionales e internacionales, que se encuentren en tránsito, de paso, por razones de negocios y turismo e incluso tripulaciones de las aerolíneas que prefieran la comodidad de un alojamiento acogedor cerca del aeropuerto. El hotel estará ubicado en el sector de Yaruquí aproximadamente a cinco minutos del aeropuerto. Contará con servicios integrados de óptima calidad los cuales se encuentran considerados en la tarifa de la habitación, tales como: parqueadero, traslado desde y hacia el aeropuerto, desayuno tipo buffet, WI-FI las 24 horas del día y business center. Además, contará con una sala de convenciones para satisfacer la demanda del turismo de negocios.

### **Participación en el mercado**

Tomando en consideración que al momento no existe un hotel de similares características cerca al aeropuerto y que será de gran ayuda para pasajeros que requieren de una alternativa de alojamiento cercana al aeropuerto, se estima que se acapará el 10 % del total de la demanda hotelera. Por otro lado, se considera que en el primer año de

funcionamiento, el porcentaje de ocupación será del 64%, valor que seguirá creciendo anualmente a medida que se logre mejor posicionamiento en el mercado. Para el cuarto año se prevé el 77% de ocupación.

### **Competencia**

Por el momento no existen lugares de alojamiento próximos al aeropuerto. Sin embargo, si cuenta con oferta hotelera, como la Hostería Rincón de Puembo y la Hostería San José que se los considera como competencia primaria, aunque el enfoque del segmento de mercado difiere. Sin embargo, las dos hosterías, también tienen Centro de Convenciones, considerado como un rubro muy importante, pues las empresas buscan realizar convenciones de trabajo en las afueras de la ciudad. El aeropuerto ha ayudado a que se impulse más este negocio, por la cercanía a las instalaciones aeroportuarias. Cabe mencionar que se han iniciado varios proyectos similares, por lo que en el mediano y largo plazo se tendrá mayor número de competidores

### **La inversión**

Se necesitará un monto estimado de \$ 4'776.953,00. El 30% se hará con aporte propio y el 70% será financiado por la Corporación Financiera Nacional (CFN). La recuperación es a seis años por el monto de inversión.

### **¿ Por qué elegir Hotel Samana?**

La principal ventaja competitiva del Proyecto, es la ubicación estratégica a tan solo cinco minutos del aeropuerto. Reduce los problemas que se puedan tener al momento de emprender un viaje o tomar la siguiente conexión.

La falta de oferta hotelera en el sector garantiza un alta porcentaje de ocupación y además el crecimiento comercial en el sector aumentará el flujo de personas que se trasladarán a esta zona y necesitarán hospedaje. Además, existe un número de vuelos retrasados o cancelados por lo que los pasajeros requerirán de un lugar seguro, cómodo y cercano al aeropuerto donde puedan esperar para tomar el vuelo. Es una opción asequible por el precio, y valorada en relación al nivel de servicio que se va a ofrecer con personal especializado.

## **CONCEPTO**

Hotel Samana está dirigido a viajeros tanto nacionales como internacionales, que visitan la ciudad con motivos de negocio, turismo o familiar, tripulaciones de aerolíneas o pasajeros en tránsito que requieren de un lugar para descansar. Es la opción ideal gracias a su ubicación estratégica a tan solo a quinientos metros del “conector Alcapacha” y a aproximadamente cinco minutos del aeropuerto. Se ofrece una serie de servicios integrados de óptima calidad enfocados a la satisfacción del cliente.

Se cuenta con un total de 60 habitaciones (simples, dobles y triples). Con una capacidad total de 78 personas por noche.

La tarifa de la habitación incluye:

- Desayuno tipo buffet variado

- Uso libre de instalaciones: salas
- Parqueadero
- Servicio de shuttle desde y hacia el aeropuerto
- Wi-fi las 24 horas del día

Además, con un costo adicional a la tarifa de la habitación:

- Servicio de “Get n´Board” (autoservicio de snacks diversos)
- Llamadas telefónicas nacionales e internacionales

Se contará con personal calificado que hará de su estadía una grata experiencia, en un ambiente acogedor y moderno donde el huésped podrá pasar un momento de esparcimiento en las instalaciones del hotel.

## **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD**

### **Entorno Macroeconómico**

#### **Producto Interno Bruto**

El Ecuador es un país que ha presentado un importante crecimiento en los últimos años, es así que en el año 2012 se registra un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del 4,3%. El PIB del Ecuador tuvo un crecimiento mayor al promedio de América Latina, calculado en un 3.5%. Por otro lado, el desempleo urbano se redujo al 5,19%, siendo la tasa más baja de Sudamérica. (Moreno, 2013)

#### **Inflación**

En el año 2012, Ecuador se registra como el quinto país con menor inflación de la región, de acuerdo a las cifras oficiales presentadas por diez países sudamericanos. Como se

puede apreciar en el Gráfico No. 1 el país registró una tasa inflacionaria anual del 4.16%, cifra que está por debajo de la proyectada por el Gobierno que fue del 5,14% y menor al índice reportado en 2011 del 5,41%. (Inflación de Ecuador seguirá entre más bajas de la región).

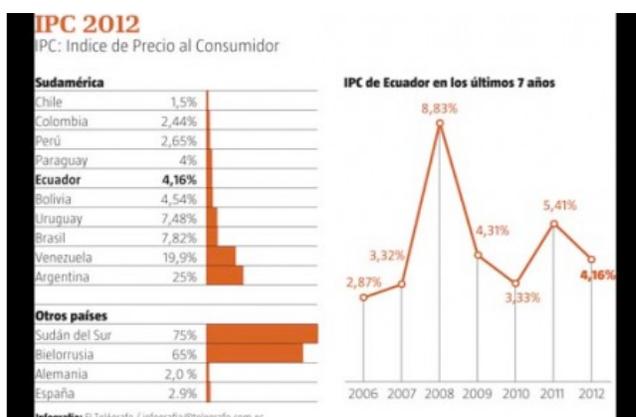


Gráfico 1: Índice de Precio al Consumidor

(Índice del precio al consumidor, 2013)

### Pobreza y desempleo

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la pobreza por ingresos en el Ecuador se redujo en 1,33 puntos porcentuales en el cuarto trimestre del 2012, ubicándose en el 27,31% frente al 28,64% del mismo periodo del año anterior. Esto, mientras el desempleo tuvo un leve descenso al pasar de 4,20% en el 2011 a 4,14% entre ambos periodos. (Pobreza por ingresos en el Ecuador).

### Tasas de interés

Las tasas de interés han permanecido estables durante el año 2012 y principios del 2013. De acuerdo a la publicación de 28 de febrero del 2013 realizada por el Banco Central del Ecuador la tasa pasiva referencial es de 4,53% y la tasa activa referencial de 8,17%. También refleja una tasa activa referencial productivo corporativa de 8,17% y la efectiva máxima productiva corporativa de 9,33%. (Anexo 1).

### Crecimiento del sector turístico

El sector turístico ecuatoriano refleja un crecimiento del 12,23% en relación al año 2011. Esta actividad se ha incrementado tres veces más en relación al crecimiento porcentual promedio mundial que ha sido del 4,40% en el mismo periodo. Además, el número de turistas que ha llegado a la ciudad de Quito ha aumentado en un 7% en relación al año 2011.

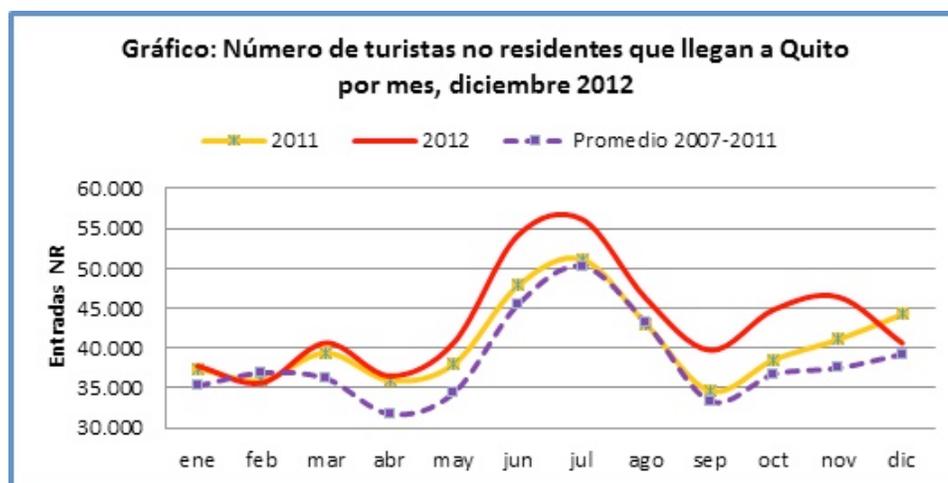


Gráfico 2: Crecimiento número de turistas que llegan a Quito (Cifras de Turismo, 2007)

El Gráfico No. 2 elaborado por el I. Municipio de Quito muestra el notable crecimiento de la actividad turística en la ciudad a partir del año 2007 y con un repunte importante del año 2011 al 2012. Para el Ministro Freddy Elhers el turismo es un sector con una tendencia creciente continua, por lo que se considera una actividad beneficiosa para el país. Los ingresos registrados en el año 2011 son de 1,2 billones de dólares y de 460 millones de dólares durante el primer semestre del 2012, cifras que ratifican que se trata de un sector en crecimiento. (Ecuador muestra un crecimiento del 15% en la industria del turismo, 2012)

### **Elementos de crecimiento productivo**

El turismo representa el 5% del PIB mundial, por lo que el Gobierno se ha empeñado en incrementar la actividad turística en el país. Para esto, desde el año 2011 ha realizado estrategias de promoción y difusión de los atractivos turísticos ecuatorianos a través de ferias y eventos turísticos a nivel mundial. Además, la OMT junto con Ministros de Turismo de varios países, manifiestan lo importante de establecer estrategias que permitan el desarrollo integral del turismo. Sin embargo, hay ciertos elementos que afectan negativamente al crecimiento turístico del país tales como: la inseguridad, la corrupción y el problema social que han deteriorado la imagen del país, causando efectos negativos en el sector. A través de la Ley de Turismo se definirá las medidas de promoción, desarrollo y estabilidad de la actividad turística, de tal manera que el Ecuador será considerado como un atractivo turístico interesante respaldado por su riqueza natural y geográfica. (Ley de turismo y consulta las comunas y nacionalidades se analizará este miércoles en la Asamblea, 2012).

### **Factores Legales**

El 27 de enero de 1997, con Registro Oficial No. 118 se crea la Ley Especial de Desarrollo Turístico. En el año 2001 con el fin de actualizar la legislación turística y aumentar leyes que atraigan el interés de inversionistas extranjeros para invertir en el sector turístico ecuatoriano, se declara, mediante Decreto Ejecutivo No. 1424 y Registro Oficial 309 de 19 de abril de 2001, prioritario el desarrollo turístico. El 27 de diciembre del 2002 se expide la Ley de Turismo en Registro Oficial No.733 para incorporar leyes que estén acordes con la Constitución Política vigente a esa fecha. (Ley de Turismo, 2002) En la actualidad se encuentra en la Asamblea Nacional el proyecto de Ley Orgánica de Turismo. Este proyecto de ley establece la promoción y desarrollo del turismo y se tiene como objetivo principal la creación del Sistema Nacional del Turismo, con miras a lograr el desarrollo turístico del país y garantizar el soporte a los sectores que tienen relación con el sector, la protección y seguridad del turista, el respeto y protección de la naturaleza y la generación de empleo e ingresos para el país. (Lizarsaburo, 2012). El Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible del Ecuador 2020, PLANDETUR 2020 es una propuesta del Ministerio de Turismo y ejecutada por la empresa TOURISM & LEISURE ADVISORU SERVICES (T&L). De acuerdo a este plan de trabajo hasta el año 2020 se deberá cumplir con las metas necesarias para que el turismo sea imprescindible en el desarrollo del país. (Diseño del plan estratégico del desarrollo de Turismo Sostenible para Ecuador PLANDETUR 2020, 2007).

### **Factores Tecnológicos**

Las nuevas tendencias mundiales de globalización han hecho que la innovación tecnología sea básica en la calidad del servicio del sector turístico. Se destaca el internet, como una herramienta de comunicación mundial y que ha transformado los tipos de

comercialización. El internet, ha forzado a que las empresas turísticas tengan como objetivo la excelencia que les permita atraer posibles clientes y lograr una ventaja competitiva sobre otras empresas. El turismo se ve beneficiado por los avances tecnológicos ya que permite al turista recibir información de primera mano sobre destinos y productos y genera potenciales turistas que visiten el país.

## **Análisis de Sitio**

### **Localización**

#### ***Macro localización***

El Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre (código IATA: UIO, código OACI: SEQM) es el principal aeropuerto de Ecuador. Está ubicado en una planicie de la Parroquia de Tababela, Cantón Yaruquí, Provincia de Pichincha. Ecuador está ubicado al Norte de Sudamérica, latitud cero. Se encuentra sobre la Hoya de Guayllabamba a una distancia aproximada de 18 kilómetros al Este de la Ciudad de Quito y a 4 Km al norte de la población de Tababela. (Gráfico No. 3).

Límites:

- Norte: Río Uravía, Sur: Por una línea que une con la Quebrada Santa Rosa,
- Este: Quebrada Santa Rosa y Oeste: Río Guayllabamba y río Guambi.

## Mapa Nuevo Aeropuerto de Quito

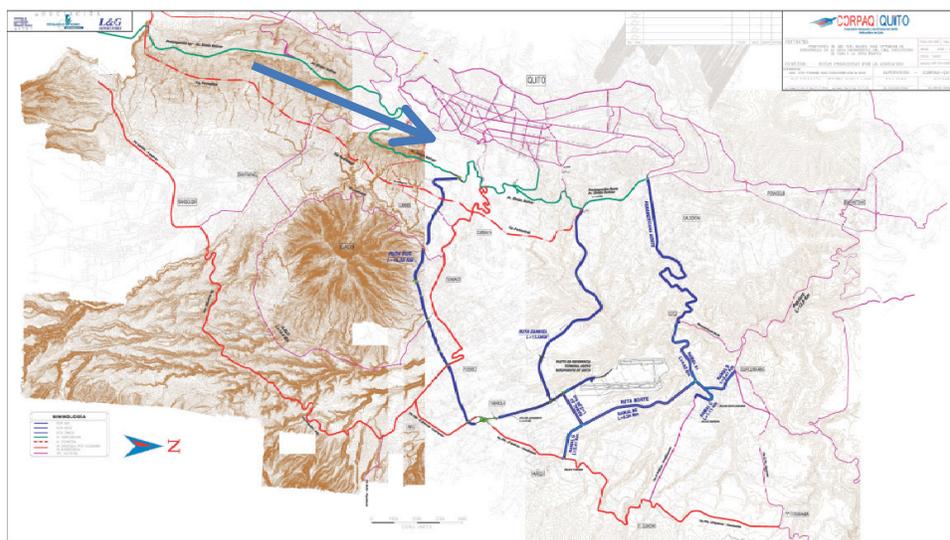


Gráfico 3: Macrolocalización del Terreno

(Sánchez, 2012).

### *Microlocalización*

Tababela se estableció como parte del cantón Yaruquí, pero actualmente es Parroquia independiente. Se encuentra ubicado a un costado del ramal de la Panamericana Norte. Se sitúa al Nororiente de Quito, a una distancia de 25Km de la capital. Tiene una superficie de 21.11 Km y su altitud es de 2519 m.s.n.m. (Parroquia Tababela)

Sus límites:

- Norte: Parroquia de Guayllabamba, Sur: Parroquia de Pifo.
- Este: Parroquia de Yaruquí y Oeste: Parroquia de Puenbo y Llano Chico.

El sitio del proyecto se encuentra a 800 metros del corredor Alpacocha y a 25 kilómetros de distancia del corredor terminal.

## **Adaptabilidad y Conveniencia Física del terreno**

### ***Topografía***

La superficie es completamente plana, limitada por la quebrada de Santa Rosa por lo que no es necesario el movimiento de tierras para la construcción del proyecto.

### ***Superficie***

El área del terreno tiene ciento un mil ciento cinco con 41 m<sup>2</sup>; actualmente con una construcción de 643 metros y un frente de 655 m.

### ***Linderos***

De acuerdo a la cláusula octava de la escritura de la propiedad, ésta se encuentra limitado de la siguiente forma:

- Por el norte: quebrada Santa Rosa, caminos públicos y terrenos de Josefina Brito.
- Por el sur: terreno de Ezequiel Carrera
- Por el oriente: Quebrada Santa Rosa y terreno del señor Miguel Cacarán
- Por el occidente camino público y terreno.

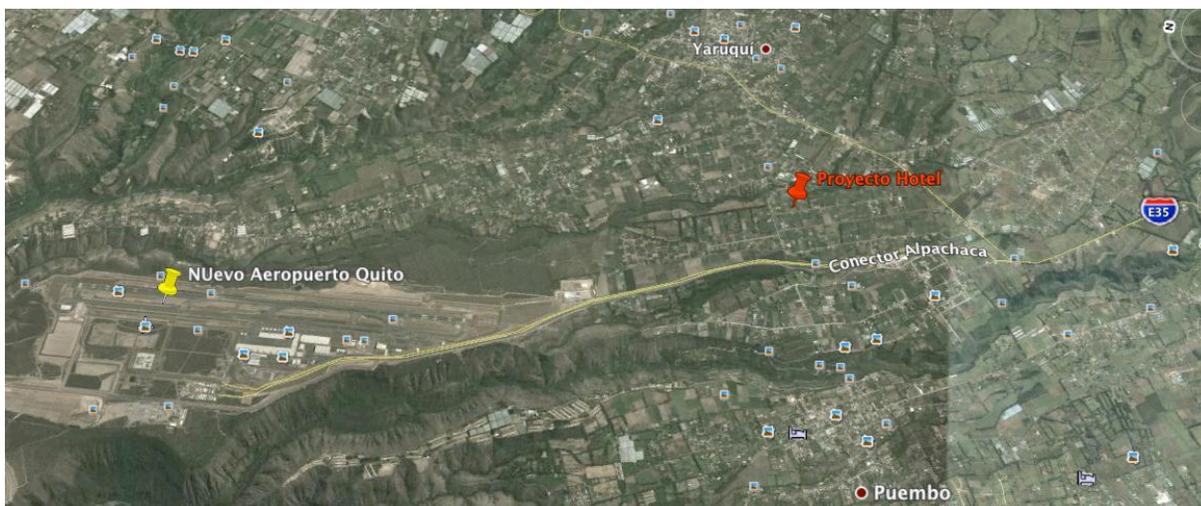


Gráfico 4: Microlocalización del Terreno

(Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre Quito, Pichincha, Ecuador)

### **Acceso y Viabilidad**

#### ***Vías de acceso***

La cercanía con la ciudad de Quito, hace que el desarrollo del sector sea notorio. La principal vía de acceso es la Vía Interoceánica, que atraviesa varias parroquias entre las que se tiene: Cumbayá, Tumbaco, Puenbo, Yaruquí, Checa y el Quinche. Además cuenta con caminos secundarios y carreteras afirmadas. En las zonas altas hay solamente senderos, caminos de verano y de herradura. (Con la ampliación del tramo Y de Pifo- Tababela más de 250000 ciudadanos son beneficiados).

Para llegar a la zona del proyecto, se utiliza las mismas vías de acceso que para el nuevo aeropuerto mariscal Quito, que son vías de primer orden; completamente asfaltadas. En la actualidad el ingreso al terreno en donde se construirá el proyecto tiene 500 metros de lastrado. (Gráfico No. 5)

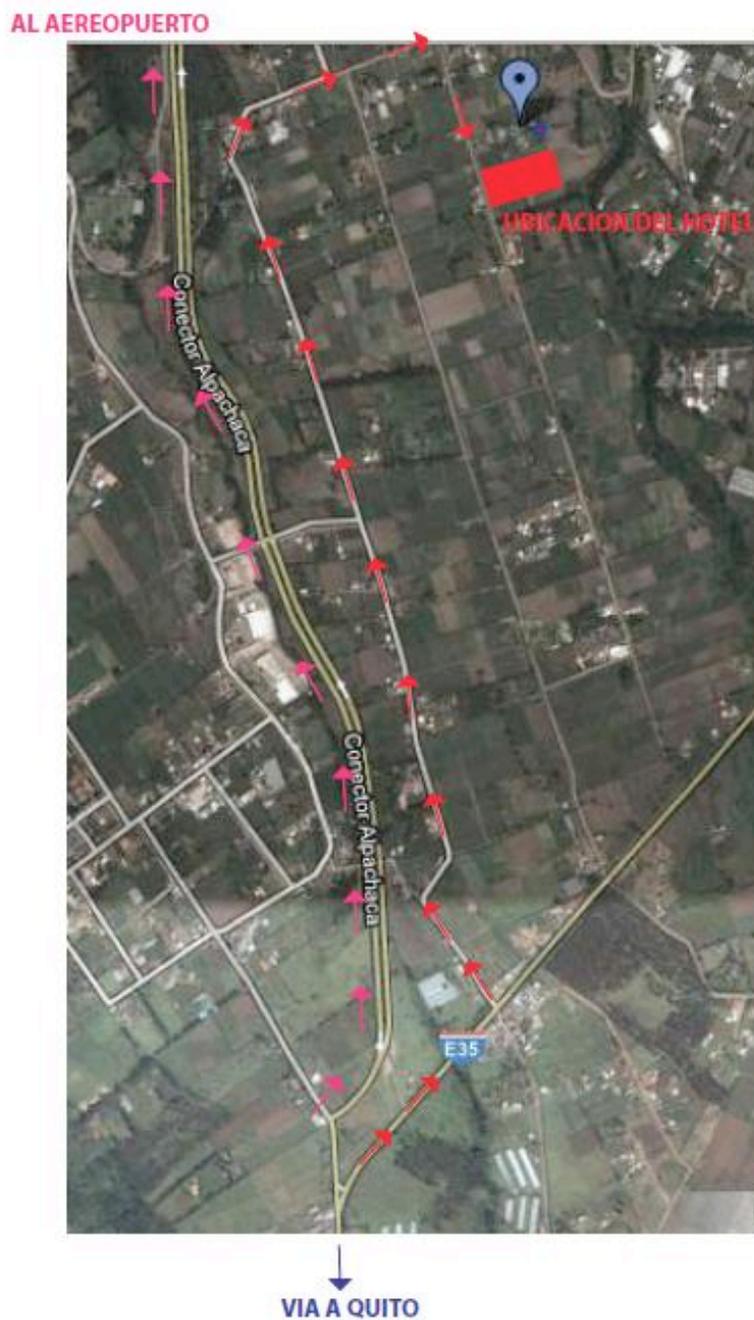


Gráfico 5: Plano de Acceso

(Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre Quito, Pichincha, Ecuador)

De acuerdo al Ministerio de Obras públicas la ampliación de la vía Interoceánica se encuentra en su etapa final. Al momento concluyó la colocación de carpeta asfáltica, se está

trabajando las entradas y salidas a las poblaciones, y se está construyendo el parterre central, aceras y bordillos. Además dice que es una vía de seis carriles, tres correderas por sentido perfectamente iluminadas, y para evitar congestiones se construirán cuatro modernos intercambiadores ubicados en los sectores de Palugo, Pifo, La Isla y Tababela, los mismos que permitirán un mejor flujo vehicular y una circunvalación segura. Ha contratado la ampliación de la carretera Colibrí - Pifo - Santa Rosa de Cusubamba, La Ruta Collas y la Ruta Viva. Además, a fin de salvaguardar la seguridad e integridad de los usuarios y de los habitantes del sector, se ésta implementando un nuevo sistema de semaforización. (Con la ampliación del tramo Y de Pifo- Tababela más de 250000 ciudadanos son beneficiados)

El Municipio de Quito, construyo la carretera E35, vía de acceso directo al aeropuerto y de mucha importancia porque comunica el sector norte de país con el aeropuerto.

### ***Transporte***

El sector cuenta con la cooperativa de transportes Puembo. Su recorrido es por la vía Interoceánica y tiene dos rutas: una que va hacia el barrio Mangahuantag y otra al barrio San José. Con la inauguración del Aeropuerto en Tababela, la Unidad de Movilidad del Municipio de Quito, ha previsto dos rutas de transporte público que saldrán desde la Terminal de la Rio Coca en el Norte de la ciudad y desde la Terminal de Quitumbe al Sur. Se contará con 35 unidades que saldrán desde el sector norte y 16 unidades desde el sur. Es un servicio semiexpreso, con paradas específicas. (Tarifas del transporte para llegar al nuevo aeropuerto de Quito, 2013). También se cuenta con transporte que se dirige específicamente al aeropuerto manejada por la empresa Aeroservicios. Los buses interprovinciales o cantonales que cubren las rutas de Ambato- Ibarra, Machachi-Cayambre, Sangolqui-El Quinche también

pasan por el ingreso al Aeropuerto y muy cerca del Proyecto. El costo varía dependiendo del tipo de transporte que se escoja. Se puede gastar entre US\$ 0,60 y US\$ 2,00 que es la tarifa de los buses públicos y de servicio semi express, US\$ 8,00 por el transporte expreso al aeropuerto y las tarifas de taxis están reguladas entre US\$ 15,00 y 35,00 dependiendo del lugar donde se tome el servicio. (Nuevo Aeropuerto de Quito tendrá dos rutas de transporte público)

### **Servicios Básicos**

#### ***Agua potable y alcantarillado***

El sistema de alcantarillado de las parroquias rurales tiene muchas deficiencias. Sin embargo, el EMAAP-Q cuenta con un Plan Maestro a fin de solventar el déficit del servicio. En la actualidad, en Tababela el agua se recibe de la red de distribución de la planta de agua potable de Paluguillo, y cubre al 75% de la población. La red de alcantarillado cubre tan solo al 24.8% del sector. (Informe Regulación Ciudad-IRM consulta)

#### ***Luz Eléctrica***

De acuerdo a estudios realizados por la FLACSO, en el país la infraestructura eléctrica es la más desarrollada tanto a nivel urbano como rural. (Granda, 2006) En Tababela este servicio llega al 90 % de la población.

#### ***Policía***

Con la inauguración del Aeropuerto, la Policía Nacional está consciente que es importante brindar seguridad integral a todos los usuarios. Para esto se ha integrado a todos los servicios policiales en la nueva terminal y se trabaja las 24 horas y los 7 días de la semana.

Para un mejor servicio se cuenta con 3 UPC móviles, 12 patrulleros para el día, 14 en la noche, 34 motos diurnas y un helicóptero. (Nueva Jefatura Policial para brindar seguridad en Tababela, 2013).

### ***Bomberos***

La Estación de Bomberos No. 18 se encuentra en la parroquia de Pifo y está hecho cargo de atender a las poblaciones de los valles ubicados al Nororiente de Quito. Se cuenta además con dos sub estaciones a 20 minutos de Tababela , la una localizada en el sector de Cumbaya y la otra en Calderón. El aeropuerto tiene una estación de bomberos dentro de sus instalaciones. Para comunicar cualquier emergencia se ha habilitado el #911 que opera las 24 horas del día. (Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito)

### ***Comunicaciones***

A través del CNT, el servicio de las telecomunicaciones se ha incrementado sustancialmente en las áreas rurales. Ciertamente Tababela y los sectores aledaños cuentan con el servicio al 100%. Además, la CNT tiene un programa de dotar de servicio de internet a las parroquias rurales del país. Actualmente, ya se cuenta con este servicio en muchos sectores de Tababela. También se cuenta con el servicio de telefónica móvil. La operadoras de telefonía móvil, tiene cobertura en todo el área de las Parroquias de Pifo, Tababela, Yaruqui y sectores aledaños. (Telefónica Estatal tiene exclusividad en el nuevo aeropuerto de Quito, 2013)

**Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables**  
La Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables del terreno en la actualidad

son las siguientes:

<b>Identificación del propietario</b>	Riofrío Andrade Jorge Hrds.
<b>IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO</b>	
Número de predio	5150656
Clave catastral:	1133305002000000000
Propiedad horizontal	NO
En derechos y acciones	SI
Administración zonal	Aeropuerto
Parroquia	Yaruquí
Barrio / sector	S. Rafael
<b>Datos del terreno</b>	
Área del terreno	13.813 m <sup>2</sup>
Frente	176.73 m.
<b>REGULACIONES</b>	
Zonificación: A4 (A5002-5)	Pisos: Altura 8 m. Número de pisos 2
Lote mínimo: 5000 m <sup>2</sup>	RETIROS:
Frente mínimo: 40 m.	Frontal: 5m.
COS total: 10%	Lateral: 6 m.
COS en planta baja: 6%	Posterior: 5m.
Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada	Entre bloques: 6 m.
Clasificación del suelo: (SRU) Suelo rural	
Servicios básicos: (NO)	

Uso principal: (RNR)  
 Recurso natural renovable  
 A31 (PQ)  
 (PQ) Quebradas no  
 se permiten habilitaciones  
 de suelo ni edificaciones  
 Clasificación del  
 suelo: (SRU) Suelo rural  
 Uso principal: (PE)  
 Protección ecológica /  
 Áreas naturales

Gráfico 5: Situación legal

### **Análisis del Vecindario**

Al Nororiente de la ciudad de Quito, nace en las llanuras de Yaruquí la Parroquia de Tababela. Se dice que debe su nombre a los miembros de la Misión Geodésica Francesa, que quedaron impresionados de la planicie de este territorio e indicaron que se asemejaba a una “tababela” que en castellano significa tabla bella, bautizando al sector con este nombre desde 1740 (Parroquias del Distrito Metropolitano de Quito) Tababela nace como una pequeña población rodeada de la Hacienda Oyambarillo, San Antonio y la Quinta de la familia Vega. Luego además forma parte del territorio la hacienda Guambi, San Agustín, Santa rosa, La merced de Caraburo y La Compañía que es donde actualmente está el Aeropuerto de Quito. En un inicio Tababela es un territorio Circunscrito a la Parroquia de Yaruquí. Es a partir del año 1952 que se constituye como Parroquia Rural con una extensión de 25.4Km<sup>2</sup>. (Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2012 – 2020. GAD Parroquial de Tababela)

### **Clima**

La Parroquia de Tababela está localizada a una altitud de 2519 m.s.n.m. Predomina el clima cálido - seco con una temperatura que fluctúa entre los 12 y 18 grados centígrados. La

temperatura permanece casi sin variaciones durante todo el año, y registra una temperatura promedio anual de 15,8°C. Sin embargo, durante los meses de julio, agosto y septiembre se tiene las temperaturas más elevados y esporádicamente en enero y febrero. Debido a las condiciones climáticas, en la zona predomina la actividad agrícola, ganadera y florícola. De acuerdo a lo que establece La CORPAC de Quito, en sus estudios de la zona del nuevo aeropuerto, el clima de Tababela está determinado por factores astronómicos, geográficos y meteorológicos, tales como: la latitud ecuatorial, la ubicación sobre el nivel del mar y la orografía. (Impacto Ambiental del Nuevo Aeropuerto de Quito, 2006).

### **Principales generadores de demanda**

#### ***El Nuevo Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre***

Al Nuevo Aeropuerto Internacional de Quito, se lo considera como el primer generador de demanda para el proyecto. El comenzar las operaciones aeroportuarias en Tababela, convierte a esta actividad en una herramienta estratégica para el desarrollo económico de la zona, de Quito y del país en general. De acuerdo a la CORPAQ, el Nuevo Aeropuerto ubicado impulsará el turismo y el crecimiento de la infraestructura hotelera. A través de la actividad aeroportuaria además se generará empleo directo e indirecto. Se estima que el aeropuerto creará ochocientas plazas de trabajo directo y cuatro mil plazas de trabajo indirecto contribuyendo a mejorar la calidad de vida de la población. Por otro lado, al ser una parroquia netamente agrícola, ganadera y florícola se fortalecerá la agroindustria, se incrementará la exportación de flores y la infraestructura industrial. (Términos de Referencia para el Desarrollo de la Zona Franca del Nuevo Aeropuerto de Quito, 2007).

### *Atractivos turísticos*

Otro factor creador de demanda, son los atractivos turísticos de la zona y de las zonas aledañas, que atraen la visita de turistas a nivel nacional e internacional.

### *Fiestas importantes*

- 29 de Abril: Fiestas Parroquiales
  - 29 de Junio: Fiestas de San Pedro
  - 24 de Septiembre: Fiestas en honor a la Santísima Virgen de las Mercedes. Es la fiesta más larga, dura dos semanas. Durante estos días se reza la novena, se realiza una procesión, hay un desfile de la confraternidad, el paseo del chagra y preparan algunas actividades culturales.
- (Tababela)

### *La Iglesia Antigua y su parque central*



Gráfico 6: La Iglesia y Parque Central (Tababela)

La Iglesia Antigua y el Parque Central son punto de referencia para habitantes y turistas de la de la parroquia. La Iglesia se caracteriza por su arquitectura y el uso de piedra y

los muros blancos. Mientras el parque combina una decoración moderna y tradicional. Tanto la iglesia como el parque fueron remodelados recientemente. (Tababela)

### *Puente peatonal*



Gráfico 7: Puente Peatonal (Tababela)

Es una obra moderna desde donde es posible visualizar las vías que conducen al nuevo aeropuerto.

### *Pirámides de Caraburo*



Gráfico 8: Pirámides de Caraburo (Tababela)

Las Pirámides de Caraburo fueron marcadas por la Misión Geodésica Francesa al inicio de sus estudios sobre la medición del centro de la tierra.

### *Santuario de la Virgen de El Quinche*



Gráfico 9: Santuario de la Virgen del Quinche (Tababela)

El Santuario de la Virgen del Quinche es el atractivo más visitado del Quinche, por turistas y feligreses que quieren y agradecer los favores recibidos a la virgen. La iglesia es de estilo gótico, tiene tres pirámides cónicas, su piso es de cerámica rustica. El retablo de estilo gótico resalta por la escultura de la Virgen trabajada en cedro. En el mes de noviembre se realiza la Romería a la Virgen del Quinche. (Iglesia y Santuario de El Quinche)

### *Las Termas de Papallacta*



Gráfico 10: Termas de Papallacta (Las Termas de Papallacta).

Las Termas de Papallacta se encuentran ubicadas a 65 Km al este de la ciudad de Quito y a solo quince minutos de la Parroquia de Tababela. Esta a una altura de 3710 m.s.n.m, con

una temperatura promedio de 14°C . El agua es de origen volcánico y brota del suelo con una temperatura entre los 35 y 64°C. Se caracteriza por su pureza y por tener poderes curativos.

(Las Termas de Papallacta)

### ***Empresas***

Tababela se ha caracterizado por ser una zona dedicada principalmente a actividades agrícolas, industriales y de servicios. El 80% de la población se dedica a la avicultura y floricultura y 20% a la agricultura. En el sector se han instalado empresas dedicadas a la producción de textiles, metalmecánica, cementos y arcillas, madera y muebles, y alimentos preparados. Empresas avícolas como Pronaca, Indaves, Mr. Pollo entre otras se encuentran ubicadas en Tababela. Estas empresas son generadoras de empleo para la población y se manejan con capital cien por ciento ecuatoriano. Se observa gran cantidad de plantaciones de flores como la Florícola Valle Flor. En el área agroindustrial, se caracteriza la producción de espárragos, tomate de árbol y manzana. La fábrica de enlatados SNOB desarrolla su actividad en la parroquia y en la actualidad es reconocida nacionalmente e internacionalmente por la exportación de productos enlatados. (La expectativa crece en Tababela, 2012)

### ***Hospitales, Centros de Salud***

En Tababela, el área de la salud presenta muchas deficiencias. La parroquia de Tababela, al igual que las de Yaruqui y el Quinche, solo cuenta con un subcentro de salud a cargo de un médico. El hospital público más cercano es el Hospital Alberto Correa Cornejo ubicado en Yaruqui. Este hospital cuenta con quince camas, y cinco médicos por turno. A veinte minutos de distancia, en la población de Tumbaco está la Clínica Privada de Los Valles ,la Clínica la

Primavera y algunos pequeños centros de salud particulares. El Comercio, manifiesta que es preocupante la capacidad de atención de emergencia que se tiene en un caso de emergencia debido a la falta de infraestructura en el área de la salud que existe en la zona. Es por esto que la administración del aeropuerto ha creado un Centro de Operaciones de Emergencia para canalizar la respuesta inmediata de Cruz Roja, Policía Nacional y los Hospitales de los Valles y Yaruqui, a pesar de que este último no ofrece mayor garantías puesto que no cuenta con servicio de emergencia ni de terapia intensiva. (Tobar, 2013)

### ***Estado de las vías***

Debido a la inauguración del nuevo Aeropuerto de Quito, las vías de acceso son de primer orden. La vía principal es la Interoceánica y la E35. Están en construcción la Collas y la ruta Viva. Además, por ser una zona agrícola, para el transporte y comercialización de los productos se cuenta con vías con buena accesibilidad. Los caminos alternos en su mayoría son asfaltados y hay algunos de segundo orden y en las comunidades más alejadas se dispone de carreteras lastradas. (Poca afluencia en las vías a Tababela, 2013)

### ***Uso de tierras***

Las tierras son utilizadas principalmente en actividades agrícolas y ganaderas. También hay un parque industrial importante especialmente dedicado a la floricultura, la industria textil y envasadoras de alimentos. Existe sectores residenciales, casas de esparcimiento y vacacionales de propiedad privada. Con la inauguración del Nuevo Aeropuerto, se prevé la construcción de sitios turísticos como restaurantes, hoteles, hostales, etc. (El Aeropuerto en Tababela dinamiza los negocios, 2013)

### ***Tipo de construcciones en la zona***

La construcción en la Parroquia de Tababela tiene las características típicas de la construcción rural. La mayor parte son edificaciones de dos pisos, construidas en su mayoría en cemento armado, pero existen todavía muchas construcciones de adobe. En su mayoría son las típicas casas de campo que las mantienen en buen estado. Tababela es una población muy limpia y ordenada.

### ***Disponibilidad de tierras en el entorno***

Debido al inicio de las operaciones del Aeropuerto Mariscal Sucre, la plusvalía ha incrementado considerablemente, por lo que la adquisición de tierras es complicada o se obtiene a precios elevados. Sin embargo, es importante recalcar que hay gran cantidad de terrenos disponibles.

## **Análisis del Área de Mercado**

### **Definición de límites**

La Parroquia de Tababela está ubicada al Nororiente de Quito, a una distancia de 40 minutos y 25 Km de la ciudad.

## **Información Económica y Demográfica**

### ***Población***

De acuerdo a los datos obtenidos por el INEC en el último Censo del año 2010 Tababela tiene una población de 2.823 habitantes distribuida en el Barrio Tababela Centro el 60,48% y

el 39,52% de la población habita en los otros barrios parroquiales. Del total de habitantes, el 50,04% son mujeres mientras que el 49,96% corresponde a población masculina. Tababela es una parroquia pequeña pero con una densidad poblacional importante de 113 habitantes / km<sup>2</sup>, por lo que no hay mucha separación entre el área rural y urbana. En los últimos años la población ha crecido por la migración que ha visto en este el sector muchas oportunidades de trabajo. (Indice población censal, 2010)

#### *Distribución de la Población por Grupos de Edad*

De acuerdo a los datos del Gráfico No. 13, se puede observar que el 57,53% de la población es menor de 30 años, mientras el 42,47% es población adulta. Es importante indicar, que el 44% de la población es soltera. Esto se debe a que la mayoría de la población es joven. El 40% de la población está casada y el 16% es divorciado, viudo o separado. (Indice población censal, 2010)

#### **Población por Grupos de Edad**

<b>GRUPOS DE EDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Menor de un año	43
De 1 a 4 años	228
De 5 a 9 años	319
De 10 a 14 años	293
De 15 a 19 años	254
De 20 a 24 años	241
De 25 a 29 años	246
De 30 a 34 años	220
De 35 a 39 años	187
De 40 a 44 años	142
De 45 a 49 años	150
De 50 a 54 años	109

De 55 a 59 años	104
De 60 a 64 años	62
De 65 a 69 años	78
De 70 a 74 años	57
De 75 a 79 años	28
De 80 a 84 años	42
De 85 a 89 años	13
De 90 a 94 años	5
De 95 a 99 años	2

Cuadro 1: Población por grupos de edad  
(Índice población censal, 2010)

### *Educación*

No existen datos estadísticos del nivel de instrucción del sector, por lo que se realizó una muestra de ciento cincuenta personas, obteniendo como resultado que el 85% de la población sabe leer y escribir, con una presencia del 15% de analfabetismo. Además, el 40% de los encuestados tiene instrucción secundaria, el 29% primaria y tan solo un 19% superior.

### *Población Económicamente Activa (PEA)*

De la población total de la Parroquia de Tababela, el 79% está en edad de trabajar. De los cuales el 58,7% es población económicamente activa y el 41,3% se encuentra en la inactividad. Esto da como resultado que 52,84% de la población se encuentre en estado de pobreza. (Plan de Desarrollo y Ordenamiento territorial 2012) Por otro lado, la población económicamente activa en su mayoría trabaja en el sector, es muy poca la población que sale a Quito para trabajar en oficinas públicas o privadas.

De los datos obtenidos, se puede concluir que a pesar de que es un sector con una actividad económica importante, hay escasez de trabajo para la población por los puestos de

trabajo existentes son ocupados por personas que vienen de otros lugares especialmente de Quito.

### **Análisis de la Oferta**

En base a la investigación de campo realizada y a la información obtenida del catastro presentado por el Ministerio de Turismo, los establecimientos hoteleros existentes en la zona son escasos y los que existen no son de las mismas características que el propuesto en este proyecto. Sin embargo, existen algunas propuestas similares, pero no han podido ser concretadas debido a la dificultades que han tenido en la adquisición de los terrenos en la zona franco – comercial. Sin embargo, por ser un Aeropuerto Internacional y por la cantidad de pasajeros que llegan a la ciudad, el proyecto propuesto es viable pues la oferta de alojamiento en los alrededores es baja y el proyecto propuesto ofrece instalaciones con seguridad garantizada y total comodidad.

### **Competencia**

Con el inicio de operaciones del nuevo aeropuerto de Quito Mariscal Sucre, se han iniciado varios proyectos similares al presente. El Municipio de Quito indicó que ha recibido cuatro proyectos hoteleros en la zona. Dos en la población de Tumbaco, uno en Puembo y otro en Tababela. (Municipio de Quito recibe solicitudes para proyectos hoteleros, 2013) Sin embargo, por ser un Aeropuerto Internacional y por la cantidad de pasajeros que llegan a la ciudad, el proyecto propuesto es viable pues la demanda de alojamiento es alta. En la parroquia Tababela no hay registros de hoteles o sitios de alojamiento con similares características, sin embargo existen algunos lugares cercanos que es necesario considerar.

Además, es muy importante considerar la estructura hotelera ya existente en Quito, que cuenta con un prestigio internacional, clientes frecuentes y recursos que les permite realizar ofertas y servicios adicionales para captar clientes.

### Competencia Hotelera Primaria

Nombre	Ubicación	Capacid.	Categoría	Segmento Mercado	Tarifa Por Noche
<b>Hostería Rincón de Puembo (65% occ.)</b>	Puembo	38 Plazas 15 Habs.	***	Medio - Alto	Estandar Sencilla US\$ 95,00 Estandar Doble US\$ 95,00 Estandar Triple US\$ 105,00 Suite US\$ 115,00
<b>Hostería San José (70% occ.)</b>	Puembo	78 Plazas 37 Habs.	***	Medio-Alto	Estandar Sencilla US\$ 112,24 Estandar Doble US\$ 112,56 Estandar Triple US\$ 140,30 Suite US\$ 183,00
<b>Hostal 4 Estrellas (50% occ.)</b>	Yaruqui	20 Plazas 10 Habs.	Turista Inferior	Medio Bajo	US\$10
<b>Quito Airport Suites (45% occ.)</b>	Tababela	20 Plazas 10 Habs.	Turista Superior	Medio	Estandar Doble US\$ 55

Cuadro 2: Competencia Primaria

### Competencia Hotelera Secundaria

	Ubicacion	Capacidad	Categoria	Segmento de Mercado	Tarifa por Noche	Infraestructura	Ocupacion Promedio
<b>Hotel Akros</b>	Quito Sector Norte	150 habitaciones	****	Medio Alto	Sencilla: US\$ 85 Doble: US\$ 100 Triple: US\$ 115	Muy Buena	65%
<b>Hotel Quito</b>	Quito Gonzalez Suarez	127 habitaciones	****	Medio Alto	Sencilla US\$ 150 Doble: US\$ 160	Muy Buena	70%
<b>Hotel Sebastian</b>	Quito Moderno	56 habitaciones	***	Medio	Sencilla US\$ 71 Doble US\$ 81 Triple US\$ 91	Buena	65%
<b>Hotel Republica</b>	Quito Sector Norte	42 habitaciones	***	Medio	Sencilla US\$ 79 Doble US\$ 94 Triple US\$ 89	Buena	60%
<b>Hotel Eugenia</b>	Quito Moderno	34 habitaciones	***	Medio	Sencilla US\$ 72 Doble US\$ 84	Buena	60%

Cuadro 3: Competencia Secundaria

### **Análisis de la Demanda**

En la actualidad no existen muchos establecimientos que se dediquen a la prestación de servicios de alojamiento o servicios turísticos en el área. Es por esto que se considera que el proyecto tiene buenas perspectivas de éxito, por estar en un sitio estratégico y tomando en cuenta la demanda de plazas de alojamiento que existen con la inauguración y operación del nuevo aeropuerto.

### **Demanda Histórica**

Constituye el registro del número de visitantes en determinados períodos a través del tiempo

#### *Número de personas que ingresaron por el aeropuerto nacional Sucre*

<b>AÑOS</b>	<b>NÚMERO DE VISITANTES</b>
2008	464923,00
2009	461865,00
2010	474221,00
2011	487378,00
2012	519561,00

(Cifras de Turismo)

**Demanda Futura**  
***Demanda Histórica - Variación***

<b>AÑOS</b>	<b>Nro. Turistas llegada de extranjeros a Quito</b>	<b>Variable Absoluta</b>	<b>Variable Relativa</b>
2007	417.853	0	0
2008	471.499	53646	12,84
2009	461.865	-9634	-2,04
2010	474.221	12356	2,68
2011	487.378	13157	2,77
2012	519.561	32183	6,60

Cuadro 4: Demanda Futura de Habitaciones

***Proyección por tasas acumuladas***

*Cálculo de las tasas acumulativas*

$$\text{Fórmula} = M = C(1 + i)^{n-1}$$

M = Demanda Futura

C = Número de visitantes /año referencial

i = Tendencia de crecimiento

n = Número de años

*Cálculo de la tendencia*

$$\text{Fórmula} = \sqrt[n-1]{\frac{M}{C}} - 1 = i$$

$$\text{Tendencia} = \sqrt[5-1]{\frac{519.561}{417.853}} - 1 = 7.02\%$$

*Demanda Proyectada*

<b>Demanda Futura</b>	<b>Demanda periodo anterior</b>	<b>Tendencia Crecimiento</b>	<b>Demanda Proyectada</b>
<b>2013</b>	519561	1.072	<b>556969</b>
<b>2014</b>	556969	1.072	<b>597071</b>
<b>2015</b>	597071	1.072	<b>640060</b>
<b>2016</b>	640060	1.072	<b>686144</b>
<b>2017</b>	686144	1.072	<b>735546</b>

Cuadro 5: Demanda proyectada

La proyección de la demanda es positiva, pues con la operación del nuevo aeropuerto de Quito la demanda hotelera en el sector tendrá un crecimiento importante en los próximos cinco años. De acuerdo a la encuesta realizada, solo el 40% de los encuestados necesitaría un hotel cercano al aeropuerto, principalmente porque su viaje es de negocios y necesitan estar en la ciudad de Quito para sus actividades; por lo que la demanda a satisfacer sería la siguiente:

*Demanda a satisfacer proyectada*

<b>Año</b>	<b>Demanda</b>	<b>40% Demanda Hotel</b>	<b>Demanda a satisfacer 10%</b>
2013	556.969	222.788	22279
2014	597.071	238.828	23883
2015	640.060	256.024	25602
2016	686.144	274.458	27446
2017	735.546	294.218	29422

Cuadro 6: Demanda a satisfacer proyectada

Para el cálculo de la demanda proyectada a satisfacer, se considera que el hotel solo captara el 10% de la demanda total proyectada.

*Porcentaje de ocupación proyectado*

Para determinar la ocupación proyectada en cinco años, se toma en cuenta la demanda usable proyectada y la capacidad anual del hotel.

**CAPTACIÓN DE TURISTAS**

	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Porcentaje</b>	64%	72%	80%	90%	100%
<b>No. visitantes</b>	14036	15763	17665	19761	22067

Cuadro 7: Captación Turistas

Por otro lado, según el estudio realizado a través de una encuesta piloto (Anexo Nro. 5) a diez personas de diferentes nacionalidades, de edades comprendidas entre los veinte y sesenta años, ejecutivos y hombres de negocios. El proyecto tiene bastante aceptación por parte del segmento de estudio escogido.

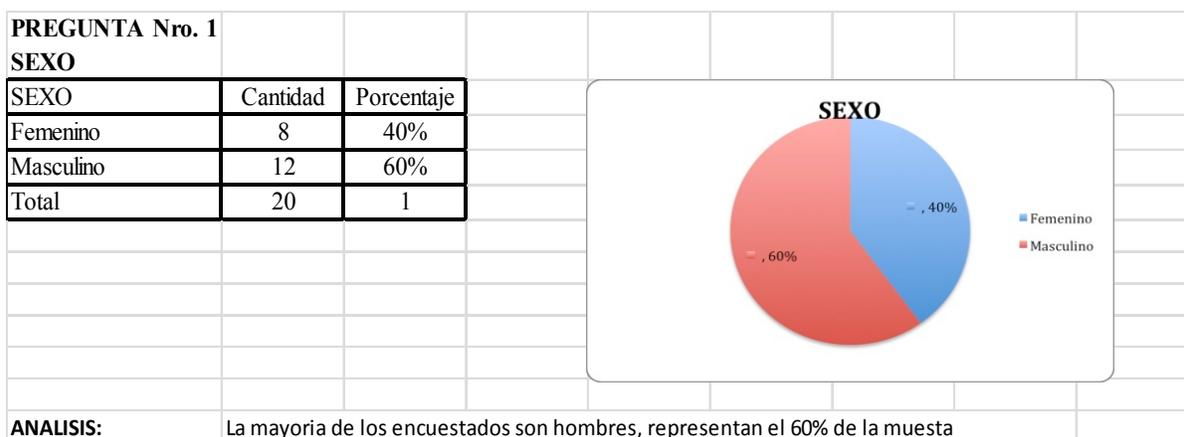


Gráfico 11:Resultados pregunta 1

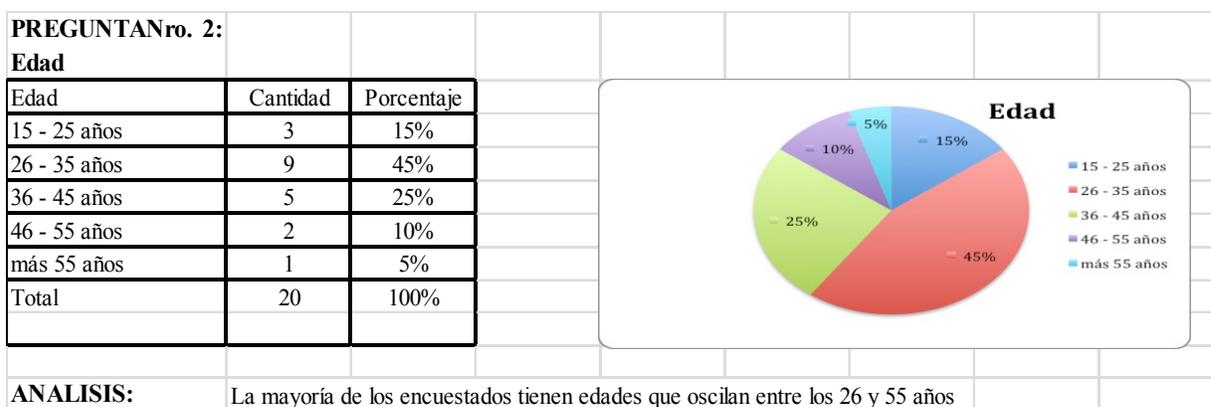


Gráfico 12:Resultados pregunta 2

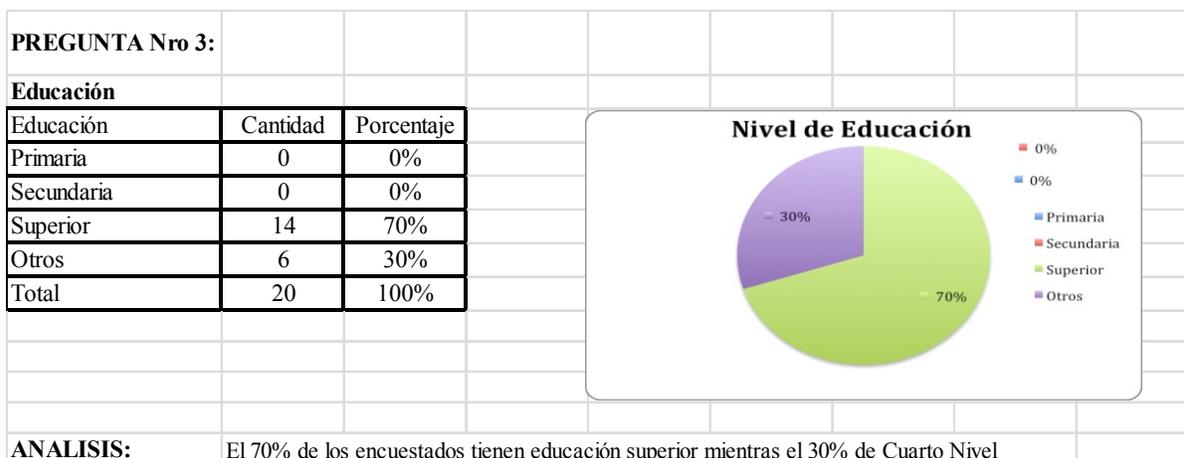


Gráfico 13: Resultados pregunta 3

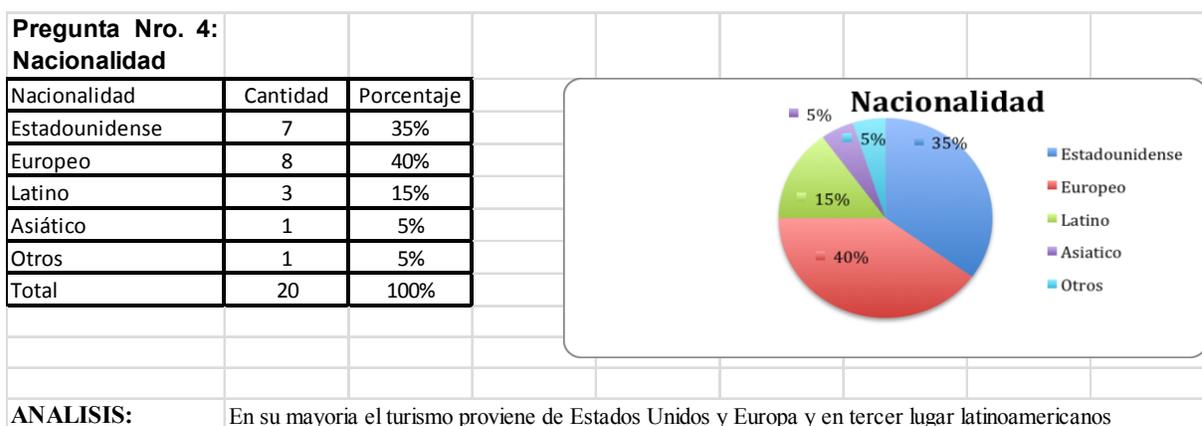


Gráfico 14: Resultados pregunta 4

## INFORMACIÓN TURÍSTICA

### a) Viaja regularmente por vía aérea

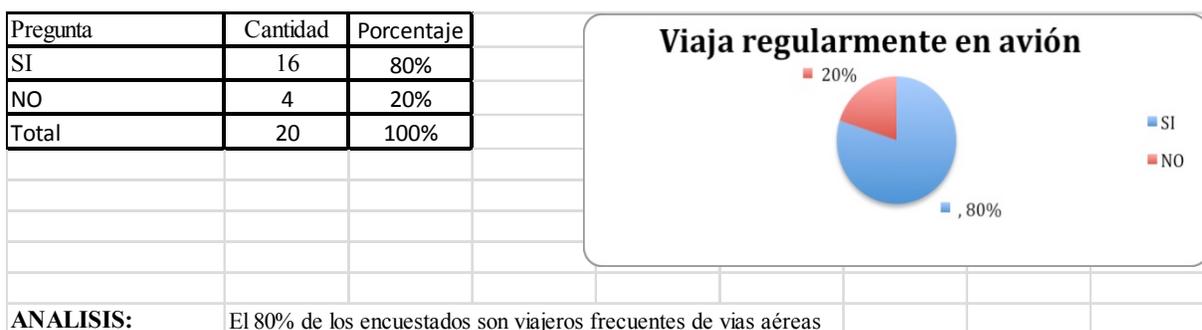


Gráfico 15: Resultados pregunta a

b)Cuál es el motivo del viaje?

Razón viaje	Cantidad	Porcentaje
Negocios	15	75%
Turismo	3	15%
Familiares	2	10%
Total	20	100%



**ANALISIS:** En su mayoría los encuestadas viajan a Quito por negocio, y solo un 15% por turismo

Gráfico 16: Resultados pregunta b

c) Le gustaría alojarse en un hotel cercano al aeropuerto?

Pregunta	Cantidad	Porcentaje
SI	8	40%
NO	12	60%
Total	20	100%



**ANALISIS:** Tan solo el 40% de los turistas se alojarían en un hotel cercano al aeropuerto

Gráfico 17:Resultados pregunta c

d) Cuanto pagaría por una noche de hotel?

Rango de precios	Cantidad	Porcentaje
55 a 70	15	75%
71 a 85	3	15%
más de 85	2	10%
Total	20	100%



**ANALISIS:** El precio óptimo estará entre los US\$ 55 y 70 dólares

Gráfico 18: Resultados pregunta d

e) Como adicional, requiere de servicio de restaurante o de sala de convenciones?

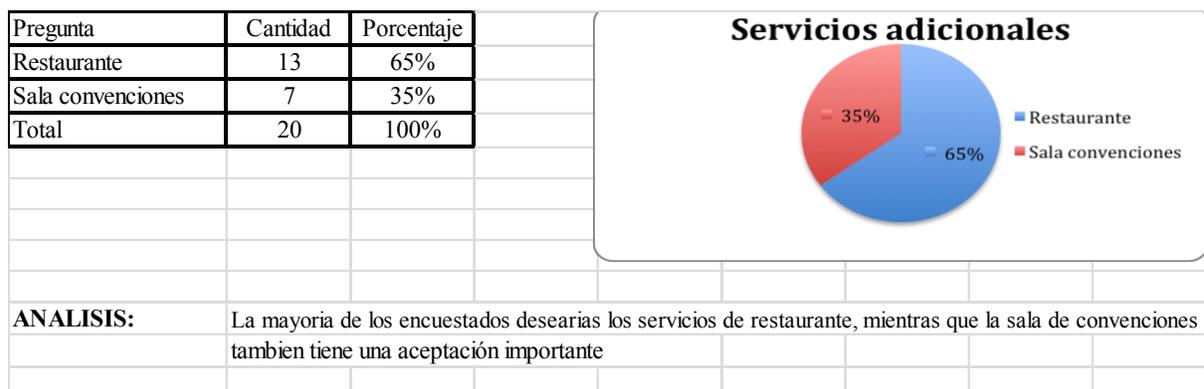


Gráfico 19: Resultados pregunta e

En base a la encuesta realizada es posible indicar que el proyecto está dirigido a un segmento de mercado medio y alto que viajan a la capital en su mayoría por asuntos de negocios y que están dispuestos a pagar la tarifa establecida. A pesar de que la mayoría de los encuestados tienen preferencia a alojarse en hoteles de la ciudad, el porcentaje que requiere un hotel cercano al aeropuerto es alto y se tiene la seguridad que se va incrementar progresivamente. Tomando en consideración que la principal causa de visita son los negocios, se ofrece la posibilidad de utilizar la sala de convenciones y el business center, lo cual ayudará a que prefieran el Hotel Samana al momento de escoger un lugar para alojarse. En el Cuadro No. 8, se observa los tres segmentos de mercado principales a los que se enfoca el proyecto.

### Características de los principales segmentos de mercado

	<b>NEGOCIOS</b>	<b>TURISMO</b>	<b>FAMILIAR</b>
<b>PATRÓN DE VISITA</b>	Fuerte: Lunes a Jueves Débil: Fin de Semana	Fuerte todo el año	Fuerte : Fin de semana Débil: Lunes a Jueves
<b>OCUPACIÓN</b>	0,75	15%	10%
<b>PERMANENCIA</b>	1 a 4 Dias	1 a 5 Dias	1 a 3 Dias
<b>RAZÓN DE VISITA</b>	Visita a Empresas	Vacación y recreación	Social o Familiar
<b>SENSIBILIDAD AL PRECIO</b>	Baja	Moderada	Moderada

Cuadro 8: Características de los principales segmentos de mercado

#### **Estudio de Penetración de Mercado, Share of Marketing, Porción de Ocupación y Pronósticos de Ingresos y Gastos.**

Debido a la poca demanda que se prevé tener en un inicio, se ofertará el hotel con tarifas más bajas que las del mercado. Esta será una estrategia para atraer el segmento de mercado escogido. Dentro de la tarifa, estará incluido un Desayuno Buffet, servicio de wifi de Internet y el uso del Business Center. Cuando se llegue a la ocupación deseada, se

equiparán a las tarifas de mercado, tomando en cuenta un segmento de viajeros de clase ejecutiva.

### Determinación del Market Share Real y Fair Share

HOTEL SAMANA BED & BREAKFAST											
ANALISIS DE MERCADO											
Hotel	Rooms	Fair Share	Market Share	ADR	OCC%	Demanda : Habitaciones por Noche			Total	PI	
						Negocios	Familiar	Individual			
Rincon de Puenbo	15	25,00%	25,00%	90	66,67%	2190	730	730	3650	100,00%	
San Jose	37	61,67%	60,00%	110	64,86%	4380	2920	1460	8760	97,30%	
Quito Airport Suites	8	13,33%	15,00%	50	75,00%	1460	365	365	2190	112,50%	
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>		<b>66,67%</b>	<b>8030</b>	<b>4015</b>	<b>2555</b>	<b>14600</b>	<b>100,00%</b>	
<b>Demanda Latente Total</b>											
Demanda No Acomodada		25,00%									
Demanda Inducida		25,00%									
Demanda Latente Total		50,00%									
Demanda Latente Total RN		7300									
<b>Demanda Latente Acomodable</b>											
Nuevo hotel:											
Num. Habitaciones		60									
Porcentaje Ocup		65,00%									
Demanda Latente Acomodable		14235									
<b>Demanda Total Usable</b>											
Demanda inicial		14600									
Demanda Latente Total		7300									
Demanda Total Usable		21900									
<b>Oferta total de Habitaciones y Noches Habitacion</b>											
Habitaciones Inicial		60									
Nuevas Habitaciones		60									
Nueva oferta total		120									
Noches habitacion		43800									
<b>Porcentaje de Ocupacion Total Proyectado para el Area</b>											
Demanda Total Usable		21900									
Oferta total de Noches Habitacion		43800									
Ocupacion Total Proy		50,00%									

Cuadro 9: El Market Share y Fair Shar

### **Penetración en el Mercado**

De los resultados obtenidos en el cuadro anterior, se puede establecer que a pesar de que la demanda arroja un resultado positivo, la oferta, constituye por sí sola un factor preponderante para la instalación del proyecto. La poca existencia de establecimientos hoteleros similares en la zona contribuye a garantizar de alguna manera su ocupación. En la actualidad la competencia tiene una penetración en el mercado del 112 y 109%. Esto se da por la inexistencia de establecimientos hoteleros que garanticen comodidad y servicio a los turistas. Sin embargo, se establecerá estrategias para consolidar la penetración del proyecto en el mercado.

### **Pronóstico de Ingresos y Gastos**

#### ***Presupuesto de Inversión***

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se agrupan en tres tipos: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo. Las inversiones necesarias en activos fijos y diferidos, se presenta a continuación:

#### ***Activos Fijos***

Para que se pueda realizar este proyecto se requiere realizar una inversión de US\$ 4'547.671,00; el cual será utilizado de la siguiente forma:

CONCEPTOS	CANTIDAD	P/UNIT	P/TOTAL
<b>TERRENOS</b>	<b>m</b>		
Terreno 13900 m2	13900 m2	70	973.000
<b>TOTAL</b>			<b>973.000</b>

Cuadro 10: Activos Fijos: Terreno

CONCEPTOS	CANTIDAD	P/UNIT	P/TOTAL
<b>EDIFICIOS</b>	<b>m2</b>		
Construcción	4504	600	2702400
Estacionamientos	3223	200	644600
Patio de Maniobras	390	200	78000
<b>TOTAL</b>	<b>8117</b>		<b>3425000</b>

Cuadro 11: Activos Fijos: Edificios

CONCEPTOS	CANTIDAD	P/UNIT	P/TOTAL
<b>VEHÍCULOS</b>			
Camioneta doble cabina	1	27.000	27.000
Total			27.000

Cuadro 12: Activos Fijos: Vehículo

CONCEPTOS	CANTIDAD	P/UNIT	P/TOTAL
<b>Equipo computación</b>			
Computador	6	800	4.800
Software	1	1.200	1.200
Hadware	2	750	750
<b>TOTAL</b>		<b>1.950</b>	<b>6.750</b>

Cuadro 13: Activos Fijos: Equipo computación

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P/UNIT</b>	<b>P/TOTAL</b>
Habitaciones			
Veladores	60	45	2700.00
Mesas de madera	60	35	2100.00
Sillas de madera	60	35	2100.00
Televisores	60	550	33000.00
Soportes Televisor	60	30	1800.00
Cama	60	200	12000.00
Colchones	60	239	14340.00
Lámpara de velador	60	30	1800.00
Mini Bar	60	400	24000.00
Cajas Fuertes	60	100	6000.00
Espejo	60	40	2400.00
Plancha a vapor	60	35	2100.00
Cocina Comunal			
Estufa	2	529	1058.00
Extractor de olor	2	360	720.00
Microondas	4	149	596.00
Tanques de gas	5	40	200.00
Mesa central para comer	1	400	400.00
Taburetes	25	31	775.00
Vajillas	5	70	350.00
Refrigeradoras	2	800	1600.00
Cafetera	2	300	600.00
Licuada	4	58	232.00
Juego Utensillos cocina	10	50	500.00
Mesas (8)	8	120	960.00
Sillas	24	35	840.00
Sala de entretenimiento			
Muebles sala lounge	1	800	800.00
Televisión	1	1200	1200.00
DVD	1	100	100.00
Mesas de centro	1	150	150.00
Equipo de sonido	1	500	500.00
<b>TOTAL</b>			<b>115921.00</b>

Cuadro 14: Activos Fijos: Muebles y Enseres

ACTIVO	VALOR
TERRENOS	973000
EDIFICIOS	3425000
VEHÍCULOS	27000
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	6750
MUEBLES Y ENSERES	115921
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>4547671</b>

Cuadro 15: Valorización de activos fijos

DEPRECIACIÓN	INVERSIÓN	AÑOS	VALOR DEP.
Obra civil	3.425.000	20	171.250
Maquinaria y equipo	0	15	0
Vehículos	27.000	10	2.700
Muebles y enseres	115.921	10	11.592
Equipo de computación	6.750	3	2.250
<b>Total</b>			<b>187.792</b>

Cuadro 16: Depreciación activos fijos

*Activos Diferidos*

ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR TOTAL
Gasto de Constitución	2.300
Patente Municipal	200
<b>TOTAL</b>	<b>2.500</b>

Cuadro 17: Activos Diferidos

### ***Capital de Trabajo***

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación normal del proyecto de acuerdo a la capacidad instalada y servicios.

Dentro del capital de trabajo se va a considerar:

- Costos indirectos necesarios para iniciar las operaciones.
- Costos de administración.
- Costo de promoción y capacitación

	Mensual	Anual
<b>COSTO MANO DE OBRA</b>	4620	55.441
Administrador	800	9.600
Recepcionista -Reservaciones 2	800	9.600
Limpieza 4 personas	1.700	20.400
Chofer	400	4.800
Beneficios sociales	920	11.041
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	1.280	15.360
Agua	100	1.200
Luz	200	2.400
Teléfono	200	2.400
Internet	330	3.960
Mantenimiento equipos	150	1.800
Útiles de Aseo	200	2.400
Varios	100	1.200
<b>COSTO DE PROMOCIÓN</b>	11000	134400
Capacitacion de Personal	1000	12.000
Estrategia de ventas	1700	20.400
Promocion	8500	102.000
<b>COSTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>	1998	21.581
Gerente	1000	12.000
Contador	600	4.800
Beneficios sociales	398	4.781
<b>TOTAL</b>		226.782

Cuadro 18: Capital de Trabajo

### *Inversión Inicial*

<b>INVERSIÓN TOTAL INICIAL</b>	
Activos Fijos	4.547.671,00
Activos diferidos	2.500,00
Capital de trabajo	226.782,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.776.953,00</b>

Cuadro 19: Inversión Inicial total

### **Pronóstico de Ingresos y Gastos**

Para hacer una proyección de los ingresos que se obtendría por la ocupación del hotel, se ha tomado en cuenta la demanda proyectada que captara el hotel en el primer año, que es de 14.036 de acuerdo a datos obtenidos en el Cuadro No 7.

### *Precio*

Para establecer las tarifas del hotel, por tratarse de un Proyecto Nuevo, se utilizara el método de Posicionamiento Competitivo. Luego de analizar las tarifas de la competencia se estableció que la tarifa promedio de un hotel de categoría similar es de US\$ 70,00. Esta tarifa está acorde con el precio que la mayoría de encuestados está dispuesto a pagar. Se prevé un crecimiento del 5% anual que es la inflación promedio de los últimos tres años.

En el caso de la Sala de Convenciones, también se está considerando el precio del mercado que es de US\$ 15,00 por persona. La sala tiene una capacidad de 100 personas, es decir 3000 plazas al mes. Por ser un servicio adicional del Hotel, para iniciar, solo se considerara un 30% de ocupación para el primer año y se proyecta un crecimiento anual del 10%.

<b>Inflación Promedio</b>	
Año	Inflación
2010	3,6
2011	5,41
2012	5,77
SUMAN	14,78
( Promedio)	4,93% $\approx$ 5%

Cuadro 20: Cálculo Inflación Promedio

*Precio por el Método Rule of Thumb*

<b>Valor Total del Hotel</b>	<b>4'766.953,00</b>
Número de Habitaciones	60
Valor por Habitación	79.615,88
Tarifa Requerida	79,61
Tarifa Estimada	79,61
Valor por Habitación	79.615,88
Número de Habitaciones	60
<b>Valor Total del Hotel</b>	<b>4'766.953,00</b>

Cuadro 21: Cálculo precio por el método Rule of Thumb

Por el método Rule of Thumb, la tarifa por habitación sería de US\$ 79,00. Se confirma que la tarifa propuesta está dentro de los parámetros del precio promedio del mercado. Se iniciará con el precio establecido de acuerdo a la Posicionamiento Competitivo.

***Ingresos Proyectados***

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	64%	72%	80%	90%	100%
Capacidad pax.	14.036	15.763	17.655	19.761	22.067
Precio por pax.	70	74	77	81	85
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>982.520</b>	<b>1.166.462</b>	<b>1.359.435</b>	<b>1.600.641</b>	<b>1.875.695</b>

Cuadro 22: Ingresos Proyectados: Captación de visitantes

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Capacidad 100 personas	900	990	1.089	1.198	1.318
Precio por persona	15	20	25	30	35
INGRESO MENSUAL	13500	19800	27225	35940	46130
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>162.000</b>	<b>237.600</b>	<b>326.700</b>	<b>431.280</b>	<b>553.560</b>

Cuadro 23: Proyección Alquiler sala de Convenciones

### Estructura de Financiamiento

<b>FUENTE</b>	<b>MONTO DE INVERSIÓN</b>	<b>APORTACIÓN</b>	<b>TASA</b>
Inversión inicial total	4.776.953		
Menos aporte terreno	973.000	20,40%	
Inversión Financiamiento	3.593.867		
Financiamiento C/P	250.000	5,20%	
Financiamiento CFN	3.343.867	70%	8.15%
Recursos propios	210.086	4,40%	

Cuadro 24: Estructura de Financiamiento

### *Financiamiento a Largo Plazo*

MONTO DEL PRESTAMO	3.343.867,0
TASA DE INTERES	8,15%
PLAZO (AÑOS)	12,0
PERIODOS POR AÑO	1,0
PERIODOS DE PAGO	10,0

PERÍODO	PRINCIPAL AL INICIO DEL PERÍODO	PAGO DE PRINCIPAL	PAGO DE INTERESES	SALDO DE PRINCIPAL	DIVIDENDO SEMESTRAL
1	3.343.867,00	334.386,70	272.525,20	3.009.480,30	606.911,90
2	3.009.480,30	334.386,70	245.272,60	2.675.093,60	579.659,30
3	2.675.093,60	334.386,70	218.020,10	2.340.706,90	552.406,80
4	2.340.706,90	334.386,70	190.767,60	2.006.320,20	525.154,30
5	2.006.320,20	334.386,70	163.515,10	1.671.933,50	497.901,80
6	1.671.933,50	334.386,70	136.262,60	1.337.546,80	470.649,30
7	1.337.546,80	334.386,70	109.010,10	1.003.160,10	443.396,80
8	1.003.160,10	334.386,70	81.757,50	668.773,40	416.144,20
9	668.773,40	334.386,70	54.505,00	334.386,70	388.891,70
10	334.386,70	334.386,70	27.252,50	0	361.639,20

Cuadro 25:Financiamiento a largo Plazo

***Financiamiento a Corto Plazo*****PRÉSTAMO BANCARIO**

Tiempo: 3 años  
Tasa de Interés: 13,50%  
Monto: 250000

	Amortización	Interés	Cuota	Saldo
<b>Año 0</b>				250000
<b>Año 1</b>	83,333	33750	117083	166667
<b>Año 2</b>	83,333	22500	105.833	83333
<b>Año 3</b>	83,333	11250	94583	0

Cuadro 26:Financiamiento a Corto Plazo

### Análisis y Rentabilidad del Proyecto

Para establecer la rentabilidad del proyecto, en primer lugar se realiza un análisis del Estado de Resultados, en el que se reflejan los ingresos y gastos que se tendrá en un periodo anual. Para analizar la posible utilidad o pérdida que tendrá el hotel, se realiza una proyección del Estado de Resultados a cinco años. Como se puede observar en el Cuadro No. 27 , el proyecto genera ganancias en relación a la proyección de ventas establecidas. Durante los cinco años proyectados hay un incremento constante de las ganancias a consecuencia de la mayor captación de pasajeros y uso de la Sala de Convenciones. Cabe mencionar, que a pesar de las obligaciones a causa de la inversión inicial, el crecimiento de la utilidad año a año es importante.

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ventas netas</b>	<b>1144520</b>	<b>1404062</b>	<b>1686135</b>	<b>2031921</b>	<b>2429255</b>
<b>Costo de ventas</b>	<b>336028</b>	<b>347138</b>	<b>359268</b>	<b>372498</b>	<b>386908</b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>	<b>808492</b>	<b>1056924</b>	<b>1326867</b>	<b>1659423</b>	<b>2042347</b>
<b>Gastos de ventas</b>	<b>95949</b>	<b>99359</b>	<b>102940</b>	<b>106697</b>	<b>110665</b>
<b>Gastos de administración</b>	<b>128091</b>	<b>130659</b>	<b>133355</b>	<b>136182</b>	<b>139186</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>584452</b>	<b>826906</b>	<b>1090572</b>	<b>1416544</b>	<b>1792496</b>
<b>Gastos financieros</b>	<b>259445</b>	<b>259445</b>	<b>252959</b>	<b>227014</b>	<b>201070</b>
<b>UTILIDAD ANTES PARTICIPACION</b>	<b>325007</b>	<b>567461</b>	<b>837613</b>	<b>1189529</b>	<b>1591426</b>
15% participación utilidades	48751	85119	125642	178429	238714
<b>UTILI.(PERD.) ANTES IMP.RENTA</b>	<b>276256</b>	<b>482342</b>	<b>711971</b>	<b>1011100</b>	<b>1352712</b>
Impuesto a la renta	69064	120585	177993	252775	338178
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>207192</b>	<b>361756</b>	<b>533978</b>	<b>758325</b>	<b>1014534</b>
<b>Reserva legal</b>	<b>20719</b>	<b>36176</b>	<b>53398</b>	<b>75833</b>	<b>101453</b>

Cuadro 27: Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

**HOTEL SAMANA BED & BREAKFAST**  
**COSTOS Y GASTOS**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>GASTOS ADMINISTRACION</b>					
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	36000	37800	39690	41670	43785
Gastos de oficina	14160	14868	15611	16392	17211
Movilización y viáticos	0	0	0	0	0
Seguros	12096	12096	12096	12096	12096
Energía, agua, telf.	0	0	0	0	0
Honorarios de auditoría	0	0	0	0	0
Gastos generales de administración )	0	0	0	0	0
Otros / Arriendo	1200	1260	1323	1389	1459
	<b>63456</b>	<b>66024</b>	<b>68720</b>	<b>71547</b>	<b>74551</b>
Gastos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	18779	18779	18779	18779	18779
Amortizaciones Diferidos	45856	45856	45856	45856	45856
<b>TOTAL GASTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>128091</b>	<b>130659</b>	<b>133355</b>	<b>136182</b>	<b>139186</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Gastos que representan desembolso:					
Remuneraciones	24000	25200	26460	27780	29190
Comisiones	0	0	0	0	0
Publicidad sobre ventas %	0	0	0	0	0
Propaganda	8500	8925	9371	9840	10332
Otros	25891	27676	29551	31519	33585
	<b>58391</b>	<b>61801</b>	<b>65382</b>	<b>69139</b>	<b>73107</b>
Gastos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	37558	37558	37558	37558	37558
Provisión cuentas malas	0	0	0	0	0
<b>TOTAL DE GASTOS DE VENTAS</b>	<b>95949</b>	<b>99359</b>	<b>102940</b>	<b>106697</b>	<b>110665</b>
<b>COSTO INDIRECTO FABRICACION</b>					
Gastos que representan desembolso:					
Mano de obra indirecta	15000	15750	16545	17370	18225
Seguros	84669	84669	84669	84669	84669
	<b>99669</b>	<b>100419</b>	<b>101214</b>	<b>102039</b>	<b>102894</b>
Gastos que no representan desembolso:					
Depreciaciones	131454	131454	131454	131454	131454
<b>TOTAL GASTOS INDIRECTOS</b>	<b>231123</b>	<b>231873</b>	<b>232668</b>	<b>233493</b>	<b>234348</b>

Cuadro 28: Costos y Gastos

**HOTEL SAMANA BED AND BREAKFAST  
OCUPACION PROYECTADA**

		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
VOLUMEN ESTIMADO	UNIDAD	LOCAL	TOTAL								
ALOJAMIENTO	PASAJERO	14.036	14.036	15.763	15.763	17.655	17.655	19.761	19.761	22.067	22.067
CONVENCIONES	100 PERSONAS	10.800	10.800	11.880	11.880	13.068	13.068	14.376	14.376	15.816	15.816
			24.836		27.643		30.723		34.137		37.883

PRECIOS ESTIMADOS	UNIDAD					
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5

ALOJAMIENTO	PASAJERO	70,00	74,00	77,00	81,00	85,00
CONVENCIONES	100 PERSONAS	15,00	20,00	25,00	30,00	35,00

INGRESOS ESTIMADOS	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
ALOJAMIENTO	PASAJERO	982520	1166462	1359435	1600641	1875695
CONVENCIONES	100 PERSONAS	162000	237600	326700	431280	553560
<b>TOTAL DE INGRESOS POR VENTAS</b>		<b>1144520</b>	<b>1404062</b>	<b>1686135</b>	<b>2031921</b>	<b>2429255</b>

Cuadro 29: Ocupación Proyectada

### Flujo Neto de Fondos

La estimación del flujo de fondos es muy importante ya que se puede demostrar la capacidad de pago de la empresa o la necesidad de financiamiento. Se toma en consideración las entradas y salidas de dinero. Es importante indicar que en el Año 1, solo se registra la inversión, es decir solo existe salida de dinero. A partir del Año 2 se reflejan todos los movimientos operacionales. Como se puede observar en el Cuadro No. 30, los valores obtenidos en el Flujo Operacional son positivos y se incrementan en todos los años. Igual resultado se tiene en los valores del Flujo Neto durante los cinco años proyectados.

**HOTEL SAMANA BED & BREAKFAST**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

	Preinversión	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Recuperación por ventas		1144520	1404062	1686135	2031921	2429255
Otros		0	0	0	0	0
		1144520	1404062	1686135	2031921	2429255
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Pago a proveedores		70180	78815	88275	98805	110335
Mano de obra directa		34725	36450	38325	40200	42225
Mano de obra indirecta		15000	15750	16545	17370	18225
Gastos de ventas		58391	61801	65382	69139	73107
Gastos de administración		63456	66024	68720	71547	74551
Gastos de fabricación		84669	84669	84669	84669	84669
		326420	343508	361915	381729	403111
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>						
		818100	1060554	1324220	1650192	2026144
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Créditos a contratarse a corto plazo		0	0	0	0	0
Créditos a contratarse a largo plazo	3183370		0	0	0	0
Créditos de accionistas		0	0	0	0	0
Aportes de capital	1593583		0	0	0	0
Recuperación de otros activos		0	0	0	0	0
Recuperación de inver. temporales		0	0	0	0	0
Recuperación de otras ctas. x cobrar		0	0	0	0	0
Otros ingresos		0	0	0	0	0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>4776953</b>					
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de intereses		259445	259445	252959	227014	201070
Pago de créditos de corto plazo		0	0	0	0	0
Pago de créditos de largo plazo		0	0	318337	318337	318337
Pago participación de utilidades		0	48751	85119	125642	178429
Pago de impuestos		0	69064	120585	177993	252775
Reparto de utilidades		0	0	0	0	0
Adquisición de inversiones temporales		0	0	0	0	0
Adquisición de activos fijos	4547671		0	0	0	0
Pago cuentas por pagar		0	0	0	0	0
Otros egresos - Diferidos	229282		0	0	0	0
<b>SUBTOTAL</b>	<b>4776953</b>	<b>259445</b>	<b>377260</b>	<b>777000</b>	<b>848986</b>	<b>950611</b>
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>						
	0	-259445	-377260	-777000	-848986	-950611
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>						
	0	558655	683294	547220	801206	1075533
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>						
	0	0	558655	1241950	1789170	2590376
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>						
	0	<b>558655</b>	<b>1241950</b>	<b>1789170</b>	<b>2590376</b>	<b>3665909</b>

Cuadro 30: Flujo de Caja Proyectado

### VAN, TIR y Período de Recuperación

El Valor Actual Neto es el valor actual de los flujos menos la inversión inicial. En base a los Estados Financieros presentados con anterioridad y con una tasa de rendimiento del 26%, se establece que VAN para el proyecto asciende a US\$ 742.304. Por otro lado, como indica el Cuadro No. 31 la Tasa Interna de Retorno es del 30,73%. Esta tasa es mayor a la establecida como tasa de rendimiento.

Flujos Operacionales	t	(1+r)	(1+r) <sup>t</sup>	1/(1+r) <sup>t</sup>	Flujo Descontado BN*(1/(1+r) <sup>t</sup> )
-4547671	0	15,345	1	1	-4547671
818100	1	15,345	15	0	53314
1060554	2	15,345	235	0	4504
1324220	3	15,345	3613	0	366
1650192	4	15,345	55446	0	30
2026144	5	15,345	850814	0	2
2026144	6	15,345	13055736	0	0
2026144	7	15,345	200340268	0	0
2026144	8	15,345	3074221405	0	0
2026144	9	15,345	47173927462	0	0
4711644	10	15,345	723883916910	0	0
<b>VAN</b>					<b>-4489454</b>

0,2565

BN	t	(1+r)	(1+r) <sup>t</sup>	1/(1+r) <sup>t</sup>	Fjulo Actual BN*(1/(1+r) <sup>t</sup> )
-4547671,00	0	1,26	1,00	1,00	-4547671
818100,00	1	1,26	1,26	0,80	651094
1060554,00	2	1,26	1,58	0,63	671750
1324220,00	3	1,26	1,98	0,50	667533
1650192,00	4	1,26	2,49	0,40	662040
2026144,00	5	1,26	3,13	0,32	646931
2026144,00	6	1,26	3,94	0,25	514867
2026144,00	7	1,26	4,94	0,20	409763
2026144,00	8	1,26	6,21	0,16	326115
2026144,00	9	1,26	7,81	0,13	259542
4711644,00	10	1,26	9,81	0,10	480339
<b>VAN</b>					<b>742304</b>

Tm:	14,35
Tm:	0,26
VANLm	-4489454
VANLm	742304
TIR:	30,73%

	T.M.A.R.		
CREDITO	0,7	0,08	0,06
ACCIONISTAS	0,3	0,29	0,09
			14,3

Cuadro 31: Tasa interna de Retorno

### ***Período de Recuperación***

El plazo de recuperación real de la inversión inicial del presente proyecto, se basa en los flujos que genera en cada periodo de su vida útil.

<b>Año 1</b>	558,655
<b>Año 2</b>	683,294
<b>Año 3</b>	547,22
<b>Año 4</b>	801,206
<b>Año 5</b>	1,075.533
SUMAN	3,665,908
Flujo Promedio	\$ 733,181,60
<b>Período de Recuperación</b>	6,52

Cuadro 32: Período de Recuperación

El tiempo de recuperación del Proyecto es un aspecto muy importante a considerar al momento de establecer la Factibilidad del Proyecto. En base al cálculo realizado (Cuadro No. 32), el período de recuperación es de seis años y seis meses, tiempo que se ha calculado en base a los valores obtenidos de Flujo de Efectivo Neto.

Para analizar la rentabilidad del Hotel Samana Bed & Breakfast, se toma en consideración el factor riesgo y el tiempo. De acuerdo a los análisis previos, se determinó que la recuperación de la inversión será en un tiempo de 6 años y seis meses, se tiene un VAN positivo de US\$ 742303 y una Tasa Interna de Rendimiento del 30,73% . Además, si consideramos los índices financieros (Cuadro No. 33), los valores obtenidos son positivos. El Índice de Rentabilidad inicial es del 4% incrementándose en los años posteriores y con un índice de Liquidez del 4,09%. De acuerdo a todas las variables analizadas, se concluye que el proyecto es totalmente rentable.

**HOTEL SAMANA BED & BREAKFAST**  
**INDICADORES FINANCIEROS PROYECTADOS**

INDICES FINANCIEROS:	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>LIQUIDEZ</b>					
2. Indice de Solvencia	4,74	2,37	2,88	3,46	4,09
3. Prueba Acida	4,74	2,37	2,88	3,46	4,09
4. Liquidez Inmediata	4,74	2,37	2,88	3,46	4,09
<b>ENDEUDAMIENTO</b>					
1. Apalancamiento Financiero	67,75%	63,68%	56,22%	48,00%	39,82%
2. Endeudamiento del activo con patrimonio	32,25%	36,32%	43,78%	52,00%	60,18%
3. Endeudamiento corto plazo	2,42%	9,85%	11,04%	12,08%	12,71%
4. Endeudamiento largo plazo	65,33%	53,83%	45,19%	35,92%	27,11%
<b>RENTABILIDAD</b>					
1. Rendimiento activo total (ROI) retorno sobre inversion	4,25%	6,80%	9,47%	12,22%	14,40%
2. Margen de Rentabilidad	13,18%	18,71%	21,64%	23,51%	23,93%
3. Rendimiento Capital (ROE) retorno sobre el capital	15,19%	26,52%	39,14%	55,58%	74,36%
<b>UTILIDAD CON RELACION A LAS VENTAS</b>					
1. Margen Bruto de Utilidades	70,64%	75,28%	78,69%	81,67%	84,07%
2. Margen de Utilidad en Operaciones	51,07%	58,89%	64,68%	69,71%	73,79%
3. Margen Neto de Utilidades	18,10%	25,76%	31,67%	37,32%	41,76%

Cuadro 33: Indicadores Financieros Proyectados

## **DISEÑO Y ARQUITECTURA**

El terreno es una planicie, rodeada de un bosque seco y su vegetación característica, está ubicado en el sector de Yaruquí, consta de un total de 13.813 m<sup>2</sup>.

### Revenue Producing Areas:

1. Habitaciones (60)
2. Cafetería (capacidad: 45 pax)
3. Autoservicio de snacks
4. Sala de convenciones (capacidad: 150 pax)
5. Lavandería para huéspedes

### Non- Revenue Producing Areas:

1. Salas de entretenimiento
2. Área administrativa (oficinas)
3. Lavandería (línea blanca)
4. Lobby
5. Business Center
6. Jardines
7. Parqueadero (54 espacios)

## Programa de Espacio

CUADRO DE AREAS		
<b>BLOQUE ADMINISTRATIVO Y SERVICIOS</b>		
AREA	M <sup>2</sup>	
Drop off y Lobby	137.91	
Areas administrativas	38.63	
Restaurante (cap. 46 personas)	187.78	
Restaurante Terraza (cap. 32 pers.)	98.36	
Baños	78.42	
Cocina	80.76	
Areas de servicio back o the house	73.77	
Basura	18.25	
Lavandería	25.61	
<b>SUBTOTAL</b>	<b>739.49</b>	
Business Center	68.50	
Convenciones (cap. 150 personas)	434.24	
<b>BLOQUE DE HOSPEDAJE</b>		
Bloque de habitaciones planta baja	1641.95	(30 UND)
Bloque de habitaciones planta alta	1454.92	(30 UND)
<b>SUBTOTAL</b>	<b>3096.87</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>4339.10</b>	<b>M<sup>2</sup></b>
Estacionamiento (No. de Plazas)	54	UND
Patio de Maniobras	390.00	M <sup>2</sup>
Area del lote	38340.2	M <sup>2</sup>

Cuadro 34: Programa de Espacio

### Diagrama de Relación Espacial

A continuación, se podrá observar las diferentes áreas del hotel y la relación que tienen con respecto a las demás.

Activity	Baños	Bodega	Oficina	Lavandería	Parqueadero	Habitaciones	Sala de convenciones	Business Center	Autoservicio Snacks	Cocina	Cafetería
Lobby	2	1	1	0	1	1	2	2	2	1	2
Cafetería	1	2	0	0	1	0	0	1	2	2	
Cocina	0	2	0	0	0	0	1	1	2		
Autoservicio Snacks	0	2	0	0	1	1	1	1			
Business Center	1	0	0	0	0	1	0				
Sala de convenciones	1	0	0	0	1	1					
Habitaciones	0	0	0	0	1						
Parqueadero	1	0	0	0							
Lavandería	0	0	0								
Oficina	1	1									
Bodega	0										

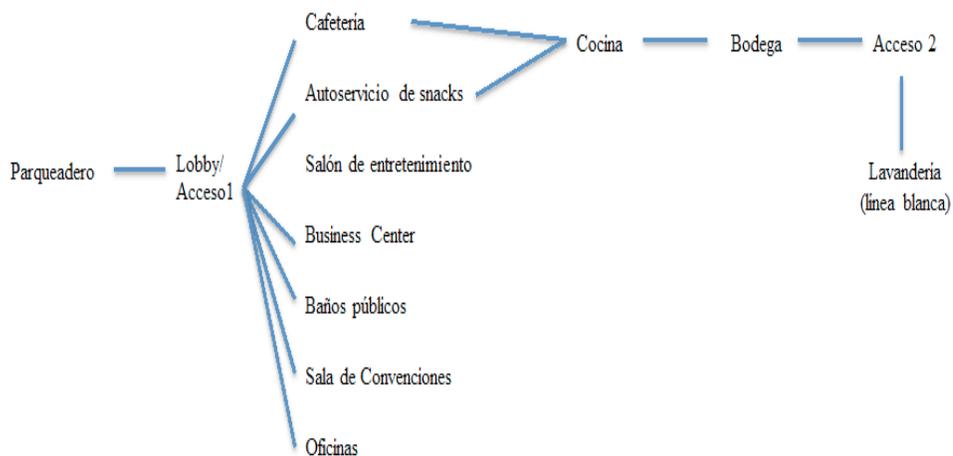
Sistema de Puntaje:

2 = essential

1 = desirable

0= unnecessary

Gráfico Esquemático



## El Guest Room Floor

### Guest Room Area

En cuanto al Guest Room Area, hemos escogido distribuir las 60 habitaciones en dos bloques paralelos de dos pisos para aprovechar la luz solar. En el centro habrá espacio verde y una rampa para dirigirse a la segunda planta, además, se contará con dos escaleras de emergencia (una en cada extremo).

El espacio está distribuido de manera tal que de ser necesario a futuro se podrá implementar más bloques de habitaciones en el terreno siguiendo la misma línea de tipo de construcción (rústico). Esta área constituye el 85 % de la construcción total.

Para el cliente, quien deberá cruzar sobre un pequeño puente sobre un canal de riego para llegar al área de las habitaciones, la experiencia promueve el contacto con la naturaleza

del lugar. Además dispone de diversos sectores de área verde como es el espacio entre los bloques de habitaciones y sus alrededores, cabe recalcar que este tipo de construcción permite que ingrese más luz natural, lo que genera un ambiente mucho más cálido y acogedor para nuestro huésped. Asimismo, el material de construcción (combinación de madera y piedra) que se utilizará promoverá una experiencia más campestre.

### **El Guest Room Mix**

En cuanto al Guest Room Mix, al pensar en el segmento de mercado al que nos enfocamos (viajeros en tránsito y tripulaciones) sabemos que en su mayoría viajan solos por lo que tenemos un número mayor de habitaciones simples, seguidas en menor número por dobles y para finalizar habitaciones triples y para personas discapacitadas.

Distribuimos las 60 habitaciones así:

Simples: 42

Dobles: 12

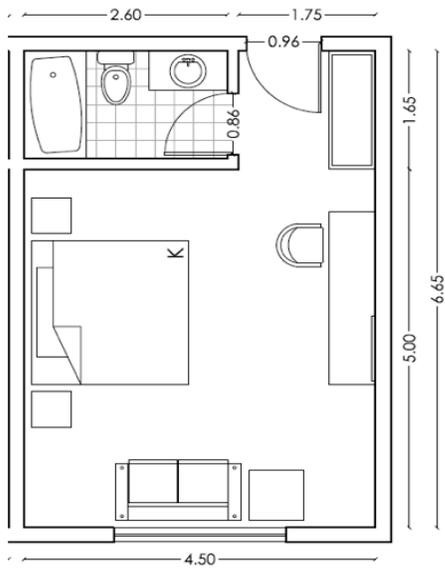
Triples: 4

Discapacitados: 2

### **El Guest Room Design**

El espacio de las habitaciones estará distribuido de esta manera:

- Habitaciones simples



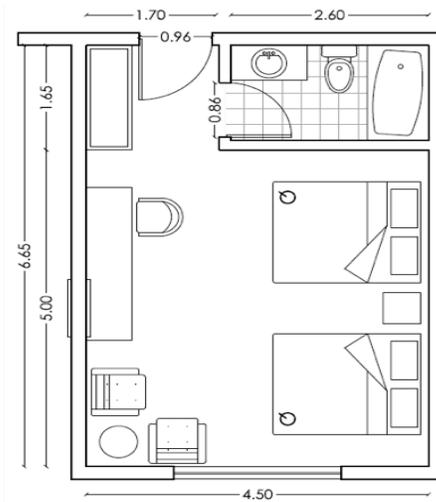
- Net living Area: 22,5 m<sup>2</sup>

- Net guestroom area: 29.92 m<sup>2</sup>

**HABITACION SIMPLE  
TIPO 1(29.92m<sup>2</sup>)**

ESCALA 1:100

- Habitaciones dobles:



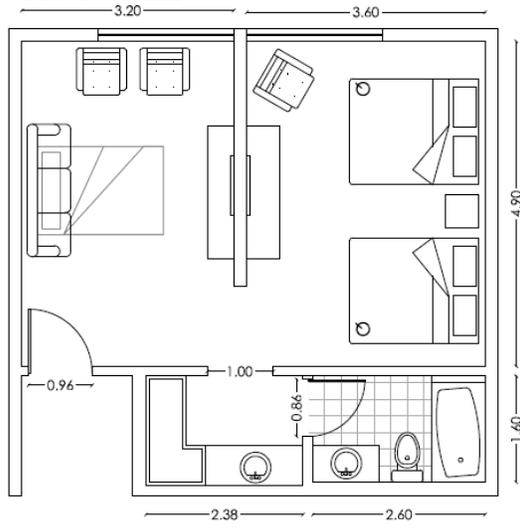
- Net living Area: 22,5 m<sup>2</sup>

- Net guestroom area: 29,9 m<sup>2</sup>

**HABITACION DOBLE  
TIPO 2 (29.92m<sup>2</sup>)**

ESCALA 1:100

- Habitaciones triples:

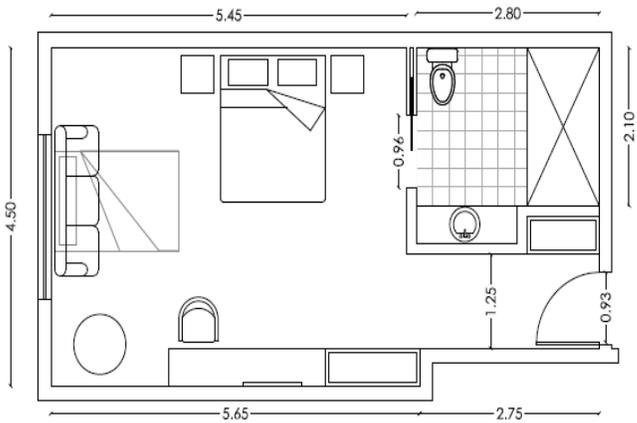


- Net living Area: 25,36 m<sup>2</sup>

- Net guestroom area: 36,41 m<sup>2</sup>

**HABITACION TRIPLE: TIPO 5 (43.35 m<sup>2</sup>)**  
ESCALA 1:100

- Habitaciones para personas discapacitadas:



- Net living Area: 24,52 m<sup>2</sup>

- Net guestroom area: 36,45 m<sup>2</sup>

**HABITACION DISCAPACITADO: TIPO 3 (36.45m<sup>2</sup>)**  
ESCALA 1:100

- Gross Guestroom Floor Area/ Room: 51,61 m<sup>2</sup>

- Gross Hotel Area/ Room: 72,32 m<sup>2</sup>

**Public Space Design**

- Fachada: el hotel será de tipo campestre y rústico por lo que se usará una combinación de detalles en piedra y madera.
- Lobby: consta del área de recepción y un área de espera (sala). De igual manera la decoración será de tipo rústico (counter de madera) y colores cálidos.
- F&B Outlets: Se dispondrá de una cafetería donde se servirá el desayuno buffet. Tendrá una capacidad para 45 personas. Las mesas estarán distribuidas de manera que se aproveche el espacio, habrá mesas para cuatro y dos personas así como barras para aquellos huéspedes que viajen solos. Además cuenta con un "autoservicio de snacks" que permanecerá abierto las 24 horas.
- Recreational facilities: Se cuenta con un salón de entretenimiento en el cual se promoverá la interacción de los huéspedes ya que podrán distraerse con diferentes juegos de mesa, música, televisión y películas. (abierto 24 horas)
- En el área contigua podrán tener un momento de esparcimiento, en un ambiente más tranquilo con salas tipo lounge. También, se dispone de un business center para uso de los huéspedes sin costo adicional.
- En cuanto a colores, se utilizará una gama de tonos cálidos que van muy bien con la madera y piedra que se utilizará en la construcción.
- Se contará con amplios jardines y espacio verde.
- Sala de convenciones: Tiene una capacidad total para 100 personas. Funcionará para satisfacer a otro tipo de segmento (business). Este segmento de mercado en el mediano y largo plazo demandará constantemente nuestros servicios.

- Parqueadero: Contaremos con 54 plazas para parqueadero para los huéspedes que podrán utilizarlos sin costo adicional y se dispondrá de vigilancia las 24 horas del día.

### **Back of the House**

- Oficinas Administrativas:

El área administrativa estará junto al front desk ya que al ser un hotel pequeño no contará con un número muy amplio de personal que será responsable de varias funciones y esto ayudará a un mayor control y facilidad para la recepción.

- Área de cocina: área de preparación y área de almacenamiento de alimentos

El hotel solamente brindará el servicio de desayuno por lo que el área de cocina no es muy amplio. Cuenta con módulos para la preparación de alimentos fríos, otra para calientes, área de horno y cocina, área de montaje y entrega de productos y área de steward.

- Almacenamiento y recepción de mercadería:

El área de almacenamiento está adyacente a la cocina y al área de recepción de mercadería para un mejor control de los productos.

- Basura:

El área de desechos de basura se prefirió que sea un poco más alejado de la entrada y salida de alimentos. Además el área de servicio tiene una entrada separada a la principal para evitar molestias a los huéspedes por el ingreso de camiones de abastecimiento.

- Área del personal

En esta área habrá lockers, vestidores y baños para el personal de servicio. También contará con un comedor para el personal. Estarán cercanos a la oficina trasera del hotel para tener mayor control y seguridad de la entrada y salida del personal.

- Área de lavandería y Housekeeping

Este espacio está situado un poco más cerca de las habitaciones para mayor facilidad en el transporte de lencería y amenities.

Adicionalmente dentro del bloque de habitaciones, se contará con una pequeña bodega donde se almacenará línea blanca y amenities y contará con un monta carga para el transporte de los mismos a la planta alta.

## **RECURSOS HUMANOS**

### **Cultura Organizacional**

Samana al ser un hotel Bed & Breakfast sus servicios son limitados, aún así, será un lugar cómodo y seguro que funcionará eficazmente para satisfacer las necesidades del viajero hoy en día. Se ofrece un ambiente informal pero además es hogareño y muy acogedor. Para esto, el personal deberá creer y practicar valores como: Puntualidad. Responsabilidad. Respeto. Honestidad. Compromiso. Calidad. Eficiencia. Entusiasmo  
Apertura comunicación bilateral (escuchar sugerencias)

### **Proceso de Reclutamiento**

Perfil que se exige para ser parte del Equipo de Trabajo:

- Personas con excelentes habilidades interpersonales
- Especializados en atención y servicio al cliente
- Hospitalarios
- Dispuestos a recorrer "la milla extra"
- Personal Polifuncional
- Atención al detalle

- Solución de problemas

### **Proceso de Selección**

- Selección inicial: recepción de solicitudes de empleo y comprobación de datos
- Selección sustantiva: entrevista, simulaciones de desempeño en diferentes circunstancias para ver personalidad, aptitudes y posible desempeño en el puesto
- Etapa de inducción: dar a conocer la cultura organizacional. valores, límites, etc.
- Etapa de capacitación y desarrollo: desarrollo de aptitudes básicas y capacidades técnicas, habilidades de relaciones interpersonales, resolución de problemas, atención al cliente, trabajo bajo presión, trabajo en equipo, horarios flexibles y demandantes. Se implementará una estrategia de "cross training" para que el personal pueda rotar en diferentes áreas, esto ayuda a que exista un mejor entendimiento y apoyo en cada área, de esta manera pueden estar informados acerca de lo que hace el personal de manera que sea mas fácil resolver posibles conflictos. Se promoverá la realización de seminarios de capacitación, programas de fidelización interna e iniciativas para fomentar la participación y reconocimiento del personal.

### **Evaluación de desempeño**

Se observarán resultados de tareas y comportamientos individuales y grupales y se realizarán reuniones periódicas para retroalimentación.

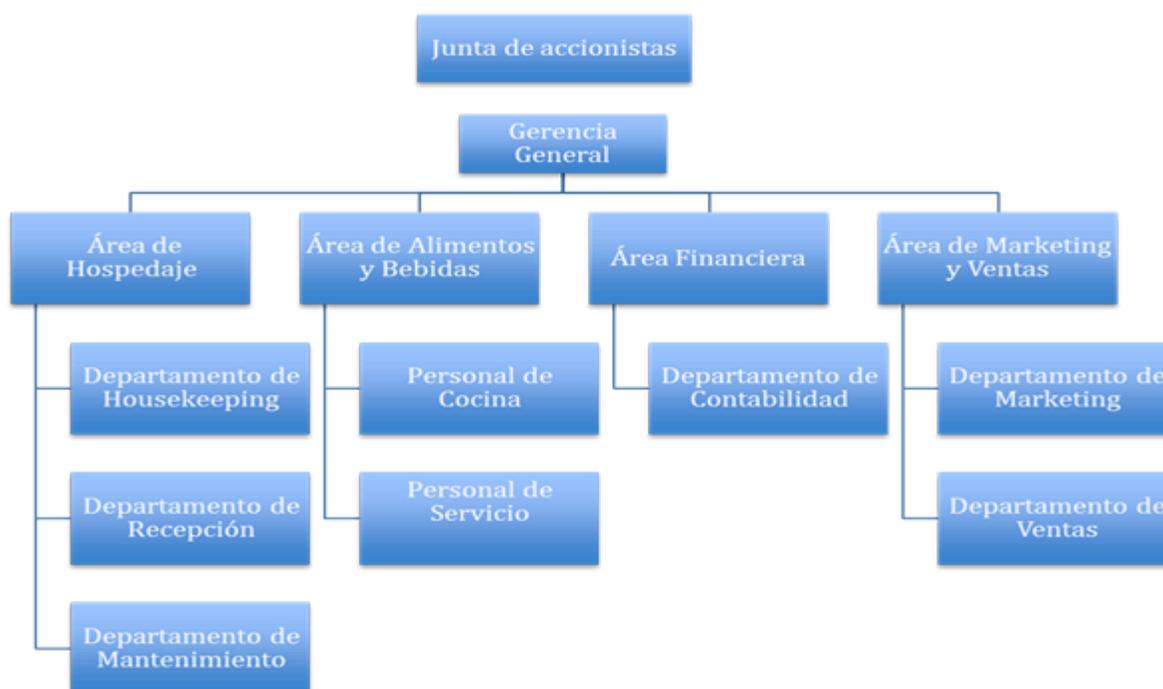
### Equipo

Se dispondrá de personal especializado en atención al cliente y servicios. Para la realización de las actividades del hotel se contará con el apoyo de:

Gerente General, Administrador, Recepcionistas, Contador, Chofer, Personal poli funcional.

Equipo que se enfocará en proveer la mejor experiencia para cada uno de sus huéspedes. Cabe recalcar que además de equipo fijo, como apoyo para el uso de las instalaciones del salón de convenciones, se procederá a contratar personal eventual que cumplirá con los requisitos establecidos para el evento en cuestión.

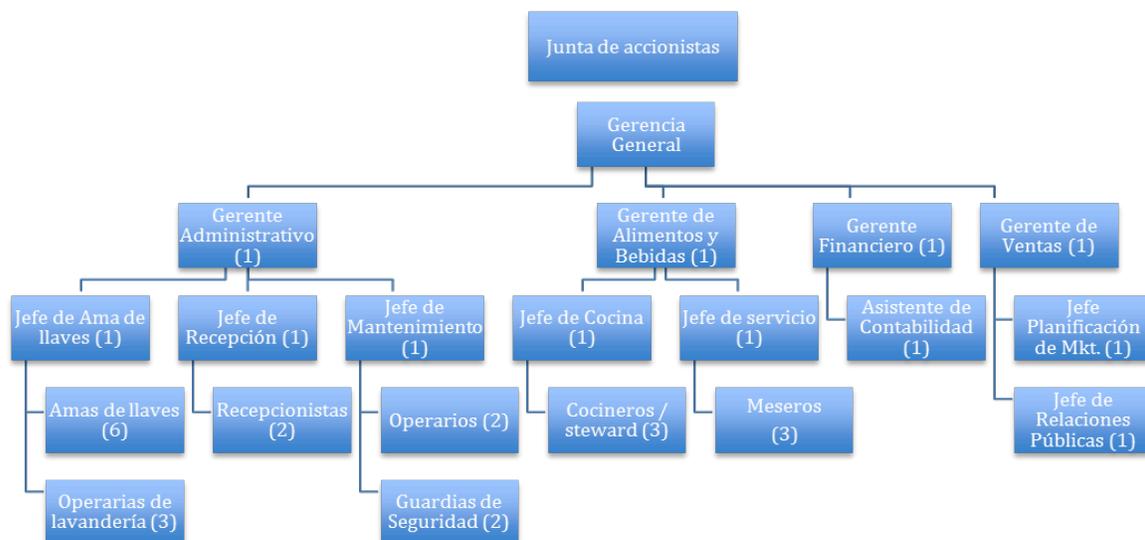
### Organigrama Estructural



### **Descripción de Funciones por Área**

- Junta de accionistas: Establecer parámetros y metas a cumplir por todo el personal que conforme Samana Bed & Breakfast
- Gerencia General: Planificar, organizar, dirigir y controlar cada área del hotel. Coordinar presupuestos, cumplir e incentivar el cumplimiento de las metas. Se encarga de la selección y contratación de recursos humanos
- Área de Hospedaje: organizar y supervisar el cumplimiento de las tareas
- Departamento de Housekeeping: limpieza de habitaciones y manejo de lencería,
- Departamento de Recepción: Efectuar reservas de habitaciones y salón de convenciones, proceso de check-in y check-out, elaborar cobros a huéspedes por habitaciones y servicios extra como: "GET n' Board", auditoría nocturna
- Departamento de Mantenimiento: realizar mantenimiento preventivo y correctivo, limpieza de áreas públicas.
- Área de Alimentos y Bebidas: Plantear estándares de calidad, planificar y organizar eventos (sala de convenciones), manejo de inventarios
- Personal de Cocina: Transformar materia prima en productos finales siguiendo estándares establecidos, limpieza de cocina
- Personal de Servicio: atención al cliente, limpieza de cafetería y salones (entretenimiento, business center y convenciones).
- Área Financiera: Elaboración de presupuestos, realización de transacciones contables, supervisión libros contables
- Contabilidad: Realización de transacciones, pago a proveedores, roles de pago, control de costos, ingresos y egresos.

## Organigrama de puestos



## PLAN DE MARKETING

### Análisis FODA

<p><b>FORTALEZAS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Cercanía al aeropuerto</li> <li>-Es un hotel con instalaciones nuevas</li> <li>- Ambiente acogedor</li> <li>-Accesibilidad</li> <li>- Diseño y comodidad</li> <li>- Centro de convenciones</li> <li>- Transporte ágil y oportuno</li> <li>- Atención las 24 horas</li> <li>- Desayuno incluido</li> <li>- Camas e inmobiliario confortable</li> <li>- Ambiente campestre</li> <li>- Servicio de comida Get &amp; Board</li> </ul>
<p><b>DEBILIDADES</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Al iniciar con el negocio, falta de personal capacitado</li> <li>- Falta de accesibilidad del personal</li> <li>- Dificultad de Abastecimiento por falta de desarrollo en la zona</li> <li>- Al ser un hotel nuevo en nuestro mercado se requiere de mucha más publicidad y promoción para darlo a conocer y generar curiosidad y aceptación.</li> <li>- Se requiere de una fuerte inversión en capital de trabajo</li> </ul>

Cuadro 35:FODA: Análisis Interno

## Ambiente Externo

<p><b>OPORTUNIDADES</b></p>	<p>En vista a la necesidad, existe una demanda alta de sitios cercanos al aeropuerto</p> <p>Demanda creciente de acuerdo a los nuevos planes de incremento de vuelos internacionales</p> <p>Nueva alternativa para reunión de convenciones</p> <p>Falta de alternativas de hospedaje en el sector</p> <p>Clientes que requieren un lugar cercano para hospedaje por reducción de tiempos y cercanía al aeropuerto</p> <p>Usuarios de otras provincias que por cercanía al aeropuerto pueden optar como una alternativa de descanso</p> <p>Pasajeros en tránsito que requieren de un sitio cercano de descanso</p> <p>Posibilidad de convenios con empresas aéreas para hospedaje a la tripulación</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p>	<p>Ingreso de nuevos competidores, posicionamientos ya establecidos.</p> <p>Competidores actuales con bajos costos y hospedajes baratos</p> <p>Falta de infraestructura vial y de servicios en la zona</p> <p>Incumplimiento de los objetivos de crecimiento de la demanda de pasajeros</p> <p>Inestabilidad política y económica del país</p> <p>Costo de desarrollo alto</p> <p>Costo operacional alto debido a la distancia</p>

**Estrategias**

La estrategia será atraer clientes de distintos segmentos

- Establecer un sistema de transporte ágil y oportuno desde y hacia al aeropuerto
- Comunicar los servicios básicos y complementarios del hotel
- Establecer un sistema de capacitación continua, de preferencia con personal del sector o ubicación del hotel
- Mantener un sistema permanente de control de calidad del servicio
- Establecer convenios con proveedores de preferencia locales para ahorro de transporte
- Programas de promoción y publicidad sostenidos y enfocados a los segmentos
- Alianzas estratégicas con inversionistas que vean como un proyecto atractivo y de un pronto retorno de su inversión
- Promocionar a nivel de empresas aéreas e internacionalmente sobre los servicios y disponibilidad del hotel.
- Se creará un nuevo concepto de reuniones rápidas y ágiles para empresarios principalmente por la cercanía del hotel al aeropuerto.
- Posicionar al hotel como una alternativa ágil y cercana al aeropuerto y a un precio accesible para la alta calidad del hotel.
- Crear fidelidad de usuarios

**Promoción y publicidad**

- Creación de una página web y redes sociales vinculadas
- Sistema de vallas informativas cercanas al aeropuerto

- Comercio electrónico
- Brochures informativos
- Convenios con taxis y empresas de transporte
- Se procederá a dar descuentos por usos de frecuencia de instalaciones. Por cuatro noche, se dará una gratis. Lo cual equivale a un 20% de descuento
- Con tarjetas de crédito se hará un convenio de millas de uso. Se trabajara en alianza con tarjetas de crédito como Diners Club, Mastercard o Visa.
- Comercialización por correo electrónico implementando un sistema de reservaciones en línea.
- Trabajar con lista de empresas para aumentar la base de datos de viajeros corporativos.
- Alianzas con líneas aéreas, instituciones financieras y empresas minoristas para fomentar estadías de prueba y aumentar el conocimiento de la marca
- Promociones para segmentos especiales (business por ejemplo)
- Promociones para épocas de temporada baja al ofrecer descuentos o tarifas bajas , o paquetes de viaje.
- Negociación de comisiones con agencias de viajes
- Programas con empresa de primera línea en lugares de concurrencia masiva (Ej: Aeropuertos, Centros Comerciales, etc...)

Para atraer más clientes, se puede:

- Dar un porcentaje a cooperativas de taxi por cliente que recomienden al hotel.
- Bono por recolección de clientes a los taxis del aeropuerto.
- Publicidad a través de revistas de turismo guías turísticas, agencias de viaje.

- Correo electrónico base de datos y calificación del hotel
- Servicio sin costo de shuttle del hotel al aeropuerto y del aeropuerto al hotel
- Descuentos por grupos
- Campaña publicitaria en donde se enfoque también en tangibles e imágenes interactivas
- Promoción a través de medios audiovisuales. Medios sociales, prensa, radio y televisión

El hotel al estar en la fase de inducción se promocionará por medios masivos de comunicación para dar a conocer el servicio a un corto tiempo

### Presupuesto

#### HOTEL SAMANA BED A& BREAKFAST PRESUPUESTO PLAN DE MERCADEO

DESCRIPCION ESTRATEGIAS	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<b>ESTRATEGIA DE PRODUCTO</b>		
Capacitacion de Personal	1000,00	12000,00
<b>ESTRATEGIA DE VENTA</b>		
Telemercadeo, plan de ventas y promocion	1700,00	20400,00
<b>ESTRATEGIA DE PROMOCION</b>		
Plan de Medios	8500,00	102000,00
<b>TOTAL</b>	<b>11200,00</b>	<b>134400,00</b>

Cuadro 36:Presupuesto Plan de Mercado

## CONCLUSIONES

El análisis y estudio del proyecto permite concluir que efectivamente existe una necesidad de plazas de alojamiento en el sector del nuevo aeropuerto de Quito puesto que actualmente no existen establecimientos de características y de categoría similares. En efecto, existen muy pocos hoteles que brinden un servicio de alojamiento en el sector por lo que es positivo ser pioneros en el mercado.

Se destaca que los segmentos de mercado potenciales que están dispuestos a usar los servicios del hotel son empresarios, viajeros de tránsito o de paso y tripulaciones que buscan servicios de alta calidad.

Por otro lado, en cuanto al análisis financiero se pudo determinar que el riesgo de inversión es casi inexistente. Tomando en consideración el monto de inversión y el flujo de efectivo proyectado, el período de recuperación de la inversión es aceptable. Además, es importante destacar que el proyecto genera utilidad desde el primer año con una proyección de crecimiento en la ganancia del 7% en los cuatro años posteriores.

Los índices financieros indican una liquidez constante del 3 al 4% durante los cinco años de operación. Además, el proyecto inicia con un índice de rentabilidad del 4% y con un crecimiento anual de la rentabilidad de aproximadamente el 3%.

Por otro lado, el desarrollo de la operación de nuevas compañías aéreas creará la oportunidad de realizar ciertas alianzas o convenios para ofrecer servicio de hospedaje a tripulaciones.

El Nuevo de Aeropuerto de Quito es el instrumento que está impulsando el desarrollo de las actividades económicas y turísticas incrementando las oportunidades de inversión y

áreas de trabajo en la población. En conclusión, el Hotel Samana Bed & Breakfast es un proyecto totalmente viable en el mediano-largo plazo.

## REFERENCIAS

- Moreno, L. (18 de 01 de 2013). Producto Interno Bruto de Ecuador creció más que el promedio de América Latina. Recuperado el 20 de 02 de 2013, de Ecuadorinmediato.com.
- Inflación de Ecuador seguirá entre más bajas de la región. (s.f.).
- Índice del precio al consumidor. (2013). Recuperado el 13 de 02 de 2013, de Eltelegrafo.com.ec: <http://www.telegrafo.com.ec/economia/item/inflacion-de-ecuador-seguira-entre-mas-bajas-de-la-region.html>
- Pobreza por ingresos en el Ecuador. (s.f.). Recuperado el 16 de 02 de 2013, de INEC: [www.inec.gob.ec](http://www.inec.gob.ec)
- Cifras de Turismo. (2007). Recuperado el 16 de 02 de 2013, de Indicadores Económicos Turísticos: <http://www.quito.com.ec/centrometropolitano/index.php/indicadores-economicos-turisticos/sector-turismo2/5-cifras-de-turismo>
- Ecuador muestra un crecimiento del 15% en la industria del turismo. (12 de 09 de 2012). Recuperado el 10 de 02 de 2013, de Enteratecuador.com: <http://www.enteratecuador.com/archivos/4213>
- Ley de turismo y consulta las comunas y nacionalidades se analizará este miércoles en la Asamblea. (20 de 12 de 2012). Recuperado el 16 de 02 de 2013, de Ecuadorenvivo.com: [http://www.ecuadorenvivo.com/20121220103320/sociedad/ley\\_de\\_turismo\\_y\\_consulta\\_a\\_las\\_comunas\\_y\\_nacionalidades\\_se\\_analizara\\_el\\_miercoles\\_en\\_la\\_asamblea\\_.html](http://www.ecuadorenvivo.com/20121220103320/sociedad/ley_de_turismo_y_consulta_a_las_comunas_y_nacionalidades_se_analizara_el_miercoles_en_la_asamblea_.html)
- Ley de Turismo. (27 de 12 de 2002). Recuperado el 21 de 02 de 2013, de Ministerio de Turismo: <http://www.quito-turismo.gob.ec/descargas/lotaipdiciembre2012/LOTAIP/BASE%20LEGAL/LEY%20DE%20TURISMO.PDF>
- Lizarsaburo, G. (27 de 12 de 2012). Ecuador debate Proyecto de Ley de Turismo como una propuesta para el desarrollo económico del país. Recuperado el 18 de 02 de 2013, de Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica: Agencia Pública de noticias del Ecuador y Suramérica dirección: <http://www.andes.info.ec/actualidad-turismo/ecuador-debate-proyecto-ley-turismo-propuesta-desarrollo-econ%C3%B3mico-pa%C3%ADs.html>

- Diseno del plan estratégico del desarrollo de Turismo Sostenible para Ecuador PLANDETUR 2020. (26 de 09 de 2007). Recuperado el 06 de 02 de 2013, de EcosTravel: <http://www.ecostravel.com/ecuador/plandetur2020/2020.html>
- Sánchez, J. (20 de 06 de 2012). Nuevo Aeropuerto Internacional de Quito. Recuperado el 21 de 02 de 2013, de Mosingenieros: <http://www.mosingenieros.com/2012/06/nuevo-aeropuerto-internacional-de-quito.html>
- Parroquia Tababela. (s.f.). Recuperado el 04 de 03 de 2013, de Visitaecuador.com: [http://www.visitaecuador.com/ver\\_diseno\\_wdi.php?codigo=2fngn0WZ&idiomas=1](http://www.visitaecuador.com/ver_diseno_wdi.php?codigo=2fngn0WZ&idiomas=1)
- Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre Quito, Pichincha, Ecuador. (s.f.). Recuperado el 01 de 03 de 2013, de Localización Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre Quito, Pichincha, Ecuador: <http://maps.google.es/>
- Con la ampliación del tramo Y de Pifo- Tababela más de 250000 ciudadanos son beneficiados. (s.f.). Recuperado el 05 de 03 de 2013, de Ministerio de Transporte y Obras Públicas: [http://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/20-02-2013\\_Reportaje-Especial-Y-de-Pifo-Tababela.pdf](http://www.obraspublicas.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/20-02-2013_Reportaje-Especial-Y-de-Pifo-Tababela.pdf)
- Tarifas del transporte para llegar al nuevo aeropuerto de Quito. (19 de 02 de 2013). Recuperado el 10 de 03 de 2013, de Vistazo.com: <http://www.vistazo.com/webpages/pais/?id=23414>
- Nuevo Aeropuerto de Quito tendrá dos rutas de transporte público. (s.f.). Recuperado el 10 de 03 de 2013, de Quitopress.com: <http://quitopress.com/nuevo-aeropuerto-de-quito-tendra-dos-rutas-de-transporte-publico/>
- Granda, O. (05 de 2006). Programa de Saneamiento Ambiental para el Distrito Metropolitano de Quito. Recuperado el 07 de 03 de 2013, de [www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=45424](http://www.flacsoandes.org/biblio/catalog/resGet.php?resId=45424)
- Nueva Jefatura Policial para brindar seguridad en Tababela. (10 de 02 de 2013). Recuperado el 11 de 03 de 2013, de Ecuadorinmediato.com: [http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_view&id=191065&umt=hay\\_nueva\\_jefatura\\_policial\\_para\\_brindar\\_seguridad\\_en\\_tababela](http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=191065&umt=hay_nueva_jefatura_policial_para_brindar_seguridad_en_tababela)
- Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito. (s.f.). Recuperado el 11 de 03 de 2013, de [http://www.bomberosquito.gob.ec/bomberos/index.php?option=com\\_content&view=article&id=30&Itemid=134](http://www.bomberosquito.gob.ec/bomberos/index.php?option=com_content&view=article&id=30&Itemid=134)

- Telefónica Estatal tiene exclusividad en el nuevo aeropuerto de Quito. (19 de 02 de 2013). Recuperado el 14 de 03 de 2013, de Elcomercio.com:  
[http://www.elcomercio.com/negocios/Tababela-aeropuerto\\_Mariscal\\_Sucre-aeropuerto-CNT-telefonía\\_0\\_868713350.html](http://www.elcomercio.com/negocios/Tababela-aeropuerto_Mariscal_Sucre-aeropuerto-CNT-telefonía_0_868713350.html)
- Parroquias del Distrito Metropolitano de Quito. (s.f.). Recuperado el 22 de 02 de 2013, de Aquicito:  
[://www.quito.com.ec/parroquias/index.php?option=com\\_content&view=section&id=30&Itemid=%20Plan%20de%20Desarrollo%20y%20Ordenamiento%20Territorial%20de%20la%20Parroquia%20de%20Tababela.%20GAD%20Tababela.%20Agosto,%202012](http://www.quito.com.ec/parroquias/index.php?option=com_content&view=section&id=30&Itemid=%20Plan%20de%20Desarrollo%20y%20Ordenamiento%20Territorial%20de%20la%20Parroquia%20de%20Tababela.%20GAD%20Tababela.%20Agosto,%202012).
- Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 2012 – 2020. GAD Parroquial de Tababela. . (s.f.). Recuperado el 23 de 03 de 2013, de Turismo.gob.ec: [www.turismo.gob.ec](http://www.turismo.gob.ec)
- Impacto Ambiental del Nuevo Aeropuerto de Quito. (05 de 2006). Recuperado el 06 de 04 de 2013, de CORPAQ Quito: <http://www.corpaq.com/docs/Impactoambiental.pdf>
- Términos de Referencia para el Desarrollo de la Zona Franca del Nuevo Aeropuerto de Quito. (05 de 2007). Recuperado el 02 de 04 de 2013, de CORPAQ Quito:  
[http://www.corpaq.com/docs/Terminos\\_Referencia\\_Zona\\_Franca\\_Quito.pdf](http://www.corpaq.com/docs/Terminos_Referencia_Zona_Franca_Quito.pdf)
- Tababela. (s.f.). Recuperado el 14 de 04 de 2013, de Primer Periódico Virtual de la Ruralidad, Joyas de Quito:  
[http://204.93.168.132/~joyasd//index.php?option=com\\_content&task=view&id=7&Itemid=41](http://204.93.168.132/~joyasd//index.php?option=com_content&task=view&id=7&Itemid=41)
- Iglesia y Santuario de El Quinche. (s.f.). Recuperado el 02 de 04 de 2013, de Viajando Ecuador: <http://www.viajando.com/pichincha/santuario-quinche-quito.htm>
- Las Termas de Papallacta. (s.f.). Recuperado el 25 de 04 de 2013, de Papallacta:  
<http://www.papallacta.com.ec/es/papallacta.html>
- La expectativa crece en Tababela. (14 de 04 de 2012). Recuperado el 08 de 04 de 2013, de Elcomercio.com: [http://www.elcomercio.com/quito/expectativa-crece-Tababela\\_0\\_683331811.html](http://www.elcomercio.com/quito/expectativa-crece-Tababela_0_683331811.html)
- Tobar, C. (01 de 03 de 2013). Falta cobertura para una emergencia en Tababela. Recuperado el 08 de 04 de 2013, de Elcomercio.com: [http://www.elcomercio.com/quito/Falta-cobertura-emergencia-Tababela-aeropuerto-Quito\\_0\\_874712522.html](http://www.elcomercio.com/quito/Falta-cobertura-emergencia-Tababela-aeropuerto-Quito_0_874712522.html)
- Poca afluencia en las vías a Tababela. (25 de 02 de 2013). Recuperado el 18 de 03 de 2013, de Elcomercio.com: [http://www.elcomercio.com/quito/Poca-afluencia-vias-Tababela-Quito\\_0\\_872312768.html](http://www.elcomercio.com/quito/Poca-afluencia-vias-Tababela-Quito_0_872312768.html)

El Aeropuerto en Tababela dinamiza los negocios. (14 de 01 de 2013). Recuperado el 15 de 03 de 2013, de hoy.com.ec: <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/el-aeropuerto-de-tababela-dinamiza-los-negocios-571409.html>

Indice población censal. (2010). Recuperado el 22 de 04 de 2013, de INEC. Información censal cantonal: [www.inec.gob.ec/cpv/index](http://www.inec.gob.ec/cpv/index)

Plan de Desarrollo y Ordenamiento territorial 2012. (s.f.). Recuperado el 21 de 04 de 2013, de GAD parroquial Tababela: <http://www.turismo.gob.ec/>

Municipio de Quito recibe solicitudes para proyectos hoteleros. (21 de 02 de 2013). Recuperado el 25 de 03 de 2013, de Eltiempo.com.ec: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/116202>

Tripadvisor. (s.f.). Recuperado el 08 de 04 de 2013, de [http://www.tripadvisor.com.ar/HACSearch?geoOrName=geo&q=Quito%2C+Ecuador&inDay=10&inMonth=05%2F2013&checkIn=dd%2Fmm%2Faaaa&outDay=12&outMonth=05%2F2013&checkOut=dd%2Fmm%2Faaaa#02,1367826211294,](http://www.tripadvisor.com.ar/HACSearch?geoOrName=geo&q=Quito%2C+Ecuador&inDay=10&inMonth=05%2F2013&checkIn=dd%2Fmm%2Faaaa&outDay=12&outMonth=05%2F2013&checkOut=dd%2Fmm%2Faaaa#02,1367826211294)

Cifras de Turismo. (s.f.). Recuperado el 22 de 04 de 2013, de Quito.com.ec: <http://www.quito.com.ec/centrometropolitano/index.php/indicadores-economicos-turisticos/sector-turismo2/5-cifras-de-turismo>

## ANEXOS

### Anexo 1

### Tasas del Banco Central

CIRCULAR GF-8-2013

Quito, 28 de febrero de 2013

TODAS LAS SUCURSALES

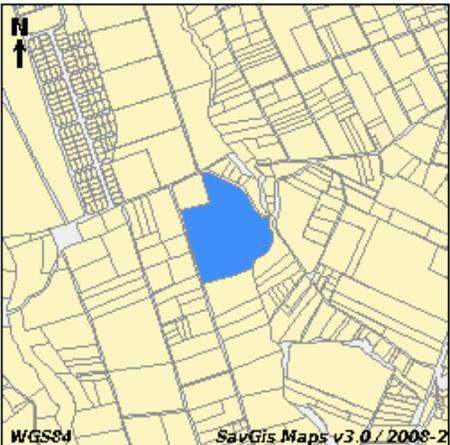
SEÑOR GERENTE SUCURSAL BANFOMENTO

Para su conocimiento, tasas vigentes emitidas por el Banco Central del Ecuador, para el **Período Marzo 2013**

PARA EL PERIODO DE FEBRERO DE 2013	TASA DE INTERES
PASIVA REFERENCIAL:	4.53%
ACTIVA REFERENCIAL:	8.17%
LEGAL	8.17%
MAXIMA CONVENCIONAL	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO CORPORATIVO	8.17%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTIVO PYMES	11.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO PYMES	11.83%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL CONSUMO	15.91%
TASA EFECTIVA MAXIMA CONSUMO	16.30%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL VIVIENDA	10.64%
TASA EFECTIVA MAXIMA VIVIENDA	11.33%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	22.44%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	25.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	25.20%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	27.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL MICROCREDITO MINORISTA	28.82%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO MINORISTA	30.50%
TASA ACTIVA EFECTIVA REFERENCIAL PRODUCTO EMPRESARIAL	9.53%
TASA EFECTIVA MAXIMA PRODUCTIVO EMPRESARIAL	10.21%
1. OPERACIONES ACTIVAS BNF:	
1.1 SOBREGIROS OCASIONALES Y CONTRATADOS	16.30%

1.2 FONDOS EN ADMINISTRACION COFENAC	4.09%
1.3 CREDITOS CONADIS	4.98%
3. TASAS DE MORA Y PENALIZACION:	
3.1 LEY EMERGENTE CORDON FRONTERIZO = Más 4 puntos del 50% de la Tasa Activa vigente a la fecha de vencimiento del dividendo o Crédito	
3.2 MORA EN AVALES ( 1.1 Veces la Tasa Activa Referencial vigente a la fecha de declaratoria de vencida la operación )	

## Anexo 2

 <b>INFORME DE REGULACIÓN METROPOLITANA</b> Municipio del Distrito Metropolitano de Quito	
<b>IRM - CONSULTA</b>	
1.- IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO *	3.- UBICACIÓN DEL PREDIO *
C.C./R.U.C:           17*****12 Nombre del propietario:   RIOFRIO ANDRADE JORGE HRDS	
2.- IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO *	
Número de predio:           5150656 Clave catastral:           11333 05 002 000 000 000 En propiedad horizontal:   NO En derechos y acciones:   SI Administración zonal:       AEROPUERTO Parroquia:                   Yaruqui Barrio / Sector:           S.RAFANEL	
<b>Datos del terreno</b> Área de terreno:           101105,41 m2 Área de construcción:     643,00 m2 Frente:                      655,00 m	WGS84                      SavGis Maps v3.0 / 2008-2

5.- REGULACIONES				
<b>ZONA</b>		<b>PISOS</b>		<b>RETIROS</b>
Zonificación: A4 (A5002-5)		Altura: 8 m		Frontal: 5 m
Lote mínimo: 5000 m2		Número de pisos: 2		Lateral: 5 m
Frente mínimo: 40 m				Posterior: 5 m
COS total: 10 %				Entre bloques: 8 m
COS en planta baja: 5 %				
Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada				
Clasificación del suelo: (SRU) Suelo Rural				
Servicios básicos: NO				
Uso principal: (RNR) Recurso natural renovable				
A31 (PQ)				
(PQ) Quebradas no se permiten habilitaciones de suelo ni edificaciones				
Clasificación del suelo: (SRU) Suelo Rural				
Uso principal: (PE) Protección ecológica / Áreas naturales				
6.- AFECTACIONES				
Descripción	Tipo de vía	Derecho de vía	Retiro	Observación
Canal de riego	Especial		Desde el borde 1.5 m	
Afectación por el cono de aproximación del nuevo aeropuerto	Especial			
Afectación por el cono de aproximación del Aeropuerto Mariscal Sucre	Especial			
7.- OBSERVACIONES				
- AL OESTE CALLE SIN NOMBRE ANCHO 10,00M. LÍNEA DE FABRICA A 5,00M DEL EJE VIAL SIN AFECTACION. NOTA DEFINICION VIAL MEDIANTE MEMORANDO N°1459-CDZ-AMZT-09 OFICIO 3145 DEL 30/11/2009				
- AL ESTE CALLE SIN NOMBRE ANCHO 18,00M. LÍNEA DE FABRICA A 8,00M DEL EJE VIAL AFECTACION VARIABLE EN SENTIDO SUR ESTE-NOR OESTE DE 2,50M A 1,70M DE PROFUNDIDAD POR EL FRENTE DEL PREDIO				
- AREA DE PROTECCION A 1.50M DEL CANAL DE RIEGO. SECTOR SANTA ROSA PARROQUIA DE YARUQUI. SE TRATA DE DERECHOS Y ACCIONES				
- AL CENTRO EN SENTIDO SUR - NORTE CALLE PROYECTADA SIN NOMBRE ANCHO 20,00M. LÍNEA DE FABRICA A 10,00M DEL EJE VIAL AFECTACION DE 20,00M DEL ANCHO DE LA VÍA EN TODA LA EXTENSIÓN DE LA MISMA				
- PROTECCION DE QUEBRADA: SE CONSIDERARA EL AREA DE PROTECCION DE QUEBRADAS Y/O TALUDES DE ACUERDO A LO ESTABLECIDO EN LOS ARTICULOS 56 Y 57 DE LA ORDENANZA 255 DEL REGIMEN DEL SUELO, REGISTRO OFICIAL 413 DEL 28-08-2008				
- El predio está asignado con protección de quebrada (PQ), para precisar el área correspondiente a la zona PQ solicitará la definición del borde superior de quebrada a la DMC.				
- (PQ) Quebradas no se permiten habilitaciones de suelo ni edificaciones				

**Anexo 3**

firme.- **CLAUSULA OCTAVA: LINDEROS DE LA PROPIEDAD AGRICOLA SITUADA EN LA PARROQUIA RURAL YARUQUI.**- La propiedad agrícola en la que se afincan los derechos y acciones objeto de adjudicación, esta situada en el barrio San Rafael de la parroquia rural Yaruquí del Distrito Metropolitano de Quito, tiene la superficie de ciento un mil ciento cinco (101.105) metros cuadrados, y esta comprendida dentro de los siguientes linderos, constantes en la escritura de adquisición: por el norte: Quebrada Santa Rosa, caminos públicos y terreno de Josefina Brito; por el sur, terreno de Ezequiel Carrera; por el oriente quebrada Santa Rosa; y por el occidente camino publico y terreno

## Anexo 4



## ORDENANZA DE ZONIFICACIÓN No. 0037

Sección cuarta  
Ocupación y edificabilidad

**Art. 11.- Forma de ocupación y edificabilidad del suelo.-** Las características de implantación de la edificación, de volumen de construcción, de división del suelo que se asignan a distintas áreas del territorio de la zona aeropuerto se delimitan en el Mapa B2-Ae y se especifican en el Cuadro No.2

**Art. 12.- Tipologías de ocupación y edificabilidad.-** Se definen las siguientes tipologías:

Aisladas A: para edificaciones que observarán retiros frontal, laterales, y posterior  
 Continua C: para edificaciones que observarán retiro frontal y posterior.  
 Continua sobre

línea de fábrica D: para edificaciones que observarán retiro posterior.  
 Continua H: la asignación de ocupación y edificabilidad cumplirá con las condiciones establecidas en la Ordenanza de Patrimonio  
 Especial ZC: para áreas de promoción especial, desarrollo de proyectos urbanísticos concertados y zonas francas  
 Especial ZH: para edificaciones en los entornos de las plazas centrales de las cabeceras parroquiales y otros lugares de interés urbanístico que deben conservar las tipologías existentes

Cuadro No. 2 Asignación de ocupación del suelo y edificabilidad

EDIFICACIÓN										HABILITACIÓN DEL SUELO	
H ÁREAS HISTÓRICAS											
	Zona	Altura Máxima		Retiros			Distancia entre bloques	COS -PB	COS TOTAL	Lote Mínimo	Frente Mínimo
		Pisos	M	F	L	P	D	%		m2	M
1	D202H-70	2	6	0	0	3	6	70	140	200	10
2	D203H-70	3	9	0	0	3	6	70	210	200	10
3	D302H-70	2	6	0	0	3	6	70	140	300	10



**ORDENANZA DE ZONIFICACIÓN No. 0037**

A		AISLADA									
	Zona	Altura Máxima		Retiros			Distancia entre bloques	COS -PB	COS TOTAL	Lote Mínimo	Frente Mínimo
		Pisos	M	F	L	P	D	%	%	m2	M
1	A602-50	2	6	5	3	3	6	50	100	600	15
2	A1002-35	2	6	5	3	3	6	35	70	1000	20
3	A2502-10	2	6	5	5	5	6	10	20	2500	30
4	A5002-5	2	6	5	5	5	6	5	10	5000	40
5	A10002-3	2	6	5	5	5	6	3	6	10000	50
6	A25002-1,5	2	6	5	5	5	6	1,5	3	25000	100
7	A50002-1	2	6	5	5	5	6	1	2	50000	125
8	A603-35	3	9	5	3	3	6	35	105	600	15
12	A604i-60	4	12	5	3	3	6	60	240	600	15
15	A1004i-60	4	12	10	5	5	6	60	240	1000	20
16	A2504i-60	4	12	10	5	5	10	60	240	2500	30
17	A5004i-40	4	12	10	10	10	10	40	160	5000	40
31	A50000-0	0	0	0	0	0		0	0	50000	125

## **Anexo 5**

### **Encuesta Piloto**

#### **UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO**

Encuesta para conocer la factibilidad de construir un hotel cerca del nuevo aeropuerto de Quito.

**INSTRUCCIONES:** Favor llenar los datos de la manera más precisa posible. Gracias por su valiosa colaboración.

#### **1.- DATOS GENERALES**

a) Sexo: Masculino ..... Femenino .....

b) Edad: 15-25 ..... 26-35 ..... 36-45 ..... 46-55 ..... 56 ó más

c) Nivel de Educación

Primaria ..... Secundaria ..... Superior ..... Otros .....

d) Nacionalidad .....

e) Ocupación Estudiante ..... Empleado ..... Profesional ..... Empresario .....

#### **2.- INFORMACIÓN TURÍSTICA**

a) **Viaja Usted regularmente por vía aérea?** 1.- SI ..... 2.- NO .....

b) **Qué razones le llegar al nuevo aeropuerto de Quito?**

1.- Negocios .....

2.- Turismo .....

3.- Familiares .....

**c) Cuando llega al nuevo aeropuerto de Quito requiere un hotel cercano?**

1.- si ..... 2.- No.....

**d) El rango del precio que pagaría por persona es:**

**US\$ 55 A 70..... US\$ 71 A 85..... MÁS DE US\$85.....**

**e) Adicional al servicio de hospedaje requiere el servicio de:**

Restaurante..... Sala de convenciones.....

## Anexo 7



### Financiamiento Estratégico

FINANCIAMIENTO ESTRATÉGICO	
<b>DESTINO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente.</li> <li>Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.</li> <li>Asistencia técnica.</li> </ul>

<b>BENEFICIARIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Personas naturales.</li> <li>Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías.</li> <li>Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.</li> </ul>
<b>MONTO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hasta el 70%; para proyectos nuevos.</li> <li>Hasta el 100% para proyectos de ampliación.</li> <li>Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta.</li> <li>Desde US\$ 100,000*</li> <li>Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total):</li> </ul> <p>*El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.</p>
<b>PLAZO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Activo Fijo: hasta 10 años.</li> <li>Capital de Trabajo: hasta; 3 años.</li> <li>Asistencia Técnica: hasta; 3 años.</li> </ul>

<b>PERÍODO DE GRACIA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.</li></ul>
<b>TASAS DE INTERÉS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Capital de trabajo: 10.5%;</li><li>• Activos Fijos:<ul style="list-style-type: none"><li>◦ 10.5% hasta 5 años..</li><li>◦ 11% hasta 10 años.</li></ul></li></ul>

