

**UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
SEDE VIÑA DEL MAR - JOSÉ MIGUEL CARRERA**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA
INSTALACIÓN DE UN HOSTAL SUSTENTABLE EN LA COMUNA DE
SANTIAGO**

Trabajo de Titulación para optar al Título
Profesional de INGENIERÍA DE EJECUCIÓN
EN GESTIÓN INDUSTRIAL.

Alumno:

Carlos Andrés Acuña Espinoza.

Profesora guía:

Lorena Paredes Buzeta.

RESUMEN

Keyword: Hostal, sustentable, turismo.

El presente trabajo tiene como finalidad estudiar la prefactibilidad sobre la implementación de un hostal sustentable en la comuna de Santiago, o sea un establecimiento de alojamiento turístico, el cual será abastecido a través de paneles fotovoltaicos.

Previo al estudio de pre factibilidades, se deben analizar cuáles son los alcances del proyecto, esto quiere decir, analizar el contexto del estudio, los objetivos y los impactos, de esta manera justificando la continuidad del estudio en cuestión.

Luego, se debe profundizar en cómo se encuentra el mercado de hostales hoy en día, cuáles son sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, así poder proponer un lugar de localización, precios a cobrar, segmento al cual apuntar y el comportamiento que posee éste, para finalmente, poder generar una demanda futura, que significarían los ingresos en la futura implementación del hostal.

A continuación, se debe realizar un adecuado análisis de la inversión requerida que se tendría que realizar para poder obtener datos certeros sobre el futuro gasto en el que se tendría que incurrir, por lo que se tendrá que considerar los diferentes egresos para el funcionamiento del hostal (costos fijos y variables), el capital de trabajo, las inversiones en activos, entre otros gastos. Además, estar en conocimiento sobre cuáles son los diferentes trámites que se deberían efectuar para poner en marcha el proyecto en la parte ya tangible.

Finalmente, cada proyecto tiene un costo asociado, que son diversos, es por esto que se prevé un análisis económico de 7 años (por lo que se prevé que el retorno de la inversión sea menor a 7 años), con el propósito de conocer las diferentes variables financieras (VAN, TIR y PRI), y poder saber si el proyecto es rentable para el inversionista o no.

Cabe destacar que la inversión total que tendrá el proyecto será de 1.613,48 UF, además, según la evaluación económica para el proyecto sin financiamiento, tendrá un VAN de 290,26 (VAN positivo), una TIR de 12,62% (siendo mayor que la tasa de descuento de 9,36%) y tendrá un período de retorno de la inversión de 6 años.

ÍNDICE

	Pág.
RESUMEN	
INTRODUCCIÓN	1
<u>CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN</u>	3
1.1 DIAGNÓSTICO	4
1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto	4
1.1.2. Objetivos del proyecto	5
1.1.2.1. Objetivo general del proyecto	6
1.1.2.2. Objetivo específico del proyecto	6
1.1.3 Contexto del desarrollo del proyecto	6
1.1.4 Impactos Relacionados con el proyecto	7
1.2. METODOLOGÍA	7
1.2.1. Definición de la situación sin proyecto	7
1.2.2. Definición de la situación con proyecto	8
1.2.3. Análisis de separabilidad	9
1.2.4. Estructura del proyecto	9
<u>CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO</u>	11
2.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO	13
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA	14
2.3. VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA	23
2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA	24
2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	27
2.5.1. Análisis de las 5 fuerzas de Porter	27
2.5.1.1. Clientes (Poder de negociación de los clientes)	27
2.5.1.2. Competidores (Rivalidad entre las empresas)	28
2.5.1.3. Amenaza de los nuevos entrantes	28
2.5.1.4. Proveedores (Poder de negociación de los proveedores)	29
2.5.1.5. Sustitutos (Amenaza de servicios sustitutos)	30
2.5.1.6. Conclusión 5 fuerzas de Porter	30
2.5.2. Análisis FODA	30
2.5.2.1. Conclusión FODA	32
2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES	32
2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN	34
2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	36
2.8.1. Marketing estratégico	36
2.8.2 Marketing operacional	38
2.8.2.1 Personas	38
2.8.2.2 Producto o servicio	38
2.8.2.3 Precio	38
2.8.2.4 Plaza	38
2.8.2.5 Promoción	38
2.8.2.6 Proceso	39
2.8.2.7 Posicionamiento	40
2.8.3. Costo Marketing operacional	41

<u>CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA</u>	43
3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS	45
3.2. DIAGRAMA DE FLUJOS	47
3.3. SELECCIÓN DE EQUIPOS	48
3.4. LAY-OUT	58
3.5. DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS	59
3.6. CONSUMO DE ENERGÍA, AGUA Y GAS	67
3.7. PROGRAMAS DE TRABAJO, TURNOS Y GASTO EN PERSONAL	71
3.8. INVERSIONES EN EQUIPOS Y EDIFICACIONES	75
3.9. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO	78
3.10. COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	83
3.11. COSTOS DE IMPREVISTOS	84
3.12. RESUMEN INVERSIÓN TOTAL	85
<u>CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA Y FINANCIERA.</u>	87
4.1. PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA	88
4.1.1. Estructura organizacional	90
4.2. PREFACTIBILIDAD LEGAL	90
4.3. PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA	92
4.4. PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA	93
4.4.1. Impuesto a la renta de primera categoría	93
4.4.2. Impuesto Único de Segunda Categoría	93
4.4.3. Impuesto Global Complementario	94
4.4.4. Impuesto Adicional	94
4.5. PREFACTIBILIDAD FINANCIERA	95
4.5.1. Fuentes y costos de financiamiento	95
<u>CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA</u>	97
5.1. CONSIDERACIONES A UTILIZAR	98
5.1.1. Horizonte del proyecto	98
5.1.2. Tasa de descuento	98
5.1.3. Moneda a utilizar	99
5.1.4. Impuesto	99
5.1.5. Depreciaciones	99
5.1.6. Ingresos	104
5.1.7. Egresos	105
5.2. PROYECTO PURO	106
5.2.1. Flujo de caja sin financiamiento	106
5.2.1.1. Indicadores económicos proyecto sin financiamiento	106
5.2.1.2. Rentabilidad del proyecto puro	107
5.3. PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO	107
5.3.1. Flujo de caja con financiamiento al 25%	108
5.3.1.1. Indicadores económicos proyecto con financiamiento externo al 25%	109
5.3.1.2. Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 25%	109
5.3.2. Flujo de caja con financiamiento al 50%	110
5.3.2.1. Indicadores económicos proyecto con financiamiento externo al 50%	111
5.3.2.2. Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 50%	111
5.3.3. Flujo de caja con financiamiento al 75%	112
5.3.3.1. Indicadores económicos proyecto con financiamiento externo al 75%	113

5.3.3.2.	Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 75%	113
5.4.	RESUMEN COMPARATIVO INDICADORES ECONÓMICOS.	114
5.5.	SENSIBILIZACIONES	114
5.5.1.	Sensibilización con respecto al precio de la estadía en el hostel.	114
5.5.2.	Sensibilización con respecto a los egresos	116
	CONCLUSIONES	119
	BIBLIOGRAFÍA	121
	ANEXOS	123
	ANEXO 1: Lista de hostales consultados en páginas de reserva online	124
	ANEXO 2: CINCO FUERZAS DE PORTER	125
	ANEXO 3: COTIZACIONES Y DOCUMENTOS	126

ÍNDICE DE FIGURAS

		Pág.
Figura	2-1. La jerarquía de las necesidades humanas.	24
Figura	2-2. Modelo Delta del hostel.	37
Figura	3-1. Diagrama de flujo para la atención del cliente en el Hostel.	47
Figura	3-2. Kit de paneles solares de 5 KWp.	48
Figura	3-3. Lay-out del hostel.	58
Figura	3-4. Función de la ley 20.571.	70
Figura	3-5. Capacidad del calefont.	76
Figura	4-1. Organigrama de la PYME.	90
Figura	4-2. Diferencias entre persona natural y jurídica.	94
Figura	4-3. Préstamos a PYMES del Banco Santander.	95
Figura	5-1. Valor de la UF en el mes de junio del 2018.	99
Figura	5-2. Análisis de sensibilidad del precio, VAN	115
Figura	5-3. Análisis de sensibilidad del precio, TIR	115
Figura	5-4. Análisis de sensibilidad de los Egresos, VAN	116
Figura	5-5. Análisis de sensibilidad de los Egresos, TIR	116

ÍNDICE DE TABLAS

		Pág.
Tabla	1-1. Evolución del número de empresas con giro de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal en la Comuna de Santiago.	5
Tabla	1-2. Evolución del número de empresas con giro de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal en la Comuna de Santiago.	5
Tabla	2-1. Cantidad de Pernoctaciones Mensuales dentro de Santiago Urbano, según nacionalidad (chileno o extranjero) y lugar donde alojan (Hoteles u otros).	15
Tabla	2-2. Tasa de Ocupabilidad de Habitaciones en "otros" establecimientos de alojamientos turísticos en la Región Metropolitana.	18
Tabla	2-3. Proyección de la Tasa de Ocupabilidad de Habitaciones en "otros" establecimientos de alojamientos turísticos en la Región Metropolitana.	19
Tabla	2-4. Demanda anual de los 2016 y 2017 del hostel “La Ruca”.	20
Tabla	2-5. Proyección de la demanda para el hostel “La Ruca” según a la tasa de ocupabilidad para el año 2019.	20

Tabla 2-6.	Demanda para el primer año del proyecto respecto a la Tasa de Ocupabilidad del hostel “La Ruca”.	21
Tabla 2-7.	Demanda anual para los dos primeros años del proyecto, según su Tasa de Ocupabilidad.	22
Tabla 2-8.	Demanda anual para todo el proyecto según Tasa de Ocupabilidad (T.O.).	22
Tabla 2-9.	Tipos de servicios que ofrecen los diferentes hostales de Santiago, Providencia, Ñuñoa y Las Condes.	25
Tabla 2-10.	Tipos de servicios que ofrecen los 5 hostales con sello “S”.	28
Tabla 2-11.	Tipos de servicios (costos fijos) que se requieren para un adecuado funcionamiento del hostel y el proveedor que se elegirá.	29
Tabla 2-12.	Tipos de servicios (costos variables) que se requieren para un adecuado funcionamiento del hostel y el proveedor que se elegirá.	30
Tabla 2-13.	Análisis FODA.	31
Tabla 2-14.	Cantidad de camas o plazas disponibles según el tipo de habitación con su respectivo precio que ofrece el mercado de hostales en la Región Metropolitana.	33
Tabla 2-15.	Nº de pernoctaciones de pasajeros según región, año 2017.	34
Tabla 2-16.	Análisis de localización según diferentes factores.	35
Tabla 2-17.	Análisis de localización según precios en las diferentes comunas de la Región Metropolitana.	36
Tabla 2-18.	Tipos de volantes y la cantidad que se mandará a imprimir por mes.	37
Tabla 2-19.	Costo del Marketing Operacional.	41
Tabla 2-20.	Gasto total en la aplicación de Booking durante los primeros dos años del proyecto.	42
Tabla 2-21.	Gasto total en la aplicación Booking durante el período del proyecto.	42
Tabla 3-1.	Costo y rendimiento de celulares para el Hostel.	49
Tabla 3-2.	Elementos necesarios para las habitaciones del Hostel.	49
Tabla 3-3.	Costo de las bicicletas junto a los accesorios necesarios.	50
Tabla 3-4.	Elementos necesarios para la sala de recepción del Hostel.	51
Tabla 3-5.	Elementos necesarios para el comedor del hostel.	51
Tabla 3-6.	Elementos necesarios para el funcionamiento de la cocina del hostel.	52
Tabla 3-7.	Elementos necesarios para la sala de estar del hostel.	53
Tabla 3-8.	Elementos necesarios para el patio del hostel.	54
Tabla 3-9.	Elementos necesarios para la bodega del hostel.	54
Tabla 3-10.	Elementos necesarios para los baños del hostel.	54
Tabla 3-11.	Elementos requeridos al interior del hostel.	55
Tabla 3-12.	Costo de algunos activos al interior del hostel.	57
Tabla 3-13.	Costo total en activos que sirvan para el interior del hostel.	57
Tabla 3-14.	Insumos necesarios para el desayuno y el costo por huésped.	59
Tabla 3-15.	Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía para el hostel.	59
Tabla 3-16.	Plan Móvil para el administrador y la recepción del hostel.	59
Tabla 3-17.	Servicio de Seguridad para el hostel.	60
Tabla 3-18.	Costo Unitario de los útiles de aseo para el hostel.	60
Tabla 3-19.	Gasto mensual y anual en detergente para el primer y segundo año del período del proyecto.	61
Tabla 3-20.	Gasto mensual y anual en suavizante para el primer y segundo año del período del proyecto.	61
Tabla 3-21.	Gasto anual en detergente y suavizante, para el resto del periodo del proyecto.	62

Tabla 3-22.	Egresos en papel higiénico para los dos primeros años del hostel.	63
Tabla 3-23.	Egresos en papel higiénico para el resto de período para el hostel.	63
Tabla 3-24.	Egresos en Jabón líquido para los dos primeros años del hostel.	64
Tabla 3-25.	Egreso anual en Jabón líquido durante el resto de período del proyecto.	64
Tabla 3-26.	Egreso total en útiles de aseo para los dos primeros años del proyecto.	65
Tabla 3-27.	Egreso total en útiles de aseo para el resto del período del proyecto.	65
Tabla 3-28.	Egreso en desayuno durante los primeros dos años del hostel.	66
Tabla 3-29.	Egreso en desayuno durante el resto de período del hostel.	66
Tabla 3-30.	Consumo de energía, de agua del hostel “La Ruca” en el año 2017.	67
Tabla 3-31.	Egreso en agua durante el primer año del proyecto.	67
Tabla 3-32.	Egreso en gas durante el primer año del proyecto.	68
Tabla 3-33.	Ahorro anual de energía según la potencia del kit de paneles solares.	68
Tabla 3-34.	Cantidad de Luz a pagar con paneles solares fotovoltaicos	69
Tabla 3-35.	Empresas certificadas que ofrecen paneles solares.	70
Tabla 3-36.	Consumo total de energía aproximado en un mes de proyecto.	71
Tabla 3-37.	Cantidad de recepcionistas y las horas requeridas a la semana.	72
Tabla 3-38.	Jornada Laboral para voluntarios o recepcionista del hostel.	73
Tabla 3-39.	Remuneraciones según el cargo en el hostel.	74
Tabla 3-40.	Elementos necesarios para la construcción de los 2 baños para el hostel.	75
Tabla 3-41.	Costo de Mano de Obra para la construcción de los 2 baños para el hostel.	76
Tabla 3-42.	Inversión total en equipos y edificaciones para el proyecto.	77
Tabla 3-43.	Inversión anual en activos, para el pleno funcionamiento del hostel.	77
Tabla 3-44.	Ingresos durante los dos primeros años del proyecto.	78
Tabla 3-45.	Total de egresos para el primer semestre del primer año del proyecto (año 2019).	79
Tabla 3-46.	Total de egresos para el segundo semestre del primer año del proyecto (año 2019).	80
Tabla 3-47.	Total de egresos para el primer semestre del segundo año del proyecto (año 2020).	81
Tabla 3-48.	Total de egresos para el segundo semestre del segundo año del proyecto (año 2020).	82
Tabla 3-49.	Déficit del máximo acumulado, respecto a los primeros años del hostel.	83
Tabla 3-50.	Trámites Administrativos.	84
Tabla 3-51.	Costos de instalación y puesta en marcha.	84
Tabla 3-52.	Costos Imprevistos para el proyecto.	84
Tabla 3-53.	Inversión total del proyecto.	85
Tabla 4-1.	Tipos de cargos y función que deberán desempeñar en el hostel.	89
Tabla 4-2.	Perfil de los diferentes cargos que se requieren para el hostel.	90
Tabla 4-3.	Nombre de la empresa.	92
Tabla 5-1.	Variables a ocupar para el cálculo de la Tasa de descuento.	98
Tabla 5-2.	Valores de las variables y el cálculo respectivo de la tasa de descuento para el proyecto.	98
Tabla 5-3.	Depreciación para los activos de las habitaciones del hostel.	100

Tabla 5-4.	Depreciación para los activos de la recepción del hostel.	101
Tabla 5-5.	Depreciación para los activos de la cocina del hostel.	101
Tabla 5-6.	Depreciación para los activos del comedor del hostel.	101
Tabla 5-7.	Depreciación para los activos de la sala de estar del hostel.	102
Tabla 5-8.	Depreciación para los activos del patio del hostel.	102
Tabla 5-9.	Depreciación para los activos de la bodega del hostel.	102
Tabla 5-10.	Depreciación para los activos de los baños del hostel.	103
Tabla 5-11.	Depreciación para los activos del interior del hostel.	103
Tabla 5-12.	Depreciación para los diferentes activos que se adquirirán para el proyecto.	103
Tabla 5-13.	Depreciación total de todos los activos durante todo el proyecto.	104
Tabla 5-14.	Ingreso total anual para el proyecto.	104
Tabla 5-15.	Egresos totales anuales de los costos variables del proyecto.	105
Tabla 5-16.	Egresos Totales Anuales del proyecto.	105
Tabla 5-17.	Flujo de caja sin financiamiento	106
Tabla 5-18.	Indicadores económicos para el flujo de caja sin financiamiento.	107
Tabla 5-19.	Flujo de caja con el financiamiento del 25% de las inversiones.	108
Tabla 5-20.	Detalle de la amortización e intereses del crédito a largo plazo con respecto al 25% de la inversión.	109
Tabla 5-21.	Indicadores económicos para el flujo de caja con un 25% del financiamiento de la inversión.	109
Tabla 5-22.	Flujo de caja con el financiamiento del 50% de las inversiones.	110
Tabla 5-23.	Detalle de la amortización e intereses del crédito a largo plazo con respecto al 50% de la inversión.	111
Tabla 5-24.	Indicadores económicos para el flujo de caja con un 50% del financiamiento de la inversión.	111
Tabla 5-25.	Flujo de caja con financiamiento al 75% de las inversiones.	112
Tabla 5-26.	Detalle amortización e intereses crédito 75% inversión.	113
Tabla 5-27.	Indicadores económicos flujo de caja con financiamiento al 75%.	113
Tabla 5-28.	Resumen de los indicadores económicos según tipo de financiamiento del proyecto.	114
Tabla 5-29.	Análisis de sensibilidad respecto del precio.	115
Tabla 5-30.	Análisis de sensibilidad egresos.	116

ÍNDICE DE GRÁFICOS

		Pág.
Gráfico 1.1.	Número de Pernoctaciones según origen de residencia (chilenos y extranjeros).	8
Gráfico 2.1.	Porcentaje de pernoctaciones según origen (chilenos y extranjeros) en Santiago Urbano.	16
Gráfico 2.2.	Porcentaje de pernoctaciones mensuales según tipo de establecimiento (Hoteles u otros) en Santiago Urbano.	16
Gráfico 2.3.	Tasa de Ocupabilidad de Habitaciones en “otros” establecimientos de alojamiento turístico en la Región Metropolitana.	18

SIGLAS Y/O SIMBOLOGÍA

EMAT	: Encuesta mensual de alojamiento turístico.
EAT	: Establecimiento de alojamiento turístico.
SERNATUR	: Servicio Nacional de Turismo.
INE	: Instituto nacional de estadísticas.
VAN	: Valor actual neto.
IVAN	: Índice del valor actual neto.
TIR	: Tasa interna de retorno.
PRI	: Periodo de retorno de la inversión.
FODA	: Fortalezas - Oportunidades - Debilidades – Amenazas.
IPC	: Índice de precios al consumidor.
UF	: Unidad de Fomento.
SII	: Servicios de Impuestos Internos.
IVA	: Impuesto valor agregado.
UTM	: Unidad tributaria mensual.
PYMES	: Pequeña y mediana empresa.

INTRODUCCIÓN

Un número creciente de destinos de todo el mundo se han abierto al turismo y han invertido en él, haciendo del mismo un sector clave para el progreso socioeconómico, a través de la creación de puestos de trabajo y de empresas.

Como categoría mundial de exportación, el turismo ocupa el tercer puesto, tan solo por detrás de productos químicos y de combustibles, y por delante de auto locomoción y de alimentación. En muchos países en desarrollo, el turismo es la principal categoría de exportaciones según una publicación hecha el 2017 por la OMT (Organización Mundial del Turismo)¹.

Hasta la fecha se ha visto incrementada la demanda de turistas en Chile, siendo Santiago la capital del país donde existe la mayor cantidad de pernoctaciones, por ende, el proyecto apunta a la implementación de un hostel en la comuna de Santiago, el cuál será abastecido por medio de energía renovable a través de paneles solares, por lo se analizará en la prefactibilidad técnica el abastecimiento de paneles fotovoltaicos.

Para una futura implementación de este proyecto, es que se estudiarán todas las variables necesarias para conocer si es factible su puesta en marcha, las cuales se detallarán a continuación.

Primero se debe estudiar la prefactibilidad de mercado, siendo aquel que busca proyectar valores futuros permitiendo hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica, además incluye el estudio, alcances e impactos de la demanda y oferta del servicio que se pretende brindar.

Luego se procede a estudiar la prefactibilidad técnica donde se debe definir cuáles son todas las inversiones a realizar para dar luz verde al proyecto; además de todos los protocolos y reglamentos gubernamentales que se exige para un establecimiento de alojamiento turístico.

Por último, se debe realizar una evaluación económica, que a través de diferentes variables numéricas se demostrará si el proyecto en un futuro cercano dará los beneficios esperados y que tan flexible son los ingresos y egresos de éste.

¹ La Organización Mundial del Turismo (OMT) es un organismo internacional creado en 1925 que tiene como propósito promover el turismo. Formalmente vinculada a las Naciones Unidas desde 1976.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1.1. DIAGNÓSTICO

A continuación, se presenta el diagnóstico del proyecto, en donde se realiza un análisis realista de la situación de partida y de lo que se quiere alcanzar, dentro de las variables en las que se trabaja.

1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto

La Región Metropolitana está rodeada de un entorno natural privilegiado, cercana a centros de esquí de categoría internacional, grandes parques, reservas naturales y playas del litoral central. Es una región activa, dinámica, diversa y multicultural, donde además se encuentran los atractivos propios de una gran ciudad, como museos, cines, teatros e interesantes lugares para visitar como viñedos, centros de artesanía y lugares para practicar deportes de aventura.

Actualmente en Chile existe el Instituto Nacional de Estadística (INE), el cual publica una Encuesta Mensual de Alojamiento Turístico (EMAT) que corresponde a la medición mensual de los establecimientos que prestan servicios de alojamiento por períodos inferiores a un año y que hayan pernoctado al menos una noche en el establecimiento. La actividad realizada por los establecimientos corresponde a la clase 5510, siendo actividades de alojamiento para estancias cortas, dentro de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (Naciones Unidas, año 2009)².

Con respecto a datos obtenidos a través de Servicio de Impuestos Internos (SII), se puede observar en la Tabla 1-1 la cantidad de empresas con giro de hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal y sus respectivas ventas durante el año 2010 hasta el 2015.

²Clasificación Industrial Internacional Uniforme; Revisión 4; de Naciones Unidas; Año 2009: Es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades.

Tabla 1-1: Evolución del número de empresas con giro de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal en la Comuna de Santiago.

Año	N° de Empresas	Ventas (UF)
2010	305	3.499.988,6
2011	320	3.921.506,5
2012	339	4.584.564,8
2013	350	4.628.923,7
2014	344	4.337.738,8
2015	339	4.773.816,5

Fuente: Elaboración propia con datos del SII.

Para obtener una proyección para el año 2018 con respecto al giro comercial de hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal, se utiliza la herramienta de medias móviles, por lo que se obtiene la Tabla 1-2, de la cual se puede observar que no debiera haber una gran variación en la cantidad de empresas relacionadas a la industria.

Tabla 1-2: Evolución del número de empresas con giro de Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal en la Comuna de Santiago.

Año	N° de Empresas
2016	344
2017	342
2018	342

Fuente: Elaboración propia con datos del SII.

1.1.2. Objetivos del proyecto

Los objetivos son los resultados deseados que se esperan alcanzar con la ejecución de las actividades que integran un proyecto, para lograr las metas fijadas en el desarrollo del proyecto se han planteado los siguientes objetivos de trabajo.

1.1.2.1. Objetivo general del proyecto

El objetivo general del proyecto es estudiar la prefactibilidad técnica y económica para la implementación de un hostel en la comuna de Santiago.

1.1.2.2. Objetivos específicos del proyecto

- Estudiar el mercado de los establecimientos de alojamiento turístico en la comuna de Santiago.
- Revisar los aspectos técnicos para el funcionamiento del hostel.
- Analizar los aspectos administrativos y legales para la implementación de un hostel.
- Determinar la viabilidad económica y financiera del proyecto.

1.1.3. Contexto del desarrollo del proyecto

El proyecto se desarrolla en un contexto de aumento del turismo dentro del país, siendo la capital Santiago, por ende, la comuna donde se realizará el proyecto es en la comuna Santiago, teniendo una ubicación céntrica dentro de la Región Metropolitana.

Con respecto a la EMAT (Encuesta Mensual de Alojamiento Turístico) realiza por la INE, publicada el 2 de mayo del 2018, se puede recabar la siguiente información:

- Durante marzo de 2018 se registraron 2.091.698 pernoctaciones en el país, creciendo 2,1% respecto al mismo mes del año anterior (2017).
- La Tasa de ocupación en habitaciones a nivel nacional fue 40,6%, aumentando 1,86 puntos porcentuales (pp.) interanualmente.
- El RevPAR (Revenue Per AvailableRoom corresponde al Ingreso promedio por habitación disponible) total país alcanzó un valor de \$22.901, con nula variación en doce meses.
- El AverageDailyRate (ADR es considerado como la Tarifa promedio mensual de una unidad de alojamiento ocupada) se ubicó en \$56.399 a nivel nacional, disminuyendo 4,6% en relación con marzo de 2017.

1.1.4. Impactos relacionados con el proyecto

En cuanto a los impactos relacionados con el proyecto, es posible distinguir lo siguiente:

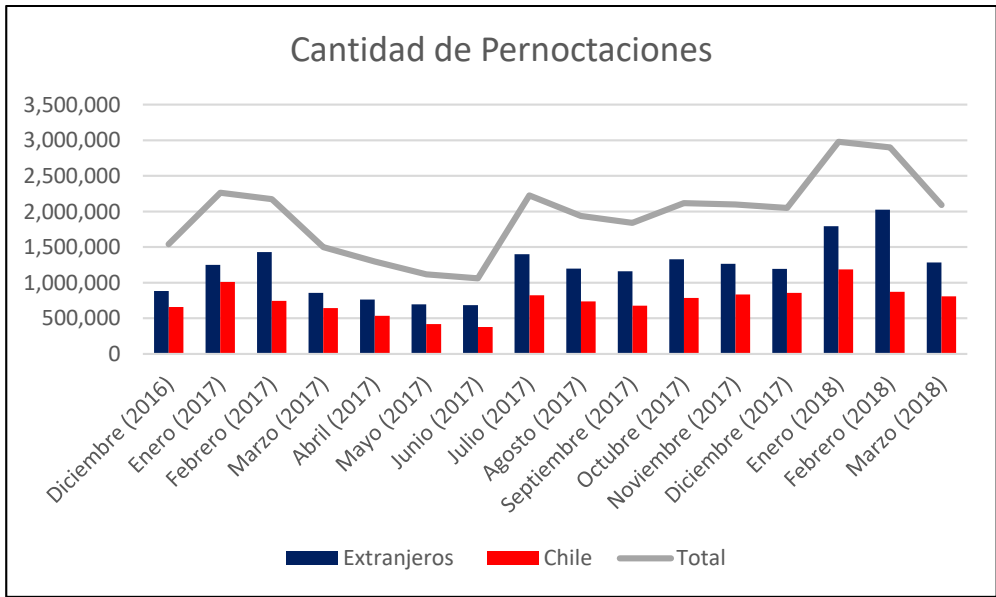
- Participación dentro del mercado de hostales.
- Fomentar el turismo en Chile.
- Fomentar las energías renovables, utilizando paneles solares para la distribución de energía para el hostal.
- Generar empleo voluntario para extranjeros que no tengan donde alojar, por lo que se dará alojamiento, desayuno, almuerzo y cena, a cambio de horas de trabajo en el hostal.
- Realizar constantes estudios de mejoramiento de tecnología, para competir desde el punto de vista tecnológico y financiero.

1.2. METODOLOGÍA

En esta parte se establecerán los métodos que permitirán afrontar el desarrollo del proyecto con sus correspondientes criterios de evaluación.

1.2.1. Definición de situación sin proyecto

Actualmente en Chile, según los datos entregados por la INE a través de la EMAT (Encuesta Mensual de Alojamiento Turístico), ha habido un aumento en el turismo en el país con respecto al año anterior, como se puede observar en el gráfico 1-1, creciendo un 2,1% con respecto al mismo mes del año anterior.



Fuente: Elaboración Propia según datos de la INE.

Gráfico 1-1: Número de Pernoctaciones según origen de residencia (chilenos y extranjeros).

En la Región Metropolitana es donde se encuentra la mayor cantidad de pernoctaciones, llegando a tener 661.054 pernoctaciones en el mes de marzo de éste año 2018.

Por ende, al aumentar la demanda de turistas que pernoctan en la comuna de Santiago, genera una oportunidad para la implementación de un establecimiento de alojamiento turístico, debido a que no ha aumentado la cantidad de empresas según la información del SII (ver Tabla 1-1), pero siguen aumentando las ventas en aquel rubro, debido al aumento de pernoctaciones de los turistas.

1.2.2. Definición de situación con proyecto

Al instalar el hostel en la comuna de Santiago, el impacto que se espera es que las empresas que actualmente se encuentran en el mercado y sean competidores directos (Hostales de la comuna), vean disminuida su participación en el mercado, debido a que aumentará la oferta y competencia de los establecimientos de alojamiento turístico.

El hostel debe ser capaz que los clientes se sientan acogidos y puedan tener una excelente experiencia en su estadía en el hostel, por lo que se esperará tener una buena puntuación y buenas recomendaciones en la página www.booking.com, ya que es una página web donde se pueden buscar, reservar, y dar la opinión de diferentes hostales y hoteles dentro de todo el mundo.

Además, se probará la sustentabilidad del hostel por medio de energías renovables a través de paneles solares, siendo un elemento diferenciador de los demás hostales dentro de la comuna de Santiago.

1.2.3. Análisis de separabilidad

El proyecto contempla separabilidad, ya que más adelante se realizará un estudio (fuera del período de evaluación del proyecto) para la construcción de una piscina temperada, con el fin de que la piscina funcione durante todo el año y así mismo poder captar más clientes en temporada baja (temporada de invierno), por lo que se tendrá que efectuar todo un estudio técnico y económico para la instalación de la piscina.

1.2.4. Estructura del proyecto

El proyecto se encuentra estructurado de la siguiente manera:

- **Introducción:** Se entrega un primer acercamiento al tema dando a conocer el mercado del producto y su uso en general, indicando también los objetivos y alcance del proyecto.
- **Diagnóstico:** Se entrega una idea general del proyecto y el mercado que se quiere abarcar.
- **Metodología:** Se definen las situaciones con y sin proyecto y se indican los métodos de evaluación que se utilizarán.
- **Estudio de Mercado:** En esta sección se definirá el servicio que entregará el proyecto, analizando la demanda, oferta actual y futura, el comportamiento del mercado, los competidores, proveedores y ayuda a determinar las proyecciones de precio, localización y sistema de comercialización, permitiendo hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de la actividad económica.
- **Estudio Técnico:** Se analizarán los principales aspectos técnicos, tales como los requerimientos de equipos necesarios para el proyecto, sus características y especificaciones técnicas como también el lay out adecuado para la optimización de los recursos y el monto de inversión.

- Evaluación Económica y Financiera: Se analiza la información entregada por el estudio de mercado y el estudio técnico para poder definir los valores de las inversiones y los flujos que se presentan. Conjuntamente se realiza un análisis de la rentabilidad y sensibilidad, para así entregar de este modo las herramientas necesarias a los evaluadores para tomar la decisión de invertir.
- Conclusiones: Se estudiarán los resultados obtenidos de los diferentes estudios de mercado, técnico, económico y financiero, pudiendo generar diversas opiniones y recomendaciones.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

En este capítulo se investiga la situación actual de la empresa en torno al mercado del turismo y hostelerías dentro de la Región Metropolitana.

2.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO

Con respecto a la definición de hostel según la clasificación chilena de actividades económicas es un establecimiento en que se provee el servicio de alojamiento turístico en habitaciones privadas, cuyas características constructivas dicen relación con las de una casa habitación y que pueden ofrecer además servicios de alimentación. Cuando el servicio de alimentación se provea en las modalidades de media pensión o pensión completa y esté incluido en el precio, estos establecimientos se podrán denominar residencial.

Por ende, el servicio que pretende dar el hostel es de alojamiento incluyendo un desayuno continental, donde se dispondrá del desayuno desde las 6:30 am hasta las 11:00 am, además se considerará un check out de 12:00 pm, también se debe considerar que las piezas son compartidas y acogedoras, donde se ofrecerá ropa de cama limpia y un casillero por huésped donde pueda guardar sus cosas personales, se debe considerar que cada huésped debe contar con su propio candado para utilizar un casillero.

El establecimiento contará con cuatro baños compartidos que tendrán duchas y un baño que sólo servirá para necesidades básicas del cliente, una terraza junto con un quincho, con la idea que se hagan asados y se genere un buen ambiente entre los huéspedes y parte del equipo de trabajo que conforme el hostel, cocina compartida totalmente equipada, la cual se podrá utilizar desde las 10:00 am a 11:00 pm, salón compartido, el cual será como una sala de estar, donde habrá un televisor led (con Smart TV) que tendrá cable para que los huéspedes puedan ver noticias, deportes, películas, etc., además contará con una mesa de pool y un parlante portátil, y también habrá recepción de huésped disponible las 24 horas.

Los huéspedes podrán disfrutar de Wifi gratuito, además de contar con luz, corriente eléctrica y agua caliente las 24 horas, donde se pretende abastecer de paneles solares, también se contratará los servicios de seguridad de Te pillé, para dar seguridad a los trabajadores voluntarios y a los huéspedes.

El hostel tendrá una ubicación céntrica, estando a 15 minutos a pie de la estación de metro Irarrázaval y a 20 minutos del Parque O'Higgins, además cercano al Estadio

Nacional y a 15 minutos en auto del centro comercial Costanera, del aeropuerto internacional Arturo Merino Benítez se encuentra a media hora en auto.

Por ende, para los huéspedes que les guste el andar y recorrer en bicicleta la ciudad, se contará con 10 bicicletas, pudiendo ocupar una bicicleta por huésped.

Para que el hostel tenga un elemento diferenciador con los demás hostales, no se piensa cobrar por el uso de las bicicletas, pero como respaldo para el hostel, el cliente deberá dejar el pasaporte como respaldo, por si le llega a sucederle algo a la bicicleta y tenga que responder el cliente por ella.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

Cabe señalar que el mercado y desde el punto de vista de un proyecto de inversión, es en dónde se llevan a cabo las ofertas, las demandas, las compras y las ventas. Por ende, se refiere a la población consumidora que puede ser una nación, región o localidad, un conjunto de personas de un sector o actividad y personas de determinada edad, sexo o costumbre. Por esta razón, se recomienda especificar el tipo de mercado y las características de los consumidores que lo conforman, ya que, la población de consumidores conforma el mercado apropiado para cada bien específico.

Para el caso del proyecto se puede destacar que el mercado del turismo en la Región Metropolitana está enfocado en los extranjeros, además según datos obtenidos de la base de datos publicados en la plataforma web de la INE (Instituto Nacional de Estadísticas) a través de la Encuesta Mensual de Alojamiento Turístico (EMAT) se puede demostrar que la mayor cantidad de clientes que alojan o pernoctan dentro de Santiago Urbano son extranjeros, como se puede observar en la Tabla 2-1, también se puede demostrar que el típico turista prefiere alojar en Hoteles que en otro lugar.

Tabla 2-1: Cantidad de Pernotaciones Mensuales dentro de Santiago Urbano, según nacionalidad (chileno o extranjero) y lugar donde alojan (Hoteles u otros).

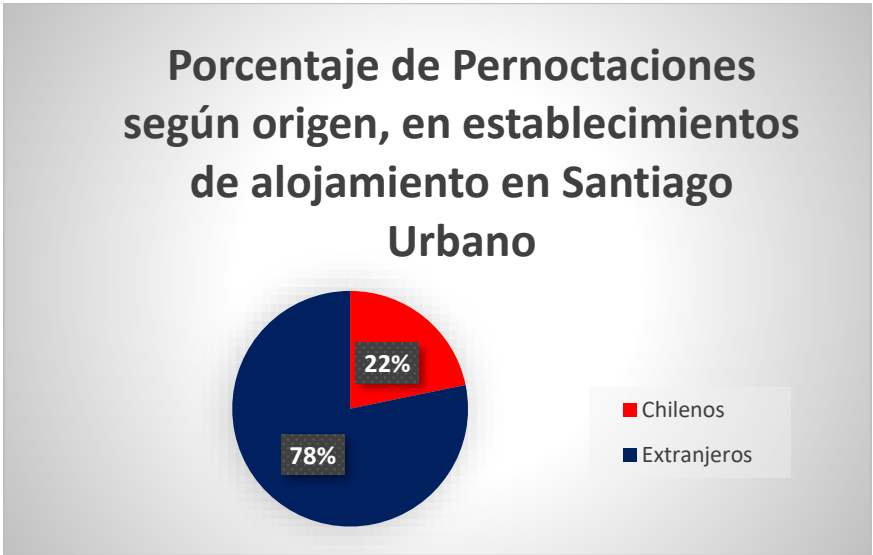
Año	Mes	Chilenos	Extranjeros	Hoteles	Otros	Total
2016	Julio	148.362	520.684	589.431	79.614	669.045
2016	Agosto	132.922	478.282	534.532	76.672	611.204
2016	Septiembre	101.403	459.099	497.529	62.972	560.502
2016	Octubre	150.438	479.478	528.839	101.077	629.916
2016	Noviembre	131.950	523.353	563.002	92.301	655.303
2016	Diciembre	109.208	436.947	473.604	72.551	546.155
2017	Enero	122.545	490.631	523.052	90.124	613.176
2017	Febrero	96.836	411.517	430.332	78.021	508.353
2017	Marzo	123.944	480.719	531.127	73.535	604.662
2017	Junio	105.146	417.884	475.689	47.342	523.030
2017	Julio	148.134	580.640	649.190	79.584	728.774
2017	Agosto	145.895	535.548	607.893	73.551	681.444
2017	Septiembre	123.241	454.832	512.680	65.393	578.073
2017	Octubre	184.358	491.262	587.429	88.191	675.620
2017	Noviembre	168.220	475.068	567.984	75.303	643.287
2017	Diciembre	118.677	463.407	507.847	74.237	582.084
2018	Enero	141.480	487.152	543.304	85.327	628.632
2018	Febrero	110.950	395.056	434.196	71.810	506.006
2018	Marzo	151.972	460.360	520.433	91.899	612.332
	Promedio Mensual	132.404	475.890	530.426	77.869	608.295

Fuente: Elaboración Propia con datos obtenidos de la INE.

Se debe aclarar que la metodología que ocupó la INE para recopilar los datos, considera como Santiago Urbano a las comunas de Las Condes, Providencia, Vitacura, Lo Barnechea y Santiago, siendo las comunas con mayor cantidad de pernoctaciones, por ende, no se va a considerar en el proyecto el resto de la región Metropolitana ya que se está estudiando el mercado dentro de la comuna de Santiago.

En la EMAT considera actividad de alojamiento “otros” a establecimientos clasificados como hostales, hosterías, residenciales, cabañas y similares, según la Norma Chilena Oficial de clasificación, calificación y terminología de los establecimientos de alojamiento turístico (NCh 2760. Of 2007).

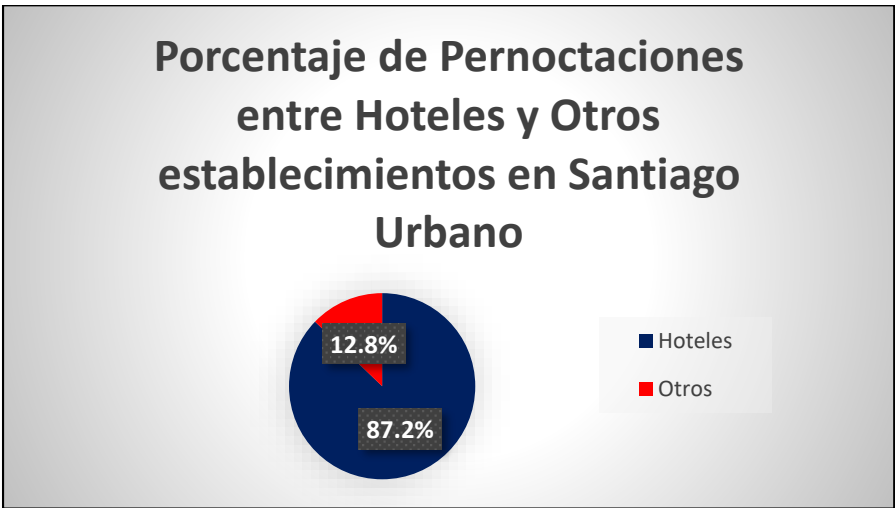
Con respecto a la Tabla 2-1, se obtienen la cantidad de pernотaciones mensuales en Santiago Urbano desde julio del 2016 hasta marzo 2018, debido a que no se encontraba en la plataforma web de la INE la base de datos de los meses de abril y mayo del año 2017 se va a estimar un promedio mensual de pernотaciones, para eso no se considerará aquellos dos meses, obteniendo un 78,23% de las pernотaciones por extranjeros y un 21,77% ocupadas por los chilenos, ya sea hospedando en un hotel u otro establecimiento, por lo que se puede observar en el gráfico 2-1.



Fuente: Elaboración Propia según datos de la INE.

Gráfico 2-1: Porcentaje de pernотaciones según origen (chilenos y extranjeros) en Santiago Urbano.

Además, se puede obtener de la Tabla 2-1 la cantidad de pernотaciones mensuales en Santiago Urbano respecto al establecimiento donde alojan los turistas, ya sea hoteles o en otro establecimiento (ver Gráfico 2-2).



Fuente: Elaboración Propia según datos de la INE.

Gráfico 2-2. Porcentaje de pernотaciones mensuales según tipo de establecimiento (Hoteles u otros) en Santiago Urbano.

Se puede estimar a través del gráfico 2-2 que el 12,8% del total de las pernoctaciones son realizadas en otro establecimiento que no sea un hotel, por ende, se estimará mensualmente 77.869 pernoctaciones, siendo para este año un total anual de 934.428 pernoctaciones en alojamientos considerados “otros” que no sea hotel dentro de Santiago Urbano.

Para realizar un cálculo más exacto de la demanda actual que podrá tener el hostel para este el año 2019 se van a tomar los datos obtenidos de los informes anuales que entrega la INE a través de la EMAT, pero ahora teniendo como población toda la Región Metropolitana, por ende, no se dividirá en Santiago Urbano y el resto de la región, debido a que se ocupará la variable de tasa de ocupabilidad de habitaciones en “otros” establecimientos en la Región Metropolitana para estimar la demanda actual y futura, y aquella variable sólo se encuentra detallada a nivel regional y anual.

Se debe aclarar que la tasa de ocupabilidad de habitaciones se define como el grado de ocupación de las plazas en el mes de referencia y corresponde al cociente entre las pernoctaciones y el total de plazas disponibles según sus días de funcionamiento según el mes de referencia.

El concepto de “plazas” se refiere a la cantidad máxima de pasajeros que el establecimiento puede albergar en habitaciones, cabañas, departamentos o sitios de camping, en una noche, bajo condiciones normales de funcionamiento (por ejemplo, si un establecimiento tiene 1 cama matrimonial, la cual es para 2 personas, y tiene 1 camarote para 2 personas, significa que el establecimiento tiene un total de 4 plazas).

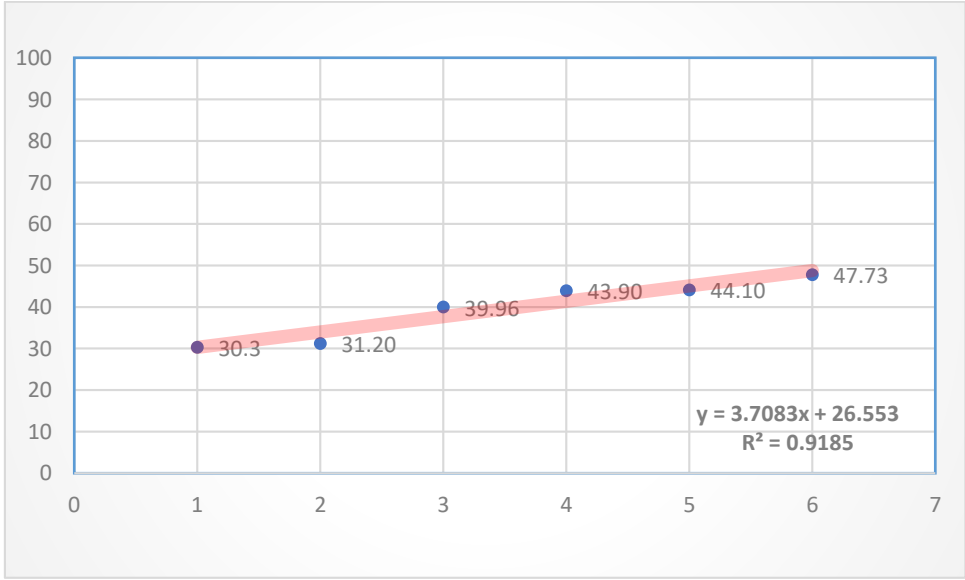
Por lo que se puede observar en la Tabla 2-2 que la tasa de ocupabilidad de habitaciones en “otros” establecimientos (mencionados anteriormente) para el año 2017 es de un 47,73%, además se puede observar que cada año aumenta la tasa de ocupabilidad de habitaciones, lo cual se puede confirmar el aumento de la demanda para los diferentes establecimientos de alojamiento turístico.

Tabla 2-2: Tasa de Ocupabilidad de Habitaciones en "otros" establecimientos de alojamientos turísticos en la Región Metropolitana.

Período	Año	% Otros
1	2012	30,3
2	2013	31,20
3	2014	39,96
4	2015	43,90
5	2016	44,10
6	2017	47,73

Fuente: Elaboración Propia según datos de la INE.

Con respecto a la Tabla 2-2 se puede graficar la tasa de ocupabilidad de habitaciones en los diferentes establecimientos de alojamiento turístico que no sean hoteles con respecto a diferentes períodos, siendo desde el año 2012 hasta el 2017, por lo que se obtiene el gráfico 2-3.



Fuente: Elaboración Propia según datos de la INE.

Gráfico 2-3: Tasa de Ocupabilidad de Habitaciones en “otros” establecimientos de alojamiento turístico en la Región Metropolitana.

Ya que en el gráfico 2-3 la tasa de ocupabilidad de habitaciones tiende a aumentar mientras avanza los años, se ajusta una línea de tendencia lineal, obteniendo una correlación de 0,9185, al ser cercano a 1, se puede decir que existe una correlación positiva perfecta. El índice indica una dependencia entre las dos variables (período y tasa de ocupabilidad de habitaciones) denominada relación directa: cuando una de ellas aumenta, la otra también lo hace en proporción constante.

Además, a través del gráfico 2-3, siendo ajustado linealmente, se puede obtener una ecuación siendo $y = 3,7083x + 26,553$, de aquella ecuación se puede definir las siguientes variables:

- X = Períodos anuales.
- Y= Tasa de ocupabilidad de habitaciones en “otros” establecimientos de alojamiento turístico.

De aquella ecuación se puede obtener una proyección de la tasa de ocupabilidad de habitaciones en “otros” establecimientos turísticos dentro de la región Metropolitana, obteniendo la Tabla 2-3.

Tabla 2-3: Proyección de la Tasa de Ocupabilidad de Habitaciones en "otros" establecimientos de alojamientos turísticos en la Región Metropolitana.

Período	Año	% Otros	Variación Porcentual
7	2018	52,51	-
8	2019	56,22	3,71
9	2020	59,93	3,71
10	2021	63,64	3,71
11	2022	67,34	3,71
12	2023	71,05	3,71
13	2024	74,76	3,71
14	2025	78,47	3,71

Fuente: Elaboración Propia con datos de la INE.

Se puede observar que la tasa de ocupabilidad aumenta en un 3,71% anualmente, siendo el porcentaje que debiera aumentar la demanda respecto a la cantidad de pernотaciones a nivel de mercado en los “otros” establecimientos, por lo tanto se debe calcular la demanda que puede tener actualmente el proyecto en base a la demanda que puede tener un hostel anualmente con las características similares al proyecto que se está proponiendo, por lo que, se obtuvo la demanda anual de un hostel en Santiago llamado “La Ruca”, el cual se encontraría relativamente cerca del lugar donde se quiere ubicar el hostel, además se asemeja a las condiciones del proyecto, debido que “La Ruca” cuenta con 120 (m²) de superficie y con una capacidad máxima de 20 plazas por noche, teniendo una capacidad anual de 7.320 plazas para el año 2016 de y de 7.300 plazas para el año 2017 (se debe aclarar que el año 2016 es bisiesto, por eso, es que el año 2016 tiene un día más que el año 2017), además cuenta sólo con camarotes dobles y el proyecto consta sólo de camarotes triples, con el objetivo de que haya más capacidad de camas o plazas (optimizando el espacio de la casona que se va a arrendar), teniendo una capacidad máxima de 24 plazas por noche para ofrecer.

Por lo tanto, se esperaría que la demanda del hostel se comportará de forma parecida al hostel “La Ruca”, debido a que tienen capacidad similar de clientes o plazas por noche.

Se pudo obtener sólo la demanda de los años 2016 y 2017 del hostel “La Ruca” donde se puede observar en la Tabla 2-4 respecto a sus tasas de ocupabilidad mensual respecto de aquellos años.

Tabla 2-4: Demanda anual de los años 2016 y 2017 del hostel “La Ruca”.

Mes	AÑO 2016					AÑO 2017				
	Nº Días	Plazas por día	Plazas Ofrecidas	Plazas Ocupadas	Tasa de Ocupabilidad	Nº Días	Plazas por día	Plazas Ofrecidas	Plazas Ocupadas	Tasa de Ocupabilidad
Enero	31	20	620	487	78,55	31	20	620	506	81,61
Feb.	29	20	580	458	78,97	28	20	560	478	85,36
Marzo	31	20	620	367	59,19	31	20	620	392	63,23
Abril	30	20	600	296	49,33	30	20	600	325	54,17
Mayo	31	20	620	233	37,58	31	20	620	259	41,77
Junio	30	20	600	281	46,83	30	20	600	318	53
Julio	31	20	620	382	61,61	31	20	620	413	66,61
Agto.	31	20	620	213	34,35	31	20	620	254	40,97
Sept.	30	20	600	264	44	30	20	600	297	49,5
Oct.	31	20	620	349	56,29	31	20	620	379	61,13
Nov.	30	20	600	411	68,5	30	20	600	435	72,5
Dic.	31	20	620	446	71,94	31	20	620	472	76,13
Total Anual	366	20	7.320	4.187	57,20	365	20	7.300	4.528	62,03

Fuente: Elaboración Propia con datos entregados por la inversionista principal del hostel “La Ruca”.

Respecto a la demanda obtenida para los años 2016 y 2017 según la tasa de ocupabilidad del hostel “La Ruca”, se puede realizar una proyección a través de medias móviles de sus respectivas tasas de ocupabilidad de cada mes por períodos de 2 años (ya que se tienen los datos de 2 años solamente), obteniendo una tasa de ocupabilidad para cada mes, respecto a cada período, obteniendo una demanda proyectada para el año 2019 para el hostel “La Ruca”(ver Tabla 2-5), siendo el año donde se pretende comenzar con el proyecto.

Tabla 2-5: Proyección de la demanda para el hostel “La Ruca” según a la tasa de ocupabilidad para el año 2019.

Mes	2016	2017	2018	2019
Enero	78,55	81,61	80,08	80,85
Febrero	78,97	85,36	82,17	83,77
Marzo	59,19	63,23	61,21	62,22
Abril	49,33	54,17	51,75	52,96
Mayo	37,58	41,77	39,68	40,73
Junio	46,83	53,00	49,92	51,46
Julio	61,61	66,61	64,11	65,36
Agosto	34,35	40,97	37,66	39,32
Septiembre	44,00	49,50	46,75	48,13
Octubre	56,29	61,13	58,71	59,92
Noviembre	68,50	72,50	70,50	71,50
Diciembre	71,94	76,13	74,04	75,09
Total Anual:	57,20	62,03	59,62	60,89

Fuente: Elaboración propia.

Se va a considerar que para el primer año del proyecto habrá una etapa de marcha blanca, por lo que se esperará que la demanda para el hostel sea la mitad de la demanda proyectada por el hostel “La Ruca” para el primer año del proyecto (año 2019) según la tasa de ocupabilidad respectiva a cada mes (ver Tabla 2-6).

Además, se debe tener en cuenta que el primer mes no se va a abrir el hostel, ya que se debe realizar reparaciones dentro del hostel (construir 2 baños e instalar los paneles fotovoltaicos), además se tiene que realizar los diferentes trámites administrativos y legales para formar la PYME (ya que puede tardar un mes para que el SEREMI de Salud autorice el funcionamiento del hostel). Por lo tanto, la demanda actual que debería tener el hostel para el primer año se ve reflejado en la Tabla 2-6, teniendo una cantidad de 2.363 pernотaciones durante todo el año 2019, llegando a tener una tasa de ocupabilidad del 27,97% respecto a las plazas ofrecidas para ese año (siendo de 8.760 plazas).

Tabla 2-6: Demanda para el primer año del proyecto respecto a la Tasa de Ocupabilidad del hostel “La Ruca”.

Mes	Proyección 2019	Proyección Proyecto 2019	Cantidad de días	Plazas Ofrecidas (Por día)	Plazas Ofrecidas (Por mes)	Plazas Ocupadas
Enero	80,85	0	31	24	744	0
Febrero	83,77	41,89	28	24	672	282
Marzo	62,22	31,11	31	24	744	231
Abril	52,96	26,48	30	24	720	191
Mayo	40,73	20,37	31	24	744	152
Junio	51,46	25,73	30	24	720	185
Julio	65,36	32,68	31	24	744	243
Agosto	39,32	19,66	31	24	744	146
Septiembre	48,13	24,07	30	24	720	173
Octubre	59,92	29,96	31	24	744	223
Noviembre	71,50	35,75	30	24	720	257
Diciembre	75,09	37,55	31	24	744	279
Total:	60,89	26,97	365	24	8.760	2.363

Fuente: Elaboración propia según demanda proyectad para el hostel “La Ruca”.

Para obtener la demanda que va a tener durante el transcurso del proyecto, se va a considerar para el primer año (2019) la demanda obtenida en la Tabla 2-6, luego para el segundo año (2020) del proyecto se espera a que alcance como mínimo la demanda proyectada para el año 2019 del hostel “La Ruca”, por lo que se puede obtener la demanda para los dos primeros años, según lo que se puede observar en la Tabla 2-7, llegando a obtener una tasa de ocupabilidad del 60,89% para el segundo año del proyecto.

Tabla 2-7: Demanda anual para los dos primeros años del proyecto, según su Tasa de Ocupabilidad (T.O.).

Mes	Plazas Ofrecidas (Por día)	AÑO 2019				AÑO 2020			
		Días	Plazas Ofrecidas (por mes)	T.O.	Plazas Ocupadas	Días	Plazas Ofrecidas (por mes)	T.O.	Plazas Ocupadas
Enero	24	31	744	0	0	31	744	80,85	602
Feb.	24	28	672	41,89	282	29	696	83,77	583
Marzo	24	31	744	31,11	231	31	744	62,22	463
Abril	24	30	720	26,48	191	30	720	52,96	381
Mayo	24	31	744	20,37	152	31	744	40,73	303
Junio	24	30	720	25,73	185	30	720	51,46	371
Julio	24	31	744	32,68	243	31	744	65,36	486
Agto.	24	31	744	19,66	146	31	744	39,32	293
Sept.	24	30	720	24,07	173	30	720	48,13	347
Oct.	24	31	744	29,96	223	31	744	59,92	446
Nov.	24	30	720	35,75	257	30	720	71,50	515
Dic.	24	31	744	37,55	279	31	744	75,09	559
Total:	24	365	8.760	26,96	2.362	366	8.784	60,89	5.349

Fuente: Elaboración Propia.

Luego del año 2020 la demanda anual se espera que aumente según la variación anual del 3,71% de la tasa de ocupabilidad respecto al mercado (calculada anteriormente en la Tabla 2-3), por lo tanto, se puede obtener la demanda anual para todo el proyecto según la tasa de ocupabilidad respecto a la cantidad de plazas ofrecidas anualmente (ver Tabla 2-7).

Tabla 2-8: Demanda anual para todo el proyecto según Tasa de Ocupabilidad (T.O.).

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Tasa de Ocupabilidad	26,96	60,89	64,60	68,31	72,02	75,73	79,44
Plazas disponibles por día	24	24	24	24	24	24	24
Total días	365	366	365	365	365	366	365
Oferta plazas anuales	8.760	8.784	8.760	8.760	8.760	8.784	8.760
Demanda plazas anuales	2.362	5.349	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959

Fuente: Elaboración Propia.

2.3. VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA

Con respecto a las variables que afectan el mercado del turismo, son las que van a afectar la demanda de la industria hotelera como “otros” establecimientos de alojamiento turístico, por ende, las variables a nivel macroeconómico que pueden afectar en el mercado del turismo son:

- El tipo de cambio ya que la mayor cantidad de pernoctaciones dentro de la Región Metropolitana son turistas extranjeros, siendo un 78,23% (ver gráfico 2-1), por ende, si llega haber una crisis económica a nivel mundial, se espera que disminuya la cantidad de turistas extranjeros en el país, por consecuencia disminuirá la cantidad de pernoctaciones en cualquier tipo de alojamiento turístico.
- Situación económica del país, debido a que, si el país sufre una crisis económica, disminuirá la cantidad de turistas chilenos en la Región Metropolitana, disminuyendo la cantidad de pernoctaciones, pero puede causar un doble efecto debido a que los turistas extranjeros les convenga o prefieran venir a conocer nuestro país, aumentando las pernoctaciones de turistas extranjeros en la Región Metropolitana, por ende para el proyecto se asumirá que no ocurrirá una variación económica en el país como para que ocurra una crisis económica.
- Situación política y cultural del país, ya que la mayoría de los turistas son extranjeros y además son personas, por lo que los turistas no preferirán ir donde sepan que haya un alto índice de robos y violencia en el país (como puede ocurrir en Venezuela y Colombia) o ataques terroristas (ya sea en el metro u otra parte), por lo que disminuiría la cantidad de turistas extranjeros en el país, por ende, se contraería la demanda de las pernoctaciones en la Región Metropolitana.

Las variables que pueden afectar a nivel microeconómico con respecto a la cantidad de pernoctaciones dentro de la Región Metropolitana son:

- Preferencia de los clientes, debido a que cada persona tiene gustos y necesidades diferentes, por lo que se buscará cumplir con la escala de necesidades de Maslow, como se puede observar en la Figura 2-1.



Fuente: Pirámide de las necesidades según Maslow.

Figura 2-1: La jerarquía de las necesidades humanas.

- Precio de los diferentes establecimientos de alojamiento turístico por una pernoctación (una noche en el establecimiento), ya que dependerá de lo que ande buscado el cliente y según lo que esté dispuesto a pagar.
- Redes sociales, ya que en la página <https://www.booking.com> donde se piensa publicar el servicio de alojamiento del hostel, los clientes pueden dejar sus comentarios y además clasificar la estancia en el hostel, por lo que se pretende estar bien calificados para así obtener más cantidad de pernoctaciones en el hostel, aumentando la demanda del hostel.

2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

Respecto a la oferta que tendrá el hostel es una oferta completamente inelástica, por ende, tendrá elasticidad = 0, esto se debe ya que a un aumento o disminución del precio por pernoctación no alterará la cantidad ofrecida, siendo una cantidad máxima por noche de 24 “plazas” para poder pernoctar, llegando a ofrecer un máximo anual de 8.760 o 8.784 “plazas”, significa que va a variar dependiendo el año, ya que un año tiene 365 días, pero existen dos años dentro del proyecto que serán bisiesto, siendo el 2020 y 2024, los cuales tendrán un total de 366 días cada año, llegando a ofrecer 8.784 plazas al año.

Además se debe analizar lo que ofrece la competencia respecto al mercado de hostales, por lo que se debe hacer un estudio de mercado de los actuales hostales que se encuentren dentro de la Región Metropolitana, por lo que se acotó el rango de la Región Metropolitana a lugares cercanos donde se ubicará el hostel (cabe mencionar, que el hostel se localizará en la comuna de Santiago, por lo que se analizará más adelante en el capítulo 2 sección 7), por ende se analizarán los hostales ubicados en la comuna de Santiago, Providencia, Ñuñoa y Las Condes, además se debe aclarar que los hostales que serán

analizados será mediante las páginas web www.booking.com, www.hostelworld.com y www.trivago.com, siendo la competencia directa que tendrá el hostel, por lo que se obtuvo un total de 56 hostales, llegando a tener un total de 1.626 camas (“plazas”) disponibles por noche (ver Anexo 1), también se estudia los tipos de servicios que entrega cada hostel (de los 56 hostales en estudio), para poder realizar un adecuado análisis de las 5 fuerzas de Porter, como también un FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), por lo que se puede obtener una tabla (ver Tabla 2-9) con los diferentes servicios que ofrece la competencia directa al hostel y el porcentaje que cubre cada servicio dentro del mercado estudiado (los 56 hostales, que se encuentran en el Anexo 1), por ende permitirá saber de qué manera se puede diferenciar el hostel de los demás hostales.

Se puede observar de la Tabla 2-9 que no hay muchos hostales que tengan el sello de sustentabilidad del SERNATUR, siendo un total de 8,93% y de esos competidores (de aquel 8,93%) ninguno ofrece el servicio de bicicletas, por lo que se estaría diferenciando el hostel.

Tabla 2-9: Tipos de servicios que ofrecen los diferentes hostales de Santiago, Providencia, Ñuñoa y Las Condes.

Servicios	N° de hostales que prestan el servicio	Porcentaje (%)
ENTRETENCIÓN		
Bar	13	23,21%
Piscina	6	10,71%
Sala de estar	32	57,14%
COMIDA		
Cafetería	2	3,57%
Cocina	53	94,64%
Desayuno (Dentro de la tarifa)	54	96,43%
Restaurante	3	5,36%
Servicio de comida	5	8,93%
TURISMO		
Convenio con agencias de turismo	5	8,93%
Información turística	34	60,71%
TRANSPORTE		
Bicicletas	10	17,86%
Rent a car	1	1,79%
RECEPCIÓN		
Atención las 24 hrs.	31	55,36%
SEGURIDAD		
Cámaras de vigilancia (24 hrs.)	16	28,57%
SUSTENTABILIDAD		
Sello del SERNATUR	5	8,93%

Fuente: Elaboración propia según páginas de reservas de hospedajes.

Además se puede concluir de la Tabla 2-9, que la mayoría de los hostales incluye en sus tarifas el servicio del desayuno, siendo un total de 96,43%, por ende se tendrá que contar con el servicio de desayuno en el proyecto (se considerará en los costos como un costo variable, debido a que dependerá de la demanda del proyecto), además la mayoría de los hostales (siendo el 94,64%) tiene cocina disponible para los clientes, por lo mismo se deberá considerar dentro del proyecto, que el lugar que se vaya a arrendar o comprar tenga una cocina amplia.

También se puede analizar de la Tabla 2-9 de tres servicios más que superan la media, que vienen siendo los hostales que ofrecen una sala de estar (siendo un total del 57,14%), ya sea un lugar donde pueda descansar el cliente (que no sea su habitación correspondiente) o un lugar de entretención (donde haya videojuegos, mesa de pool, televisores, entre otros), por ende, se tendrá que considerar en el lay out del proyecto, que el futuro hostel tenga una sala de estar para los clientes. El otro servicio que supera la media se refiere a los hostales que ofrecen información turística (tanto como volantes, folletos, mapas, entre otros), ya sea información entregada del SERNATUR, como información propia que entrega el propio hostel, llegando a ser un 60,71%, por ende como una forma de Marketing se deberá ofrecer información turística a los clientes, pero aquella información turística se recurrirá de las oficinas del SERNATUR, donde entregan información turística gratuita, tanto para hostales como para turistas, por lo cual no habrá gasto en entregar información turística. Por último, se puede observar que el 55,36% de la competencia tiene la disponibilidad de recepción de clientes las 24 horas del día.

2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

El mercado de los establecimientos de alojamientos turísticos depende directamente del turismo dentro del país, ya que son los turistas los que buscan donde pernoctar o pasar la noche, por ende, el mercado se prevé sólido por ser una necesidad básica para los turistas, y va a depender de las preferencias y gustos de los turistas con respecto el dónde pernoctar, es por eso que pueden elegir entre pernoctar en hoteles u otros establecimientos (ya sea en hostales, moteles, cabañas o camping).

Además, se puede observar que existe una competencia perfecta en los hostales, ya que cada hostel puede poner los precios que estime pertinente a los servicios que ofrece, pero no varían mucho los precios y el servicio entre los hostales, por lo que se pondrá un precio promedio por el servicio de alojamiento con respecto a los hostales ubicados en la comuna de Santiago (siendo la comuna que se estudia la pre factibilidad de mercado), además de ser relativamente más económico el servicio de alojamiento que los hostales de Providencia y Las Condes.

2.5.1. Análisis de las 5 fuerzas de Porter.

Primero se deben identificar cuáles son las 5 fuerzas de Porter (ver Anexo 2) para luego desarrollar las 5 fuerzas en el proyecto.

2.5.1.1. Clientes (Poder de negociación de los clientes).

El poder de negociación con los clientes se va a considerar alto, ya que un poder de negociación alto de los clientes obliga a los hostales a entregar sus servicios bajo los estándares impuestos por ellos con el fin de obtener la mayor cantidad de beneficios (o servicios) al momento de la compra. Además, el tipo de turista que prefiere hospedar en un establecimiento de alojamientos turístico como los hostales es sensible a los precios, debido a que el rango etario de los futuros clientes se espera que sea entre 18 y 35 años, siendo personas que van a preferir el hostel que ofrezca la mayor cantidad de servicios o beneficios al menor precio. Por ende, se considerará en tener una buena imagen dentro de la página web de “Booking” con un precio por pernoctación cercano al que ofrece el mercado. Además, se debe aclarar que los clientes representan una fracción importante en las ventas para los hostales, para el caso del proyecto los clientes representan el 100% de las ventas, debido a que no existe otro tipo de ingreso, el cual no provenga de los mismos clientes.

2.5.1.2. Competidores (Rivalidad entre las empresas).

La rivalidad entre los hostales se puede observar mediante los servicios que ofrece cada hostel y nivel de precios que ofrecen respecto a los tipos de habitaciones (respecto a la cantidad de plazas o camas por habitación, por lo que analizará más adelante en los diferentes niveles de precio por pernoctación).

Anteriormente se analizó 56 hostales (ver Anexo 1) según los diferentes tipos de servicios que ofrecen, los cuales van a ser la competencia directa para el hostel, pero además se van a analizar los 5 hostales que tienen sello “S” otorgado por el SERNATUR (se debe aclarar que el sello “S” corresponde al sello de Sustentabilidad), por lo cual se puede obtener la Tabla 2-10.

Tabla 2-10: Tipos de servicios que ofrecen los 5 hostales con sello “S”.

Hostales con sello "S"	Comuna	Bar	Piscina	Sala de estar	Desayuno	Información Turística	Recepción	Segu-ridad	Bicicletas
Ají Hostel	Providencia	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No
Atacama Hostel	Providencia	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No
La casona Hostel	Santiago	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No
Providencia Hostel	Providencia	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No
Rado Hostel	Providencia	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Si	No

Fuente: Elaboración propia, según información del SERNATUR y Booking en complemento con la página web de cada hostel correspondiente.

El hostel se estaría diferenciando al ser un hostel que pueda obtener el sello “S” otorgado por el SERNATUR y el cual entregue el servicio de bicicletas gratuito para los clientes, además de poder contar con los servicios de seguridad que ofrece el proveedor “Te pillé”, dando un valor de seguridad a los futuros clientes.

2.5.1.3. Amenaza de los nuevos entrantes.

Respecto a la amenaza de nuevos entrantes se refiere a la entrada de nuevos hostales dentro de la Región Metropolitana y se incorporen al mercado hotelero, lo cual puede ocurrir en algún momento el exceso de oferta de hostales, ya que para crear un hostel no se es necesario tener conocimientos tan técnicos o especializados, por lo que cualquier persona natural o jurídica puede crear un hostel, teniendo el terreno (ya sea propio o arrendado) cumpliendo con todos los trámites legales y tributarios (los cuales se verán más adelante en el capítulo 4), por lo que se genera una amenaza alta.

Por otro lado, para crear un hostel el cual se pueda diferenciar de la competencia y se pueda establecer en el mercado de establecimientos de alojamientos turísticos, implica realizar una inversión inicial alta (para el normal de la población chilena), debido a que se

debe arrendar o comprar el establecimiento (a menos que sea propietario del establecimiento el inversionista), además de remodelar y amoblar el recinto según las necesidades de cada proyecto o persona, también se debe tener el capital de trabajo adecuado para el funcionamiento del hostel, por lo mismo se reduce la amenaza de nuevos competidores, ya que no todas las personas tienen la posibilidad de realizar aquel nivel de inversión.

2.5.1.4. Proveedores (Poder de negociación de los proveedores).

Los proveedores que tendrá el hostel van a depender de los servicios que piensa ofrecer el hostel, por ende, se tendrán diferentes tipos de proveedores.

Los proveedores a elegir para los diferentes activos del proyecto serán los que se encuentren a menor precio dentro del mercado.

Además, se van a diferenciar los diferentes tipos de proveedores según los diferentes costos fijos y variables que va a tener el hostel.

Respecto a los costos fijos se debe establecer los proveedores de los servicios que se requiere para el funcionamiento adecuado del hostel (ver Tabla 2-11).

Tabla 2-11: Tipos de servicios (costos fijos) que se requieren para un adecuado funcionamiento del hostel y el proveedor que se elegirá.

Tipos de Servicios	Proveedor
Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía	Movistar
Servicios de Telefonía móvil	Wom
Servicios de Seguridad	Te pillé
Volantes (Marketing)	Mercadolibre
Agua	Aguas Andinas S.A.
Luz	ENEL
Gas	Abastible

Fuente: Elaboración propia, según lo que se analizará en el estudio de pre factibilidad técnica del proyecto (capítulo 3).

Además, se deben aclarar los proveedores que se necesitarán para los diferentes costos variables (ver Tabla 2-12).

Tabla 2-12: Tipos de servicios (costos variables) que se requieren para un adecuado funcionamiento del hostel y el proveedor que se elegirá.

Tipos de Servicios	Proveedor
Servicio de Marketing y Venta	Booking
Servicios de Higiene (útiles de aseo)	Mercado libre
Servicio de Desayuno (productos alimenticios)	Mercado libre

Fuente: Elaboración propia, según lo que se analizará en el estudio de pre factibilidad técnica del proyecto (capítulo 3).

2.5.1.5 Sustitutos (Amenaza de servicios sustitutos).

En la Región Metropolitana se pueden encontrar diversos sustitutos para un hostel, pudiendo ser cualquier tipo de establecimiento de alojamiento turístico, ya sea un hotel, apart hotel, motel, residenciales, hasta puede haber arriendos ilegales de piezas para extranjeros. Sin embargo se considera una amenaza media debido a que usualmente los precios o tarifas de los establecimientos como los hoteles, apart hotel y/o motel son más altos, mientras que las residenciales o arriendo ilegales de piezas pueden ser de un precio más bajo por noche, pero esto se debe a que se consideran para un tiempo de estadía más largo que el período de estadía dentro de un hostel, ya que generalmente los clientes que se alojan en hostales es por un período corto de tiempo (máximo 7 noches), debido que generalmente son turistas que andan de visita por la capital.

2.5.1.6. Conclusión 5 fuerzas de Porter.

Respecto al análisis de las 5 fuerzas de Porter para el proyecto, se puede determinar la estructura general de la industria o el mercado, respecto a los diferentes servicios que entregan los diversos hostales, pudiendo analizar la rivalidad entre los mismos hostales y el comportamiento del mercado. Por ende, se puede concluir que el funcionamiento interno para el hostel u otra empresa, se encuentra en gran medida determinado por su entorno, el cual incide directamente en las estrategias que cada cual tomará.

2.5.2. Análisis FODA.

Para conocer un estudio de lo que está sucediendo en el mercado de manera más representativa, es que se decide realizar un análisis FODA.

La finalidad es desarrollar una metodología de estudio para analizar las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades del proyecto a desarrollar (ver Tabla 2-13).

Tabla 2-13: Análisis FODA.

FODA		
Interno	Fortalezas	• Atención con calidad humana.
		• Ubicado relativamente cerca del centro de Santiago.
		• Recepción de huéspedes las 24 horas.
		• Ser abastecido de energía solar a través de paneles fotovoltaicos.
		• Tener bicicletas a disposición de huéspedes.
		• Brindar seguridad al hostel y a los huéspedes contratando un servicio de seguridad (Te pillé).
		• Contar con calefactores eléctricos.
		• Estar bien calificado en la página web www.booking.com y que los clientes puedan recomendar el hostel, a través de cualquier red social (ya sea por booking, facebook, instagram o la misma página del hostel).
		• Acceso a transporte público.
	Debilidades	• No contar con aire acondicionado, sólo con enfriadores de aire.
• No contar con una piscina, la cual pueda atraer más huéspedes para la temporada de verano.		
• No contar con servicio de bar, ni de restaurante (Sólo se ofrecerá desayuno).		
• No estar asociados con agencias turísticas, por ende, no se ofrecerán tours o paquetes turísticos.		
• No estar asociados a agencias de transporte, por ende, el cliente debe llegar al hostel por sus propios medios (Ya sea Uber, taxis, transporte público, etc.).		
Externo	Oportunidades	• Cambio en las necesidades y gustos de los clientes (que los turistas prefieran hospedar en hostales en vez de hoteles u otros alojamientos turístico).
		• Existencia de beneficios gubernamentales.
		• Que existan diferentes atractivos turísticos cerca (tales como el Parque O’Higgins, Parque Bustamante, Estadio Nacional, Cerro San Lucía).
		• Presencia de diferentes restaurantes en los alrededores, además de que hayan dos discoteque cercas (Club Matta y Sala Cover) entre otros bares.
	Amenazas	• Entrada de nuevos competidores.
		• Exceso de oferta de establecimientos que presten servicios de alojamiento turístico.
		• Que ocurra alguna crisis económica o social en el país o a nivel mundial.

Fuente: Elaboración propia en base al estudio de mercado para el hostel.

2.5.2.1. Conclusión FODA

Según el análisis FODA que se puede observar en la Tabla 2-13, se puede concluir respecto de las características internas que tendrá el hostel, es que tiene mayor cantidad de fortalezas que debilidades, siendo aquellas debilidades que no influyen en el perfecto funcionamiento del hostel (por ejemplo, el no tener piscina o un bar), por lo tanto, se tendrá que enfocar en promocionar las fortalezas del hostel (ya sea mediante Booking, página web del hostel, Facebook o Instagram). Respecto a los factores externos del hostel, se puede evidenciar que las amenazas para el hostel son factores los cuales la misma empresa no tiene control y respecto a las oportunidades se deben aprovechar, también siendo promocionadas.

2.6. DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES

Para realizar un adecuado precio o tarifa por cada pernoctación que tendrá el cliente en el hostel, se va a determinar según el precio que ofrece la competencia (siendo los 56 hostales que se encuentran en el Anexo 1) por cada pernoctación o plaza, siendo que el precio va a variar según el tipo de habitación que quiera el cliente (ver Tabla 2-14), ya que las habitaciones se van a diferenciar según la cantidad de plazas a ofrecer, además se puede analizar que va a tender a disminuir el precio de pernoctación mientras haya más plazas en las habitaciones.

Respecto del mercado estudiado, se puede observar que las habitaciones que contengan un total de 6 plazas, tiene el valor promedio de \$11.891 (0,44 UF) por pernoctación o plaza disponible. También se puede observar de la Tabla 2-14 que tomando en cuenta todas las habitaciones el promedio del precio establecido por el mercado por plaza o pernoctación es de \$12.583 (0,46 UF).

Tabla 2-14: Cantidad de camas o plazas disponibles según el tipo de habitación con su respectivo precio que ofrece el mercado de hostales en la Región Metropolitana.

Tipo de habitación	Cantidad de habitaciones	Cantidad de plazas o camas	Precio promedio (\$)	Precio promedio (UF)	Precio según habitación o plaza
Individual (1 cama, 1 plaza)	64	64	24.970	0,92	Habitación y plaza
Twin (2 camas, 2 plazas)	113	226	35.718	1,32	Habitación
Doble (1 cama, 2 plazas)	172	172	36.842	1,36	Habitación
Dormitorio 3 plazas	52	156	10.572	0,39	Plaza
Dormitorio 4 plazas	85	340	11.953	0,44	Plaza
Dormitorio 5 plazas	9	45	10.766	0,40	Plaza
Dormitorio 6 plazas	46	276	11.891	0,44	Plaza
Dormitorio 7 plazas	2	14	8.905	0,33	Plaza
Dormitorio 8 plazas	30	240	10.580	0,39	Plaza
Dormitorio 9 plazas	4	36	9.678	0,36	Plaza
Dormitorio 10 plazas	3	30	8.639	0,32	Plaza
Dormitorio 12 plazas	1	12	8.986	0,33	Plaza
Dormitorio 15 plazas	1	15	10.365	0,38	Plaza
TOTAL:	582	1.626	12.583	0,46	Plaza

Fuente: Elaboración propia según páginas de reservas de hospedajes.

De la Tabla 2-14 también se puede concluir que la mayor cantidad de habitaciones que ofrece el mercado es de habitaciones con disponibilidad de 4 plazas.

Para determinar un adecuado nivel de precio por cada pernoctación o plaza disponible en el hostel, se tomará de referencia el promedio del precio fijado por el mercado siendo de 0,44 UF (habitaciones con 6 plazas disponibles), pero además va a depender de los costos del proyecto, siendo los servicios que se requieren para el perfecto funcionamiento del hostel y de los servicios que se pretende ofrecer, por lo que se va a estimar para el proyecto un precio de \$12.500 (0,46 UF) por plaza o pernoctación.

Respecto a la proyección del precio se fijará el mismo valor por pernoctación durante todo el proyecto (0,46 UF), pero variará según la UF (ya que la UF varía con el transcurso del tiempo), además la evaluación económica del proyecto se realiza en UF (ver capítulo 5).

2.7. ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN

El proyecto está siendo estudiado para una posible localización en la comuna de Santiago, siendo la capital de Chile, por lo tanto, el proyecto está relacionado con el turismo en el país, por lo que se prevé que haya una gran demanda de extranjeros que necesiten un lugar donde alojar (ya sea un hotel u otro establecimiento de alojamiento turístico) dentro de la capital, además según el informe anual de la EMAT realizado por la INE en el 2017, la mayor cantidad de pernотaciones en el país fue en la Región Metropolitana de Santiago (ver Tabla 2-15).

Tabla 2-15: N° de pernотaciones de pasajeros según región, año 2017.

Región	N° de Pernотaciones
Arica y Parinacota	492.977
Tarapacá	983.961
Antofagasta	1.619.882
Atacama	583.633
Coquimbo	1.513.532
Valparaíso	3.494.319
Metropolitana de Santiago	7.877.439
Libertador Gral. Bernardo O'Higgins	718.711
Maule	748.423
Biobío	1.510.656
La Araucanía	1.732.052
Los Ríos	739.952
Los Lagos	2.310.437
Aysén del Gral. Carlos Ibáñez del Campo	456.525
Magallanes y la Antártica Chilena	920.002
Total Nacional	25.702.502

Fuente: Elaboración Propia según datos de la INE.

Es por esta razón, que el proyecto se enfoca en la Región Metropolitana, por lo que se analizarán las comunas donde se tiene la mayor cantidad de pernотaciones en “otros” establecimientos de alojamiento turístico según la INE, siendo las comunas de Santiago, Providencia y Las Condes.

Los diferentes requisitos de localización para un establecimiento de alojamiento turístico para realizar el proyecto:

- El establecimiento que se piensa arrendar o comprar deberá cumplir con el lay out adecuado (se verá en el capítulo 3), además se debe analizar los diferentes precios de los establecimientos según el monto que se requiere en las diferentes comunas propuestas anteriormente (ver Tabla 2-17).
- Cercano a algún metro.
- Cercano a lugares turísticos (tales como Cerro San Cristóbal, Cerro Santa Lucía, Parque O’Higgins, Plaza de Armas, La Moneda, Plaza de Armas).
- Que sea un barrio seguro donde se vaya a arrendar o comprar el establecimiento, para reducir los riesgos de que los clientes tengan una mala experiencia alrededor del hostel.
- Cercano a discos y/pub’s, donde pueda salir y distraer el futuro huésped.

Además, se analizaron los factores externos de los inmuebles respecto a sus comunas (como se puede observar en la Tabla 2-16), teniendo el mismo peso para cada factor externo (20%) y se considera la calificación de una escala del 1 al 5 teniendo el siguiente significado:

- 1 = Totalmente desacuerdo.
- 2 = Desacuerdo
- 3 = Medianamente de acuerdo.
- 4 = De acuerdo.
- 5 = Totalmente de acuerdo.

Tabla 2-16: Análisis de localización según diferentes factores.

FACTOR	PESO	SANTIAGO		PROVIDENCIA		LAS CONDES	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Factor Externo							
Cercano al metro	0,15	4	0,60	4	0,60	3	0,45
Transporte público	0,15	5	0,75	4	0,60	4	0,60
Barrio Seguro	0,15	3	0,45	4	0,60	5	0,75
Lugares Turísticos	0,15	5	0,75	4	0,60	3	0,45
Cercano a discos, pub's	0,15	4	0,60	4	0,60	4	0,60
Factor Económico							
Costo arriendo	0,25	5	1,25	3	0,75	3	0,75
Total	1,00	Promedio:	4,40	Promedio:	3,75	Promedio:	3,60

Fuente: Elaboración Propia.

También, se va a considerar el factor económico para la localización del proyecto como se puede observar en la Tabla 2-17, siendo Santiago el lugar más económico.

Tabla 2-17: Análisis de localización según precios en las diferentes comunas de la Región Metropolitana.

	Santiago	Providencia	Las Condes
Arriendo Mensual (\$)	1.000.000	1.500.000	1.600.000
Arriendo Mensual (UF)	36,93	55,39	59,08
Arriendo Anual (UF)	443,16	664,68	708,96
Arriendo Total Proyecto	3.102,12	4.652,76	4.962,72
Venta de Propiedad (UF)	3.500	8.500	8.000

Fuente: Elaboración Propia según cotización realizada en línea.

Se puede concluir de la Tabla 2-17, que el lugar más económico para el proyecto es la comuna de Santiago, ya sea arriendo o compra del inmueble.

Debido a ambas tablas (Tabla 2-16 y Tabla 2-17), se puede observar que el mejor lugar para instalar un hostel es en la comuna de Santiago.

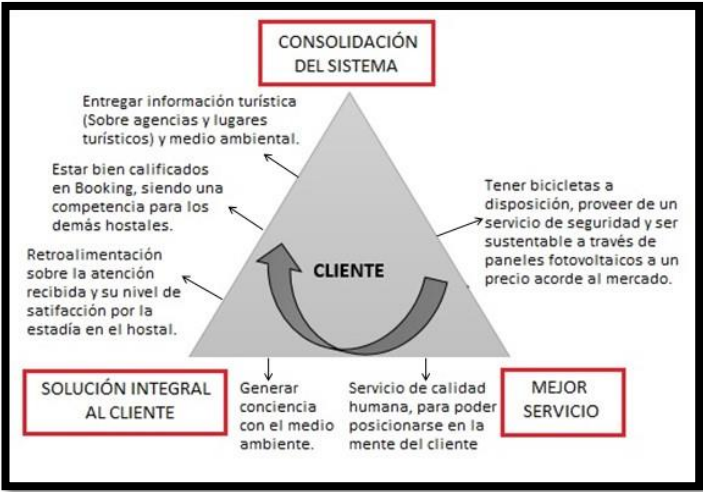
Se debe aclarar que para el proyecto se utilizará el arriendo del inmueble y al final del proyecto se analizará el flujo de caja sin financiamiento para el caso de haber comprado el inmueble.

2.8. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Para hacer el análisis del sistema de comercialización para el hostel, se realizará una segmentación de mercado, debido a que el servicio que se va a ofrecer es un servicio primordialmente para turistas, por ende, la gente que habita en Santiago no es parte del estudio de los posibles clientes, por lo que se enfocará en los extranjeros y los chilenos turistas, además de segmentar más aún, se considerarán de un rango etario entre 18 y 35 años.

2.8.1. Marketing estratégico

Respecto al marketing estratégico que tendrá el proyecto, se va a realizar el modelo Delta (ver Figura 2-2), el cual sitúa al cliente en el centro de la gestión, siendo fundamental para realizar las estrategias adecuadas. Como objetivo principal es poder captar y/o atraer al cliente, para luego poder satisfacer sus necesidades como alojamiento turístico, para que luego se pueda conservar al cliente (para que vuelva a hospedarse en otra oportunidad) y además pueda recomendar el hostel a través de las redes sociales (ya sea Facebook, Instagram, Booking o la misma página web del hostel), además de poder tener una buena calificación en la página web de Booking.



Fuente: Elaboración propia basado en el Modelo Delta de Arnoldo Hax.

Figura 2-2: Modelo Delta del hostal.

Por ende, para poder captar al cliente se tendrá que promocionar y hacer recalcar la sustentabilidad del hostal, la conciencia ambiental y el servicio gratuito de bicicletas (el cliente podrá ocupar bicicletas durante la estadía en el hostal, fomentando el turismo en bicicleta, el deporte y la salud de los clientes).

Para realizar aquella promoción se encargará el administrador de empresa de realizar los diseños de los volantes (a través de Adobe Illustrator u otra aplicación que le acomode al profesional), teniendo de proveedor a una empresa que ofrece servicios de impresión en la página web de “Mercadolibre” (ver Anexo 3), por lo que cobran 11.990 (0,44 UF) por la impresión de 1.000 volantes.

Cabe mencionar que se imprimirán 2.000 volantes al mes, los cuales se deberán hacer 5 tipos de volantes diferentes, que tendrán distinta función dentro del Marketing, y serán distribuidos según la que se muestra en la Tabla 2-18.

Tabla 2-18: Tipos de volantes y la cantidad que se mandará a imprimir por mes.

Tipos de Volantes	Cantidad	Destinados	Función	Objetivo
Promocionando el hostal	800	Oficinas SERNATUR	Destacar la diferenciación del hostal (Ofreciendo el servicio de bicicletas y dando a conocer la sustentabilidad que tendrá el hostal).	Atraer clientes
Mapa de la Región Metropolitana	400	Recepción y sala de estar	Informar a los turistas sobre lugares turísticos en la Región Metropolitana, entre otros lugares que sean interés del cliente.	Informar a los clientes
Sustentabilidad	300	Recepción y sala de estar	Dar a conocer los beneficios de la sustentabilidad	Informar a los clientes y generar conciencia.
Salud y deporte	250	Recepción y sala de estar	Dar a conocer los beneficios en la salud respecto al andar en bicicleta y hacer deporte.	Informar a los clientes y fomentar a que anden en bicicleta.
Educación ambiental	250	Recepción y sala de estar	Informar sobre los beneficios del reciclaje entre otros temas ambientales.	Informar a los clientes y fomentar que cuiden el medio ambiente
Total de volantes	2.000			
Valor por 1.000 volantes (UF)	0,44			
Total mensual en volantes (UF)	0,88			

Fuente: Elaboración Propia, según cotización realizada en la página web www.mercadolibre.cl.

2.8.2. Marketing operacional

En esta oportunidad el marketing operacional se va a plantear a continuación a través de las 7p:

2.8.2.1. Personas

El proyecto corresponde a un servicio de alojamiento turístico, por ende, lo primordial es que los clientes tengan un buen servicio, se sientan seguros y cómodos, y puedan vivir una excelente experiencia dentro de su estadía en el hostel, el cual en un futuro se espera que los clientes reconozcan el hostel, así lo puedan recomendar y evaluar bien en la página web www.brooking.com.

2.8.2.2. Producto o Servicio

El servicio del hostel es brindar al cliente una cama con un colchón cómodo donde pueda descansar y guardar sus cosas durante su estadía en la capital, además que puedan sentir como en su hogar

2.8.2.3. Precio

El precio se encuentra establecido según la competencia de los diferentes hostales que se encuentran dentro de la comuna de Santiago, además se debe considerar que sea un precio que ayude a obtener utilidades y el precio variará anualmente según la UF, ya que se implementa el valor por noche de alojamiento siendo de 0,46 UF la pernoctación en el hostel.

2.8.2.4. Plaza

Se ubicará estratégicamente el hostel en la comuna de Santiago, según lo visto anteriormente en el análisis de la localización para el proyecto.

2.8.2.5. Promoción

La forma en que se piensa a dar a conocer el hostel es a través de la página web www.brooking.com, por lo que se pretende tener un buen puntaje, respecto a la opinión y votación del cliente a través de la página.

El cual se pretende lograr a través de que el cliente o huésped tenga una grata estadía en el hostel.

Además, se pretenderá dejar tarjetas y/o afiches en las oficinas de información turística del Servicio Nacional del Turismo (SERNATUR), las que se encuentran ubicadas en el aeropuerto internacional Arturo Merino Benítez y en el centro de Santiago en Av. Libertador Bernardo O'Higgins 227.

También se creará una página web donde se puedan reservar camas, ver cómo es el hostel en sí, donde se encuentra ubicado, las tarifas, el número de contacto, la disponibilidad de camas, y los servicios que entrega el hostel, además se creará un Facebook y un Instagram, donde los clientes puedan comentar sus experiencias, pudiendo tener un feedback con los clientes, para ver en el futuro que se puede mejorar para que los clientes tengan una estancia mejor en el hostel.

Por lo que se piensa contar con los servicios de un técnico en informática, el cual va a crear la plataforma web del hostel, además de instalar el software necesario para el hostel, por lo que se necesitará una mantención de la plataforma web y de los 2 notebook del hostel cada 6 meses (dos veces al año).

2.8.2.6. Procesos

Más que procesos, son hechos para el cliente pueda tener una buena experiencia durante su estancia en el hostel, por ende, el hostel esperará cumplir con las necesidades básicas que pueda pedir el cliente y lograr que pueda sentirse auto realizado durante su estancia en el hostel, por lo que se acudirá a la pirámide de las necesidades según Maslow:

- Necesidades básicas y fisiológicas: En éste caso el cliente necesita el servicio básico de tener una cama cómoda, segura (que tengan barras de protección las camas de arriba), limpia y con la ropa de cama adecuada; baños que se encuentren limpios donde pueda hacer sus necesidades básicas; una cocina limpia, amplia y con todos los implementos necesarios cómo para que el cliente pueda prepararse su comida y para los voluntarios puedan realizar los desayunos.
- Necesidad de seguridad: Para que el cliente se siente seguro de su estadía dentro del hostel, se contará con casilleros para que puedan guardar sus cosas y salir tranquilamente del hostel, por lo que cada cliente deberá contar con su propio candado, además se piensa contratar los servicios de la empresa de Prosegur, se trata de circuitos de video digital que funcionan sobre redes IP. Las cámaras son puestas en lugares estratégicos, por ende, se pretende contratar el servicio más básico, el cual consiste en una cámara, la cual está

conectada a la central de monitoreo de Prosegur las 24 horas y los 365 días del año, quienes notifican a Carabineros en caso de evento real por medio del sistema ALPHA III.

- Necesidad afiliación o pertenencia: El hostel contará con un espacio recreativo, una terraza y un quincho, donde los huéspedes pueden formar relaciones humanas, donde se puedan conocer, realizar cambios culturales (ya que la mayor cantidad de clientes que se espera es que sean extranjeros), amistades, hasta se puedan crear nuevas parejas.
- Necesidad de reconocimiento: Los voluntarios o trabajadores del hostel deben ser respetuosos y empáticos con los clientes. Además, a los clientes se les realizará una breve encuesta, donde tendrá que poner algunos datos personales y responder unas breves preguntas, las cuales servirán para obtener datos que ayuden al crecimiento de la empresa, además se subirán fotos y videos a Instagram y Facebook del hostel, de los diferentes asados, de los pequeños eventos que se realicen y de los momentos que vivan los huéspedes durante su estadía en Santiago, de esta manera el cliente se pueda sentir reconocido y parte del hostel.
- Necesidad de auto realización: El propósito del hostel es que el huésped tenga una buena estadía y una grata experiencia, haciendo que se pueda sentir como en casa y a un precio bastante menor que los hoteles. Además, el objetivo de la publicidad vía Internet es que el cliente durante su estadía pueda superar sus expectativas que tenía con respecto a las fotos y videos publicados en redes sociales y la página web, haciendo que se sienta realizado.

2.8.2.7. Posicionamiento

Para lograr un buen posicionamiento dentro de los hostales que se encuentran en la comuna de Santiago, es que los clientes puedan recordar el hostel y lo puedan recomendar, para ello la fuente más importante que se ocupará es vía Internet, ya que a través de la página web www.booking.com se podrá dar a conocer el hostel y a través de la página web del hostel y redes sociales (Instagram y Facebook) se podrá dar a conocer más detallado el interior y el exterior del hostel, además de publicar las vivencias de los huéspedes a través de fotos y videos.

2.8.3. Costo Marketing Operacional

El costo del marketing operacional se encuentra detalladamente en la Tabla 2-19.

Tabla 2-19: Costo del Marketing Operacional.

Tipo de Gasto	Valor \$	Valor UF	Costo Anual
Técnico en informática			
Crear Página Web e Instalación de Software Hotelero	500.000	18,46	-
Mantenición de la Página Web	150.000	5,54	11,08
Marketing			
Página web Booking	14% del valor de la pernoctación	85% de la Demanda anual	0,06 por pernoctación

Fuente: Elaboración Propia.

Se debe aclarar que para el caso del hostel “La Ruca” la mayor parte de los clientes llegaron a través de reservaciones hechas a través de la aplicación Booking, siendo un total aproximado del 85% del total de plazas ocupas o pernoctaciones que tuvo el hostel durante el año 2017, en consecuencia, para el proyecto también se considerará que llegará a través de Booking el 85% del total de plazas ocupadas según la demanda obtenida anteriormente (ver Tabla 2-7 y 2-8) para todo el período que dure el proyecto, además se debe considerar que se le debe pagar a Booking el 14% de cada pernoctación cobrada, ya que cada pernoctación en el hostel va a tener un valor de \$12.500 o 0,46 UF, por lo que se le deberá paga a Booking un total de 0,06 UF por pernoctación cobrada que se le sea confirmada a Booking, ya que Booking se asegura de que el cliente haya cumplido con su reservación hecha a través de la aplicación, ya que el hostel y el mismo usuario de la aplicación deben confirmar a Booking la llegada al recinto y el tiempo de estadía, a través de una breve encuesta realizada en línea por la misma aplicación.

El gasto realizado en Booking se considerará un costo variable ya que depende de la demanda y/o la cantidad de pernoctaciones que se realizan anualmente, obteniendo el gasto total anual correspondiente a la aplicación respecto a los dos primeros años del proyecto (ver Tabla 2-20) y el resto del período que durará el proyecto (ver Tabla 2-21).

Tabla 2-20: Gasto total en la aplicación de Booking durante los primeros dos años del proyecto.

N°	Mes	Costo por Pernoctación (UF)	AÑO2019			AÑO 2020		
			Demanda	85% de la Demanda	Total Egreso	Demanda	85% de la Demanda	Total Egreso
1	Enero	0,06	0	0	0	602	512	30,72
2	Febrero	0,06	282	240	14,40	583	496	29,76
3	Marzo	0,06	231	196	11,76	463	394	23,64
4	Abril	0,06	191	162	9,72	381	324	19,44
5	Mayo	0,06	152	129	7,74	303	258	15,48
6	Junio	0,06	185	157	9,42	371	315	18,90
7	Julio	0,06	243	207	12,42	486	413	24,78
8	Agosto	0,06	146	124	7,44	293	249	14,94
9	Septiembre	0,06	173	147	8,82	347	295	17,70
10	Octubre	0,06	223	190	11,40	446	379	22,74
11	Noviembre	0,06	257	218	13,08	515	438	26,28
12	Diciembre	0,06	279	237	14,22	559	475	28,50
Total:		0,06	2.362	2.008	120,48	5.349	4.548	272,88

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 2-21: Gasto total en la aplicación Booking durante el período del proyecto.

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
N° Pernoctaciones (Demanda)	2.362	5.349	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959
85% N° Pernoctaciones (85% de la Dda.)	2.008	4.548	4.810	5.086	5.363	5.654	5.915
Precio por Pernoctación (UF)	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
14% por Pernoctación (UF)	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
Total Egresos:	120,48	272,88	288,60	305,16	321,78	339,24	354,90

Fuente: Elaboración Propia.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

El estudio técnico analiza los recursos necesarios para un eficiente y eficaz proceso de producción. Este análisis determina las materias primas y costos respectivos de producción, como también los equipos necesarios y el capital de trabajo requerido para el proyecto.

3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

El proyecto se trata de la entrega de un servicio de alojamiento turístico, por ende, se describirá el proceso del servicio centrado en la atención del cliente.

El proceso empieza cuando el cliente arriba al hostel, ya sea por cualquier medio o motivo por el cual el cliente haya elegido pernoctar en el hostel (ya sea vía Internet, volantes o recomendaciones), siendo recibido por un recepcionista (la persona que se encuentre de turno) o la mucama (en caso que no se encuentre el recepcionista), el cual estará encargado de atender y pedir los documentos personales del cliente (carnet o pasaporte), siendo ingresados al software de venta que se piensa ocupar, el cual servirá para ver si el cliente tiene alguna reservación previa (ya sea por la plataforma web del hostel o a través de www.booking.com) y además poder ver la disponibilidad de camas o plazas.

Habiendo disponibilidad de camas o plazas, el voluntario procederá a mostrar las camas o plazas disponibles, para que el cliente elija la habitación y la cama donde quiera pernoctar. Luego se procederá a mostrar el hostel en sí, con el fin de que el cliente pueda sentirse cómodo durante su estadía y ver todo lo que ofrece el hostel, para que el cliente se sienta conforme con el precio que va a pagar por el servicio de alojamiento.

Si es que el cliente ya tenía una reservación hecha (ya sea a través de página web del hostel o de la página web www.booking.com) y no quisiera pernoctar por algún motivo en especial después de que se le haya mostrado el hostel, se cancelará la reserva y el cliente tendrá que retirarse del hostel.

Si el cliente decide pernoctar en el hostel, se procede a ingresar y registrar los datos personales del cliente y la hora de entrada al software que se ocupará, luego el voluntario debe proceder a preguntarle al cliente el tiempo que pretende estar en el hostel, para después cobrarle al cliente respecto al tiempo de estadía que el cliente desee quedarse en el hostel (check in).

Después de que el cliente haya cumplido su tiempo de estadía en el hostel con respecto a lo que haya pagado, tendrá que desocupar la habitación a más tardar a las 12:00 pm. (check out), el cual tendrá que ser registrado en el programa la salida del cliente, a menos que el cliente quiera seguir hospedándose en el hostel, por lo que se tendrá que evaluar la disponibilidad de camas o plazas y el tiempo que el cliente se quiera hospedar, ya que puede ocurrir que exista mucha demanda y haya reservaciones hechas anticipadamente.

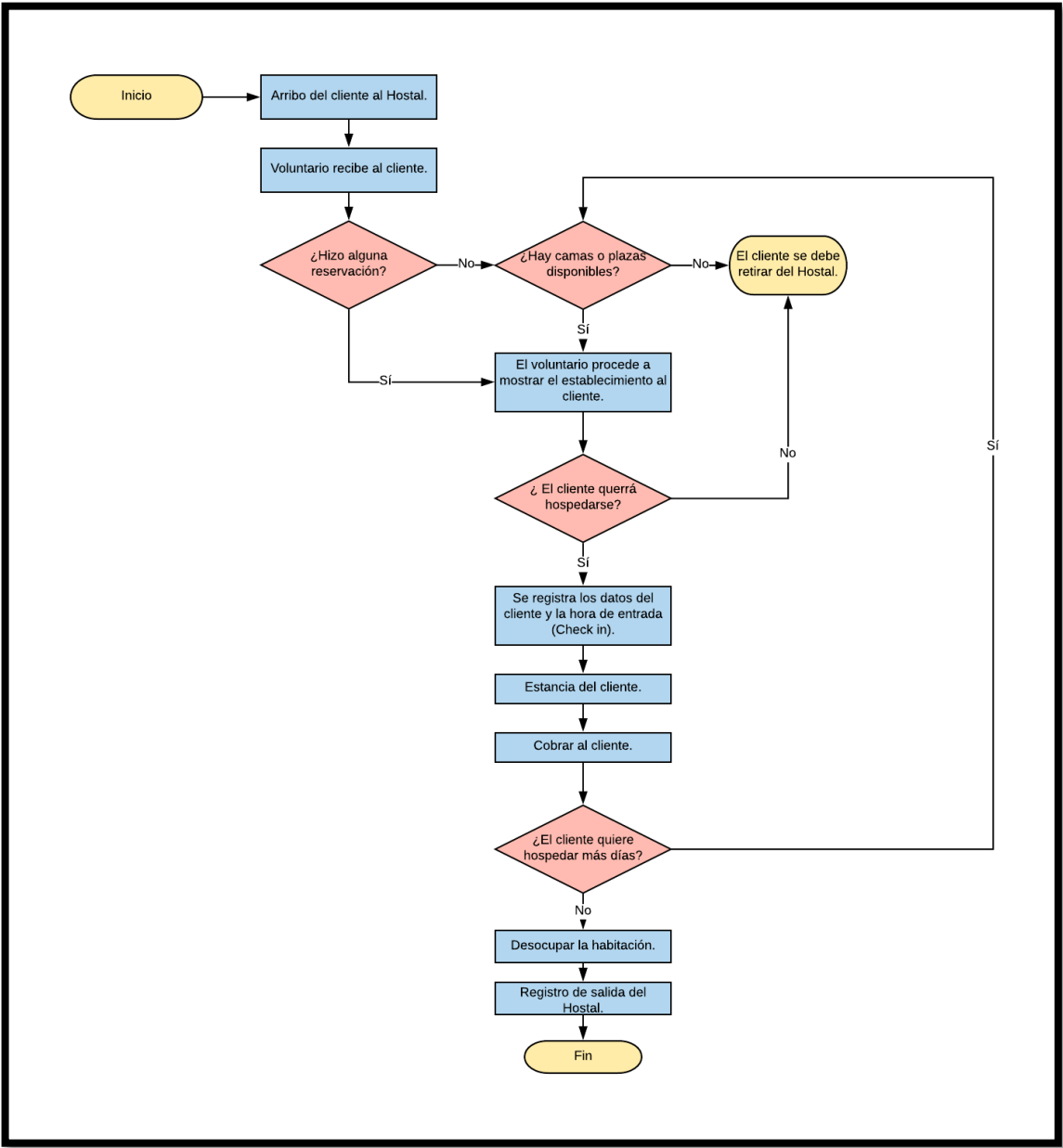
Respecto al desayuno que se ofrecerá a los clientes que pernocten en el hostel, será de 7:00 am hasta 11:00 am, por ende, el desayuno lo tendrá que preparar la persona que se encuentre a cargo (siendo la mucama de lunes a sábado y el día domingo estará a cargo el recepcionista que se encuentre de turno), luego se tendrá que encargar de retirar las vajillas, lavarlas y dejar impecable la cocina.

Respecto al aseo de los baños y del hostel en sí, se realizará como mínimo una vez al día, estando la persona que esté en la mañana a cargo del aseo (siendo la mucama), y dependiendo de cómo se encuentre el aseo durante el transcurso del día, tendrá que hacer aseo el recepcionista que se encuentre a cargo, la idea es que los 3 recepcionistas colaboren con mantener el orden y el aseo del hostel, para que siempre se mantenga limpio el hostel, además después de las 12:00 pm (siendo el check out), se realizará aseo de las habitaciones y se lavará la ropa de cama de los clientes que se retiren del hostel.

Se debe dejar claro que el administrador de empresas será el encargado de la logística en cuanto a los insumos de aseo y para el desayuno.

3.2. DIAGRAMA DE FLUJOS

El proceso descrito anteriormente estará definido por el siguiente diagrama de flujo (Figura 3-1).



Fuente: Elaboración propia.

Figura 3-1. Diagrama de flujo para la atención del cliente en el Hostal.

3.3. SELECCIÓN DE EQUIPOS

El servicio que el hostel pretende ofrecer son netamente correspondiente a un establecimiento de alojamiento de turístico, por ende, los equipos que se requieren para el proyecto son los implementos mínimos para que funcione el hostel.

Ya que el proyecto pretende ser abastecido a través de energía solar, por lo que se necesitará paneles solares fotovoltaicos, siendo elegido un Kit de 5 (KWp) para que abastezca durante todo el período del proyecto con electricidad al hostel, el cual será analizado más adelante del capítulo el por qué será elegido, siendo el Kit que se puede observar en la Figura 3-2.



Fuente: La página web de Starkee.

Figura 3-2. Kit de paneles solares de 5 KWp.

El Kit de 5KWp está compuesto por:

- 8 paneles policristalinos de 250 W., 12 V.
- 8 baterías de 200 amp.
- Controlador de carga solar de 48 V.
- 1 inversor de 5.000 W/h. (el inversor es un dispositivo que cambia o transforma un voltaje de entrada de corriente continua a un voltaje simétrico de salida de corriente alterna, con la magnitud y frecuencia deseada por el usuario o el diseñador).

Además, para el proyecto se necesitará que haya una buena comunicación entre los clientes y el servicio de atención al cliente que ofrecerá el hostel (el cual será atendido por los voluntarios, pudiendo ser a través de red fija o móvil), y por otro lado se necesitará que el administrador se pueda comunicar con los clientes y con las personas que laboren en el hostel, por lo que se necesitarán 2 celulares, uno que se encontrará en la recepción y otro que será para el administrador del hostel, siendo elegido el modelo de celular

Samsung J7 Neo, teniendo un costo de 6,64 (UF) por ambos celulares, como se puede observar en la Tabla 3-1.

Tabla 3-1: Costo y rendimiento de celulares para el Hostal.

Modelo	Velocidad Procesador	Almacenamiento Interno	Proveedor	Costo (\$)	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
Samsung J7 Neo	1.6 GHz	16 GB	WOM	89.990	3,32	2	6,64
LG K4 LTE T Marron5"	1.6 GHz	8 GB	Paris	99.990	3,69	2	7,38
Samsung J2 Pro	1.4 GHz	16 GB	Falabella	99.990	3,69	2	7,38
Huawei P9 Lite Smart Grey	1,4 GHz	16 GB	Ripley	89.990	3,32	2	6,64

Fuente: Elaboración propia realizada respecto a cotización en línea.

También se requerirá equipar de manera eficiente las habitaciones, por lo que se necesitará los diferentes bienes muebles que se pueden ver en la Tabla 3-2.

Tabla 3-2: Elementos necesarios para las habitaciones del Hostal.

Elementos	Precio Unitario (\$)	Precio Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Camarote triple	250.000	9,23	9	83,07
Colchón 1.5 Plazas	59.990	2,22	27	59,94
Sábanas	9.990	0,37	54	19,98
Frazada (3 Unidades)	19.900	0,73	18	13,14
Plumón	19.990	0,74	27	19,98
Almohada	2.995	0,11	27	2,97
Mueble Tipo Velador	100.000	3,69	5	18,45
Casilleros (6 Lockers)	113.750	4,20	5	21,00
			Total:	238,53

Fuente: Elaboración propia según cotizaciones realizadas.

Se debe aclarar que el modelo de los camarotes que se piensa utilizar en el proyecto, no se encuentra el diseño en las grandes tiendas y tampoco en la página web “www.mercadolibre.cl”, por lo que se mandarán a hacer los camarotes según el diseño que se encuentra en el Anexo 3, pero a diferencia de la imagen que se puede observar en el Anexo 3, es que se harán de fierro, para que sea más estable y seguro para los huéspedes, siendo cotizado a \$250.000 cada camarote triple. También cabe mencionar, que según el

lay out del hostel, tendrá 4 habitaciones para los clientes (cada habitación va a tener 2 camarotes triples), por ende se necesitarán 8 camarotes triples, además se va a contar con una pequeña pieza que será para el personal, el cual contendrá un camarote triple (además en aquella pieza tendrá un baño que será sólo para el personal del hostel) por lo tanto se necesitará un total de 9 camarotes triples para el proyecto, también se debe aclarar que la pieza para los trabajadores es donde se encontrará toda la ropa de cama para abastecer el hostel.

También se debe considerar el elemento diferenciador que tendrá el hostel, que vendrían siendo las bicicletas que pueden ocupar los huéspedes, junto a sus accesorios como se puede observar en la Tabla 3-3.

Tabla 3-3: Costo de las bicicletas junto a los accesorios necesarios.

Elementos	Proveedor	Precio (\$)	Precio (UF)	Cantidad	Total (UF)
Bicicleta Mountain Bike Aro 26	Falabella	101.500	3,75	10	37,50
	Mercado Libre	109.900	4,06		
Casco	Falabella	14.990	0,55	10	3,70
	Mercado Libre	9.990	0,37		
Candado para Parquímetro	Falabella	8.990	0,33	10	1,80
	Mercado Libre	4.990	0,18		
				Total:	43,00

Fuente: Elaboración propia realizada respecto a cotización en línea.

Para que haya un perfecto funcionamiento dentro del hostel, se deben analizar los elementos necesarios para un adecuado equipamiento del hostel, para ello se analizará por sector, respecto al lay out realizado posteriormente (ver Figura 3-3).

Por lo tanto, se deben analizar los elementos necesarios para:

- Las habitaciones de los futuros huéspedes y voluntarios (ver Tabla 3-2).
- La recepción (ver Tabla 3-4).
- Comedor (ver Tabla 3-5).
- La cocina (ver Tabla 3-6).
- Sala de estar (ver Tabla 3-7).
- Patio (ver Tabla 3-8).
- Bodega (ver Tabla 3-9).

- Baños (ver Tabla 3-10).
- Quincho (Respecto al quincho, no se necesita ningún equipo o accesorio, debido a que se encuentra en perfecto estado, excepto que se necesitará cambiar la lámpara incluyendo la ampolleta, ver Tabla 11).
- Interior del Hostal (Ver Tabla 3-11).

3-4: Elementos necesarios para la sala de recepción del hostel.

Elementos	Proveedor	Costo (\$)	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
Escritorio	Falabella	49.990	1,85	1	1,85
Librero	Falabella	39.990	1,48	1	1,48
Silla de escritorio	Sodimac	19.890	0,73	1	0,73
Futón	Paris	79.990	2,95	1	2,95
Notebook	Falabella	229.990	8,49	2	16,98
Gaveta	www.yapo.cl	36.000	1,33	1	1,33
				Total:	25,32

Fuente: Elaboración propia según cotización relacionada en línea.

Se debe aclarar que en la Tabla 3-4 se consideran dos notebooks, ya que uno será para la recepción y otro que estará a cargo del administrador de empresas, además el librero será para ubicar los futuros volantes que se pretenden entregar gratuitamente para los clientes.

Tabla 3-5: Elementos necesarios para el comedor del hostel.

Elementos	Proveedor	Costo (\$)	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
Mesa comedor (Para 6 Personas)	Ripley	79.990	2,95	3	8,85
Manteles (Comedor para 6 personas)	Mercado libre	7.490	0,28	6	1,68
Individual	Sodimac	990	0,04	36	1,44
Accesorios	Mercado libre	20.000	0,74	1	0,74
				Total:	12,71

Fuente: Elaboración propia según cotización relacionada en línea.

Según el lay out del hostel que se va arrendar o comprar, en el comedor cabe justo 3 mesas tipo comedor para 6 personas (ver Anexo 3), teniendo una capacidad total para 18 personas o clientes, para que puedan tomar desayuno, almuerzo o cena simultáneamente, por lo que se comprará un total de 36 individuales.

Además, se debe especificar que en la Tabla 3-5 lo que se refiere accesorios son adornos para el comedor, ya sea adornos o cuadros de pintura, entre otros.

Tabla 3-6: Elementos necesarios para el funcionamiento de la cocina del hostel.

Elementos	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Refrigerador	Paris	99.990	3,69	1	3,69
Cocina	Ripley	109.990	4,06	1	4,06
Microondas	La Polar	37.990	1,40	1	1,40
Hervidor	Ripley	9.990	0,37	1	0,37
Tostador (Eléctrico)	Paris	29.990	1,11	1	1,11
Tostador (Convencional)	Sodimac	1.990	0,07	1	0,07
Licuadaora	Sodimac	17.990	0,66	1	0,66
Juego de Vajilla (6 Personas)	Falabella	19.990	0,74	4	2,96
Vasos de vidrio (6 Personas)	Sodimac	1.990	0,07	4	0,28
Set de Cubiertos (6 Personas)	Sodimac	16.990	0,63	4	2,52
Juego de Ollas	Sodimac	12.990	0,48	1	0,48
Set de 3 Sartenes	Paris	10.790	0,40	1	0,40
Kit Mueble Lavaplatos	Sodimac	105.990	3,91	1	3,91
Mueble de cocina	Mercado Libre	89.990	3,32	2	6,64
Despensa simple	Sodimac	59.990	2,22	1	2,22
Basurero (50 litros)	Mercado Libre	16.990	0,63	1	0,63
Accesorios de cocina	Mall Chino	50.000	1,85	1	1,85
				Total:	33,25

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Se debe especificar que en la Tabla 3-6, se refiere a accesorios de cocinas tales como fuentes de plásticos, servilletero, accesorios para cocinar, paños de cocina (para secar la loza), entre otros accesorios que puedan servir tanto para la cocina como para la mesa de comedor.

Además se debe especificar que en la cocina habrá sólo un basurero donde se contenga la mayor cantidad de residuos orgánicos (teniendo la capacidad de 50 litros, ver Anexo3), siendo la mayor parte desechos de comida, mientras que afuera del hostel (en el patio) habrán 4 basureros (del mismo tamaño y volumen), cada uno contendrá residuos diferentes, uno contendrá plásticos, otro cartón, otro aluminio y latas, y otro contendrá vidrio, generando conciencia de la basura a los clientes que alojen en el hostel, además de ser una forma de marketing, ya que se estaría generando conciencia ambiental a los clientes.

Tabla 3-7: Elementos necesarios para la sala de estar del hostel.

Elementos	Proveedor	Costo (\$)	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
Tv LCD Smart TV	Falabella	269.990	9,97	1	9,97
Soporte Universal LCD 43"	Paris	9.990	0,37	1	0,37
Parlante portátil	Paris	59.990	2,22	1	2,22
Futon	Paris	79.990	2,95	1	2,95
Mesa de pool	Mercado Libre	700.000	25,85	1	25,85
Tacos de pool	Mercado Libre	12.990	0,48	6	2,88
				Total:	44,24

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Se debe especificar que el lugar donde se ubicará la sala de estar cabe justo una mesa de pool (donde se puede jugar cómodamente) y un futón (con el fin que se puedan sentar los clientes y relajarse), además habrá un Tv LCD (contará con cable y con Smart TV), la cual se encontrará colgada en la pared (frente al futón) mediante un soporte de televisores de pantalla plana o LCD, también existirá un parlante portátil con la finalidad que lo ocupen los clientes para escuchar música en cualquier parte del hostel (dependiendo del volumen y la hora, con el fin de no molestar a los demás clientes) o lo conecten al LCD.

Además, se debe aclarar que por la compra de mesa de pool a 25,85 UF, incluye los siguientes artículos y servicios:

- 1 juego de bolas
- 2 Tacos
- 1 Marcador de taquera
- 1 Diablo
- 1 Docena de tizas
- 1 Triángulo
- Despacho incluido en el precio, dentro de la comuna de Santiago.
- 30 días de fabricación después de realizada la compra.

Por ende, se deberán comprar 6 tacos más, para que tenga una capacidad máxima de 8 jugadores la mesa de pool.

Tabla 3-8: Elementos necesarios para el patio del hostel.

Elementos	Proveedor	Costo (\$)	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
Banca (Convertible en mesa)	Sodimac	75.000	2,77	2	5,54
Mesa de Ping Pong	Sodimac	79.990	2,95	1	2,95
Paletas de Ping Pong	Mercado Libre	1.990	0,07	8	0,56
Set de Pelotas de Ping Pong	Mercado Libre	24.900	0,92	1	0,92
Taca Taca	Mercado Libre	150.000	5,54	2	11,08
Basurero	Mercado Libre	16.900	0,62	4	2,48
				Total:	23,53

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Tabla 3-9: Elementos necesarios para la bodega del hostel.

Elementos	Proveedor	Costo (\$)	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
Lavadora	Sodimac	159.990	5,91	1	5,91
Secadora	Sodimac	149.990	5,54	1	5,54
Tendedor de ropa	Mercado Libre	23.000	0,85	1	0,85
Tendedor de ropa (Colgante)	Mercado Libre	6.990	0,26	2	0,52
Cesto para la Ropa	Sodimac	14.990	0,55	2	1,10
Bicicletero (Colgante)	Mercado Libre	19.000	0,70	10	7,00
				Total:	20,92

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Tabla 3-10: Elementos necesarios para los baños del hostel.

Elementos	Proveedor	Costo (\$)	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
WC	Sodimac	98.990	3,66	6	21,96
Lavamanos	Sodimac	99.990	3,69	6	22,14
Llave lavamanos	Sodimac	8.990	0,33	6	1,98
Sifón	Sodimac	1.620	0,06	6	0,36
Flexible	Sodimac	2.990	0,11	12	1,32
Toallas de mano	Sodimac	1.490	0,06	12	0,72
Gancho para colgar toallas	Sodimac	1.990	0,07	18	1,26
Piso para baño	Sodimac	2.990	0,11	6	0,66
Espejo de baño	Sodimac	14.990	0,55	6	3,3
Kit ducha teléfono	Sodimac	8.990	0,33	2	0,66
Dispensador Higiénico	Sodimac	11.990	0,44	6	2,64
Dispensador de jabón	Sodimac	6.990	0,26	6	1,56
Cortina de baño	Sodimac	4.990	0,18	2	0,36
Set para cortina de baño	Sodimac	10.970	0,41	2	0,82
Materiales construcción baños	Sodimac	-	40,65	1	40,65
				Total:	100,39

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Tabla 3-11: Elementos requeridos al interior del hostel.

Puertas					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Habitaciones	Sodimac	31.490	1,16	5	5,8
Cocina	Sodimac	27.590	1,02	1	1,02
Baño	Sodimac	31.490	1,16	6	6,96
Sala de estar	Sodimac	25.990	0,96	1	0,96
Mampara (Entrada al hostel)	Sodimac	68.490	2,53	2	5,06
Mampara (Salida al patio)	Sodimac	68.490	2,53	2	5,06
				Total:	24,86
Cerraduras					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Habitaciones	Sodimac	12.290	0,45	5	2,25
Cocina	Sodimac	9.490	0,35	1	0,35
Baño	Sodimac	10.590	0,39	6	2,34
Sala de estar	Sodimac	11.290	0,42	1	0,42
Mampara (Entrada al hostel)	Sodimac	32.990	1,22	1	1,22
Cerrojo Mampara (Entrada)	Sodimac	1.990	0,07	1	0,07
Mampara (Salida al patio)	Sodimac	30.790	1,14	1	1,14
				Total:	7,79
Bisagras					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Habitaciones	Sodimac	1.950	0,07	15	1,05
Cocina	Sodimac	1.950	0,07	3	0,21
Baño	Sodimac	1.950	0,07	18	1,26
Sala de estar	Sodimac	1.146	0,04	3	0,12
Mampara (Entrada al hostel)	Sodimac	1.146	0,04	6	0,24
Mampara (Salida al patio)	Sodimac	1.146	0,04	6	0,24
				Total:	3,12
Lámparas					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Habitación clientes	Sodimac	9.990	0,37	8	2,96
Habitación para el personal	Sodimac	9.990	0,37	2	0,74
Baño para clientes	Sodimac	9.990	0,37	5	1,85
Baño para el personal	Sodimac	9.990	0,37	1	0,37
Recepción	Sodimac	9.990	0,37	1	0,37
Sala de estar	Sodimac	9.990	0,37	2	0,74
Cocina	Sodimac	9.990	0,37	2	0,74
Comedor	Sodimac	5.990	0,22	2	0,44
Patio	Sodimac	9.990	0,37	1	0,37
Quincho	Sodimac	9.990	0,37	1	0,37
Bodega	Sodimac	5.990	0,22	1	0,22
Pasillo del hostel	Sodimac	9.990	0,37	4	1,48
				Total:	10,65

Ampolletas					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Habitación clientes	Sodimac	2.990	0,11	8	0,88
Habitación para el personal	Sodimac	2.990	0,11	2	0,22
Baño para clientes	Sodimac	2.990	0,11	5	0,55
Baño para el personal	Sodimac	2.990	0,11	1	0,11
Recepción	Sodimac	2.990	0,11	1	0,11
Sala de estar	Sodimac	2.990	0,11	2	0,22
Cocina	Sodimac	2.990	0,11	2	0,22
Comedor	Sodimac	2.990	0,11	2	0,22
Patio	Sodimac	2.990	0,11	1	0,11
Quincho	Sodimac	2.990	0,11	1	0,11
Bodega	Sodimac	2.990	0,11	1	0,11
Pasillo del hostel	Sodimac	2.990	0,11	4	0,44
				Total:	3,30
Accesorios					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Todo el interior	Mall chino	100.000	3,69	1	3,69
Todo el exterior	Mall chino	50.000	1,85	1	1,85
				Total:	5,54
Enfriador de aire					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Habitación de los clientes	Sodimac	69.990	2,58	4	10,32
Sala de estar	Sodimac	69.990	2,58	1	2,58
Pasillo	Sodimac	57.490	2,12	1	2,12
				Total:	15,02
Calefactor eléctrico					
Lugar	Proveedor	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Total (UF)
Habitación de los clientes	Sodimac	49.990	1,85	4	7,40
Pasillo	Sodimac	49.990	1,85	1	1,85
Sala de estar	Sodimac	49.990	1,85	1	1,85
				Total:	11,10

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Se debe aclarar que en la Tabla 3-11, se refiere a accesorios para el interior de hostel a todo tipo de accesorio para la decoración del mismo interior del hostel, y respecto a accesorios para el exterior del hostel se refiere ya sea tanto para herramientas u otros accesorios que ayuden a la decoración del patio y el quincho.

Cabe mencionar que se comprarán enfriadores de aires y calefactores, por ende, los enfriadores de aire serán utilizados sólo en la temporada de verano (siendo donde hace mucho calor), por ende se necesita como mínimo 6 enfriadores de aire, debido a que se pondrán 1 en cada habitación de clientes (siendo 4 habitaciones), además se pondrá 1 enfriador igual (de las mismas especificaciones) en la sala de estar, también se comprará

otro enfriador de aire (de diferentes especificaciones) que se pondrá en el pasillo del hostel, afuera de la recepción o en la puerta que da justo al patio (siendo entre el comedor y la cocina), con el objetivo que cubra el comedor, la cocina, pasillo y recepción, por lo tanto, aquel enfriador debe tener mayor potencia. Respecto a los calefactores, se utilizarán sólo en la temporada de invierno, cabe señalar que la diferencia entre un calefactor y un enfriador de aire (aparte de cumplir funciones distintas) es la potencia que consumen cada uno de los aparatos eléctricos (ver Tabla 3-12), siendo los calefactores eléctricos son los que consumen mayor cantidad de energía (se puede observar en la Tabla 3-36, que se muestra el consumo de los artefactos eléctricos que tendrá el hostel), y serán ubicados estratégicamente al igual que los enfriadores de aire.

Tabla 3-12: Costo de algunos activos al interior del hostel.

Activo	Proveedor	Costo (UF)	Cantidad	Total (UF)
Enfriador de aire	Sodimac	2,12	1	2,12
Enfriador de aire	Sodimac	2,58	5	12,90
			Total:	15,02
Calefactor	Paris	1,85	6	11,10
			Total:	11,10

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Además de la Tabla 3-11 se puede obtener el total que se va a gastar en algunos tipos de activos necesarios para el funcionamiento del hostel (ver Tabla 3-13).

Tabla 3-13: Costo total en activos que sirvan para el interior del hostel.

Activos	Total (UF)
Puertas	24,86
Cerraduras	7,79
Bisagras	3,12
Lámparas	10,65
Ampolletas	3,30
Accesorios	5,54
Enfriador de aire	15,02
Calefactores	11,10
Total:	81,38

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

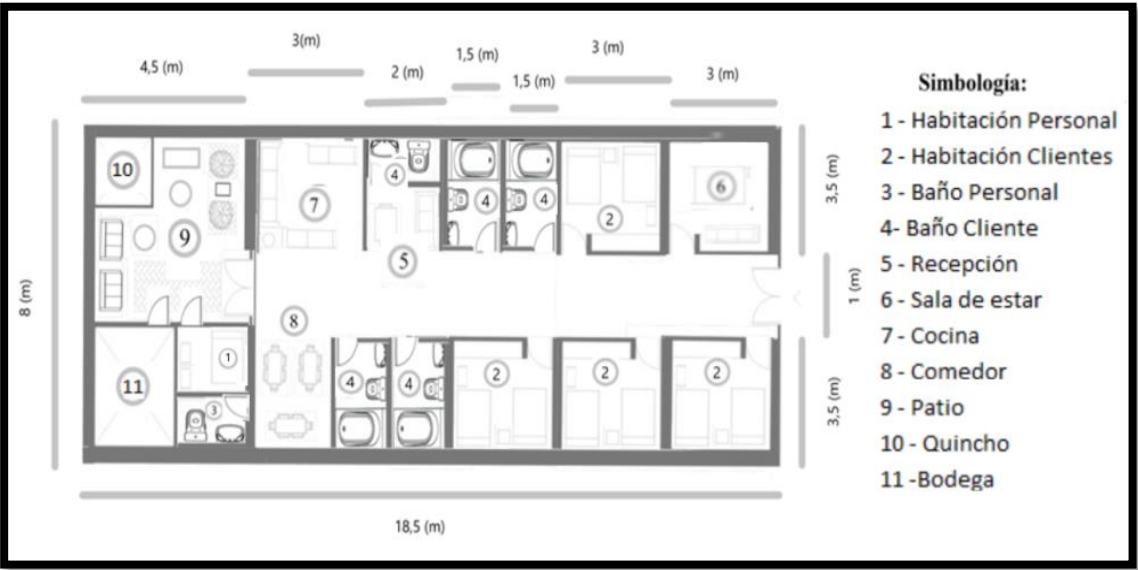
En la Tabla 3-42 se puede detallar el total de las inversiones en activos para el proyecto, siendo un total de 779,75 UF.

3.4. LAY-OUT

Respecto al Lay-out que va a tener el hostel, se piensa adecuar según la casona que se va a arrendar, siendo de 148 (m²) la superficie.

La casona fue elegida debido a que se encuentra en la comuna de Santiago, también respecto a su bajo costo de arriendo en comparación al mercado, siendo de \$1.000.000 (36,926 UF) el arriendo mensual, en comparación con otros arriendos con las condiciones similares era bastante mayor el precio, siendo superior a \$1.500.000 (55,39 UF). Además, se asemeja bastante con los requisitos para implementar el proyecto.

La casona en sí cuenta con 7 habitaciones, la cuales serán distribuidos como se puede observar en la Figura 3-3-, siendo 4 habitaciones para clientes, 1 habitación para el personal y 1 habitación que se utilizará como sala de estar, donde se encontrará la mesa de pool y otra habitación que se piensa transformar en dos baños (lo cual es hablado previamente con el propietario del establecimiento), para que cumpla con un perfecto lay out, según las necesidades que requiere el proyecto, además la casona cuenta con 4 baños (siendo 2 baños que tienen ducha, además un baño que será sólo para el personal, quedando un total de 3 baños para clientes), pero según los requisitos del Ministerio de Salud, exige como mínimo 1 baño por 5 personas, por ende, se debe tener como mínimo 5 baños (capacidad máxima para 25 clientes), por lo tanto una habitación se transformará en 2 baños, quedando un adecuado lay out como se muestra en la Figura 3-3, por lo que se dispondrá de un total de 6 baños (uno para el personal y cinco para los clientes).



Fuente: Elaboración propia con ayuda de un arquitecto.

Figura 3-3: Lay-out del hostel.

3.5. DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS

Los insumos necesarios para un pleno funcionamiento del hostel van a corresponder según los servicios que va a ofrecer el proyecto, por eso se analizará los costos de los diferentes insumos y diferentes proveedores que se van a requerir:

- Insumos para el desayuno de los huéspedes (ver Tabla 3-14).
- Servicios de Wifi, Tv Cable y telefonía (ver Tabla 3-15).
- Plan móvil para los 2 celulares (ver Tabla 3-16).
- Servicios de Seguridad (ver Tabla 3-17).
- Útiles de aseo (ver Tabla 3-18).

Tabla 3-14: Insumos necesarios para el desayuno y el costo por huésped.

Elemento	Proveedor	Costo Pack (\$)	Costo Pack (UF)	Unidades por Pack	Costo Unitario (UF)	Cantidad por Persona	Costo por Persona (UF)
Café	Mercado Libe	19.000	0,702	192	0,0037	1	0,0037
Té	Lider	1.940	0,072	100	0,0007	1	0,0007
Leche	Lider	750	0,028	5	0,0056	1	0,0056
Azúcar	Mercado Libe	9.000	0,332	800	0,0004	4	0,0016
Endulzante	Mercado Libe	44.000	1,625	2.000	0,0008	4	0,0032
Pan	Lider	1.850	0,068	25	0,0027	2	0,0054
Mantequilla	Mercado Libe	17.500	0,646	200	0,0032	2	0,0064
Mermelada	Mercado Libe	9.500	0,351	100	0,0035	2	0,0070
Total:							0,034

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Tabla 3-15: Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía para el hostel.

Proveedor	Wifi Mbps	Tv Cabe		Telefonía		Costo Oferta Mensual (\$)	Costo Oferta Mensual (UF)	Periodo Oferta (Meses)	Ahorro por Oferta	Precio Normal Mensual (UF)	Total periodo proyecto (UF)
		Total Canales	Canal es HD	Redes Fijas	Redes Móviles						
Claro	50	151	54	Ilimitado	600	40.990	1,51	6	9,06	1,91	158,04
Entel	8	90	36	Ilimitado	128	30.490	1,13	12	13,56	1,46	118,68
Movistar	50	142	65	Ilimitado	300	34.990	1,29	6	7,74	1,59	131,76
VTR	30	152	70	Ilimitado	600	42.990	1,59	6	9,54	1,77	147,60

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Tabla 3-16: Plan Móvil para el administrador y la recepción del hostel.

Proveedor	GIGAS	Minutos	Costo Mensual (\$)	Costo Mensual (UF)	Cantidad de Planes	Costo Mensual Total (UF)	Costo Total Anual (UF)
Wom	10	300	9.990	0,37	2	0,74	8,88
Movistar	9	350	9.990	0,37	2	0,74	8,88
Entel	9	350	9.990	0,37	2	0,74	8,88

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Se debe aclarar que el plan móvil que se piensa elegir es correspondiente al proveedor de la empresa WOM, además para el primer mes del período del hostel se piensa contratar un plan solamente (el cual será para el celular que se le otorgará al administrador de empresas), luego para el segundo el mes se piensa contratar el mismo plan, pero será para el celular que se encontrará en recepción, siendo el número de contacto con el hostel.

Tabla 3-17: Servicio de Seguridad para el hostel.

Proveedor	Sistema Alpha III	Servicio 24 hras.	Control desde el móvil	Costo Instalación (UF)	Costo Oferta (UF)	Meses de Oferta	Precio Normal Mensual (UF)	Total Período (UF)
Verisure	Sí	Sí	Sí	0,00	1,85	3	2,58	214,53
Prosegur	Sí	Sí	Sí	1,12	1,12	5	2,22	182,10
Tepillé	Sí	Sí	Sí	3,66	1,83	24	1,83	135,42

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Respecto al servicio de seguridad que se piensa contratar, se debe a los servicios ofrecidos por la empresa Te pillé, quienes cobran por la instalación de su sistema de vigilancia (valor de 3,66 UF la instalación), siendo cámaras y alarmas, las cuales se encuentran conectadas (a través de Wifi) a la red de la misma empresa y además a una aplicación que se encontrará en el celular del administrador de empresas, la cual puede ser monitoreada las 24 horas del día a través del celular, además se debe especificar que la oferta consiste en contratar el servicio mínimo por 2 años (12 meses), por lo que cobrarán mensualmente por aquel servicio un valor de 1,83 UF, además si uno quiere continuar contratando el servicio luego de haber cumplido los 2 años, no habrá aumento en el costo mensual del servicio, siendo una forma de Marketing que tiene la empresa, ya que se puede decir que ata u obliga a los clientes mínimo a contratar el servicio por dos años, pero pera el caso del proyecto es un beneficio, por el hecho de que el servicio se pretende contratar los7 años que dure el proyecto, siendo un costo fijo para el hostel.

Tabla 3-18: Costo Unitario de los útiles de aseo para el hostel.

Elemento	Proveedor	Litros/m	Costo Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)
Detergente	Mercado Libre	5 L	1.800	0,07
Suavizante	Mercado Libre	5 L	2.500	0.09
Lava loza	Mercado Libre	5 L	1.800	0,07
Limpia Pisos	Mercado Libre	5 L	2.000	0,07
Jabón Líquido	Mercado Libre	5 L	2.000	0,07
Papel higiénico	Mercado Libre	500 m	1.450	0,05
Bolsas de basura	Mercado Libre	-	450	0,017

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Respecto al consumo de los diferentes insumos de aseo se debe aclarar que son gastos variables debido a que dependen de la demanda, ya que el detergente y el suavizante

se ocupará para el lavado de ropa de cama que será ocupada por los clientes, por lo que se va a considerar que por pernoctación se tendrá que lavar la ropa de cama (va a variar ya que hay gente que pernoctará más de una noche y no necesariamente va a querer el cliente una nueva ropa de cama), y se va a considerar que por ropa de cama se gasta un total de 100 ml de detergente y 50 ml de suavizante, teniendo el costo total anual aproximado de detergente y suavizante (como se puede observar en la Tabla 3-21), además se puede obtener el gasto mensual para el detergente y el suavizante para los dos primeros períodos del proyecto (ver Tabla 3-19 y Tabla3-20, respectivamente) .

Taba 3-19: Gasto mensual y anual en detergente para el primer y segundo año del período del proyecto.

N°	Mes	Lavados por Bidón	Costo Unitario (UF)	AÑO 2019			AÑO 2020		
				DDA.	Bidones al mes	Costo Total (UF)	DDA,	Bidones al mes	Costo Total (UF)
1	Enero	50	0,07	0	-	-	602	12	0,84
2	Feb.	50	0,07	282	6	0,42	583	12	0,84
3	Marzo	50	0,07	231	5	0,35	463	9	0,63
4	Abril	50	0,07	191	4	0,28	381	8	0,56
5	Mayo	50	0,07	152	3	0,21	303	6	0,42
6	Junio	50	0,07	185	4	0,28	371	7	0,49
7	Julio	50	0,07	243	5	0,35	486	10	0,7
8	Agto.	50	0,07	146	3	0,21	293	6	0,42
9	Sept.	50	0,07	173	3	0,21	347	7	0,49
10	Oct.	50	0,07	223	4	0,28	446	9	0,63
11	Nov.	50	0,07	257	5	0,35	515	10	0,7
12	Dic.	50	0,07	279	6	0,42	559	11	0,77
Total:				2.362	48	3,36	5.349	107	7,49

Fuente: Elaboración Propia.

Taba 3-20: Gasto mensual y anual en suavizante para el primer y segundo año del período del proyecto.

N°	Mes	Lavados por Bidón	Costo Unitario (UF)	AÑO 2019			AÑO 2020		
				DDA .	Bidones al mes	Costo Total (UF)	DDA .	Bidones al mes	Costo Total (UF)
1	Enero	100	0,09	0	0	0	602	6	0,54
2	Feb.	100	0,09	282	3	0,27	583	6	0,54
3	Marzo	100	0,09	231	2	0,18	463	5	0,45
4	Abril	100	0,09	191	2	0,18	381	4	0,36
5	Mayo	100	0,09	152	2	0,18	303	3	0,27
6	Junio	100	0,09	185	2	0,18	371	4	0,36
7	Julio	100	0,09	243	2	0,18	486	5	0,45
8	Agto.	100	0,09	146	1	0,09	293	3	0,27
9	Sept.	100	0,09	173	2	0,18	347	3	0,27
10	Oct.	100	0,09	223	2	0,18	446	4	0,36
11	Nov.	100	0,09	257	3	0,27	515	5	0,45
12	Dic.	100	0,09	279	3	0,27	559	6	0,54
Total:				2.362	24	2,16	5.349	54	4,86

Fuente: Elaboración Propia.

Taba 3-21: Gasto anual en detergente y suavizante, para el resto del periodo del proyecto.

Egreso en Detergente					
ÍTEM	2021	2022	2023	2024	2025
N° Pernoctaciones (Demanda)	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959
Cantidad de lavados por Bidón detergente	50	50	50	50	50
Cantidad de Bidones ocupados anualmente	113	120	126	133	139
Costo Unitario	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Costo Total en Detergente	7,91	8,4	8,82	9,31	9,73
Egreso en Suavizante					
ÍTEM	2021	2022	2023	2024	2025
N° Pernoctaciones (Demanda)	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959
Cantidad de lavados por Bidón suavizante	100	100	100	100	100
Cantidad de Bidones ocupados anualmente	57	60	63	67	70
Costo Unitario	0,09	0,09	0,09	0,09	0,09
Costo Total en Suavizante	5,13	5,40	5,67	6,03	6,30

Fuente: Elaboración Propia.

Respecto al gasto en papel higiénico se va a estimar que una persona no gastamás de 25 metros diariamente (siendo la mitad de un rollo de papel higiénico normal de 50 metros, pero cabe destacar que los rollos de papel que se piensa comprar y proveer son de 500 metros cada uno), por lo que se puede obtener el gasto total en papel higiénico para los dos primeros años del hostel (ver Tabla 3-22) y para el resto del período del proyecto (ver Tabla 3-23).

Además, para el caso del jabón líquido se va a estimar que una persona gasta diariamente aproximadamente 30 ml, por lo que se puede obtener el gasto total mensual durante los dos primeros años, respecto al consumo de jabón líquido (como se puede observar en la Tabla 3-24) y el gasto durante el resto del período (como se puede observar en la Tabla 3-25).

Además se va a necesitar comprar lava lozas y limpia pisos, para que se pueda hacer un buen aseo dentro del hostel, por ende, se va a considerar que cada mes se va a comprar mínimo un bidón(5 litros) lava lozas, ya que se prevé que aquel bidón cubra con la necesidad de lavar la loza del desayuno (servicio que ofrece el hostel) y además de la loza que ocupará el cliente adicionalmente (ya sea almuerzo, once o cena), por lo que se considerará un gasto mensual de 0,07 UF (siendo el valor cotizado para el bidón de 5 litros, ver Anexo 3), también se prevé que no se gastará más de 2 bidones de limpia pisos al mes, para lograr una perfecta higiene dentro del hostel, por lo que se considerará un gasto mensual de 2 bidones (cada bidón contiene 5 litros), siendo de un total mensual de 0,14 UF.

Respecto a la cantidad de bolsas que se van a necesitar mensualmente, va a depender directamente de la cantidad de basureros que hayan en el hostel (siendo un total de 5 basureros), además se va a prever que la basura acumulada en los basureros se retire 2 veces a la semana (siendo ideal los días Lunes y Viernes de cada semana), por lo tanto se puede estimar que se necesitarán como mínimo 40 bolsas de basura mensuales (suponiendo que son mínimo 4 semanas por mes, por ende, se retirara la basura del hostel como mínimo 8 veces al mes), por lo tanto se comprarán 45 bolsas de basura por mes , siendo Mercadolibre el proveedor más económico, teniendo un valor de \$450 (0,017 UF) por bolsa de basura, aquel valor es por la compra superior de 20 bolsas de basura, por lo que se tendría que respetar aquel valor, en conclusión se puede obtener el costo mensual por bolsas de basura, siendo un total de 0,77 UF mensual y anualmente de 9,24 UF.

Tabla 3-22: Egresos en papel higiénico para los dos primeros años del hostel.

Mes	Metros por Persona	Metros por rollo de papel	Costo Unitario rollo de papel (UF)	AÑO 2019				AÑO 2020			
				DDA	Metros de papel	Cantidad de rollos	Costo Total (UF)	DDA	Metros de papel	Cantidad de rollos	Costo Total (UF)
1	25	500	0,05	0	0	0	0	602	15.050	30	1,5
2	25	500	0,05	282	7.050	14	0,7	583	14.575	29	1,45
3	25	500	0,05	231	5.775	12	0,6	463	11.575	23	1,15
4	25	500	0,05	191	4.775	10	0,5	381	9.525	19	0,95
5	25	500	0,05	152	3.800	8	0,4	303	7.575	15	0,75
6	25	500	0,05	185	4.625	9	0,45	371	9.275	19	0,95
7	25	500	0,05	243	6.075	12	0,6	486	12.150	24	1,2
8	25	500	0,05	146	3.650	7	0,35	293	7.325	15	0,75
9	25	500	0,05	173	4.325	9	0,45	347	8.675	17	0,85
10	25	500	0,05	223	5.575	11	0,55	446	11.150	22	1,1
11	25	500	0,05	257	6.425	13	0,65	515	12.875	26	1,3
12	25	500	0,05	279	6.975	14	0,7	559	13.975	28	1,4
Total:				2.362	59.050	119	5,95	5.349	133.725	267	13,35

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3-23: Egresos en papel higiénico para el resto de período para el hostel.

Egreso en Papel Higiénico					
ÍTEM	2021	2022	2023	2024	2025
N° Pernoctaciones (Demanda)	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959
Metros de Papel Higiénico por Persona	25	25	25	25	25
Metros de Papel Higiénico por rollo de papel	500	500	500	500	500
Cantidad de metros en Papel Higiénico Mensual	141.475	149.600	157.725	166.300	173.975
Cantidad de rollos de Papel Higiénico	283	299	315	333	348
Costo Unitario de rollo de papel (UF)	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Costo Total en Papel Higiénico (UF)	14,15	14,95	15,75	16,65	17,4

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3-24: Egresos en Jabón líquido para los dos primeros años del hostal.

Mes	Ml por persona	Ml por Bidón	Costo Unitario Bidón (UF)	AÑO 2019				AÑO 2020			
				DDA	Total ml	Total Bidones	Costo Total (UF)	DDA	Total ml	Total Bidones	Costo Total (UF)
1	30	5.000	0,07	0	0	0	0	602	18.060	4	0,28
2	30	5.000	0,07	282	8.460	2	0,14	583	17.490	3	0,21
3	30	5.000	0,07	231	6.930	1	0,07	463	13.890	3	0,21
4	30	5.000	0,07	191	5.730	1	0,07	381	11.430	2	0,14
5	30	5.000	0,07	152	4.560	1	0,07	303	9.090	2	0,14
6	30	5.000	0,07	185	5.550	1	0,07	371	11.130	2	0,14
7	30	5.000	0,07	243	7.290	1	0,07	486	14.580	3	0,21
8	30	5.000	0,07	146	4.380	1	0,07	293	8.790	2	0,14
9	30	5.000	0,07	173	5.190	1	0,07	347	10.410	2	0,14
10	30	5.000	0,07	223	6.690	1	0,07	446	13.380	3	0,21
11	30	5.000	0,07	257	7.710	2	0,14	515	15.450	3	0,21
12	30	5.000	0,07	279	8.370	2	0,14	559	16.770	3	0,21
Total:				2.362	70.860	14	0,98	5.349	160.470	32	2,24

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3-25: Egreso anual en Jabón líquido durante el resto de período del proyecto.

Egreso en Jabón líquido					
ÍTEM	2021	2022	2023	2024	2025
N° Pernoctaciones o Personas	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959
Cantidad de jabón por persona (ml)	30	30	30	30	30
Cantidad de jabón por Bidón (ml)	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Cantidad de jabón Anual (ml)	169.770	179.520	189.270	199.560	208.770
Cantidad de Bidones de Jabón Anual (5L)	34	36	38	40	42
Costo Unitario Bidón de Jabón (UF)	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
Costo Total en Jabón (UF)	2,38	2,52	2,66	2,8	2,94

Fuente: Elaboración Propia.

Al tener los costos de los diferentes implementos o útiles de aseo, tales como el detergente, suavizante, el papel higiénico, jabón líquido, lava loza, limpia pisos y bolsas de basura, es que se puede obtener el costo total en útiles de aseo, ya sea como para los dos primeros años del proyecto (ver Tabla 3-26), como para resto de período que dure el proyecto (ver Tabla 3-27).

Tabla 3-26: Egreso total en útiles de aseo para los dos primeros años del proyecto.

Mes	AÑO 2019							
	Detergente	Suavizante	Papel	Jabón	Lava loza	Limpia pisos	Bolsa de Basura	Costo Total (UF)
Enero	0	0	0	0	0	0	0	0
Feb.	0,42	0,27	0,7	0,14	0,07	0,14	0,77	2,51
Marzo	0,35	0,18	0,6	0,07	0,07	0,14	0,77	2,18
Abril	0,28	0,18	0,5	0,07	0,07	0,14	0,77	2,01
Mayo	0,21	0,18	0,4	0,07	0,07	0,14	0,77	1,84
Junio	0,28	0,18	0,45	0,07	0,07	0,14	0,77	1,96
Julio	0,35	0,18	0,6	0,07	0,07	0,14	0,77	2,18
Agto.	0,21	0,09	0,35	0,07	0,07	0,14	0,77	1,7
Sept.	0,21	0,18	0,45	0,07	0,07	0,14	0,77	1,89
Oct.	0,28	0,18	0,55	0,07	0,07	0,14	0,77	2,06
Nov.	0,35	0,27	0,65	0,14	0,07	0,14	0,77	2,39
Dic.	0,42	0,27	0,7	0,14	0,07	0,14	0,77	2,51
							Total:	23,23

Mes	AÑO 2020							
	Detergente	Suavizante	Papel	Jabón	Lava loza	Limpia pisos	Bolsa de Basura	Costo Total (UF)
Enero	0,84	0,54	1,5	0,28	0,07	0,14	0,77	4,14
Feb.	0,84	0,54	1,45	0,21	0,07	0,14	0,77	4,02
Marzo	0,63	0,45	1,15	0,21	0,07	0,14	0,77	3,42
Abril	0,56	0,36	0,95	0,14	0,07	0,14	0,77	2,99
Mayo	0,42	0,27	0,75	0,14	0,07	0,14	0,77	2,56
Junio	0,49	0,36	0,95	0,14	0,07	0,14	0,77	2,92
Julio	0,7	0,45	1,2	0,21	0,07	0,14	0,77	3,54
Agto.	0,42	0,27	0,75	0,14	0,07	0,14	0,77	2,56
Sept.	0,49	0,27	0,85	0,14	0,07	0,14	0,77	2,73
Oct.	0,63	0,36	1,1	0,21	0,07	0,14	0,77	3,28
Nov.	0,7	0,45	1,3	0,21	0,07	0,14	0,77	3,64
Dic.	0,77	0,54	1,4	0,21	0,07	0,14	0,77	3,9
							Total:	39,7

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3-27: Egreso total en útiles de aseo para el resto del período del proyecto.

Tipos de Egresos (UF)	2021	2022	2023	2024	2025
Detergente (UF)	7,91	8,40	8,82	9,31	9,73
Suavizante (UF)	5,13	5,40	5,67	6,03	6,30
Papel Higiénico (UF)	14,15	14,95	15,75	16,65	17,4
Jabón líquido(UF)	2,38	2,52	2,66	2,80	2,94
Lava lozas (UF)	0,84	0,84	0,84	0,84	0,84
Limpia pisos (UF)	1,68	1,68	1,68	1,68	1,68
Bolsa de basura (UF)	9,24	9,24	9,24	9,24	9,24
Gasto Total (UF):	41,33	43,03	44,66	46,55	48,13

Fuente: Elaboración Propia.

Además, al tener el costo de los insumos necesarios para el desayuno por cliente que pernocta en el hostel (ver Tabla 3-14) y que “debería” tomar desayuno en el hostel (por lo que se va a considerar con respecto a la cantidad de pernoctaciones, que el 100% de los clientes tomará desayuno en la mañana) , se puede obtener el costo variable total en desayuno por mes, según la demanda obtenida para el proyecto en el capítulo anterior, por lo que se puede obtener el egreso en desayunos para los dos primeros años del hostel (ver Tabla 3-28) y durante todo el período que dure el proyecto (ver Tabla 3-29).

Tabla 3-28: Egreso en desayuno durante los primeros dos años del hostel.

N°	Mes	Costo por persona (UF)	AÑO 2019		AÑO 2020	
			Demanda	Costo total (UF)	Demanda	Costo total (UF)
1	Enero	0,034	0	0	602	20,47
2	Febrero	0,034	282	9,59	583	19,82
3	Marzo	0,034	231	7,85	463	15,74
4	Abril	0,034	191	6,49	381	12,95
5	Mayo	0,034	152	5,17	303	10,30
6	Junio	0,034	185	6,29	371	12,61
7	Julio	0,034	243	8,26	486	16,52
8	Agosto	0,034	146	4,96	293	9,96
9	Septiembre	0,034	173	5,88	347	11,80
10	Octubre	0,034	223	7,58	446	15,16
11	Noviembre	0,034	257	8,74	515	17,51
12	Diciembre	0,034	279	9,49	559	19,01
Total:				80,30	Total:	181,85

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3-29: Egreso en desayuno durante el resto de período del hostel.

Total Egreso en Desayuno.					
Ítem	2021	2022	2023	2024	2025
N° Pernoctaciones	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959
Costo x Pernoctación	0,034	0,034	0,034	0,034	0,034
Total Egreso (UF):	192,41	203,46	214,51	226,17	236,61

Fuente: Elaboración Propia.

3.6. CONSUMO DE ENERGÍA, AGUA Y GAS.

El consumo de energía referido a este proyecto, corresponde al uso de servicios básicos, los cuales corresponden al uso de electricidad, agua potable y gas. Para obtener un costo aproximado que pueda tener el proyecto respecto a estos servicios, se va a analizar aquellos costos durante el año 2017 del hostel “La Ruca” (ver Tabla 3-19).

Son gastos variables los servicios básicos nombrados, sin embargo, se evaluarán como un costo único aproximado.

Tabla 3-30: Consumo de energía, de agua del hostel “La Ruca” en el año 2017.

Mes	Agua (\$)	Agua (UF)	Luz (\$)	Luz (UF)
Enero	74.520	2,75	46.160	1,7
Febrero	71.930	2,66	42.820	1,58
Marzo	42.780	1,58	45.900	1,69
Abril	41.660	1,54	41.970	1,55
Mayo	33.190	1,23	45.820	1,69
Junio	38.720	1,43	96.850	3,58
Julio	45.470	1,68	105.400	3,89
Agosto	32.650	1,21	98.730	3,65
Septiembre	51.290	1,89	39.840	1,47
Octubre	58.540	2,16	40.600	1,5
Noviembre	67.210	2,48	43.980	1,62
Diciembre	73.500	2,71	48.750	1,8
Total Anual:	631.460	23,32	696.820	25,73
	Promedio mensual:	1,94	Promedio mensual:	2,14

Fuente: Elaboración propia, según datos recopilados del hostel “La Ruca”.

Respecto al consumo de agua que podrá tener el proyecto, se considerará el mayor valor de los gastos en agua durante los 12 meses del año 2017 para el hostel “La Ruca”, siendo el mes de enero donde más se consume agua, teniendo un valor de 2,75 UF, por lo tanto, ese valor se va a considerar como costo mensual en agua durante todo el proyecto, exceptuando el primer que se considerará la mitad de dicho valor (ver Tabla 3-31), debido a que no se debiera gastar mucha agua el primer mes, debido al mes en reparaciones del hostel, agregando el tiempo que se demora en realizar todos los trámites legales y administrativos (período de puesta en marcha), para que se obtenga por ejemplo la patente municipal y permiso del SEREMI de Salud, por lo que se espera que empezando el segundo mes ya se encuentre funcionando el hostel.

Tabla 3-31: Egreso en agua durante el primer año del proyecto.

Período	1	2	3	4	5	6
Costo (UF)	1,38	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75
Período	7	8	9	10	11	12
Costo (UF)	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75

Fuente: Elaboración Propia.

Con respecto al gasto en el gas que pueda tener el hostel se va a considerar un máximo de 2 cilindros de 45 kilos al mes, estando a un valor de mercado aproximadamente de \$51.000 un cilindro de gas de 45 kilos (ver Anexo 3), siendo un valor de 1,88 UF, por ende, mensualmente será un gasto total de 3,76 UF, lo que conlleva a un gasto anual de 45,12 UF, al igual que el gasto en el agua, para el primer mes se considerará la mitad del gasto mensual, por lo mismo mencionado anteriormente respecto al primer mes de puesta en marcha, por lo tanto se gastará sólo en un cilindro de 45 kilos, teniendo un total de 1,88UF el primer mes, como se puede observar en la Tabla 3-32.

Tabla 3-32: Egreso en gas durante el primer año del proyecto.

Período	1	2	3	4	5	6
Costo (UF)	1,88	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76
Período	7	8	9	10	11	12
Costo (UF)	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76

Fuente: Elaboración Propia.

Al ser un proyecto que pretende ser sustentable a través de energía renovable (como la energía solar) se debe analizar la cantidad de paneles solares y la potencia (kW) necesaria para cubrir el gasto anual de la luz, con respecto a información obtenida en la empresa distribuidora de energía en el país (ENEL) se puede recabar la siguiente información de la Tabla 3-33.

Tabla 3-33: Ahorro anual de energía según la potencia del kit de paneles solares.

kWp	Ahorro Anual (\$)	Ahorro Anual (UF)
2	336.000	12,41
3	504.000	18,61
5	883.300	32,62

Fuente: Elaboración propia, según información entregada de ENEL.

Debido al gasto anual de la electricidad en el hostel “La Ruca” el año 2017, viene siendo de 25,37 UF, por ende, se decidirá instalar el Kit de paneles solares de 5 kWp.

También se debe tener en cuenta que ese ahorro anual se debe dividir en los 12 meses del año, teniendo un máximo de ahorro mensual de \$73.608 (2,72 UF), por lo tanto, se generará un excedente en la cuenta de ENEL en algunos meses, y en otros meses un déficit (debido a que unos meses se consume más energía) como se puede observar en la Tabla 3-34.

Tabla 3-34: Cantidad de Luz a pagar con paneles solares fotovoltaicos.

Mes	Cuenta de Luz (UF)	Ahorro Mensual (UF)	Excedente (UF)
Enero	1,7	2,72	1,02
Febrero	1,58	2,72	1,14
Marzo	1,69	2,72	1,03
Abril	1,55	2,72	1,17
Mayo	1,69	2,72	1,03
Junio	3,58	2,72	-0,86
Julio	3,89	2,72	-1,17
Agosto	3,65	2,72	-0,93
Septiembre	1,47	2,72	1,25
Octubre	1,5	2,72	1,22
Noviembre	1,62	2,72	1,10
Diciembre	1,8	2,72	0,92
Total	25,72	32,64	6,92

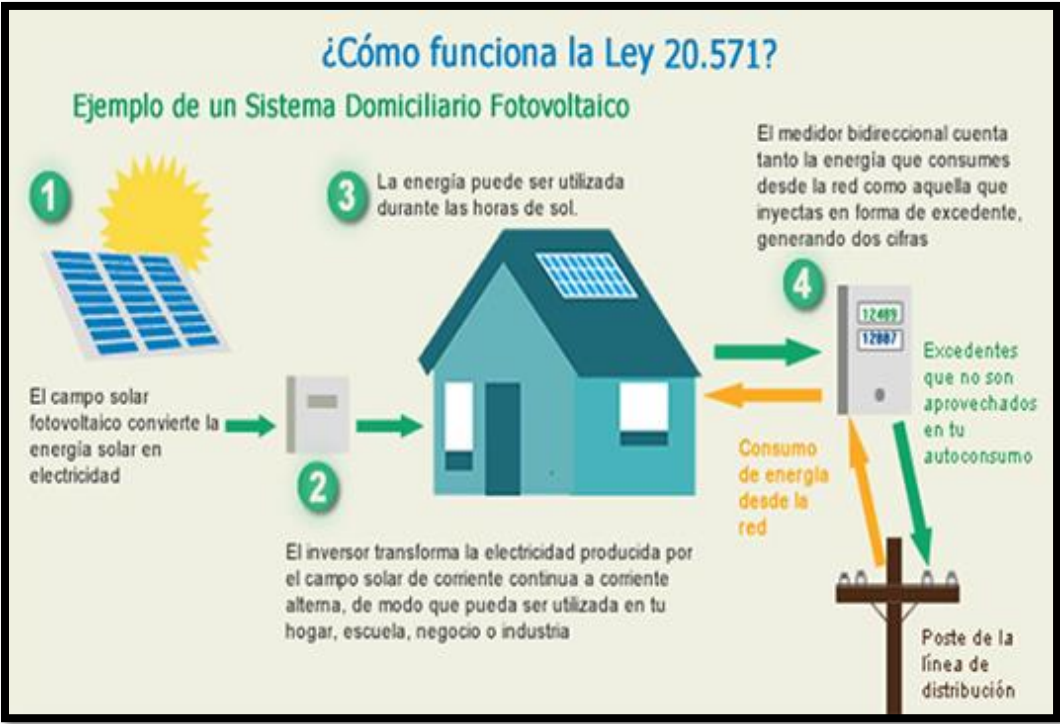
Fuente: Elaboración propia, según datos recopilados.

La Generación Ciudadana, establecida mediante la Ley 20.571, es un sistema que permite la autogeneración de energía en base a Energías Renovables No Convencionales (ERNC) y cogeneración eficiente. Esta Ley, conocida también como Generación Distribuida, entrega el derecho a los usuarios a vender sus excedentes directamente a la distribuidora eléctrica a un precio regulado (siendo a ENEL), ver el funcionamiento de la ley 20.571 en la Figura 3-4.

Todo sistema de generación eléctrica que busque acogerse a esta ley, debe ser declarado ante la Superintendencia de Electricidad y Combustibles, SEC. Esta declaración eléctrica debe ser realizada por un instalador autorizado, y debe contener además los detalles técnicos de la instalación, así como de los productos a utilizar. Posteriormente, la SEC fiscaliza la instalación y si ésta cumple con los requerimientos técnicos, autoriza su funcionamiento, tras lo cual, el propietario deberá notificar su conexión a la red de la empresa de distribución eléctrica.

La SEC pone a disposición de la ciudadanía un listado de los productos autorizados para ser utilizados en sistemas de generación ciudadana, así como la información de contacto de todos los instaladores que ya han declarado exitosamente algún sistema de este tipo, mediante el Trámite TE4.

Se va a considerar en el proyecto que no se va a tener que pagar a ENEL durante los años que dure el proyecto debido al ahorro de energía que produce los paneles fotovoltaicos, respecto a la ley 20.571.



Fuente: Superintendencia de electricidad y combustibles.

Figura 3-4. Función de la ley 20.571.

Ahora se deberá analizar la empresa que se encuentre certificado por la SEC (Secretaría de Electricidad y Combustibles) y la que ofrezca a menor costo el Kit de paneles solares de 5kWp, siendo Starkee la empresa que se piensa elegir, según lo que se puede observar en la Tabla 3-35.

Tabla 3-35: Empresas certificadas que ofrecen paneles solares.

Empresa	Kit de Paneles Solares	Costo (\$)	Costo (UF)
Starkee	5 kWp	4.057.900	149,84
Enel	5 kWp	6.290.000	232,27

Fuente: Elaboración Propia.

Se debe establecer el consumo eléctrico total mensual aproximado, respecto al consumo total de energía que se estimará para las ampolletas y todos los artefactos eléctricos que se van a comprar (ver Tabla 3-36), además se debe aclarar que las ampolletas que se piensan comprar son de ahorro energético (ver Anexo 3), consumiendo un total de 8 W/h cada una, pero tienen una equivalencia luminosa de 60 Watt cada una.

Tabla 3-36: Consumo total de energía aproximado en un mes de proyecto.

Artefacto	Potencia (W/h)	Cantidad	Total Potencia (W/h)	Horas al día	Horas al mes	Consumo mensual (W/h)
Ampolletas						
Habitación clientes	8	8	64	12	360	23.040
Habitación para el personal	8	2	16	3	90	1.440
Baño para clientes	8	5	40	8	240	9.600
Baño para el personal	8	1	8	3	90	720
Recepción	8	1	8	12	360	2.880
Sala de estar	8	2	16	8	240	3.840
Cocina	8	2	16	8	240	3.840
Comedor	8	2	16	5	150	2.400
Patio	8	1	8	3	90	720
Quincho	8	1	8	3	90	720
Bodega	8	1	8	4	120	960
Pasillo del hostal	8	4	32	24	720	23.040
Artefactos eléctricos						
Cargador de celular (Samsung J7 NEO)	5	2	10	2	60	600
Cargador de notebook	45	2	90	9	270	24.300
Refrigerador	17,43 (kW/h al mes)	1	17,43 (kW/h al mes)	24	720	17.430
Microondas	700	1	700	0,5	15	10.500
Hervidor	1.850	1	1.850	1	30	55.500
Tostador	1.400	1	1.400	1	30	42.000
Licuadaora	500	1	500	0,5	15	7.500
Tv LCD (Con Smart Tv)	1.300	1	1.300	12	360	468.000
Router (Movistar)	24	1	24	24	720	17.280
Parlante portátil	120	1	120	6	180	21.600
Lavadora	400	1	400	3	90	36.000
Secadora	1.700	1	1.700	3	90	153.000
Enfriador de aire	40	5	200	12	360	72.000
Enfriador de aire	50	1	50	12	360	18.000
Calefactor	500	6	3.000	18	540	1.620.000
					Total:	2.636.910
Ahorro Paneles fotovoltaicos	5.000	1	5.000	24	720	3.600.000

Fuente: Elaboración propia, según las cotizaciones realizadas en línea.

3.7. PROGRAMAS DE TRABAJO, TURNOS Y GASTO EN PERSONAL

El hostal va a tener una pieza especialmente para los trabajadores del hostal, teniendo una capacidad máxima para 3 trabajadores (teniendo sólo un camarote triple), debido a que esa pieza es para que puedan descansar los trabajadores, además dando la

opción que puedan quedarse a alojar si no encuentran locomoción en la noche, u otra dificultad que tengan, además cabe destacar que en aquella pieza se guardará la mayor cantidad de ropa de cama que se utilizará en el hostel, y lo que no quepa se guardará en la bodega.

Según la cantidad de horas máxima de trabajo a la semana para un trabajador son de 45 horas, según lo que dicta el código del trabajo, por ende, la cantidad de horas a la semana de los trabajadores no debe superar las 45 horas.

Debido a que el hostel estará atendiendo las 24 horas del día (168 horas a la semana) se necesitará una cantidad mínima de trabajadores, siendo un mínimo de 4 personas para que funcione el hostel las 24 horas (ver Tabla 3-37),

Tabla 3-37: Cantidad de recepcionistas y las horas requeridas a la semana.

Horas a la semana	Cantidad de Trabajadores	Horas a la semana
168	3	56
168	4	42
168	5	33,5
168	6	28

Fuente: Elaboración Propia.

Ya que el hostel necesitará 4 trabajadores para que se encuentre abierto las 24 horas al día, se prevé que necesitará 4 recepcionistas, pero los 4 trabajadores para el proyecto se distribuirán en 3 recepcionistas y una mucama, con el objetivo de ahorrar costos en recursos humanos.

Se debe aclarar que las funciones que tendrán que cumplir de los recepcionistas son de recibir a los huéspedes, recibir el pago correspondiente (según el tiempo de estadía de los clientes), realizar y promover las actividades que se realicen en el hostel, además de gestionar las reservas (ya sea de camas, como de las bicicletas), entregar información turística a los huéspedes (los 2.000 volantes que se piensan mandar a imprimir mensualmente), realizar un adecuado chek-out, también estarán a cargo de la seguridad del hostel.

Respecto a la cantidad de trabajadores y las horas que trabajará cada recepcionista y mucama, se puede conformar el horario de cada jornada de trabajo (ver Tabla 3-38).

Debido a que se piensa contar con diferentes tipos de empleados, es que se deberá acoger a la Ley N°20.935, publicada por el Diario Oficial el 30 de junio de 2016, en el cual estableció en su artículo 1° los valores del ingreso mínimo mensual el cual, a contar del 01 de enero del 2018 tiene un valor de \$276.000, por lo tanto, el sueldo bruto para los

receptionistas será de \$350.000 (siendo 12,92 UF), donde se considera en el sueldo bruto un bono de asistencia y alimentación.

Tabla 3-38: Jornada Laboral para los receptionistas del hostel.

Días de la Semana	Recepcionista 1		Recepcionista 2		Recepcionista 3		Mucama	
	Horario Semanal	Total Horas	Horario Semanal	Total Horas	Horario Semanal	Total Horas	Horario Semanal	Total Horas
Lunes	08:00-15:30	7,5	16:30-00:00	7,5	Libre	0	06:00-13:30	7,5
Martes	Libre	0	13:00-20:30	7,5	20:30-04:00	7,5	06:00-13:30	7,5
Miércoles	06:30-14:00	7,5	15:30-23:00	7,5	23:00-06:30	7,5	Libre	0
Jueves	08:00-15:30	7,5	Libre	0	16:30-00:00	7,5	06:00-13:30	7,5
Viernes	08:00-15:30	7,5	15:30-23:00	7,5	23:00-06:30	7,5	06:00-13:30	7,5
Sábado	08:00-15:30	7,5	15:30-23:00	7,5	23:00-06:30	7,5	06:00-13:30	7,5
Domingo	08:00-15:30	7,5	15:30-23:00	7,5	23:00-06:30	7,5	06:00-13:30	7,5
	Total:	45	Total:	45	Total:	45	Total:	45

Fuente: Elaboración propia.

Además, para un adecuado funcionamiento del hostel, se necesitará una mucama durante la semana, la cual tendrá la función de realizar el aseo dentro del hostel (ordenar las camas y las piezas, mantener limpios los baños y el interior del hostel, botar la basura), además estará encargado de hacer el desayuno y el lavado de loza que se ocupe durante el desayuno, también tendrá que estar a cargo del lavado y secado de la ropa de cama. El horario que tendrá será de lunes a domingo de 6:00 am a 1:30 pm (teniendo libre el miércoles), teniendo un total de 45 horas a la semana, ya que la jornada ordinaria de trabajo es la que estable el código del trabajo para todos los trabajadores, salvo algunas excepciones. Ésta tiene una duración máxima de 45 horas a la semana, las cuales no se pueden distribuir en más de 6 días ni en menos de 5, y en ningún caso podrá exceder las 10 horas diarias. Además, se debe especificar que el sueldo bruto que tendrá la mucama será de \$370.000 (13,66 UF), donde viene incluido un bono por asistencia y alimentación, además por apoyar a la recepción (cuando no haya receptionista).

Debido a que el hostel estará en funcionamiento los 365 días del año, se debe contratar receptionistas part time para los días festivos irrenunciables (siendo 5 días durante el año, según la dirección del trabajo los días serían el 01 de enero, 01 de mayo, 18 y 19 de septiembre, y el 25 de diciembre), teniendo que contar con el servicio de 2 receptionistas part time por día (para cubrir el día completo), los cuales tendrán la función de un receptionista que se encuentre con contrato, ya sea un contrato temporal (por 3 meses) o indefinido (cuando el trabajador supera los 3 meses de laburo en su cargo). Se

debe tener en cuenta que cada recepcionista part time se le pagará el monto bruto de \$30.000 (1,11 UF) por turno (cabe señalar que, al ser 5 días al año, se contará con un máximo de 10 recepcionistas part time).

Por el mismo tema de los 5 días festivos irrenunciables al año, se acudirá con el servicio de una mucama part time por cada día (siendo un máximo de 5 mucamas par time al año), teniendo que realizar las mismas labores que se le atribuyen a las mucamas que se encuentran con contrato, por lo que se le pagará un monto bruto de \$30.000 (1,11 UF) por turno.

Además, se debe aclarar que el proyecto contará con un mes de puesta en marcha, por ende, no se contará con el servicio de los 2 recepcionistas part time y 1 mucama part time, para el 01 de enero del primer año (2019).

Respecto al total de trabajadores que necesitará el hostel se puede calcular el gasto total anual en remuneraciones (ver Tabla 3-39).

Tabla 3-39: Remuneraciones según el cargo en el hostel.

Cargo	Cantidad	Sueldo Bruto (\$)	Sueldo Bruto (UF)	Total Anual (UF)
Administrador de empresas	1	650.000	24,00	288
Técnico Informático	1	150.000	5,54	11,08
Contador (Servicio externo)	1	60.000	2,22	26,64
Recepcionista	3	350.000	12,92	465,12
Mucama	1	370.000	13,66	163,92
Recepcionista (Part time)	10	30.000	1,11	11,10
Mucama (Part time)	5	30.000	1,11	5,55
			TOTAL UF:	971,41

Fuente: Elaboración Propia.

Se debe recordar que el técnico informático se solicitará de sus servicios un máximo de dos veces al año.

Además, se debe aclarar que el administrador de empresas se encontrará excluido del cumplimiento de las 45 horas semanales, por el hecho de que se contratará bajo el inciso segundo del artículo 22 del código del trabajo, esto se debe a que gerentes, administradores, apoderados con facultades de administración y todos aquellos que trabajen sin fiscalización superior inmediata, quedan excluidos de la limitación de jornada de trabajo (45 horas semanales). Por lo tanto, significa que el trabajador no se encuentra obligado a registrar la hora de llegada y salida diaria en el registro de control de asistencia que lleve la empresa, por ende, no tiene jornada laboral que cumplir, pero se puede contar con su servicios a cualquier hora del día, sólo si el hostel necesita de su presencia (como

por ejemplo si entran a robar dentro del hostel y se tenga que contar con sus servicios, la persona a cargo tendrá a acudir al hostel y solucionar los problemas que hayan).

3.8. INVERSIONES EN EQUIPOS Y EDIFICACIONES

Para el perfecto funcionamiento del hostel respecto al lay out realizado anteriormente y lo que exige el SEREMI de Salud, se deben realizar una inversión en edificación, teniendo que construir 2 baños, los cuales se van a construir en el espacio físico donde se encuentra una habitación, por lo que se tuvo hacer un presupuesto respecto a la materia prima necesaria para la construcción de los baños (ver Tabla 3-40) y el costo de la mano de obra (representado en la Tabla 3-41).

Se tiene que aclarar, que para la construcción de las nuevas 2 duchas de los respectivos baños, se debe analizar el tipo de calefont que se necesita para un buen funcionamiento de agua caliente en el hostel, para ello se analizará la capacidad del calefont, ya que van desde los 5 a los 16 litros (ver Figura 3-5).

La capacidad de los calefont corresponde a que cada artefacto de la casa consume una cantidad de litros por minuto, lo que determina la capacidad que debe tener el calefont que suministrará de agua caliente, además se necesita agua caliente en más de un lugar al mismo tiempo, ya que esto determina si habrá consumo máximo simultáneamente en varios artefactos, esto quiere decir que entre más artefactos usen agua caliente simultáneamente, más capacidad debe tener el calefont.

Debido a que se necesitará como mínimo que estén conectadas ambas duchas y que ambas puedan tener agua caliente con un consumo de gas simultáneo suficiente, se va a elegir el calefont de 16 litros para este proyecto.

También se debe aclarar que la mano de obra para la construcción de los 2 baños (ver Tabla de 3-41), el costo total del técnico eléctrico corresponde a ver las conexiones necesarias para la construcción de los 2 baños y además tendrá la función de instalar todas las lámparas del hostel.

Tabla 3-40: Elementos necesarios para la construcción de los 2 baños para el hostel.

Elementos	Proveedor	Costo (\$)	Costo(UF)	Cantidad	Total (UF)
Mampara ducha	Sodimac	139.990	5,17	2	10,34
Llave y ducha teléfono	Sodimac	61.990	2,29	2	4,58
Calefón (16 litros)	Sodimac	159.990	5,91	1	5,91
Cerámica para el piso	Sodimac	7.699	0,28	6	1,68
Cerámica para las paredes	Sodimac	9.337	0,34	20	6,8
Bekron A-D (25 Kg)	Sodimac	9.800	0,36	12	4,32
Cemento (25 kg)	Sodimac	5.800	0,21	6	1,26
Cañería de cobre (3/4" - 6 m)	Sodimac	19.460	0,72	8	5,76
				Total:	40,65

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en línea.

Tabla 3-41: Costo de Mano de Obra para la construcción de los 2 baños para el hostel.

Mano de Obra	Requisito	Costo (\$)	Costo (UF)
Gasfiter	Certificado SEC	380.000	14,03
Albañil	Certificado de albañilería	350.000	12,92
Técnico eléctrico	Certificado SEC	300.000	11,08
Total:			38,03

Fuente: Elaboración propia, según cotización realizada en CORPAV Construcciones.

Usos de agua	5 Litros	7 Litros	11 Litros	14 Litros	16 Litros
 Lavaplatos	O	O	O	O	O
 Lavatorio	O	O	O	O	O
 Ducha		S+	O	O	O
 Tina			S	O	O
 Ducha + Lavatorio			S	O	O
 2 Duchas				S	S
Cálculo realizado en base a una temperatura de entrada de 15° C y una temperatura de consumo de 40° C.					
S: Suficiente O: Óptimo					

Fuente: Página web de Sodimac.

Figura 3-5. Capacidad del calefont.

Se debe aclarar que se tienen 2 diferentes costos para la edificación de los 2 baños, siendo un costo de materiales para la construcción de los baños (40,65 UF), el cual se considerará en parte de la inversión total en baños, y otro costo respecto a la mano de obra que se requerirá para las respectivas remodelaciones del hostel (38,03 UF), el cual se considerará parte del costo en puesta en marcha del proyecto.

Por ende, al tener los diferentes costos que tendrá el proyecto mencionados anteriormente en este capítulo, se puede obtener la inversión total en equipos y edificaciones (ver Tabla 3-42), sumando todos los costos respecto a los activos correspondientes al proyecto, teniendo una inversión total en activos de 779,98 UF.

Tabla 3-42: Inversión total en equipos y edificaciones para el proyecto.

Equipos	Costo Total (UF)
Kit Paneles Fotovoltaicos	149,84
Celulares	6,64
Bicicletas	43,00
Habitaciones	238,53
Sala de recepción	25,32
Cocina	33,25
Comedor	12,71
Sala de estar	44,24
Patio	23,53
Bodega	20,92
Baños	100,39
Interior Hostal	81,38
Inversión Total:	779,75

Fuente: Elaboración propia.

Además, se debe tener en cuenta que algunos activos se desgastan con mayor facilidad con el tiempo, tienen menor vida útil, o son más propensos a romperse, por ende, se deben realizar pequeñas inversiones anuales para algunos activos, como los que se representan en la Tabla 3-43, los cuales se considerarán como inversiones anuales desde el segundo año del proyecto hasta el último año, por lo que se tendrá en cuenta en la depreciación de activos del proyecto, siendo depreciaciones anuales.

Tabla 3-43: Inversión anual en activos, para el pleno funcionamiento del hostel.

Activos	Precio Unitario (\$)	Costo Unitario (UF)	Cantidad	Costo Total UF
Activos para las Habitaciones				
Sábanas	9.990	0,37	54	19,98
Frazada (Pack de 3 Unidades)	19.900	0,73	18	13,14
Activos para el comedor				
Manteles (3 mesas de comedor)	7.490	0,28	6	1,68
Individual	990	0,04	36	1,44
Accesorios	20.000	0,74	1	0,74
Activos para los baños				
Cortinas de Baño	4.990	0,18	4	0,72
Piso para baño	2.990	0,11	6	0,66
Toallas de mano	1.490	0,06	12	0,72
Activos para la Cocina				
Juego de Vajilla (6 Personas)	19.990	0,74	4	2,96
Vasos de vidrio (6 Personas)	1.990	0,07	4	0,28
Set de Cubiertos (6 Personas)	16.990	0,63	4	2,52
Accesorios	50.000	1,85	1	1,85
Total:				46,69

Fuente: Elaboración Propia.

3.9. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es la capacidad de una empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo (1 año o más, dependiendo del proyecto) y para el cálculo del capital de trabajo correspondiente al proyecto, se realizará mediante el cálculo del déficit máximo acumulado.

En la construcción de este método, se tomarán en cuenta los ingresos y egresos de los dos primeros años de funcionamiento de forma gradual. En cuanto a los ingresos dos primeros años del proyecto se puede ver reflejados en la Taba 3-44.

Tabla 3-44: Ingresos durante los dos primeros años del proyecto.

INGRESOS AÑO 2019						
MES	1	2	3	4	5	6
Plazas Ocupadas (Demanda)	0	282	231	191	152	185
Precio x Plaza (UF)	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
Ingreso x Venta (UF)	0,00	129,72	106,26	87,86	69,92	85,10
MES	7	8	9	10	11	12
Plazas Ocupadas (Demanda)	243	146	173	223	257	279
Precio x Plaza (UF)	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
Ingreso x Venta (UF)	111,78	67,16	79,58	102,58	118,22	128,34
INGRESOS AÑO 2020						
MES	1	2	3	4	5	6
Plazas Ocupadas (Demanda)	602	583	463	381	303	371
Precio x Plaza (UF)	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
Ingreso x Venta (UF)	276,92	268,18	212,98	175,26	139,38	170,66
MES	7	8	9	10	11	12
Plazas Ocupadas (Demanda)	486	293	347	446	515	559
Precio x Plaza (UF)	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
Ingreso x Venta (UF)	223,56	134,78	159,62	205,16	236,9	257,14

Fuente: Elaboración Propia.

Para un adecuado cálculo de los egresos que va a tener el hostel, se deben clasificar los costos respectivos del proyecto, ya sean costos fijos o variables, determinando el egreso total anual, siendo representado para el primer semestre del proyecto por la Tabla 3-45 y el segundo semestre del primer año de proyecto por la Tabla 3-46, además se deben calcular los egresos del segundo año del hostel, los cuales también se analizarán semestralmente, por lo que se obtiene el egreso total para el primer semestre (ver Tabla 3-47) y el segundo semestre (ver Tabla 3-48).

Luego que se tienen claros los ingresos y egresos totales de los dos primeros años, se procede a efectuar el método del déficit acumulado para obtener el capital de trabajo para el proyecto.

Taba 3-45: Total de egresos para el primer semestre del primer año del proyecto (año 2019).

EGRESOS AÑO 2019						
PERÍODO	1	2	3	4	5	6
COSTOS FIJOS						
Arriendo Casona	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93
Administrador de Empresas	24	24	24	24	24	24
Técnico en Informática	0	0	0	0	0	5,54
Servicios Contables y Tributarios	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22
Recepcionistas	0	38,76	38,76	38,76	38,76	38,76
Mucama	0	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66
Recepcionistas Part- Time	0	0	0	0	2,22	0
Mucama Part- Time	0	0	0	0	1,11	0
Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía	0	1,29	1,29	1,29	1,29	1,29
Servicios de Telefonía móvil (Wom)	0,37	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74
Servicios de Seguridad (Te pillé)	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83
Volantes	0	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88
Costo en Agua	1,38	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75
Costo en Gas	1,88	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76
Total UF:	68,61	126,82	126,82	126,82	130,15	132,36
COSTOS VARIABLES						
Booking	0	14,4	11,76	9,72	7,74	9,42
Desayuno por huésped	0	9,59	7,85	6,49	5,17	6,29
Útiles de aseo	0	2,51	2,18	2,01	1,84	1,96
Total UF:	0,00	26,50	21,79	18,22	14,75	17,67
COSTO TOTAL = COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES						
Total Egresos (UF):	68,61	153,32	148,61	145,04	144,90	150,03

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3-46: Total de egresos para el segundo semestre del primer año del proyecto (año 2019).

EGRESOS AÑO 2019						
PERÍODO	7	8	9	10	11	12
COSTOS FIJOS						
Arriendo Casona	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93
Administrador de Empresas	24	24	24	24	24	24
Técnico en Informática	0	0	0	0	0	5,54
Servicios Contables y Tributarios	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22
Recepcionistas	38,76	38,76	38,76	38,76	38,76	38,76
Mucama	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66
Recepcionistas Part- Time	0	0	8,88	0	0	2,22
Mucama Part- Time	0	0	2,22	0	0	1,11
Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía	1,29	1,59	1,59	1,59	1,59	1,59
Servicios de Telefonía móvil (Wom)	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74
Servicios de Seguridad (Te pillé)	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83
Volantes	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88
Costo en Agua	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75
Costo en Gas	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76
Total UF:	126,82	127,12	138,22	127,12	127,12	135,99
COSTOS VARIABLES						
Booking	12,42	7,44	8,82	11,4	13,08	14,22
Desayuno por huésped	8,26	4,96	5,88	7,58	8,74	9,49
Útiles de aseo	2,18	1,7	1,89	2,06	2,39	2,51
Total UF:	22,86	14,1	16,59	21,04	24,21	26,22
COSTO TOTAL = COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES						
Total Egresos (UF):	149,68	141,22	154,81	148,16	151,33	162,21

Fuente: Elaboración Propia.

De ambas tablas (Tabla 3-45 y Tabla 3-46), se puede obtener el total de egresos, respecto al total de los costos fijos (siendo de 1.493,97 UF) y el total de los costos variables (siendo de 223,95 UF), por lo que se obtuvo un total de 1.717,92 UF en egresos para el primer año del proyecto (año 2019).

Taba 3-47: Total de egresos para el primer semestre del segundo año del proyecto (año 2020).

EGRESOS AÑO 2020						
PERÍODO	1	2	3	4	5	6
COSTOS FIJOS						
Arriendo Casona	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93
Patente Municipal	1,76	0	0	0	0	0
Administrador de Empresas	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Técnico en Informática	0	0	0	0	0	5,54
Servicios Contables y Tributarios	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22
Recepcionistas	38,76	38,76	38,76	38,76	38,76	38,76
Mucama	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66
Recepcionistas Part- Time	4,44	0	0	0	2,22	0
Mucama Part- Time	1,11	0	0	0	1,11	0
Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía	1,59	1,59	1,59	1,59	1,59	1,59
Servicios de Telefonía móvil	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74
Servicios de Seguridad	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83
Volantes	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88
Costo en Agua	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75
Costo en Gas	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76
Total UF:	134,43	127,12	127,12	127,12	130,45	132,66
COSTOS VARIABLES						
Booking	30,72	29,76	23,64	19,44	15,48	18,9
Desayuno por huésped	20,47	19,82	15,74	12,95	10,3	12,61
Útiles de aseo	4,14	4,02	3,42	2,99	2,56	2,92
Total UF:	55,33	53,60	42,80	35,38	28,34	34,43
COSTO TOTAL = COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES						
Costo Total Egresos UF:	189,76	180,72	169,92	162,50	158,79	167,09

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 3-48: Total de egresos para el segundo semestre del segundo año del proyecto (año 2020).

EGRESOS AÑO 2020						
PERÍODO	7	8	9	10	11	12
COSTOS FIJOS						
Arriendo Casona	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93	36,93
Patente Municipal	0	0	0	0	0	0
Administrador de Empresas	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Técnico en Informática	0	0	0	0	0	5,54
Servicios Contables y Tributarios	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22	2,22
Recepcionistas	38,76	38,76	38,76	38,76	38,76	38,76
Mucama	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66	13,66
Recepcionistas Part- Time	0	0	8,88	0	0	2,22
Mucama Part- Time	0	0	2,22	0	0	1,11
Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía	1,59	1,59	1,59	1,59	1,59	1,59
Servicios de Telefonía móvil	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74	0,74
Servicios de Seguridad	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83	1,83
Volantes	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88
Costo en Agua	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75	2,75
Costo en Gas	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76	3,76
Total UF:	127,12	127,12	138,22	127,12	127,12	135,99
COSTOS VARIABLES						
Booking	24,78	14,94	17,7	22,74	26,28	28,5
Desayuno por huésped	16,52	9,96	11,8	15,16	17,51	19,01
Útiles de aseo	3,54	2,56	2,73	3,28	3,64	3,9
Total UF:	44,84	27,46	32,23	41,18	47,43	51,41
COSTO TOTAL = COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES						
Costo Total Egresos UF:	171,96	154,58	170,45	168,3	174,55	187,4

Fuente: Elaboración Propia.

De ambas tablas (Tabla 3-47 y Tabla 3-48), se puede obtener el total de egresos, respecto al total de los costos fijos (siendo de 1.561,59 UF) y el total de los costos variables (siendo de 494,43 UF), por lo que se obtuvo un total de 2.056,02 UF en egresos para el segundo año del proyecto (año 2020).

Al ser calculados los ingresos y egresos totales de los dos primeros años para el hostel, se procede a efectuar el método del déficit acumulado, respecto al margen que se efectúa entre los ingresos y egresos (ver Tabla 3-49), obteniendo un capital de trabajo de 631,40 UF para el proyecto.

Tabla 3-49: Déficit del máximo acumulado, respecto a los primeros años del hostel.

AÑO 2019						
MES	1	2	3	4	5	6
Ingreso Total (UF)	0,00	129,72	106,26	87,86	69,92	85,10
Egreso Total (UF)	68,61	153,32	148,61	145,04	144,90	150,03
SALDO UF:	-68,61	-23,60	-42,35	-57,18	-74,98	-64,93
SALDO ACUMULADO UF:	-68,61	-92,21	-134,56	-191,74	-266,72	-331,65
MES	7	8	9	10	11	12
Ingreso Total (UF)	111,78	67,16	79,58	102,58	118,22	128,34
Egreso Total (UF)	149,68	141,22	154,81	148,16	151,33	162,21
SALDO UF:	-37,90	-74,06	-75,23	-45,58	-33,11	-33,87
SALDO ACUMULADO UF:	-369,55	-443,61	-518,84	-564,42	-597,53	-631,40
AÑO 2020						
MES	1	2	3	4	5	6
Ingreso Total (UF)	276,92	268,18	212,98	175,26	139,38	170,66
Egreso Total (UF)	189,76	180,72	169,92	162,50	158,79	167,09
SALDO UF:	87,16	87,46	43,06	12,76	-19,41	3,57
SALDO ACUMULADO UF:	-544,24	-456,78	-413,72	-400,96	-420,37	-416,80
MES	7	8	9	10	11	12
Ingreso Total (UF)	223,56	134,78	159,62	205,16	236,90	257,14
Egreso Total (UF)	171,96	154,58	170,45	168,30	174,55	187,40
SALDO UF:	51,60	-19,80	-10,83	36,86	62,35	69,74
SALDO ACUMULADO UF:	-365,20	-385,00	-395,83	-358,97	-296,62	-226,88

Fuente: Elaboración Propia.

Respecto a la Tabla 3-49 se puede concluir que el capital de trabajo requerido será de 631,40 UF.

3.10. COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Para la instalación y puesta en marcha del proyecto, se van a considerar los meses de garantías para arrendar el inmueble y los gastos en los trámites administrativos y legales, además de la “patente comercial” del primer año, desde el segundo año en adelante, se considerará en gastos administrativos.

Además, se debe considerar el costo respecto a los trámites legales y administrativos, que permiten la autorización del funcionamiento del hostel (ver Tabla 3-50).

Tabla 3-50: Trámites Administrativos.

TRÁMITES	VALOR (\$)	VALOR UF
Permiso de edificación.	1,5% Valor de la Obra (78,68 UF)	1,18
Patente Municipal	47.538	1,76
Croquis o plano regulador de la casona (Creada por un arquitecto).	50.000	1,85
Autorización de funcionamiento.	194.700	7,19
Certificado TE4 (Debe certificar un técnico con certificación SEC).	100.000	3,69
Notaría.	8.000	0,30
	TOTAL:	15,97

Fuente: Elaboración Propia.

Se debe aclarar que el costo de la patente municipal se considerará en los trámites administrativos para realizar el proyecto, por ende, se considerará a partir del segundo año como costo fijo anual, ya que la patente municipal se debe pagar todos los años.

Para finalizar, los costos totales de instalación y puesta en marcha se muestran en la Tabla 3-51, siendo un total de 113,05 UF.

Tabla 3-51: Costos de instalación y puesta en marcha.

ITEM	VALOR (UF)
Mes de garantía del Inmueble	36,93
Marketing (Técnico Informático)	18,46
Instalación equipo de seguridad (Te pillé)	3,66
Trámites administrativos	15,97
Mano de Obra (Remodelación inmueble)	38,03
Total:	113,05

Fuente: Elaboración propia.

3.11. COSTOS DE IMPREVISTOS

En cuanto al costo de imprevistos para el proyecto, se va a considerar un 10% de la suma de los capitales referentes a inversión en equipos y edificaciones (considerando los activos fijos del proyecto), y respecto a los costos de instalación y puesta en marcha, el valor es de 89,28 UF (ver Tabla 3-52).

Tabla 3-52: Costos Imprevistos para el proyecto.

COSTOS IMPREVISTOS	
CONCEPTO	VALOR (UF)
Inversión en activos	779,75
Puesta en Marcha	113,05
Total:	892,80
Costo de Imprevistos (10 % del Total) :	89,28

Fuente: Elaboración propia.

3.12. RESUMEN INVERSIÓN TOTAL

En resumen, la inversión total para que se logre la implementación del proyecto, son las distintas inversiones que se encuentran detalladas en la Tabla 3-53, siendo una inversión total de 1.613,48 UF.

Tabla 3-53: Inversión total del proyecto.

INVERSIÓN TOTAL	
CONCEPTO	VALOR (UF)
Inversión en activos	779,75
Capital de Trabajo	631,40
Puesta en Marcha	113,05
Imprevistos	89,28
Total Inversión (UF):	1.613,48

Fuente: Elaboración propia.

**CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA,
LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA Y FINANCIERA.**

4. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA Y FINANCIERA

4.1. PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA

Para el desarrollo óptimo del hostel, se debe aclarar que se necesitarán como mínimo 3 recepcionistas y 1 mucama, los cuáles llevarán a cabo las diferentes actividades relacionadas a la atención del cliente, entre otras funciones que deben cumplir dentro del hostel, como se puede observar en la Tabla 4-1, además se necesitarán diferentes cargos dentro de la empresa, según la función que van a cumplir, representados en la misma Tabla 4-1.

La persona que manejará todo lo relacionado en cuanto al área de finanzas, marketing, logística y recursos humanos, será el administrador de empresas, el cual se contratará a través de un contrato temporal por 3 meses, y dependiendo de su desempeño como administrador del hostel durante esos 3 meses, es que pasará a contrato indefinido, por otro lado, también se hará cargo de todos los trámites administrativos y legales para que se deban implementar para el funcionamiento del proyecto, cabe destacar que el sueldo que tendrá el administrador de empresas será acorde lo que ofrece el mercado para dicho cargo, ofreciendo un salario mensual promedio de \$ 650.000 (24,00 UF), respecto a lo cotizado en las páginas web de “www.yapo.cl” y “www.trabajando.cl” (ver Anexo 3).

Cabe mencionar que el área de las finanzas de la empresa será supervisada por el administrador de empresas, quien deberá contar con los servicios de una empresa que presta servicios de contabilidad y tributarios, el cual tendrá un costo mensual de \$60.000 (siendo un valor de 2,22 UF), el cual se encuentra con un precio acorde al mercado (ver Anexo 3), con el fin de llevar la contabilidad de la empresa y cumplir con todos los trámites tributarios.

Respecto al área de Recursos Humanos, el administrador de empresas será el encargado de reclutar el personal que trabajará en el hostel (tanto como recepcionistas, mucamas y técnico informático), además el encargado de supervisar que el personal cumpla con su horario de trabajo y que realicen sus funciones respectivas.

Para el área de Marketing, el administrador de empresas será el encargado del diseño de los volantes y de la página web (el cual tendrá que implementar el técnico informático), además de supervisar que el técnico informático cumpla con su parte del trabajo, ya que se requerirá de sus servicios temporalmente (cada 3 meses), siendo el

encargado de la mantención de la página web del hostel y el software que se ocupará para el proyecto.

Para finalizar, el área de logística, tiene dos aspectos, el primero relacionado a la reservación de plazas (encargado los recepcionistas) y el segundo, relacionado a la materia prima para el desayuno de los huéspedes (para que no se produzcan mermas, respecto a la materia prima para el desayuno) y los útiles de aseo, siendo el administrador de empresas encargado que haya aquellas materias primas.

Tabla 4-1: Tipos de cargos y función que deberán desempeñar en el hostel.

Cargo	Función
Inversionista Principal	Encargado de la viabilidad y sustentabilidad del proyecto.
	Supervisar que se cumplan los objetivos del proyecto.
	Elegir al administrador adecuado para el hostel.
	Encargado en invertir en el proyecto
Administrador de Empresas	Encargado de los trámites administrativos y legales para el hostel.
	Encargado del área de Finanzas del hostel, junto al al servicio contable.
	Encargado del área de Recursos Humanos del hostel.
	Encargado del área de Marketing del hostel.
	Encargado del área de Logística del hostel.
Recepcionista	Encargados de recibir a los clientes.
	Registro de entrada y salida de los huéspedes en el software.
	Atención al cliente.
	Mantener la higiene en la cocina.
	Mantención de la higiene de los baños del hostel.
	Mantener el orden y el aseo del hostel.
	Entregar volantes a los clientes.
	Encargados del cuidado de las bicicletas.
Mucama	Realizar aseo al interior y exterior del hostel.
	Efectuar el lavado y secado de la ropa de cama.
	Preparar el desayuno a los huéspedes.
	Dejar limpia la loza utilizada en el desayuno.
	Encargado de botar la basura.
Técnico en Informática	Encargado de crear la página web para el hostel.
	Encargado de actualizar la página web cada tres meses.
	Encargado de instalar el software adecuado para el hostel.
	Encargado de actualizar el software para el hostel.
Contador y/o Servicio contable	Llevar a cabo la contabilidad del hostel.

Fuente: Elaboración Propia.

Según el cargo y las funciones que tendrán que cumplir en cada cargo, se puede establecer el perfil de los diferentes trabajadores que necesitará el hostel (ver Tabla 4-2).

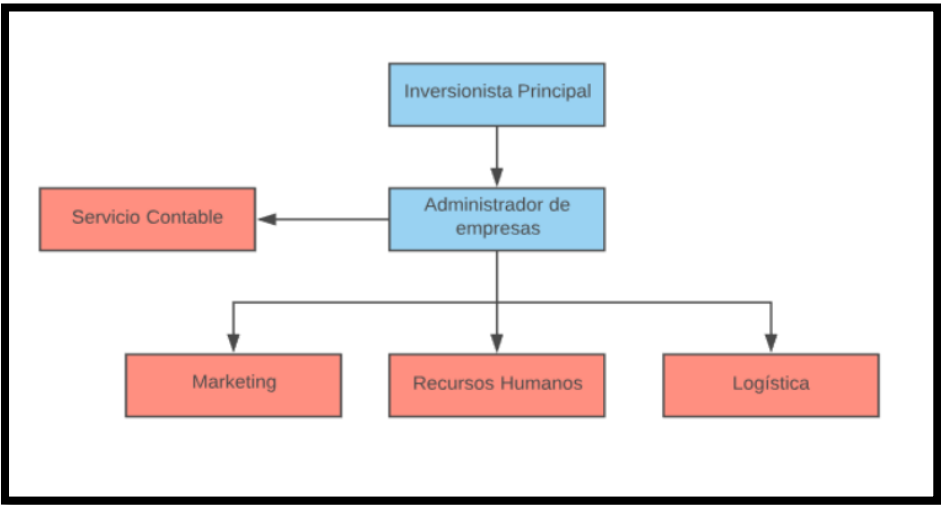
Tabla 4-2: Perfil de los diferentes cargos que se requieren para el hostel.

Cargo	Estudios	Experiencia Mínima
Administrador de empresas	Titulado de aministración de empresas, ingeniero en administración u otro tipo de ingeniería.	2 años
Recepcionista	Enseñanza media completa.	Ninguna
Mucama	Enseñanza básica y/o media completa.	Ninguna
Técnico informático	Titulado de técnico informático.	1 año

Fuente: Elaboración Propia.

4.1.1. Estructura organizacional

A continuación, se presenta el organigrama del proyecto (ver Figura 4-1).



Fuente: Elaboración propia.

Figura 4-1. Organigrama de la PYME.

4.2. PREFACTIBILIDAD LEGAL

Para poner en marcha el hostel se debe comenzar con los trámites legales, para ello, se debe realizar el permiso de edificación en la Dirección de Obras Municipales del Municipio que corresponda el domicilio (siendo la comuna de Santiago para el proyecto), para poder construir, reconstruir, alterar, reparar, ampliar o variar el destino de una construcción existente.

Para la obtención del permiso de edificación se requiere cancelar en caja del Municipio, un derecho de construcción cuyo arancel asciende a 1,5 % del valor de la Obra. Este arancel es fijado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo para todo el país y su valor tiene directa relación con el tipo de construcción y la superficie a construir.

Para obtener el “certificado de recepción municipal” deberán adjuntarse los siguientes documentos:

- Solicitud de recepción final de las obras dirigida al Director de Obras Municipales, través de formularios entregados por el Municipio o redactado por el propio interesado.
- Certificado de recepción de las instalaciones eléctricas emitido por la Superintendencia de electricidad y combustibles, previo proyecto ejecutado por un contratista autorizado y aprobado por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles.
- Certificado de recepción de las instalaciones de gas. Este documento es emitido por la Superintendencia de electricidad y combustibles, previo proyecto ejecutado por un contratista autorizado y aprobado por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles. (Previo proyecto presentado al SEC).
- Certificado de dotación de servicios de agua potable y/o alcantarillado emitido por la Empresa de Servicios Sanitarios y/o el Departamento de Programas sobre el Ambiente del Servicio de Salud. Previo proyecto presentado en la Empresa de Servicios Sanitarios y/o la Oficina de Programas sobre el Ambiente del Servicio de Salud.

El pago de la patente es anual, por lo mismo el monto a pagar por una patente de hotel es de un 0,5% del capital propio del negocio, declarado ante Servicios de Impuestos Internos(SII), con un mínimo de 1 UTM y un máximo de 8 mil UTM al año, por lo tanto, para reducir los costos en los trámites legales el capital declarado será el mínimo, por lo que se tendrá que pagar un total de 1 UTM, teniendo un valor de \$47.538 (1,76 UF), el cual se considerará como un costo fijo que se deberá pagar anualmente durante el transcurso del proyecto, debido a esto no se considerará en los gastos en trámites legales, ya que se estaría considerando dos veces.

4.3. **PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA**

Para conformar una empresa, no es necesario gran cantidad de trámites, esto se debe gracias a la Ley N° 20.659 que instauró el régimen simplificado, permitiendo construir, modificar, transformar, fusionar, dividir, terminar o disolver una persona jurídico.

Por lo tanto, se debe realizar el trámite a través de la página web www.tuempresaenundia.cl, siendo totalmente gratuito, pero se requiere la suscripción del formulario y/o extracto que constituirá la empresa, mediante una notaría, a través de la firma electrónica avanzada del notario, teniendo un costo entre \$ 8.000 a \$15.000, dependiendo de la notaría donde se realice el trámite, por ende, se realizará en la notaría que cobre menos, teniendo un valor de \$8.000 (0,30 UF).

Para la constitución de la empresa, se elegirá establecer una empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L), ya que se prevé solo un inversionista, además, en la instauración del proyecto sólo se realizará una actividad comercial, que será el servicio de alojamiento turístico, teniendo como actividad económica en el Servicio de Impuesto Internos el de hoteles, hosterías, moteles, cabañas.

Según la Ley 19.857, regulada para la empresa individual de responsabilidad limitada, el nombre debe ser el siguiente (a modo de ejemplo):

Tabla 4-3: Nombre de la empresa.

NOMBRE DE LA EMPRESA			
Código SII	Actividad económica o giro	Nombre y apellidos del dueño	EIRL
63211	Hostería	Carlos Acuña Espinoza	EIRL

Fuente: Elaboración propia según Ley 19.857.

Cabe aclarar que la empresa responde con los bienes contraídos según el giro del negocio y el titular de la empresa responderá sólo con los patrimonios que fuesen detallados en el momento de la constitución de la empresa. Por lo tanto, la EIRL es una “persona” distinta a la del dueño de la propiedad, es decir, si embargan a la EIRL, no embargan al dueño de la empresa, y así, viceversa.

Después de la suscripción del formulario de constitución, y de manera inmediata, el Servicio de Impuestos Internos (SII) otorgará un RUT a la persona jurídica.

4.4. PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA

En el análisis del sistema tributario, surge como primera interrogante determinar si los impuestos que se aplican en una economía son elevados, medios o bajos.

La carga o presión tributaria es una medida de cuántos bienes y servicios son traspasados cada año al Estado para que éste pueda cumplir con sus funciones.

Por ende, el ente fiscalizador viene siendo el servicio de impuestos internos (SII), por lo que una persona natural o jurídica tendrá que atenerse un régimen tributario que dicta el SII, y se pueden aplicar los impuestos a la renta de primera categoría, impuesto único de segunda categoría, impuesto global complementario o adicional.

4.4.1. Impuesto a la renta de primera categoría

El impuesto de primera categoría grava las rentas provenientes del capital, entre otras, por las empresas comerciales, industriales, mineras, servicios, etc., siendo el impuesto al cual se va a someter el proyecto.

Por lo tanto, el impuesto se debe aplicar al capital obtenido después del margen de utilidades (obtenido de las diferencias entre ingresos y egresos) y de la depreciación aplicada a los bienes.

Cabe mencionar que, si el valor de la Utilidad antes de aplicar el impuesto resulta ser negativo, el impuesto no será aplicado.

Además, se debe aclarar que el proyecto se va a regir por el régimen atribuido, con una tasa de un impuesto de primera categoría del 25% al margen de utilidad descontando la depreciación.

4.4.2. Impuesto Único de Segunda Categoría

El impuesto único de segunda categoría a los sueldos, salarios y pensiones es un tributo progresivo que se paga mensualmente por todas aquellas personas que perciben rentas del desarrollo de una actividad laboral ejercida en forma dependiente y cuyo monto excede mensualmente las 13,5 UTM, por lo tanto, para el proyecto no se aplicará, ya que nadie excederá el pago mensual de 13,5 UTM, durante el tiempo que durará el proyecto.

4.4.3. Impuesto Global Complementario

El Impuesto Global Complementario es un impuesto personal, global, progresivo y complementario que se determina y paga una vez al año por las personas naturales con domicilio o residencia en Chile sobre las rentas imponibles determinadas conforme a las normas de la primera y segunda categoría.

Para el proyecto no se piensa aplicar, ya que la persona que invertirá corresponderá a una persona jurídica, y este impuesto es aplicado a personas naturales. Debido a que el proyecto se constituirá como una empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL), las deudas u obligaciones se limitan sólo a los bienes de la empresa, siendo las diferencias entre una persona natural y jurídica, como se puede observar en la Figura 4-2.

PERSONA NATURAL	PERSONA JURÍDICA
En este caso la persona ejerce todos los derechos y obligaciones de la empresa a su nombre.	La empresa asume todos los derechos y obligaciones de la misma.
Es responsable personalmente de las deudas y obligaciones de la empresa.	Las deudas u obligaciones se limitan a los bienes de la empresa.
Funciona con el mismo RUT de la persona natural.	La empresa tiene su propio RUT.
Formada por una persona	Puede ser formada por una o más personas, tanto naturales como jurídicas.
No requieren demostrar un capital para emprender su actividad.	Requieren de un capital, en dinero o bienes, para su constitución.
Puede funcionar como Empresa Individual o Microempresa Familiar.	Puede funcionar como Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad Limitada, Sociedad Colectiva, Sociedad Comanditaria o Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL) entre otras.

Fuente: Servicio de impuestos internos (SII).

Figura 4-2. Diferencias entre persona natural y jurídica.

4.4.4. Impuesto Adicional

El Impuesto Adicional afecta a las personas naturales o jurídicas que no tienen residencia ni domicilio en Chile. Se aplica con una tasa general de 35% y opera en general sobre la base de la renta atribuida, retiros, distribuciones o remesas de rentas al exterior, que sean de fuente chilena.

En consecuencia, no se aplicará este impuesto al proyecto, debido a que el inversionista tiene residencia en Chile.

4.5. PREFACTIBILIDAD FINANCIERA

4.5.1. Fuentes y costo de financiamiento

Ya que el proyecto está a cargo de un sólo inversionista, es quién deberá analizar las opciones de financiamiento más conveniente para realizar el proyecto.

Para que el proyecto se pueda financiar se solicitará un crédito comercial para PYMES, en una institución financiera, la cual será en el Banco Santander, ya que el inversionista del proyecto tiene cuenta corriente en dicha entidad financiera y se hace más fácil acceso para abrir una cuenta PYMES.

Respecto a la cuenta PYMES la tasa de interés anual para el crédito a largo plazo sería de 8,04% a un plazo máximo de 5 años y la tasa de interés anual para el crédito a corto es de 7,26% a un plazo máximo de 1 año.

Si en algún periodo el flujo de caja fuese un resultado negativo, este será compensado por un crédito de corto plazo (plazo máximo de un año), para así no generar más deudas en el futuro.

Tarifas			
Santander Empresas		Financiamiento de corto plazo.	Financiamiento de largo plazo.
Disponible en		Pesos o UF, con opción de tasas fijas o variables.	Pesos o UF, con opción de tasas fijas o variables.
Monto mínimo		\$500.000.	\$500.000.
Plazo máximo		12 Meses.	60 Meses.
Amortización		Mensual, trimestral, semestral o anual.	Mensual, trimestral, semestral o anual.
Cuotas		Fijas o Irregulares.	Fijas o Irregulares.
Destino		Capital de trabajo y/o Inversión menor.	Inversión.

Fuente: Banco Santander.

Figura 4-3. Préstamos a PYMES del Banco Santander.

Además, se va a analizar el financiamiento de la inversión total (obtenida al final del capítulo 3, siendo de 1.613,48 UF) en cuatro modalidades, según el porcentaje de financiamiento, por ende, se analizará primero el proyecto puro (sin financiamiento), luego se analizará el proyecto financiado al 25% de la inversión, al 50% y al 75% con el objetivo de lograr visualizar cuál es la manera más conveniente.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

5.1. CONSIDERACIONES A UTILIZAR

5.1.1. Horizonte del proyecto

El proyecto corresponde a la implementación de un servicio de alojamiento turístico, el cual comprende de una inversión relativamente alta, por lo mismo se ha decidido evaluar en un horizonte de 7 años (desde el año 2019 hasta el 2025), siendo un período moderado para una micro empresa, además que el crédito a largo plazo se piensa pagar durante los primeros 5 años del proyecto, por lo que se podrá observar sí en el período de corto plazo supone una rentabilidad positiva para el inversionista.

5.1.2. Tasa de descuento

Para obtenerla tasa de descuento, se va a utilizar el modelo de valorización de activos de capital. Y se obtiene a través de la siguiente fórmula:

$$R \text{ (tasa de descuento)} = Rf + (Rm - Rf) \times \beta$$

Donde cada variable o símbolo se encuentra representado en la Tabla 5-1 y los valores correspondientes utilizados para efectuar el proyecto se encuentran detallados en la Tabla 5-2, donde se obtiene el valor de la tasa de descuento que se le aplicará al proyecto, siendo de 9,36%.

Tabla 5-1: Variables a ocupar para el cálculo de la Tasa de descuento.

Variable	Representación
<i>Rf</i> :	Rendimiento de los bonos del banco central, los últimos 10 años.
β :	Factor, según sector industrial al que pertenece el proyecto (Industria Hotelera).
<i>Rm</i> :	Rendimiento del mercado, según el índice de precio selectivo de acciones (IPSA), el último año.
<i>R</i>	Tasa de descuento que se someterá el proyecto.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5-2: Valores de las variables y el cálculo respectivo de la tasa de descuento para el proyecto.

Variable	Valor
<i>Rf</i> :	1,65%
β :	0,94
<i>Rm</i> :	9,85%
<i>R (tasa de descuento)</i>	9,36%

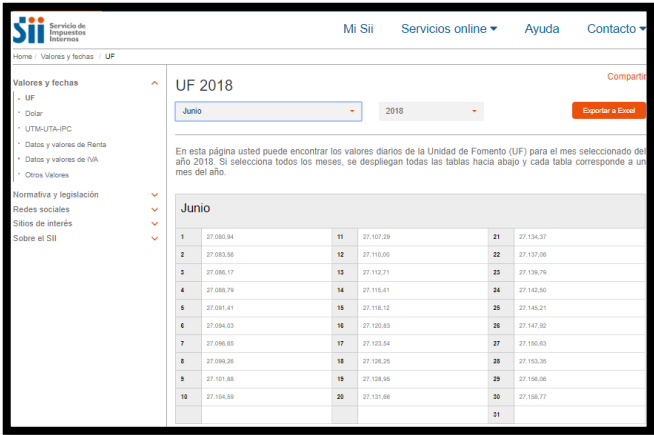
Fuente: Elaboración Propia.

5.1.3. Moneda a utilizar

Respecto a todas las cotizaciones realizadas para la inversión en equipos, los gastos de puesta en marcha y el capital de trabajo se realizó en pesos chilenos, sin embargo, el proyecto se va a evaluar en unidades de fomento (UF), la cual supone una cierta inflación con el transcurso del tiempo.

Cabe mencionar, que el crédito cotizado en el Banco Santander respecto a la inversión total del proyecto se realizó en UF según la tasa de interés respectiva y pago anual.

Se debe especificar que todos los valores que fueron cotizados en pesos chilenos, fueron transformados en UF utilizando el valor de \$27.080,94 por UF, que fue el precio del día 01 de junio del 2018 y se puede observar en la Figura 5-1.



Fuente: Servicio de Impuestos Internos (SII).

Figura 5-1: Valor de la UF en el mes de junio del 2018.

5.1.4. Impuesto

Como fue mencionado en el capítulo anterior, el proyecto se rige bajo el régimen atribuido, por lo que se tendrá que pagar un impuesto de primera categoría del 25%.

5.1.5. Depreciación

La depreciación se refiere a la pérdida de valor de un activo por el uso a lo largo del tiempo. Por lo tanto, el gasto de depreciación es el cargo periódico al costo de compra original del activo.

Ya que el proyecto se decidió evaluar en un horizonte de 7 años, es por eso que a los activos del proyecto se le van a aplicar una depreciación acelerada, esto significa que

aumenta la depreciación que pueda declarar la empresa como gastos en un año, con lo cual disminuyen contablemente las utilidades y la empresa pagará menos impuestos a la renta (Siendo el impuesto a la primera categoría), además se va a considerar para los activos del proyecto la vida útil y la depreciación acelerada (D.A.) que está dada por el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Además, se debe conocer el valor residual de un activo, porque permitirá conocer si tendrá algún valor en el mercado una vez haya acabado su vida útil, por lo tanto, se podrá vender. La vida útil es el periodo de tiempo durante el cual se espera que se pueda amortizar el activo. Por lo tanto, para el proyecto se considerará el valor residual de los activos el 10% del valor de su compra (inversión en activos), además se considerará el 10% de la última reinversión en activos que se realizará, siendo de 4,67 UF (ver Tabla 5-12).

Para el cálculo del valor libro de los activos del proyecto se obtuvo de la siguiente ecuación:

$$Valor\ Libro = Valor\ Activo - \frac{Valor\ Activo}{Depreciación\ Acumulada\ (SII)} \cdot n$$

Siendo n el período que dura el proyecto, por lo tanto, n va a tener un valor de 7, y la depreciación acumulada que dicta el SII será el período en que se depreciará dichos activos, por lo que se obtuvo a continuación las diferentes tablas de depreciación para los diferentes activos que tendrá el hostel (ver Tabla 5-3 hasta Tabla 5-12).

Tabla 5-3: Depreciación para los activos de las habitaciones del hostel.

Habitaciones												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	DA.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Camarote triple	7	2	83,07	41,54	41,54	0	0	0	0	0	0	8,31
Colchón 1.5 Plazas	3	1	59,94	59,94	0	0	0	0	0	0	0	5,99
Sábanas	3	1	19,98	19,98	0	0	0	0	0	0	0	2
Frazada (3 Unidades)	3	1	13,14	13,14	0	0	0	0	0	0	0	1,31
Plumón	3	1	19,98	19,98	0	0	0	0	0	0	0	2
Almohada	3	1	2,97	2,97	0	0	0	0	0	0	0	0,3
Mueble Tipo Velador	7	2	18,45	9,23	9,23	0	0	0	0	0	0	1,85
Casilleros (6 Lockers)	7	2	21	10,50	10,50	0	0	0	0	0	0	2,1
TOTAL:				177,27	61,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23,86

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-4: Depreciación para los activos de la recepción del hostel.

Recepción												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D. A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Escritorio	7	2	1,85	0,93	0,93	0	0	0	0	0	0	0,19
Librero	7	2	1,48	0,74	0,74	0	0	0	0	0	0	0,15
Silla de escritorio	7	2	0,73	0,37	0,37	0	0	0	0	0	0	0,07
Futón	7	2	2,95	1,48	1,48	0	0	0	0	0	0	0,3
Notebook	6	2	16,98	8,49	8,49	0	0	0	0	0	0	1,7
Gaveta	7	2	1,33	0,67	0,67	0	0	0	0	0	0	0,13
TOTAL:				12,66	12,66	0	0	0	0	0	0	2,54

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-5: Depreciación para los activos de la cocina del hostel.

Cocina												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D. A	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Refrigerador	9	3	3,69	1,23	1,23	1,23	0	0	0	0	0	0,37
Cocina	9	3	4,06	1,35	1,35	1,35	0	0	0	0	0	0,41
Microondas	9	3	1,4	0,47	0,47	0,47	0	0	0	0	0	0,14
Hervidor	9	3	0,37	0,12	0,12	0,12	0	0	0	0	0	0,04
Tostador (Eléctrico)	9	3	1,11	0,37	0,37	0,37	0	0	0	0	0	0,11
Tostador (Convencional)	9	3	0,07	0,02	0,02	0,02	0	0	0	0	0	0,01
Licuadaora	9	3	0,66	0,22	0,22	0,22	0	0	0	0	0	0,07
Juego de Vajilla (6 Personas)	3	1	2,96	2,96	0	0	0	0	0	0	0	0,3
Vasos de vidrio (6 Personas)	3	1	0,28	0,28	0	0	0	0	0	0	0	0,03
Set de Cubiertos (6 Personas)	3	1	2,52	2,52	0	0	0	0	0	0	0	0,25
Juego de Ollas	3	1	0,48	0,48	0	0	0	0	0	0	0	0,05
Set de 3 Sartenes	3	1	0,4	0,40	0	0	0	0	0	0	0	0,04
Kit Mueble Lavaplatos	7	2	3,91	1,96	1,96	0	0	0	0	0	0	0,39
Mueble de cocina	7	2	6,64	3,32	3,32	0	0	0	0	0	0	0,66
Despensa simple	7	2	2,22	1,11	1,11	0	0	0	0	0	0	0,22
Basurero (50 litros)	3	1	0,63	0,63	0	0	0	0	0	0	0	0,06
Accesorios de cocina	3	1	1,85	1,85	0	0	0	0	0	0	0	0,19
TOTAL:				19,29	10,17	3,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,34

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea

Tabla 5-6: Depreciación para los activos del comedor del hostel.

Comedor												
ACTIVOS	VID A ÚTIL	D.A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUA L
Mesa comedor (Para 6 Personas)	7	2	8,85	4,43	4,43	0	0	0	0	0	0	0,89
Manteles (Comedor para 6 personas)	3	1	1,68	1,68	0	0	0	0	0	0	0	0,17
Individual	3	1	1,44	1,44	0	0	0	0	0	0	0	0,14
Accesorios	3	1	0,74	0,74	0	0	0	0	0	0	0	0,07
Total:				8,29	4,425	0	0	0	0	0	0	1,27

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-7: Depreciación para los activos de la sala de estar del hostel.

Sala de estar												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D.A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Tv LCD Smart TV	6	2	9,97	4,99	4,99	0	0	0	0	0	0	1
Soporte Universal LCD 43"	7	2	0,37	0,19	0,19	0	0	0	0	0	0	0,04
Parlante portátil	6	2	2,22	1,11	1,11	0	0	0	0	0	0	0,22
Futon	7	2	2,95	1,48	1,48	0	0	0	0	0	0	0,3
Mesa de pool	7	2	25,85	12,93	12,93	0	0	0	0	0	0	2,59
Tacos de pool	7	2	2,88	1,44	1,44	0	0	0	0	0	0	0,29
Total:				22,12	22,12	0	0	0	0	0	0	4,44

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-8: Depreciación para los activos del patio del hostel.

Patio												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D.A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Banca (Convertible en mesa)	7	2	5,54	2,77	2,77	0	0	0	0	0	0	0,55
Mesa de Ping Pong	3	1	2,95	2,95	0	0	0	0	0	0	0	0,3
Paletas de Ping Pong	3	1	0,56	0,56	0	0	0	0	0	0	0	0,06
Set de Pelotas de Ping Pong	3	1	0,92	0,92	0	0	0	0	0	0	0	0,09
Taca Taca	3	1	11,08	11,08	0	0	0	0	0	0	0	1,11
Basurero	3	1	2,48	2,48	0	0	0	0	0	0	0	0,25
TOTAL:				20,76	2,77	0	0	0	0	0	0	2,36

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-9: Depreciación para los activos de la bodega del hostel.

Bodega												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D.A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Lavadora	6	2	5,91	2,96	2,96	0	0	0	0	0	0	0,59
Secadora	6	2	5,54	2,77	2,77	0	0	0	0	0	0	0,55
Tendedor de ropa	3	1	0,85	0,85	0,00	0	0	0	0	0	0	0,09
Tendedor de ropa (Colgante)	3	1	0,52	0,52	0,00	0	0	0	0	0	0	0,05
Cesto para la Ropa	3	1	1,10	1,10	0,00	0	0	0	0	0	0	0,11
Bicicletero (Colgante)	7	2	7,00	3,50	3,50	0	0	0	0	0	0	0,7
TOTAL:				11,70	9,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,09

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-10: Depreciación para los activos de los baños del hostel.

Baños												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D.A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUA L
WC	10	3	21,96	7,32	7,32	7,32	0	0	0	0	0	2,20
Lavamanos	10	3	22,14	7,38	7,38	7,38	0	0	0	0	0	2,21
Llave lavamanos	7	2	1,98	0,99	0,99	0	0	0	0	0	0	0,2
Sifón	7	2	0,36	0,18	0,18	0	0	0	0	0	0	0,04
Flexible	7	2	1,32	0,66	0,66	0	0	0	0	0	0	0,13
Toallas de mano	3	1	0,72	0,72	0,00	0	0	0	0	0	0	0,07
Gancho para colgar toallas	7	2	1,26	0,63	0,63	0	0	0	0	0	0	0,13
Piso para baño	3	1	0,66	0,66	0,00	0	0	0	0	0	0	0,07
Espejo de baño	7	2	3,3	1,65	1,65	0	0	0	0	0	0	0,33
Kit ducha teléfono	7	2	0,66	0,33	0,33	0	0	0	0	0	0	0,07
Dispensador Higiénico	7	2	2,64	1,32	1,32	0	0	0	0	0	0	0,26
Dispensador de jabón	7	2	1,56	0,78	0,78	0	0	0	0	0	0	0,16
Cortina de baño	3	1	0,36	0,36	0,00	0	0	0	0	0	0	0,04
Set para cortina de baño	3	1	0,82	0,82	0,00	0	0	0	0	0	0	0,08
Materiales construcción baños	40	13	40,65	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	3,13	18,75	4,07
TOTAL:				26,93	24,37	17,83	3,13	3,13	3,13	3,13	18,75	10,06

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-11: Depreciación para los activos del interior del hostel.

Interior del Hostel												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D. A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Puertas	7	2	24,86	12,43	12,43	0	0	0	0	0	0	2,49
Cerraduras	7	2	7,79	3,90	3,90	0	0	0	0	0	0	0,78
Bisagras	7	2	3,12	1,56	1,56	0	0	0	0	0	0	0,31
Lámparas	7	2	10,65	5,33	5,33	0	0	0	0	0	0	1,07
Ampolletas	3	1	3,30	3,30	0,00	0	0	0	0	0	0	0,33
Accesorios	3	1	5,54	5,54	0,00	0	0	0	0	0	0	0,55
Enfriador de aire	5	2	15,02	7,51	7,51	0	0	0	0	0	0	1,5
Calefactores	5	2	11,10	5,55	5,55	0	0	0	0	0	0	1,11
TOTAL:				45,11	36,27	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,14

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Tabla 5-12: Depreciación para los diferentes activos que se adquirirán para el proyecto

ACTIVOS												
ACTIVOS	VIDA ÚTIL	D.A.	VALOR UF	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	VALOR LIBRO	VALOR RESIDUAL
Kit Paneles Fotovoltaicos	10	3	149,84	49,95	49,95	49,95	0	0	0	0	0	14,98
Celulares	6	2	6,64	3,32	3,32	0,00	0	0	0	0	0	0,66
Bicicletas	10	3	43	14,33	14,33	14,33	0	0	0	0	0	4,3
Reinversión en activos	3	1	46,69	0,00	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	46,69	0	4,67
TOTAL:				67,60	114,29	110,97	46,69	46,69	46,69	46,69	0,00	24,61

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

Se debe aclarar de la Tabla 5-12 que el ítem reinversión en activos, se debe a la reinversión en activos que se realizará todos los años (se va a considerar desde el primer año para realizar el flujo de caja) hasta que finalice el proyecto (ver el detalle de la reinversión anual de activos en la Tabla 3-43, siendo de 46,69 UF). Además, se puede observar que lo único que no se alcanza a depreciar (según su depreciación acelerada respectiva implementada por el SII) hasta que finalice el período del proyecto son los materiales para la construcción de los dos baños, teniendo un valor libro de 18,74 UF.

Al tener la depreciación de todos los activos que requiere el proyecto, según el sector que irán ubicados en el hostel, se puede construir la Tabla 5-13, obteniendo la depreciación anual para todo el período que durará el proyecto.

Tabla 5-13: Depreciación total de todos los activos durante todo el proyecto.

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	Valor Libro	Valor Residual
Habitaciones	177,27	61,26	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	23,86
Recepción	12,66	12,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,54
Cocina	19,29	10,17	3,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3,34
Comedor	8,29	4,43	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,27
Sala de estar	22,12	22,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,44
Patio	20,76	2,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,36
Bodega	11,70	9,23	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,09
Baños	26,93	24,37	17,83	3,13	3,13	3,13	3,13	18,75	10,06
Interior del Hostel	45,11	36,27	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,14
Algunos Activos	67,60	114,29	110,97	46,69	46,69	46,69	46,69	0,00	24,61
TOTAL:	411,72	297,56	132,59	49,82	49,82	49,82	49,82	18,75	82,71

Fuente: Elaboración propia según datos del SII y cotización en línea.

5.1.6. Ingresos

Se debe tener en cuenta que el ingreso total anual resulta del producto entre las plazas ocupadas mensualmente (según la demanda obtenida para el proyecto, ver Tabla 2-8) y el precio por plaza que va a ofrecer el proyecto (siendo un total de 0,46 UF por plaza), obteniendo el Ingreso total anual para el período que dure el proyecto (ver Tabla 5-14).

Tabla 5-14: Ingreso total anual para el proyecto.

AÑO	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Tasa de Ocupabilidad	26,96	60,89	64,6	68,31	72,02	75,73	79,44
Plazas disponible por día	24	24	24	24	24	24	24
Total días	365	366	365	365	365	366	365
Oferta plazas anuales	8.760	8.784	8.760	8.760	8.760	8.784	8.760
Demanda plazas anuales	2.362	5.349	5.659	5.984	6.309	6.652	6.959
Precio x Plaza (UF)	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46
Ingreso Total (UF)	1.086,52	2.460,54	2.603,14	2.752,64	2.902,14	3.059,92	3.201,14

Fuente: Elaboración propia.

5.1.7. Egresos

Para el cálculo de los egresos, se deben identificar los tipos de costos que habrá en el hostel, los cuales se diferenciarán entre costos fijos y variables, donde se obtuvo el total de egresos que tendría el hostel el primer año siendo de 1.717,92 UF y para el segundo año un total de 2.056,02 UF, aquellos valores se obtienen del total de los egresos totales mensuales para el año 2019 y 2020 (sumando los costos fijos y variables respectivos), realizado para el cálculo del capital de trabajo (ver Tabla 3-45, Tabla 3-46, Tabla 3-47 y Tabla 3-48).

Se puede obtener los egresos totales anuales (ver Tabla 5-16), mediante la suma de los costos fijos anuales más los costos variables anuales, por lo tanto, para el cálculo de los costos fijos se hará respecto a los costos calculados para el segundo año del proyecto (ver Tabla 3-47 y Tabla 3-48), ya que varían un poco los costos fijos respecto al primer año (debido al período en marcha del proyecto), luego los costos fijos se mantendrán iguales hasta el fin del proyecto teniendo un valor anual de 1.561,59 UF (resultado de la suma de todos los costos fijos en el año 2020). Después se debe proceder al cálculo de los costos variables anuales (ver Tabla 5-15), siendo que anteriormente se calcularon los costos variables para los dos primeros años (siendo de un total de 223,95 UF para el año 2019 y un total de 494,43 para el año 2020), por ende, se procede a calcular los costos variables para el año 2021 hasta el fin del proyecto (año 2025).

Los costos variables son los que van a depender de la demanda del proyecto, siendo el aporte a Booking (determinado en la Tabla 2-21) y el desayuno por cliente que pernocta en el hostel (determinado en la Tabla 3-29) y los útiles de aseo (determinado en la Tabla 3-21).

5-15: Egresos totales anuales de los costos variables del proyecto.

Egresos respecto a los Costos Variables					
ÍTEM	2021	2022	2023	2024	2025
Booking	288,6	305,16	321,78	339,24	354,9
Desayuno	192,41	203,46	214,51	226,17	236,61
Útiles de aseo	41,33	43,03	44,66	46,55	48,13
Total Costos Variables	522,34	551,65	580,95	611,96	639,64

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 5-16: Egresos Totales Anuales del proyecto.

Egresos Totales							
ÍTEM	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Total Costos Variables	223,95	494,43	522,34	551,65	580,95	611,96	639,64
Total Costos Fijos	1.493,97	1.561,59	1.561,59	1.561,59	1.561,59	1.561,59	1.561,59
Total Egresos:	1.717,92	2.056,02	2.083,93	2.113,24	2.142,54	2.173,55	2.201,23

Fuente: Elaboración Propia.

5.2. Proyecto Puro

5.2.1. Flujo de caja sin financiamiento

A continuación, se puede observar en la Tabla 5-17 detalladamente el flujo de caja del proyecto sin ningún tipo de financiamiento:

Tabla 5-17: Flujo de caja sin financiamiento.

PERÍODO		0	1	2	3	4	5	6	7
+	Ingresos		1.086,52	2.460,54	2.603,14	2.752,64	2.902,14	3.059,92	3.201,14
-	Egresos		1.717,92	2.056,02	2.083,93	2.113,24	2.142,54	2.173,55	2.201,23
=	Margen		-631,40	404,52	519,21	639,40	759,60	886,37	999,91
-	Depreciación		-411,72	-297,56	-132,59	-49,82	-49,82	-49,82	-49,82
-	Valor libro								-18,75
-	Valor residual								-82,71
-	Pérdida ejercicio anterior			-1.043,12	-985,39	-625,59	-36,01		
-	Interés corto plazo (C/P)			-49,23	-26,82				
-	Interés largo plazo (L/P)								
=	Utilidad A/I		-1.043,12	-985,39	-625,59	-36,01	673,77	836,55	848,64
-	Impuesto (25%)		0	0	0	0,00	-168,44	-209,14	-212,16
=	Utilidad D/I		-1.043,12	-985,39	-625,59	-36,01	505,33	627,41	636,48
+	Depreciación		411,72	297,56	132,59	49,82	49,82	49,82	49,82
+	Valor libro								18,75
+	Pérdida ejercicio anterior			1.043,12	985,39	625,59	36,01		
+	Crédito CP		678,09	369,49					
+	Crédito LP								
-	Amortización CP			-678,09	-369,49				
-	Amortización LP								
-	Inversión	-982,08	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	0,00
-/+	Capital de trabajo	-631,40							631,40
=	Flujo de caja	-1.613,48	0,00	0,00	76,21	592,71	544,47	630,54	1.336,44
=	Flujo de caja actualizado	-1.613,48	0,00	0,00	58,27	414,39	348,08	368,61	714,40
=	Flujo de caja acumulado	-1.613,48	-1.613,48	-1.613,48	-1.555,21	-1.140,83	-792,75	-424,14	290,26

Fuente: Elaboración Propia.

Se debe aclarar que las reinversiones se realizarán desde el primer año hasta el sexto año, siendo activos que se requieren anualmente para el funcionamiento del hostel, estando detallado en la Tabla 3-43.

5.2.1.1.Indicadores económicos proyecto sin financiamiento

Los valores de los respectivos indicadores económicos que definirán la futura implementación del proyecto, son los que se pueden observar en la Tabla 5-18.

Se debe especificar que el Valor Actual Neto (VAN) se obtiene mediante el flujo de caja acumulado, siendo de 290,26.

Tabla 5-18: Indicadores económicos para el flujo de caja sin financiamiento.

INDICADORES ECONÓMICOS	
Tasa de descuento (R)	9,36%
VAN	290,26
PRI	6 AÑOS
TIR	12,62%

Fuente: Elaboración propia.

5.2.1.2. Rentabilidad del proyecto puro

El proyecto puro, no contempla ningún tipo de financiamiento crediticio a largo plazo, sólo contempla créditos a corto plazo (ocupando la línea de crédito que ofrece la entidad bancaria) para alcanzar a cubrir los gastos de los dos primeros años, así poder obtener un flujo de caja igual a 0, ya que sin el crédito queda un saldo negativo en el flujo de caja, se debe recordar que se utiliza un interés anual para la línea de crédito de 7,26%.

Además, cabe destacar que a partir del tercer año recién se empieza a obtener utilidades, pero, aun así, sí cumplirá con los objetivos esperados, siendo el VAN positivo de 290,26 (mayor a cero), por lo que se puede concluir que el proyecto sí es rentable, además la TIR es más alta que la tasa de descuento (siendo de 12,92%), haciendo que sea factible el proyecto, por lo que se recupera la inversión en el tiempo esperado del proyecto (dentro de los 7 años).

5.3. Proyecto con Financiamiento Externo.

Para proyectos financiados se debe utilizar el W.A.C.C. (Weighted Average Cost of Capital), siendo el promedio ponderado del costo del capital y se calcula de la siguiente manera:

$$W.A.C.C. = Ki * CI + KD * DF * (1 - T)$$

- Ki: Tasa de descuento exigida por el inversionista.
- CI: Porcentaje del capital aportado por el inversionista.
- KD: Tasa deuda financiera.
- DF: Porcentaje del capital obtenido con deuda financiera.
- T: Impuestos fiscales.

5.3.1. Flujo de caja con financiamiento al 25%

W.A.C.C	8,53%
Capital aportado por el accionista	75%
Tasa descuento exigida por el inversionista	9,36%
Deuda financiera contraída	25%
Interés del banco	8,04%
Impuestos primera categoría	25%

A continuación, se muestra en la Tabla 5-19 el flujo de caja del proyecto financiado el 25% de la inversión total del proyecto (1.613,48 UF) con un crédito a largo plazo (ver Tabla 5-20 para la amortización del crédito), se debe aclarar que el 25% de la inversión total del proyecto es de 403,37 UF.

Además, se ocupará una tasa de descuento del 8,53% para el proyecto.

Tabla 5-19: Flujo de caja con el financiamiento del 25% de las inversiones.

PERÍODO		0	1	2	3	4	5	6	7
+	Ingresos		1.086,52	2.460,54	2.603,14	2.752,64	2.902,14	3.059,92	3.201,14
-	Egresos		1.717,92	2.056,02	2.083,93	2.113,24	2.142,54	2.173,55	2.201,23
=	Margen		-631,40	404,52	519,21	639,40	759,60	886,37	999,91
-	Depreciación		-411,72	-297,56	-132,59	-49,82	-49,82	-49,82	-49,82
-	Valor libro								-18,75
-	Valor residual								-82,71
-	Pérdida ejercicio anterior			-1.075,55	-1.052,07	-728,42	-142,48		
-	Interés corto plazo (C/P)			-56,57	-42,04	-18,13			
-	Interés largo plazo (L/P)		-32,43	-26,91	-20,94	14,49	-7,53		
=	Utilidad A/I		-1.075,55	-1.052,07	-728,42	-142,48	559,77	836,55	848,64
-	Impuesto (25%)		0	0	0	0,00	-139,94	-209,14	-212,16
=	Utilidad D/I		-1.075,55	-1.052,07	-728,42	-142,48	419,83	627,41	636,48
+	Depreciación		411,72	297,56	132,59	49,82	49,82	49,82	49,82
+	Valor libro								18,75
+	Pérdida ejercicio anterior			1.075,55	1.052,07	728,42	142,48		
+	Crédito CP		779,22	579,09	249,75				
+	Crédito LP	403,37							
-	Amortización CP			-779,22	-579,09	-249,75			
-	Amortización LP		-68,70	-74,23	-80,19	-86,64	-93,61		
-	Inversión	-982,08	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	0,00
-	Capital de trabajo	-631,40							631,40
=	Flujo de caja	-1.210,11	0,00	0,00	0,00	252,68	471,83	630,54	1.336,44
=	Flujo de caja actualizado	-1.210,11	0,00	0,00	0,00	182,13	313,36	385,85	753,53
=	Flujo de caja acumulado	-1.210,11	-1.210,11	-1.210,11	-1.210,11	-1.027,98	-714,62	-328,78	424,76

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5-20: Detalle de la amortización e intereses del crédito a largo plazo con respecto al 25% de la inversión.

TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO 25% INVERSIÓN					
Periodo	Capital Inicial	Interés	Cuota	Amortización	Capital Final
1	403,37	32,43	\$101,13	68,70	334,67
2	334,67	26,91	\$101,13	74,23	260,44
3	260,44	20,94	\$101,13	80,19	180,25
4	180,25	14,49	\$101,13	86,64	93,61
5	93,61	7,53	\$101,13	93,61	0,00

Fuente: Elaboración Propia.

5.3.1.1. **Indicadores económicos proyecto con financiamiento externo al 25%.**

Los valores de los indicadores que definirán la futura implementación del proyecto, se pueden observar en la Tabla 5-21.

Tabla 5-21: Indicadores económicos para el flujo de caja con un 25% del financiamiento de la inversión.

INDICADORES ECONÓMICOS	
Tasa de descuento (<i>R</i>)	8,53%
VAN	424,76
PRI	6 AÑOS
TIR	14,09%

Fuente: Elaboración propia.

5.3.1.2. **Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 25%.**

Siendo costeadada la inversión inicial con un crédito a largo plazo (Durante 5 años), el VAN de esta evaluación es un poco mayor que la del flujo de caja puro, siendo de 424,76 UF, aumentando en alrededor de 100 UF aproximadamente, la TIR también es mayor a la nueva tasa de descuento que se ocupa para el flujo de caja, y el período de retorno de la inversión viene siendo de 6 años.

5.3.2. Flujo de caja con financiamiento al 50%.

W.A.C.C	7,70%
Capital aportado por el accionista	50%
Tasa descuento exigida por el inversionista	9,36%
Deuda financiera contraída	50%
Interés del banco	8,04%
Impuestos primera categoría	25%

A continuación, se muestra en la Tabla 5-22 el flujo de caja del proyecto financiado el 50% de la inversión total del proyecto (1.613,48 UF) con un crédito a largo plazo (ver Tabla 5-23 para la amortización del crédito), se debe aclarar que el 50% de la inversión total del proyecto es de 806,74 UF.

Además, se ocupará una tasa de descuento del 7,70% para el proyecto.

Tabla 5-22: Flujo de caja con el financiamiento del 50% de las inversiones.

PERÍODO		0	1	2	3	4	5	6	7
+	Ingresos		1.086,52	2.460,54	2.603,14	2.752,64	2.902,14	3.059,92	3.201,14
-	Egresos		1.717,92	2.056,02	2.083,93	2.113,24	2.142,54	2.173,55	2.201,23
=	Margen		-631,40	404,52	519,21	639,40	759,60	886,37	999,91
-	Depreciación		-411,72	-297,56	-132,59	-49,82	-49,82	-49,82	-49,82
-	Valor libro								-18,75
-	Valor residual								-82,71
-	Pérdida ejercicio anterior			-1.107,98	-1.118,75	-831,26	-312,47		
-	Interés corto plazo (C/P)			-63,91	-57,26	-41,80	-16,49		
-	Interés largo plazo (L/P)		-64,86	-53,81	-41,88	-28,98	-15,05		
=	Utilidad A/I		-1.107,98	-1.118,75	-831,26	-312,47	365,78	836,55	848,64
-	Impuesto (25%)		0	0	0	0,00	-91,44	-209,14	-212,16
=	Utilidad D/I		-1.107,98	-1.118,75	-831,26	-312,47	274,33	627,41	636,48
+	Depreciación		411,72	297,56	132,59	49,82	49,82	49,82	49,82
+	Valor libro								18,75
+	Pérdida ejercicio anterior			1.107,98	1.118,75	831,26	312,47		
+	Crédito CP		880,36	788,71	575,72	227,07			
+	Crédito LP	806,74							
-	Amortización CP			-880,36	-788,71	-575,72	-227,07		
-	Amortización LP		-137,40	-148,45	-160,39	-173,28	-187,21		
-	Inversión	-982,08	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	0,00
-	Capital de trabajo	-631,40							631,40
=	Flujo de caja	-806,74	0,00	0,00	0,00	0,00	175,64	630,54	1.336,44
=	Flujo de caja actualizado	-806,74	0,00	0,00	0,00	0,00	121,21	404,04	795,14
=	Flujo de caja acumulado	-806,74	-806,74	-806,74	-806,74	-806,74	-685,53	-281,49	513,65

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 5-23: Detalle de la amortización e intereses del crédito a largo plazo con respecto al 50% de la inversión.

TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO 50% INVERSIÓN					
Periodo	Capital Inicial	Interés	Cuota	Amortización	Capital Final
1	806,74	64,86	\$202,27	137,40	669,34
2	669,34	53,81	\$202,27	148,45	520,88
3	520,88	41,88	\$202,27	160,39	360,50
4	360,50	28,98	\$202,27	173,28	187,21
5	187,21	15,05	\$202,27	187,21	0,00

Fuente: Elaboración Propia.

5.3.2.1. Indicadores económicos proyecto con financiamiento externo al 50%.

Los valores de los indicadores que definirán a la futura implementación del proyecto, son los que se pueden observar en la Tabla 5-24.

Tabla 5-24: Indicadores económicos para el flujo de caja con un 50% del financiamiento de la inversión.

INDICADORES ECONÓMICOS	
Tasa de descuento (R)	7,70%
VAN	513,65
PRI	6 AÑOS
TIR	16,19%

Fuente: Elaboración propia.

5.3.2.2. Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 50%.

Respecto a costear el 50% de la inversión total mediante un crédito bancario a largo plazo, los números resultan igual de rentables con respecto al flujo de caja financiado el 25% de la inversión, viéndose aumentado el VAN y la TIR, y también aumentando un año respecto al PRI.

Además, la diferencia que se obtiene con el financiamiento del 25% de la inversión, es que se deben aplicar 4 veces la línea de crédito, mientras que el otro flujo de caja necesita ocupar 3 veces la línea de crédito, lo cual se realiza para que los flujos de cajas respectivos no sean negativos.

5.3.3. Flujo de caja con financiamiento al 75%.

W.A.C.C	6,86%
Capital aportado por el accionista	25%
Tasa descuento exigida por el inversionista	9,36%
Deuda financiera contraída	75%
Interés del banco	8,04%
Impuestos primera categoría	25%

A continuación, se muestra en la Tabla 5-22 el flujo de caja del proyecto financiado el 75% de la inversión total del proyecto (1.613,48 UF) con un crédito a largo plazo (ver Tabla 5-26 para la amortización del crédito), se debe aclarar que el 75% de la inversión total del proyecto es de 1.210,11 UF.

Además, se ocupará una tasa de descuento del 6,86% para el proyecto.

Tabla 5-25: Flujo de caja con financiamiento al 75% de las inversiones.

PERÍODO		0	1	2	3	4	5	6	7
+	Ingresos		1.086,52	2.460,54	2.603,14	2.752,64	2.902,14	3.059,92	3.201,14
-	Egresos		1.717,92	2.056,02	2.083,93	2.113,24	2.142,54	2.173,55	2.201,23
=	Margen		-631,40	404,52	519,21	639,40	759,60	886,37	999,91
-	Depreciación		-411,72	-297,56	-132,59	-49,82	-49,82	-49,82	-49,82
-	Valor libro								-18,75
-	Valor residual								-82,71
-	Pérdida ejercicio anterior			-1.140,41	-1.185,43	-934,10	-453,46		
-	Interés corto plazo (C/P)			-71,26	-72,48	-65,46	-49,21	-26,40	
-	Interés largo plazo (L/P)		-97,29	-80,72	-62,82	-43,48	-22,58		
=	Utilidad A/I		-1.140,41	-1.185,43	-934,10	-453,46	184,53	810,15	848,64
-	Impuesto (25%)		0	0	0	0,00	-46,13	-202,54	-212,16
=	Utilidad D/I		-1.140,41	-1.185,43	-934,10	-453,46	138,40	607,61	636,48
+	Depreciación		411,72	297,56	132,59	49,82	49,82	49,82	49,82
+	Valor libro								18,75
+	Pérdida ejercicio anterior			1.140,41	1.185,43	934,10	453,46		
+	Crédito CP		981,49	998,32	901,68	677,83	363,66		
+	Crédito LP	1210,11							
-	Amortización CP			-981,49	-998,32	-901,68	-677,83		
-	Amortización LP		-206,11	-222,68	-240,58	-259,92	-280,82		
-	Inversión	-982,08	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	-46,69	0,00
-	Capital de trabajo	-631,40							631,40
=	Flujo de caja	-403,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	610,74	1.336,44
=	Flujo de caja actualizado	-403,37	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	410,17	839,93
=	Flujo de caja acumulado	-403,37	-403,37	-403,37	-403,37	-403,37	-403,37	6,80	846,73

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5-26: Detalle amortización e intereses crédito 75% inversión.

TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO 75% INVERSIÓN					
Periodo	Capital Inicial	Interés	Cuota	Amortización	Capital Final
1	1210,11	97,29	\$303,40	206,11	1004,00
2	1004,00	80,72	\$303,40	222,68	781,33
3	781,33	62,82	\$303,40	240,58	540,74
4	540,74	43,48	\$303,40	259,92	280,82
5	280,82	22,58	\$303,40	280,82	0,00

Fuente: Elaboración propia.

5.3.3.1. **Indicadores económicos proyecto con financiamiento externo al 75%**

Los valores de los indicadores que definirán la futura implementación del proyecto se pueden observar en la Tabla 2-27.

Tabla 5-27: Indicadores económicos flujo de caja con financiamiento al 75%.

INDICADORES ECONÓMICOS	
Tasa de descuento (<i>R</i>)	6,86%
VAN	846,73
PRI	6 AÑOS
TIR	26,66%

Fuente: Elaboración propia.

5.3.3.2. **Rentabilidad del proyecto con financiamiento al 75%**

Finalmente, el proyecto financiado en un 75% aumenta sus números en gran medida al contrastar con el flujo de caja puro, denotando el aumento del VAN, la TIR.

5.4. RESUMEN COMPARATIVO INDICADORES ECONÓMICOS.

Para una mayor claridad sobre cuál de todos los financiamientos resultará más beneficioso para el proyecto, es que se mostrará en la Tabla 5-28 un resumen de todos los indicadores económicos de todos los flujos de caja expuestos anteriormente.

Tabla 5-28: Resumen de los indicadores económicos según tipo de financiamiento del proyecto.

FINANCIAMIENTO	PURO	25%	50%	75%
Tasa de descuento	9,36%	8,53%	7,70%	6,86%
VAN	290,26	424,76	513,65	846,73
PRI	6 AÑOS	6 AÑOS	6 AÑOS	6 AÑOS
TIR	12,61%	14,09%	16,19%	26,66%

Fuente: Elaboración Propia.

5.5. SENSIBILIZACIONES

El objetivo del análisis de sensibilidad es visualizar cuanto varía la rentabilidad del proyecto a medida que se alteran ciertos datos (tanto ingresos como egresos), por lo tanto, saber cuáles son los límites para que el proyecto siga siendo rentable.

Estas variaciones se verán representados por las variaciones del VAN y la TIR, así, quedando demostrado más claramente. A continuación, se mostrarán la sensibilidad que tendrían los ingresos y egresos de este proyecto en cuanto al flujo de caja puro.

5.5.1. Sensibilización con respecto al precio de la estadía en el hostel.

A continuación, se detallan los resultados de las variaciones de los ingresos, considerando la variación del precio de las pernотaciones en el hostel, los cuales fueron variados de forma porcentual, gradualmente. El VAN y la TIR se alteraron de la siguiente manera como se puede observar en la Tabla 5-29.

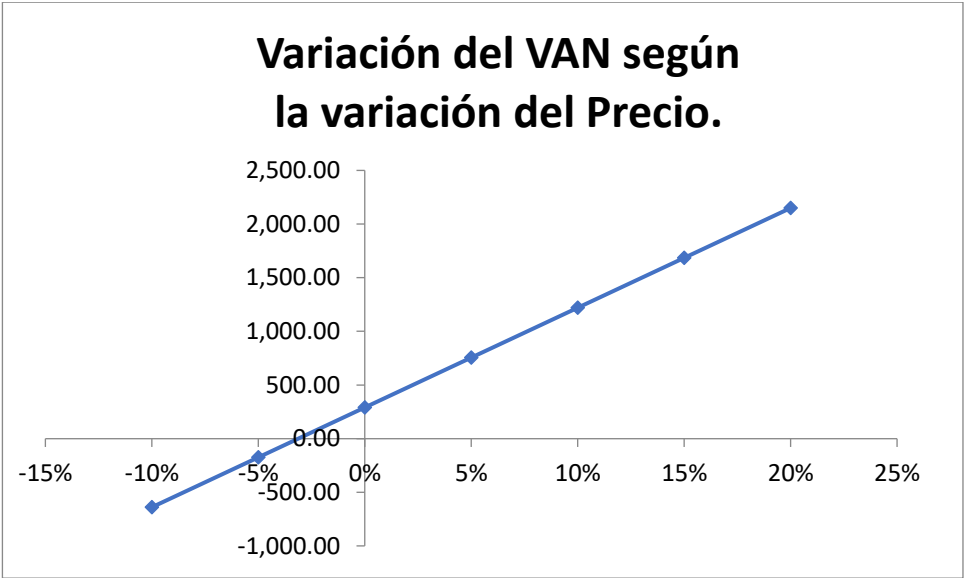
Se debe aclarar que la sensibilidad se desarrollará sobre el flujo de caja sin financiamiento.

Respecto a la Tabla 5-29, se puede concluir que los ingresos al disminuir en un 5% anualmente, el proyecto ya no sigue siendo rentable, debido a que el VAN es menos a cero y la TIR viene siendo menos que la tasa de descuento, por lo tanto, el proyecto se encuentra justo en el punto donde puede ser rentable. Además, se puede concluir que al aumentar los ingresos aumenta el VAN y la TIR, mientras que disminuye el PRI.

Tabla 5-29: Análisis de sensibilidad respecto del precio.

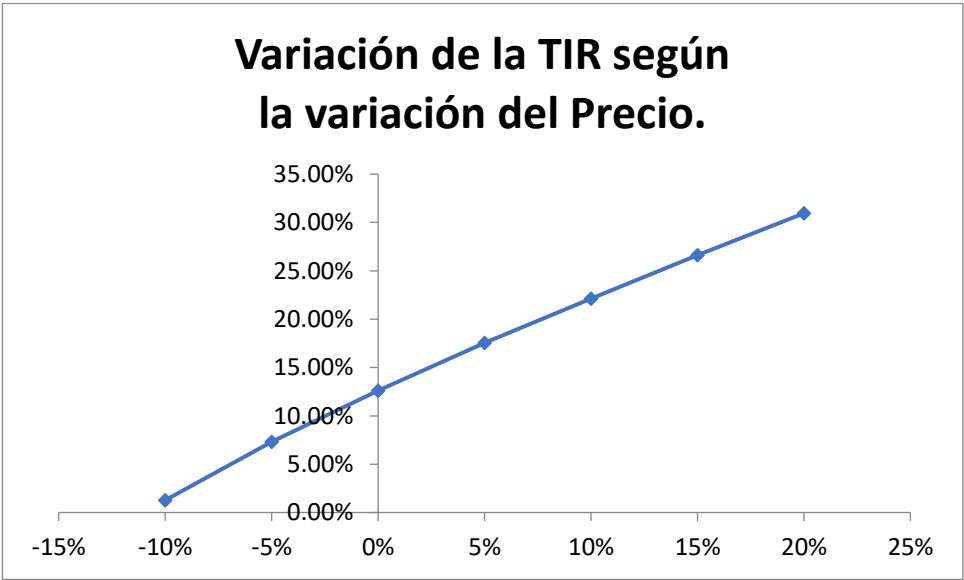
% Variación	VAN	TIR	PRI
-10%	-639,15	1,26%	Más de 7AÑOS
-5%	-174,58	7,30%	Más de 7AÑOS
0%	290,26	12,61%	6 AÑOS
5%	755,25	17,54%	6 AÑOS
10%	1.219,31	22,13%	6 AÑOS
15%	1.683,67	26,61%	6 AÑOS
20%	2.148,24	30,94%	6 AÑOS

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 5-2. Análisis de sensibilidad del precio, VAN.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 5-3. Análisis de sensibilidad del precio, TIR.

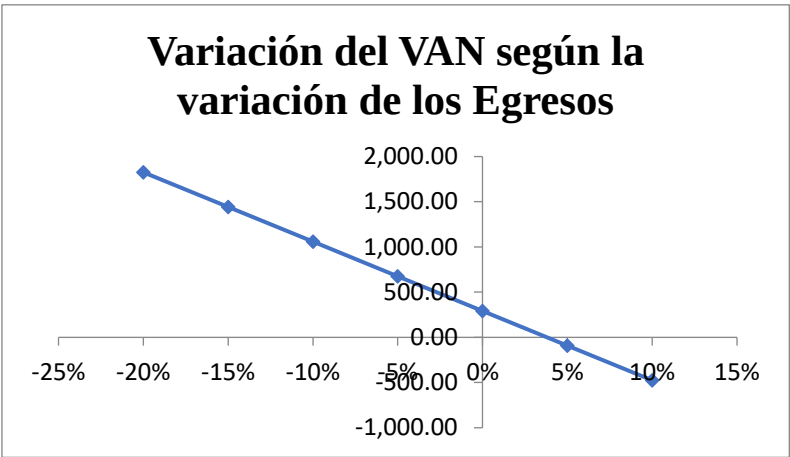
5.5.2. Sensibilización con respecto a los egresos.

A continuación, se detallan los resultados de las variaciones respecto a los egresos, tomando en cuenta los costos fijos y los costos variables en conjunto, los cuales fueron variados de forma porcentual, gradualmente. El VAN, la TIR y el PRI se alteraron según lo que se puede observar en la Tabla 5-30.

Tabla 5-30. Análisis de sensibilidad egresos.

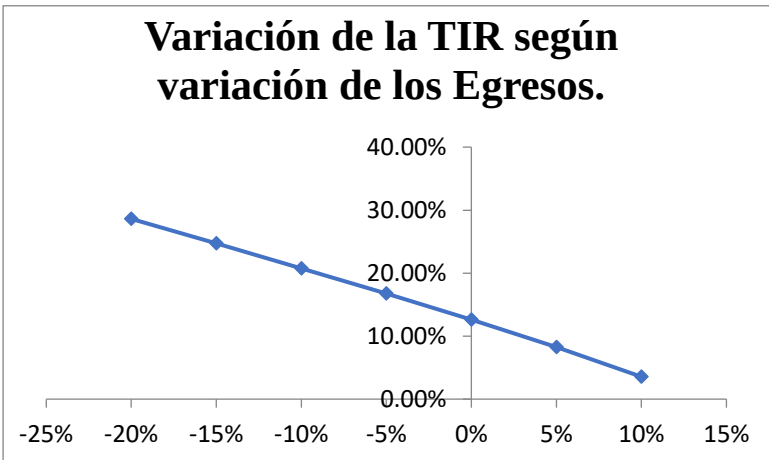
% Variación	VAN	TIR	PRI
-20%	1.826,07	28,65%	5 AÑOS
-15%	1.442,05	24,73%	5 AÑOS
-10%	1.058,03	20,75%	6 AÑOS
-5%	674,12	16,76%	6 AÑOS
0%	290,26	12,61%	6 AÑOS
5%	-93,10	8,28%	Más de 7 años
10%	-475,14	3,57%	Más de 7 años

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 5-4. Análisis de sensibilidad de los Egresos, VAN.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 5-5. Análisis de sensibilidad de los Egresos, TIR.

Por lo tanto, según la información que se obtuvo de la Tabla 5-30, al aumentar los egresos en un 5%, el proyecto ya no sigue siendo rentable, ya que el VAN resulta ser negativo, además la TIR es menor a la tasa de descuento (siendo no rentable), por ende, se ratifica que el proyecto no debe aumentar sus egresos para que sea rentable, por lo mismo, no se piensa contratar otro recepcionista para el proyecto.

Además, se puede concluir de la Tabla 5-30 que, al disminuir los egresos, aumenta el VAN y la TIR y así viceversa, ya que, al aumentar los egresos, disminuye el VAN y la TIR.

CONCLUSIONES

Se logró conocer la situación país con respecto a la estancia o cantidad de pernoctaciones en los establecimientos de alojamientos turísticos, además, se pudo apreciar los distintos alojamientos de establecimiento turístico, analizando la competencia y el mercado de los hostales. De esta manera, se pudo enfocar en la población que estaría dispuesto a usar un hostel para poder pernoctar. También se pudo observar que son pocos los hostales reconocidos por el SERNATUR que sean sustentables, siendo el 8,93% del mercado de hostales en estudio (ver Tabla 2-9).

La imposición de parámetros básicos para la evaluación del proyecto, ayudó a buscar el enfoque, por ende, se pudo ajustar el presupuesto, con el propósito de lograr el cometido, qué es, la obtención de ganancias futuras.

Con los estudios realizados por entes aprobados por el estado de Chile, con respecto a la EMAT (Encuesta mensual de alojamiento turístico), se pudo obtener la demanda con respecto al mercado, y gracias al hostel la “La Ruca” se pudo obtener una demanda más adecuada y ajustada para el proyecto, debido a las semejanzas en los servicios que prestará el hostel y según la cantidad de plazas que tiene para ofrecer.

También se estableció el precio de la estadía en el hostel según los diferentes niveles de precio de la competencia, siendo de 0,46 UF.

Además, se puede aclarar que el fuerte del trabajo siempre será de las inversiones, las cuales van desde la compra de los activos hasta el costo de los trámites. Siendo una inversión relativamente alta para un sólo inversionista, teniendo un valor de 1.613,48 UF para el proyecto.

Ahora, con los flujos de cajas propuestos, la implementación de este proyecto resulta ser rentable para un posible inversionista, quedando demostrado en cada una de las posibilidades de inversión propuestas (0%, 25%, 50%, 75% de financiamiento), ya que para todos los casos resulta un VAN positivo y además que, cada caso la TIR llega a ser mayor que la tasa de descuento en sus respectivos flujos de cajas (ya que cada flujo de caja varía su tasa de descuento), además se puede concluir respecto de los indicadores económicos, que el valor menor de las cuatro posibilidades de inversión, el VAN (290,26) y la TIR (12,61%) es menor en el proyecto sin financiamiento por alguna entidad bancaria.

Por lo tanto, para finalizar, la sensibilización del proyecto indica, que no se tiene una holgura respecto a los ingresos y egresos, debido a que el flujo de caja sin financiamiento es el punto justo donde se hace rentable el proyecto, ya que al disminuir los ingresos o al aumentar los egresos en un 5%, ya no se hace rentable el proyecto. Debido

que al disminuir los ingresos 5% resulta un VAN del -174,58 y al aumentar los egresos un 5% resulta un VAN del -93,10.

Se concluye, que el proyecto no es atractivo para un inversionista, ya que si bien tiene VAN positivo el periodo de recuperación de la inversión es al sexto año, respecto a las cuatro posibilidades de inversión, lo cual no hace atractivo el negocio dado el escenario actual del mercado, ya que se esperaba un retorno más rápido de la inversión.

BIBLIOGRAFÍA

GOOGLE. Imágenes Google [en línea] <www.google.com

ALIEXPRESS. Cotizaciones [en línea] <www.aliexpress.com>

MERCADO LIBRE. Cotizaciones [en línea] <www.mercadolibre.cl>.

FALABELLA. Cotizaciones [en línea] <www.falabella.cl>.

RIPLEY. Cotizaciones [en línea] <www.ripley.cl>.

PARIS. Cotizaciones [en línea] <www.paris.cl>.

SODIMAC. Cotizaciones [en línea] <<http://www.sodimac.cl/>>.

STARKEE. Cotizaciones [en línea] <www.starkee.cl>.

SII. Nueva tabla de vida útil de los bienes físicos del activo inmovilizado [en línea] <http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm>

SEC. Declaración de instalación eléctrica interior TE4 2018 [en línea]
<<http://www.sec.cl> >

SEREMI DE SALUD. Trámites administrativos autorización de funcionamiento [en línea] <<http://seremi9.redsalud.gob.cl/>> [consulta: 15 de junio de 2018].

MINISTERIO DE ECONOMÍA, FOMENTO Y TURISMO. Tú empresa en un día [en línea]. <<https://www.empresasenundia.cl>>

LEY 20.659: Simplifica el régimen de constitución, modificación y disolución de las sociedades comerciales. Diario oficial de la República de Chile, Santiago, 08 de febrero de 2013.

LEY 19.857: Autoriza el establecimiento de empresas individuales de responsabilidad limitada. Diario oficial de la República de Chile, Santiago, 1 de febrero de 2003.

SII. Inicio de una MIPYME [en línea]
<http://www.sii.cl/portales/mipyme/etapa_de_nacimiento.htm>

SEREMI. Formularios [en línea]. <http://seremi13.redsalud.gob.cl/?page_id=684>.

SANTIAGO ILUSTRE MUNICIPALIDAD. Patente comercial [en línea].
<<https://www.santiagoonlinea.cl/2-1-1-1patente-comercial/>>.

DECRETO LEY 824: Aprueba texto que indica de la ley sobre impuesto a la renta. Ministerio de Hacienda, República de Chile, Santiago, 31 de diciembre de 1974.

BANCO CENTRAL DE CHILE. Rendimiento de los bonos estatales de Chile [en línea].

<<http://si3.bcentral.cl/Boletin/secure/boletin.aspx?idCanasta=1MRMW2951>>

ADAMODAR EE.UU. Beta sector industriales [en línea].

<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html>

BOLSA COMERCIO SANTIAGO. Índices bursátiles [en línea].

<http://www.bolsadesantiago.com/mercado/Paginas/indicesbursatiles.aspx>

<http://www.chilesustentable.travel/distincion/empresas-y-mapa/>

ANEXOS

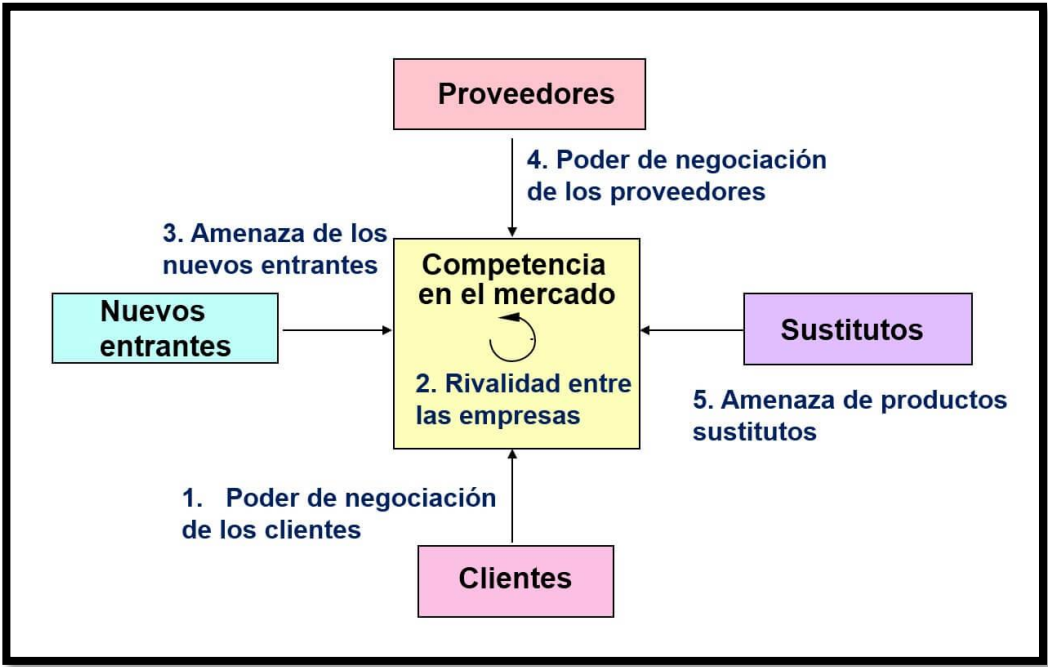
ANEXOS

ANEXO 1: Lista de hostales consultados en páginas de reserva online.

Nombre	N° de camas	Nombre	N° de camas
Aconcagua Hostel	7	Hostal Rio Amazonas	16
Ají Hostel	38	Hostal Romania	18
Andes Hostel	42	Hostel Cienfuegos	124
Atacama Hostel	42	Hostel Claudio Arrau	11
Atacama Low Cost	17	HostelFriendly	11
Bed and Wine	19	Hostel La Ruca	20
Bellas Artes Hostel	23	Hostel Lucia Suites	39
Casa Mosaico BackpackerHostel	29	Hostel Plaza de Armas	26
Casaltura Boutique Hostel	29	KombiHostel	35
Castillo Surfista Hostel	18	La Casa Roja Hostel	86
Che Lagarto Hostel	23	La Casona Hostel	54
Chile BackpackersHostel	14	La Chimba Hostel	64
Chile Hostales Santiago	18	LandayHostel	32
Chile Lindo Hostel	28	Markus Hostel	18
Don Santiago Hostel	18	Newen Kara Hostel	16
EcoHostel	41	NomadesHostel	18
Gnomo Hostel	16	Nuevo horizonte Hostel	16
Happy House Hostel	64	Princesa Insolente Hostel	35
Hostal Americano	45	Quinchamáli Hostel	21
Hostal and Suites Bella 269	28	Rado Hostel	25
Hostal Boonen	14	Santiago BackpackersHostel	34
Hostal Boutique Salvador Oriente	18	Santiago Hostal	22
Hostal de la Barra	24	SelkHostel	17
Hostal del Barrio	12	Terra ExtremusHostel	44
Hostal del Cerro	6	The Bellavista Hostel	27
Hostal Forestal	48	The Fox Hostel	13
Hostal Oveja Verde	6	Traveller´s Place Hostel	34
Hostal Providencia	46	Ventana Sur Hostel	17
TOTAL DE HOSTALES: 56			
TOTAL DE CAMAS: 1.626			

Fuente: Elaboración Propia.

ANEXO 2: CINCO FUERZAS DE PORTER



ANEXO 3: COTIZACIONES Y DOCUMENTOS

Celulares



**Samsung
Galaxy J7 Neo**

RENUEVA O PÓRTATE A UN PLAN Y PODRÁS:

comprar

\$89.990
*hasta 12 cuotas sin
interés con tu Tarjeta de Crédito

arrendar

Renueva o pórtate con una cuota inicial
desde:
\$9.990
+ 18 cuotas de \$5.000

Diseño camarote para 3 personas.



Colchón para los camarotes



2 vendidos

**Colchón 1.5 Plazas Flex
Spring Ili**

\$ 59.990

6 cuotas de \$ 9.998 sin interés

VISA MasterCard

Más información

Entrega a acordar con la tienda
Renco, RM (Metropolitana)

Ver costos de envío

Cantidad: 1

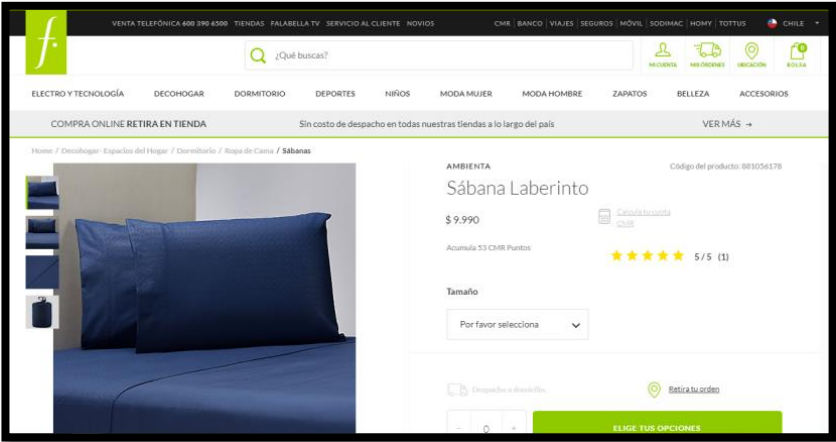
Comprar

Compra Protegida, recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

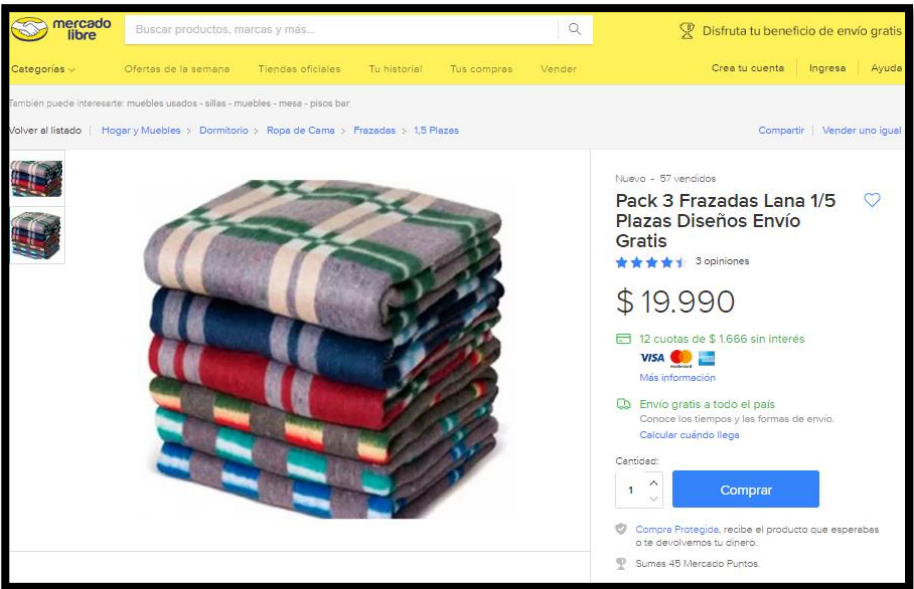
Sumas 136 Mercado Puntos.

Ropa de cama para los camarotes: Sábanas, frazadas y plumones.

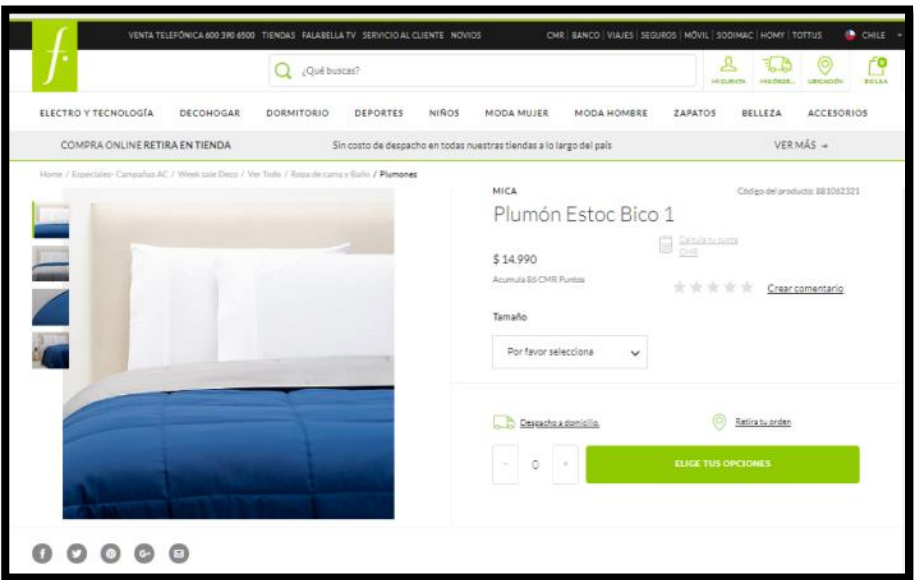
Sábanas.



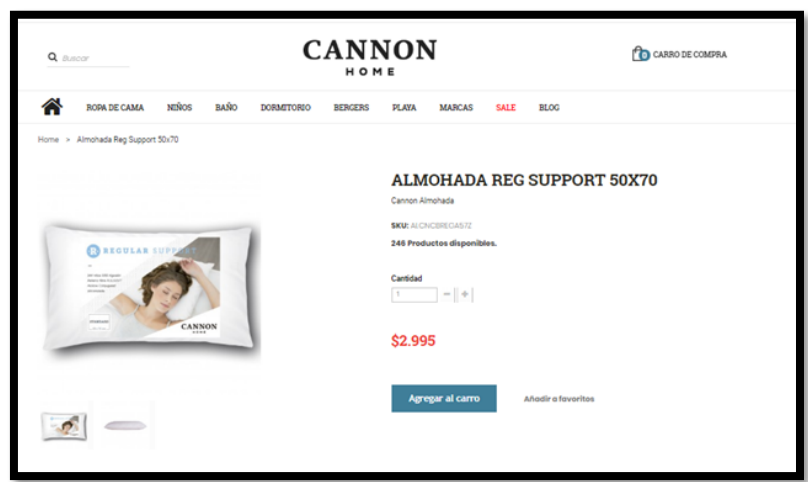
Frazadas.



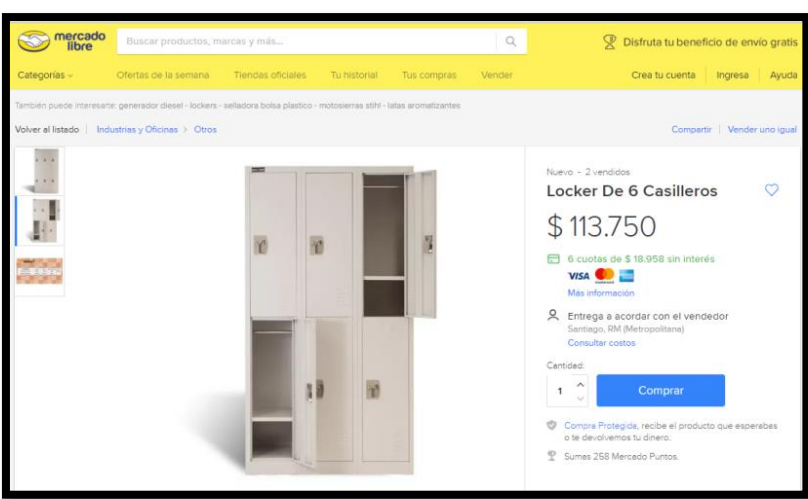
Plumones.



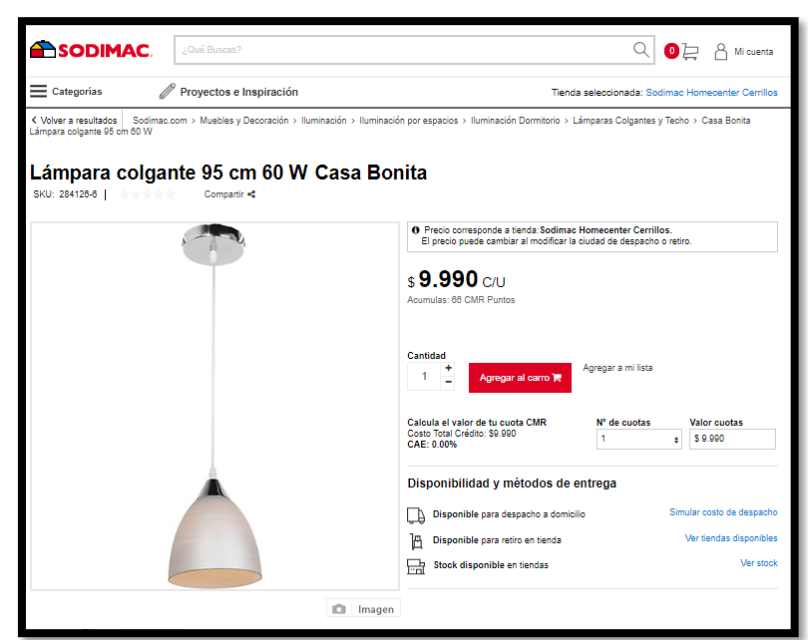
Accesorio para los camarotes: Almohadas.



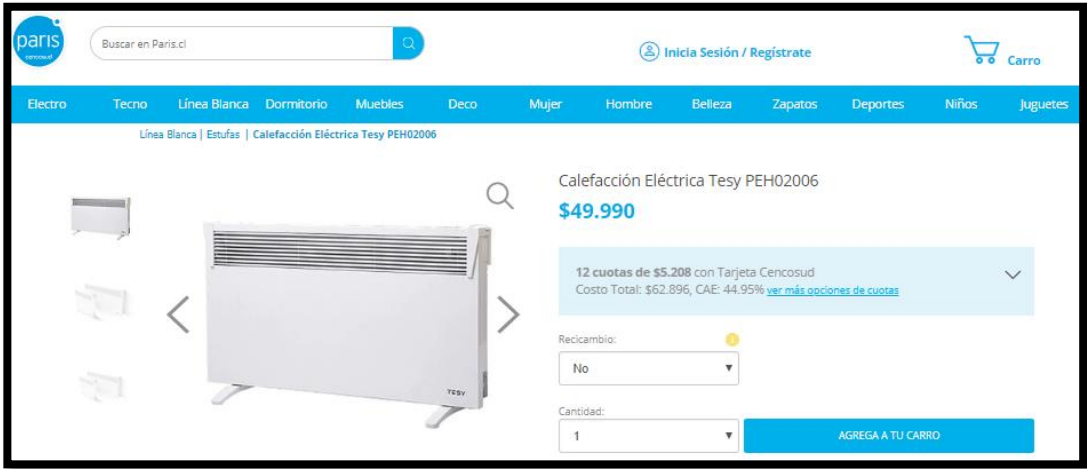
Casilleros para cada habitación del Hostal.



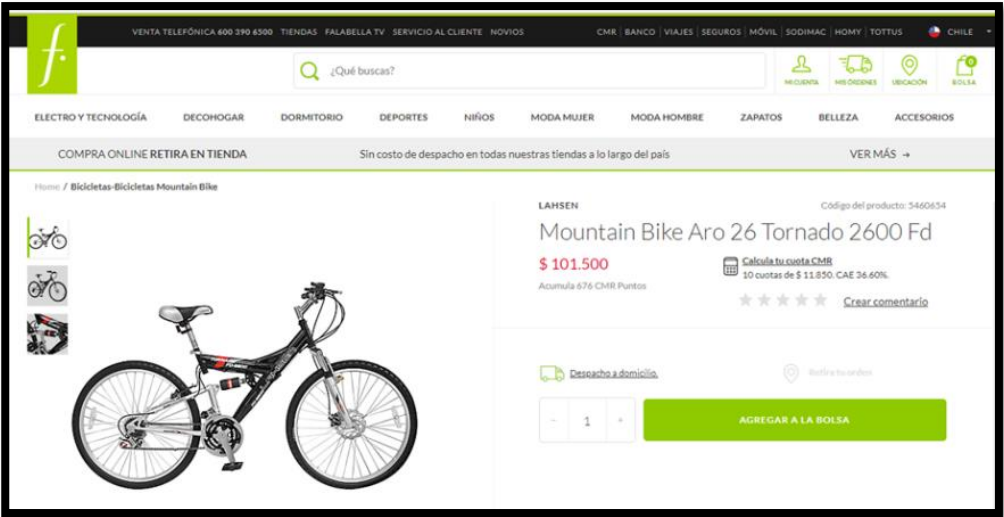
Lámpara para las Habitaciones.



Calefactores para el interior del Hostel.

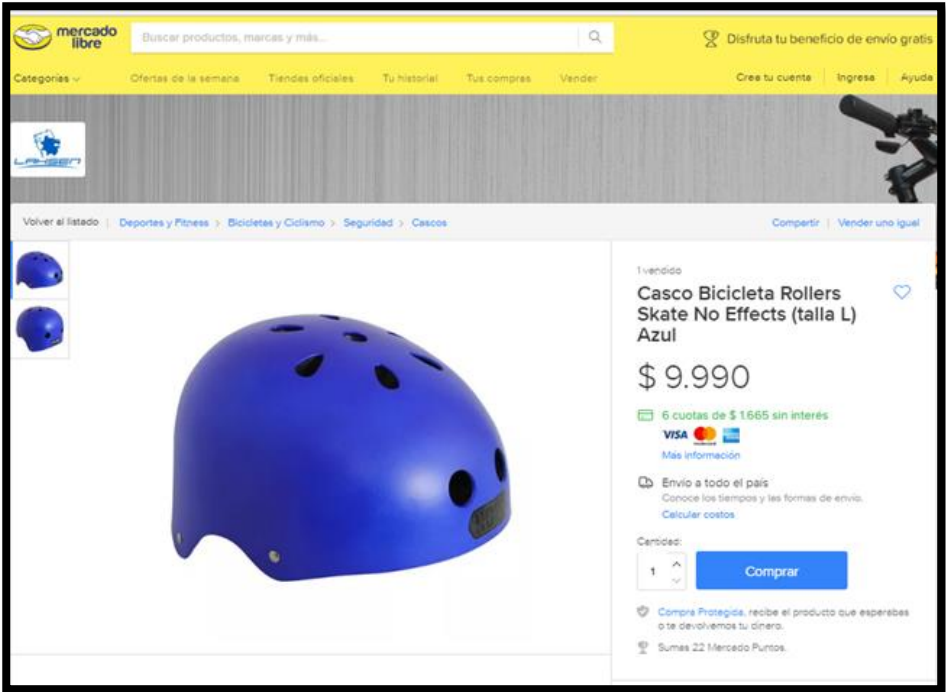


Bicicletas para el uso de los clientes.

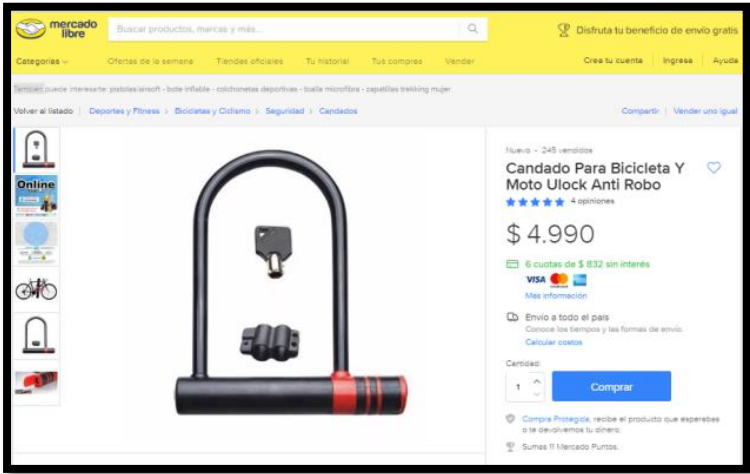


Accesorios para las bicicletas: Casco y candado.

Casco para bicicletas.

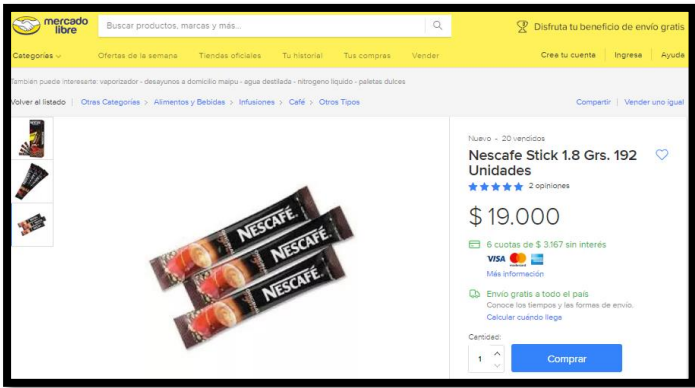


Candado para bicicletas.

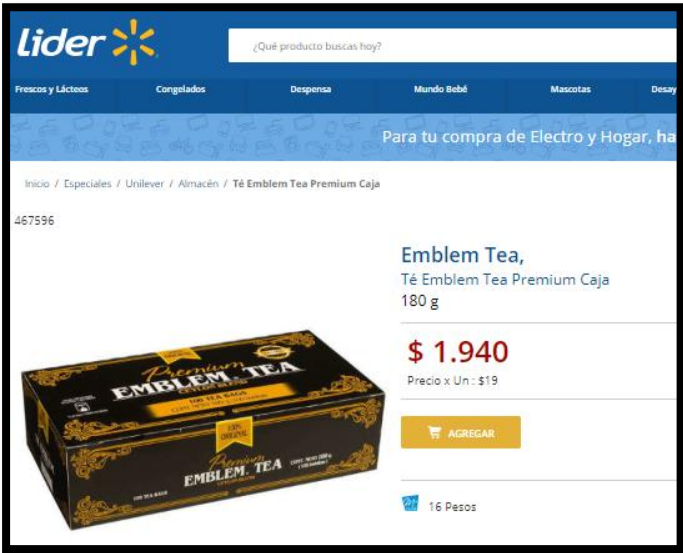


Elementos necesarios para el desayuno de los clientes: Café, Té, Leche, Pan, Mantequilla, Mermelada, Azúcar y Endulzante (Respectivamente).

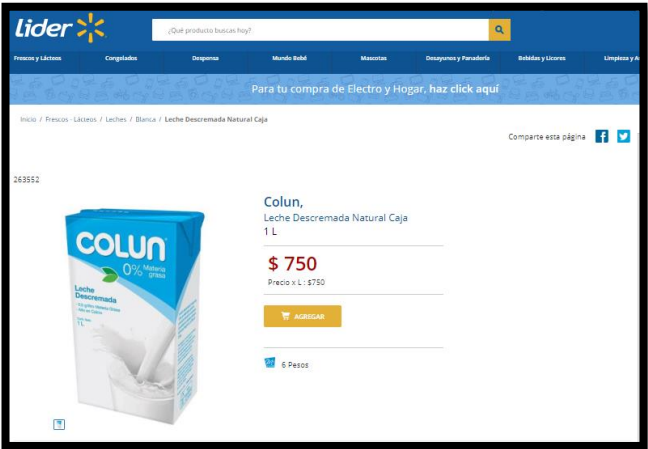
Café.



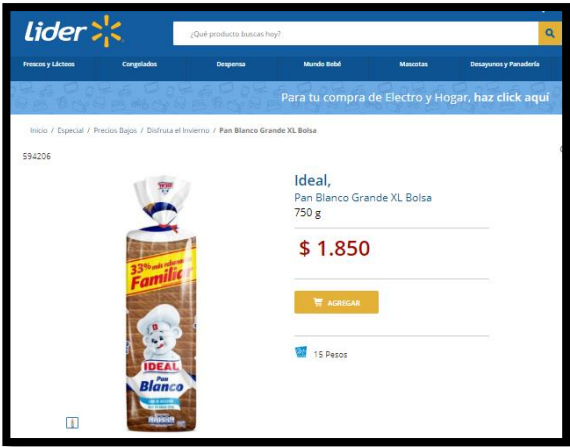
Té.



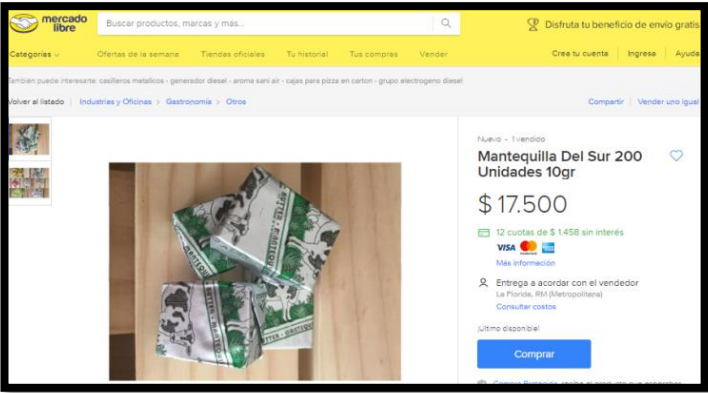
Leche.



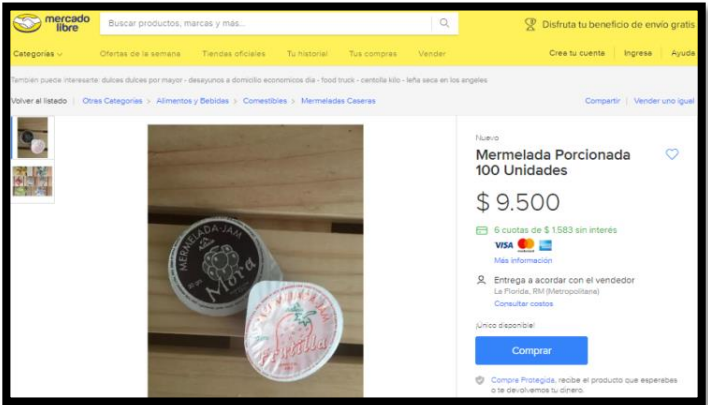
Pan de molde.

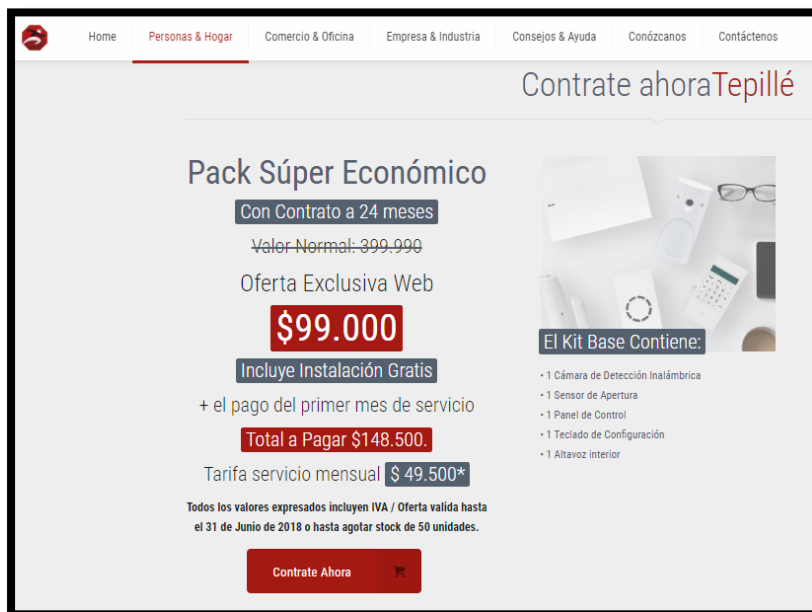


Mantequilla.

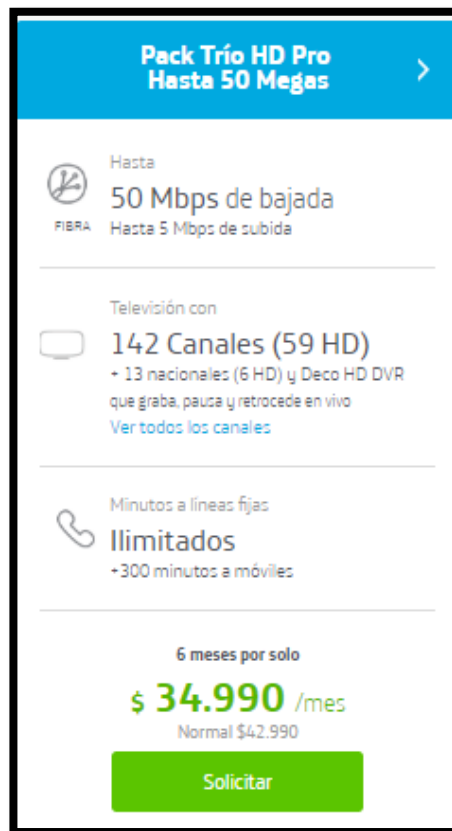


Mermeladas.



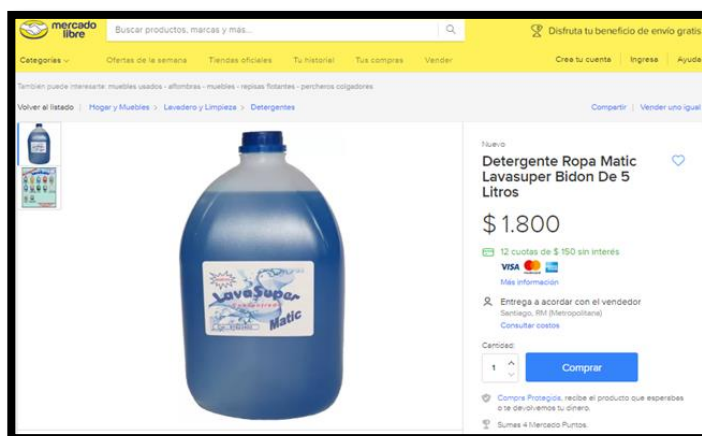


Servicios de Wifi, Tv Cable y Telefonía: Movistar.

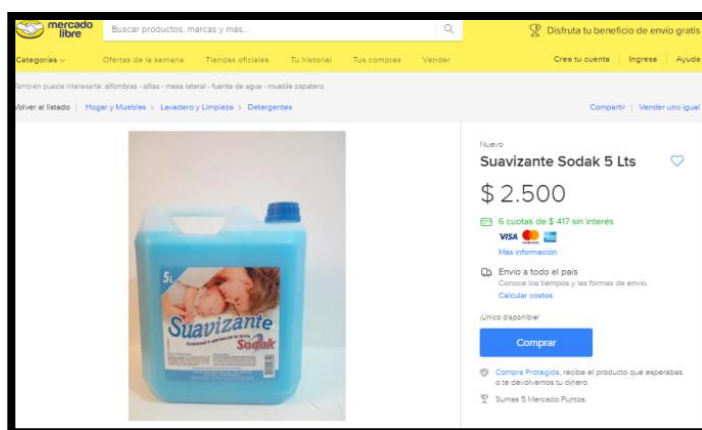


Útiles de aseo para el hostel: Detergente y suavizante para la ropa de cama, lava lozas, limpia pisos, jabón líquido y papel higiénico.

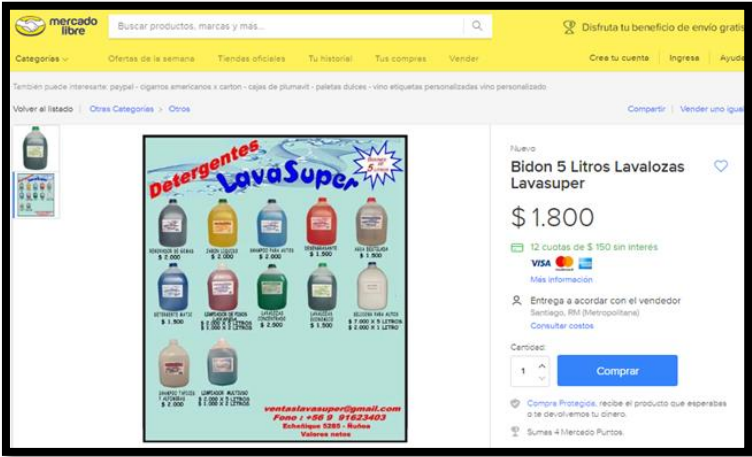
Detergente para la ropa.



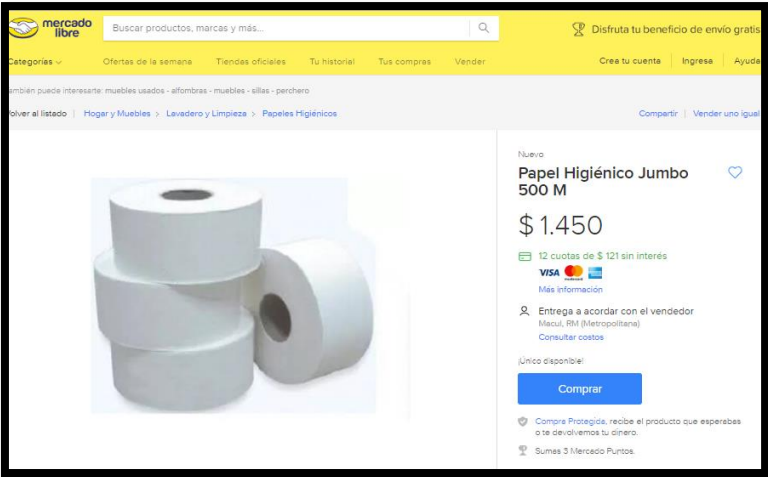
Suavizante para la ropa.



Limpia pisos, Jabón líquido.

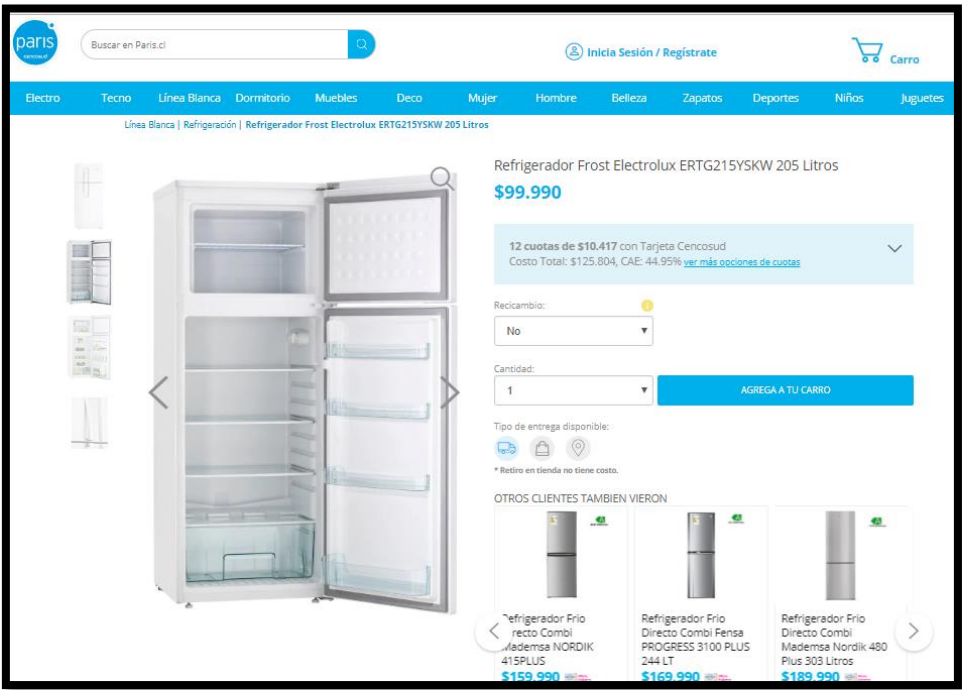


Papel higiénico.



Elementos necesarios para equipar la cocina:

Refrigerador.



Cocina.





MABE
COCINA MABE CMC-20ACX-0
SKU: 2000325699611P
★★★★★ (2 Calificaciones)
Cocina gas 4 quemadores

Normal	\$169.990
Internet	\$109.990

Obten Tarjeta Ripley **85x1** 

Calcula cuotas 

Descuento **-41%**

Acumulas 1000 RipleyPuntos

[¿Quieres proteger tu producto con ExtraGarantía? !\[\]\(0d96f105c04254cb18b08acd18d633bd_img.jpg\)](#)

Microondas.





Microondas Digital Nex MWODG2010 20 Litros
SKU 771897999
[Agregar a favoritos](#)
★★★★★ [Escriba un comentario](#)

\$37.990
Normal: \$44.990 **16%**

12 Cuotas \$3.972 con Tarjeta Cencosud
Costo total: \$47.964, CAE: 45.67%

Hervidor.



Hervidor eléctrico 1,7 litros negro Oster
MODELO: BVSTKT3100052 | SKU: 374411-0 | ★★★★★ 5.0 (1) [Compartir](#)

\$ 9.990 C/U
Acumulas: 96 CMR Puntos

Cantidad: 1   [Agregar al carro](#) [Agregar a mi lista](#)

Calcula el valor de tu cuota CMR
Costo Total Crédito: \$9.990
CAE: 0.00%

N° de cuotas	Valor cuotas
1	\$ 9.990

Disponibilidad y métodos de entrega

-  Disponible para despacho a domicilio [Simular costo de despacho](#)
-  Disponible para retiro en tu tienda seleccionada [Ver tiendas disponibles](#)
-  Stock disponible en tiendas [Ver stock](#)

Tostadora eléctrica.





Tostador Ursus Trotter UT-ECKART4
\$29.990

12 cuotas de \$3.125 con Tarjeta Cencosud
Costo Total: \$37.740, CAE: 44.99% [ver más opciones de cuotas](#)

Reemplazo:  No

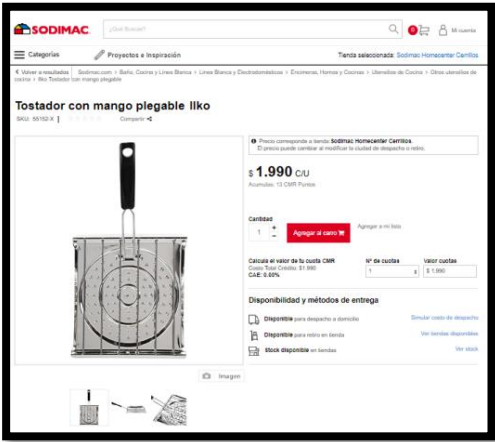
Cantidad: 1 

[AGREGA A TU CARRO](#)

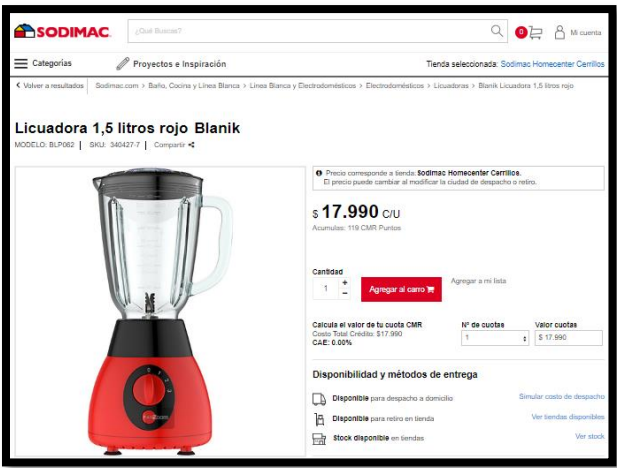
Tipo de entrega disponible:   

* Retiro en tienda no tiene costo.

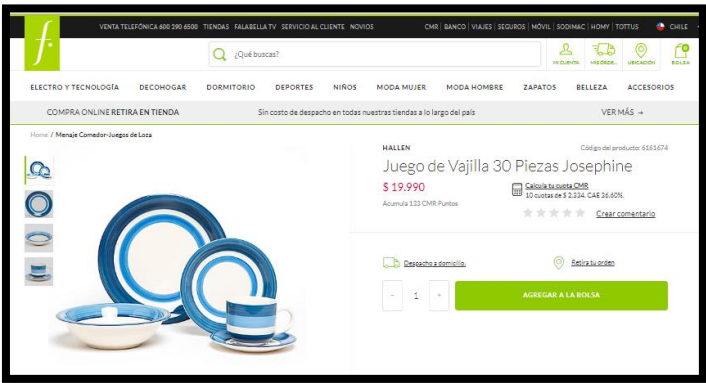
Tostadora convencional.



Licuada.

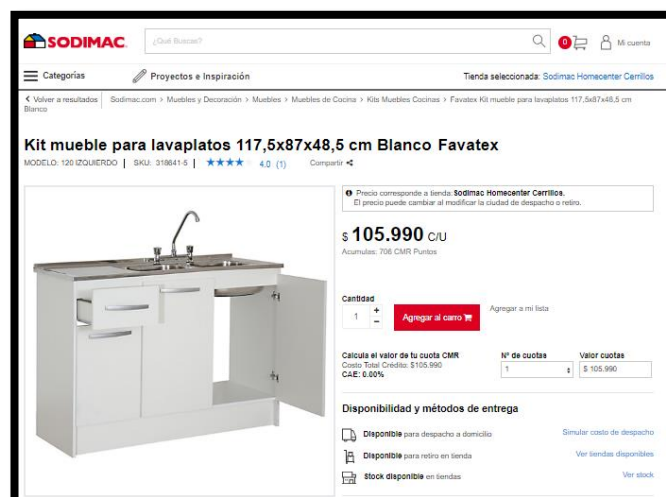


Juego de Vajilla

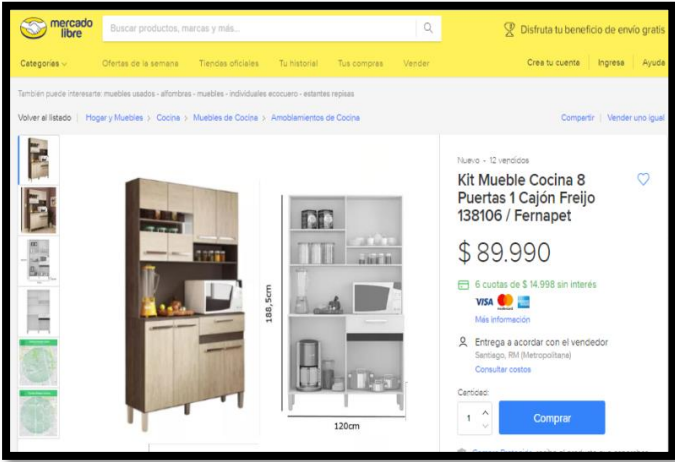


Set de Vasos (6 Unidades).

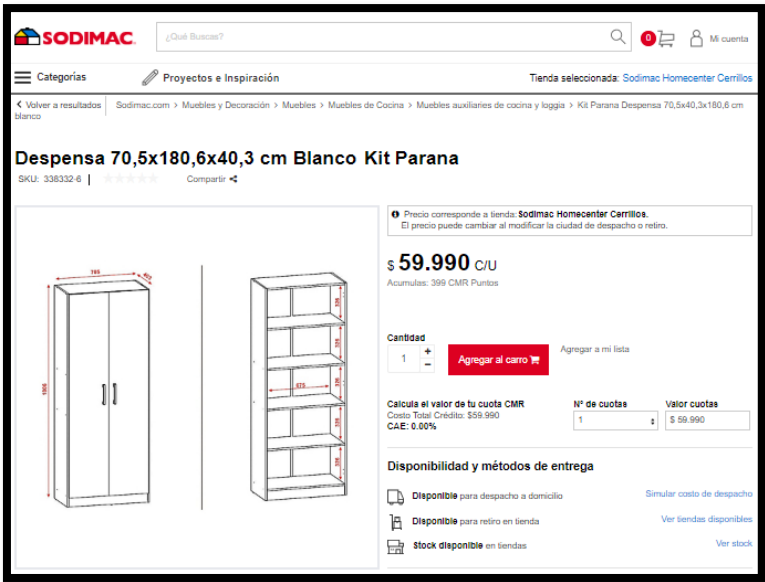




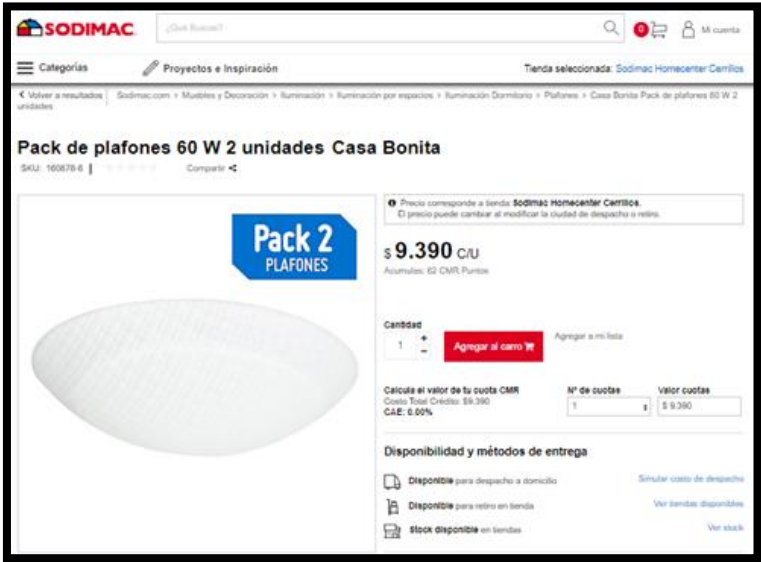
Mueble de cocina.



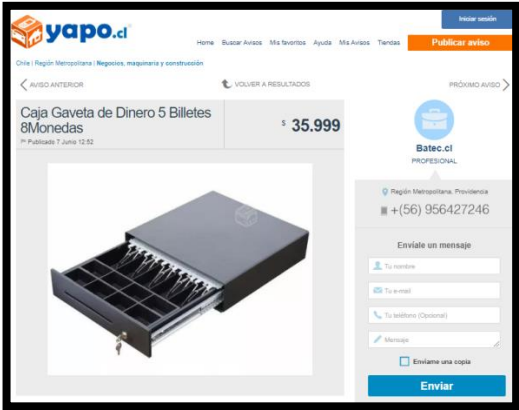
Despensa para la cocina.



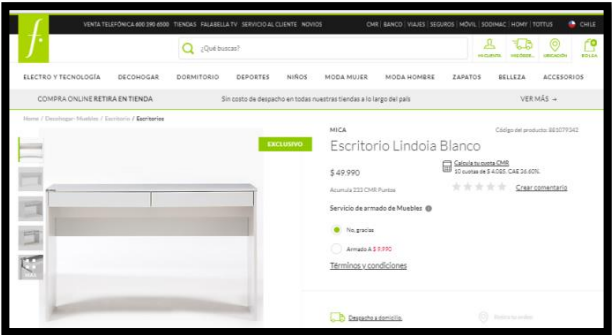
Lámparas para la cocina.



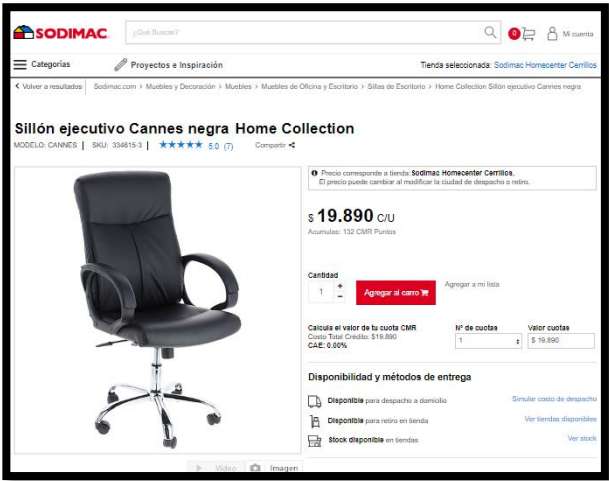
Elementos necesarios para la Recepción.
Gaveta de dinero.



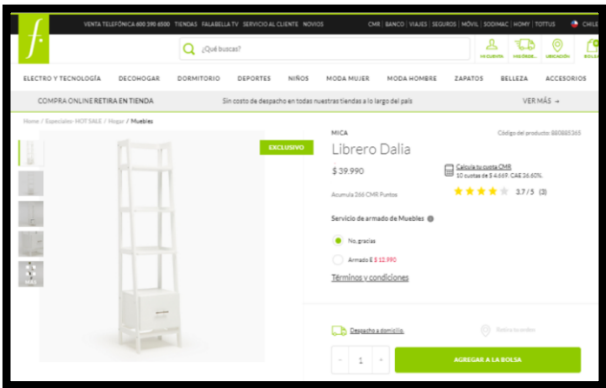
Escritorio.



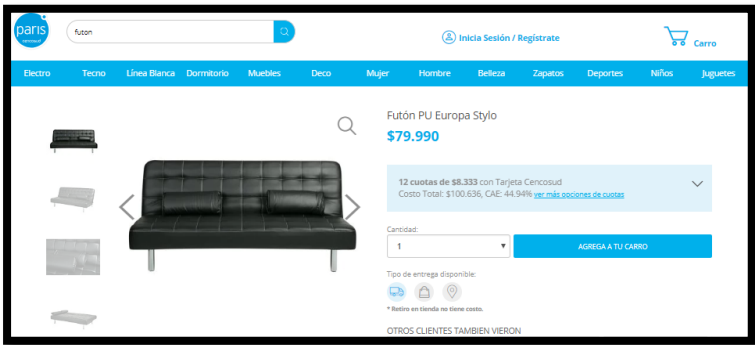
Silla de Escritorio.



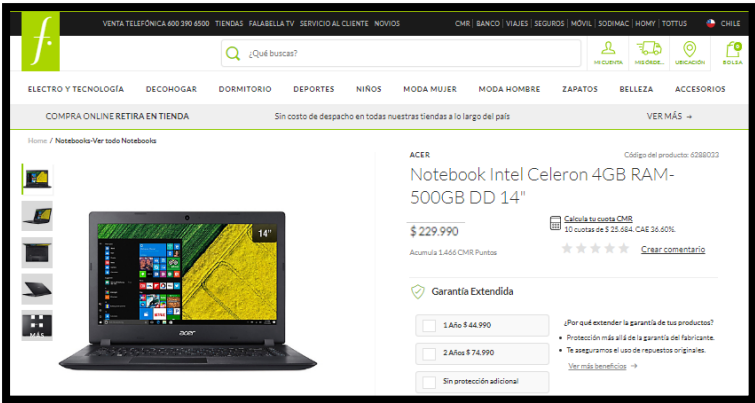
Librero.



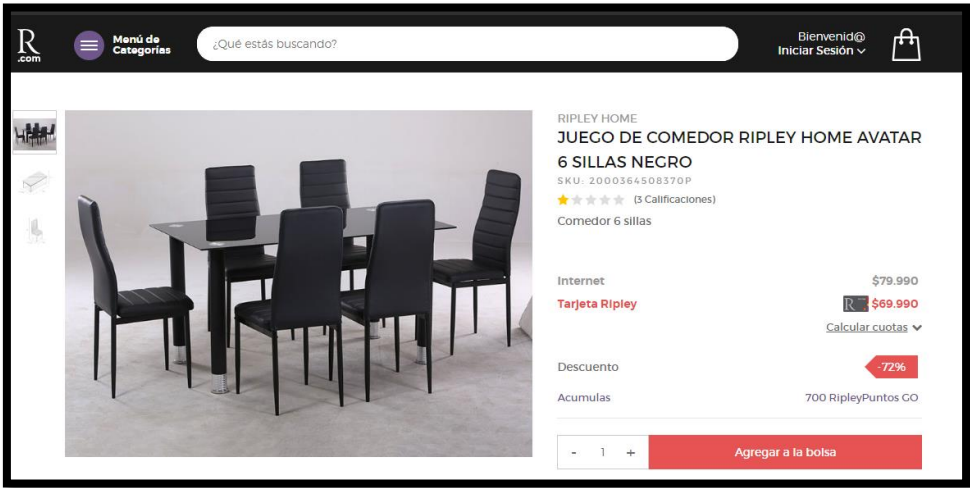
Futón.



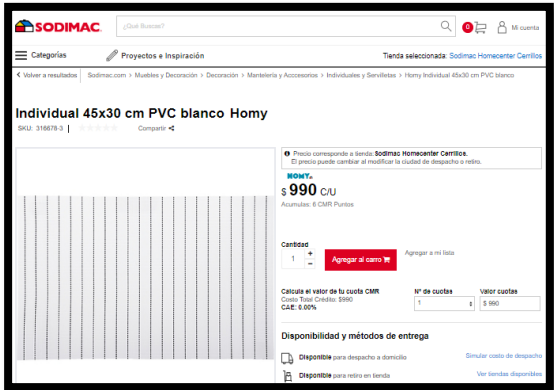
Notebook.



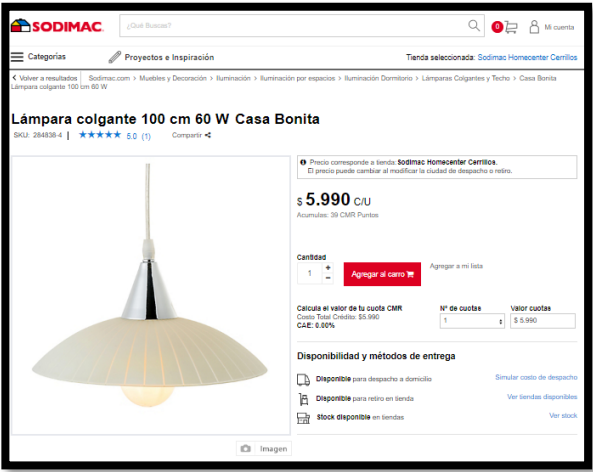
Elementos para el comedor del Hostal:
Mesa tipo comedor (Para 6 personas).



Individuales para la mesa de comedor.

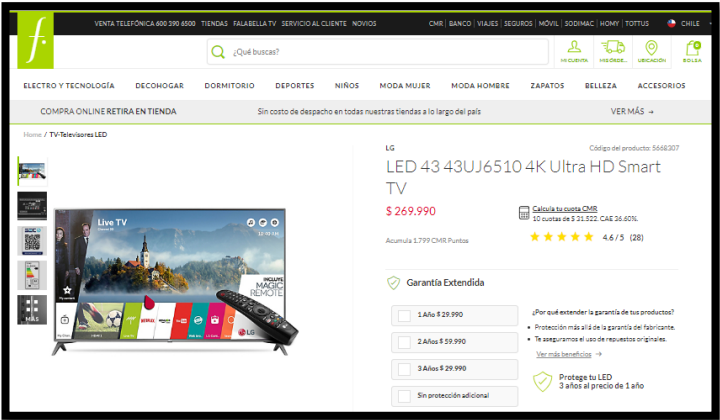


Lámpara para el comedor.

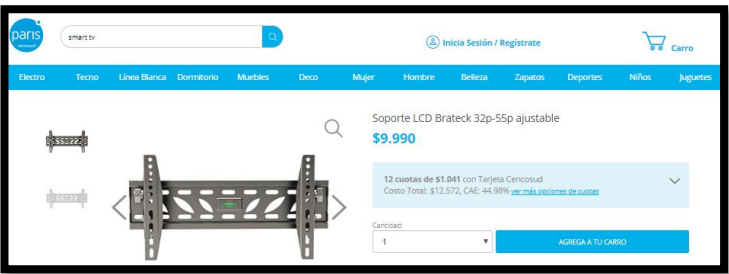


Elementos necesarios para la sala de estar del hostel:

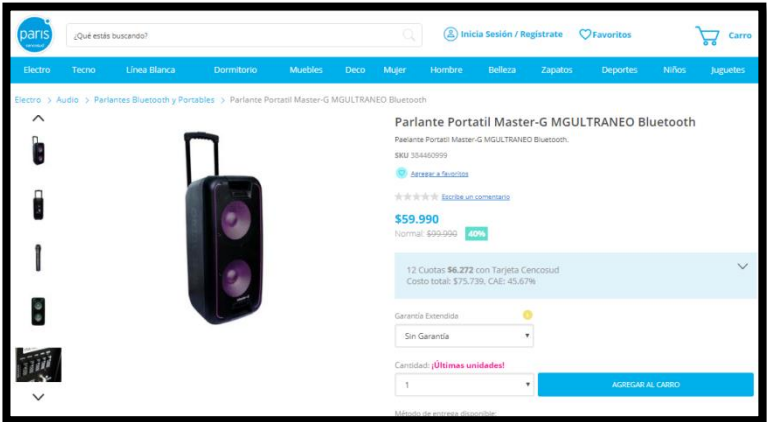
Tv LED, Ultra HD y Smart TV.



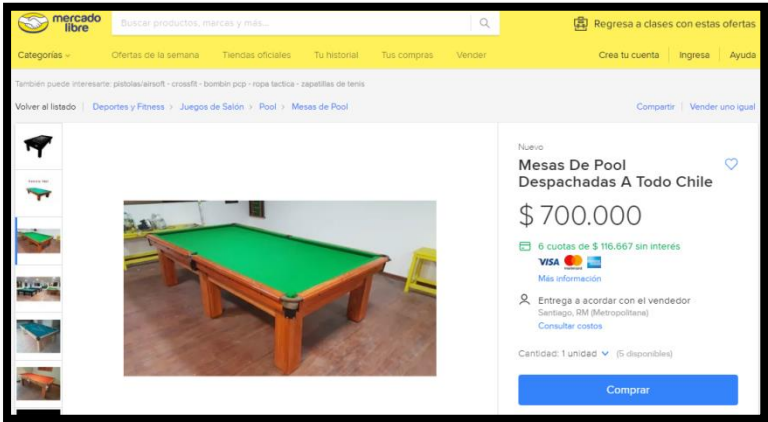
Soporte para televisor LED.



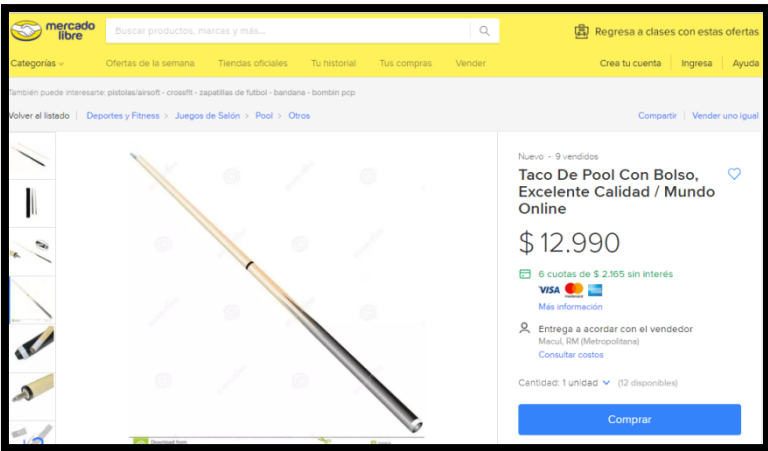
Parlante Pórtatil.



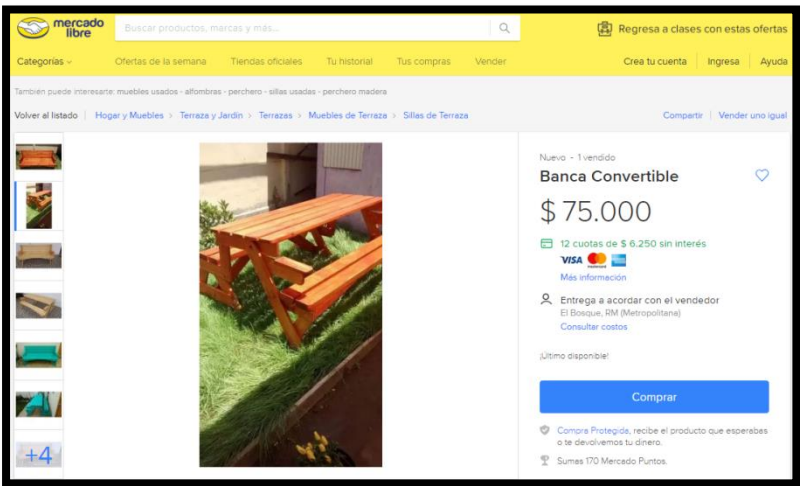
Mesa de Pool



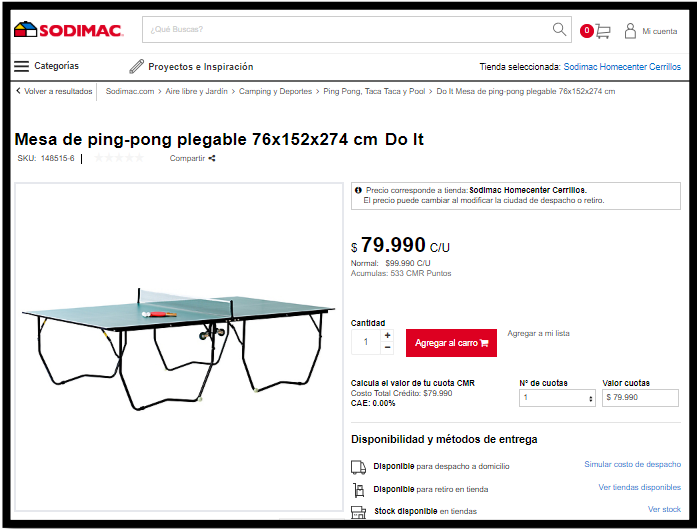
Tacos para jugar pool.



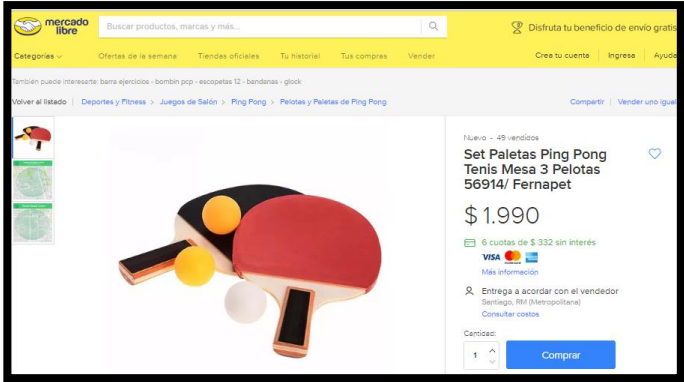
Elementos para el patio:
Banca convertible en mesa.



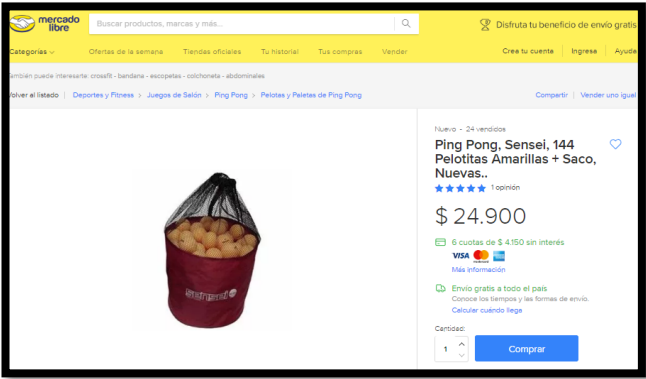
Mesa de Ping-Pong.



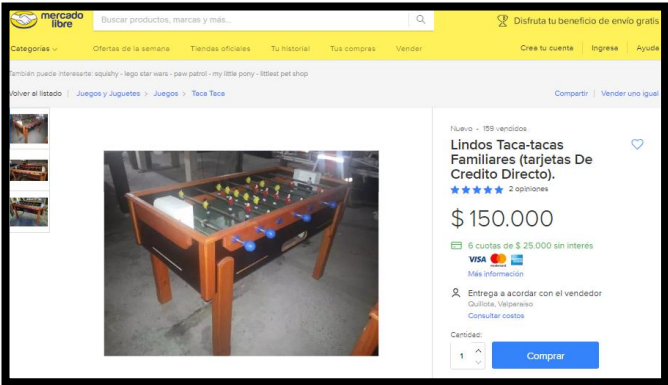
Paletas para jugar de Ping pong.



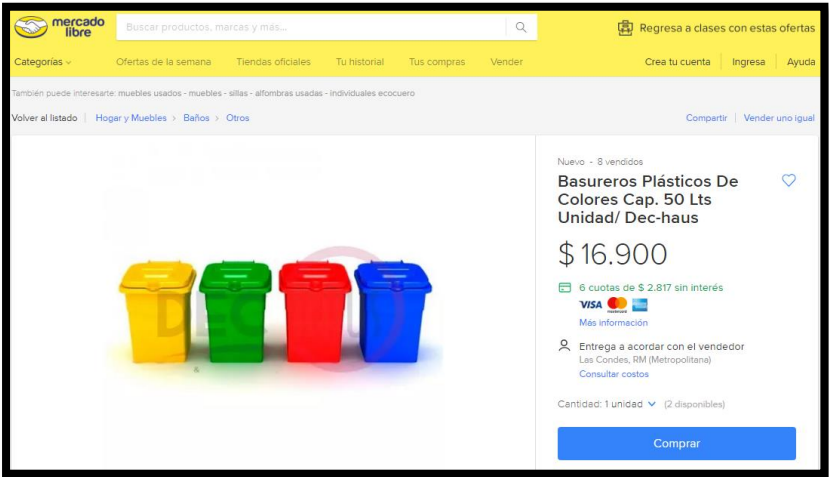
Set de pelotas para jugar Ping pong.



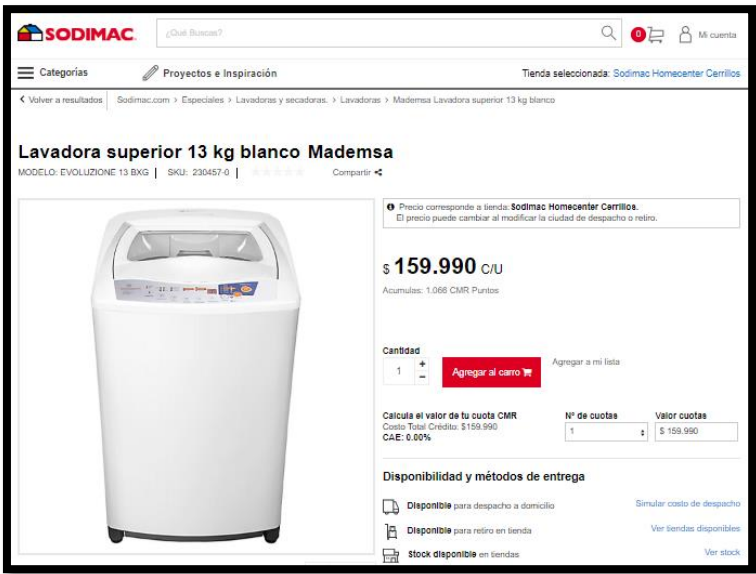
Juego de Taca taca.



Basureros (50 litros).



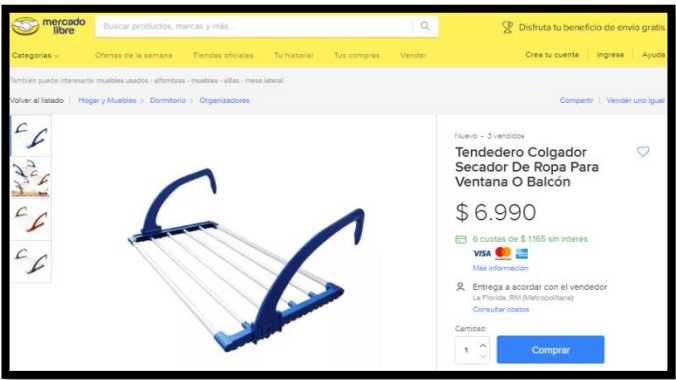
Elementos necesarios para la Bodega:
Lavadora.



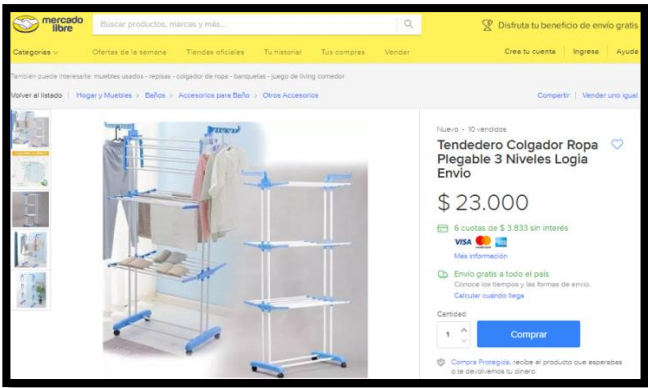
Secadora.



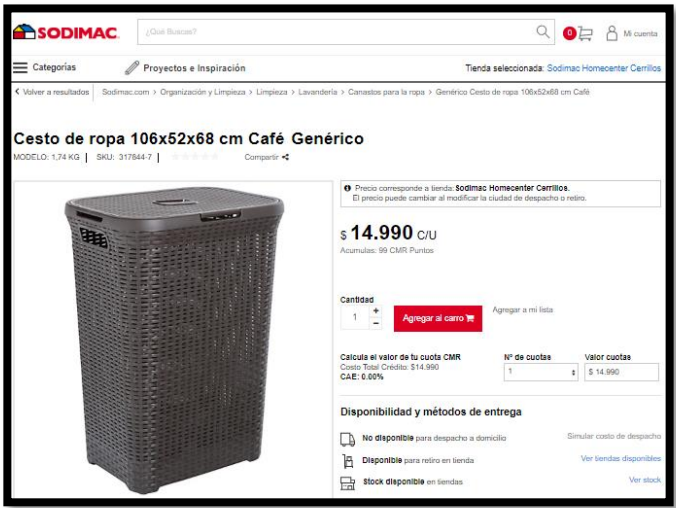
Tendedero colgante para la ropa.



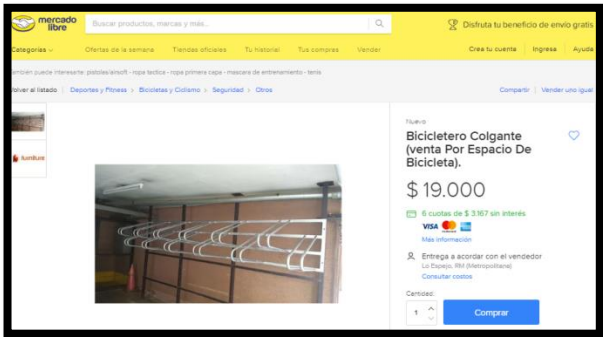
Tendedero (A piso) para la ropa.



Cesto para la ropa de cama sucia.

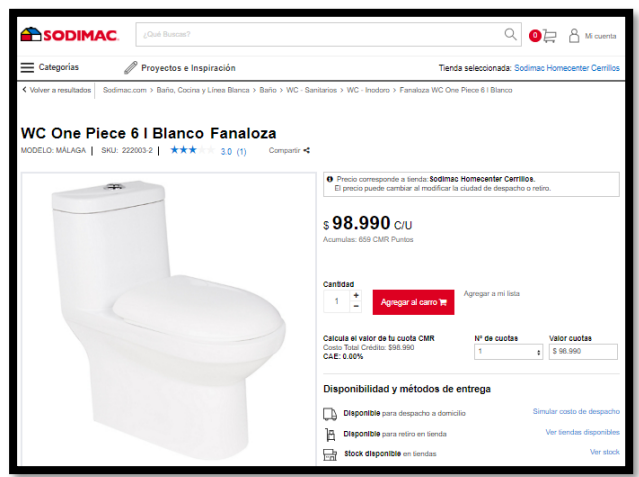


Bicicletero colgante, para guardar las bicicletas y accesorios.



Elementos necesarios para los baños del Hostal:

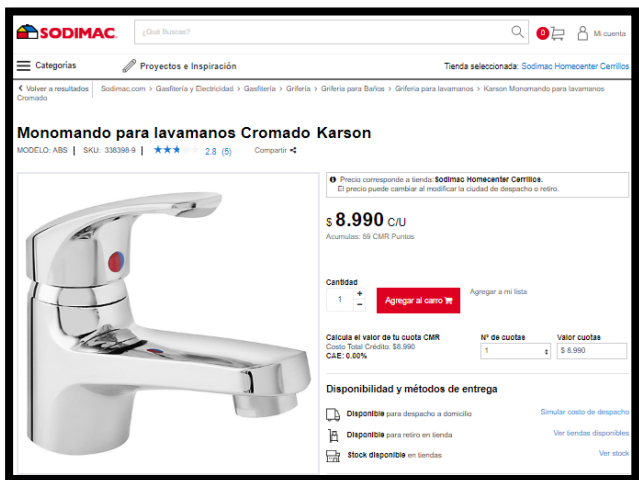
W.C. con todas las piezas incluidas.



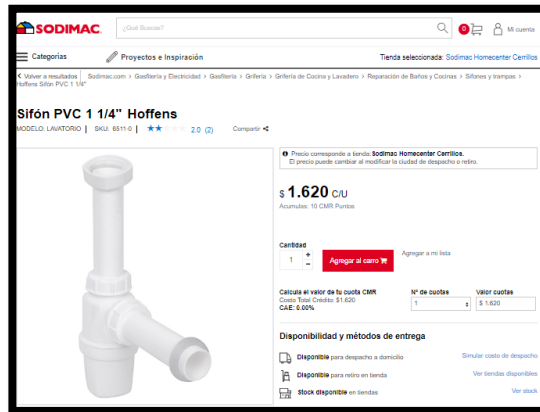
Lavamanos junto a su mueble adecuado.



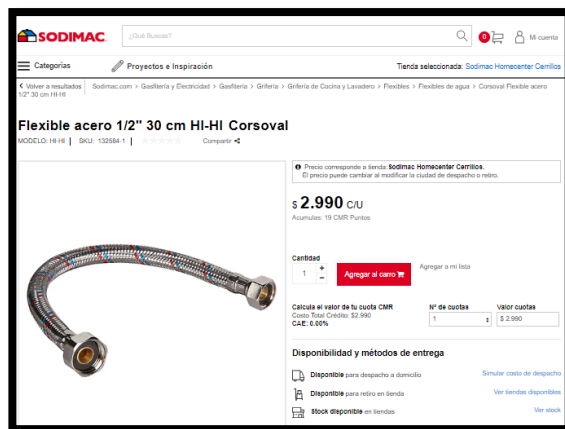
Lavamanos.



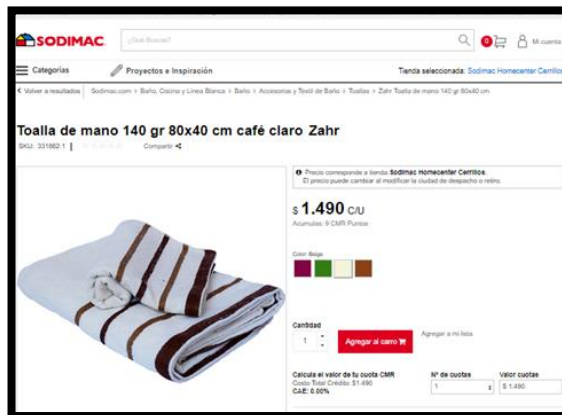
Sifón para Lavamanos.



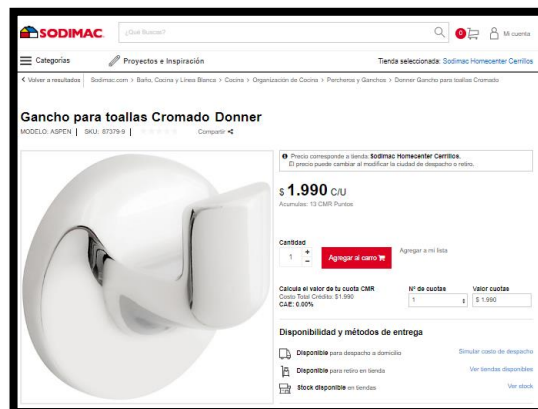
Flexible para el Lavamanos.



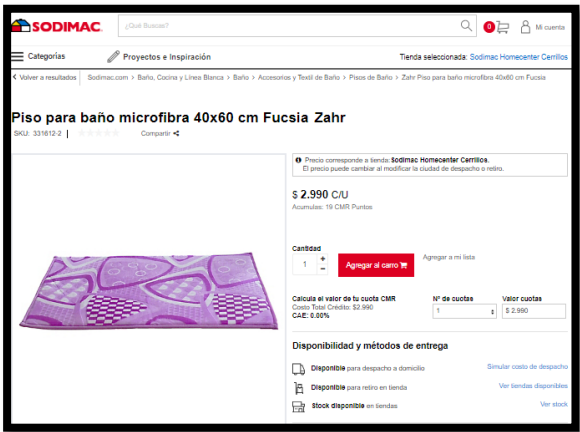
Toalla para lavarse las manos.



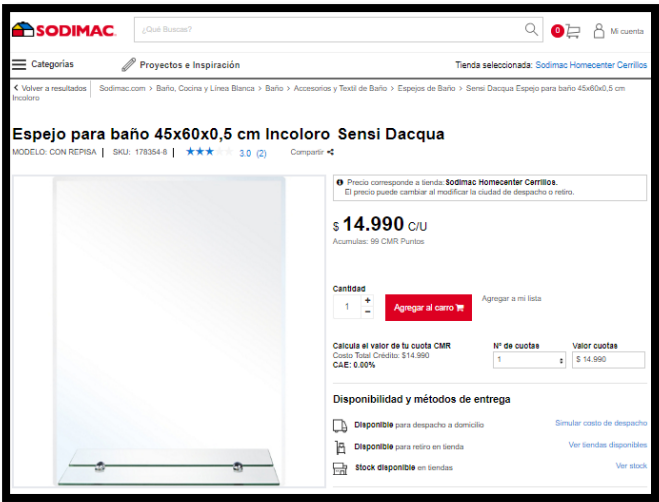
Gancho para colgar toallas.



Piso para el baño (Especial para la salida de la ducha).



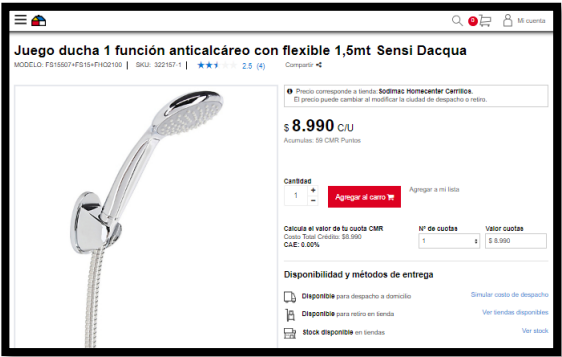
Espejo para los baños.



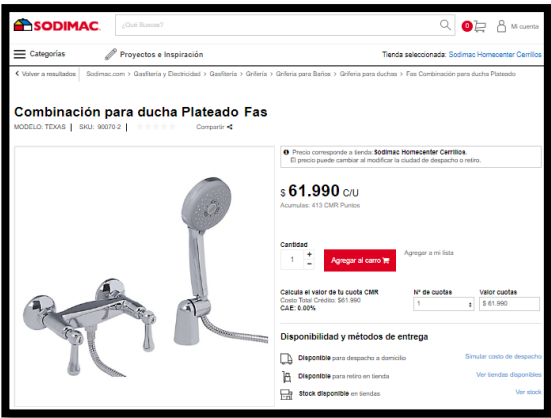
Mampara para los dos baños que se deben construir.



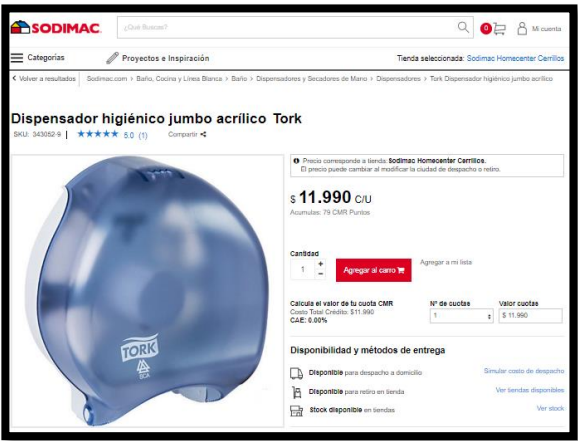
Ducha teléfono.



Set de llaves y ducha teléfono para la implementación de los 2 baños.

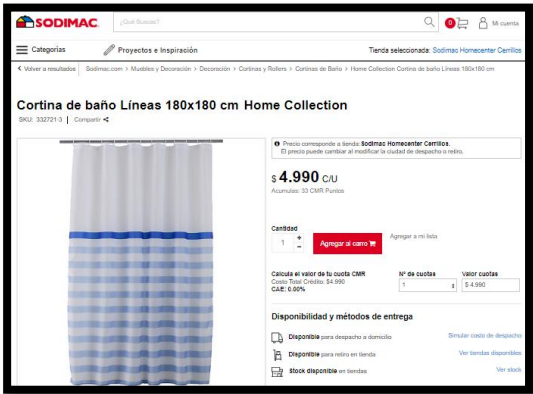


Dispensador higiénico.



Dispensador de jabón líquido.



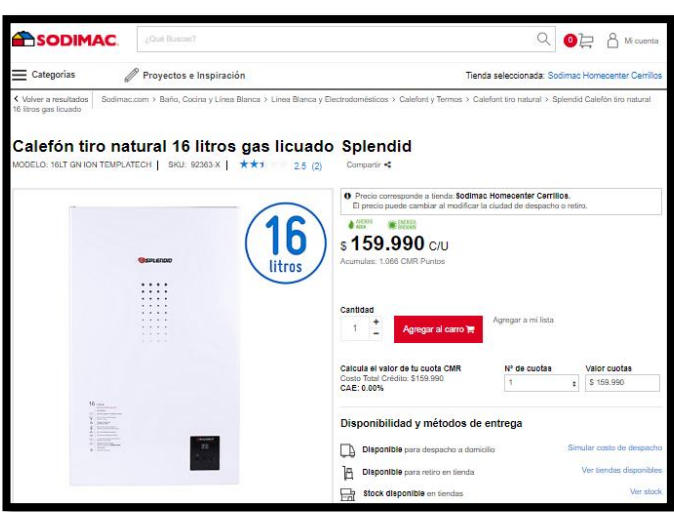


Lámpara para los baños.

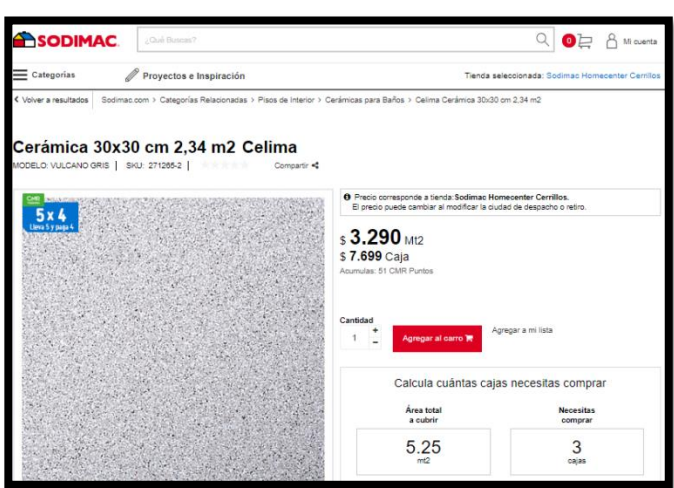


Elementos necesarios para la construcción de los 2 baños:

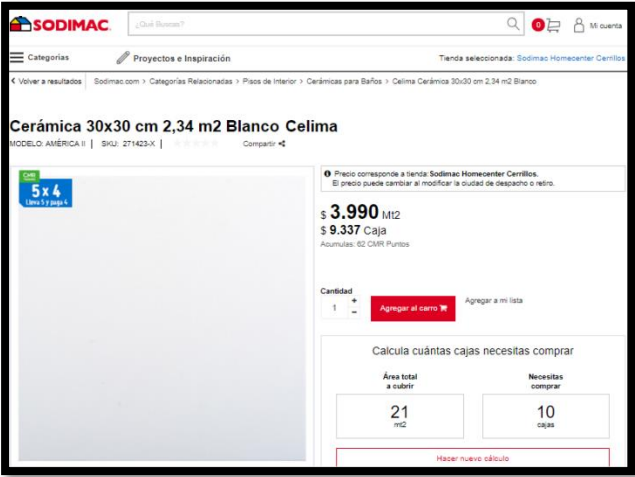
Calefont (16 Litros).



Cerámica.



Cerámica.



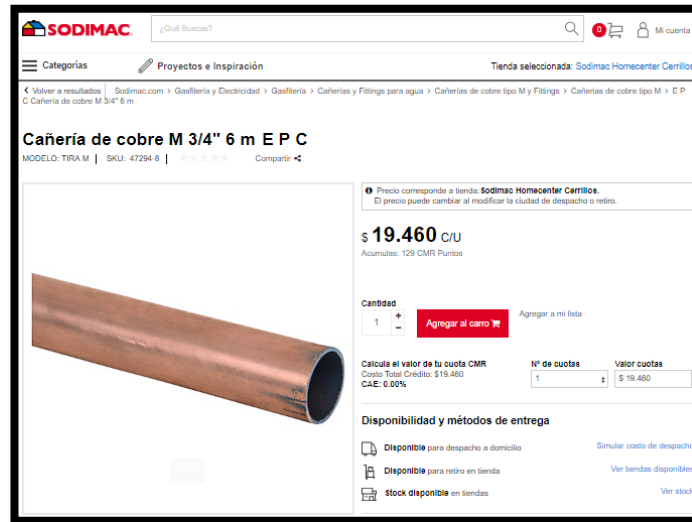
Adhesivo cerámico.



Hormigón.



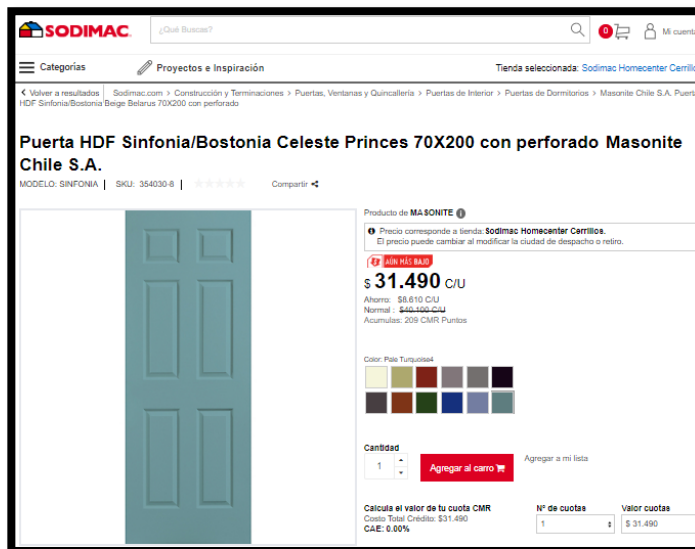
Cañería



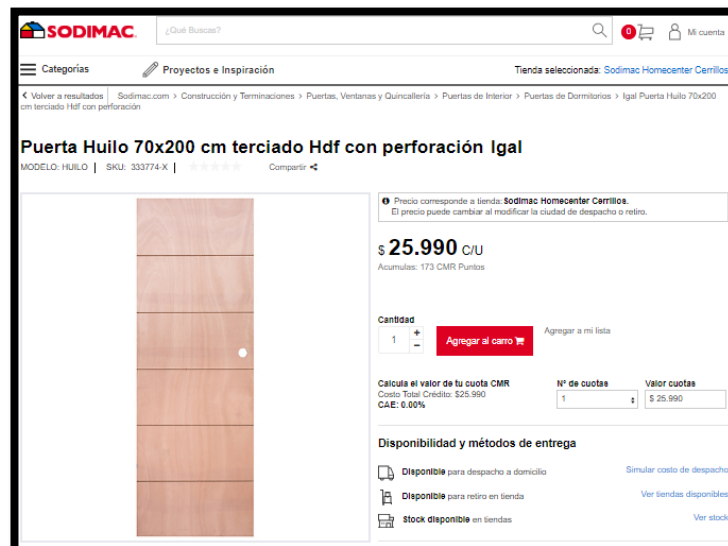
Elementos necesarios para el interior del hostel:

Puertas:

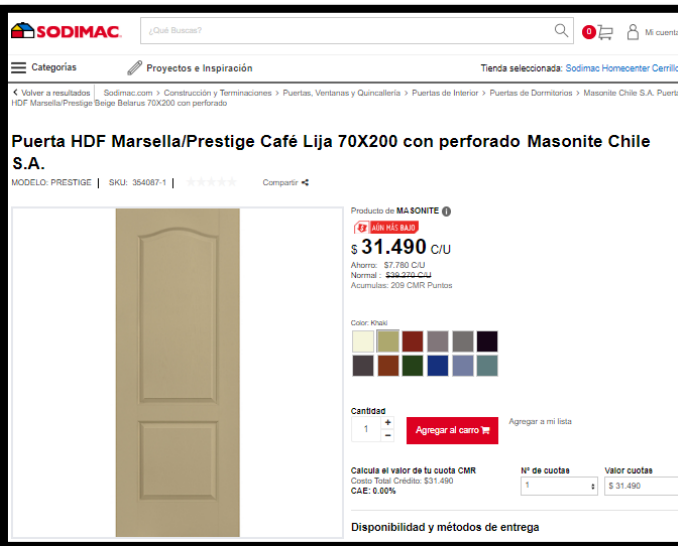
Puerta Dormitorios.



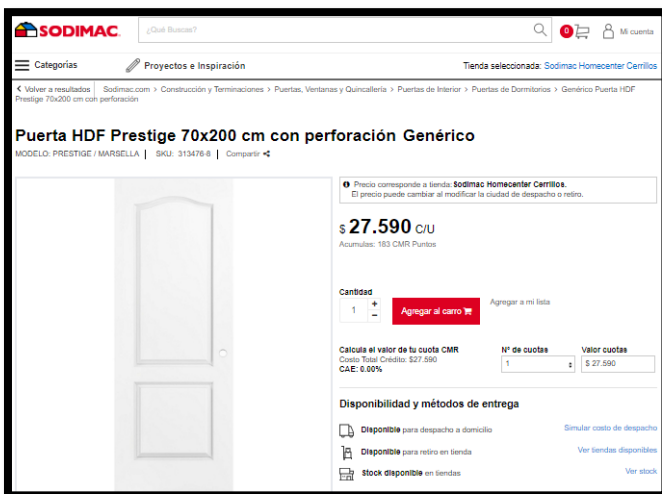
Puerta para la sala de estar.



Facilita para la cocina.



¡A la ta para los sanos!









Categorías


Proyectos e Inspiración

Tienda seleccionada: [Sodimac Homecenter Cerrillos](#)

[Volver a resultados](#) | [Sodimac.com](#) > [Construcción y Terminaciones](#) > [Puertas, Ventanas y Quincallería](#) > [Cerraduras y Quincallería](#) > [Cerraduras y Chapas](#) > [Cerraduras de Interior](#) > [Fisax Cerradura de pomo baño acero inoxidable](#)

Cerradura de pomo baño acero inoxidable Fisax

MODELO: BOLA | SKU: 17678-8 | [Ver más fotos](#) | [Compartir](#)



• Precio corresponde a tienda: Sodimac Homecenter Cerrillos.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o región.

\$ 10.590 Display

Actualizos: 70 CMR Puntas

Cantidad

+

-

Agregar al carro

Agregar a mi lista

Calcula el valor de la cuota CMR
 Costo Total Crédito: \$10.590
 C.A.E: 0.00%

Nº de cuotas	Valor cuotas
1	\$ 10.590

Disponibilidad y métodos de entrega


Disponible para despacho a domicilio
 [Simular costo de despacho](#)


Disponible para retirar en tienda
 [Ver tiendas disponibles](#)


stock disponible en tiendas
 [Ver stock](#)

Mi cuenta

Categorías
Proyectos e Inspiración
Tienda seleccionada: Sodimac Homecenter Cerrillos

[Volver a resultados](#) |
 [Sodimac.com](#) >
 Construcción y Terminaciones >
 Puertas, Ventanas y Quincallería >
 Cerraduras y Quincallería >
 Cerraduras y Chapas >
 Cerraduras de Interior >
 Odis Cerradura 206 Dormitorio Negra

Cerradura 206 Dormitorio Negra Odis

MODELO: 206 | SKU: 275647-1 | [Comparar](#)

Precio corresponde a tienda: **Sodimac Homecenter Cerrillos.**
 El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

\$ 11.290 C/U
 Ahorras: 75 CMR Puntos

Cantidad

+
1
-

Agregar al carro

Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR	N° de cuotas	Valor cuotas
Costo Total Créditos \$11.290 CAE: 6,00%	1	\$ 11.290

Disponibilidad y métodos de entrega

- Disponible para despacho a domicilio
Sinular costo de despacho
- Disponible para retiro en tienda
Ver tiendas disponibles
- Stock disponible en tiendas
Ver stock

Menú

Categorías

Proyectos e Inspiración

[Volver a resultados](#)
[Sodimac.com](#)
[Construcción y Terminaciones](#)
[Puertas, Ventanas y Guinillería](#)
[Cerraduras y Guinillería](#)
[Cerraduras y Chapas](#)
[Cerraduras de Interior](#)

Ods Cerradura manros libres

Cerradura manos libres Odis

MODELO: MANOS LIBRES 120

SKU: 32378-4

Compartir

• Precio corresponde a tienda: Sodimac Homecenter Cerrillos.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

\$ 32.990 C/U

Acumulas: 219 CMR Puntos

Cantidad

1

+

-

Agregar al carrito

Agregar a mi lista

Calcula el valor de la cuota CMR

Costo Total Crédito: \$32.990

CAE: 0.00%

N° de cuotas	Valor cuotas
1	\$ 32.990

Disponibilidad y métodos de entrega

Disponible para despacho a domicilio

Disponible para retiro en tienda

Stock disponible en tiendas

Simular costo de despacho

Ver tiendas disponibles

Ver stock

[¿Qué buscas?](#)

[Mi cuenta](#)

Categorías

Proyectos e Inspiración

Tienda seleccionada: [Sodimac Homecenter Cumbes](#)

[Volver a resultados](#)
[Seguridad > Lin Corrojo](#)

[Sodimac.com](#) > Construcción y Terminaciones > Puertas, Ventanas y Quincallería > Cerraduras y Quincallería > Cerraduras y Chapes > Cerrojos de Seguridad > Lin Corrojo

Cerrojo Lin

SKU: 82409-7 | [Compartir](#)






Mi cuenta

Categorías

Proyectos e Inspiración

Tienda seleccionada: Sodimac Homecenter Cerritos

[◀ Volver a resultados](#) | [Sodimac.com](#) > [Construcción y Terminaciones](#) > [Pueras, Ventanas y Quincallería](#) > [Cerraduras y Quincallería](#) > [Cerraduras y Choppas](#) > [Cerraduras de Interior](#) > [Scanavini Cerradura dormitorio/oficina 914 Scanavini](#)

Cerradura dormitorio/oficina 914 Scanavini

MODELO: 514 | SKU: 83080-1 | 

Compartir



 Precio correspondiente a tienda: **Sodimac Homecenter Cerritos**.
El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o envío.

\$ 28.190 DSPL

Activamos: 10% CMR Puntos

Cantidad

- +

Agregar al carro

Agregar a mi lista

Calcula el valor de la cuota CMR
Costo Total Crédito: \$28.190
C.A.E: 6,00%

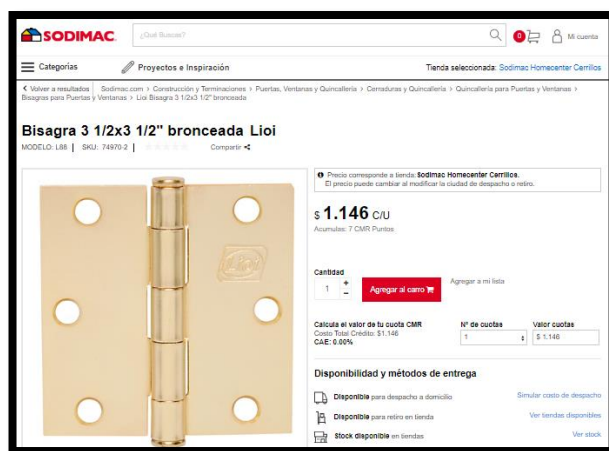
N° de cuotas	Valor cuotas
1	\$ 28.190

Disponibilidad y métodos de entrega

 **Disponible** para despacho a domicilio
 [Simular costo de despacho](#)

 **Disponible** para retirar en tienda
 [Ver tiendas disponibles](#)

 **Stock disponible** en tiendas
 [Ver stock](#)








Mí cuenta

Categorías

Proyectos e Inspiración

Tienda seleccionada: [Sodimac Homecenter Cerritos](#)

[Volver a resultados de colgar Pera](#)
[Sodimac.com > Muebles y Decoración > Iluminación > Iluminación por espacios > Iluminación Decorativa > Lámparas Colgantes y Techo > Genérico Lámpara de colgar Pera](#)

Lámpara de colgar Pera Genérico

MODELO: PERA | SKU: 26693-0 | [Compartir](#)



• Precio corresponde a tienda: Sodimac Homecenter Cerritos.
 El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

¡NOVA!

\$ 4.990 C/U

Asegúrate de 30 CASH Puntos

Cantidad

+

-

[Agregar al carro](#)

Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMT

Credito Total Credito: \$4.990

Cx-C: 0,00%

Nº de cuotas	Valor cuotas
1	\$ 4.990

Disponibilidad y métodos de entrega


[disponible](#) para despacho a domicilio


[Disponible](#) para retiro en tienda


[stock disponible](#) en tiendas

[Simular costo de despacho](#)

[Ver tiendas disponibles](#)

[Ver stock](#)

Enfriador de aire (Consumo de 40 W/h).

Enfriador de aire 40 W blanco Honeywell

MODELO: CS07AE | SKU: 318856-6 | ★★★★★ | [Compartir](#)



Garantía extendida

Precio corresponde a tienda: Sodimac Homecenter Cerrillos. El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

AÚN MÁS BAJO

\$ 69.990 C/U

Ahorro: \$10.000 C/U
Normal: ~~\$79.990 C/U~~
Acumulas: 466 CMR Puntos

Cantidad

1

Agregar al carro

Agregar a mi lista

Calcula el valor de tu cuota CMR

Costo Total Crédito: \$69.990

CAE: 0,00%

N° de cuotas

1

Valor cuotas

\$ 69.990

Disponibilidad y métodos de entrega

Disponible para despacho a domicilio

Simular costo de despacho

No disponible para retiro en tu tienda seleccionada

Ver tiendas disponibles

Ver stock en tiendas

Ver stock

Costo de referencia para el futuro administrador del hostel.

Inicio

Buscar Avisos

Mis favoritos

Ayuda

Mis Avisos

Tiendas

Publicar aviso

Chile | Región Metropolitana | Ofertas de empleo

< AVISO ANTERIOR

VOLVER A RESULTADOS

PRÓXIMO AVISO >

Administrador Hotelero Para Hotel Boutique

\$ 650.000

Publicado 28 Junio 16:40

SIN IMAGEN

David Taladas

Región Metropolitana, Las Condes

+ (56) 945586030

Postula a este empleo

Tu nombre

Tu e-mail

Tu teléfono (Opcional)

Mensaje

☐ Envíame una copia

Postular

Costo de referencia para servicios de contabilidad y tributarios.

Inicio

Buscar Avisos

Mis favoritos

Ayuda

Mis Avisos

Tiendas

Publicar aviso

Chile | Región Metropolitana | Servicios

< AVISO ANTERIOR

VOLVER A RESULTADOS

PRÓXIMO AVISO >

Servicios Contabilidad y Tributarios

\$ 60.000

Publicado 24 Junio 10:05



Bergec SpA

PROFESIONAL

Región Metropolitana, Las Condes

+ (56) 991447026

Envíame un mensaje

Tu nombre

Tu e-mail

Tu teléfono (Opcional)

Mensaje

☐ Envíame una copia

Enviar

Agregar a favoritos

Compartir

Facebook

Twitter

Email

Reportar aviso

Consejos de seguridad