



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Centro de Investigación en Gestión de Empresas



---

# PLAN DE NEGOCIO “HOSTAL LOS PIONEROS”

---

MASTER EN DIRECCIÓN Y PLANIFICACIÓN DE EMPRESAS - MBA



2016

**Autor: José Antonio Ala Umasi**

**Tutor: Julián Talón Renuncio**



## **AGRADECIMIENTO**

*A la vida por la oportunidad y privilegio de seguir aprendiendo más, para servir mejor. A mi familia por el apoyo incondicional, a mis amigos y nuevos amigos que conocí y que forman parte de esta experiencia de crecer intelectualmente y personalmente. A Oshin por su apoyo moral y la mentalidad de seguir siempre adelante.*

*A la Universidad Politécnica de Valencia y sus profesores del Master en Dirección Planificación de Empresas MBA, que han hecho que el aprender sea más que un acto de acumulación de conocimientos. Al profesor Julián Talón Renuncio por su orientación, consejos y recomendaciones que fueron muy importantes para la realización del presente trabajo.*



## Contenido

INTRODUCCIÓN.....	10
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	12
1.1. Objetivos .....	14
1.2. Marco Teórico .....	15
1.3. Datos Generales de Hostal Pioneros.....	16
2. Modelo de negocio del Proyecto: Business Model Canvas.....	17
3. Descripción general.....	18
3.1. Descripción general de la oportunidad de negocio .....	18
3.2. Líneas de negocio .....	20
3.3. Necesidad del mercado.....	22
3.4. Evolución del proyecto: Orígenes y actualidad.....	24
3.4.1. Antecedentes de Hostal Pioneros .....	24
3.5. Presentación de promotores.....	25
3.6. Análisis DAFO .....	26
3.6.1. Diagnostico Estratégico.....	27
4. Plan de marketing y comercialización.....	28
4.1. Estudio de mercado .....	28
4.1.1. Contexto Global.....	28
4.1.2. Perfil clientes.....	32
4.1.3. Competencia .....	35
4.1.4. Barreras de Entrada.....	36
4.2. Dimensionamiento del mercado.....	36
4.3. Valoración estratégica y objetivos .....	37
4.4. Políticas de Marketing.....	38
4.4.1. Política de producto .....	38
4.4.2. Política de promoción .....	39
4.4.3. Política de distribución.....	41
4.4.4. Política de precios .....	41
4.5. Análisis de la competencia .....	43
4.6. Evaluación comparativa de los productos/servicios .....	43
4.7. Estrategia comercial.....	44
4.8. Facturación prevista.....	45
4.9. Plan de Ventas.....	47

5.	Plan de Servicio .....	50
5.1.	Prestación de servicio .....	50
5.1.1.	Operaciones principales:.....	50
5.1.2.	Requerimientos del proceso .....	51
5.1.3.	Análisis de Costes .....	54
5.2.	Localización de la empresa.....	57
5.3.	Plan de inversión e Infraestructura necesaria.....	57
5.4.	Estudio de proveedores .....	60
6.	Planificación organizativa y de Personal .....	62
6.1.	Manual de Funciones Principales.....	62
6.2.	Requerimientos de personal:.....	63
6.3.	Coste del Personal.....	63
6.4.	Estructura Legal.....	65
7.	Plan económico & financiero .....	66
7.1.	Período medio de pago a proveedores y cobro a clientes.....	66
7.2.	Gastos Generales: .....	66
7.3.	Plan de tesorería .....	66
7.4.	Recursos Financieros.....	68
7.5.	Cuenta de pérdidas y ganancias.....	70
7.6.	Balance de Situación .....	70
7.7.	Ratios Económico-Financieros .....	72
8.	Estudio de viabilidad .....	76
8.1.	Volumen de inversión en inmovilizado .....	76
8.2.	Cuenta de pérdidas y ganancias previsional .....	76
8.3.	Plan previsional de tesorería.....	76
8.4.	Balance previsional .....	77
8.5.	Ratios.....	77
8.5.1	Ratios de situación financiera: .....	77
8.5.3	Ratios de rentabilidad .....	77
8.5.2	Ratios de eficiencia.....	78
8.5.4	Ratios de productividad .....	78
9.	Calendario de Implantación .....	80
10.	Conclusiones.....	82
11.	Bibliografía .....	84
12.	Anexo.....	86

## Índice de Gráficos

Gráfico N° 1: DAFO .....	26
Gráfico N° 2 : Llegada de turistas extranjeros en América del Sur (en N° de personas). .....	28
Gráfico N° 3 : Llegada de turistas extranjeros a Perú (en N° de personas). .....	28
Gráfico N° 4 : Cantidad de turistas e ingresos generados de los 15 países principales - 2014... ..	29
Gráfico N° 5 : Arribos de turistas extranjeros a Cusco y Espinar que arribaron a los establecimientos de hospedaje (N° de personas).....	30
Gráfico N° 6 : Procedencia de los turistas extranjeros a Espinar que arribaron a los establecimientos de hospedaje - 2015 .....	30
Gráfico N° 7 : Gasto Per cápita de turistas extranjeros - 2014 (\$EEUU) .....	31
Gráfico N° 8 : Gastos y permanencia promedio del turista extranjeros - 2014 .....	33
Gráfico N° 9 : Estructura de gastos turistas extranjeros - 2014 .....	33
Gráfico N° 10 : Rangos de edades de turistas que visitaron Perú - 2014.....	33
Gráfico N° 11 : Medios de información en la elección de viaje a Perú – 2014 .....	34
Gráfico N° 12 : Principales motivos de viaje a Perú - 2014 .....	34
Gráfico N° 13 : Tipo de alojamiento elegido de turistas extranjeros a Perú – 2014.....	35
Gráfico N° 14: Evolución de Pernoctes de turistas extranjeros en Espinar .....	36
Gráfico N° 15: Demanda hospedaje y alimentación de turistas extranjeros en Espinar .....	37
Gráfico N° 16: Proyección demanda proyectada en Espinar .....	37
Gráfico N° 17: Proceso de reserva hospedaje por internet y Presencial .....	50
Gráfico N° 18: Organigrama de hostel Los Pioneros .....	62

## Índice de Tablas

Tabla N° 1 : Atractivos de Espinar .....	19
Tabla N° 2: Alimentos típicos de Espinar y Cusco .....	22
Tabla N° 3 : Actividades realizadas en el Perú - 2014 .....	23
Tabla N° 4 : Ingreso, cantidad y gasto per cápita de turistas extranjeros 2005-2015 .....	31
Tabla N° 5 : Número de establecimientos en el Perú 2015 .....	32
Tabla N° 6 : de hospedajes en Espinar según categorías 2015 .....	35
Tabla N° 7 : Determinación del Valor Estratégico .....	38
Tabla N° 8 : Herramientas promoción en internet.....	39
Tabla N° 9: Agencias de turismo .....	41
Tabla N° 10 : Precios por noche de hospedajes en Espinar en soles y dólares.....	42
Tabla N° 11 : Precios por noche de hostel Los Pioneros en soles y dólares.....	42
Tabla N° 12: Estrategias de Hostel Los pineros y la competencia.....	43

Tabla N° 13: Factores de Éxito y Fracaso de hostel Los Pioneros y los posibles competidores..	43
Tabla N° 14: Ocupabilidad durante los primeros años y representación de cada paquete turístico .....	45
Tabla N° 15: Facturación Prevista por línea de negocio año 1.....	46
Tabla N° 16: Facturación Prevista por línea de negocio año 2.....	46
Tabla N° 17: Facturación Prevista por línea de negocio año 3.....	46
Tabla N° 18: Facturación Prevista por línea de negocio año 4.....	46
Tabla N° 19: Facturación Prevista por línea de negocio año 5.....	46
Tabla N° 20: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 1.....	47
Tabla N° 21: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 2.....	47
Tabla N° 22: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 3.....	47
Tabla N° 23: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 4.....	48
Tabla N° 24: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 4.....	48
Tabla N° 25: Principales servicios contratados .....	52
Tabla N° 26: Requerimiento para la alimentación en los 10 próximos años .....	52
Tabla N° 27: Requerimiento de materiales .....	53
Tabla N° 28: Requerimiento de maquinarias y equipos y Mobiliario .....	53
Tabla N° 29: Estructura de Costes .....	54
Tabla N° 30: Materiales directos proyección a 5 años .....	54
Tabla N° 31: Materiales y servicios indirectos totales proyección a 5 años .....	54
Tabla N° 32: Mano de obra indirecta .....	55
Tabla N° 33: Materiales indirectos correspondiente a coste indirecto .....	55
Tabla N° 34: Depreciación proyección a 5 años .....	55
Tabla N° 35: Gastos de Ventas para los 5 años .....	56
Tabla N° 36: Gastos administrativos proyección a 5 años .....	56
Tabla N° 37: Costos directos e indirectos proyectados a 5 años .....	56
Tabla N° 38: Costes unitarios por línea de negocio .....	57
Tabla N° 39: Costo unitario por metro cuadrado costo unitario.....	58
Tabla N° 40: Inversión en Construcciones.....	58
Tabla N° 41: Inversión en Maquinarias y equipos.....	58
Tabla N° 42: Inversión en mobiliario y accesorios .....	59
Tabla N° 43: Inversión activos intangibles .....	59
Tabla N° 44: Inversión requerida .....	60
Tabla N° 45: Proveedores.....	60
Tabla N° 46 : Remuneración del personal Los Pioneros - año 1.....	64

Tabla N° 47: Gastos Generales hostel Los Pioneros a 5 años.....	66
Tabla N° 48: Plan de tesorería a 5 años .....	67
Tabla N° 49: Modulo de IGV.....	68
Tabla N° 50: Amortización del préstamo bancario de 3 años.....	69
Tabla N° 51: Estado de Pérdidas y Ganancias a 5 años.....	70
Tabla N° 52: Balance de Situación a 5 años .....	71
Tabla N° 53: Ratios Financieros.....	72
Tabla N° 54: Ratios de rentabilidad.....	73
Tabla N° 55: Ratios de eficiencia .....	73
Tabla N° 56: Ratio de productividad .....	74
Tabla N° 57: Calendario implantación de proyecto hostel Los Pioneros .....	80
<b>Índice de Figuras</b>	
Figura N° 1 : Mapa de ubicación de hostel Los Pioneros .....	18



## INTRODUCCIÓN

Perú es el cuarto país que más turistas recibe después de Chile en América Latina, al año 2015 el Perú recibió un total de 3.215.000 turistas; características que permiten aseverar que el Perú tiene uno de los mejores atractivos turísticos por sus riquezas naturales, culturales y gastronómicas; enmarcando al sector turismo como una de las principales actividades que promueve la generación de empleo y el desarrollo socioeconómico.

En los últimos años el sector turismo ha venido posicionándose en los ojos del mundo; siendo a manera de ejemplo acontecimientos que contribuyen a reforzar el turismo en el Perú, “Machu Picchu ha sido declarado una de las siete Maravillas del Mundo”, UNESCO, Portugal 7 de julio de 2007; por otra parte, la capital del Perú ha sido declarada capital gastronómica de Latinoamérica, en honor a su exquisita gastronomía, Mistura se ha consolidado en pocos años como la feria gastronómica más importante de América Latina y adquiere creciente notoriedad internacional (MINCETUR, 2011).

Ante este panorama alentador se presenta este plan de negocio para el hostel Los Pioneros reestructurando así su forma de trabajo dirigido al turismo, además que Espinar cuenta una cultura y gastronomía rica además atractivos naturales que cada vez atraen a más turistas. El hostel está ubicado en la Provincia de Espinar departamento de Cusco.

La constitución del hostel Los Pioneros nace por iniciativa de Luciano Ala quien vio a lo largo de su vida como Espinar se fue desarrollando y transformando gracias la minería además de los atractivos naturales y culturales que cada vez son más conocidos y promocionados es por ello que se toma la decisión de instalar un hostel, ya en el 17 de febrero 2011 abre sus puertas hostel Los Pioneros.

Durante los primeros años el hostel albergaba a personal de una mina cercana la cual tenía contratos de duraciones de 8 meses a 10 meses, sin embargo con los estragos de la crisis financiera, el enfriamiento de la economía peruana el escenario se vio sombrío y la mina Tintaya se veía obligada a reducir sus operaciones tanto así que reducían el número de personal que necesitaba en consecuencia la principal fuente de ingresos y huéspedes del hostel Los Pioneros disminuyo habiendo meses que casi todas las habitaciones estaban vacías.



## 1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente Trabajo Final de Master (TFM) se plantea un plan de negocio para el hostal Los Pioneros cuyo diseño se enfoca en dirección en la captación y brindar el mejor servicio de turistas extranjeros que llegan al Perú, para reestructurar el hostal Los Pioneros de su actual situación a uno dirigido al turismo para lo cual se analiza su viabilidad, se analiza los siguientes puntos:

La descripción general y situación del hospedaje. Así como también sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades para llegar a un análisis de la situación y tomar las estrategias necesarias.

Se estudiará el perfil del público objetivo al que se ofrecerá los servicios especializados y diferenciados.

Se estudiará la oferta de hospedajes así como los posibles competidores y así poder comprar servicios y precios que ofertan.

Se analizará los requerimientos, en infraestructura, y personal así como también el cálculo de costes y gastos que requerirá la futura inversión.

Se analizará los estados de pérdidas y ganancias, el balance general y ratios financieros para estudiar la viabilidad del proyecto.



## 1.1. Objetivos

El Objetivo del presente trabajo es la realización de un plan de empresa para el hostel Los Pioneros y para analizar la viabilidad de la nueva dirección que tomará el hostel hacia el segmento de turismo.

Como objetivos secundarios se alcanzaran los siguientes:

- Analizar el mercado del sector turismo en el Perú, Tanto en la oferta de hospedajes como de arribos de turistas.
- Establecer una política de precios adecuada y competitiva de acuerdo al servicio que se desea ofrecer.
- Conocer el perfil del turista que llega al Perú así también los motivos de viajar al Perú, el tipo de turismo, gasto por estadía.
- Finalización del Master de Dirección y Planificación de Empresas.
- Adquirir los conocimientos y experiencia para llevar una gestión y administración eficiente además de exitosa en una etapa inicial a proyecto empresarial como es el presente caso.
- Obtener el Título de Master en Dirección y planificación de Empresas.

## 1.2. Marco Teórico

Para el diseño del Plan de negocios para el hostel Los Pioneros se utilizó los conocimientos adquiridos de las asignaturas del Master de Dirección y Planificación de Empresas del Centro de Investigación en Gestión de Empresas CEGEA de la través de la Universidad Politécnica de Valencia, y con mayor énfasis la asignatura de “Plan de Negocios” cuyos conceptos teóricos fueron fundamentales para la realización del presente trabajo, además las siguientes asignaturas.

- Dirección estratégica
- Planificación Comercial
- Gestión de Recursos Humanos
- Gestión Financiera de Empresas
- Gestión Contable y Fiscal
- Gestión de la producción y Costes
- Gestión comercial

Se utiliza el esquema y metodología del Instituto de Ideas, el trabajo estará conformado en 9 puntos.

- Modelos CANVAS
- Descripción general del proyecto empresarial
- Plan de marketing y comercialización
- Plan de Servicio
- Planificación organizativa y de Personal
- Plan económico y financiero a 5 años
- Estudio de viabilidad
- Calendario de Implantación
- Conclusiones

### 1.3. Datos Generales de Hostal Pioneros

**Denominación Social:** Persona natural con negocio

**Nombre Comercial:** Hostal Los Pioneros

**Socios:** Familia Ala

**Ubicación:** Ubicada en Calle Leoncio prado N°215 – Espinar, en la región Cusco, Perú

**Datos de Contacto:** +51

**Fecha de Inicio de Actividad:** 17 de febrero 2011

**Misión:** “Satisfacer a de nuestros anticipándonos a sus necesidades y brindar experiencias auténticas que van más allá de lo que el viajero espera, poniendo nuestro mayor esfuerzo en cada tarea para que se eleve nuestros estándares de calidad”

**Visión:** Ser reconocido como uno de los lugares de turismo ideal para divertirse y descansar

**Propósito:** Brindar el mejor servicio de hospedería turístico en la provincia de Espinar.

**Imagen de Futuro:** Ser el mejor lugar de estadía para los visitantes de Espinar. Y asimismo ser reconocidos como el mejor equipo de profesionales en atención a clientes en permanente preocupación por la estadía de los huéspedes,

**Valores:**

**Compromiso,** es vivir con una misión.

**Empatía,** con el cliente es superar sus siempre crecientes expectativas.

**Pasión,** es poner el corazón en todo lo que hacemos.

**Equipo,** es sumar nuestras voces, trabajo en equipo.

**Excelencia,** es llegar a lo más alto desde los detalles más pequeños, que nos inspiran a nosotros y nuestros clientes.

**Orientación a las personas,** el principal activo son las personas: nuestros huéspedes y nuestros empleados.

**Innovación:** Nuestro desafío es anticiparnos a las necesidades actuales y futuras de los clientes. En todos tenemos la responsabilidad de escuchar la “voz del cliente”, estudiar y analizar los cambios en los hábitos de vida.

## 2. Modelo de negocio del Proyecto: Business Model Canvas

<p><b>Socios Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Miembros de la familia Ala</li> <li>• Agencias de Turismo Nacionales y Extranjeros</li> <li>• Páginas Web especializadas en turismo</li> <li>• Proveedores en insumos para el mantenimiento de infraestructura de hostel y para la preparación de alimentos</li> </ul> 	<p><b>Actividades Clave</b></p> <p><i>Actividades puesta en valor</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio de Calidad y diseño habitaciones</li> </ul> <p><i>Relación con Cliente</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contacto personal</li> </ul> <p><i>Ingresos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios de hospedaje, restaurant, servicios adicionales</li> </ul> <p><b>Recursos Clave</b></p> <p><i>Recursos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personal cualificado, infraestructura amigable</li> </ul> <p><i>Canales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redes sociales, Internet</li> </ul> <p><i>Ingresos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos financieros propios y terceros</li> </ul> 	<p><b>Propuesta de Valor</b></p> <p><i>Problema a resolver</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospedaje &amp; Alimentación Necesidad</li> <li>• Información Turística</li> <li>• Rapidez de comunicación</li> </ul> <p><i>Valor Entregado</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospitalidad</li> <li>• Comodidad</li> <li>• Facilidad de estancia</li> <li>• Alimentación y entretenimiento en un unico lugar</li> </ul> 	<p><b>Relación Con Clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención directa personalizada durante las 24hrs</li> <li>• Relación de colaboración mutua en las necesidades y recomendaciones de mejora.</li> </ul>  <p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Redes sociales, portal web, internet, portales de turismo</li> </ul> <p><i>Reservaciones</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Agencias de turismo</li> <li>• Página web de hostel</li> </ul> 	<p><b>Segmentos de Cliente</b></p> <p><i>¿A quién?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Turista Nacional y Extranjero (familias, parejas, viajeros solitarios)</li> </ul> <p><i>A que Segmentos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Turismo de Naturaleza</li> <li>• Turismo de Cultura</li> <li>• Turismo de Aventura</li> </ul> 
<p><b>Estructura de Costes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Costes fijos (Mantenimiento, salarios, servicios)</li> <li>• Alimentación</li> <li>• Marketing, plataforma virtual</li> </ul> 		<p><b>Fuente de Ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>60% Reservaciones <i>Online</i></li> <li>40% Reservaciones personales</li> <li>Servicios adicionales brindados</li> </ul> 		

### 3. Descripción general

#### 3.1. Descripción general de la oportunidad de negocio

El hostel Pionero está ubicado en una zona céntrica de Espinar a muy pocas manzanas de la Iglesia principal Santa Ana y de la plaza de armas del pueblo además de que esta comunicada con las vías principales del pueblo y también está cerca al mercado central

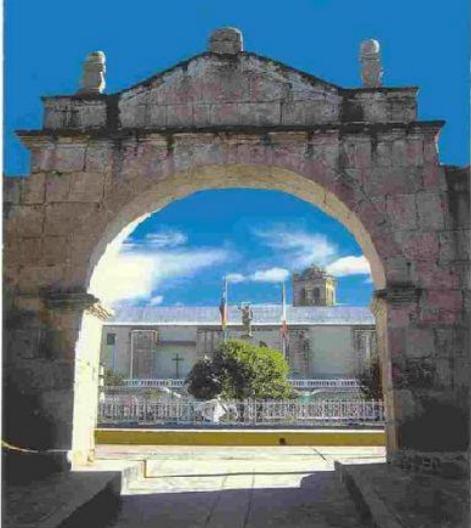
Figura N° 1 : Mapa de ubicación de hostel Los Pioneros



Fuente: Google Maps

Espinar es un pueblo con muchos atractivos turísticos como iglesias coloniales, puentes, casonas antiguas también cuenta con complejos Arqueológicos como “K’anamarca”, aguas termales además de costumbres, y una gastronomía diversa e interesante.

Tabla N° 1 : Atractivos de Espinar

 A group of people are gathered on a dirt bank next to several colorful inflatable rafts (yellow, green, and blue) in a wide, sandy riverbed. In the background, there are large, dark, rocky cliffs under a blue sky with scattered white clouds.	<p><b>Cañón de Sukuytambo</b></p>
 A large, ancient stone structure made of dark, rectangular blocks, possibly a temple or a fortification, situated in a dry, grassy field. The sky is clear and blue.	<p><b>Sitio Arqueológico K'anamarca</b></p>
 A view through a large, ornate stone archway. In the background, a white building with a central tower and a cross on top is visible, surrounded by a metal fence. The sky is blue with some clouds.	<p><b>Plaza de Armas de Espinar y Templo Santa Ana</b></p>
 A traditional dance performance taking place outdoors. A dancer in the foreground is wearing a large, vibrant red feathered headdress and a dark outfit. Other dancers in colorful traditional attire are visible in the background, along with a crowd of spectators.	<p><b>Danza Tupay natural canas y Espinar</b></p>

Fuente: Google imágenes

- **Problema**

Espinar no cuenta con ninguna agencia de turismo, los turistas extranjeros generalmente contratan a estas agencias desde la ciudad de Cusco ubicada a 4 horas de Espinar, además no existe ni un solo hospedaje especializado en la atención de turistas nacionales y mucho menos de turistas extranjeros, además de que la variedad de hospedajes que están ubicados en Espinar no es diferenciada, solo existe un hospedaje de categoría 3 estrellas, 7 establecimientos de 1 y 2 estrellas y el resto de establecimientos no están categorizados, estos representan el 86% por ciento hospedajes<sup>1</sup>, todos estos establecimientos brindan el servicio de hospedaje con un servicio de regular a malo de forma decreciente según su categoría; al realizar una rápida consulta en internet estos hospedajes generalmente por la categoría en la que están no tienen las comodidades para acoger a turistas además de no contar con presencia en internet ni en redes sociales por lo que la búsqueda de hospedajes se vuelve difícil para el turista y tengan que recurrir a agencias de turismo u otras fuentes de información para buscar un hospedaje.

- **Oportunidad**

Se tiene la oportunidad de ofrecer una atención de calidad dirigida; además de, ofrecerles el servicio de alimentación con platillos típicos de la zona en un solo lugar, esto dirigido a turistas que desean conocer Espinar y sus bellos atractivos culturales, naturales y gastronómicos.

### 3.2. Líneas de negocio

Las líneas de negocio comprende la combinación de los servicios brindados a los turistas que se hospeden en el hostel Los Pioneros, estas las líneas de negocios están destinados principalmente a turistas que vengan de vacaciones que representan el 62%<sup>2</sup> de los turistas que visitan Perú estos además cuentan con un ingreso promedio familiar anual de \$40 000,00 en representan el 68%<sup>3</sup> de los turistas que visitan Perú además que el grupo de turistas cuenta con edades que están entre los 25 y 54 años de edad.

- **Líneas de negocios:** Hostel Los Pioneros tendrá 3 líneas de negocio, los cuales los denominaremos “paquetes turísticos” que los turistas pueden elegir de acuerdo a sus requerimientos que son los siguientes:
  - Línea de negocio 1: Paquete turista: Contará con el servicio solo de hospedaje.
  - Línea de negocio 2: Paquete turista y desayuno: hospedaje incluye el desayuno.
  - Línea de negocio 3: Paquete turista completo: hospedaje incluye comidas completas.

---

<sup>1</sup> Datos obtenidos de datos MINCETUR, Resultados de Encuesta a establecimientos de hospedaje temporal

<sup>2</sup> ídem

<sup>3</sup> MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

- **Servicios brindados:** Los servicios brindados a los turistas serán los siguientes:
  - A. Servicio de Alimentación:** La cual consiste en comida representativa de Espinar y Cusco.
    - **Desayuno:** Desayuno tradicional de Espinar a base de quinua además de ser rico en vitaminas y proteínas como:
      - Jugo de Quinua, Jugo de Quinua con leche, Jugo de cebada, jugo de chuño<sup>4</sup> molino que vendrá acompañado de Pan esquinado o pan de trigo, o los panes tradicionales de cusco conocidos como “Chuta”. Además de ello los turistas podrán optar por café, tés o zumos si así lo desean.
    - **Almuerzo:** El almuerzo
      - Lechón de cordero que viene acompañado con papa o chuño y ensalada.
      - Olluquito con charqui es en base el olluco es un tipo de papa que crece en los andes y charqui, carne seca de llama o alpaca, los cuales son productos propios del Perú.
      - Queso kapchi en base plato frío de queso fresco, habas, cebollas, papas que se sazonan con leche y ají acompañado con arroz.
      - Cuy a la piedra o cuy chactado que suele acompañado de con papas hervidas, yucas o maíz y ensalada.
    - **Cena:** La cena está compuesta de pastas o cremas y comida ligera además de tés y zumos.

---

<sup>4</sup> El chuño es obtenido a través del resultado de la deshidratación de la papa.

Tabla N° 2: Alimentos típicos de Espinar y Cusco

		
<p><b>Cuy a la piedra</b></p>	<p><b>Lechón de cordero</b></p>	<p><b>Queso kapchi</b></p>
		
<p><b>Jugo de Quinoa con leche</b></p>	<p><b>Pan Chuta</b></p>	<p><b>Olluquito con charqui</b></p>

Fuente: Google imágenes

- B. Servicio de Hospedaje:** El servicio de hospedaje comprende desde el momento que el futuro cliente decide hospedarse en el hostel Los Pioneros hasta terminada su estadía, las habitaciones cuentan con baño privado cama de una o dos plazas según lo solicitado por el huésped, televisión con servicio de cable, closet empotrado en la pared, además de un velador, calefacción, toallas. Cabe mencionar que a la llegada de los turistas se tendrán a disposición mapas y revistas donde podrán ver las ubicaciones de los atractivos que tiene Espinar.
- C. Servicios Adicionales:** Los servicios adicionales tendrán un costo extra para su utilización, los servicios que se darán son: internet, cochera, *minibar* que contendrán botanas y bebidas; este servicio se otorgará cuando los huéspedes lo soliciten previamente.

### 3.3. Necesidad del mercado

El incremento constante de arribos de turistas al Cusco que durante el año 2015 arribaron cerca de 1.004.515<sup>5</sup> turistas extranjeros continua siendo el motor de la económica de Cusco; así mismo, Espinar durante el 2015 recibió cerca de 9.417<sup>6</sup> turistas extranjeros un incremento del 27% con respecto al año anterior, este incremento viene reforzado por la constante promoción del gobierno nacional y regional en el tema del turismo complaciendo a turistas que vienen a

<sup>5</sup> Estadísticas de Ocupabilidad 2015, MINCETUR (Ministerio de Comercio y Turismo)

<sup>6</sup> Indicadores de Ocupabilidad 2015, datos MINCETUR

conocer la cultura, naturaleza y aventura que según los datos de MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo) son las actividades que mayor realizan los turistas extranjeros.

Tabla N° 3 : Actividades realizadas en el Perú - 2014

<b>Actividades realizadas en el Perú</b>	<b>%</b>
<b>CULTURA</b>	<b>84%</b>
Pasear, caminar por la ciudad, Visitar parques, plazuela de la ciudad, Visitar iglesias/catedrales/conventos, Visitar sitios arqueológicos, Visitar museos, Visitar inmuebles históricos, City tour guiado, Visitar comunidades nativas, Visitar rutas gastronómicas, Participar en festividades locales (no religiosas), Participar en festividades religiosas	
<b>NATURALEZA</b>	<b>36%</b>
Visitar áreas y/o reservas naturales, Pasear por ríos, lagos, lagunas, Observación de flora, Observación de aves, Observación de mamíferos.	
<b>AVENTURA</b>	<b>24%</b>
Trekking / Senderismo / Hiking, Paseo en bote, Camping, Sandboard, Surf /tabla hawaiana	
<b>SOL y PLAYA</b>	<b>18%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

Ante este panorama favorable del incremento de turismo en Espinar se requiere cubrir las siguientes necesidades que el turista extranjero demanda:

- **Necesidad de hospedaje:** oferta actual de hospedajes en Espinar es mayoritariamente hospedajes informales no categorizados y hospedajes de 1 ó 2 estrellas que representan el 98%<sup>7</sup> de los establecimientos además que solo existe un hospedaje de 3 estrellas, estos establecimientos solo ofrecen el servicio de alojamiento sin ningún acondicionamiento para recibir a turistas.
- **Necesidad de información y comunicación:** Existe muy poca interacción y presencia en internet de los hospedajes, cabe remarcar que internet es el medio principal que los turistas utilizan a la hora de buscar información de su destino a visitar (67%)<sup>8</sup>.
- **Necesidad de Servicios:** Espinar tiene temperaturas de promedio anual entre 8.6°C. y 7.2°C.<sup>9</sup>. y en invierno se llega a temperaturas de -5°C, los hospedajes en su mayoría no cuentan con estufas. En relación al servicio de alimentación solo existe un hospedaje

<sup>7</sup> Porcentaje obtenido a partir de datos MINCETUR, Resultados de Encuesta a establecimientos de hospedaje temporal

<sup>8</sup> Encuesta realizada a turistas extranjeros, MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

<sup>9</sup> [https://es.wikipedia.org/wiki/Distrito\\_de\\_Yauri](https://es.wikipedia.org/wiki/Distrito_de_Yauri)

que lo brinda pero no ofrece alimentos típicos de la zona<sup>10</sup>, además del servicio de cochera que en su mayoría no cuentan.<sup>11</sup>

Hostal Los Pioneros tiene la misión de cubrir una necesidad de ofrecer un hospedaje acondicionado para recibir a turistas con servicios complementarios y de alimentación para una atención completa y cómoda del turista además de interactuar con los turistas antes de la reserva de habitaciones a través de los medios de internet y redes sociales, los cuales se mencionaron en el apartado anterior.

- **Frenos de la visita a Espinar**

Los frenos que se pueden encontrar actualmente a la hora de realizar una reserva es que los turistas extranjeros es que si desean contratar un hospedaje en Espinar lo hacen a través de intermediarios como las agencias de turismo de la ciudad de cusco que está ubicado a 4 horas de Espinar, ya que al buscarlo por cuenta propia a través de internet es difícil porque no hay información suficiente.

### 3.4. Evolución del proyecto: Orígenes y actualidad

#### 3.4.1. Antecedentes de Hostal Pioneros

El hostal Los Pioneros abrió sus puertas en febrero 2011 con la finalidad de hospedar al personal temporal de la empresa minera Tintaya debido al gran movimiento de personal, durante los primeros años del 2013 al hostal le fue muy bien teniendo contratos de 8 meses a 10 meses a través de intermediarios, sin embargo con los estragos de la crisis financiera, el enfriamiento de la economía peruana y caída del precio del cobre (principal mineral de exportación de la mina Tintaya) el escenario se vio sombrío ya que algunos meses la mina Tintaya se veía obligada a reducir sus operaciones en consecuencia la reducción número de mano obra tanto así que la principal fuente de ingresos y huéspedes del hostal Los Pioneros disminuyo habiendo meses con habitaciones vacías y solo hospedando a visitantes temporales. Durante el año 2015 hasta la actualidad el panorama económico mejoro lentamente pero no se llega a ocupar todas las habitaciones.

El hostal Los Pioneros cuenta con un total de 28 habitaciones, todas las habitaciones cuentan con baño privado además de los servicios básicos como son: televisión de pago, internet, agua caliente, clóset.

---

<sup>10</sup> Información obtenida a través de la consulta de los hospedajes representativos de la zona.

<sup>11</sup> ídem

### 3.5. Presentación de promotores

El hostel Los Pioneros cuenta con 3 personas.

- **Gerente:** Olivia Ala Umasi, 45 años con nivel de instrucción de técnico superior en enseñanza primaria.

**Funciones:**

- Verificar las funciones del personal del hostel diariamente.
- Verifica los gastos de los servicios sus usos y adecuado funcionamiento.
- Realiza el pago de los salarios además de los impuestos.
- Es responsable de lo que haga falta en el hospedaje para su normal funcionamiento además se encargará de las compras.

- **Recepcionista:** Rufino Ala Ccahua, 45 años, nivel de instrucción secundaria completa.

**Funciones:**

- Verificar las funciones del personal del hostel,
- Llevará a cabo el control, registro y reservaciones de huéspedes además del recibimiento a los huéspedes.
- Informará al gerente de lo ocurrido durante el día y así mismo las necesidades que tenga el hostel.

- **Ama de Llaves:** Lucia Huamani Condori, 40 años de edad, nivel de instrucción secundaria completa.

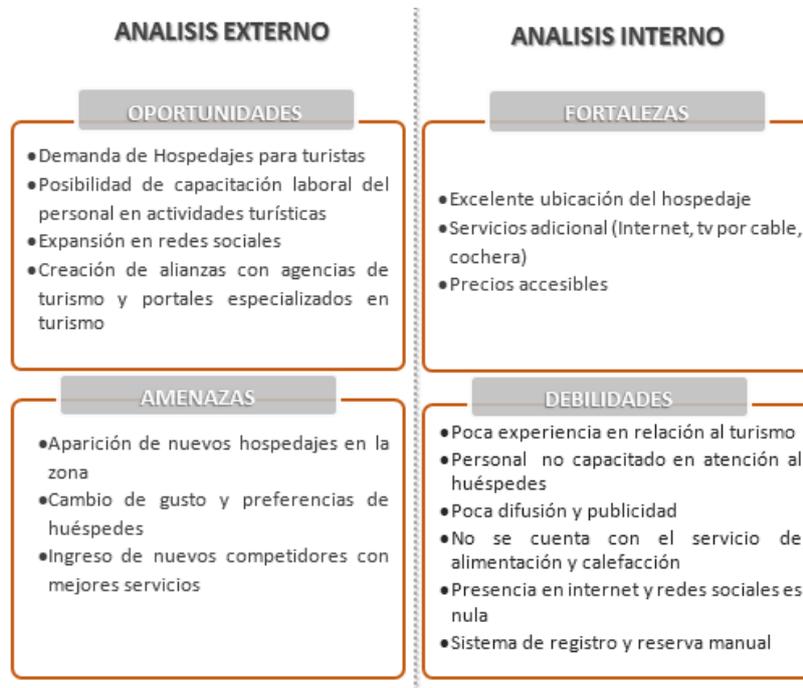
**Funciones:**

- Encargada de la limpieza de las habitaciones y áreas comunes, además mantenimiento de los diferentes ambientes así como su limpieza (habitaciones, áreas comunes).

### 3.6. Análisis DAFO

A través del análisis DAFO se conocerá las fortalezas y oportunidades (factores internos de la empresa) y las debilidades y amenazas (factores externos a la empresa) del hostel Los Pioneros.

Gráfico N° 1: DAFO



Elaboración: Propia a partir de los datos y observación de la empresa competencia

Con este análisis sacamos las siguientes conclusiones:

**Por el lado interno**, podemos ver que las fortalezas son los precios cómodos la buena ubicación y la tranquilidad que tiene el Hostal, son los factores que el hostel debe de mantenerlas, por otra parte las debilidades que tienen que ser eliminadas son como por ejemplo que la empresa tiene muy poca difusión, no tiene presencia en la redes sociales algo muy importante en estos tiempos, los ambientes no están bien decorados y la calidad que se muestra no es buena, la usencia de calefacción en las temporadas de inviernos además del servicio de comida, en relación al personal de atención al cliente no tiene una capacitación previa para un buen trato a los huéspedes.

**Por el lado externo**, las oportunidades en el sector hotelero es muy buena debido a que no hay hospedajes especializados en atender a turistas hay una necesidad insatisfecha en este aspecto, existe la oportunidad de capacitar al personal en temas de turismo, otro aspecto importante es la explotación de las redes sociales y presencia en el internet la cual en estos momentos no es muy utilizado por la competencia, además de la creación de alianzas con agencias de turismo y

portales web que ofrecen paquetes turísticos a Cusco. En relación a las amenazas es el ingreso de hospedajes que puedan brindar mejores servicios, condiciones y precios, además del cambio de los gustos y preferencias de los turistas a la hora de elegir un hospedaje.

### 3.6.1. Diagnostico Estratégico

El hostel Los Pioneros en la actualidad no tiene un posicionamiento en el mercado debido a la falta de publicidad y mucho menos presencia en internet en este aspecto flaquea la gran mayoría de hospedajes del lugar para ello se propone realizar un plan de marketing especial para el hotel que contribuya a tener reconocimiento en el mercado.

Se debe tomar en cuenta la competencia, ya que en la misma zona está un hotel de categoría tres estrellas con servicios especiales que tienen un reconocimiento en el mercado. De la misma manera se debe considerar los bienes sustitutos existentes en este sector, que en este caso son las casas de familiares y las casas propias.

Se necesita un plan de recursos humanos para la identificación del personal y realizar una contratación adecuada debido a que actualmente el personal que atiende el hostel no está capacitado en temas relacionados con la recepción y labores administrativas de un hospedaje además no se lleva un control computarizado de los clientes sino que todo el trámite y control es llevado manualmente.

El hostel Los Pioneros no cuenta en la actualidad con un sistema de reservas electrónico tampoco paquetes para viajeros esto mayormente demandados por el turismo. Se considera que el hospedaje deberá incluir al servicio una oferta gastronómica, lo cual es una oportunidad muy importante para captar el interés de nuevos visitantes.

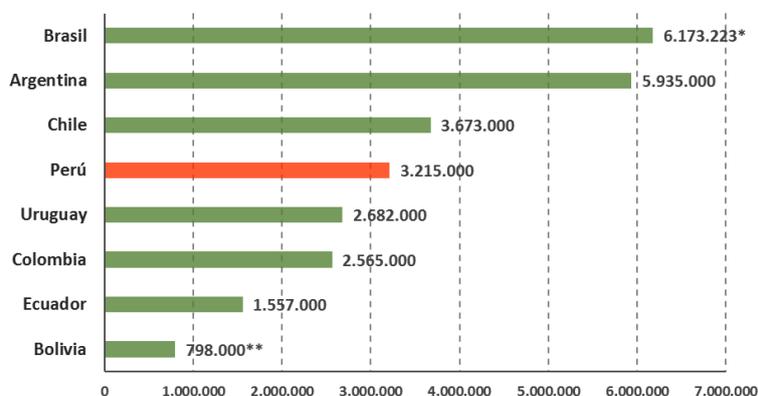
## 4. Plan de marketing y comercialización

### 4.1. Estudio de mercado

#### 4.1.1. Contexto Global

Debido a la gran promoción y reconocimiento de la cultura peruana, contando con una de las 7 maravillas del mundo moderno como Machu Picchu y una rica gastronomía el Perú es uno de los destinos turísticos favoritos que cuenta con un crecimiento turístico durante la última década, este crecimiento se ve fortalecido en el desarrollo de la industria hotelera. El Perú es uno de los países de América del Sur que tiene mayor cantidad de visitantes extranjeros, el año 2014 fue el cuarto país con mayor llegada de turistas con 3 215 000 personas.

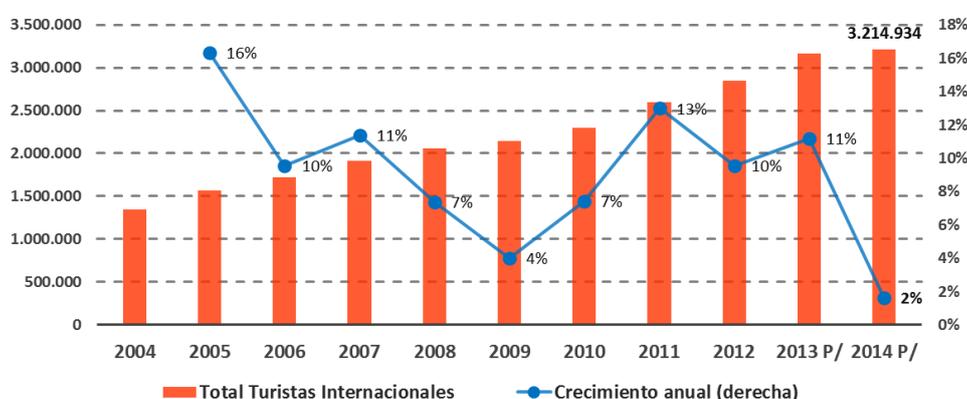
Gráfico N° 2 : Llegada de turistas extranjeros en América del Sur (en N° de personas).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Organización Mundial del Turismo (OMT), Panorama OMT del turismo internacional, edición 2015  
\*Dato provisional proyectado, \*\*Dato del 2013

Durante la última década el Perú tuvo un crecimiento constante su mayor crecimiento fue en el año 2005 con un 16% con respecto al año 2004; para el 2014 se tuvo un incremento de 2% con respecto al año anterior

Gráfico N° 3 : Llegada de turistas extranjeros a Perú (en N° de personas).



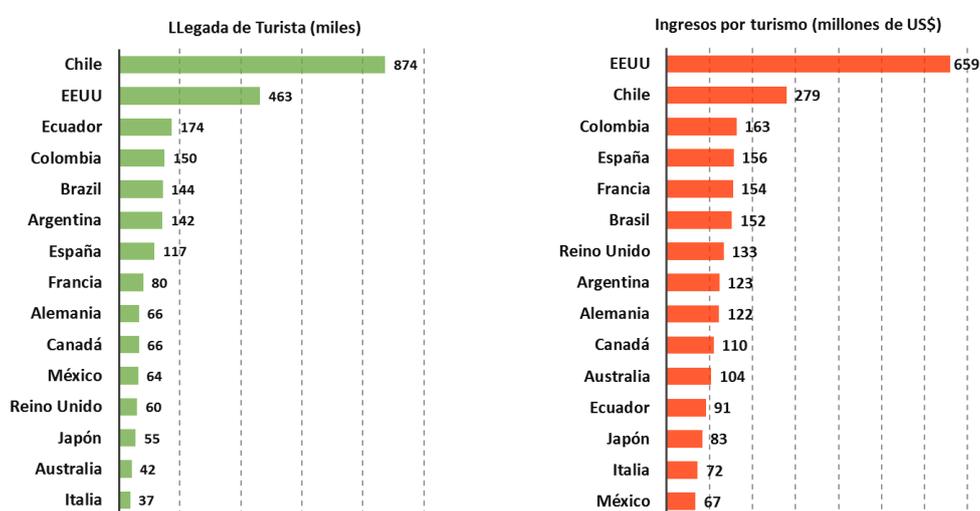
Fuente: Elaboración propia a partir de datos Superintendencia Nacional de Migraciones

Con respecto al número de arribos El 71%<sup>12</sup> llega a Lima la capital del Perú ya que ahí se encuentra el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez principal ingreso al país. Como segundo lugar se encuentra el departamento de Cusco con 37%.

- **Ingreso de turistas extranjeros según su procedencia**

El Perú considera a 15 países como principales mercados debido a que aportan gran cantidad de turistas 83% del total de turistas que arriban a Perú, el incremento de ingreso de turistas de estos 15 países se incrementó en un 4% en el 2014 con respecto al año anterior según la publicación de PROMPERU, además que Estados Unidos es el principal generador de ingresos por turismo.

Gráfico N° 4 : Cantidad de turistas e ingresos generados de los 15 países principales - 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

- **Arribos a Cusco y Espinar**

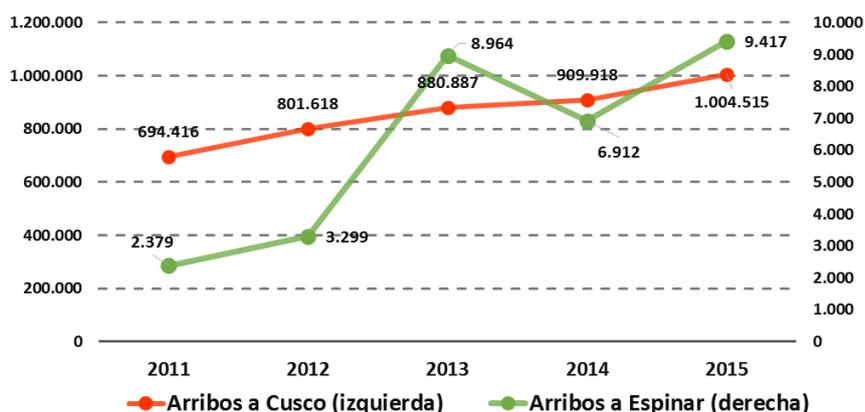
Así mismo en relación a los arribos a Cusco tuvo un crecimiento constantemente durante los últimos 4 años con un crecimiento medio de 9%<sup>13</sup> durante el 2015 Cusco recibió a 1 004 515 turistas extranjeros. Por el otro lado Espinar tuvo un leve declive durante el 2013 y 2014 de 8 964 arribos a 6 912 arribos respectivamente, ya en el 2015 se tuvo un crecimiento del 27%<sup>14</sup> en ese periodo Espinar recibió 9 417 turistas extranjeros.

<sup>12</sup> Perfil del Turista Extranjero: El Turismo en Cifras Ministerio de Comercio Exterior y de Turismo (MINCETUR).

<sup>13</sup> Dato calculado a partir de los datos obteniendo una media de la variación de los años 2011 al 2015

<sup>14</sup> Ídem

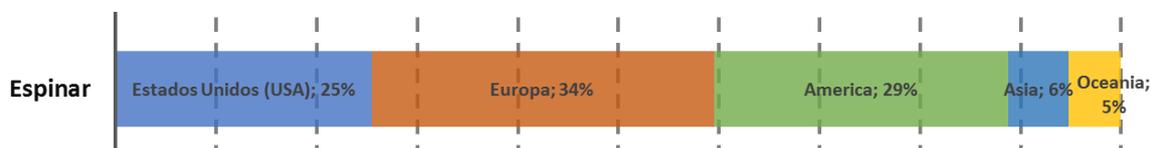
Gráfico N° 5 : Arribos de turistas extranjeros a Cusco y Espinar que arribaron a los establecimientos de hospedaje (N° de personas)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos MINCETUR Indicadores de Ocupabilidad, 2015

Durante el 2015 del total de número de turistas que arribaron a Espinar 25% proceden de Estados Unidos de Norteamérica siendo este del país que más turistas visitó Espinar, los turistas procedentes de Europa representaron el 34% mientras que el resto de América representó el 29% siendo Asia y Oceanía los continentes del que menos se tuvo arribos con 7% y 5% respectivamente.

Gráfico N° 6 : Procedencia de los turistas extranjeros a Espinar que arribaron a los establecimientos de hospedaje - 2015



Fuente: Elaboración propia a partir de datos MINCETUR Indicadores de Ocupabilidad, 2015

- **Desarrollo del sector turismo a nivel nacional**

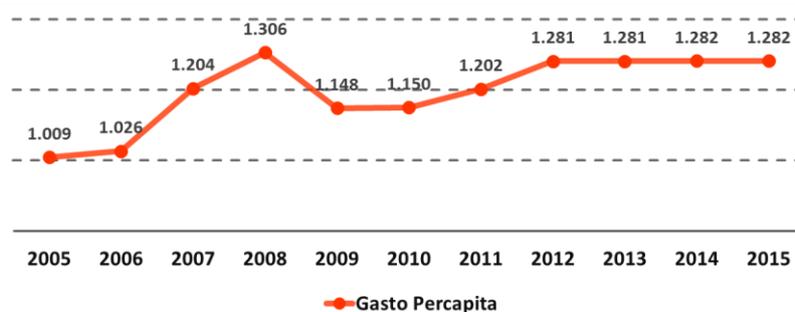
Durante los últimos años y gracias al impulso del estado peruano de incentivar el turismo, el sector turismo se vio fortalecido con la llegada de turistas extranjeros, siendo esto una fuente de ingresos de muchas familias y negocios relacionados con el sector turismo como restaurantes, museos, hospedajes, guías, tiendas de artesanías entre otros servicios siendo una gran generadora de empleo y contribuyendo en el PIB del país. En los siguiente Tabla y Grafico se pueden ver cómo fue creciendo de manera sostenida la cantidad de turistas y los ingresos que se tuvo y el gasto per cápita que tuvo el turista extranjero en el Perú.

Tabla N° 4 : Ingreso, cantidad y gasto per cápita de turistas extranjeros 2005-2015

Años	Ingreso por Turismo Receptor (\$EEUU)	Cantidad de Turistas Extranjeros
2005	1.308.000.000	1.296.010
2006	1.383.000.000	1.347.850
2007	1.854.000.000	1.540.107
2008	2.380.000.000	1.822.358
2009	2.015.000.000	1.754.528
2010	2.242.472.508	1.949.976
2011	2.695.000.000	2.242.472
2012	3.240.000.000	2.528.373
2013	3.514.000.000	2.742.526
2014	3.621.394.882	2.824.801
2015	4.139.610.050	3.229.025

Fuente: Elaboración Propia a partir de BADATUR<sup>15</sup>, Gasto per cápita 2005-2015

Gráfico N° 7 : Gasto Per cápita de turistas extranjeros - 2014 (\$EEUU)



Fuente: Elaboración Propia a partir de BADATUR, Gasto per cápita 2005-2015

- **Desarrollo del sector hotelero nacional**

El desarrollo del turismo se encuentra con un crecimiento sostenido ya desde hace mucho tiempo, además la oferta hotelera también se diversificó para atender a cada tipo de turista, En la Tabla N° 3, muestra el número de establecimientos formales que se tuvieron durante el 2015 también se puede apreciar la cantidad de hospedajes de acuerdo a la las categorías siendo los hospedajes de 2 estrellas las más numerosos con el 50% seguido de hospedajes de 3 estrellas con un 28% mientras que los hospedajes dirigidos a ejecutivos y turistas de negocios y lujo que son los hospedajes de 4 y 5 estrellas son entre el 3% y 2% respectivamente. Los hospedajes especializados como los albergues y ecolodge representan la minoría de la oferta hotelera del Perú.

<sup>15</sup> BADATUR es Banco De Datos Turísticos del Perú Información Económica, que permita realizar periódicamente análisis de situación de la coyuntura turística. <http://www.observatorioturisticodelperu.com/>

Tabla N° 5 : Número de establecimientos en el Perú 2015

	<b>N° Estable</b>	<b>%</b>	<b>N° Habita</b>	<b>N° Plazas-Cama</b>
1 ESTRELLA	335	15%	5856	9832
2 ESTRELLA	1152	50%	24284	42300
3 ESTRELLA	648	28%	19104	36076
4 ESTRELLA	69	3%	5350	9942
5 ESTRELLA	43	2%	5372	9987
ALBERGUE	35	2%	604	1384
ECOLOGDGE	5	0,2%	115	262
<b>TOTAL</b>	<b>2287</b>	<b>100%</b>	<b>60685</b>	<b>109783</b>

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos MINCETUR Reporte de la distribución de la oferta nacional de establecimientos y hospedajes en 2015

#### 4.1.2. Perfil clientes

##### A. Clientes actuales

El hostel Los Pioneros no tiene una relación completa de sus clientes actuales debido a que como se decía anteriormente el personal no está capacitado para realizar actividades administrativas, por lo que no siempre se registraba a los huéspedes y además que el registro se hace de manera manual sin embargo del registro que se tiene corresponde a pobladores que vienen tránsito a Espinar hacia otros pueblos, además de trabajadores temporales de la mina Tintaya.

##### B. Clientes Potenciales

El hostel Los Pioneros se enfocará principalmente en clientes que vengan hacer turismo en Espinar, los cuales pueden ser jóvenes que vienen solos, en pareja, o familia ya sean nacionales y en mayor medida a extranjeros especialmente a norteamericanos ya que son los que realizan mayores gastos y llegan en mayor número a Espinar tal como se vio en el anterior punto. Para lo cual se analizará el perfil del turista identificando sus gustos y preferencias para brindar un producto adecuado para ello se estudia el perfil del turista extranjero promedio.

##### C. Gasto promedio diario y permanencia promedio

Con respecto al gastos que realizaron los turistas extranjeros según el Perfil del turista extranjero 2014 elaborado por el MINCETUR, los turistas de negocios gastan diariamente \$130,1 siendo estos los que mayor gasto realizan seguido de turistas que vienen de vacaciones con \$123,9 en gasto diarios los turistas que vienen de visita a familiares y/o amigos gastan diariamente \$49,5 siendo este el gasto más bajo debido a que no tienen que gastar en alojamiento esto se puede ver en el *Gráfico N° 8*.

En relación a la permanencia promedio el turista extranjero se queda en el Perú 10 noches, si lo diferenciamos por el motivo, los turistas que vienen por vacaciones se quedan 9 noches mientras

que los turistas que vienen por temas de negocio se quedan 6 noches y los turistas que vienen de visita se quedan 14 noches como media.

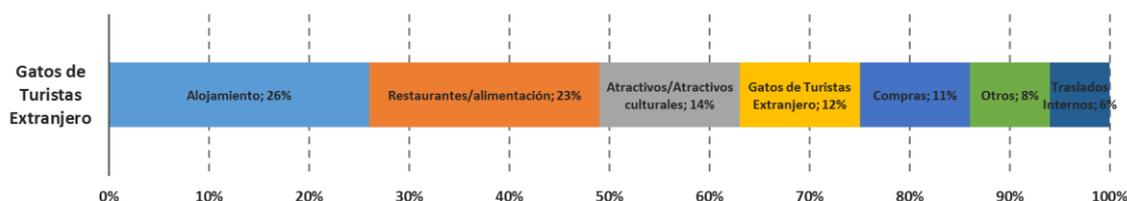
Gráfico N° 8 : Gastos y permanencia promedio del turista extranjeros - 2014



Fuente: MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

En el *Gráfico N° 9* : Estructura de gastos turistas extranjeros - 2014, se muestra la estructura de los gastos que hace el turista extranjero durante el tiempo de visita al Perú que no contratan un paquete turístico es decir que vienen por cuenta propia, como se observa el mayor gasto es destinado al alojamiento y restaurant con 26% y 23% respectivamente solo estos representan cerca del 50% del gasto que realizan los turistas extranjeros.

Gráfico N° 9 : Estructura de gastos turistas extranjeros - 2014

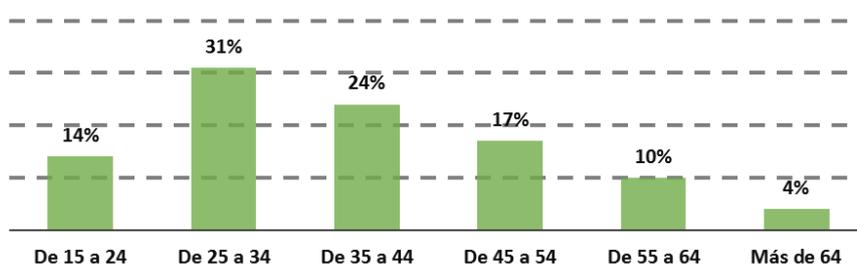


Fuente: Elaboración propia a partir de MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

#### D. Edad de turistas visitantes

Con respecto a la edad de turistas que visitaron el Perú la mayor parte de ellos comprende edades entre 25 a 34 años que representa el 31% seguido de 35 a 44 años con un 24%, como se puede ver en el siguiente *Gráfico N° 10*.

Gráfico N° 10 : Rangos de edades de turistas que visitaron Perú - 2014

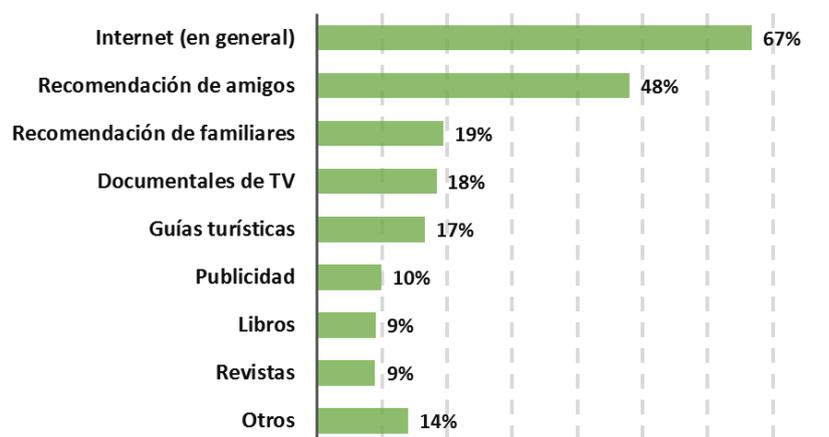


Fuente: Elaboración propia a partir de MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

### E. Medio donde el turista busca información y canal de ventas

Los turistas a la hora de planificar su viaje buscan información sobre lugares a visitar, hospedajes, forma de transporte etc. Los medios más utilizados a la hora de elegir el país de destino es el internet con un 67%, con esto podemos ver que el internet en general es un medio muy importante en el que se tiene que invertir a la hora de publicitar el hospedaje, en segunda y tercera posición están las recomendaciones de amigos y familiares con 48% y 19% respectivamente.

Gráfico N° 11 : Medios de información en la elección de viaje a Perú – 2014

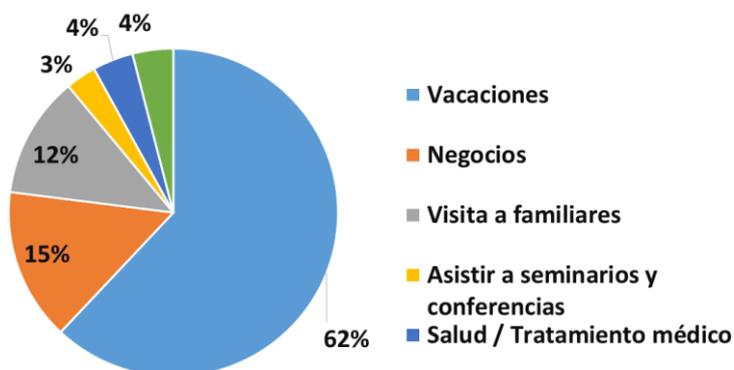


Fuente: Elaboración propia a partir de datos MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

### F. Motivo de viaje al Perú

Los principales motivos de viaje de los turistas durante el 2014 fueron por vacaciones con un 62% seguido de por negocios y visita a familiares con un 15% y 12% respectivamente.

Gráfico N° 12 : Principales motivos de viaje a Perú - 2014

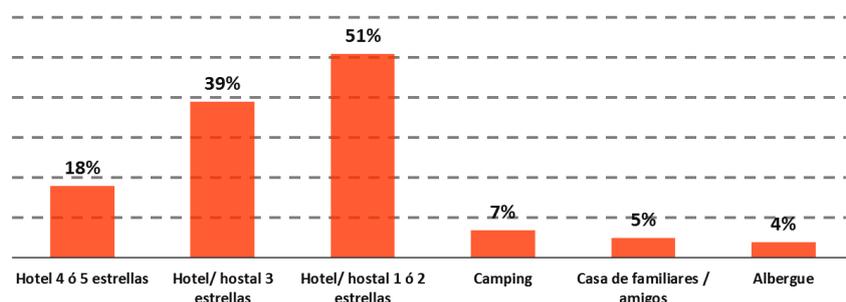


Fuente: Elaboración propia a partir de MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

### G. Tipo de alojamiento donde los turistas extranjeros deciden hospedarse

Como se puede ver en el *Gráfico N° 13*, los turistas extranjeros que vienen de vacaciones se hospedaron en hotel/hostales de 1 y 2 estrellas este representa un 51%, siendo estas las más básicas ya que este tipo de establecimientos solo cuentan con el servicio de hospedaje, los hoteles/hostales de 3 estrellas quedan en un segundo lugar de preferencia con 39% estos tienen servicios de restaurants y bar, los hoteles de 4 y 5 estrellas destinados a turistas de negocios y de alto nivel de gasto representar un 18%.

Gráfico N° 13 : Tipo de alojamiento elegido de turistas extranjeros a Perú – 2014



Fuente: Elaboración propia a partir de datos MINCETUR, Perfil del turista extranjero del 2014

#### 4.1.3. Competencia

En Espinar se encuentran 57 hospedajes de los cuales 49 no están categorizados, esto representa el 86% del total de hospedajes, solo existe un hospedaje de 3 estrellas, 4 hospedajes de dos estrellas, y 3 de una estrella.

Tabla N° 6 : de hospedajes en Espinar según categorías 2015

<b>CATEGORIAS</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>
<b>No categorizados</b>	49	86%
<b>Una estrella</b>	3	5%
<b>dos estrellas</b>	4	7%
<b>Tres Estrellas</b>	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>57</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de datos MINCETUR, Resultados de Encuesta a establecimientos de hospedaje temporal

Los servicios brindados por los hospedajes son muy similar entre sí, los cuales no se diferencian con los demás ya que solo están dirigidos a visitantes locales o viajeros ocasionales o también hospedan a trabajadores temporales de la mina Tintaya, cabe señalar que los hospedajes “no categorizados” son reflejo de la informalidad que existe en Espinar y que agrava el problema de calidad de instalaciones y servicio siendo simplemente de alojamiento y no están dirigidas a un segmento específico como el turismo, es por este motivo que no constituyen una clara competencia del hostel Los Pioneros pero sí podrían ser considerados productos sustitutos.

#### 4.1.4. Barreras de Entrada

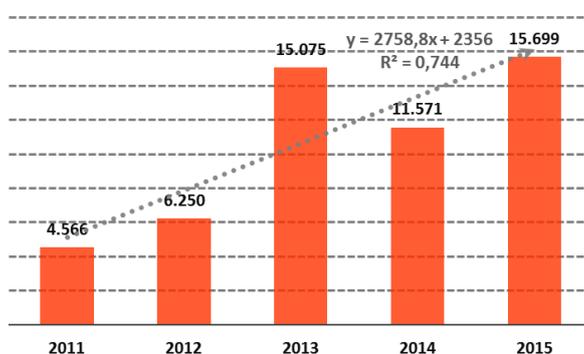
En relación al ingreso de nuevos competidores la barrera más importante en este aspecto es la inversión de capital ya que se requiere una gran cantidad de inversión inicial destinado a la construcción y acondicionamiento del hospedaje, contratación de personal calificado además de los permisos de los municipios para su funcionamiento.

#### 4.2. Dimensionamiento del mercado

Para el dimensionamiento del mercado o demanda al que el hostel Los Pioneros ofrecerá sus servicios, se utilizarán los datos de las pernoctaciones de turistas extranjeros que llegan a Espinar, las pernoctaciones son el número de noches que un turista permanece en un hospedaje o se encuentre registrado, cabe precisar que todos los turistas extranjeros que llegan a Espinar vienen por turismo entonces se considerará la demanda el total de las pernoctaciones.

En el siguiente gráfico muestra la evolución de la cantidad de pernoctes en Espinar desde el año 2011 al 2015, como se ve la cantidad de pernocte ha ido en aumento, el crecimiento promedio de estos años fue de 48% un crecimiento muy significativo.

Gráfico N° 14: Evolución de Pernoctes de turistas extranjeros en Espinar



Fuente: Elaboración propia a partir de datos MINCETUR Indicadores de Ocupabilidad, 2015

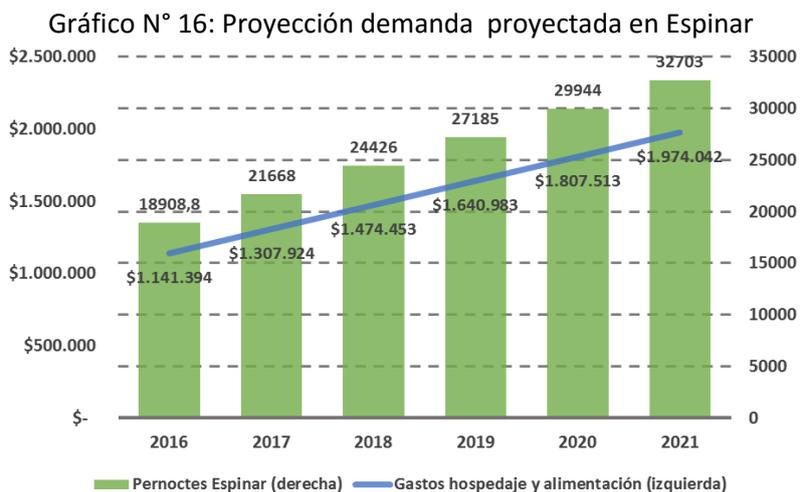
Tomando el número de pernoctes con el gasto promedio de turistas extranjeros que vienen de vacaciones que es de \$123,19, además con la ayuda de estructura de gasto que tiene los turistas se tiene que el gastos promedio en hospedaje y comida es de \$60,36, con estos datos podemos calcular nuestro mercado un cantidades monetarias:

Gráfico N° 15: Demanda hospedaje y alimentación de turistas extranjeros en Espinar



Fuente: Elaboración propia a partir de datos MINCETUR Indicadores de Ocupabilidad, 2015

Entonces con estos datos anuales se procederá hacer la proyección con la ecuación de la regresión lineal  $Y=2758,8x + 2356$  con un  $R^2$  74,4, obteniendo la siguiente proyección de la demanda.



Fuente: Elaboración propia

Esto significará que la demanda ira en aumento, frente a esta demanda el hostel Los Pioneros tendrá que satisfacer con sus tres líneas de negocio dirigidos exclusivamente a ellos.

### 4.3. Valoración estratégica y objetivos

Las estrategias estarán dirigidas a obtener una diferenciación frente al servicio de hospedaje tradicional de la competencia brindando el servicio de hospedaje y alimentación en un solo lugar siendo estos dos servicios donde el turista realiza el 50% de sus gastos durante su visita de esta manera se dará paso a las nuevas tendencias del turismo, así mismo la manera de comunicarse con los clientes con el objetivo de cobrar un precio competitivo de acuerdo al mercado.

Los objetivos estratégicos son:

- Posicionar a hostel Los Pioneros competitivamente en el mercado local e internacional.
- Brindar la mejor calidad y comodidad en servicios a los turistas.
- Elaborar paquetes especiales de alojamiento enfocados especialmente a turistas.

Los objetivos financieros son:

- Lograr crecimiento de ingresos del 10% al 20% anual.
- Lograr la recuperación de la inversión en un plazo no mayor de 1 año y medio.

Tabla N° 7 : Determinación del Valor Estratégico

DETERMINACIÓN DEL VALOR ESTRATÉGICO	AÑOS	DESCRIPCIÓN
Corto plazo	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promocionar el hospedaje, los servicios brindados y los paquetes para turistas.</li> <li>• Utilizar intensivamente internet y redes sociales para ser conocidos y tener comunicación con los clientes y así tener una retroalimentación y presencia en el mercado.</li> <li>• Crear un portal web para hacer reservas electrónicas.</li> <li>• Se buscará hacer alianzas con agencias de Cusco.</li> </ul>
Medio Plazo	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se Introducirá nuevos servicios como recorrido a todo el pueblo, aplicación interactiva con videos y fotos del pueblo además de mejorar los servicios ya ofertados como aumentar la variedad de platos típicos.</li> <li>• A través de las de las redes sociales e internet se hará promoción de turismo en Espinar como contribución de responsabilidad social.</li> <li>• Se buscará alianzas con agencias de turismos internacionales.</li> </ul>
Largo plazo	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se buscará ampliar los ambientes y el número de habitaciones.</li> <li>• Se buscará expandir el negocio de turismo a la creación de una agencia de turismo propia y así brindar todo una experiencia completa al turista.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.4. Políticas de Marketing

##### 4.4.1. Política de producto

El producto brindado por el hostel Los Pioneros será la combinación de los servicios que en este caso coincide con las líneas de negocio, los cuales fueron descrito en detalle en el en el punto [3.2 Líneas de negocio](#). Las líneas de negocio serán los paquetes que pueden contratar los turistas desde el portal web del hostel así también a través de las agencias de turismo con las que se harán alianzas, también mencionaremos la forma de pago que dispondrán los turistas.

- **Producto:** Como se dijo serán las líneas de negocio que son:
  - **Paquete turista básico:** Solo de Hospedaje, no estará sujeto a ningún descuento.
  - **Paquete turista y desayuno:** Servicios de hospedaje, desayuno, almuerzo o cena. Al elegir este paquete el cliente tendrá un descuento de un 5% por servicio adicional.

- **Paquete turista completo:** Servicios de hospedaje, desayuno, almuerzo y cena. Al elegir este paquete el cliente tendrá un descuento de un 10% por servicio adicional.
- **Formas de Pago:** La forma de pago que realizaran los huéspedes por el uso de los servicios, será al momento de ingresar ya sea en efectivo o con tarjeta de crédito, débito, también se podrá hacer durante la gestión de la reserva a través del portal web del hostel que tendrá un sistema de gestión de reservas.

#### 4.4.2. Política de promoción

Hostal Los Pioneros actualmente no tiene presencia en las redes social y tampoco en internet al igual que el resto de hospedajes ubicados en Espinar, el punto de promoción es muy importante y se hará mayor énfasis a la promoción en internet ya que los turistas utilizan como primera opción de información el internet y así gestionar sus visitas, es por ello que las políticas de promoción estarán más destinadas a este aspecto.

Para las políticas de promoción se utilizarán los siguientes medios.

##### A. Internet:

Al realizar un breve repaso de los estudios correspondientes del mercado hotelero en Espinar, se pudo observar que cerca del 95%<sup>16</sup> de los hoteles analizados no cuentan con una página de Internet y en *Facebook* tampoco en el mapa de *Google maps*, ni cuentan con el portal de turismo como *Tripadvisor* o *Booking.com*, es decir en este apartado se tiene un amplio margen de mejora, el cual es importante ya que da a conocer los servicios, precios, actividades que el hostel brinda además de ser muy importante en estos tiempos donde las redes sociales y el internet son el medio de conseguir una comunicación interactiva con el futuro cliente y que necesariamente tiene que tener el hostel Los Pioneros.

En este aspecto se utilizará las siguientes herramientas señalando que casi todas son gratuitas.

Tabla N° 8 : Herramientas promoción en internet

	<p>El portal de hostel Los Pioneros será la plataforma de promoción primordial donde se mostrará todos los ambientes de las habitación y los servicios que se prestarán además de información turística de Espinar también se implementará un chat para que los interesados puedan hacer las consultas y ser respondidos rápidamente, también se implementará el sistema de reserva.</p>
-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<sup>16</sup> Se obtuvo por la búsqueda de hospedajes existentes en Espinar, habiendo solo 3 de los 53 que tiene una página web.

 <p><b>Google Maps:</b></p>	<p>Aplicación imprescindible para mostrar la ubicación del hostel, datos, descripción y además nos permite subir fotos, y una breve descripción del hostel la forma de como contactar como los futuros clientes y permite que los clientes puedan dejar opiniones sobre su estadía lo cual es un tomado en cuenta para los viajeros que vienen a Espinar.</p>
	<p>Una plataforma en internet donde los viajeros dejan experiencias y opiniones sobre algún lugar donde estuvieron, además en esta plataforma se puede subir fotos del hostel, y formas de contacto. Esta página es una de las más utilizadas por los turistas.</p>
	<p>Es una plataforma en internet de reservas de alojamiento online en <i>Booking.com</i> reciben visitantes en busca de estancias de ocio y de negocios, una página muy utilizada y muy popular entre viajeros, donde se puede poner la descripción del hotel algunas fotos y realizar reservas.</p>
 <p><b>Facebook</b></p>	<p>Tener presencia en <i>Facebook</i> es imprescindible ya que es una plataforma muy utilizada en la actualidad demás que se puede interactuar con los clientes y compartir eventos o promociones que pueda haber en el hostel esta plataforma nos permite crear eventos, promociones, compartir videos, fotos además de dejar la descripción del hostel y formas de realizar una reserva.</p>
	<p>Expedia es una agencia de viajes en Internet en la cual se puede reservar billetes de avión, hotel, alquiler de vehículos, cruceros, paquetes vacacionales y varios parques de atracciones a través de la web y teléfono, este portal web es muy utilizado especialmente en Estados Unidos país de donde proviene la mayor cantidad de turistas extranjeros a Espinar.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de páginas web

## B. Agencias de viaje

Formar alianzas de colaboración con agencias de turismo sería un gran impulso tanto para la llegada de más turistas a Espinar y para el hostel Los Pioneros, estas alianzas crearán un reconocimiento en el mercado mostrando los servicios del hostel y así ganar en publicidad y promoción, las alianzas serán con agencias de turismo de Cusco ya que en Espinar no existe ninguna agencia de turismo, en Cusco solo tres agencias cuenta con circuitos turísticos a Espinar, lo que se tendría que hacer es proponer a que más agencias realicen circuitos incluyendo a Espinar.

Tabla N° 9: Agencias de turismo

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tayra Tours Adventures:</b> Agencia de turismo especializada en aventuras extremas cuenta con asesoramiento sobre lugares así también cuenta con un página web donde se hace la promoción de sus destinos, las reservas se gestionarán con la agencia la cual estará en función de una comisión.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mira Perú:</b> Empresa que ofrece paquetes turísticos mayormente a casi todo el Sur del Perú además Mira Perú tiene un paquete especial a Espinar con una duración de 3 días, esta agencia cuenta un página web muy vistosa con información actualizada además tiene presencia en <i>Facebook, youtube</i> y <i>twitter</i>.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Machupicchu Travel:</b> Agencia de turismo que realiza circuitos tanto a Cusco y cuenta con un solo paquete a Espinar con una duración de 3 días, la excursión se realiza a caballo y visitan varios lugares turísticos de espinar. Tienen presencia en <i>Facebook</i> y <i>twitter</i>.</li> </ul>

Elaboración: Propia a partir de los datos de las páginas web de las agencias.

#### 4.4.3. Política de distribución

Los paquetes que los turistas puedan contratar que fueron mencionados anteriormente junto a los servicios serán destinados exclusivamente al hostel Los Pioneros. Los paquetes serán distribuidos distinguiendo dos canales.

**A. Canales directos:** Será el portal web como principal canal del hostel Los Pioneros además de las herramientas anteriormente mencionadas en la *Tabla N° 8 : Herramientas promoción en internet* estas herramientas mostrarán los paquetes, los precios y servicios que se ofrecerán además de información útil para los turistas, con estas herramientas se llegará directamente a los clientes sin la intervención de intermediarios (agencias de turismo). El portal web del hostel se podrá gestionar las reservas de los clientes interesados además de las consultas que tengan.

**B. Canales indirectos:** En este canal se considera los intermediarios como las agencias de turismo en nuestro caso se trabajaría en un inicio con tres agencias de turismo ubicadas en Cusco las agencias actuarán como representante del hostel facilitando toda la información a los turistas interesados sobre los servicios que se ofrecerá.

#### 4.4.4. Política de precios

Los precios estarán acorde al nivel del servicio y calidad que ofrecerá el hostel así también se tomará en cuenta los precios que tienen los demás hospedajes y el hospedaje de mejor categoría

que existe en Espinar, ya que un ambiente con motivos decorativos del lugar y un servicio de calidad es muy apreciado por los turistas.

Cabe señalar que los hospedajes en su mayoría no están categorizados (86%) y unos pocos son de 1 o 2 estrellas y solo uno de 3 estrellas como se vio en la *Tabla N° 6 : de hospedajes en Espinar según categorías 2015*, el hotel de 3 estrellas Hotel Plaza Espinar lo consideraremos como el referente en calidad y precios al ser el de mayor categoría. Se realizó una inspección visual para conocer los precios y servicios de los establecimientos cercanos ya que el pueblo de Espinar es pequeño se pudo realizar sin problema, los resultados lo resumimos en la siguiente tabla.

Tabla N° 10 : Precios por noche de hospedajes en Espinar en soles y dólares

	Precio soles	Precio en Dólares (TC: S/. 3,5)	Tipo de servicio
<b>Hotel plaza Espinar</b>	S/. 50,0 – S/. 80,0 – S/. 100,0	\$14,3 - \$22,9 - \$28,6	Habitación básica, doble, matrimonial y desayuno continental, americano, jacuzzi, bar.
<b>Hospedajes 2 y 1 estrellas</b>	S/. 25,0 – S/. 20,0	\$7,1 – \$5,7	Habitación básica en general
<b>Otro (Sin Categoría)</b>	S/. 20,0 – S/. 10,0	\$5,7 – \$4,3	Habitación simple básica

Elaboración: Propia a partir de exploración del área de estudio

Como se observa el hotel Plaza Espinar tiene el precio más alto para su habitación básica, los hospedajes de 1 y 2 estrellas como varían entre 25 soles en su mayoría y algunos de 20 soles la noche, los otros que son hospedajes que no están categorizados sus precios por habitación rondan a partir de 10 soles a 20 soles.

Actualmente, el hostel Los Pioneros es un hostel categorizado de 2 estrellas, el precio por noche es de 25 soles, ahora se plantea una nueva escala de precios que se manejaría implementando las mejoras y servicios que tendrán a disposición los turistas, el siguiente cuadro muestra la escala de precios según los paquetes que el turista podrá escoger.

Tabla N° 11 : Precios por noche de hostel Los Pioneros en soles y dólares

	Precio soles	Precio en Dólares (TC: S/. 3,5)
Paquete turista	S/. 30,0	\$8,6
Paquete turista y desayuno	S/. 40,0	\$12,9
Paquete turista completo	S/. 55,0	\$15,7

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5. Análisis de la competencia

Para el hostel Los Pioneros no existiría competidores directos ya que no existe ningún hospedaje dirigido solamente a atender turistas, pero se toma muy en cuenta los competidores indirectos que son los hospedajes de 2 y 1 estrellas que brindan el servicio de hospedaje y solo en el caso del hospedaje de 3 estrellas brinda el servicio de alimentación estos representan una parte pequeña de la oferta de hospedajes en Espinar 14% frente al 86% de los hospedajes no categorizados, como se vio en el apartado 4.1.3 *Competencia* ; los hospedajes no categorizados están dirigidos a satisfacer a cualquier cliente sin preocupación del servicio ofrecido, estos establecimiento se colocaron sin ningún tipo de planeamiento y son como una opción más de al visitante, obviando la importancia que significa para el turista extranjero el nivel de servicio esperado y la calidad de ambientes del establecimiento.

El siguiente cuadro mostramos la estrategia del hostel Los Pioneros comparándola con la competencia.

Tabla N° 12: Estrategias de hostel Los Pioneros y la competencia

Empresa	Tipo de Cliente	Estrategia de marketing
Los Pioneros	Turistas	Diferenciada
Hotel Plaza Espinar	Todo tipo de visitantes	Indiferenciada
Hospedajes 2 y 1 estrellas	Todo tipo de visitantes	Indiferenciada
Otros	Todo tipo de visitantes	Indiferenciada

Fuente: Elaboración propia

#### 4.6. Evaluación comparativa de los productos/servicios

Este análisis se realiza con el fin de comparar las distintas ofertas de servicios que el hostel Los Pioneros ofrecerá a los turistas en relación a sus competidores indirectos.

Tabla N° 13: Factores de Éxito y Fracaso de hostel Los Pioneros y los posibles competidores

Empresa	Factor de Éxito	Factor de Fracaso
Los Pioneros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El producto que se ofrece es especializado</li> <li>• Servicios completos</li> <li>• Atención Personalizada</li> <li>• Ambientes decorados en contraste con los lugares turísticos de Espinar</li> <li>• Sistema de reservas electrónico</li> <li>• Personal capacitado y con experiencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospedaje no muy conocido</li> <li>• Limitada cantidad de habitaciones disponibles</li> <li>• Problemas de financiación</li> </ul>
Hotel Plaza Espinar	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hospedaje más conocido en Espinar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No tiene un servicio especializado</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ubicado en la principal y más concurrida avenida</li> <li>• Inversión en comunicación en medios de radio y televisión local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Única forma de pago en efectivo</li> <li>• No existe un sistema de reservas electrónico</li> <li>• Muy poca información en su página web y sin mantenimiento.</li> </ul>
Hospedajes 2 y 1 estrellas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios accesibles</li> <li>• Ubicaciones relativamente cercanas a la plaza de armas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio básico solo de hospedaje siendo el único servicio ofertado</li> <li>• Única forma de contactar es vía telefónica o personalmente ir al establecimiento</li> <li>• En su mayoría no tienen presencia en internet</li> </ul>
Otros "no categorizados"	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios muy accesibles</li> <li>• Ubicados diversos lugares de Espinar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicio regular a malo, único servicio ofertado</li> <li>• Única forma de contactar es vía telefónica o personalmente yendo al establecimiento</li> <li>• No tienen presencia en internet.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.7. Estrategia comercial

Hostal Los Pioneros tomará estrategias que lleven consigo una ventaja competitiva que serán percibidos por el turista como único en Espinar, y que le harán llegar a los objetivos que se plantearon; como por ejemplo ser el mejor hospedaje turístico de Espinar y tener así una posición en el mercado de Espinar. Las estrategias que tomará serán las siguientes.

- **Estrategia de especialización:** Hostal Los Pioneros estará dirigida a turistas que viene de vacaciones y que realizan turismo de naturaleza, cultura y aventura todos los servicios que ofrecerá el hostel serán dirigidos exclusivamente a ellos.
- **Estrategia de diferenciación:** La diferenciación vendrá por el lado de los servicios que se ofrecerán, los cuales serán diferentes del resto en relación a calidad y servicios como:
  - La forma contactar con el hostel será a través de su propio portal además de tener a disponibilidad toda la información de los servicios y precios, además de que podrá reservarlo desde el mismo portal web del hostel, y también tendrá las redes sociales con todo esto se tendrá una comunicación rápida y dinámica con el cliente.
  - Las habitaciones y ambientes comunes serán decoradas con adornos, fotografías, objetos, cuadros clásicos del pueblo, muebles antiguos, y demás decoraciones que le hagan sentir al turista la cultura y el ambiente de Espinar.
  - La información turística y de interés de Espinar en forma de revistas, crípticos y mapas que estarán disponibles a los huéspedes, esto se complementa con el

servicio de alimentación de platos típicos de la zona que solo los huéspedes podrán disfrutar que remarcan esta estrategia.

#### 4.8. Facturación prevista

Para la facturación prevista se toma en cuenta la demanda futura calculada cuyos resultados ya lo vimos en el punto *4.2 Dimensionamiento del mercado*, con esa información se procederá a realizar el cálculo de facturación para los paquetes turísticos que se ofrecerá y se repartirá en proporciones los diferentes paquetes según se considera que los turistas elegirán en mayor proporción el paquete completo y los paquete básicos en menor proporción de la siguiente forma:

Tabla N° 14: Ocupabilidad durante los primeros años y representación de cada paquete turístico

<b>Año</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Habitaciones</b>	28	28	28	28	28
<b>Días al año</b>	365	365	365	365	365
<b>Total número de noches</b>	10220	10220	10220	10220	10220

<b>Ocupabilidad</b>	65%	70%	80%	85%	90%
<b>Habitaciones</b>	6643	7154	8176	8687	9198

<b>Paquete turista básico</b>	20%	20%	20%	20%	20%
<b>Paquete turista y desayuno</b>	35%	35%	35%	35%	35%
<b>Paquete turista completo</b>	45%	45%	45%	45%	45%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

<b>Paquete turista básico</b>	1329	1431	1635	1737	1840
<b>Paquete turista y desayuno</b>	2325	2504	2862	3040	3219
<b>Paquete turista completo</b>	2989	3219	3679	3909	4139
<b>Total</b>	<b>6643</b>	<b>7154</b>	<b>8176</b>	<b>8687</b>	<b>9198</b>

Fuente: Elaboración propia

Se tiene previsto que la ocupabilidad para el primer año sea de un 65% esto tomando en cuenta la ocupabilidad que tuvo el hospedaje durante el año 2015, la ocupabilidad se tiene pensada que se irá incrementándose en un 70% y 80% en el segundo y tercer año respectivamente por el incremento de la demanda y de las estrategias que utilizará el hospedaje.

De acuerdo a la distribución de las líneas de negocio se realizará la previsión de las ventas.

## Año 1

Tabla N° 15: Facturación Prevista por línea de negocio año 1

	Unidades	Precio	Total ventas (soles)	Total ventas (\$ TC, 3,5))
Paquete turista básico	1329	S/. 30,00	S/. 39.858,0	\$11.388,0
Paquete turista y desayuno	2325	S/. 40,00	S/. 93.002,0	\$26.572,0
Paquete turista completo	2989	S/. 55,00	S/. 164.414,3	\$46.975,5
<b>TOTAL FACTURACIÓN</b>			S/. 297.274,3	\$84.935,5

Fuente: Elaboración Propia

## Año 2

Tabla N° 16: Facturación Prevista por línea de negocio año 2

	Unidades	Precio	Total ventas (soles)	Total ventas (\$ TC, 3,5))
Paquete turista básico	1431	S/. 30,00	S/. 42.924,0	\$12.264,00
Paquete turista y desayuno	2504	S/. 40,00	S/. 100.156,0	\$28.616,00
Paquete turista completo	3219	S/. 55,00	S/. 177.061,5	\$50.589,00
<b>TOTAL FACTURACIÓN</b>			S/. 320.141,5	\$91.469,00

Fuente: Elaboración Propia

## Año 3

Tabla N° 17: Facturación Prevista por línea de negocio año 3

	Unidades	Precio	Total ventas (soles)	Total ventas (\$ TC, 3,5))
Paquete turista básico	1635	S/. 30,00	S/. 49.056,0	\$14.016,00
Paquete turista y desayuno	2862	S/. 40,00	S/. 114.464,0	\$32.704,00
Paquete turista completo	3679	S/. 55,00	S/. 202.356,0	\$57.816,00
<b>TOTAL FACTURACIÓN</b>			S/. 365.876,0	\$104.536,00

## Año 4

Tabla N° 18: Facturación Prevista por línea de negocio año 4

	Unidades	Precio	Total ventas (soles)	Total ventas (\$ TC, 3,5))
Paquete turista básico	1737	S/. 30,00	S/. 52.122,0	\$14.892,0
Paquete turista y desayuno	3040	S/. 40,00	S/. 121.618,0	\$34.748,0
Paquete turista completo	3909	S/. 55,00	S/. 215.003,3	\$61.429,5
<b>TOTAL FACTURACIÓN</b>			S/. 388.743,3	\$111.069,5

## Año 5

Tabla N° 19: Facturación Prevista por línea de negocio año 5

	Unidades	Precio	Total ventas (soles)	Total ventas (\$ TC, 3,5))
Paquete turista básico	1840	S/. 30,00	S/. 55.188,0	\$15.768,00
Paquete turista y desayuno	3219	S/. 40,00	S/. 128.772,0	\$36.792,00
Paquete turista completo	4139	S/. 55,00	S/. 227.650,5	\$65.043,00
<b>TOTAL FACTURACIÓN</b>			S/. 411.610,5	\$117.603,00

Fuente: Elaboración Propia

## 4.9. Plan de Ventas

Se muestran las previsiones de ventas para los próximos 5 años.

### Año 1

Tabla N° 20: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 1

VENTAS (meses)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL	TOTAL (\$)
Nº unidades a vender	118	41	114	106	144	107	140	158	115	94	94	99	1.329	
Paquete Basico														
Precio unitario	S/. 30													
Facturacion prevista	S/. 3.537	S/. 1.230	S/. 3.413	S/. 3.170	S/. 4.331	S/. 3.199	S/. 4.199	S/. 4.744	S/. 3.443	S/. 2.806	S/. 2.830	S/. 2.957	S/. 39.858	\$11.388
Nº unidades a vender	206	72	199	185	253	187	245	277	201	164	165	172	S/. 2.325	
Paquete turista y desayuno														
Precio unitario	S/. 40													
Facturacion prevista	S/. 8.252	S/. 2.871	S/. 7.964	S/. 7.396	S/. 10.105	S/. 7.465	S/. 9.798	S/. 11.069	S/. 8.033	S/. 6.546	S/. 6.603	S/. 6.900	S/. 93.002	\$26.572
Nº unidades a vender	265	92	256	238	325	240	315	356	258	210	212	222	S/. 2.989	
Paquete turista completo														
Precio unitario	S/. 55													
Facturacion prevista	S/. 14.588	S/. 5.075	S/. 14.079	S/. 13.075	S/. 17.864	S/. 13.197	S/. 17.322	S/. 19.568	S/. 14.201	S/. 11.573	S/. 11.674	S/. 12.198	S/. 164.414	\$46.976
													<b>TOTAL</b>	<b>S/. 297.274</b>
														<b>\$84.936</b>

### Año 2

Tabla N° 21: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 2

VENTAS (meses)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL	TOTAL (\$)
Nº unidades a vender	127	44	123	114	155	115	151	170	124	101	102	106	1.431	
Paquete Basico														
Precio unitario	S/. 30													
Facturacion prevista	S/. 3.809	S/. 1.325	S/. 3.676	S/. 3.414	S/. 4.664	S/. 3.445	S/. 4.522	S/. 5.109	S/. 3.707	S/. 3.021	S/. 3.048	S/. 3.185	S/. 42.924	\$12.264
Nº unidades a vender	222	77	214	199	272	201	264	298	216	176	178	186	2.504	
Paquete turista y desayuno														
Precio unitario	S/. 40													
Facturacion prevista	S/. 8.887	S/. 3.092	S/. 8.576	S/. 7.965	S/. 10.882	S/. 8.039	S/. 10.552	S/. 11.920	S/. 8.651	S/. 7.050	S/. 7.111	S/. 7.431	S/. 100.156	\$28.616
Nº unidades a vender	286	99	276	256	350	258	339	383	278	227	229	239	3.219	
Paquete turista completo														
Precio unitario	S/. 55													
Facturacion prevista	S/. 15.710	S/. 5.466	S/. 15.162	S/. 14.081	S/. 19.238	S/. 14.213	S/. 18.655	S/. 21.073	S/. 15.293	S/. 12.463	S/. 12.572	S/. 13.136	S/. 177.062	\$50.589
													<b>TOTAL</b>	<b>S/. 320.142</b>
														<b>\$91.469</b>

### Año 3

Tabla N° 22: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 3

VENTAS (meses)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL	TOTAL (\$)
Nº unidades a vender	145	50	140	130	178	131	172	195	141	115	116	121	1.635	
Paquete Basico														
Precio unitario	S/. 30													
Facturacion prevista	S/. 4.353	S/. 1.514	S/. 4.201	S/. 3.901	S/. 5.330	S/. 3.938	S/. 5.168	S/. 5.838	S/. 4.237	S/. 3.453	S/. 3.483	S/. 3.639	S/. 49.056	\$14.016
Nº unidades a vender	254	88	245	228	311	230	301	341	247	201	203	212	2.862	
Paquete turista y desayuno														
Precio unitario	S/. 40													
Facturacion prevista	S/. 10.156	S/. 3.533	S/. 9.801	S/. 9.103	S/. 12.437	S/. 9.188	S/. 12.060	S/. 13.623	S/. 9.886	S/. 8.057	S/. 8.127	S/. 8.492	S/. 114.464	\$32.704
Nº unidades a vender	326	114	315	293	400	295	388	438	318	259	261	273	3.679	
Paquete turista completo														
Precio unitario	S/. 55													
Facturacion prevista	S/. 17.955	S/. 6.246	S/. 17.328	S/. 16.093	S/. 21.986	S/. 16.243	S/. 21.320	S/. 24.084	S/. 17.478	S/. 14.244	S/. 14.368	S/. 15.013	S/. 202.356	\$57.816
													<b>TOTAL</b>	<b>S/. 365.876</b>
														<b>\$104.536</b>

## Año 4

Tabla N° 23: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 4

VENTAS (meses)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL	TOTAL (\$)
Nº unidades a vender	154	54	149	138	189	139	183	207	150	122	123	129	1.737	
Paquete Basico														
Precio unitario	S/. 30													
Facturacion prevista	S/. 4.625	S/. 1.609	S/. 4.463	S/. 4.145	S/. 5.663	S/. 4.184	S/. 5.491	S/. 6.203	S/. 4.502	S/. 3.669	S/. 3.701	S/. 3.867	S/. 52.122	\$14.892
Nº unidades a vender	270	94	260	242	330	244	320	362	263	214	216	226	3.040	
Paquete turista y desayuno														
Precio unitario	S/. 40													
Facturacion prevista	S/. 10.791	S/. 3.754	S/. 10.414	S/. 9.672	S/. 13.214	S/. 9.762	S/. 12.813	S/. 14.474	S/. 10.504	S/. 8.561	S/. 8.635	S/. 9.023	S/. 121.618	\$34.748
Nº unidades a vender	347	121	335	311	425	314	412	465	338	275	278	290	3.909	
Paquete turista completo														
Precio unitario	S/. 55													
Facturacion prevista	S/. 19.077	S/. 6.637	S/. 18.411	S/. 17.099	S/. 23.360	S/. 17.258	S/. 22.652	S/. 25.589	S/. 18.570	S/. 15.134	S/. 15.266	S/. 15.951	S/. 215.003	\$61.430
<b>TOTAL</b>													S/. 388.743	\$111.070

## Año 5

Tabla N° 24: Ventas Prevista por línea de negocio durante el año 5

VENTAS (meses)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL	TOTAL (\$)
Nº unidades a vender	163	57	158	146	200	148	194	219	159	129	131	136	1.840	
Paquete Basico														
Precio unitario	S/. 30													
Facturacion prevista	S/. 4.897	S/. 1.704	S/. 4.726	S/. 4.389	S/. 5.996	S/. 4.430	S/. 5.814	S/. 6.568	S/. 4.767	S/. 3.885	S/. 3.918	S/. 4.094	S/. 55.188	\$15.768
Nº unidades a vender	286	99	276	256	350	258	339	383	278	227	229	239	3.219	
Paquete turista y desayuno														
Precio unitario	S/. 40													
Facturacion prevista	S/. 11.426	S/. 3.975	S/. 11.027	S/. 10.241	S/. 13.991	S/. 10.336	S/. 13.567	S/. 15.326	S/. 11.122	S/. 9.064	S/. 9.143	S/. 9.554	S/. 128.772	\$36.792
Nº unidades a vender	367	128	354	329	450	332	436	493	358	291	294	307	4.139	
Paquete turista completo														
Precio unitario	S/. 55													
Facturacion prevista	S/. 20.199	S/. 7.027	S/. 19.494	S/. 18.104	S/. 24.734	S/. 18.273	S/. 23.985	S/. 27.094	S/. 19.663	S/. 16.024	S/. 16.164	S/. 16.889	S/. 227.651	\$65.043
<b>TOTAL</b>													S/. 411.611	\$117.603



## 5. Plan de Servicio

### 5.1. Prestación de servicio

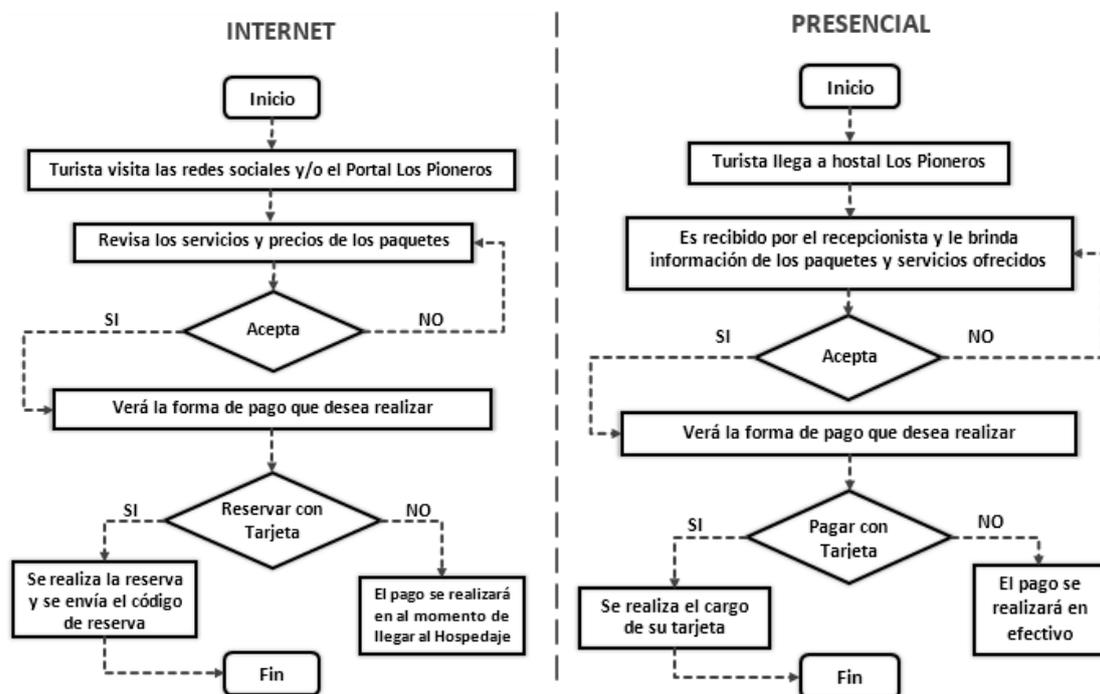
Los servicios ofertados por el hostel Los Pioneros brindará servicios especializados a turistas, estos servicios serán soportados por una serie de operaciones que están dirigidas a satisfacer la expectativa del cliente así mismo de poder fidelizar para una nueva visita o recomendaciones a otras personas que estén interesados en visitar Cusco y Espinar.

#### 5.1.1. Operaciones principales:

Se describirá el proceso del servicio de hospedaje, dentro de este servicio incluye el proceso de reserva que el futuro cliente realizará para reservar una habitación a través de Internet o de forma presencial así mismo se realizará la descripción del servicio de alimentación, y de servicios adicionales tal como los describimos en el punto 3.2. *Líneas de negocio*.

- **Servicio de alojamiento:** El servicio comprenden desde que el futuro huésped realiza la reserva hasta el momento que deja el hospedaje a continuación se muestra el proceso de reserva.

Gráfico N° 17: Proceso de reserva hospedaje por internet y Presencial



Fuente: Elaboración Propia

El servicio de alojamiento comprende también la recepción del huésped quien será recibido por el administrador/recepcionista quien realiza el registro de datos además de entregar la llaves de la habitación e información y despejar dudas a los clientes, los

huéspedes tendrán a disposición revistas con información de Espinar y mapas del pueblo así también lugares a los cuales que puede visitar.

El horario de entrada y salida es la siguiente; este horario estará también mencionado en el portal web del hostel además de las redes sociales en las cuales tiene presencia, los horarios serán flexibles siempre y cuando el huésped lo comunique con antelación.

- Check-in: 6:00am – 2:00pm / Check-out: 6:00am – 11:am

El servicio de hospedaje incluye la limpieza de la habitación, calefacción, objetos de baño hasta al finalizar la estadía.

- **Servicio de Alimentación:** Este servicio será de acuerdo al paquete que el huésped haya contratado, los alimentos serán preparados por el cocinero de acuerdo a la carta disponible del hostel y las preferencias de los huéspedes, los alimentos serán servidos en el comedor del hostel el cual será diseñado con una ambiente acogedor y adornados con objetos representativos del pueblo, además de acompañar la comida con música del lugar. Los alimentos serán servidos de acuerdo al horario al horario de cada platillo.
  - Desayuno: estará disponible desde las 7am a 10am.
  - Almuerzo: Desde las 12:30pm a 2:00, o también se puede guardar las raciones siempre cuando el cliente lo haya informado.
  - Cena: Disponible desde las 8:00pm a 10:00pm
- **Servicios Adicionales:** Una vez que el cliente haya decidido hospedarse en hostel Los Pioneros podrá contratar los servicios de internet, cochera o *minibar* desde el mismo portal web del hostel, durante su estadía o también puede hacerlo una vez este ya hospedado.
  - Para el uso de Internet se creará un usuario de acceso el cual tendrá una duración de 24hrs. El cual tendrá un costo de S/.5 Soles por día (\$1,5)
  - La cochera igualmente se cobrará por el número de días que esté. El cual tendrá un costo de S/.5 Soles por día (\$1,5)
  - El *minibar* tendrá un precio variado de acuerdo al consumo de bebidas, botanas, galletas, golosinas entre otros, se cobrará en función a la cantidad consumida.

### 5.1.2. Requerimientos del proceso

Para la realización de las operaciones del hospedaje con normalidad y sean realizadas óptimamente requerirá diferentes servicios e insumos.

- **Servicios:**

- Servicio de agua, electricidad y desagüe: servicios básicos que ya los tiene contratados los cuales el servicio de electricidad y agua se paga mensualmente según el consumo, la siguiente tabla se muestra el pago mensual promedio.
- Servicio de internet, televisión de pago y teléfono: es este caso se paga mensualmente una cantidad fija, en siguiente la tabla se muestra el pago mensual promedio.
- Software de gestión de reservas y cobro el cual estará tanto en el portal web del hospedaje, en la siguiente tabla se muestra el pago mensual aproximado según el proveedor que se contrate

Tabla N° 25: Principales servicios contratados

Servicio	Empresa	Tipo	Tarifa Mensual	Tarifa en (\$ TC, 3,5)
Electricidad	Electro Sur	Comercial	S/. 1.100,0	\$314,29
Agua y desagüe	sedaCusco	Regular	S/. 55,0	\$15,71
Internet, teléfono y tv de pago	Movistar	comercial	S/. 635,0	\$181,43

Fuente: Elaboración Propia a partir de datos del hospedaje

Los montos reflejados de electricidad, agua desagüe son pagos que realizaron los últimos meses, con una ocupabilidad del hospedaje de un 65% aproximado.

- **Requerimiento de insumos:** Se mencionarán la cantidad que se necesitará insumos necesarios para él la operación del servicio de alimentación además del alojamiento y los servicios adicionales que se brindan así mismo los precios.

Tabla N° 26: Requerimiento para la alimentación en los 10 próximos años

Insumos	1	2	3	4	5
Leche	425 L	458 L	523 L	556 L	589 L
Azúcar	80 Kg	86 Kg	98 Kg	104 Kg	110 Kg
Quinua	213 Kg	229 Kg	262 Kg	278 Kg	294 Kg
cebada	478 Kg	515 Kg	589 Kg	625 Kg	662 Kg
Pan	531 Kg	572 Kg	654 Kg	695 Kg	736 Kg
Aceite	209 L	225 L	258 L	274 L	290 L
Arroz	188 Kg	203 Kg	232 Kg	246 Kg	261 Kg
arveja	66 Kg	71 Kg	81 Kg	86 Kg	91 Kg
Carnero de carnero	613 Kg	660 Kg	754 Kg	801 Kg	849 Kg
Cebolla	236 Kg	254 Kg	291 Kg	309 Kg	327 Kg
Charqui	120 Kg	129 Kg	147 Kg	156 Kg	166 Kg
Choclo	108 Kg	116 Kg	132 Kg	141 Kg	149 Kg
carne de Cuy	359 Kg	386 Kg	442 Kg	469 Kg	497 Kg
leche	90 Kg	97 Kg	110 Kg	117 Kg	124 Kg
limón	12 Kg	13 Kg	15 Kg	16 Kg	17 Kg
Maíz	9 Kg	10 Kg	11 Kg	12 Kg	12 Kg
Olluco	132 Kg	142 Kg	162 Kg	172 Kg	182 Kg
Papa	433 Kg	467 Kg	533 Kg	567 Kg	600 Kg
Pasta	135 Kg	145 Kg	166 Kg	176 Kg	186 Kg
queso	63 Kg	68 Kg	77 Kg	82 Kg	87 Kg
Quinua	224 Kg	241 Kg	276 Kg	293 Kg	310 Kg
Sal	738 Kg	795 Kg	909 Kg	966 Kg	1022 Kg
Tomate	218 Kg	235 Kg	269 Kg	285 Kg	302 Kg
zanahoria	36 Kg	39 Kg	44 Kg	47 Kg	50 Kg

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 27: Requerimiento de materiales

	Materiales	Cantidad
<b>Habitaciones</b>	Sábanas	28
	Protector de colchón	28
	Cobertor Térmico	28
	Jabón líquido	350
	Shampoo	350
	Papel higiénico	350
<b>Comedor</b>	Porta servilletas	9
	Manteles de mesa	8
	conjunto de cucharas y tenedores	30
	Conjunto de vasos de vidrio	30
	Azucareros porcelana	8
	Conjunto de platos y tazas	30
<b>Cocina</b>	Conjunto de ollas (6)	2
	Conjunto de sartenes(3)	1
	Olla a presión	2
	Conjunto de cuchillos (12)	2
	Abre latas	3
<b>Accesorios y adornos</b>	Uniforme para el personal	4
	Adornos	4
	Cuadros	28

Fuente: Elaboración Propia

- **Requerimiento de máquinas, equipos y Mobiliario**

Tabla N° 28: Requerimiento de maquinarias y equipos y Mobiliario

Área	Maquinas y Equipos	Cantidad	Área	mobiliario	Cantidad
<b>Cocina</b>	Cocina Industrial	1	<b>Cocina</b>	Mesa de acero inoxidable	1
	Campana de Extracción	1		Barra de atención	1
	Refrigeradora industrial	1		Repostero	2
	Licuadaora	1		Armario de platos	1
	Horno Microondas	1		Tachos	3
	Cafetera	1	<b>Administración</b>	Barra de Atención	1
	Batidora	1		Tachos	2
	Tostador de Pan	1		Archivador	1
		Material de escritorio(lapicero, lápiz, cintas, etc.)		1	
<b>Comedor</b>	Televisión 52'''	1	Silla giratoria	1	
	Estufa	2	Armario de llaves	1	
	Equipo de Sonido	1	<b>Habitaciones</b>	Mesa de noche	28
<b>Administración</b>	Computadora	1		Lámparas	28
	Estufa	1		Repisas	28
	Impresora	1	<b>Comedor</b>	Mesas	8
<b>Habitaciones</b>	Estufa	28		Sillas	32
	<b>Limpieza</b>	Aspiradora industrial	1	<b>Limpieza</b>	Mesa de planchado
			Mesa		1
			Tachos		1
			Sofás	2	
			<b>Sala de Espera</b>	Mesa pequeña	1
			Lámparas	2	

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.3. Análisis de Costes

Se procederá en calcular los diferentes costos que incurrirá el hostel Los Pioneros, para ello se tendrá la siguiente estructura de costes:

Tabla N° 29: Estructura de Costes

Estructura de Costes	Costo Directo	Costo Indirecto
Mano obra directa	0%	100%
Materiales directos	100%	0%
Materiales indirectos	65%	35%
Depreciación	0%	100%
Amortización intangibles	0%	100%
Gastos de ventas	0%	100%
Gastos Administrativos	0%	100%

Fuente: Elaboración Propia

- **Costes directo:** En la actividad de hospedaje no existe un consumo de materias primas propiamente excepto los servicios de alimentación, dicho por lo tanto se considerará como coste directo a los materiales y servicios que comprenden los siguientes:
  - Materiales Directos: comprende materiales de las habitaciones, alimentos e insumos, materiales de comedor y cocina, además de accesorios, en el siguiente cuadro se muestra los costes para los siguientes 5 años. Se puede ver con más detalle los cálculos en el **Anexo N° 1**

Tabla N° 30: Materiales directos proyección a 5 años

Año	1	2	3	4	5
<b>Ocupabilidad</b>	<b>65%</b>	<b>70%</b>	<b>80%</b>	<b>85%</b>	<b>90%</b>
<b>Materiales de habitaciones</b>	S/. 3.032				
<b>Alimentos e Insumos</b>	S/. 27.099	S/. 29.184	S/. 33.353	S/. 35.437	S/. 37.522
<b>Material comedor</b>	S/. 921				
<b>Material cocina</b>	S/. 779				
<b>Accesorios</b>	S/. 1.061				
<b>TOTAL (S/.)</b>	<b>S/. 32.893</b>	<b>S/. 34.978</b>	<b>S/. 39.147</b>	<b>S/. 41.232</b>	<b>S/. 43.316</b>
<b>TOTAL (\$)</b>	<b>\$9.398</b>	<b>\$9.994</b>	<b>\$11.185</b>	<b>\$11.780</b>	<b>\$12.376</b>

Fuente: Elaboración Propia

- Materiales y servicios Indirectos: En este caso corresponde al 65% del total, correspondería a un coste variable ya que de acuerdo a la cantidad de turistas este se incrementará en mayor medida.

Tabla N° 31: Materiales y servicios indirectos totales proyección a 5 años

Área	Año	1	2	3	4	5
<b>Materiales indirecto</b>	<b>Artículos de Limpieza</b>	S/. 3.500				
	<b>Luz</b>	S/. 13.200	S/. 13.464	S/. 13.733	S/. 14.008	S/. 14.288
<b>Costo de servicios</b>	<b>Agua</b>	S/. 660	S/. 673	S/. 687	S/. 700	S/. 714
	<b>Teléfono, Internet, TV pag</b>	S/. 7.620				
	<b>Mantenimiento</b>	S/. 5.000	S/. 5.100	S/. 5.202	S/. 5.306	S/. 5.412
<b>TOTAL</b>	<b>Total</b>	S/. 29.980	S/. 30.357	S/. 30.742	S/. 31.134	S/. 31.535
	<b>65% (S/.)</b>	<b>S/. 19.487</b>	<b>S/. 19.732</b>	<b>S/. 19.982</b>	<b>S/. 20.237</b>	<b>S/. 20.498</b>
	<b>65% (\$)</b>	<b>\$5.568</b>	<b>\$5.638</b>	<b>\$5.709</b>	<b>\$5.782</b>	<b>\$5.856</b>

Fuente: Elaboración Propia

- **Costes indirectos:** Son los costes generados por el funcionamiento del hostel, relacionadas a actividades generales el coste indirecto estará conformado por la mano de obra materiales indirectos, amortización, gastos de ventas y gastos administrativos.
  - **Mano de Obra:** Lo conforman el cocinero, ama de llaves y el mesero en el siguiente cuadro resumen se muestra el costo de cada uno de ellos, el cálculo se puede ver con más detalle en el *Anexo N° 2*.

Tabla N° 32: Mano de obra indirecta

	1	2	3	4	5
Cocinero	S/. 15.663	S/. 16.663	S/. 17.497	S/. 17.497	S/. 17.497
Ama de Llaves	S/. 14.164	S/. 14.164	S/. 14.872	S/. 14.872	S/. 15.616
Mesero	S/. 13.314	S/. 14.164	S/. 14.872	S/. 14.872	S/. 14.872

Fuente: Elaboración Propia

- **Materiales y servicios Indirectos:** Corresponde al 35% de los costes totales de materiales y servicios de la *Tabla N° 31: Materiales y servicios indirectos totales proyección a 5 años*.

Tabla N° 33: Materiales indirectos correspondiente a coste indirecto

Año	1	2	3	4	5
35% (S/.)	S/. 10.542	S/. 10.727	S/. 10.916	S/. 11.109	S/. 11.306
35% (\$)	\$3.012	\$3.065	\$3.119	\$3.174	\$3.230

Fuente: Elaboración Propia

- **Amortización:** en el siguiente cuadro se muestra la Amortización de edificios, mobiliario, maquinarias, equipos, el activo fijo intangible a tasas fijadas por la SUNAT.

Tabla N° 34: Depreciación proyección a 5 años

INMOVILIZADO	Inversión Año		Amortización del año				
	AÑO 1	%	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Inmovilizado material</b>	<b>Importe</b>		<b>Amort</b>	<b>Amort</b>	<b>Amort</b>	<b>Amort</b>	<b>Amort</b>
Edificios, Infraestructura e instalaciones	S/. 77.050	3	S/. 2.312	S/. 2.312	S/. 2.312	S/. 2.312	S/. 2.312
Mobiliario y accesorios	S/. 21.830	10	S/. 2.183	S/. 2.183	S/. 2.183	S/. 2.183	S/. 2.183
Maquinarias y equipos	S/. 12.420	10	S/. 1.242	S/. 1.242	S/. 1.242	S/. 1.242	S/. 1.242
Equipos informáticos	S/. 1.700	10	S/. 170	S/. 170	S/. 170	S/. 170	S/. 170
<b>TOTAL Inmov. Material</b>	<b>S/. 113.000</b>		<b>S/. 5.907</b>	<b>S/. 5.907</b>	<b>S/. 5.907</b>	<b>S/. 5.907</b>	<b>S/. 5.907</b>
<b>Inmovilizado intangible</b>	<b>Importe</b>		<b>Amort</b>	<b>Amort</b>	<b>Amort</b>	<b>Amort</b>	<b>Amort</b>
Aplicaciones informáticas	S/. 500	25	S/. 134	S/. 134	S/. 134	S/. 134	S/. 134
Propiedad Industrial	S/. 535	25	S/. 125	S/. 125	S/. 125	S/. 125	S/. 125
Gastos I+D	S/. 2.300	25	S/. 575	S/. 575	S/. 575	S/. 575	S/. 575
<b>TOTAL Inmov. Intangible</b>	<b>S/. 2.800</b>		<b>S/. 834</b>	<b>S/. 834</b>	<b>S/. 834</b>	<b>S/. 834</b>	<b>S/. 834</b>
<b>TOTAL anual</b>	<b>S/. 116.335</b>		<b>S/. 6.740</b>	<b>S/. 6.740</b>	<b>S/. 6.740</b>	<b>S/. 6.740</b>	<b>S/. 5.907</b>
<b>TOTAL INMOVILIZADO ACUM</b>	<b>S/. 116.335</b>		<b>S/. 6.740</b>	<b>S/. 13.481</b>	<b>S/. 20.221</b>	<b>S/. 26.961</b>	<b>S/. 32.868</b>

Fuente: Elaboración Propia

- **Gastos de Ventas:** Son los gastos en los que se incurren para que el hospeda sean conocidos por nuestros futuros clientes a través de la publicidad en internet y

con las alianzas que haya con las agencias de turismo de Cusco este se incrementará un 5% cada año

Tabla N° 35: Gastos de Ventas para los 5 años

Año	1	2	3	4	5
Promoción y publicic	S/. 4.000	S/. 4.200	S/. 4.410	S/. 4.631	S/. 4.862
(S/)	\$1.143	\$1.200	\$1.260	\$1.323	\$1.389

Fuente: Elaboración Propia

- **Gastos Administrativos:** Estos gastos vienen a ser el pago del gerente y administrador/recepcionista, además autoevaluó,<sup>17</sup> arbitrios, y materiales de oficina.

Tabla N° 36: Gastos administrativos proyección a 5 años

Años	2	3	4	5
Gerente y recepcionista	S/. 56.655	S/. 59.488	S/. 59.488	S/. 59.488
Materiales de Oficina	S/. 515	S/. 530	S/. 546	S/. 563
Autoevaluó y arbitrios	S/. 2.600	S/. 2.600	S/. 2.600	S/. 2.600
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 59.770</b>	<b>S/. 62.619</b>	<b>S/. 62.634</b>	<b>S/. 62.651</b>

Fuente: Elaboración Propia

Una vez que se conoce los costes, se tiene el cuadro resumen de como estaría conformado los costos directos e indirectos.

Tabla N° 37: Costos directos e indirectos proyectados a 5 años

Año	1	2	3	4	5	
<b>Costo directo</b>	Materiales directos	S/. 32.893	S/. 34.978	S/. 39.147	S/. 41.232	S/. 43.316
	Materiales Indirectos	S/. 19.487	S/. 19.732	S/. 19.982	S/. 20.237	S/. 20.498
	<b>Subtotal</b>	<b>S/. 52.380</b>	<b>S/. 54.710</b>	<b>S/. 59.129</b>	<b>S/. 61.469</b>	<b>S/. 63.814</b>
<b>Costo indirecto</b>	Mano de Obra Directa	S/. 43.141	S/. 44.991	S/. 47.241	S/. 47.241	S/. 47.984
	Materiales Indirectos	S/. 10.493	S/. 10.625	S/. 10.760	S/. 10.897	S/. 11.037
	Amortización	S/. 6.740				
	Gastos de ventas	S/. 4.000	S/. 4.200	S/. 4.410	S/. 4.631	S/. 4.862
	Gastos Administrativos	S/. 59.755	S/. 59.770	S/. 62.619	S/. 62.634	S/. 62.651
	<b>Subtotal</b>	<b>S/. 124.130</b>	<b>S/. 126.327</b>	<b>S/. 131.769</b>	<b>S/. 132.143</b>	<b>S/. 133.274</b>
<b>Total (S/.)</b>	<b>S/. 176.510</b>	<b>S/. 181.037</b>	<b>S/. 190.898</b>	<b>S/. 193.612</b>	<b>S/. 197.088</b>	
<b>Total (\$)</b>	<b>\$50.431</b>	<b>\$51.725</b>	<b>\$54.542</b>	<b>\$55.318</b>	<b>\$56.311</b>	

Fuente: Elaboración Propia

- **Coste Unitario por línea de negocio:** El cálculo por línea de negocio se calculó de acuerdo a la proporción de paquetes turísticos que los turistas tomarán, tal como se mostros en el *Tabla N° 14: Ocupabilidad durante los primeros años y representación de cada paquete*, y dividiendo esto por el número de paquetes que vendidos durante el primer año. En la siguiente tabla se tiene los resultados de estos.

<sup>17</sup> Autoevaluó es un impuesto predial que se paga una vez al año por la posesión de un predio de acuerdo a un costo por metro cuadrado.

Tabla N° 38: Costes unitarios por línea de negocio

	Paquete turista básico	Paquete turista y desayuno	Paquete turista completo	Paquete turista básico	Paquete turista y desayuno	Paquete turista completo	
<b>Costo directo</b>	Materiales directos	S/. 1.159	S/. 2.264	S/. 29.470	S/. 0,9	S/. 1,0	S/. 9,9
	Materiales Indirectos	S/. 3.897	S/. 6.820	S/. 8.769	S/. 2,9	S/. 2,9	S/. 2,9
<b>Costo indirecto</b>	Mano de Obra Directa	S/. 8.628	S/. 15.099	S/. 19.413	S/. 6,5	S/. 6,5	S/. 6,5
	Materiales Indirectos	S/. 2.099	S/. 3.673	S/. 4.722	S/. 1,6	S/. 1,6	S/. 1,6
	Amortización	S/. 1.348	S/. 2.359	S/. 3.033	S/. 1,0	S/. 1,0	S/. 1,0
	Gastos de ventas	S/. 800	S/. 1.400	S/. 1.800	S/. 0,6	S/. 0,6	S/. 0,6
	Gastos Administrativos	S/. 11.951	S/. 20.914	S/. 26.890	S/. 9,0	S/. 9,0	S/. 9,0
<b>Total (S/.)</b>	S/. 29.882	S/. 52.530	S/. 94.098	<b>S/. 22,49</b>	<b>S/. 22,59</b>	<b>S/. 31,5</b>	
<b>Total (\$)</b>	<b>\$8.537,75</b>	<b>\$15.008,63</b>	<b>\$26.885,02</b>	<b>\$6,43</b>	<b>\$6,46</b>	<b>\$8,99</b>	
<b>PVP (S/.)</b>				<b>S/. 30,00</b>	<b>S/. 40,00</b>	<b>S/. 55,00</b>	
<b>PVP (\$)</b>				<b>\$8,57</b>	<b>\$11,43</b>	<b>\$15,71</b>	

Fuente: Elaboración Propia

## 5.2. Localización de la empresa

Como se comentó en el apartado de 3.1 *Descripción general de la oportunidad de negocio*, el hostel Los Pioneros se encuentra en una zona céntrica a unas 4 cuadras de la Plaza de Armas de Espinar y del Mercado Central de Espinar por lo tanto esta cercanía es favorable para el hospedaje.

La ubicación y los servicios únicos dirigidos a turistas que el hospedaje ofrecerá serán factores claves de éxito.

El edificio en el cual opera el hostel Los Pioneros está en un área de 358,20 m<sup>2</sup> de la cuales la mitad 179,10m<sup>2</sup> lo ocupa la estructura del hospedaje el cual tiene 3 plantas cada planta tiene 179,10m<sup>2</sup> que lo hacen un total de 537,39m<sup>2</sup> que tiene el hospedaje, y además cuenta con una cochera de 110m<sup>2</sup>.

## 5.3. Plan de inversión e Infraestructura necesaria

En este apartado veremos las necesidades de inversión e infraestructura que el hostel Los Pioneros necesita para ofrecer los servicios turísticos completos y exclusivos tal como se mencionaron en los aparatos anteriores.

### Inversión en Inmovilizado material

- **Inversión en infraestructura:** El hostel cuenta con la infraestructura del hospedaje, pero falta la infraestructura para brindar el servicio de alimentación, la cocina y el comedor. En infraestructura es necesario de la construcción de la cocina y el comedor, para el

cálculo de la inversión se tomará en cuenta los valores unitarios del Colegio de Arquitectos de Cusco (véase Anexo N° 3), en la siguiente tabla se realiza el presupuesto por metro cuadrado para la infraestructura requerida.

- El comedor tendrá una medida de 80m2 y la cocina 40m2

Tabla N° 39: Costo unitario por metro cuadrado costo unitario

	Elementos de edificación	Descripción	Costo/m2 (S/.)	Costo/m2 (\$)
<b>Estructura</b>	Columnas y muros	Placa de concreto con columnas y vigas de amarre y concreto armado	S/. 209,4	\$59,8
	Techos	Concreto armado horizontales	S/. 121,4	\$34,7
<b>Acabados</b>	Pisos	Loseta vinílica	S/. 53,5	\$15,3
	Puerta y Ventanas	Ventanas de fierro, puertas de madera	S/. 55,4	\$15,8
	Revestimiento	pintura lavable	S/. 60,6	\$17,3
	Baño	baño con mayólica parcial	S/. 12,0	\$3,4
<b>Instalaciones</b>	Eléctricas y sanitarias	Agua caliente, fría, corriente trifásica	S/. 75,7	\$21,6
<b>Total</b>			S/. 587,9	\$168,0

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 40: Inversión en Construcciones

	Area total (m2)	Costos por m2 (S/.)	Total (S/.)	Total (\$)
Cocina	40		S/. 23.517	\$6.719
Comedor	80	S/. 587,9	S/. 47.034	\$13.438
Subtotal			S/. 70.550	\$20.157
Estudios y proyectos			S/. 5.000	\$1.429
Organización y tramites			S/. 1.500	\$429
Subtotal			S/. 6.500	\$1.857
<b>TOTAL</b>			S/. 77.050	\$22.014

Fuente: Elaboración Propia

- **Inversión en maquinarias y equipos:** En la siguiente tabla se resume la inversión que el hospedaje realizará en maquinarias y equipos las cantidades requeridas.

Tabla N° 41: Inversión en Maquinarias y equipos

Área	Maquinas y Equipos	Cantidad	Precio	IGV (19%)	Precio Unitario (S/.)	Precio total (S/.)	Precio Total (\$)
<b>Cocina</b>	Cocina Industrial	1	S/. 1.458	S/. 342	S/. 1.800	S/. 1.800	\$514
	Campana de Extracción	1	S/. 810	S/. 190	S/. 1.000	S/. 1.000	\$286
	Refrigeradora industrial	1	S/. 1.377	S/. 323	S/. 1.700	S/. 1.700	\$486
	Licuadaora	1	S/. 162	S/. 38	S/. 200	S/. 200	\$57
	Horno Microondas	1	S/. 292	S/. 68	S/. 360	S/. 360	\$103
	Cafetera	1	S/. 97	S/. 23	S/. 120	S/. 120	\$34
	Batidora	1	S/. 146	S/. 34	S/. 180	S/. 180	\$51
	Tostador de Pan	1	S/. 57	S/. 13	S/. 70	S/. 70	\$20
<b>Comedor</b>	Televisión 42"	1	S/. 2.025	S/. 475	S/. 2.500	S/. 2.500	\$714
	Estufa	2	S/. 73	S/. 17	S/. 90	S/. 180	\$51
	Equipo de Sonido	1	S/. 405	S/. 95	S/. 500	S/. 500	\$143
<b>Administración</b>	Computadora	1	S/. 1.053	S/. 247	S/. 1.300	S/. 1.300	\$371
	Estufa	1	S/. 73	S/. 17	S/. 90	S/. 90	\$26
	Impresora	1	S/. 324	S/. 76	S/. 400	S/. 400	\$114
<b>Habitaciones</b>	Estufa	28	S/. 73	S/. 17	S/. 90	S/. 2.520	\$720
<b>Limpieza</b>	Aspiradora industrial	1	S/. 972	S/. 228	S/. 1.200	S/. 1.200	\$343
<b>TOTAL</b>				S/. 2.204		S/. 14.120	\$4.034

Fuente: Elaboración Propia

- **Inversión en mobiliario y accesorios:** En la siguiente tabla se muestra la inversión que se realizará de mobiliario y accesorios para el mejoramiento del hospedaje para las diferentes áreas.

Tabla N° 42: Inversión en mobiliario y accesorios

Área	mobiliario	Cantidad	Precio	IGV (19%)	Precio Unitario	Precio Total (S/.)	Precio Total (\$)
Cocina	Mesa de acero inoxidable	1	S/. 259	S/. 61	S/. 320	S/. 320	\$91
	Barra de atención	1	S/. 1.296	S/. 304	S/. 1.600	S/. 1.600	\$457
	Repostero	2	S/. 1.539	S/. 361	S/. 1.900	S/. 3.800	\$1.086
	Armario de platos	1	S/. 729	S/. 171	S/. 900	S/. 900	\$257
	Tachos	3	S/. 57	S/. 13	S/. 70	S/. 210	\$60
Administración	Barra de Atención	1	S/. 567	S/. 133	S/. 700	S/. 700	\$200
	Tachos	2	S/. 32	S/. 8	S/. 40	S/. 80	\$23
	Archivador	1	S/. 292	S/. 68	S/. 360	S/. 360	\$103
	Material de escritorio(lapicero, lápiz,	1	S/. 24	S/. 6	S/. 30	S/. 30	\$9
	Silla giratoria	1	S/. 186	S/. 44	S/. 230	S/. 230	\$66
	Armario de llaves	1	S/. 373	S/. 87	S/. 460	S/. 460	\$131
Habitaciones	Mesa de noche	28	S/. 57	S/. 13	S/. 70	S/. 1.960	\$560
	Lámparas	28	S/. 36	S/. 9	S/. 45	S/. 1.260	\$360
	Repisas	28	S/. 73	S/. 17	S/. 90	S/. 2.520	\$720
Comedor	Mesas	8	S/. 109	S/. 26	S/. 135	S/. 1.080	\$309
	Sillas	32	S/. 77	S/. 18	S/. 95	S/. 3.040	\$869
Limpieza	Mesa de planchado	1	S/. 73	S/. 17	S/. 90	S/. 90	\$26
	Mesa	1	S/. 97	S/. 23	S/. 120	S/. 120	\$34
	Tachos	1	S/. 57	S/. 13	S/. 70	S/. 70	\$20
Sala de Espera	Sofás	2	S/. 1.094	S/. 257	S/. 1.350	S/. 2.700	\$771
	Mesa pequeña	1	S/. 130	S/. 30	S/. 160	S/. 160	\$46
	Lámparas	2	S/. 57	S/. 13	S/. 70	S/. 140	\$40
<b>TOTAL</b>				S/. 1.692		S/. 21.830	\$6.237

Fuente: Elaboración Propia

**Inversión Inmovilizado intangible:** Se refiere a la inversión del software de gestión del hospedaje y la capacitación del personal del hospedaje relacionado en atención al cliente además de cursos de inglés técnico que lo denominaremos Gasto I + D, también se hará el registro de la marca Los Pioneros.

Tabla N° 43: Inversión activos intangibles

Activo intangible	Costo (S/.)	Costo (\$)
I+D (Capacitación de Personal)	S/. 2.300	\$657
Registro de marca	S/. 535	\$153
Software de Gestión	S/. 500	\$143
<b>Total</b>	<b>S/. 3.335</b>	<b>\$953</b>

Fuente: Elaboración Propia

Una vez visto los requerimientos que necesita el hostel Los Pioneros, se tiene la cantidad total de dinero que es necesario para acondicionar y recibir a los turistas.

Tabla N° 44: Inversión requerida

<b>Inversión</b>	<b>S/.</b>	<b>\$</b>
Edificios, Infraestructura e instalaciones	S/. 77.050	\$22.014
Mobiliario y accesorios	S/. 21.830	\$6.237
Maquinarias y equipos	S/. 14.120	\$4.034
Intangibles	S/. 3.335	\$953
<b>Total Inversión</b>	<b>S/. 116.335</b>	<b>\$33.239</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 5.4. Estudio de proveedores

En este punto se analiza a los proveedores quienes abastecerán de productos y servicios al hospedaje, en este aspecto no existe una fuerza importante con los proveedores a la hora de pactar compras ya que en el Mercado Central de Espinar existe gran cantidad de proveedores a bajo costo, por lo que no se corre el riesgo de que en algún momento determinado no quiera proveer artículos o amenace con subir los precios (a menos que exista algún factor externo, que lo haga cambiar sus precios). Por lo cual el poder de negociación con los proveedores es bajo además de la cercanía del mercado central no existiría gasto de transporte considerable.

Tabla N° 45: Proveedores

<b>Servicio</b>	<b>Proveedor</b>
Electricidad	Electro Sur
Agua y desagüe	SedaCusco
Internet, teléfono y tv de pago	Movistar
Insumos, materiales, otros	Mercado Central de Espinar

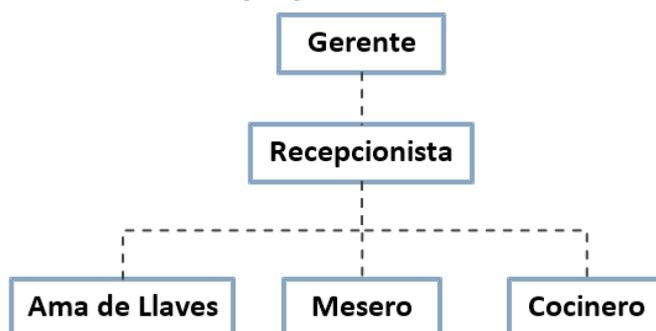
Fuente: Elaboración Propia



## 6. Planificación organizativa y de Personal

En este punto se muestra la organización para el buen funcionamiento del hospedaje se elaborará un organigrama del hostel de Los Pioneros además de mostrar las funciones del personal y el perfil necesario. El poder se concentrara en el Gerente quien tendrá como misión definir las políticas de marketing y llevar el control del hospedaje.

Gráfico N° 18: Organigrama de hostel Los Pioneros



Fuente: Elaboración Propia

### 6.1. Manual de Funciones Principales

A continuación se describen las funciones y responsabilidades del personal del hostel Los Pioneros para brindar un servicio óptimo en la ejecución y retroalimentación de sus tareas.

- **Gerente:** En este caso será el mismo dueño será la cabeza de la empresa además de tener un amplio conocimiento de las funciones en todos los aspectos del hospedaje sus funciones serán:
  - Revisará regularmente que el personal del hospedaje este cumpliendo con sus funciones
  - Planificará los recursos del hospedaje para su normal funcionamiento además se encargará de las compras.
  - Realizará el pago de los salarios además de los impuestos.
  - Sé encargará de los contratos con los proveedores y agencias de turismo.
- **Recepcionista:** Será la el que apoye al gerente en algunas actividades como:
  - Llevará a cabo el control, registro y reservaciones de huéspedes además del recibimiento a los huéspedes.
  - Informará al gerente lo ocurrido durante el día y así mismo las necesidades que tenga el hostel.
  - Coordinarán con los huéspedes la alimentación del día.
- **Ama de llaves:** Sus funciones serán:

- Estará a cargo del mantenimiento de los diferentes ambientes así como su limpieza (habitaciones, áreas comunes, los servicios y la cocina).
- Se encargará del mantenimiento de
- Comunicará al recepcionista de sus actividades además de su salida y entrada del hostal.
- **Cocinero:** Sus funciones serán:
  - Se encargará de la preparación de los desayunos, comidas, cenas y además de las bebidas para los huéspedes.
  - Comunicará sus actividades y los horarios al recepcionista o gerente.
- **Mesero:** Sus funciones serán:
  - Trabajará en coordinación con el cocinero ayudando en la preparación de los alimentos.
  - Se encargará de atender a los huéspedes al momento de servir los alimentos y bebidas que lo huéspedes requieran.
  - Comunicará sus actividades y horarios al recepcionista o gerente.

## 6.2. Requerimientos de personal:

El hostal Los Pioneros cuenta ya con parte del personal que necesita, solo echaría de falta personal para el servicio de Alimentación, que se requiere un cocinero y un mesero. A continuación se describe el perfil del personal que se requiere.

- **Cocinero:**
  - Cocinero Profesional
  - Experiencia mínima 1 año
  - Capacidad de trabajo en equipo
  - Conocimientos de cocina tradicional de Espinar y Cusco.
- **Mesero:**
  - Con Experiencia mínima de 1 año
  - Conocimiento básico de Ingles
  - Capacidad de trabajo en equipo

## 6.3. Coste del Personal

Todo el personal del hostal Los Pioneros estará en planilla, el coste de un trabajador consiste en el pago conformado de la remuneración mensual además del pago de CTS (compensación por tiempo de servicio), el pago de seguro de salud llamado ESSALUD que será el 9% de una remuneración mensual, además del pago de vacaciones que corresponde a una remuneración

mensual, también el trabajador goza de dos gratificaciones equivalentes a cada una un remuneración mensual. Todo ello conforma el coste por cada trabajador. Además cabe señalar que la remuneración mínima mensual en el Perú es de S/.750.00 ( \$214,3 ), sin contar con los beneficios sociales que trabajador goza por estar en planilla.

En el hostel Los Pioneros la remuneración a sus trabajadores será por encima del mínimo vital, además que todos los trabajadores estarán en planilla gozando así de sus beneficios sociales para tener a trabajadores felices y tener un clima laboral mejor además de un incremento salarial de un 5% cada 2 años. En los siguientes cuadros se muestra el pago de los trabajadores para el primer año. En el *Anexo N° 2* se tienen el pago de los trabajadores proyectados a 5 años.

Tabla N° 46 : Remuneración del personal Los Pioneros - año 1

<b>Gerente</b>	<b>1</b>	<b>Recepcionista</b>	<b>1</b>
Sueldo Mensual	S/. 2.000	Sueldo Mensual	S/. 1.400
Sueldo Total Anual	S/. 24.000	Sueldo Total Anual	S/. 16.800
Pago de vacaciones	S/. 2.000	Pago de vacaciones	S/. 1.400
Pago de gratificaciones	S/. 4.000	Pago de gratificaciones	S/. 2.800
ESSALUD	S/. 2.160	ESSALUD	S/. 1.512
CTS	S/. 1.167	CTS	S/. 817
<b>Total Gerente (S/.)</b>	<b>S/. 33.327</b>	<b>Total Recepcionista (S/.)</b>	<b>S/. 23.329</b>
<b>Total Gerente (\$)</b>	<b>\$9.522</b>	<b>Total Recepcionista (\$)</b>	<b>\$6.665</b>
<b>Cocinero</b>	<b>1</b>	<b>Ama de Llaves</b>	<b>1</b>
Sueldo Mensual	S/. 1.000	Sueldo Mensual	S/. 850
Sueldo Total Anual	S/. 12.000	Sueldo Total Anual	S/. 10.200
Pago de vacaciones	S/. 0	Pago de vacaciones	S/. 850
Pago de gratificaciones	S/. 2.000	Pago de gratificaciones	S/. 1.700
ESSALUD	S/. 1.080	ESSALUD	S/. 918
CTS	S/. 583	CTS	S/. 496
<b>Total cocinero (S/.)</b>	<b>S/. 15.663</b>	<b>Total ama de llaves (S/.)</b>	<b>S/. 14.164</b>
<b>Total cocinero (\$)</b>	<b>\$4.475</b>	<b>Total ama de llaves (\$)</b>	<b>\$4.047</b>
<b>Mesero</b>	<b>1</b>		
Sueldo Mensual	S/. 850		
Sueldo Total Anual	S/. 10.200		
Pago de vacaciones	S/. 0		
Pago de gratificaciones	S/. 1.700		
ESSALUD	S/. 918		
CTS	S/. 496		
<b>Total Mesero (S/.)</b>	<b>S/. 13.314</b>		
<b>Total Mesero (\$)</b>	<b>\$3.804</b>		

Fuente: Elaboración Propia

## 6.4. Estructura Legal

- **Naturaleza y constitución**

El Hostal Pioneros es de persona Natural con negocio. El nombre comercial es Hostal Pioneros que brinda servicios de alojamiento, tiene número de RUC: 10248619886, El hostal tiene un aproximado de S/.50.000,00 de capital suscrito.

- **Inscripción al régimen especial de establecimientos de hospedaje:**<sup>18</sup> Al realizar la reestructuración dirigido al turismo, estas actividades son reconocidas como actividades de exportación prestadas a sujetos no domiciliados por la SUNAT y al inscribirse al régimen especial de establecimientos de hospedaje se obtiene la exoneración del IGV es decir se tiene una compensación del 18% sobre el IGV (Siendo éste de 19% solo se paga el 1%) cuyos requisitos son los siguientes.
  - Tiene el RUC<sup>19</sup> activo
  - Se encuentre afecto al Impuesto General a las Ventas
  - El establecimiento debe haber sido declarado como domicilio fiscal o establecimiento anexo en el RUC
  - Se tiene licencia de funcionamiento o de la licencia de apertura de establecimiento donde figure como actividad la de servicios de hospedaje.

---

<sup>18</sup> El régimen especial de establecimientos de hospeda y la compensación de saldos a favor de los exportadores se puede ver en: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/regimenEspHospedaje/index.html>

<sup>19</sup> Es el registro informático a cargo de la SUNAT donde se encuentran inscritos los contribuyentes de todo el país, así como otros obligados a inscribirse en el por mandato legal.

## 7. Plan económico & financiero

### 7.1. Período medio de pago a proveedores y cobro a clientes

- **Pago a proveedores:** El mayor proveedor de insumos y materia prima es el Mercado Central de Espinar en la cual existen varias tiendas de abasto, y la forma de pago se hará al contado.
- **Cobro a clientes:** Todos los clientes que vengan al hospedaje tienen las mismas condiciones de pago, pagaran al contado o con tarjeta de crédito al momento de hacer el *Check-in*.

### 7.2. Gastos Generales:

Los principales gastos que tendrá el hostel los Pioneros serán aquellos gastos para el funcionamiento de la empresa, en el siguiente cuadro se tiene los gastos generales que se tendrán en los siguientes 5 años.

Tabla N° 47: Gastos Generales hostel Los Pioneros a 5 años

<b>Gastos Generales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Publicidad	S/. 4.000	S/. 4.200	S/. 4.410	S/. 4.631	S/. 4.862
Material Oficina	S/. 500	S/. 515	S/. 530	S/. 546	S/. 563
Agua	S/. 231	S/. 236	S/. 240	S/. 245	S/. 250
Luz	S/. 4.620	S/. 4.712	S/. 4.807	S/. 4.903	S/. 5.001
Internet, teléfono y tv de pago	S/. 2.667				
Mantenimiento	S/. 1.750	S/. 1.785	S/. 1.821	S/. 1.857	S/. 1.894
Autoevaluó y arbitrios	S/. 2.600				
Otros gastos	S/. 1.225				
<b>TOTAL (S/.)</b>	<b>S/. 17.593</b>	<b>S/. 17.940</b>	<b>S/. 18.300</b>	<b>S/. 18.674</b>	<b>S/. 19.062</b>
<b>TOTAL (\$)</b>	<b>\$5.027</b>	<b>\$5.126</b>	<b>\$5.229</b>	<b>\$5.335</b>	<b>\$5.446</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 7.3. Plan de tesorería

Se mostrará el plan de tesorería para los 5 próximos años de funcionamiento, donde se verá cómo será el comportamiento de la caja del hostel Los Pioneros y hacer frente a los pagos que se le presenten con los flujos de caja que vaya generando año tras año.

Se contabilizaran los cobros y pagos previstos según las proyecciones que se hizo sobre las ventas y ocupabilidad que tendrá el hospedaje durante los siguientes años.

La siguiente tabla se detalla el plan de tesorería para los siguientes 5 años demás del Flujo de caja que se genera año tras año.

Tabla N° 48: Plan de tesorería a 5 años

<b>COBROS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Capital Suscrito	S/. 50.000	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Financiación ajena	S/. 66.000	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Ventas LdN1	S/. 39.858	S/. 42.924	S/. 49.056	S/. 52.122	S/. 55.188
Ventas LdN2	S/. 93.002	S/. 100.156	S/. 114.464	S/. 121.618	S/. 128.772
Ventas LdN3	S/. 164.414	S/. 177.062	S/. 202.356	S/. 215.003	S/. 227.651
<b>TOTAL COBROS (S/.)</b>	<b>S/. 413.274</b>	<b>S/. 320.142</b>	<b>S/. 365.876</b>	<b>S/. 388.743</b>	<b>S/. 411.611</b>
<b>TOTAL COBROS (\$)</b>	<b>\$118.078</b>	<b>\$91.469</b>	<b>\$104.536</b>	<b>\$111.070</b>	<b>\$117.603</b>
<b>PAGOS</b>					
<b>Gastos Personal</b>					
Sueldo de Personal y Socios	S/. 93.208	S/. 95.058	S/. 99.811	S/. 99.811	S/. 100.507
ESSALUD	S/. 6.588	S/. 6.588	S/. 6.917	S/. 6.917	S/. 6.966
<b>Costes variables</b>					
Compras (MP, mercad., etc..)	S/. 32.893	S/. 34.978	S/. 39.147	S/. 41.232	S/. 43.316
Subcontrataciones	S/. 19.487	S/. 19.732	S/. 19.982	S/. 20.237	S/. 20.498
Distribución (Costes venta)	S/. 0	S/. 0	S/. 0		
<b>Activo</b>					
Edificios y Construcciones e Instalaciones	S/. 77.050	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Mobiliario	S/. 21.830	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Maquinaria y utillaje	S/. 12.420	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Equipos informáticos	S/. 1.700	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Aplicaciones informáticas	S/. 500	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Propiedad Industrial	S/. 535	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Gastos I+D	S/. 2.300	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
<b>Gastos Generales</b>					
Publicidad	S/. 4.000	S/. 4.200	S/. 4.410	S/. 4.631	S/. 4.862
Material Oficina	S/. 500	S/. 515	S/. 530	S/. 546	S/. 563
Agua	S/. 231	S/. 236	S/. 240	S/. 245	S/. 250
Luz	S/. 4.620	S/. 4.712	S/. 4.807	S/. 4.903	S/. 5.001
Teléfono	S/. 2.667				
Mantenimiento	S/. 1.750	S/. 1.785	S/. 1.821	S/. 1.857	S/. 1.894
Tributos locales	S/. 2.600				
Otros gastos	S/. 1.225				
Pago I.Sociedades	S/. 0	S/. 32.959	S/. 39.571	S/. 51.670	S/. 58.539
<b>Financiación Ajena</b>					
Amortización préstamo/poliza	S/. 18.047	S/. 21.747	S/. 26.205	S/. 0	S/. 0
Gastos financieros	S/. 10.902	S/. 7.202	S/. 2.744	S/. 0	S/. 0
<b>TOTAL Pagos (S/.)</b>	<b>S/. 315.054</b>	<b>S/. 236.204</b>	<b>S/. 252.678</b>	<b>S/. 238.542</b>	<b>S/. 248.887</b>
<b>TOTAL Pagos (\$)</b>	<b>\$90.015</b>	<b>\$67.487</b>	<b>\$72.194</b>	<b>\$68.155</b>	<b>\$71.111</b>
<b>FLUJO DE CAJA (S/.)</b>	<b>S/. 98.220</b>	<b>S/. 83.937</b>	<b>S/. 113.198</b>	<b>S/. 150.202</b>	<b>S/. 162.723</b>
<b>FLUJO DE CAJA (\$)</b>	<b>\$28.063</b>	<b>\$23.982</b>	<b>\$32.342</b>	<b>\$42.915</b>	<b>\$46.492</b>

Fuente: Elaboración Propia

En la siguiente tabla se muestra el módulo de IGV y tal como se mencionó anteriormente en el punto 6.4 *Estructura Legal*, estas actividades son reconocidas como actividades de exportación prestadas a sujetos no domiciliados, por lo que se hace un cargo de 1% en concepto de ventas como vemos en los siguientes años no se paga IGV en ningún periodo.

Tabla N° 49: Modulo de IGV

Operaciones	0	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>						
IGV Ventas		S/. 2.973	S/. 3.201	S/. 3.659	S/. 3.887	S/. 4.116
<b>COMPRAS</b>						
<b>OPERACIONES</b>						
IGV de Materia Prima		S/. 5.252	S/. 5.585	S/. 6.250	S/. 6.583	S/. 6.916
IGV Costos de Servicios		S/. 4.228	S/. 4.288	S/. 4.350	S/. 4.412	S/. 4.476
IGV Gastos administrativos		S/. 495	S/. 497	S/. 500	S/. 502	S/. 505
IGV gastos de ventas		S/. 639	S/. 671	S/. 704	S/. 739	S/. 776
<b>INVERSIONES</b>						
IGV activos fijos						
Edificios	S/. 12.302					
Maquinarias y equipos	S/. 2.204					
Mobiliario	S/. 1.692					
IGV intangibles						
IGV tramites de constitución						
IGV promoción, estudios, contratos	S/. 532					
IGV Neto anual	-S/. 16.731	-S/. 7.641	-S/. 7.839	-S/. 8.145	-S/. 8.350	-S/. 8.557
Devolución del IGV	S/. 16.731	S/. 7.641	S/. 7.839	S/. 8.145	S/. 8.350	S/. 8.557
IGV a pagar	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0

Fuente: Elaboración Propia

#### 7.4. Recursos Financieros

La inversión que el hospedaje ejecutará es del S/.116.335 (\$33.239), el capital suscrito que tiene hostel Los Pioneros es de S/. 50 000,00 cuyo monto no es suficiente para cubrir la inversión futura entonces es necesario una financiación externa, en este caso se recurre a un banco, que nos brindara un crédito de capital de Trabajo de por un monto de S/.66 000,00 que se serán pagados en 3 años con una Tasa de Anual de 20,5%.

Tabla N° 50: Amortización del préstamo bancario de 3 años

Año	Mes	Deuda	Amortización	Intereses	Pago
Año 0	Dic	S/. 66.000			
Año 1	Ene	S/. 64.621	S/. 1.379	S/. 1.034	S/. 2.412
Año 1	Feb	S/. 63.221	S/. 1.400	S/. 1.012	S/. 2.412
Año 1	Mar	S/. 61.799	S/. 1.422	S/. 990	S/. 2.412
Año 1	Abr	S/. 60.354	S/. 1.445	S/. 968	S/. 2.412
Año 1	May	S/. 58.887	S/. 1.467	S/. 945	S/. 2.412
Año 1	Jun	S/. 57.397	S/. 1.490	S/. 922	S/. 2.412
Año 1	Jul	S/. 55.883	S/. 1.514	S/. 899	S/. 2.412
Año 1	Ago	S/. 54.346	S/. 1.537	S/. 875	S/. 2.412
Año 1	Sep	S/. 52.785	S/. 1.561	S/. 851	S/. 2.412
Año 1	Oct	S/. 51.199	S/. 1.586	S/. 827	S/. 2.412
Año 1	Nov	S/. 49.588	S/. 1.611	S/. 802	S/. 2.412
Año 2	Dic	S/. 47.953	S/. 1.636	S/. 777	S/. 2.412
Año 2	Ene	S/. 46.291	S/. 1.661	S/. 751	S/. 2.412
Año 2	Feb	S/. 44.604	S/. 1.687	S/. 725	S/. 2.412
Año 2	Mar	S/. 42.890	S/. 1.714	S/. 699	S/. 2.412
Año 2	Abr	S/. 41.149	S/. 1.741	S/. 672	S/. 2.412
Año 2	May	S/. 39.381	S/. 1.768	S/. 644	S/. 2.412
Año 2	Jun	S/. 37.586	S/. 1.796	S/. 617	S/. 2.412
Año 2	Jul	S/. 35.762	S/. 1.824	S/. 589	S/. 2.412
Año 2	Ago	S/. 33.909	S/. 1.852	S/. 560	S/. 2.412
Año 2	Sep	S/. 32.028	S/. 1.881	S/. 531	S/. 2.412
Año 2	Oct	S/. 30.117	S/. 1.911	S/. 502	S/. 2.412
Año 2	Nov	S/. 28.176	S/. 1.941	S/. 472	S/. 2.412
Año 2	Dic	S/. 26.205	S/. 1.971	S/. 441	S/. 2.412
Año3	Ene	S/. 24.203	S/. 2.002	S/. 410	S/. 2.412
Año3	Feb	S/. 22.170	S/. 2.033	S/. 379	S/. 2.412
Año3	Mar	S/. 20.105	S/. 2.065	S/. 347	S/. 2.412
Año3	Abr	S/. 18.007	S/. 2.098	S/. 315	S/. 2.412
Año3	May	S/. 15.877	S/. 2.130	S/. 282	S/. 2.412
Año3	Jun	S/. 13.713	S/. 2.164	S/. 249	S/. 2.412
Año3	Jul	S/. 11.515	S/. 2.198	S/. 215	S/. 2.412
Año3	Ago	S/. 9.283	S/. 2.232	S/. 180	S/. 2.412
Año3	Sep	S/. 7.016	S/. 2.267	S/. 145	S/. 2.412
Año3	Oct	S/. 4.714	S/. 2.303	S/. 110	S/. 2.412
Año3	Nov	S/. 2.375	S/. 2.339	S/. 74	S/. 2.412
Año3	Dic	S/. 0	S/. 2.375	S/. 37	S/. 2.412

Fuente: Elaboración Propia

## 7.5. Cuenta de pérdidas y ganancias

Con todo lo visto anteriormente se procede a realizar la cuenta de pérdidas y ganancias para los 5 primeros años. Esto nos ofrece los resultados provisionales de la inversión y reestructuración del hospedaje Los Pioneros.

Tabla N° 51: Estado de Pérdidas y Ganancias a 5 años

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	S/. 297.274	S/. 320.142	S/. 365.876	S/. 388.743	S/. 411.611
Subvenciones concedidas	S/. 0				
<b>PÉRDIDAS DE EXPLOTACIÓN</b>	S/. 0				
Ingresos financieros	S/. 0				
<b>RESULTADOS FINANCIEROS NEGATIVOS</b>	<b>S/. 10.902</b>	<b>S/. 7.202</b>	<b>S/. 2.744</b>	<b>S/. 0</b>	<b>S/. 0</b>
<b>GASTOS</b>					
Compras	S/. 52.380	S/. 54.710	S/. 59.129	S/. 61.469	S/. 63.814
Gastos generales	S/. 17.593	S/. 17.940	S/. 18.300	S/. 18.674	S/. 19.062
Gastos Personal	S/. 99.796	S/. 101.646	S/. 106.729	S/. 106.729	S/. 107.472
Dotación a la amortización del inmovilizado	S/. 6.740	S/. 6.740	S/. 6.740	S/. 6.740	S/. 5.907
<b>BENEFICIOS DE EXPLOTACIÓN</b>	<b>S/. 120.764</b>	<b>S/. 139.105</b>	<b>S/. 174.978</b>	<b>S/. 195.132</b>	<b>S/. 215.356</b>
Gastos Financieros	S/. 10.902	S/. 7.202	S/. 2.744	S/. 0	S/. 0
<b>BENEFICIOS ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>	<b>S/. 109.863</b>	<b>S/. 131.903</b>	<b>S/. 172.234</b>	<b>S/. 195.132</b>	<b>S/. 215.356</b>
<b>BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>S/. 109.863</b>	<b>S/. 131.903</b>	<b>S/. 172.234</b>	<b>S/. 195.132</b>	<b>S/. 215.356</b>
Impuestos Sobre Beneficios (30%)	S/. 32.959	S/. 39.571	S/. 51.670	S/. 58.539	S/. 64.607
<b>RESULTADO POSITIVO DEL EJERCICIO (S/.)</b>	<b>S/. 76.904</b>	<b>S/. 92.332</b>	<b>S/. 120.564</b>	<b>S/. 136.592</b>	<b>S/. 150.749</b>
<b>RESULTADO POSITIVO DEL EJERCICIO (\$)</b>	<b>\$21.973</b>	<b>\$26.381</b>	<b>\$34.447</b>	<b>\$39.026</b>	<b>\$43.071</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 7.6. Balance de Situación

El balance nos representará la situación económica y financiera para los 5 primeros años, este balance nos hará conocer al final de cada año el estado financiero de la empresa, su nivel de activo y pasivo, así como la capacidad de poder satisfacer el pasivo circulante con las partidas de activo circulante.

Tabla N° 52: Balance de Situación a 5 años

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
<b>ACTIVO</b>					
<b>Inmovilizado</b>	<b>S/. 109.595</b>	<b>S/. 102.855</b>	<b>S/. 96.115</b>	<b>S/. 89.374</b>	<b>S/. 83.468</b>
Inmovilizado Intangible	S/. 3.335				
Inmovilizado Material	S/. 113.000				
Inmovilizado Financiero	S/. 0				
Amortización Acumulada	-S/. 6.740	-S/. 13.481	-S/. 20.221	-S/. 26.961	-S/. 32.868
<b>Gastos a distribuir en varios</b>	<b>S/. 0</b>				
<b>Gastos por Intereses Diferidos</b>	<b>S/. 0</b>				
<b>Activo Circulante</b>	<b>S/. 98.220</b>	<b>S/. 182.157</b>	<b>S/. 295.356</b>	<b>S/. 445.557</b>	<b>S/. 608.280</b>
<b>Existencias</b>	<b>S/. 0</b>				
Materias primas	S/. 0				
Productos en curso	S/. 0				
Productos Terminados (Provisión de depreciación existencia)	S/. 0				
Anticipos a proveedores	S/. 0				
<b>Tesorería</b>	<b>S/. 98.220</b>	<b>S/. 182.157</b>	<b>S/. 295.356</b>	<b>S/. 445.557</b>	<b>S/. 608.280</b>
Caja y bancos	S/. 98.220	S/. 182.157	S/. 295.356	S/. 445.557	S/. 608.280
<b>Deudores</b>	<b>S/. 0</b>				
Clientes y deudores	S/. 0				
Subvenciones no cobradas	S/. 0				
<b>TOTAL (S/)</b>	<b>S/. 207.815</b>	<b>S/. 285.012</b>	<b>S/. 391.470</b>	<b>S/. 534.931</b>	<b>S/. 691.748</b>
<b>TOTAL (S/)</b>	<b>\$59.376</b>	<b>\$81.432</b>	<b>\$111.849</b>	<b>\$152.838</b>	<b>\$197.642</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>Fondos Propios</b>	<b>S/. 126.904</b>	<b>S/. 219.236</b>	<b>S/. 339.800</b>	<b>S/. 476.392</b>	<b>S/. 627.141</b>
Capital Suscrito	S/. 50.000				
Prima de emisión	S/. 0				
Reservas	S/. 0				
Remanente	S/. 0	S/. 76.904	S/. 169.236	S/. 289.800	S/. 426.392
Pérdidas y ganancias	S/. 76.904	S/. 92.332	S/. 120.564	S/. 136.592	S/. 150.749
<b>Ingresos a distribuir en varios ejercicios</b>	<b>S/. 0</b>				
<b>Provisiones para riesgos y gastos</b>	<b>S/. 0</b>				
<b>Acreeedores a largo plazo</b>	<b>S/. 26.205</b>	<b>S/. 0</b>	<b>S/. 0</b>	<b>S/. 0</b>	<b>S/. 0</b>
Deudas con entidades de crédito	S/. 26.205	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
Otros acreedores Leasing	S/. 0				
Desembolsos pendientes /	S/. 0				
<b>Acreeedores a corto plazo</b>	<b>S/. 54.706</b>	<b>S/. 65.776</b>	<b>S/. 51.670</b>	<b>S/. 58.539</b>	<b>S/. 64.607</b>
Proveedores de existencias	S/. 0				
Impuesto a pagar	S/. 32.959	S/. 39.571	S/. 51.670	S/. 58.539	S/. 64.607
Créditos bancarios a corto plazo	S/. 21.747	S/. 26.205	S/. 0	S/. 0	S/. 0
<b>TOTAL (S/.)</b>	<b>S/. 207.815</b>	<b>S/. 285.012</b>	<b>S/. 391.470</b>	<b>S/. 534.931</b>	<b>S/. 691.748</b>
<b>TOTAL (\$)</b>	<b>\$59.376</b>	<b>\$81.432</b>	<b>\$111.849</b>	<b>\$152.838</b>	<b>\$197.642</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 7.7. Ratios Económico-Financieros

Con los resultados del balance de situación y el estado de pérdidas y ganancias se calculan los ratios económicos y financieros, estos ratios nos ayudaran a realizar la evaluación del posible comportamiento del hospedaje para luego determinar su viabilidad.

- **Ratios Financieros:** Este ratio medirá la rentabilidad a partir de los fondos propios y externos del hospedaje, pasaremos a interpretar cada ratio para una mejor comprensión.
  - **Liquidez:** vemos que la liquidez para el año uno es de 1,80 lo cual es un ratio adecuado, nos indicaría que el hospedaje puede atender sus deudas y obligaciones a corto plazo, vemos que durante los siguientes años el ratio se incrementa considerablemente hasta un 9,42 en el año 5, indicando un exceso de liquidez.
  - **Solvencia:** Este ratio es mayor a la unidad lo que indica que el hospedaje no tendrá problemas en el pago de sus deudas, esta solvencia se irá incrementando los siguientes años.
  - **Endeudamiento:** El ratio está dentro del rango de un nivel óptimo de capitalización, es decir que no depende en gran medida a los recursos ajenos, en los siguientes años este ratio irá disminuyendo, así mismo disminuyendo esa dependencia de recursos ajenos.
  - **Autonomía financiera:** Este ratio se encuentra dentro de una situación de endeudamiento correcta, en los siguientes años su autonomía se irá incrementando.

Tabla N° 53: Ratios Financieros

RATIOS DE SITUACION FINANCIERA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
LIQUIDEZ	1,80	2,77	5,72	7,61	9,42
SOLVENCIA	1,80	2,77	5,72	7,61	9,42
ENDEUDAMIENTO	0,64	0,30	0,15	0,12	0,10
AUTONOMIA FINANCIERA	1,57	3,33	6,58	8,14	9,71

Fuente: Elaboración Propia

- **Ratio de Rentabilidad:** Los ratios de rentabilidad indican el rendimiento del capital invertido en el hospedaje.
  - **Margen de beneficio:** Nos indica el rendimiento de las ventas en relación con el beneficio antes de impuestos, se tiene un ratio de 0,37 eso nos indica que de cada 1 sol que tengamos de ingreso por venta, obtendremos 37,00 céntimos es

decir un 37% de margen de beneficio, este margen de beneficio se incrementa con los siguientes años.

- Rentabilidad financiera: Este ratio nos indica la el rendimiento de los fondos propios del hospedaje, vemos que durante el primer años es donde se tuvo el mejor rendimiento, a los siguientes años este ratio desciende paulatinamente, eso debido a la gran cantidad de liquidez que va acumulando año tras año.
- Rentabilidad económica: Este ratio indica el rendimiento de la inversión total que realizará el hospedaje, el ratio es positivo durante el primer año y los siguientes, siendo el más alto en el primer año.

Tabla N° 54: Ratios de rentabilidad

RATIOS DE RENTABILIDAD	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
MARGEN DE BENEFICIO	0,37	0,41	0,47	0,50	0,52
RENTABILIDAD FINANCIERA (R.O.E.)	0,87	0,60	0,51	0,41	0,34
RENTABILIDAD ECONOMICA (R.O.I.)	0,53	0,46	0,44	0,36	0,31

Fuente: Elaboración Propia

- **Ratio de Eficiencia:**

- Rotación de activos: Este ratio nos indica cuantas veces es utilizado un activo, entre más alto sea el ratio será mejor más eficiente es el hospedaje, durante el primer año el hospedaje tiene una rotación de 1,43 en los siguientes años esta rotación disminuye lentamente.
- Rotación fondo de maniobra: Nos indica el número de veces que las ventas cubren el fondo de maniobra.
- Fondo de maniobra: es la cantidad del activo circulante que permanece constante, este fondo nos indica que el hostel tendrá la capacidad para crecer y tendrá un margen para hacer frente a pago que se le puedan presentar. El fondo de maniobra para el hospedaje se incrementa sustancialmente en los siguientes años.

Tabla N° 55: Ratios de eficiencia

RATIOS DE EFICIENCIA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
ROTACION DE ACTIVOS	1,43	1,12	0,93	0,73	0,60
ROTACION DEL FONDO DE MANIOBRA	6,83	2,75	1,50	1,00	0,76
FONDO DE MANIOBRA (S/.)	S/. 43.514	S/. 116.381	S/. 243.685	S/. 387.018	S/. 543.674
FONDO DE MANIOBRA (\$)	\$12.433	\$33.252	\$69.624	\$110.576	\$155.335

Fuente: Elaboración Propia

- **Ratio de Productividad:** Este ratio nos indicará la productividad de cada trabajador del hospedaje, esta productividad es la contribución que los trabajadores al resultado final. Vemos que en todos los casos la contribución de los empleados va aumentando considerablemente, este indicador se tiene que tomar con cautela ya que no

necesariamente significa que los empleados se volvieron muy productivos con el paso del tiempo sino más bien por el hecho del incremento de ventas.

Tabla N° 56: Ratio de productividad

RATIOS DE PRODUCTIVIDAD	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
CAPITAL PERMANENTE POR EMPLEADO	S/. 30.622	S/. 43.847	S/. 67.960	S/. 95.278	S/. 125.428
(\$)	\$8.749	\$12.528	\$19.417	\$27.222	\$35.837
VENTAS POR EMPLEADO	S/. 59.455	S/. 64.028	S/. 73.175	S/. 77.749	S/. 82.322
(\$)	\$16.987	\$18.294	\$20.907	\$22.214	\$23.521
BENEFICIOS POR EMPLEADO	S/. 21.973	S/. 26.381	S/. 34.447	S/. 39.026	S/. 43.071
(\$)	\$6.278	\$7.537	\$9.842	\$11.150	\$12.306
GASTOS DE PERSONAL POR EMPLEADO	S/. 19.959	S/. 20.329	S/. 21.346	S/. 21.346	S/. 21.494
(\$)	\$5.703	\$5.808	\$6.099	\$6.099	\$6.141

Fuente: Elaboración Propia



## 8. Estudio de viabilidad

El plan de negocios del presente trabajo para el hostel Los Pioneros describe en detalle los aspectos necesarios para la viabilidad del negocio.

El factor de éxito que tendrá el hostel Los Pioneros es ser el primer hospedaje en Espinar acondicionado especialmente en acoger turistas extranjeros con los servicios de habitación y alimentación típica de la zona, todo esto de la mano de la explotación de herramientas tecnológicas como uso intensivo de internet, redes sociales que generarán la interrelación entre el hospedaje y el cliente, además que el hospedaje contará con personal capacitado en atención al cliente. Un dato interesante a analizar es la contribución de cada línea de negocio, en este caso los paquetes ofertados destinados a cubrir las necesidades de los turistas.

### 8.1. Volumen de inversión en inmovilizado

El volumen de inversión para el mejoramiento de las instalaciones que cada año se renovará gran parte de su decorado, tanto de zonas comunes ya que se hizo un presupuesto anual para ese cambio.

En referencia al inmovilizado intangible, se realizará una inversión en la capacitación del personal que labora tanto en temas de atención al cliente e inglés técnico ya que gran parte de los turistas extranjeros serán de norteamericanos, chilenos y europeos, el inglés es indispensable.

### 8.2. Cuenta de pérdidas y ganancias previsional

Nos muestra el desempeño económico del hospedaje, analizando esta para el año 1, tiene un beneficio positivo de S/. 76.904 (\$21.973) una vez cubierto los gastos generales, deudas, el pago de impuestos y con una ocupabilidad anual de 65%, esta cifra es alentadora ya que desde el primer año con la reestructuración del hospedaje se está generando beneficios y este se ve incrementado con la llegada de más turistas a Espinar además se prevé que la ocupabilidad aumente y en consecuencia los resultados de los siguientes ejercicios lo hagan de la misma forma.

### 8.3. Plan previsional de tesorería

El plan de tesorería nos muestra la capacidad de generar efectivo que tendrá el hospedaje, hay que realizar las distinciones de los cobros y pagos, como podemos ver en nuestro cuadro *Tabla N° 48: Plan de tesorería a 5 años*, en el primer año se generó un efectivo de S/. 98.220 (\$28.063) y en los siguientes años esta cantidad se ve incrementada considerablemente en el

años 5 se tiene un acumulado S/. 608.280 (\$173.794) una cifra muy favorable indicándonos la viabilidad que tendrá el hospedaje.

#### 8.4. Balance previsional

Dentro del balance del primer año nos muestra los activos, pasivos y fondos propios, podemos apreciar en la *Tabla N° 52: Balance de Situación a 5 años*, que el hostel Los pineros tiene activos por un total de S/. 207.815 (\$59.376), tiene efectivo en caja S/. 98.220 (\$28.063) casi igual al activo no c

oriente (S/. 110.866),

Por el lado de los pasivos se tienen los fondos propios en el primer año es de S/. 126.904 (\$36.258), además de la deuda de S/. 66.000 (\$18.857).

En los siguientes años los activos del hospedaje se incrementan hasta tres veces su valor inicial hasta llegar a S/. 691.748 (\$197.642) en el año 5.

#### 8.5. Ratios

Los ratios nos ayudarán a poder analizar con mayor profundidad los resultados del hospedaje. Y su rendimiento en los años proyectados.

##### 8.5.1 Ratios de situación financiera:

Tanto los ratios de liquidez (1,80) y el de solvencia, nos muestran que el hostel Los Pioneros tiene una liquidez adecuada durante el primer año, cubriendo las deudas en el corto plazo, la liquidez y solvencia se incrementan considerablemente en los siguientes años, este indicador es muy favorable ya que el hospedaje no tendrá problemas de falta de pagos en ningún momento.

El ratio de deuda y autonomía financiera, nos indican que el hospedaje tiene independencia de la deuda asumida, y tiene un óptimo nivel de capitalización en el primer año, y en los siguientes años su autonomía se ve incrementada ya con la cancelación de la deuda en el año 3.

##### 8.5.3 Ratios de rentabilidad

Tanto el ratio financiero como el económico son positivos y siendo en el primer año los más altos 0,87 y 0,53 respectivamente, estos indicadores disminuyen levemente en los siguientes años, esto debido a liquidez acumulada año tras año, con lo cual podemos afirmar que el hospedaje es rentable desde el primer año de su reestructuración.

Además que en el primer año el margen de beneficio es de un 37% y este se incrementa durante los siguientes años.

### 8.5.2 Ratios de eficiencia

En este ratio, el principal ratio el fondo de maniobra, se tiene un margen grande en el primer año S/. 43.514 (\$12.433) durante el primer año, este margen es favorable para hacer frente a los pagos que se puedan presentar, este fondo de maniobra se incrementa en los siguientes años llegando a S/. 543.674 (\$155.335) en el año 5.

### 8.5.4 Ratios de productividad

El ratio de productividad de cada trabajador del hospedaje, nos muestra la contribución al capital permanente durante el primer año S/. 30.622 (\$8.749), en relación a las ventas la contribución de cada trabajador será de S/. 59.455 (\$16.987), en relación al beneficio del ejercicio del año 1 será de S/. 21.973 (\$6.278). La contribución de los trabajadores se va incrementando en los siguientes años.



## 9. Calendario de Implantación

A continuación se presenta el calendario tentativo de la planificación de implantación del proyecto con un inicio de funcionamiento el primer mes del 2017.

El inicio del estudio de proyecto de arquitectura para la construcción del comedor y cocina se planea ya desde el mes de julio, y el inicio de construcción con una duración de 2 meses aproximadamente.

En lo referente el acondicionamiento, se realizará en los dos últimos meses del año, antes de la entrada en funcionamiento del hospedaje con los nuevos servicios.

La campaña de comunicación comienza con el desarrollo del portal web del hospedaje así también en las redes sociales y servicios de ubicación como *google Maps*, el lanzamiento de marketing que consiste en la comunicación de los servicios e imagen del hospedaje a través de internet básicamente.

La capacitación del personal, se realizará dos meses previos al inicio de funcionamiento.

Tabla N° 57: Calendario implantación de proyecto hostel Los Pioneros

Actividad	2016										2017
	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Ene	
<b>Construcción</b>											
Proyecto de arquitectura e ingeniera de la comedor y cocina											
Tramitación de licencia de obra											
Ejecución de consutrcción de comedor y cocina											
<b>Acondicionamiento</b>											
Montaje de cocina y comedior											
Acondicionamiento de habitaciones											
Acondicionamiento de areas comunes											
<b>Comunicación</b>											
Desarrollo de pagina web, redes sociales.											
Mantenimiento y actualización pagina web, redes sociales.											
Lanzamiento de campaña de marketing											
<b>Capacitación personal</b>											
Capacitación personal											
<b>Busqueda de agencias de turismo para la fijación de alianzas</b>											
Inicio de actividades con los nuevos servicios											

Fuente: Elaboración Propia



## 10. Conclusiones

- El sector turismo en el Perú está en su mejor momento con crecimiento constante de turistas durante la última década a pesar de la crisis y problemas económicos que viven atravesando algunos países esto no ha sido impedimento para que el arribo de turistas disminuya, el turismo en el Perú genera varios puestos de trabajos e incentiva la expansión en servicios y oferta de hospedajes turísticos.
- El turista extranjero llega principalmente a Cusco donde se encuentra MachuPicchu una de las 7 maravillas naturales del mundo, además de conocer la ciudadela Inca en Cusco, y los pueblos cercanos que se encuentra en el departamento de Cusco. Siendo el internet el principal medio de información de los turistas, además de contratar paquetes turísticos, y/o servicios de hospedaje en caso de ir por cuenta propia.
- En el estudio de la oferta de hospedajes se vio que la oferta hotelera existente en Perú es diversa, pero muy poco especializada y de poca calidad esto se va incrementado especialmente en los pueblos lejos de las grandes ciudades, ya que en su gran parte existen hospedajes de 1 y 2 estrellas además de hospedajes que no están categorizados producto de una improvisación de establecer un negocio, y con ellos una baja calidad en atención y servicios. La inexistencia de hospedajes que brinden un servicio de calidad y alimentación en un mismo lugar dirigido exclusivamente a turistas hacen que haya oportunidades de negocio a desarrollar en Espinar, y es esta oportunidad que el hostel Los Pioneros aprovechará.
- Dentro de las estrategias el hostel Los Pioneros será especializada y diferenciada brindando un ambiente agradable con decorados del pueblo además de brindar el servicios de alimentación con platillos típicos del lugar y brindar información turística de interés como mapas y otros. El desafío de atraer la gran cantidad que llega a Cusco a Espinar es mediante un plan de marketing intensivamente por internet y la utilización de redes sociales ya que estos son los principales medios de información que utilizando los turistas, junto a ello se realizan las alianzas con agencias de turismo.
- La evaluación financiera y económica del proyecto de reestructuración del hostel Los Pioneros, es muy favorable generando un flujo de caja positivo en su primer año de actividad con los nuevos servicios e incrementando año tras año con el aumento de la ocupabilidad, así como también goza de una apalancamiento bueno, En relación a la liquidez se tiene una ratio alto, este acumulación de liquidez se utilizará para la inversión de futuras ampliaciones del hospedaje así como también invertir en ampliar más servicios como tener una agencia de turismo propia para dar una experiencia completa

al turista. El hostel incrementa los activos totales por tres en su quinto año además de tener un rendimiento de un 37% en su margen de beneficio haciendo rápida la recuperación de la inversión en el mejoramiento de los ambientes y la construcción del comedor y cocina.

## 11. Bibliografía

- **Libros**

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y PROMPERÚ. (2015). *Perfil del Turista Extranjero 2014*. Lima.

Organización Mundial del Turismo OMT. (2015). *Panorama OMT del Turismo Internacional*.

Rivera, L. M. (2014). *Decisiones en marketing*. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.

Sainz de Vicuña Ancín, J. (2014). *El plan de marketing en la practica*. Madrid: ESIC Editorial.

- **Documentos en línea**

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo y PROMPERÚ. (2015). *Estadísticas de Ocupabilidad 2015*. (accedido en febrero 2016)

<http://www.mincetur.gob.pe/turismo/estadistica/clasificados/actividad.asp>

Superintendencia Nacional de Migraciones: (accedido en febrero 2016)

<https://www.migraciones.gob.pe/index.php/estadisticas/>

Estadísticas de Ocupabilidad 2015: (accedido en febrero 2016)

<http://www.mincetur.gob.pe/estaTurismo/Index.aspx?po=hospedajeTemporal/consulta/frmActividades.aspx>

Banco De Datos Turísticos del Perú Información Económica: (accedido en febrero 2016)

<http://www.observatorioturisticodelperu.com/>

Régimen especial de establecimientos de hospeda y la compensación de saldos a favor de los exportadores: (accedido en marzo 2016)

<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/devoluciones-empresas/regimen-de-establecimientos-de-hospedaje/3587-01-registro-especial-para-establecimientos-de-hospedaje>

- **Agencias de Turismo**

Tayra Tours Adventures: <http://tayratourscusco.com/>

MiraPerú: <http://www.miraperu.com/>

Machupicchu Travel: <http://www.machupicchu.com.pe/>



## 12. Anexo

### Anexo N° 1

#### Coste Directo e Indirectos

- Materiales de habitación

	<b>Materiales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Habitaciones</b>	Sábanas	S/. 833				
	Protector de colchón	S/. 466				
	Cobertor Térmico	S/. 400				
	Jabón líquido	S/. 417				
	Shampoo	S/. 417				
	Papel higiénico	S/. 500				
	<b>Total (S/.)</b>	<b>S/. 3.032</b>				
	<b>Total (\$)</b>	<b>\$866</b>	<b>\$866</b>	<b>\$866</b>	<b>\$866</b>	<b>\$866</b>

- Alimento e Insumos

<b>Año</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
Leche	S/. 127	S/. 137	S/. 157	S/. 166	S/. 176	
Azúcar	S/. 3	S/. 3	S/. 4	S/. 4	S/. 4	
Quinoa	S/. 102	S/. 110	S/. 126	S/. 134	S/. 142	
cebada	S/. 149	S/. 160	S/. 183	S/. 194	S/. 206	
Pan	S/. 159	S/. 172	S/. 196	S/. 208	S/. 221	
Aceite	S/. 1.394	S/. 1.501	S/. 1.715	S/. 1.822	S/. 1.930	
Arroz	S/. 1.254	S/. 1.351	S/. 1.544	S/. 1.640	S/. 1.737	
arveja	S/. 438	S/. 472	S/. 539	S/. 573	S/. 606	
Carnero de carnero	S/. 4.081	S/. 4.395	S/. 5.023	S/. 5.337	S/. 5.651	
Cebolla	S/. 1.573	S/. 1.694	S/. 1.936	S/. 2.057	S/. 2.178	
Charqui	S/. 796	S/. 858	S/. 980	S/. 1.041	S/. 1.103	
Choclo	S/. 717	S/. 772	S/. 882	S/. 937	S/. 992	
carne de Cuy	S/. 2.389	S/. 2.573	S/. 2.940	S/. 3.124	S/. 3.308	
leche	S/. 597	S/. 643	S/. 735	S/. 781	S/. 827	
limón	S/. 80	S/. 86	S/. 98	S/. 104	S/. 110	
Maíz	S/. 60	S/. 64	S/. 74	S/. 78	S/. 83	
Olluco	S/. 876	S/. 943	S/. 1.078	S/. 1.146	S/. 1.213	
Papa	S/. 2.887	S/. 3.109	S/. 3.553	S/. 3.775	S/. 3.997	
Pasta	S/. 896	S/. 965	S/. 1.103	S/. 1.172	S/. 1.240	
queso	S/. 418	S/. 450	S/. 515	S/. 547	S/. 579	
Quinoa	S/. 1.493	S/. 1.608	S/. 1.838	S/. 1.953	S/. 2.067	
Sal	S/. 4.918	S/. 5.296	S/. 6.052	S/. 6.431	S/. 6.809	
Tomate	S/. 1.453	S/. 1.565	S/. 1.789	S/. 1.901	S/. 2.012	
zanahoria	S/. 239	S/. 257	S/. 294	S/. 312	S/. 331	
Otros	S/. 250	S/. 268	S/. 301	S/. 319	S/. 337	
	<b>Total (S/.)</b>	<b>S/. 27.099</b>	<b>S/. 29.184</b>	<b>S/. 33.353</b>	<b>S/. 35.437</b>	<b>S/. 37.522</b>
	<b>Total (\$)</b>	<b>\$7.743</b>	<b>\$8.338</b>	<b>\$9.529</b>	<b>\$10.125</b>	<b>\$10.721</b>

- Material de comedor

	<b>Materiales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Comedor</b>	Porta servilletas	S/. 43				
	Manteles de mesa	S/. 152				
	conjunto de cucharas y tenedores	S/. 214				
	Conjunto de vasos de vidrio	S/. 214				
	Azucareros porcelana	S/. 48				
	Conjunto de platos y tazas	S/. 250				
	<b>Total (S/.)</b>	<b>S/. 921</b>				
	<b>Total (\$)</b>	<b>\$263</b>	<b>\$263</b>	<b>\$263</b>	<b>\$263</b>	<b>\$263</b>

- Material de cocina

	<b>Materiales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Cocina</b>	Conjunto de ollas (6)	S/. 286				
	Conjunto de sartenes(3)	S/. 107				
	Olla a presión	S/. 95				
	Conjunto de cuchillos (12)	S/. 167				
	Abre latas y otros utensilios	S/. 125				
	<b>Total (S/.)</b>	<b>S/. 779</b>				
	<b>Total (\$)</b>	<b>\$223</b>	<b>\$223</b>	<b>\$223</b>	<b>\$223</b>	<b>\$223</b>

- Accesorios

	<b>Materiales</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Accesorios</b>	Uniforme para el personal	S/. 167				
	Adornos	S/. 48				
	Cuadros	S/. 800				
	<b>Total (S/.)</b>	<b>S/. 1.061</b>				
	<b>Total (\$)</b>	<b>\$303</b>	<b>\$303</b>	<b>\$303</b>	<b>\$303</b>	<b>\$303</b>

## Anexo N° 2

### Pago de Trabajadores de hostel Los Pioneros para los siguientes 5 años

- Administrativos

Gerente	1	2	3	4	5
Sueldo Mensual	S/. 2.000	S/. 2.000	S/. 2.100	S/. 2.100	S/. 2.100
Sueldo Total Anual	S/. 24.000	S/. 24.000	S/. 25.200	S/. 25.200	S/. 25.200
Pago de vacaciones	S/. 2.000	S/. 2.000	S/. 2.100	S/. 2.100	S/. 2.100
Pago de gratificaciones	S/. 4.000	S/. 4.000	S/. 4.200	S/. 4.200	S/. 4.200
ESSALUD	S/. 2.160	S/. 2.160	S/. 2.268	S/. 2.268	S/. 2.268
CTS	S/. 1.167	S/. 1.167	S/. 1.225	S/. 1.225	S/. 1.225
<b>Total Gerente (S/.)</b>	<b>S/. 33.327</b>	<b>S/. 33.327</b>	<b>S/. 34.993</b>	<b>S/. 34.993</b>	<b>S/. 34.993</b>
<b>Total Gerente (\$)</b>	<b>\$9.522</b>	<b>\$9.522</b>	<b>\$9.998</b>	<b>\$9.998</b>	<b>\$9.998</b>

Recepcionista	1	2	3	4	5
Sueldo Mensual	S/. 1.400	S/. 1.400	S/. 1.470	S/. 1.470	S/. 1.470
Sueldo Total Anual	S/. 16.800	S/. 16.800	S/. 17.640	S/. 17.640	S/. 17.640
Pago de vacaciones	S/. 1.400	S/. 1.400	S/. 1.470	S/. 1.470	S/. 1.470
Pago de gratificaciones	S/. 2.800	S/. 2.800	S/. 2.940	S/. 2.940	S/. 2.940
ESSALUD	S/. 1.512	S/. 1.512	S/. 1.588	S/. 1.588	S/. 1.588
CTS	S/. 817	S/. 817	S/. 858	S/. 858	S/. 858
<b>Total Recepcionista (S/.)</b>	<b>S/. 23.329</b>	<b>S/. 23.329</b>	<b>S/. 24.495</b>	<b>S/. 24.495</b>	<b>S/. 24.495</b>
<b>Total Recepcionista (\$)</b>	<b>\$6.665</b>	<b>\$6.665</b>	<b>\$6.999</b>	<b>\$6.999</b>	<b>\$6.999</b>

- Mano de obra directa

Cocinero	1	2	3	4	5
Sueldo Mensual	S/. 1.000	S/. 1.000	S/. 1.050	S/. 1.050	S/. 1.050
Sueldo Total Anual	S/. 12.000	S/. 12.000	S/. 12.600	S/. 12.600	S/. 12.600
Pago de vacaciones	S/. 0	S/. 1.000	S/. 1.050	S/. 1.050	S/. 1.050
Pago de gratificaciones	S/. 2.000	S/. 2.000	S/. 2.100	S/. 2.100	S/. 2.100
ESSALUD	S/. 1.080	S/. 1.080	S/. 1.134	S/. 1.134	S/. 1.134
CTS	S/. 583	S/. 583	S/. 613	S/. 613	S/. 613
<b>Total cocinero (S/.)</b>	<b>S/. 15.663</b>	<b>S/. 16.663</b>	<b>S/. 17.497</b>	<b>S/. 17.497</b>	<b>S/. 17.497</b>
<b>Total cocinero (\$)</b>	<b>\$4.475</b>	<b>\$4.761</b>	<b>\$4.999</b>	<b>\$4.999</b>	<b>\$4.999</b>

Ama de llaves	1	2	3	4	5
Sueldo Mensual	S/. 850	S/. 850	S/. 893	S/. 893	S/. 937
Sueldo Total Anual	S/. 10.200	S/. 10.200	S/. 10.710	S/. 10.710	S/. 11.246
Pago de vacaciones	S/. 850	S/. 850	S/. 893	S/. 893	S/. 937
Pago de gratificaciones	S/. 1.700	S/. 1.700	S/. 1.785	S/. 1.785	S/. 1.874
ESSALUD	S/. 918	S/. 918	S/. 964	S/. 964	S/. 1.012
CTS	S/. 496	S/. 496	S/. 521	S/. 521	S/. 547
<b>Total ama de llaves (S/.)</b>	<b>S/. 14.164</b>	<b>S/. 14.164</b>	<b>S/. 14.872</b>	<b>S/. 14.872</b>	<b>S/. 15.616</b>
<b>Total ama de llaves (\$)</b>	<b>\$4.047</b>	<b>\$4.047</b>	<b>\$4.249</b>	<b>\$4.249</b>	<b>\$4.462</b>

Mesero	1	2	3	4	5
Sueldo Mensual	S/. 850	S/. 850	S/. 893	S/. 893	S/. 893
Sueldo Total Anual	S/. 10.200	S/. 10.200	S/. 10.710	S/. 10.710	S/. 10.710
Pago de vacaciones	S/. 0	S/. 850	S/. 893	S/. 893	S/. 893
Pago de gratificaciones	S/. 1.700	S/. 1.700	S/. 1.785	S/. 1.785	S/. 1.785
ESSALUD	S/. 918	S/. 918	S/. 964	S/. 964	S/. 964
CTS	S/. 496	S/. 496	S/. 521	S/. 521	S/. 521
<b>Total Mesero (S/.)</b>	<b>S/. 13.314</b>	<b>S/. 14.164</b>	<b>S/. 14.872</b>	<b>S/. 14.872</b>	<b>S/. 14.872</b>
<b>Total Mesero (\$)</b>	<b>\$3.804</b>	<b>\$4.047</b>	<b>\$4.249</b>	<b>\$4.249</b>	<b>\$4.249</b>

## Anexo N° 3

- Valores de edificación para cusco

**536314**

**NORMAS LEGALES**

El Peruano  
Jueves 30 de octubre de 2014

**CUADRO DE VALORES UNITARIOS OFICIALES DE EDIFICACIÓN  
PARA LA SIERRA AL 31 DE OCTUBRE DE 2014**

R.M N° -2014-VIVIENDA

VALORES POR PARTIDAS EN NUEVOS SOLES POR METRO CUADRADO DE AREA TECHADA

	E S T R U C T U R A S		A C A B A D O S				INSTALACIONES ELECTRICAS Y SANITARIAS (7)
	MUROS Y COLUMNAS (1)	TECHOS (2)	PISOS (3)	PUERTAS Y VENTANAS (4)	REVESTI- MIENTOS (5)	BAÑOS (6)	
<b>A</b>	ESTRUCTURAS LAMINA- RES CURVADAS DE CONCRETO ARMADO QUE INCLUYEN EN UNA SOLA ARMADURA LA CIMENTACIÓN Y EL TECHO, PARA ESTE CASO NO SE CONSIDERA LOS VALORES DE LA COLUMNA N°2	LOSA O ALIGERADO DE CONCRETO ARMADO CON LUCES MAYORES DE 6 M. CON SOBRE- CARGA MAYOR A 300 KG/M2	MÁRMOL IMPORTADO, PIEDRAS NATURALES IMPORTADAS, PORCELANATO.	ALUMINIO PESADO CON PERFILES ESPECIALES MADERA FINA ORNA- MENTAL (CAOBA, CEDRO O PINO SELECTO) VIDRIO INSULADO. (1)	MÁRMOL IMPORTADO, MADERA FINA (CAOBA O SIMILAR) BALDOSA ACÚSTICO EN TECHO O SIMILAR.	BAÑOS COMPLETOS (7) DE LUJO IMPORTADO CON ENCHAPE FINO (MÁRMOL O SIMILAR)	AIRE ACONDICIONADO, ILUMINACIÓN ESPECIAL, VENTILACIÓN FORZADA, SIST. HIDRONEUMÁTICO, AGUA CALIENTE Y FRIA, INTERCOMUNICADOR, ALARMAS, ASCENSOR, SISTEMA BOMBEO DE AGUA Y DESAGUE.(5) TELÉFONO.
	<b>485.02</b>	<b>252.19</b>	<b>178.95</b>	<b>191.42</b>	<b>241.56</b>	<b>85.67</b>	<b>305.28</b>
<b>B</b>	COLUMNAS, VIGAS Y/O PLACAS DE CONCRETO ARMADO Y/O METÁLICAS.	ALIGERADOS O LOSAS DE CONCRETO ARMADO INCLINADAS	MÁRMOL NACIONAL O RECONSTITUIDO, PARQUET FINO (OLIVO, CHONTA O SIMILAR), CERÁMICA IMPORTADA MADERA FINA.	ALUMINIO O MADERA FINA (CAOBA O SIMILAR) DE DISEÑO ESPECIAL, VIDRIO TRA- TADO POLARIZADO (2) Y CURVADO, LAMINADO O TEMPLADO	MÁRMOL NACIONAL, MADERA FINA (CAOBA O SIMILAR) ENCHAPES EN TECHOS.	BAÑOS COMPLETOS (7) IMPORTADOS CON MAYÓLICA O CERÁMICO DECORATIVO IMPORTADO.	SISTEMA DE BOMBEO DE AGUA POTABLE, MAYÓLICA TELÉFONO, AGUA CALIENTE Y FRIA.
	<b>288.55</b>	<b>173.38</b>	<b>149.21</b>	<b>169.40</b>	<b>192.93</b>	<b>61.20</b>	<b>179.56</b>
<b>C</b>	PLACAS DE CONCRETO E=10 A 15 CM. ALBAÑILERÍA ARMADA, LADRILLO O SIMILAR CON COLUMNAS Y VIGAS DE AMARRE DE CONCRETO ARMADO	ALIGERADO O LOSAS DE CONCRETO ARMADO HORIZONTALES.	MADERA FINA MACHIHEMBRA TERRAZO.	ALUMINIO O MADERA FINA (CAOBA O SIMILAR) VIDRIO TRATADO POLARIZADO. (2) LAMINADO O TEMPLADO	SUPERFICIE CARAVISTA OBTENIDA MEDIANTE ENCOFRADO ESPECIAL, ENCHAPE EN TECHOS.	BAÑOS COMPLETOS (7) NACIONALES CON MAYÓLICA O CERAMICO NACIONAL DE COLOR.	IGUAL AL PUNTO 'B' SIN ASCENSOR.
	<b>209.38</b>	<b>121.35</b>	<b>96.57</b>	<b>123.61</b>	<b>159.70</b>	<b>39.96</b>	<b>133.63</b>
<b>D</b>	LADRILLO, SILLAR O SIMILAR, SIN ELEMENTOS DE CONCRETO ARMADO, DRYWALL O SIMILAR IN- CLUYE TECHO (6)	CALAMINA METÁLICA FIBROCEMENTO SOBRE VIGUERÍA METÁLICA.	PARQUET DE Tera. , LAJAS, CERÁMICA NACIONAL, LOSETA VENECIANA 40x40, PISO LAMINADO.	VENTANAS DE ALUMINIO PUERTAS DE MADERA SELECTA, VIDRIO TRATADO TRANSPARENTE (3)	ENCHAPE DE MADERA O LAMINADOS, PIEDRA O MATERIAL VITRIFICADO.	BAÑOS COMPLETOS (7) NACIONALES BLANCOS CON MAYÓLICA BLANCA.	AGUA FRIA, AGUA CALIENTE, CORRIENTE TRIFÁSICA, TELÉFONO.
	<b>193.40</b>	<b>82.15</b>	<b>79.18</b>	<b>72.50</b>	<b>122.15</b>	<b>24.45</b>	<b>75.72</b>
<b>E</b>	ADOBE, TAPIAL O QUINCHA	MADERA CON MATERIAL IMPERMEABILIZANTE.	PARQUET DE 2da. LOSETA VENECIANA 30x30 LAJAS DE CEMENTO CON CANTO RODADO.	VENTANAS DE FIERRO PUERTAS DE MADERA SELECTA (CAOBA O SIMILAR) VIDRIO SIMPLE TRANSPARENTE (4)	SUPERFICIE DE LADRILLO CARAVISTA.	BAÑOS CON MAYÓLICA BLANCA PARCIAL.	AGUA FRIA, AGUA CALIENTE, CORRIENTE MONOFÁSICA, TELÉFONO.
	<b>151.84</b>	<b>37.71</b>	<b>65.49</b>	<b>55.38</b>	<b>101.62</b>	<b>11.99</b>	<b>42.14</b>
<b>F</b>	MADERA (ESTORAQUE, PUMAQUIRO, HUAYRURU, MACHINGA, CATAHUA AMARILLA, COPAIBA, DIABLO FUERTE, TORNILLO O SIMILARES) DRY WALL O SIMILAR (SIN TECHO)	CALAMINA METÁLICA FIBROCEMENTO O TEJA SOBRE VIGUERÍA DE MADERA CORRIENTE.	LOSETA CORRIENTE, CANTO RODADO, ALFOMBRA	VENTANAS DE FIERRO O ALUMINIO INDUSTRIAL, PUERTAS CONTRAPLA- CADAS DE MADERA (CEDRO O SIMILAR), PUER- TAS MATERIAL MDF o HDF. VIDRIO SIMPLE TRANS- PARENTE (4)	TARRAJEO FROTACHADO Y/O YESO MOLDURADO, PINTURA LAVABLE.	BAÑOS BLANCOS SIN MAYÓLICA.	AGUA FRIA, CORRIENTE MONOFÁSICA, TELÉFONO
	<b>94.68</b>	<b>30.13</b>	<b>53.48</b>	<b>42.83</b>	<b>60.60</b>	<b>10.19</b>	<b>27.39</b>
<b>G</b>	PIRCADO CON MEZCLA DE BARRO.	SIN TECHO	LOSETA VINÍLICA, CEMENTO BRUÑADO COLOREADO, TAPIZÓN.	MADERA CORRIENTE CON MARCOS EN PUERTAS Y VENTANAS DE PVC O MADERA CORRIENTE	ESTUCADO DE YESO Y/O BARRO, PINTURA AL TEMPLE O AGUA.	SANITARIOS BÁSICOS DE LOSA DE 2da, FIERRO FUNDIDO O GRANITO.	AGUA FRIA, CORRIENTE MONOFÁSICA SIN EMPOTRAR.
	<b>55.78</b>	<b>0.00</b>	<b>40.00</b>	<b>25.23</b>	<b>45.02</b>	<b>7.00</b>	<b>16.14</b>
<b>H</b>			CEMENTO PULIDO, LADRILLO CORRIENTE, ENTABLADO CORRIENTE.	MADERA RÚSTICA.	PINTADO EN LADRILLO RÚSTICO, PLACA DE CONCRETO O SIMILAR.	SIN APARATOS SANITARIOS.	SIN INSTALACIÓN ELECTRICA NI SANITARIA.
	----	----	<b>21.61</b>	<b>12.62</b>	<b>18.01</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>I</b>			TIERRA COMPACTADA	SIN PUERTAS NI VENTANAS.	SIN REVESTIMIENTOS EN LADRILLO, ADOBE O SIMILAR.		
	----	----	<b>4.76</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	----	----

EN EDIFICIOS AUMENTAR EL VALOR POR M2 EN 5 % A PARTIR DEL 5 PISO

EL VALOR UNITARIO POR M2 PARA UNA EDIFICACION DETERMINADA, SE OBTIENE SUMANDO LOS VALORES SELECCIONADOS DE UNA DE LAS 7 COLUMNAS DEL CUADRO, DE ACUERDO A SUS CARACTERÍSTICAS PREDOMINANTES. LA DEMARCACION TERRITORIAL CONSIGNADA ES DE USO EXCLUSIVO PARA LA APLICACIÓN DEL PRESENTE CUADRO. ABARCA LAS LOCALIDADES UBICADAS EN LA FAJA LONGITUDINAL DEL TERRITORIO LIMITADA, AL NORTE POR LA FRONTERA CON ECUADOR, AL SUR POR LA FRONTERA CON CHILE Y BOLIVIA. AL OESTE POR LA CURVA DE NIVEL DE 2000 m.s.n.m QUE LA SEPARA DE LA COSTA ESTE. POR UNA CURVA DE NIVEL QUE LA SEPARA DE LA SELVA, QUE PARTIENDO DE LA FRONTERA CON EL ECUADOR, CONTINUA HASTA SU CONFLUENCIA CON EL RÍO NOVA, AFLUENTE DEL SAN ALEJANDRO, EN DONDE ASCIENDE HASTA LA COTA 2000 Y CONTINUA POR ESTA HACIA EL SUR HASTA SU CONFLUENCIA CON EL RÍO SANABENI, AFLUENTE DEL ENE, DE ESTE PUNTO BAJA HASTA LA COTA 1500 Y CONTINUA HASTA LA FRONTERA CON BOLIVIA.

(1) REFERIDO AL DOBLE VIDRIADO HERMÉTICO, CON PROPIEDADES DE AISLAMIENTO TÉRMICO Y ACÚSTICO.

(2) REFERIDO AL VIDRIO QUE RECIBE TRATAMIENTO PARA INCREMENTAR SU RESISTENCIA MECÁNICA Y PROPIEDADES DE AISLAMIENTO ACÚSTICO Y TÉRMICO, SON COLOREADOS EN SU MASA PERMITIENDO LA VISIBILIDAD ENTRE 14% Y 83%.

(3) REFERIDO AL VIDRIO QUE RECIBE TRATAMIENTO PARA INCREMENTAR SU RESISTENCIA MECÁNICA Y PROPIEDADES DE AISLAMIENTO ACÚSTICO Y TÉRMICO, PERMITEN LA VISIBILIDAD ENTRE 75% Y 92%.

(4) REFERIDO AL VIDRIO PRIMARIO SIN TRATAMIENTO, PERMITEN LA TRANSMISIÓN DE LA VISIBILIDAD ENTRE 75% Y 92%.

(5) SISTEMA DE BOMBEO DE AGUA Y DESAGUE, REFERIDO A INSTALACIONES INTERIORES SUBTERRÁNEAS (CISTERNAS, TANQUES SÉPTICOS) Y AÉREAS (TANQUES ELEVADOS) QUE FORMAN PARTE INTEGRANTE DE LA EDIFICACIÓN

(6) PARA ESTE CASO NO SE CONSIDERA LA COLUMNA N° 2.

(7) SE CONSIDERA COMO MÍNIMO LAVATORIO, INODORO Y DUCHA O TINA.