



# **UNIVERSIDAD AUSTRAL DE CHILE**

Facultad de Ciencias de la Ingeniería

Escuela de Construcción Civil

## **“FACTIBILIDAD DE CONSTRUIR UN COMPLEJO TURISTICO EN LA LOCALIDAD DE HORNOPIREN”**

Memoria para optar al título de

**INGENIERO CONSTRUCTOR**

Profesor Guía: **Sr. Heriberto Vivanco B.**

Constructor Civil

Ingeniero Comercial.

**RODRIGO IVAN SOTO COVASICH.**

**VALDIVIA - 2005**

## AGRADECIMIENTOS

En estos momentos me siento aliviado y gratificado por concluir esta etapa importante en mi vida, y es por eso que quiero dedicar esta memoria a mis padres y hermana, por darme consejos y apoyándome para seguir adelante.

También dedicársela a mis amigos y compañeros de universidad por su apoyo y compañerismo, sin ellos esto no hubiera podido concluir de buen término.

*Los Quiero Mucho*

*Rodrigo Ivan Poto Covasich*

*“Educar no es dar Carrera para Vivir,*

*Sino Templar el Alma para las Dificultades de la Vida”*

## **RESUMEN**

Estudiamos la rentabilidad de un complejo turístico en Hornopiren. Para esto dividimos el proyecto en cinco capítulos, siendo el primero un estudio del entorno de tal proyecto identificando claramente los distintos atractivos turísticos que se explotaran al momento de ejecutar el proyecto.

El segundo es un estudio de mercado, donde analizamos las posibles amenazas de la competencia más cercana y también la posible demanda que tendría este servicio según el flujo de visitantes en la zona.

El tercero es el estudio técnico donde analizamos costos de construcción y de equipamiento de nuestro proyecto. Un cuarto capítulo consiste en un estudio legal y organizacional de la empresa como tal. Y por último un estudio financiero donde analizamos la rentabilidad del proyecto a 10 años.

## SUMMARY

We analyzed the possible rentability of building a tourism center in Hornopiren. For this, we divided the project into five chapters, where the first is related to an environmental study to identify the useful resources to realize this project.

The second chapter, focus on a merchandise analysis, to determine the influence of other similar existing projects at the place. All this, related to the flow of money that customers can produce.

In third place, there is a technical analysis, based on construction and basic equipment costs. A fourth chapter includes a legal study and a design of an administration system for the center.

After all, there is a last chapter in which we made a financial study to compare it with the projected rentability of the project for 10 years duration..

## INTRODUCCION

El mercado del turismo en los últimos años ha ido en incremento en nuestro país, tanto por turistas chilenos como extranjeros, siendo la zona sur de nuestro país una de la mas beneficiada, por su extensa vegetación y su variado atractivos hidrográficos.

Por lo cual me pareció interesante analizar la factibilidad de construir un complejo turístico en la localidad de Hornopiren, ya que esta zona es la puerta de entrada a la carretera austral y es poseedora de una variedad de atractivos turísticos que van desde volcanes hasta centro termales.

El Objetivo del presente trabajo es dimensionar un Complejo turístico para la localidad de Hornopiren, sobre la base de la demanda de servicios, de la influencia de la competencia y los analizando inconvenientes que podríamos encontrar en la ejecución del proyecto, y establecer las necesidades de inversión y su factibilidad económica.

La metodología a aplicar para establecer la factibilidad económica considera el análisis de los flujos económicos, a través del VAN y el TIR, aplicando el sistema CAPM, utilizando la rentabilidad libre de riesgo y la rentabilidad entregada por el mercado, para evaluar si nuestra tasa interna de retorno, conseguida en los flujos financieros es lo esperado para el proyecto.

# INDICE

AGRADECIMIENTOS

RESUMEN

SUMMARY

INTRODUCCION

INDICE

## CAPITULO I:

ANALISIS DEL ENTORNO EN QUE SE GENERA EL PROYECTO

1.1	<b><i>Descripción general de la Comuna de Hualaihue</i></b>	1
1.1.1	Ubicación Geográfica	1
1.1.2	Actividades Económicas	1
1.1.3	Atractivos Turísticos	2

## CAPITULO II:

	ESTUDIO DE MERCADO	8
2.1	<b><i>Estructura del Mercado</i></b>	8
2.1.1	Oferta	8
2.1.2	Demanda	9
2.1.2.1	<i>Caracterización de la Demanda Turística Actual</i>	9
2.1.2.2	<i>Volumen de Visitantes</i>	10
2.1.2.3	<i>Procedencia de los Turistas</i>	12
2.1.2.4	<i>Promedio de Permanencia</i>	13

2.2	<b>Análisis FODA</b>	14
2.2.1	Oportunidades	14
2.2.1.1	<i>Continuo Crecimiento del Turismo en Chile</i>	14
2.2.1.2	<i>Condiciones Geográficas Privilegiadas</i>	14
2.2.1.3	<i>Incentivos generados por el gobierno de Chile para Desarrollar el Turismo en el País</i>	15
2.2.2	Fortalezas	15
2.2.2.1	<i>Ventaja de Calificación y Promoción frente a la Competencia</i>	15
2.2.2.2	<i>Contactos Nacionales</i>	16
2.2.3	Amenazas	16
2.2.3.1	<i>Alta Dependencia de las Condiciones Climáticas para la llegada a la Comuna</i>	16
2.2.3.2	<i>Servicios Sustitutos</i>	16
2.2.4	Debilidades	17
2.2.4.1	<i>Carencia de Capital</i>	17
2.2.4.2	<i>Carencia de Personal Especializado</i>	17
2.3	<b>Análisis del Proyecto con respecto al Mercado existente</b>	18
2.3.1	Ventajas del Proyecto en el Mercado	18
2.3.2	Ingresos	18
2.3.3	Determinación de la participación de Mercado para el Proyecto	19
2.3.4	Estimación de la Ocupación para la Temporada Alta	19
2.3.5	Estimación de la Ocupación para la Temporada Baja	19
2.3.6	Proyección de la Demanda	20
2.3.7	Política de Precios	21

### CAPITULO III:

	ESTUDIO TECNICO	25
3.1	<b><i>Especificaciones Técnicas</i></b>	25
3.2	<b><i>Costos Unitarios de Construcción</i></b>	28
3.3	<b><i>Cubicaciones y Costos Totales</i></b>	33
3.4	<b><i>Costos de Equipamiento</i></b>	40
3.5	<b><i>Costo Total Proyecto Turístico</i></b>	43

### CAPITULO IV:

	ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL	44
4.1	<b><i>Estudio Legal</i></b>	44
4.2	<b><i>Estudio Organizacional</i></b>	46
4.2.1	Estructura Organizacional	46
4.2.2	Definición de Cargos	48

### CAPITULO V:

	ESTUDIO FINANCIERO	50
5.1	<b><i>Construcción de los Flujos Netos Operacionales</i></b>	50
5.1.1	Inversión Inicial	50
5.1.1.1	<i>Activos Nominales</i>	52
5.2	<b><i>Depreciación</i></b>	53
5.3	<b><i>Costos Fijos</i></b>	54
5.4	<b><i>Costos Variables</i></b>	57
5.4.1	Costos Programas Diarios	57
5.5	<b><i>Ingresos de Operación</i></b>	57
5.6	<b><i>Calculo de la Tasa de Descuento</i></b>	58
5.6.1	Calculo del RI	58



5.6.2	Calculo del Rm	59
5.6.3	Calculo del Beta	60
5.7	<b>Flujo Financiero</b>	61
5.7.1	Sensibilización de Flujos	61
5.7.2	Calculo del VAN y el TIR Sin Financiamiento	65
5.8	<b>Financiamiento del Proyecto</b>	66
5.8.1	Tabla Préstamo Inversión Inicial	66
5.8.2	Calculo del VAN y el TIR Con Financiamiento	67
5.9	<b>Análisis de Flujos</b>	68
	CONCLUSIONES	70
	BIBLIOGRAFIA	
	ANEXO A: Planos del Complejo Turístico	

## **Capítulo I:**

### **“Análisis del entorno en que se genera el proyecto”**

#### **1.1 Descripción general de la Comuna de Hualaihué.**

##### **1.1.1 Ubicación Geográfica.**

La comuna de Hualaihué está situada al Norte de la Provincia de Palena, en la Décima Región de los Lagos. Posee una superficie de 2.787,7 Km<sup>2</sup>, limita al Nor-Oeste con la Comuna de Calbuco, al Nor-Este con la Comuna de Cochamó, al Oeste con la Comuna de Quemchi, al Sur con la Comuna de Chaitén y al Este con la República Argentina.

##### **1.1.2 Actividades Económicas.**

La comuna de Hualaihué cuenta con un parque empresarial representado principalmente por cuatro empresas acuícola, una planta de proceso de pescado, una conservería de mariscos y algunos aserraderos de pequeña y mediana escala, todas las cuales absorben una importante cantidad de mano de obra.

### 1.1.3 Atractivos Turísticos.

La comuna de Hualaihué posee una gran diversidad de atractivos turísticos, que invitan al turista a recorrer la zona. A continuación se presentan los más bellos e interesantes parajes, que permiten el deleite del visitante.

- **Cuadro de Atractivos Turísticos Comuna Hualaihué**

*Cuadro N° 1  
Atractivos Turísticos de la Zona*

<b>Atractivo</b>	<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>
Volcán Hornopirén	Recursos Naturales	Cerros y Volcanes
Volcán Yates	Recursos Naturales	Cerros y Volcanes
Volcán Apagado	Recursos Naturales	Cerros y Volcanes
Cerro la Silla	Recursos Naturales	Cerros y Volcanes
Playa Lleguimán	Recursos Naturales	Playas
Playa el Cobre	Recursos Naturales	Playas
Playa Contao	Recursos Naturales	Playas
Isla el Manzano	Recursos Naturales	Islas
Isla Llanchild	Recursos Naturales	Islas
Isla Llancahue	Recursos Naturales	Islas
Isla de los Ciervos	Recursos Naturales	Islas
Loberia Isla Lilihuapi	Recursos Naturales	Lugares de Observación de Flora y Fauna
Loberia Cahuelmó	Recursos Naturales	Lugares de Observación de Flora y Fauna
Fiordo Comau	Recursos Naturales	Fiordos
Fiordo Quintupeu	Recursos Naturales	Fiordos
Fiordo Pichicolo	Recursos Naturales	Fiordos
Caleta Cholgo		Bahías y Caletas
Caleta Pichicolo		Bahías y Caletas
Caleta Hualaihué Puerto		Bahías y Caletas
Lago General Pinto Concha	Recursos Naturales	Lagos y Lagunas
Lago Cabrera	Recursos Naturales	Lagos y Lagunas
Río Blanco	Recursos Naturales	Ríos y Arroyos
Río Negro	Recursos Naturales	Ríos y Arroyos
Río El Cisne	Recursos Naturales	Ríos y Arroyos
Río Vodudahue	Recursos Naturales	Ríos y Arroyos
Río Quintupeu	Recursos Naturales	Ríos y Arroyos
Salto de Agua	Recursos Naturales	Caídas de Agua

Chaqueihua		
Cuevas de Poe	Recursos Naturales	Grutas y Cavernas
Termas de Llancahue	Recursos Naturales	Termas
Termas de Pichicolo	Recursos Naturales	Termas
Termas de Cahuelmó	Recursos Naturales	Termas
Termas de Porcelana	Recursos Naturales	Termas
Parque Nac. Hornopirén		Parques Nacionales y Reservas Naturales

Fuente: Ilustre Municipalidad de Hualaihue.

#### ◆ Hidrografía

Esta zona se clasifica como “zona continental norpatagónica de ríos caudalosos trasandinos”<sup>1</sup>. La principal hoya hidrográfica es la del río Vodudahue, la cual posee una superficie de 885 km<sup>2</sup>, corresponde a una cuenca de tipo andino, se desarrolla en la provincia de Palena y desemboca en el fiordo de Leptepu o Comau. El principal tributario de esta hoya es el Barceló. La cuenca del río Vodudahue, se caracteriza por presentar bosques de Alerce, los cuales han sido inmensamente explotados.

#### ◆ Vegetación

En esta zona podemos distinguir cuatro zonas vegetacionales:

- ◆ Bosques Mixtos, el cual esta compuesto por Bosques Siempre Verdes de Chiloé Continental donde predomina la especie de Coigüe de Chiloé. Lo podemos encontrar en la Zona Costera.
- ◆ Bosques Siempre Verde con Alerce, esta asociación vegetacional ocupa el centro de esta comuna. Una de sus especies, el Alerce, es propio de esta región y podemos encontrarlos a los pies de las montañas hasta los 1.200 metros sobre el nivel del mar.

#### ◆ **Fauna**

Los bosques de esta zona alojan pocos mamíferos, entre los que podemos nombrar las siguientes especies: pudú, huemul, puma, güiña, zorro chilla, zorro culpeo, chingue, ratoncito lanudo, ratoncito olivaceo, ratón de cola larga, entre otros.

En esta comuna la avifauna es la porción más rica y variada, dentro de ella podemos nombrar al condor, aguilucho, carpintero negro, torcaza, traro, chuncho, cuncon, chucao, cisne de cuello negro, martín pescador, entre otras.

La amplia faja costera que posee esta comuna, está habitada por numerosas especies entre las cuales encontramos lobos marinos, toninas, merluza, congrio, pejerrey, róbalo, diversas variedades de choros y caracoles, almeja, macha, culenque, navajuelas, ostras chilenas, y algas como el luce, el cochayuyo, luga y pelillo.

En la hidrografía fluvial, las especies autóctonas han sido desplazadas por las especies exóticas, las únicas que son posibles de encontrar hoy en día, son: la peladilla, trucha arcoiris, trucha europea y salmón.

### Mapa de la Comuna.

*Figura N° 1*  
*Mapa de la Comuna*



- Fotografías de la zona.

Parque Nacional Hornopirén



Geysers de Comau



Fiordo de Quintupeo



Rio Blanco



Pesca Deportiva en Cahuelmo



Fly Fishing en Quintupeo



Rio Blanco





Volcan Hornopirén



Salto de Agua Chaqueihua



Caleta Hornopirén



Termas de Llancahue



Plaza de Hornopirén



Vista panorámica de Hornopirén





## **Capítulo II:**

### **“Estudio de Mercado “**

#### **2.1 Estructura del Mercado :**

Antes de definir cualquier estrategia de mercadeo se hace necesario tener un conocimiento abundante y actualizado de todos los componentes de la estructura del mercado, es decir aquellos factores que están incidiendo en las condiciones que enfrenta la empresa. Estas podemos resumirlas en la oferta y la demanda de un producto.

##### **2.1.1 *Oferta.***

Lo que caracteriza a estos servicios es la alta calidad con la cuentan sus instalaciones, sin embargo aún es posible distinguir dentro de este mercado, segmentos de acuerdo a las características propias de cada servicio, como tipo de atención, precio, promoción y distribución o lugar del establecimiento. Estas características, posibilitan, la elección específica del segmento de mercado a la cual se pretende enfocar, permitiendo así, la formulación de una estrategia adecuada para el servicio que se ofrecerá con la implementación de nuestro proyecto de Turismo.

### **2.1.2 Demanda.**

Para conocer en forma verídica la demanda que afecta a estos servicios de alojamiento, es necesario determinar una serie de factores que influyen en ella. Es así como encontramos una serie de puntos que se desarrollan a continuación:

#### **2.1.2.1 Caracterización de la demanda turística actual**

Una vez que ya conocemos los Atractivos turísticos a nivel comunal debemos preguntarnos ¿Cuáles son las motivaciones que hacen que los turistas visiten la comuna?

Para responder a esta interrogante, es necesario conocer las características del turista que visita Hualaihué.

Con el fin de reunir una mayor información acerca de este tema, nos basamos en el documento “análisis y proyecciones de la demanda turística actual” para conocer las características de las personas que visitan la zona.

Este estudio fue realizado por la consultora Eugenio Yunis y Cía. Ltda., durante los primeros meses del año 2001, con el objetivo de analizar los flujos turísticos que visitan la comuna de Hualaihué y efectuar proyecciones a futuro, para identificar los segmentos de demanda y conocer sus **características, intereses, requerimientos, y comportamientos** respecto de la oferta turística local, a objeto de orientar las acciones de promoción y comercialización que puedan realizar posteriormente los empresarios turísticos y el municipio.

A continuación, se presentan las principales características de los turistas que visitan la comuna, como conclusión propia, del estudio, derivado de los encuestados por la consultora Eugenio Yunis.

La información obtenida y posteriormente analizada permitió conocer no solo las características y comportamiento de los visitantes en la zona, sino también su opinión respecto de la calidad de la oferta local, de los establecimientos turísticos existentes y de los servicios que les fueron proporcionados.

#### **2.1.2.2 Volumen de visitantes.**

Con respecto al número de turistas que llegan hasta la comuna de Hualaihué, concluimos que las mejores fuentes para recabar esta información, son a través de un estudio de población flotante realizado en la ciudad de Puerto Montt durante la alta temporada (Enero a Marzo) del año 2004, la oficina de Informaciones Turísticas en Hornopirén, capital de la comuna, o estimaciones en función del número de pasajeros que utilizó el sistema de transbordadores para llegar a Hualaihué.

El primero de estos estudios, indica que del total de pasajeros que llegaron a esta ciudad en el periodo señalado, un 2,1 % equivalente a 9.207 turistas que viajaron posteriormente a la Provincia de Palena, incluyendo Hualaihué. Dicha cifra no incluye sin embargo, los turistas que lo hicieron durante el resto del año, los que se dirigieron a Chiloé y de allá cruzaron a Chaitén para regresar por Hualaihué, o los que no pasaron previamente por Puerto Montt.

Estadísticas proporcionadas por el Profesional de turismo Hualaihué señalan que durante la alta temporada del año 2004, un total de 1.728 turistas llegados a Hornopirén se acercaron a la oficina de informaciones que atendía en esta localidad. Si se estima en 3.68 el número promedio de personas que conforman los grupos que visitan la comuna de Hualaihué<sup>1</sup>, se puede estimar en 6.360 el número de visitantes que están representados por los turistas registrados, pero obviamente, no todos los grupos llegados a Hornopirén se acercaron a dicha oficina para solicitar información.

Respecto de las personas que utilizaron el sistema de transbordadores para llegar o salir de la comuna de Hualaihué, existen dos fuentes:

Una de ellas se refiere a quienes cruzaron el estuario de Reloncaví, entre Caleta Arena y Caleta Puelche, siendo imposible estimar que porcentaje del total de personas transportadas por ese medio corresponde a turistas o a residentes.

La otra fuente corresponde a quienes utilizaron el transbordador Mailén de Transmarchilay para cruzar entre Hornopirén y Caleta Gonzalo, el que opera solo en los meses de Enero y Febrero. Las estimaciones realizadas indican que un total de 8.160 personas pudieron utilizar este medio en ambos sentidos (Hornopirén a Caleta Gonzalo y Caleta Gonzalo a Hornopirén), pero un porcentaje de ellos cruzó la comuna de Hualaihué sin permanecer en ella, solo porque debía hacerlo para utilizar dicho transbordador, y otro porcentaje lo hizo por segunda vez en el mismo viaje, obligado a regresar por la misma vía.

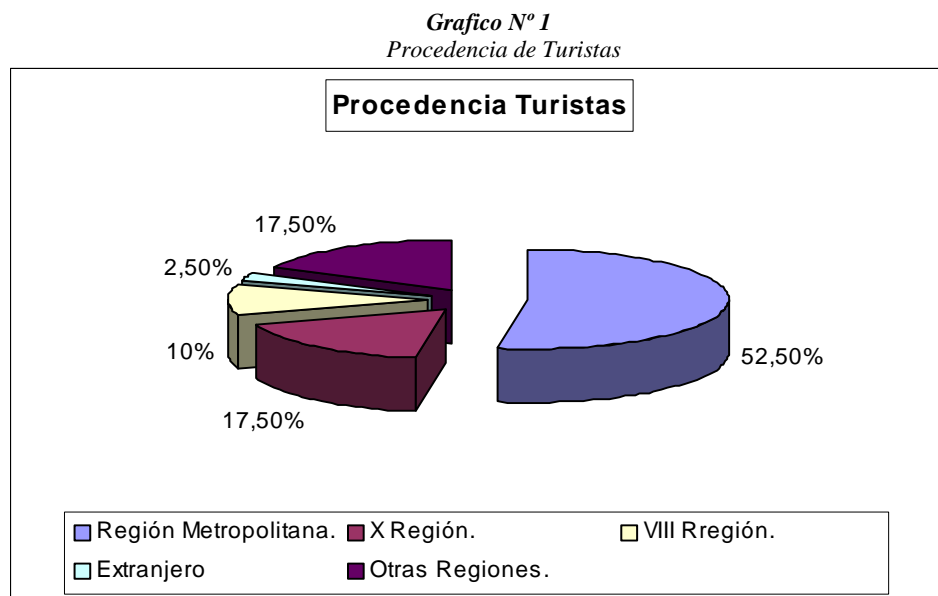
Por otra parte, tampoco todos los turistas que llegan a Hornopirén hacen uso de este transbordador, por lo que la cifra estimada no considera estos casos.

Finalmente, las estadísticas que llevan los establecimientos de alojamiento turístico respecto de quienes alojan, debieran expresar al menos el número de turistas que pernoctan en la Comuna, excluyendo a quienes lo hacen en casa de amigos o familiares y en otro tipo de instalaciones, como campings, pensiones y hospedajes informales, casas particulares, etc. Sin embargo, pareciera ser que sus registros no son muy confiables porque no reflejan la totalidad de las llegadas y pernoctaciones.

### 2.1.2.3 Procedencia de los turistas

Las conclusiones obtenidas en la encuesta realizada por el estudio “análisis y proyecciones de la demanda turística actual” para la comuna de Hualaihué, indican que el 52,5 % de los turistas consultados procedía de la región Metropolitana (Santiago), el 17,5 % de la X región de los Lagos (Valdivia, Osorno, Puerto Varas), el 10 % de la VIII Región. Solo el 2,5 % de los encuestados provenía del extranjero.

Este grafico refleja la procedencia mayoritaria de los turistas que llegan a la zona.

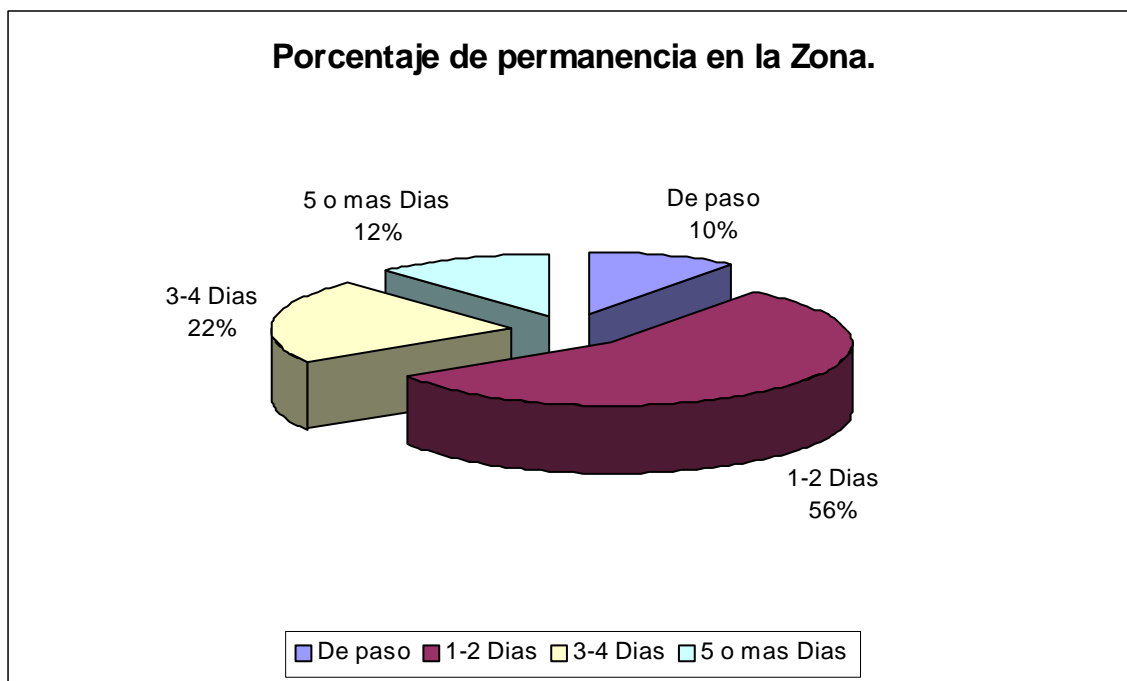


### 2.1.2.4 Promedios de Permanencia

Las cifras sobre la permanencia de los turistas en la comuna de Hualaihué durante la última temporada alta indican que sus estadías son relativamente breves, predominando los tramos de 1 a 2 días, con más del 56 % y de 3 a 4 días, cercano al 22 % de las frecuencias. Las permanencias sin pernoctar, inferiores a un día, que mayoritariamente corresponden a quienes llegan hasta Hornopirén porque deben hacer uso del transbordador entre esa localidad y caleta Gonzalo (comuna de Chaitén), también son frecuentes, equivalentes al 10 %, en tanto que las permanencias superiores a 4 días alcanzan solo al 12,3 % de acuerdo a los entrevistados por el estudio realizado el año 2001.

Este grafico refleja la permanencia de los turistas que llegan a la zona

*Grafico N° 2*  
*Porcentaje de Permanencia en la zona*



Fuente: Ilustre Municipalidad de Hualaihue.

## **2.2 Análisis FODA:**

Dentro del estudio del proyecto, es necesario señalar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que implicará en concreto el desarrollo del Complejo Turístico. características son las que se señalan a continuación.

### **2.2.1 Oportunidades.**

#### **2.2.1.1 Continuo Crecimiento del Turismo en Chile.**

Junto con el importante incremento en el interés de la gente por realizar actividades de aventura y ecológicas, se destaca el rápido crecimiento que ha venido tomando la práctica de la pesca deportiva en el país y en el mundo entero, lo cual ha generado nuevas alternativas de negocios, adquiriendo por tanto, una mayor importancia económica en la industria turística.

#### **2.2.1.2 Condiciones Geográficas Privilegiadas.**

La comuna de Hualaihué con condiciones idóneas para la práctica de la pesca deportiva y el turismo aventura, ya que cuenta con numerosos ríos y fiordos en los cuales es posible desarrollar la pesca deportiva, cuenta también con volcanes, lagos y termas, para el deleite de los turistas.

### **2.2.1.3 Incentivos generados por el Gobierno de Chile para desarrollar el Turismo en el País.**

Hoy en día existen una gran cantidad de instituciones a promover e impulsar el turismo a lo largo del país. Esto se debe a que se han reconocido las favorables condiciones geográficas naturales que presenta nuestro territorio chileno, y en ellas, las ventajas turísticas que dichas condiciones generan, las cuales aún no ha sido aprovechada en su totalidad, ya que aún somos el país en proporción a sus recursos naturales, usa menos estas potencialidades para generar recursos, empleo y desarrollo regional.

## **2.2.2 Fortaleza.**

### **2.2.2.1 Ventaja de Calificación y promoción frente a la competencia.**

Para la atención a los turistas que llegan a la zona, la única competencia directa que tendría el Complejo, lo constituye un servicio con calificación de cabañas. Este servicio no cuenta con la calificación de complejo turístico otorgada por Sernatur, (Servicio Nacional de Turismo), puesto que no cumple con la totalidad de las exigencias requerida por esta institución. Esta debilidad de la competencia, se transforma a la vez para el proyecto en una fortaleza competitiva, puesto que la creación y ejecución del Complejo incluye en primera instancia de esta calificación. La obtención de dicha calificación, permitiría al proyecto promocionarse como el único Complejo turístico de la comuna de Hualaihué, a través de diferentes medios e incluso por el propio Sernatur.



### **2.2.2.2 Contactos Nacionales.**

Una vez puesto en marcha este servicio, se dispondrá para su difusión de diferentes contactos nacionales que permitirán promocionar el servicio. Algunos de ellos serán Andina del Sur, Sernatur, y agencias de turismo.

### **2.2.3 Amenazas**

#### **2.2.3.1 Alta dependencia de las condiciones climáticas para la llegada a la comuna.**

Debido a que la comuna de Hualaihué en la zona sur Austral del país, esta es fuerte mente sacudida por adversas condiciones climáticas que se presentan en estos territorios. Puesto que la principal vía de acceso se ve interrumpida por el estuario de Reloncaví, se debe efectuar un cruce a través de transbordadores marítimos, los cuales dependen directamente de las condiciones climáticas que afectan a la zona.

#### **2.2.3.2 Servicios Sustitutos.**

Los atractivos naturales que presenta la zona, han generado una incipiente oferta de servicios hoteleros en el sector. Esta disponibilidad, puede considerarse en ciertos casos, como un potencial sustituto a los servicios que prestaría el Complejo turístico.

## **2.2.4 Debilidades**

### **2.2.4.1 Carencia de Capital.**

El proyecto en estudio, presenta buenas oportunidades para su ejecución, a nivel general. Sin embargo, la concretización e implementación de este, involucra un alto costo monetario, del cual no se dispone de forma directa. Ante este problema de financiamiento, el desarrollo del proyecto involucrará recurrir a fuentes de financiamiento externas, lo que implica un mayor riesgo financiero al proyecto.

### **2.2.4.2 Carencia de Personal Especializado.**

De acuerdo a la calidad de los servicios que se pretende ofrecer a los clientes, los requerimientos de personal especializado son fundamentales, por lo que estos serán sometidos a cursos de capacitación, en los cuales se orienten a como tratar este tipo de consumidores. Este factor se traduce un incremento en la inversión inicial.

## **2.3 Análisis del proyecto con respecto al Mercado existente.**

### ***2.3.1 Ventajas del proyecto en el Mercado***

De acuerdo al estudio FODA realizado y expuesto anteriormente, resumimos las principales ventajas que obtendría el proyecto en el mercado.

- a) Un servicio nuevo en el mercado, con un mercado meta definido, nos permitirá estimar su proyección a futuro
- b) La ubicación es otra de las ventajas que presenta, ya que se encuentra relativamente cerca de la capital regional y comunal.
- c) El pronosticado aumentado de la demanda por estos servicios producto de la mayor apertura a nuevos mercados realizados por nuestro país.

### ***2.3.2 Ingresos***

Esta será, una de las características que defina a nuestros consumidores, puesto que nuestro servicio de turismo estará abocado a personas con altos niveles de ingresos, consumidores que por tanto se encontraran dentro de las grupos sociales, C1, B, A.

### **2.3.3 *Determinación de la participación de Mercado para el Proyecto***

Para determinar la participación de mercado que tendría nuestro proyecto, una vez implementado, es necesario conocer la ocupación y por tanto participación, que tienen actualmente los Complejos turísticos, que representan nuestros competidores generales y los Complejos en específico que representan nuestra competencia directa.

### **2.3.4 *Estimación de la ocupación para la temporada alta***

Se estima que el nivel de ocupación que tendrá el Complejo en los primeros meses de funcionamiento fluctuará en torno al 70%, puesto que se pretende lanzar una fuerte promoción de lanzamiento a nivel nacional, que incluya descuento en los programas de excursiones, y en los servicios de alojamientos. Lograr este nivel de ocupación, significaría disminuir la participación de mercado de nuestra competencia directa.

### **2.3.5 *Estimación de la ocupación para la temporada baja***

El nivel de ocupación estimada para la temporada baja fluctuará alrededor de un 30%, ya que en esta temporada empieza a regir la veda de pesca para el salmón en los ríos de la comuna, lo que sin duda, disminuye las opciones y obliga, a buscar alternativas de programas de pesca que incluyan circuitos en el mar y fiordos de la comuna.

### **2.3.6 Proyección de la Demanda**

Para poder hacer una adecuada proyección de la demanda para nuestro proyecto, es necesario conocer los porcentajes de ocupación o variaciones en los niveles de demanda para cada temporada.

De acuerdo a información recogida en Internet, hemos concluido que los porcentajes de ocupación en los establecimientos de turísticos, para la temporada alta fluctúan en un 65%, y en temporada baja llega al 25% de la ocupación máxima.

Para nuestro proyecto, como se dijo anteriormente, se esperan niveles de ocupación similares, estimando que nuestra demanda crecerá en un orden del 2 al 5% cada año, para la temporada alta, puesto el mayor conocimiento y aceptación del Complejo como prestador de servicios.

Para la temporada Baja, no se proyectan incrementos en la demanda, manteniéndose esta constante para todo el periodo de evaluación.

La demanda para nuestro establecimiento esta dividida en dos partes, puesto que la oferta de servicios que nosotros tenemos, incluye atención de alojados, y programas de excursiones para los turistas.

### **2.3.7 Política de Precios**

El precio del servicio va a depender del “Programa de excursiones” que el turista desee desarrollar. Por otra parte, el precio a cobrar también podrá depender, en caso de que el turista llegue por cuenta propia sin incluirse en algún programa, del servicio básico de alojamiento más el precio fijado por la realización de cada actividad extra que el turista desee realizar, como pesca deportiva o excursiones marítimas.

Los precios van a variar dependiendo si se encuentra en temporada alta o baja, lo que estará determinado por la estación del año la que el turista permanezca en el complejo.

#### **a) Precio Servicio de Alojamiento Diario**

Nuestro servicio de alojamiento contemplará, el servicio de pernoctación más actividades de excursiones que se concertarán de manera conjunta entre el guía y el hospedado.

Para el establecer el precio de nuestro servicio, se analizo el precio promedio cobrado por nuestra competencia directa, de manera conjunta con la evaluación de nuestros costos por los servicios prestados. Se presenta a continuación una tabla que refleja los precios por estadía de una noche, por una persona, en algunos de los Complejos correspondientes a nuestra competencia directa, para las diferentes temporadas:

**B) Servicios ofrecidos por la competencia:**

*Cuadro N° 2*  
*Servicios Ofrecidos por la Competencia*

Nombre	Sector	Dirección	Servicios ofrecidos	Fono	e-m@il
Bolomey	Hornopirén:	Bdo. O´higgins s/n	A-C-D-G-H-J-N-Ñ	(065)217263	
Central Plaza	Hornopirén:	Ignacio Carrera Pinto s/n		(065)217247	
Araucaria	Hornopirén:	Bdo. O´higgins esq. Cahuelmo	C-G-J-K-N-O	(065)217320	
Cordillera	Hornopirén:	Bdo. O´Higgins s/n	A-C-H-J-N		
Rehbein	Hornopirén:	Ingenieros Militares s/n	A-B-C-D-F-G-H-J-N-O	(065)217350	
Río Cisne	Río Cisne, Hualaihué.		A-C-D-H-I-J-K-N-Ñ-O	09-6540281	<a href="mailto:turismoelcisne@hotmail.com">turismoelcisne@hotmail.com</a>
Tepual	Hornopirén:	Los Colonos s/n	A-C-H-J-M-N	(065)217267	
Aguas del Sur	Chaqueihua:	Km, 106, Chaqueihua, Carretera Austral	A-C-D-J-K-M-Ñ-O		<a href="mailto:aidaguilo@hotmail.com">aidaguilo@hotmail.com</a>
Isla el Manzano	El Manzano	Isla el Manzano		09-6440044	

Fuente: Ilustre Municipalidad de Hualaihue.

<b>Servicios Ofrecidos</b>			
<b>A</b>	Mucama	<b>J</b>	Vajilla
<b>B</b>	Servicio de Teléfono	<b>K</b>	Servicio de lavandería
<b>C</b>	Estacionamiento	<b>L</b>	Desayuno incluido
<b>D</b>	Restaurante	<b>M</b>	Quincho
<b>E</b>	Equipo de música	<b>N</b>	Cocina
<b>F</b>	Televisión	<b>O</b>	Fogón-Parrilla
<b>G</b>	refrigerador	<b>P</b>	Jardín- Parque
<b>H</b>	Excursiones	<b>Q</b>	Tarjeta de crédito
<b>I</b>	Acceso a playa, río, lago.	<b>R</b>	Internet

**C) Tarifas cobradas por la Competencia.**

<b>TARIFAS CABAÑAS "CENTRAL PLAZA"</b>	
Habitación	Valor \$
Cabaña 2 personas (sin cocina)	15000
Cabaña 3 personas Equipadas	25000
Cabaña 6 personas	30000

<b>TARIFAS CABAÑAS "ARAUCARIA"</b>			
Habitación	Baño Privado	Baño Compartido	Valor \$
Doble (con desayuno)	X		18000
Cabaña 5 personas			25000



<b>TARIFAS CABAÑAS "CORDILLERA"</b>			
Habitación	Baño Privado	Baño Compartido	Valor \$
Cabaña 6 personas	X		30000

<b>TARIFAS CABAÑAS "REHBEIN"</b>			
Habitación	Baño Privado	Baño Compartido	Valor \$
Cabaña 6 personas	X		30000

<b>TARIFAS CABAÑAS "RÍO CISNE"</b>			
Habitación	Baño Privado	Baño Compartido	Valor \$
Single	X		5000
Cabaña 6 personas	X		30000

<b>TARIFAS CABAÑAS "TEPUAL"</b>			
Habitación	Baño Privado	Baño Compartido	Valor \$
Cabaña 6 personas	X		25000
Cabaña 3 personas	X		20000
Cabaña 3 personas (sin cocina)	X		18000

<b>TARIFAS CABAÑAS "AGUAS DEL SUR"</b>			
Habitación	Baño Privado	Baño Compartido	Valor \$
Cabaña 4 personas	X		30000

## **Capítulo III:**

### **“Estudio Técnico”**

#### **3.1 Especificaciones Técnicas.**

Las siguientes son las especificaciones técnicas estándar, de todas las construcciones realizadas en el Complejo Turístico.

#### **FUNDACIONES**

Cimientos y sobrecimientos de hormigón.

#### **RADIER**

100% Hormigón sobre relleno compactado.

#### **PISOS**

Cerámicas. (baños y cocina) Maño 1 x 4". (dormitorios y Living)

#### **TABIQUERIAS**

Paneles prefabricados .(100% prefabricados en Industria) Estructura Pino Impregnado. Revestimientos ambas caras. Instalaciones pre-embutidas. (electricidad, agua fría/caliente, gas, aislaciones)

#### **TECHUMBRE**

Cielos inclinados y Vigas a la vista 100% vivienda. (pino OREGON) Cerchas de madera. (mayor pendiente techumbre)

#### **CUBIERTA**

Tejas metálicas gravilladas. Costaneras de madera nativa 2 x 2".

## **AISLACIONES**

Aislapol 50 mm. (paneles exteriores) y 90 mm. (cielos) Cartón fieltro anticondensante.  
Aislación doble piso Aislapol 20 mm. (base terciado estructural)

## **REVEST. EXTERIOR**

Traslapos de Mañio ½ x 5"

## **REVEST. INTERIOR**

Mañio machihembrado de 1" x 5".

## **CLOSETS**

Puertas de celosías Pino OREGON. Interiores Melamina.

## **HOJALATERÍAS**

Canaletas, bajadas aguas lluvias, caballete cumbre, forros remates.

## **PUERTAS**

Atableradas Pino OREGON. (exteriores e interiores)

## **VENTANAS**

De aluminio con cámaras drenaje y vidrios "TERMOPANEL". Marcos pino OREGON.

## **QUINCALLERIA**

Cerraduras embutidas de pomos bronceados.

## **PINTURAS**

Barniz especial protector en exterior. (hidro-repelente, funguicida e insecticida)  
Rehundido de clavos, enmasillado especial de retape y lijado general. Barniz marino en interiores.

## **REMATES GRLES.**

Guardapolvos, cornisas, tapacanes, esquineros, etc.

**TERRAZAS**

Envigados y entablado Pino Impregnado. Barandas y escala.

**ARTEF. SANITARIOS**

Vanitorio con mueble, Lavamanos con pedestal y W.C. con estanque silencioso. Tina de baño. Lavaplatos con mueble base. Griferías. Calefont automático Junkers.

**ALCANTARILLADO**

Red interior con salida a cámara exterior.

**AGUA POTABLE**

Red de agua fría y caliente pre-embutidas en paneles. (cañerías Cobre)

**GAS**

Red interior. (cocina y Calefont)

**ELECTRICIDAD**

Red interior en tuberías pre-embutidas en paneles. Quincallería "Bticino".

### 3.2 Costos Unitarios de Construcción:

Los siguientes costos analizados, son de las partidas bases en todos los modelos de cabañas y quincho, incluido en el proyecto turístico, todos estos costos son netos, ya que el impuesto al valor agregado se le incluirá al momento de calcular el costo total de la Obra.

#### Costos Unitarios

##### Escarpe Manual Terreno e = 0.15 mt.

**M2**

Especificación	Unidad	Cantidad	P. Unitario	Sub-Total	Total
Jornalero	dia	0,09	7200	648	648
Leyes Sociales	%	29		188	188
					<b>836</b>

##### Excavación

**M3**

Especificación	Unidad	Cantidad	P. Unitario	Sub-Total	Total
Jornalero	dia	0,21	7200	1512	
Leyes Sociales	%	29		438	
					<b>1950</b>

**Fundación****M3**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Ripio (15 km)	m3	0,65	4104	2668	
Arena Gruesa (15 km)	m3	0,38	5500	2090	
Bolon selec c/flete 15 km	m3	0,2	5500	1100	
Cemento Bio Bio Especial	sac	3,2	3755	12016	
Perdidas	%	5		601	
Betonera 11p	dia	0,05	12000	600	19075
Concretero	dia	0,85	7500	6375	
Leyes Sociales	%	29		1849	8224
					<b>27299</b>

**Radier****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Ripio (15 km)	m3	0,079	4104	324	
Arena Gruesa (15 km)	m3	0,049	5500	270	
Cemento Bio Bio Especial	sac	0,4	3755	1502	
Perdidas	%	6,2		93	
Betonera 11p	dia	0,05	12000	600	2789
Albañil + 1 Ayudante	dia	0,06	19000	1140	
Leyes Sociales	%	29		331	1471
					<b>4260</b>

**Envigado de Piso 2 x 8****ML**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Pino Oregon nacional	pul	0,55	2900	1595	
Fijación Viga	%	15		239	1834
Carpintero + 1 Ayud	dia	0,08	22000	1760	
Leyes Sociales	%	29		510	2270
					<b>4104</b>

**Tabique de Placa Osb 24 mm****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Placa Osb	m2	1,05	2127	2233	
Pino 2 x 3	uni	1,2	1020	1224	
Punta 2"	kg	0,19	771	146	
Clavo corriente 4"	kg	0,06	393	24	
Pegamix madera	lec	0,012	5005	60	3687
Carpintero + 1 Ayud	dia	0,1	19000	1900	
Leyes Sociales	%	29		496	2396
					<b>6083</b>

**Viga Pino Oregon 2 X 5 Vista****ML**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Pino Oregon nacional	pul	0,35	2900	1015	
Fijación Viga	%	15		152	1167
Carpintero + 1 Ayud	dia	0,07	22000	1540	
Leyes Sociales	%	29		447	1987
					<b>3154</b>

**Cubierta Asf.con fibra de vidrio****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Teja Asf. Owenscorninc	m2	1	2900	2900	
clavo terrano 1"	kg	0,07	729	51	
dynaflex fieltro 15 lb	m2	0,028	399	11	
instalación tejuela asfalt.	m2	1	1200	1200	
pino 2x2 bruto seco	uni	0,53	708	375	
Placa Osb	m2	1,05	2127	2233	
papel fieltro	m2	1	174	174	6944
Carpintero + 1 Ayud	dia	0,1	22000	2200	
Leyes Sociales	%	29		638	2838
					<b>9782</b>

**Ceramico Cordillera de 20 x 20.****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Ceramico Cord. 20 x 20	m2	1,05	4873	5117	
Supertron polvo	sac	0,2	2350	470	
Supertron lastic (20 lt)	bal	0,07	15890	1112	
Articoll Frague s/ arena	sac	0,14	1870	262	6961
Ceramista	dia	0,15	15000	2250	
Leyes Sociales	%	29		652	2902
					<b>9863</b>

**Pavimento Maño****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Maño 1 x 4"	Unid	3,08	3600	11088	
Punta 2" (609 unid)	Kg	0,1	771	77	11165
Carpintero Term. + Ayud.	dia	0,13	22000	1200	
Leyes Sociales	%	29		829	2029
					<b>13194</b>

**Revestimiento exterior Maño****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Maño 1/2 x 5	Unid	2,46	3500	8610	
Punta 2" (609 unid)	Kg	0,1	771	77	8687
Carpintero Term. + Ayud.	dia	0,13	22000	1200	
Leyes Sociales	%	29		829	2029
					<b>10716</b>



**Revestimiento interior Maño****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Maño 1/2 x 5	Unid	2,46	3000	8610	
Punta 2" (609 unid)	Kg	0,1	771	77	8687
Carpintero Term. + Ayud.	dia	0,13	22000	1200	
Leyes Sociales	%	29		829	
					<b>8687</b>

**Revestimiento ceramico 20 x 20****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Ceramico cordillera 20 x 20	m2	1,05	4600	4830	
Cadina Ultra (saco 25 kg)	sac	0,144	1693	244	
Befrague Cdina	kg	0,4	415	166	5240
Ceramista	dia	0,13	15000	1950	
Leyes Sociales	%	29		566	2516
					<b>7756</b>

**Pintura Barniz Marino ( 2 manos)****M2**

<b>Especificación</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>P. Unitario</b>	<b>Sub-Total</b>	<b>Total</b>
Barniz Marino	gal	0,067	3841	257	
Brocha 5 x 5/8"	unid	0,01	1594	16	
Lija Kraft Granate	pli	0,15	70	11	284
Pintor	dia	0,03	12500	375	
Leyes Sociales	%	29		109	484
					<b>768</b>

### 3.3 Cubicaciones y Costos Totales:

En los siguientes cuadros se calcularán los costos de materiales y mano de obra a utilizar para la ejecución del proyecto, dividiéndolo según modelo de cabaña a construir.

*Cuadro N° 3  
Costos y Cubicaciones Modelo 37,5 m2*

<b>Partida</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Sub - Total</b>
<b>Escarpe</b>	<b>m2</b>	39,38	836	32921,68
<b>Excavación Fundación</b>	<b>m3</b>	4,48	1950	8736
<b>Fundación</b>	<b>m3</b>	4,48	27299	122299,52
<b>Radier</b>	<b>m2</b>	39,38	4260	167758,8
<b>Tabique</b>	<b>m2</b>	43,57	6083	265036,31
<b>Agua Potable</b>	<b>gl</b>	1	98138	98138
<b>Alcantarillado</b>	<b>gl</b>	1	73418	73418
<b>Instalacion Electrica</b>	<b>gl</b>	1	178623	178623
<b>Ventanas</b>	<b>m2</b>	21,53	12278	264345,34
<b>Puertas</b>				
Puerta acceso	<b>Unid</b>	1	32319	32319
Puertas Interiores	<b>Unid</b>	1	11332	11332
<b>Quincalleria</b>				
Cerradura acceso	<b>Unid</b>	1	20690	20690
Cerradura Baño	<b>Unid</b>	1	13650	13650
Cerradura Dormitorios	<b>Unid</b>	2	16490	32980
<b>Viga Pino Oregon 2 X 5 Vista</b>	<b>ml</b>	44	3154	138776
<b>Cubierta Asf.con fibra de vidrio</b>	<b>m2</b>	68	9782	665176
<b>Ceramico Cordillera de 20 x 20.</b>	<b>m2</b>	6,92	9863	68251,96
<b>Pavimento Maño</b>	<b>m2</b>	25,71	13194	339217,74
<b>Revestimiento exterior Maño</b>	<b>m2</b>	43,57	10716	466896,12
<b>Aislación</b>	<b>m2</b>	43,57	1353	58950,21
<b>Revestimiento interior Maño</b>	<b>m2</b>	22,23	8687	193112,01

Revestimiento ceramico 20 x 20	m2	22,23	7756	172415,88
Pintura Barniz Marino ( 2 manos)	m2	65,8	768	50534,4
<b>Artefactos sanitarios</b>				
Inodoro y Lavamanos	Unid	1	32990	32990
Tina L= 120 cm	Unid	1	35990	35990
Lavaplato	Unid	1	15990	15990
Calefont	Unid	1	62990	62990
Cocina	Unid	1	87190	87190
Refrigerador	Unid	1	130800	130800
<b>Total</b>				<b>3.841.528</b>
<b>I.V.A</b>				<b>901.099</b>
<b>Costo Total</b>				<b>4.742.627</b>

Fuente: Elaboración Propia.

*Cuadro N° 4*  
*Costos y Cubicaciones Modelo 64 m2*

<b>Partida</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Sub - Total</b>
<b>Escarpe</b>	<b>m2</b>	52,98	836	44291,28
<b>Excavación Fundación</b>	<b>m3</b>	4,48	1950	8736
<b>Fundación</b>	<b>m3</b>	4,48	27299	122299,52
<b>Radier</b>	<b>m2</b>	25,14	4260	107096,4
<b>Envigado de Piso 2 x 8</b>	<b>ml</b>	15,2	4104	62380,8
<b>Tabique</b>	<b>m2</b>	98,34	6083	598202,22
<b>Agua Potable</b>	<b>gl</b>	1	137393	137393
<b>Alcantarillado</b>	<b>gl</b>	1	102785	102785
<b>Instalacion Electrica</b>	<b>gl</b>	1	250072	250072
<b>Ventanas</b>	<b>m2</b>	52,86	12278	649015,08
<b>Puertas</b>				
Puerta acceso	Unid	1	32319	32319
Puertas Interiores	Unid	3	11332	33996
<b>Quincalleria</b>				

Cerradura acceso	<b>Unid</b>	1	20690	20690
Cerradura Baño	<b>Unid</b>	1	13650	13650
Cerradura Dormitorios	<b>Unid</b>	2	16490	32980
<b>Viga Pino Oregon 2 X 5 Vista</b>	<b>ml</b>	38	3154	119852
<b>Cubierta Asf.con fibra de vidrio</b>	<b>m2</b>	47,5	9782	464645
<b>Ceramico Cordillera de 20 x 20.</b>	<b>m2</b>	9,81	9863	96756,03
<b>Pavimento Maño</b>	<b>m2</b>	37,46	13194	494247,24
<b>Revestimiento exterior Maño</b>	<b>m2</b>	98,34	10716	1053811,44
<b>Aislación</b>	<b>m2</b>	98,34	1353	133054,02
<b>Revestimiento interior Maño</b>	<b>m2</b>	59,07	8687	513141,09
<b>Revestimiento ceramico 20 x 20</b>	<b>m2</b>	29,66	7756	230042,96
<b>Pintura Barniz Marino ( 2 manos)</b>	<b>m2</b>	157,41	768	120890,88
<b>Artefactos sanitarios y cocina</b>				
Inodoro y Lavamanos	<b>Unid</b>	1	32990	32990
Tina L= 120 cm	<b>Unid</b>	1	35990	35990
Lavaplato	<b>Unid</b>	1	15990	15990
Calefont	<b>Unid</b>	1	62990	62990
Cocina	<b>Unid</b>	1	87190	87190
Refrigerador	<b>Unid</b>	1	130800	130800
			<b>Total</b>	<b>5.808.297</b>
			<b>I.V.A</b>	<b>1.362.440</b>
			<b>Costo Total</b>	<b>7.170.737</b>

(\*) Fuente: Elaboración Propia.

**Cuadro N° 5**  
Costos y Cubicaciones Modelo 75 m<sup>2</sup>

<b>Partida</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Sub - Total</b>
<b>Escarpe</b>	<b>m2</b>	70,3	836	58770,8
<b>Excavación Fundación</b>	<b>m3</b>	4,03	1950	7858,5
<b>Fundación</b>	<b>m3</b>	4,03	27299	110014,97
<b>Radier</b>	<b>m2</b>	38,69	4260	164819,4
<b>Envigado de Piso 2 x 8</b>	<b>ml</b>	31,8	4104	130507,2
<b>Tabique</b>	<b>m2</b>	105,23	6083	640114,09
<b>Agua Potable</b>	<b>gl</b>	1	151132	151132
<b>Alcantarillado</b>	<b>gl</b>	1	113064	113064
<b>Instalacion Electrica</b>	<b>gl</b>	1	275079	275079
<b>Ventanas</b>	<b>m2</b>	34,87	12278	428133,86
<b>Puertas</b>				
Puerta acceso	<b>Unid</b>	1	32319	32319
Puertas Interiores	<b>Unid</b>	3	11332	33996
<b>Quincallería</b>				
Cerradura acceso	<b>Unid</b>	1	20690	20690
Cerradura Baño	<b>Unid</b>	1	13650	13650
Cerradura Dormitorios	<b>Unid</b>	2	16490	32980
<b>Viga Pino Oregon 2 X 5 Vista</b>	<b>ml</b>	32	3154	100928
<b>Cubierta Asf.con fibra de vidrio</b>	<b>m2</b>	60	9782	586920
<b>Ceramico Cordillera de 20 x 20.</b>	<b>m2</b>	9,4	9863	92712,2
<b>Pavimento Maño</b>	<b>m2</b>	49,42	13194	652047,48
<b>Revestimiento exterior Maño</b>	<b>m2</b>	105,23	10716	1127644,68
<b>Aislación</b>	<b>m2</b>	105,23	1353	142376,19
<b>Revestimiento interior Maño</b>	<b>m2</b>	53	8687	460411
<b>Revestimiento ceramico 20 x 20</b>	<b>m2</b>	30,25	7756	234619
<b>Pintura Barniz Marino ( 2 manos)</b>	<b>m2</b>	158,23	768	121520,64
<b>Artefactos sanitarios</b>				
Inodoro y Lavamanos	<b>Unid</b>	1	32990	32990
Tina L= 120 cm	<b>Unid</b>	1	35990	35990
Lavaplato	<b>Unid</b>	1	15990	15990
Calefont	<b>Unid</b>	1	62990	62990
Cocina	<b>Unid</b>	1	87190	87190
Refrigerador	<b>Unid</b>	1	130800	130800

<b>Total</b>	<b>6.098.258</b>
<b>I.V.A</b>	<b>1.430.456</b>
<b>Costo Total</b>	<b>7.528.714</b>

(\*) Fuente: Elaboración Propia.

*Cuadro N° 6  
Costos y Cubicaciones Quincho m2*

<b>Partida</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Sub - Total</b>
<b>Escarpe</b>	<b>m2</b>	126,16	836	105469,76
<b>Excavación Fundación</b>	<b>m3</b>	8,9	1950	17355
<b>Fundación</b>	<b>m3</b>	8,9	27299	242961,1
<b>Radier</b>	<b>m2</b>	126,16	4260	537441,6
<b>Tabique</b>	<b>m2</b>	140,86	6083	856851,38
<b>Agua Potable</b>	<b>gl</b>	1	181358,4	181358,4
<b>Alcantarillado</b>	<b>gl</b>	1	135677	135677
<b>Instalacion Electrica</b>	<b>gl</b>	1	357603	357603
<b>Ventanas</b>	<b>m2</b>	68,58	12278	842025,24
<b>Puertas</b>				
Puerta acceso	<b>Unid</b>	2	32319	64638
Puertas Interiores	<b>Unid</b>	2	11332	22664
<b>Quincalleria</b>				
Cerradura acceso	<b>Unid</b>	2	20690	41380
Cerradura Baño	<b>Unid</b>	2	13650	27300
<b>Viga Pino Oregon 2 X 5 Vista</b>	<b>ml</b>	90	3154	283860
<b>Cubierta Asf.con fibra de vidrio</b>	<b>m2</b>	166	9782	1623812
<b>Ceramico Cordillera de 20 x 20.</b>	<b>m2</b>	54,42	9863	536744,46
<b>Pavimento Maño</b>	<b>m2</b>	71,74	13194	946537,56
<b>Revestimiento exterior Maño</b>	<b>m2</b>	140,86	10716	1509455,76

Aislación	m2	140,86	1353	190583,58
Revestimiento interior Maño	m2	106,52	8687	925339,24
Revestimiento ceramico 20 x 20	m2	34,34	7756	266341,04
Pintura Barniz Marino ( 2 manos)	m2	247,38	768	189987,84
<b>Artefactos sanitarios</b>				
Inodoro y Lavamanos	Unid	2	32990	65980
Lavaplateo	Unid	2	15990	31980
Calefont	Unid	1	62990	62990
<b>Total</b>				<b>10.066.336</b>
<b>I.V.A</b>				<b>2.361.239</b>
<b>Costo Total</b>				<b>12.427.575</b>

(\*) Fuente: Elaboración Propia.

**Cuadro N° 7**  
Costos y Cubicaciones Urbanización del Complejo

PARTIDAS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	SUB- TOTAL
Excavaciones	m3	115	3.794	366.620
Relleno excavación	m3	115	1.552	149.960
Suministro y colocación Tubería	ml	115	9.036	873.195
Nudos	un	2	96.141	161.582
arranque domiciliario	un	9	54.768	492.912
niche y medidor	Viv	9	60.461	544.149
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2.588.418</b>

Fuente: Elaboración Propia.

**Cuadro N° 8**  
*Resumen de Costos de Construcción*

	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>SUB- TOTAL</b>
Modelo 37.5 m2	2	\$ 4.742.627	\$ 9.485.254
Modelo 64 m2	3	\$ 7.170.737	\$ 21.512.211
Modelo 75 m2	3	\$ 7.528.714	\$ 22.586.142
Quincho	1	\$ 12.427.575	\$ 12.427.575
Urbanización	1	\$ 2.588.418	\$ 2.588.418
Permisos	1	\$ 700.000	\$ 700.000
		<b>TOTAL</b>	<b>69.299.600</b>

Fuente: Elaboración Propia.

**Según los valores entregados en las tablas el Costo total de la Construcción del complejo turístico es de \$ 69.299.600.-**



### 3.4 Costos de Equipamiento:

Importante en cada proyecto turístico es la implementación y equipamiento que este tenga, por esta razón hicimos un estudio del costo de equipamiento del complejo, para poder entregar un óptimo servicio a nuestra clientela, los siguientes cuadros reflejan los resultados obtenidos por cada tipo de modelo de cabaña que contempla este proyecto.

*Cuadro N° 9  
Costos de Equipamiento Cabaña 37,5 m2*

EQUIPAMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	SUB- TOTAL
Televisor LG Pantalla plana 20"	1	\$118.740	\$118.740
Microondas Lg	1	\$37.990	\$37.990
Mesa de centro Alerce	1	\$39.990	\$39.990
Bar Esquinero	1	\$162.900	\$162.900
Sofa 2 cuerpos Mica	1	\$89.900	\$89.900
Rack Tv	1	\$27.900	\$27.900
Velador Modelo Ranco	2	\$26.900	\$53.800
Closet 3 puertas	1	\$79.900	\$79.900
Cama Americana 2 Plazas	1	\$149.900	\$149.900
Bateria de cocina	1	\$18.990	\$18.990
Combustión Lenta + Kit	1	\$179.890	\$179.890
		<b>TOTAL</b>	<b>\$959.900</b>

Fuente: Elaboración Propia

*Cuadro N° 10  
Costos de Equipamiento Cabaña 64 m2*

EQUIPAMIENTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	SUB- TOTAL
Televisor LG Pantalla plana 20"	1	\$118.740	\$118.740
Microondas Lg	1	\$37.990	\$37.990
Mesa de centro Alerce	1	\$39.990	\$39.990
Bar Esquinero	1	\$162.900	\$162.900
Sofa 2 cuerpos Mica	1	\$89.900	\$89.900

Cama 1 ½ Cic	2	\$89.900	\$179.800
Comedor 4 personas	1	\$109.900	\$109.900
Pouf pola	2	\$19.900	\$39.800
Rack Tv	1	\$27.900	\$27.900
Velador Modelo Ranco	4	\$26.900	\$107.600
Closet 3 puertas	2	\$79.900	\$159.800
Cama Americana 2 Plazas	1	\$149.900	\$149.900
Bateria de cocina	1	\$18.990	\$18.990
Combustión Lenta + Kit	1	\$179.890	\$179.890
		<b>TOTAL</b>	<b>\$1.423.100</b>

Fuente: Elaboración Propia

*Cuadro N° 11*  
*Costos de Equipamiento Cabaña 75 m2*

<b>EQUIPAMIENTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>SUB- TOTAL</b>
Televisor LG Pantalla plana 20"	1	\$118.740	\$118.740
Microondas Lg	1	\$37.990	\$37.990
Mesa de centro Alerce	1	\$39.990	\$39.990
Bar Esquinero	1	\$162.900	\$162.900
Sofa 3 cuerpos Mica	1	\$109.900	\$109.900
Camarote	2	\$134.900	\$269.800
Comedor 6 personas	1	\$159.900	\$159.900
Pouf pola	2	\$19.900	\$39.800
Rack Tv	1	\$27.900	\$27.900
Velador Modelo Ranco	4	\$26.900	\$107.600
Closet 3 puertas	3	\$79.900	\$239.700
Cama Americana 2 Plazas	1	\$149.900	\$149.900
Bateria de cocina	1	\$18.990	\$18.990
Combustión Lenta + Kit	1	\$179.890	\$179.890
		<b>TOTAL</b>	<b>\$1.663.000</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Cuadro N° 12**  
*Costos de Equipamiento Quincho*

<b>EQUIPAMIENTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>SUB- TOTAL</b>
Pantalla Samsung 42"	1	\$799.900	\$799.900
Sofa 3 cuerpos Mica	3	\$109.900	\$329.700
Pouf pola	3	\$19.900	\$59.700
Mesa 4 personas	7	\$24.900	\$174.300
Piso para bar Madera	10	\$6.990	\$69.900
Silla Mallorca	28	\$9.990	\$279.720
Combustión Lenta + Kit	1	\$179.890	\$179.890
Vitrina Vertical frigo	1	\$1.007.720	\$1.007.720
Fenza Freezer	1	\$219.900	\$219.900
Fogon	1	\$780.000	\$780.000
		<b>TOTAL</b>	<b>\$3.900.730</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Cuadro N° 13**  
*Costos Total de Equipamiento Complejo Turístico*

	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>SUB- TOTAL</b>
Modelo 37.5 m2	2	\$ 959.900	\$ 1.919.800
Modelo 64 m2	3	\$ 1.423.100	\$ 4.269.300
Modelo 75 m2	3	\$ 1.663.000	\$ 4.989.000
Quincho	1	\$ 3.989.000	\$ 3.989.000
Camioneta 4 x 4 Toyota	1	\$ 12.380.000	\$ 12.380.000
Furgón Hyundai	1	\$ 7.500.00	\$ 7.500.000
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 35.047.100</b>

Fuente: Elaboración Propia

### **3.5 Costo Total Proyecto Turístico :**

LA Inversión inicial necesaria para concretar este proyecto tomando en cuenta el costo total de construcción de la infraestructura, mas el costo total del equipamiento del complejo para el adecuado funcionamiento, se ve reflejado en la siguiente suma de costos.

El Complejo turístico tendrá una superficie de 757,16 m2 de Construcción, emplazado en un terreno de 50.000 m2, el valor del terreno es de 10 millones de pesos.

**Valor del Terreno : \$ 10.000.000.-**

**Costo de Construcción: \$ 69.299.600.-**

**Costo de Equipamiento : \$ 35.047.100.-**

**Costo Total del Proyecto: \$ 104.346.700.-**

**El Costo Total del proyecto Turístico alcanza la suma de \$ 104.346.700 de pesos.**

## **Capítulo IV:**

### **“Estudio Legal y Organizacional”**

#### **4.1 Estudio Legal :**

Una vez normalizada y regulada la situación con respecto al terreno en donde se pretende asentar el Complejo, demostrando la viabilidad legal del asentamiento en dicho lugar escogido, se inicia el paso siguiente que es la obtención del permiso de edificación en dirección de Obras de la Ilustre Municipalidad de Hualaihué.

A continuación presentamos los requisitos y pasos a seguir que impone la normativa legal, para la puesta en marcha de este establecimiento

a) Permiso de Obras Municipales, para lo cual se presentarán los siguientes antecedentes. (Presente en el Anexo del Trabajo)

- Plano de Ubicación
- Plano de Arquitectura (Edificación)
- Hojas estadísticas de la edificación
- Declaración jurada de la calidad del propietario del bien raíz.

b) Cumplir con las exigencias del Servicio de Higiene Ambiental, debiendo presentar los siguientes antecedentes:

- Solicitud dirigida al Director del Servicio de Salud
- Plano de ubicación del Complejo y distribución de instalaciones y dependencias
- Detalle de las condiciones sanitarias para el Complejo.

c) Iniciación de Actividades solicitada en el Servicio de Impuestos Internos (SII)

d) Solicitar en el Departamento de Rentas y Finanzas de la Municipalidad el Permiso de Patente Municipalidad y su respectivo pago, presentando:

- Solicitud dirigida al Señor Alcalde
- Iniciación de actividades y RUT
- Declaración jurada acreditando monto del capital.
- Resolución del Servicio de Higiene Ambiental
- Declaración jurada de publicidad luminosa y no luminosa
- Documento que acredite propiedad del bien raíz.

e) Compra y timbraje de libros y boletas en el SII, presentando RUT y comprobante de iniciación de actividades.

f) Disponer de un cuaderno para la constancia y visita del Inspector de Higiene Ambiental

g) Decretar Patente

## **4.2 Estudio Organizacional**

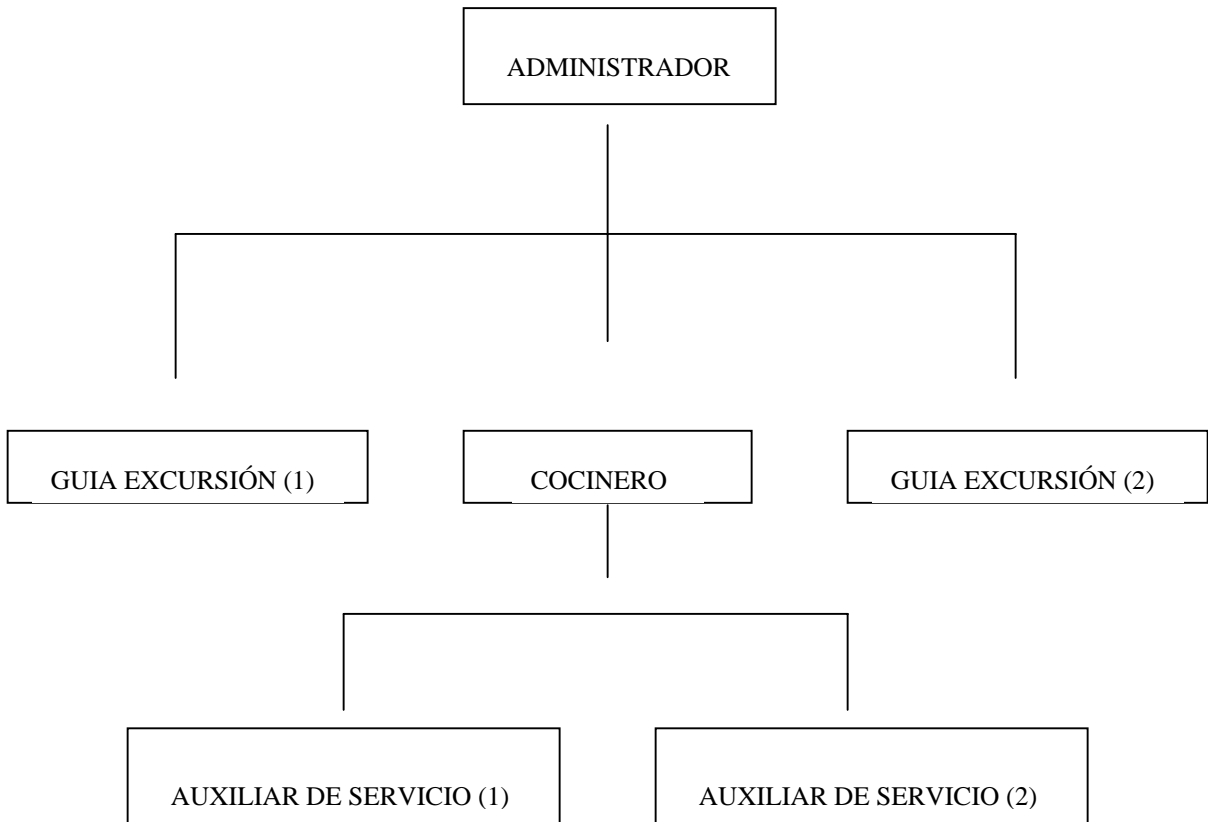
En este capítulo del proyecto se presenta la estructura organizacional que tendrá el “Complejo Turístico Austral”, la que servirá para determinar los costos por conceptos de remuneraciones, los que más tarde se incorporaran en el flujo de caja del proyecto, para su correspondiente evaluación.

### **4.2.1 Estructura Organizacional**

El personal requerido estará dedicado a la administración y atención de los turistas residentes en el complejo turístico.

Esta capacidad de alojamiento y nivel de servicio exige una estructura organizativa de una composición no muy compleja, pero de buena gestión y que cumpla con los objetivos propuestos por el proyecto.

Entonces podemos prever que para el buen desempeño de las actividades operacionales específicas del proyecto, se debe tener la siguiente estructura organizativa:

**ORGANIGRAMA DEL COMPLEJO TURISTICO**

La cantidad de personas necesarias para cumplir con las distintas funciones del proyecto en su etapa inicial son las siguientes:

<b>CARGO</b>	<b>Nº DE TRABAJADORES</b>
Administrador	1
Cocinero	1
Guía de Excursión	2
Auxiliar de Servicio	2



En este cuadro no aparecen las personas de mantención y jardinería (servicios externos), debido a que su utilización será en el caso que fuese necesario, y el número de personas será flexible.

#### **4.2.2 Definición de Cargos**

##### **♦ Administrador:**

Este tiene la responsabilidad del buen funcionamiento del Complejo Turístico, junto con supervisar, motivar, dirigir y controlar las funciones que desempeñen los distintos cargos.

El puesto de supervisor, requiere que la persona que lo ejerza, posea conocimientos administrativos y además, para el caso de nuestro Complejo, se exigirá para este puesto, que la persona que lo ejerza, posea conocimientos en el potencial turístico de la zona, ya que este deberá también ejercer como guía en el caso que fuese necesario. Un último requisito a considerar, será que el administrador del complejo Turístico, posea conocimientos del idioma extranjero inglés, para de esta manera ejercer el papel de bilingüe, en el caso de la llegada de turistas extranjeros que hablen dicho idioma.

##### **♦ Guía de Excursión:**

Este cargo exige que, la persona que lo ejerza, deba tener vocación de servicio, poseer un amplio dominio de la zona turística, tener una estrecha relación y de preservación con la naturaleza, dominar a lo menos un idioma extranjero (inglés), poseer una cultura regional y en especial de la zona.

◆ **Cocinero:**

Para el ejercicio de este cargo se pretende contratar un Maestro de Cocina, el que será responsable de la planificación y elaboración del servicio de alimento, junto con ser el responsable del cuidado y mantención de los utensilios de cocina

◆ **Auxiliar de servicio:**

Para este cargo se contrataran a dos personas, que junto con cumplir con las funciones básicas de servicio, como lo son el de aseo y ordenamiento del edificio, también deberán ejercer otras funciones., que se detallan a continuación:

*El auxiliar 1*, junto con prestar los servicios básico, será el responsable de ayudar en la elaboración del servicio de alimentos, al Maestro de Cocina, en todo lo que este requiera. También será el responsable del aseo y mantención de los utensilios de cocina, y por último.

*El Auxiliar 2*, este debe poseer licencia de conducir clase B, puesto a que este deberá transportar los insumos necesarios para el funcionamiento del establecimiento en la medida en que se necesiten.

## **Capítulo V:**

### ***“Estudio Financiero”***

Este estudio tiene como principal objetivo determinar la conveniencia o no de realizar el proyecto, basándose en la aplicación de distintos criterios de evaluación. Es por lo anterior, que con el objeto de proyectar los flujos de caja para el complejo turístico, se considero un horizonte de evaluación correspondiente a un periodo de 10 años, es decir, desde el 2006 al 2015. Por otro lado, la inflación no será considerada en la proyección de los flujos, debido a la estabilidad económica que ha alcanzado Chile, la cual ha permitido tasas de inflación muy bajas.

#### **5.1 Construcción de los flujos netos operacionales :**

##### **5.1.1 Inversión Inicial**

A continuación se detallan los montos en que se debe incurrir por concepto de inversión inicial, es decir los desembolsos necesarios para poner en funcionamiento el proyecto.

Como Inversión inicial consideramos los siguientes costos: Costos de Construcción, Costos de Equipamiento, Activos nominales y el Capital de trabajo Inicial. Estos Costos los detallaremos en las siguientes tablas.

**Cuadro N° 14**  
*Costos de Construcción*

	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>SUB- TOTAL</b>
Modelo 37.5 m2	2	\$ 4.742.627	\$ 9.485.254
Modelo 64 m2	3	\$ 7.170.737	\$ 21.512.211
Modelo 75 m2	3	\$ 7.528.714	\$ 22.586.142
Quincho	1	\$ 12.427.575	\$ 12.427.575
Urbanización	1	\$ 2.588.418	\$ 2.588.418
Permisos	1	\$ 700.000	\$ 700.000
		<b>TOTAL</b>	<b>69.299.600</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Cuadro N° 15**  
*Costos de Equipamiento*

	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>SUB- TOTAL</b>
Modelo 37.5 m2	2	\$ 959.900	\$ 1.919.800
Modelo 64 m2	3	\$ 1.423.100	\$ 4.269.300
Modelo 75 m2	3	\$ 1.663.000	\$ 4.989.000
Quincho	1	\$ 3.989.000	\$ 3.989.000
Camioneta 4 x 4 Toyota	1	\$ 12.380.000	\$ 12.380.000
Furgón Hyundai	1	\$ 7.500.00	\$ 7.500.000
		<b>TOTAL</b>	<b>35.047.100</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.1.1 Activos Nominales

Además de los costos de Construcción y de Equipamiento, se consideran los gastos para la constitución legal de la empresa y la iniciación de actividades, siendo éstos los siguientes:

*Cuadro N° 16*  
*Gastos de Constitución Legal de la Empresa*

<b>Gastos de Constitución Legal de una Sociedad de Responsabilidad Limitada</b>	
Honorarios Abogado	300.000
Notaría	50.000
Publicación Diario Oficial	100.000
Inscripción Registro de Comercio	50.000
Iniciación de Actividades (Impresión de boletas)	25.000
Patente Municipal	20.000
<b>Total</b>	<b>545.000</b>

Fuente: Elaboración Propia

Por otro lado, dentro de la inversión inicial, se considera un desembolso inicial por concepto de publicidad de \$ 3.000.000

*Cuadro N° 16*  
*Activos Nominales*

<b>Activos Nominales</b>	
Gastos Organización	545.000
Gastos Publicidad	3.000.000
<b>Total Activos Nominales</b>	<b>3.545.000</b>

Fuente: Elaboración Propia

Además, los activos nominales se amortizan a 5 años.

$$\underline{\$ 3.545.000} = \$ 709.000$$

5 años

En resumen el costo total de inversión inicial se refleja en el siguiente cuadro.

*Cuadro N° 17*  
*Costo Total de Inversión Inicial*

Costo Total Construcción	\$ 69.299.600
Costo Total Equipamiento	\$ 35.047.100
Activos Nominales	\$ 3.545.000
Capital de Trabajo	\$ 1.428.000
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>\$ 109.319.700</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 5.2 Depreciación:

Para el cálculo de la depreciación se considera una vida útil para el Equipamiento del Complejo Turístico de 10 años y para las construcciones de 30 años. Cabe señalar que la depreciación es lineal y se mantendrá constante en el transcurso de los años.

*Cuadro N° 18*  
*Depreciación Construcciones*

<b>Calculo depreciación construcciones</b>			
Valor construcciones			\$69.299.600
Estimación	vida	útil	30años
construcciones			

Fuente: Elaboración Propia

Depreciación Anual Construcción =  $\frac{\$69.299.600}{30} = \$2.309.987$

30 años

*Cuadro N° 19*  
*Depreciación Equipamiento*

<b>Calculo depreciación Equipamiento</b>			
Valor Equipamiento		\$35.047.100	
Estimación	vida	útil	10 años
Equipamiento			

Fuente: Elaboración Propia

Depreciación Anual Equipamiento=  $\frac{\$35.047.100}{10} = \$3.504.710$

10 años

### **5.3 Costos Fijos:**

Dentro de este ítem, consideramos como costo fijo:

- a) Las remuneraciones del personal (definido en estudio organizacional)
- b) Los servicios básicos consistentes en gas, luz, agua, teléfono, etc.

Cabe destacar que los costos fijos que se indican a continuación, se mantendrán durante los 10 años y son constantes debido a que no varían en función del número de visitas que registre el Complejo Turístico.

A continuación se presentan dos cuadros resumen para cuantificar de mejor manera los gastos en que se va a incurrir para cada tipo de costo fijo.

*Cuadro N° 20*  
*Remuneraciones del Personal*

<b>CARGO</b>	<b>Costo Mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Administrador	350.000	4.200.000
Cocinero	200.000	2.400.000
2 Auxiliar de Servicio	300.000	3.600.000
2 Guía de Excursión	460.000	5.520.000
<b>Total Remuneraciones</b>	<b>1.310.000</b>	<b>15.720.000</b>

Fuente: Elaboración Propia

*Cuadro N° 21*  
*Costos de Insumos*

<b>INSUMOS</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo Anual</b>
Agua Potable	40.000	480.000
Electricidad	80.000	960.000
Gas	30.000	360.000
Teléfono	70.000	840.000
Leña	30.000	360.000
Cable Satelital	70.000	840.000
Combustible	250.000	3.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>570.000</b>	<b>6.800.000</b>

Fuente: Elaboración Propia



#### 5.4 Costos Variables:

Dentro de este ítem, se considera como costo variable, los costos por programas diarios, ya que estos varían de acuerdo al flujo de turistas existente en el complejo, en periodos de funcionamiento.

*Cuadro N° 22*  
*Costos Diarios de Programas*

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>COSTOS VARIABLE UNITARIO</b>
Desayuno	1.000
Viaje en lancha	3.000
Entrada Termas	3.000
Almuerzo	2.000
Viaje a fiordos	3.000
Asado Quincho	4.000
Alojamiento	4.000
<b>Total</b>	<b>\$20.000</b>

Fuente: Elaboración Propia

Se consideran como Costo Variable, ya que el valor de las diferentes actividades esta en directa relación con el número de personas que visiten el Complejo Turístico. Es así como el costo en el que incurre el complejo turístico para la atención de una sola persona asciende a \$20.000.

## 5.5 Ingresos de Operación:

De acuerdo a información obtenida, mediante la recopilación de datos históricos, las proyecciones de crecimiento para el sector turístico corresponden al 2%. Es por lo anterior, que se considerará para efectos de estimación de las ventas un 2% anual de crecimiento en el número de visitantes para el Complejo Turístico, la cual se mantendrá constante por los 10 años.

De esta manera la proyección de los ingresos fue calculada multiplicando el número anual de visitas del Complejo Turístico por el valor del servicio ofrecido. Cabe señalar, que el precio fue fijado en base a los costos incurridos en la prestación de los servicios y a la competencia. Es por lo anterior que se determinó un precio de \$30.000 por persona diario.

*Cuadro N° 23  
Ingresos de Operación*

<b>Ingresos de Operación</b>		
<b>AÑO</b>	<b>Número de visitas</b>	<b>Ingresos</b>
2006	3570	107.100.000
2007	3641	109.230.000
2008	3714	111.420.000
2009	3788	113.640.000
2010	3864	115.920.000
2011	3941	118.230.000
2012	4020	120.600.000
2013	4100	123.000.000
2014	4182	125.460.000
2015	4266	127.980.000

Fuente: Elaboración Propia

## **5.6 Cálculo de la tasa de descuento:**

Para calcular la tasa de rentabilidad exigida para la inversión, se utilizará la siguiente fórmula derivada del Modelo de Valoración de Activos llamada CAPM (Capital Asset Pricing Modeling). Cabe destacar que este modelo relaciona la rentabilidad esperada con el riesgo implícito que tiene una inversión con un horizonte de evaluación de 10 años.

Para determinar el retorno exigido para la inversión ( $r_e$ ) se utiliza la siguiente fórmula:

$$r_e = r_l + (r_m - r_l) \times \beta$$

### **5.6.1 Cálculo de $r_l$ .**

Esta corresponde a la tasa libre de riesgo, la cual está dada por la tasa de interés que otorga los Pagares Reajustables del Banco Central (PRC) a 10 años. Se considera esta tasa ya que existe certeza de pago.

**Cuadro N° 24**  
*Variación de la tasa libre de Riesgo en los últimos 10 Años*

<b>Año</b>	<b>Tasa de Interés otorgada por PRC a 10 años</b>
<b>1995</b>	<b>6,9%</b>
<b>1996</b>	<b>7,04%</b>
<b>1997</b>	<b>6,04%</b>
<b>1998</b>	<b>6,23%</b>
<b>1999</b>	<b>6,32%</b>
<b>2000</b>	<b>6,47%</b>
<b>2001</b>	<b>7,46%</b>
<b>2002</b>	<b>6,52%</b>
<b>2003</b>	<b>6,39%</b>
<b>2004</b>	<b>5,26%</b>
<b>Promedio = rL</b>	<b>6,46%</b>

Fuente: <http://www.bcentral.cl/esp/>

### 5.6.2 Cálculo de Rm.

Esta corresponde a la rentabilidad del mercado, la cual se estimará a partir de las rentabilidades históricas del Índice General de Precios de Acciones (IGPA)

**Cuadro N° 25**  
*Variación de la tasa libre de Riesgo en los últimos 10 Años*

<b>Rentabilidad del IGPA últimos 10 años</b>		
<b>Año</b>	<b>Promedio</b>	<b>Variación</b>
1994	3040,97	
1995	4714,11	0,5502
1996	5713,4	0,2120
1997	5437,97	-0,0482
1998	5352,14	-0,0158
1999	4045,11	-0,2442
2000	4454,52	0,1012
2001	5017,1	0,1263
2002	5237,41	0,0439
2003	5047,25	-0,0363
2004	6128,76	0,2143
	<b>promedio = rM</b>	<b>0,0903</b>

Fuente :<http://www.bolsadesantiago.com/>

### 5.6.3 Cálculo de Beta (B)

El beta de mercado corresponde a la sensibilidad que posee la empresa a los movimientos del mercado. En esta oportunidad se asumirá un beta=1, pues no se conoce el beta de esta industria específica. Por lo tanto, el comportamiento de la empresa va ser idéntico a los movimientos que presente el mercado.

Por lo tanto, la tasa a la que se descontarán los flujos del proyecto será del 9.03%

Por lo tanto:

$$re = 6.46\% + (9.03\% - 6.46\%) * 1$$

$$re = 9.03\%$$

## **5.7 Flujo Financiero:**

El flujo financiero nos mostrara una proyección a 10 años de nuestro proyecto turístico, tomando en cuenta costos variables, costos fijos, ingresos, depreciaciones, etc. Todos los debe o haberes que influyen en una empresa de esta categoría.

### **5.7.1 Sensibilización de flujos**

Se proyectará la demanda en función de tres escenarios posible; pesimista, optimista y normal. El normal será el que considere todos los cálculos y estimaciones realizados con anterioridad, en cuanto al escenario pesimista esté no considerará variación en los ingresos de operación durante los cinco primeros años, es decir, desde el año 2006 al 2010, para posteriormente aumentar en un 1% con un precio de 28.000. Lo anterior se puede justificar, dado que se puede dar el caso de que la penetración al mercado sea muy difícil relegando un poco los ingresos. Para el caso optimista se considera un aumento anual de visitantes del sector turístico del 5%, manteniéndose constante el precio durante los 10 años.

### ESCENARIO NORMAL

Periodo	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015
<b>Ingresos</b>										
Ingresos de operación	107.100.000	109.230.000	111.420.000	113.640.000	115.920.000	118.230.000	120.600.000	123.000.000	125.460.000	127.980.000
<b>Costos Variables</b>	<b>71.400.000</b>	<b>72.820.000</b>	<b>74.280.000</b>	<b>75.760.000</b>	<b>77.280.000</b>	<b>78.820.000</b>	<b>80.400.000</b>	<b>82.000.000</b>	<b>83.640.000</b>	<b>85.320.000</b>
<b>Costos Fijos</b>										
Agua Potable	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
Electricidad	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
Gas	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Teléfono	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Leña	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Cable Satelital	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Combustible	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>
<b>REMUNERACIONES</b>										
Administrador	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
Cocinero	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
2 Auxiliar de Servicio	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
2 Guía de Excursión	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000
<b>Total Remuneraciones</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>
<b>Publicidad</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>	<b>1.000.000</b>
<b>DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b>										
Depreciación Construcciones	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987
Depreciación Equipamiento	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710
Amortización Activos Nominales	709.000	709.000	709.000	709.000	709.000					
<b>TOTAL DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>5.616.303</b>	<b>6.326.303</b>	<b>7.056.303</b>	<b>7.796.303</b>	<b>8.556.303</b>	<b>10.035.303</b>	<b>10.825.303</b>	<b>11.625.303</b>	<b>12.445.303</b>	<b>13.285.303</b>
Impuesto ( 17 % )	954.772	1.075.472	1.199.572	1.325.372	1.454.572	1.706.002	1.840.302	1.976.302	2.115.702	2.258.502
<b>Utilidad después de impuesto</b>	<b>4.661.531</b>	<b>5.250.831</b>	<b>5.856.731</b>	<b>6.470.931</b>	<b>7.101.731</b>	<b>8.329.301</b>	<b>8.985.001</b>	<b>9.649.001</b>	<b>10.329.601</b>	<b>11.026.801</b>
Depreciación Construcciones	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987
Depreciación Equipamiento	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710
Amortización Activos Nominales	709.000	709.000	709.000	709.000	709.000					
Valor residual Construcciones										46.199.740
Terreno										10.000.000
<b>FLUJO NETO OPERACIONAL</b>	<b>11.185.228</b>	<b>11.774.528</b>	<b>12.380.428</b>	<b>12.994.628</b>	<b>13.625.428</b>	<b>14.143.998</b>	<b>14.799.698</b>	<b>15.463.698</b>	<b>16.144.298</b>	<b>73.041.238</b>

### ESCENARIO OPTIMISTA

Período	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Ingresos</b>										
Ingresos de operación	124.950.000	131.180.000	137.760.000	144.655.000	151.865.000	159.460.000	167.440.000	175.805.000	184.625.000	193.830.000
<b>Costos Variables</b>	<b>71.400.000</b>	<b>74.960.000</b>	<b>78.720.000</b>	<b>82.660.000</b>	<b>86.780.000</b>	<b>91.120.000</b>	<b>95.680.000</b>	<b>100.460.000</b>	<b>105.500.000</b>	<b>110.760.000</b>
<b>Costos Fijos</b>										
Agua Potable	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
Electricidad	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
Gas	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Teléfono	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Leña	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Cable Satelital	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Combustible	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>	<b>6.840.000</b>
<b>REMUNERACIONES</b>										
Administrador	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
Cocinero	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
2 Auxiliar de Servicio	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
2 Guía de Excursión	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000
<b>Total Remuneraciones</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>	<b>15.720.000</b>
<b>Publicidad</b>	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
<b>DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b>										
Depreciación Construcciones	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987
Depreciación Equipamiento	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710
Amortización Activos Nominales	709.000	709.000	709.000	709.000	709.000					
<b>TOTAL DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>6.523.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>	<b>5.814.697</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>23.466.303</b>	<b>26.136.303</b>	<b>28.956.303</b>	<b>31.911.303</b>	<b>35.001.303</b>	<b>38.965.303</b>	<b>42.385.303</b>	<b>45.970.303</b>	<b>49.750.303</b>	<b>53.695.303</b>
Impuesto ( 17 % )	3.989.272	4.443.172	4.922.572	5.424.922	5.950.222	6.624.102	7.205.502	7.814.952	8.457.552	9.128.202
<b>Utilidad despues de impuesto</b>	<b>19.477.031</b>	<b>21.693.131</b>	<b>24.033.731</b>	<b>26.486.381</b>	<b>29.051.081</b>	<b>32.341.201</b>	<b>35.179.801</b>	<b>38.155.351</b>	<b>41.292.751</b>	<b>44.567.101</b>
Depreciación Construcciones	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987
Depreciación Equipamiento	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710
Amortización Activos Nominales	709.000	709.000	709.000	709.000	709.000					
Valor residual Construcciones										46.199.740
Terreno										10.000.000
<b>FLUJO NETO OPERACIONAL</b>	<b>26.000.728</b>	<b>28.216.828</b>	<b>30.557.428</b>	<b>33.010.078</b>	<b>35.574.778</b>	<b>38.155.898</b>	<b>40.994.498</b>	<b>43.970.048</b>	<b>47.107.448</b>	<b>106.581.538</b>



### ESCENARIO PESIMISTA

Periodo	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Ingresos</b>										
Ingresos de operación	107.100.000	107.100.000	107.100.000	107.100.000	107.100.000	100.968.000	101.976.000	102.984.000	104.020.000	105.056.000
<b>Costos Variables</b>	71.400.000	71.400.000	71.400.000	71.400.000	71.400.000	72.120.000	72.840.000	73.560.000	74.300.000	75.040.000
<b>Costos Fijos</b>										
Agua Potable	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000
Electricidad	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000	960.000
Gas	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Teléfono	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Leña	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000	360.000
Cable Satelital	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000	840.000
Combustible	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
<b>Total Costos Fijos</b>	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000	6.840.000
<b>REMUNERACIONES</b>										
Administrador	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000	4.200.000
Cocinero	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
2 Auxiliar de Servicio	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000	3.600.000
2 Guía de Excursión	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000	5.520.000
<b>Total Remuneraciones</b>	15.720.000	15.720.000	15.720.000	15.720.000	15.720.000	15.720.000	15.720.000	15.720.000	15.720.000	15.720.000
<b>Publicidad</b>	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
<b>DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b>										
Depreciación Construcciones	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987
Depreciación Equipamiento	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710
Amortización Activos Nominales	709.000	709.000	709.000	709.000	709.000					
<b>TOTAL DEPRECIACION Y AMORTIZACION</b>	6.523.697	6.523.697	6.523.697	6.523.697	6.523.697	5.814.697	5.814.697	5.814.697	5.814.697	5.814.697
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	5.616.303	5.616.303	5.616.303	5.616.303	5.616.303	-526.697	-238.697	49.303	345.303	641.303
Impuesto ( 17 % )	954.772	954.772	954.772	954.772	954.772	0	0	8.382	58.702	109.022
<b>Utilidad despues de impuesto</b>	4.661.531	4.661.531	4.661.531	4.661.531	4.661.531	-526.697	-238.697	40.921	286.601	532.281
Depreciación Construcciones	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987	2.309.987
Depreciación Equipamiento	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710	3.504.710
Amortización Activos Nominales	709.000	709.000	709.000	709.000	709.000					
Valor residual Construcciones										46.199.740
Terreno										10.000.000
<b>FLUJO NETO OPERACIONAL</b>	11.185.228	11.185.228	11.185.228	11.185.228	11.185.228	5.288.000	5.576.000	5.855.618	6.101.298	62.546.718

### 5.7.2 Calculo del VAN y el TIR sin Financiamiento.

El calculo del VAN (Valor actual neto), Consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interes ("la tasa de descuento"), y compararlos con el aporte inicial de la inversión.

El calculo del TIR (Tasa interna de retorno), Se define como la tasa de descuento o tipo de interés que iguala el VAN a cero.

Los resultados obtenidos en el calculo del VAN y EL TIR Sin financiamiento según los flujos netos de cada escenario planteado se reflejan en la siguiente tabla.

*Cuadro N° 26*  
*Resultados del VAN y el TIR Sin Financiamiento*

<b>Escenario</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>
Pesimista	- 27.257.590	3.84%
Normal	862.377	9.17%
Optimista	141.937.142	28.43%

Fuente: Elaboración Propia

## 5.8 Financiamiento del Proyecto:

Para llevar a cabo este proyecto se necesita buscar financiamiento, según las tasas que presentan el mercado varían del orden del 7.5% al 9 % nosotros trabajaremos con una tasa del 8.5% para efectos de cálculo en las proyecciones financieras.

### 5.8.1 Tabla Préstamo Inversión Inicial:

La tabla muestra la amortización del préstamo en el transcurso de los 10 años.

*Cuadro N° 27  
Amortización préstamo a 10 Años*

<b>Tabla de amortización</b>				
<b>Período</b>	<b>Cuota ( R)</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Saldo</b>
0	0			109.319.700
1	16.661.164	9.292.175	7.368.990	101.950.711
2	16.661.164	8.665.810	7.995.354	93.955.357
3	16.661.164	7.986.205	8.674.959	85.280.398
4	16.661.164	7.248.834	9.412.330	75.868.068
5	16.661.164	6.448.786	10.212.378	65.655.690
6	16.661.164	5.580.734	11.080.430	54.575.260
7	16.661.164	4.638.897	12.022.267	42.552.993
8	16.661.164	3.617.004	13.044.160	29.508.833
9	16.661.164	2.508.251	14.152.913	15.355.920
10	16.661.164	1.305.253	15.355.911	9

Fuente: Elaboración Propia

La tabla anterior, incorpora tanto las cuotas de interés como la amortización del préstamo de \$109.319.700 para un plazo de 10 años con una tasa de interés de 8.5%. Cabe destacar que éste préstamo es para llevar a cabo la construcción y

equipamiento del complejo turístico, además de los activos nominales y capital de trabajo.

### 5.8.2 Calculo del VAN y el TIR con financiamiento.

El calculo del VAN y el TIR con financiamiento se realiza en un escenario normal, arrojándonos las siguiente tabla.

*Cuadro N° 28*  
*Resumen calculo de VAN y TIR*

<b>Inversión Inicial</b>	\$109.319.700
<b>Capital Propio (0%)</b>	\$ 0
<b>Préstamo (100%)</b>	\$109.319.700
<b>Tasa del Préstamo</b>	8.5%
<b>Plazo Préstamo</b>	10 años
<b>Tasa de Descuento (CAPM)</b>	9.03%
<b>VAN</b>	\$10.309.207
<b>TIR</b>	9.8%

Fuente: Elaboración Propia

Además para efectos de calculo, se considero el VAN correspondiente al escenario normal, es decir 862.377, así como también la inversión inicial y las cuotas de interés y amortización del préstamo.

**Cuadro N° 29**  
*VAN Calculado con Amortización*

VAN escenario normal	862.377
(+) Inversión Inicial	109.309.207
(-) VAN cuotas de interés préstamo	33.745.502
(-) VAN Amortización Préstamo	66.127.368
VAN con financiamiento	10.309.207
Tir	9.8%

Fuente: Elaboración Propia

## 5.9 Análisis de Flujos:

Cuando se procede a realizar el estudio financiero, en donde los criterios utilizados para la decisión de inversión fueron los del VAN y la TIR, el proyecto sólo es atractivo para las situaciones optimista y normal, pues en el plano pesimista el proyecto entrega un VAN negativo.

En primer lugar, respecto al escenario normal, el proyecto entrega una Tasa Interna de Retorno (Tir) de 9.17%, la cual representa el rendimiento anual promedio de la inversión, esto es, la rentabilidad que promete el proyecto, la cual es superior a la rentabilidad exigida por el proyecto (9.03%). En cuanto al VAN, existe un excedente o beneficio neto que se obtiene del proyecto (862.377), después de recuperar la inversión y obtener la rentabilidad exigida.

En segundo lugar, respecto al escenario optimista, el proyecto arroja una tir de 28.43%, muy superior a la rentabilidad exigida calculada por el modelo CAPM y un

VAN de 141.937.142. Lo anterior, está explicado por el incremento del número de visitantes al complejo turístico en un 5% anual y por un aumento del precio a \$35.000.

En tercer lugar, respecto al escenario pesimista, éste entrega una tir de 3.84%, muy inferior al 9.03% exigido por el proyecto. Además el VAN es negativo y es de 27.257.590. Lo anterior, se debe a que el número de visitantes del complejo turístico permanece constante hasta el año 2010, para posteriormente incrementarse en tan sólo 1% con un precio de \$28.000.

En lo que respecta al flujo con financiamiento, este entrega un VAN de 10.309.207, lo que indica que el proyecto aún es atractivo accediendo a un préstamo para cubrir la inversión inicial. Lo anterior, se complementa con el hecho de que el proyecto presenta una tir de 9.8%, superior a la rentabilidad exigida, que fue calculada por el modelo CAPM.

## CONCLUSIONES

- 1.- El Complejo Turístico que se determinó, consta de 8 cabañas y un quincho, ofreciendo servicios de comida, procurando de un servicio completo al cliente.
- 2.- La Ventaja con respecto a competencia similar de la zona, es que este proyecto ofrece programa turísticos diarios, servicio que es nuevo en la zona.
- 3.- La inversión que demanda el proyecto Inicial asciende a la suma de **\$ 109.319.700**
- 4.- Podemos decir, que este proyecto seria conveniente invertir en un escenario Normal con una rentabilidad de un 9.17%, y en un escenario Optimista con una rentabilidad de un 28.43%,, donde la rentabilidad de nuestra inversión es mayor que la rentabilidad exigida por el proyecto, según la tendencia de este mercado. No así en el escenario Pesimista, donde nuestro proyecto según los flujos Netos calculados a 10 Años, la rentabilidad seria de un 3.84% siendo mucho menor que la exigida al proyecto.
- 5.- Este proyecto con financiamiento, con una tasa de un 8.5 % , calculada en un escenario normal, seria altamente atractivo, ya que el desembolso del capital seria en forma parcializada, y nuestra rentabilidad nuevamente seria mayor a la rentabilidad exigida por el proyecto.

6.- En general este proyecto no sería viable, en un escenario Pesimista donde el crecimiento sería de solo un 1% en los últimos 5 años de estudio del proyecto, siendo que la tendencia en la zona al crecimiento de turistas es de un 5% en los últimos años, en el resto de los casos sería muy rentable invertir en la zona, en un proyecto turístico como este.

7.-Siendo nuestra tasa libre de riesgo de un 6,46% y la variación del IGPA en los últimos 10 años es de 9,03% y considerando que nuestro negocio se moverá de acuerdo a las variaciones del mercado, podemos concluir que nuestra tasa de rentabilidad exigida al proyecto tendrá que ser de un 9,03%.

8.- Mis Flujos Financieros dependen directamente de mis Costos Variables, si mis Costos Variables son directamente proporcionales a mis Ingresos Operacionales, si aumentan mis Costos deberían aumentar Utilidades.



## BIBLIOGRAFIA

### Referencias Bibliograficas

- **ONDAC.** 2004. Manual Ondac. N° 281. Santiago, Chile.
- **NASSIR SAPAG CH. Y REINALDO SAPAG CH.** 2000. Preparación y Evaluación de proyectos. 4a ed. Santiago, McGraw – Hill. 439p.
- **NASSIR SAPAG CH. Y REINALDO SAPAG CH.** 1995. Preparación y Evaluación de proyectos. 3a ed. Bogota, McGraw – Hill. 404p.

### Referencias Internet

- FALABELLA. Equipamiento Cabañas, Departamento Hogar.  
(Disponible en:  
<https://www.falabella.cl/webapp/commerce/command/ExecMacro/falabella/macros/home.d2w/report>. Consultado en Marzo de 2005 ).
- SODIMAC. Materiales de Construcción. (Disponible en:  
<http://www.sodimac.cl/index.htm>. Consultado en Marzo de 2005 ).
- SERNATUR. Servicios Turísticos. (Disponible en:  
<http://www.sernatur.cl/scripts/sitio/inicio.php>. Consultado en Noviembre de 2004).

- ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE HUALAIHUE. Recursos Naturales. (Disponible en: <http://www.hualaihue.cl>. Consultado en Octubre de 2004).
- PYMES. Tipo de Financiamientos PYMES. (Disponible en: [http://www.todopymes.cl/2\\_fuentes\\_financiamiento.html](http://www.todopymes.cl/2_fuentes_financiamiento.html). Consultado en Mayo de 2005).