



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIO DE UN HOTEL
INNOVADOR TRES ESTRELLAS EN LA CIUDAD DE
IQUITOS, 2024**

AUTORES:

Díaz Chamorro Valeria

Donayre García Carlos Enrique

**Para optar el título profesional
de Contador Público**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE
MERCADOS Y TERRITORIOS**

IQUITOS – PERÚ

2024

DEDICATORIA

A mis padres Julio Benito Diaz Ruiz y Mency Chamorro Diaz por Todo su apoyo incondicional, ayudándome para poder culminar esta etapa de mi vida muy importante. A mi hijo Ian que es mi motivo para salir adelante y seguir creciendo en el ámbito personal y profesional. A todos los docentes que nos compartieron sus conocimientos en todos estos años.

Díaz Chamorro, Valeria.

A mi esposa Diana y mis hijos María Fé y Carlos André, por sus acompañamiento y comprensión en mi desarrollo personal como profesional; y, a cada uno de los docentes que fueron partícipes del desarrollo académico profesional de mi persona.

Donayre García, Carlos Enrique

AGRADECIMIENTO

A nuestras familias, por su constante aliento.

A mi asesora, cuya orientación, aliento y experiencia fueron invaluable a lo largo de este proceso.

Los autores.

ACTA DE SUSTENTACIÓN

FACULTAD DE
NEGOCIOS



ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N°70-2025-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 28 de enero de 2025, se autorizó la sustentación para el día jueves 06 de febrero de 2025.

Siendo las 11.00 horas del día 06 de febrero se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO DE UN HOTEL INNOVADOR TRES ESTRELLAS EN LA CIUDAD DE IQUITOS, 2024.

Presentado por:

DIAZ CHAMORRO VALERIA
Para optar el título profesional de Contador Público


DONAYRE GARCIA CARLOS ENRIQUE
Para optar el título profesional de Contador Público

Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

A las 12.30 pm horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta y comunican en acto público.



CPC. Luis Alberto Barriga Roa
Presidente del Jurado



CPC- Carlos Anibal García del Castillo, Mag.
Miembro del Jurado



CPC. Jorge Gonzales Bardales, Mag.
Miembro del Jurado

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año de la recuperación y consolidación de la económica peruana"

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP

El presidente del Comité de Ética e Integridad Científica

Hace constar que:

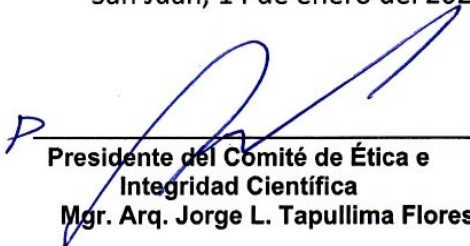
El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

"PLAN DE NEGOCIO DE UN HOTEL INNOVADOR TRES ESTRELLAS EN LA CIUDAD DE IQUITOS, 2024"

De los alumnos: **VALERIA DIAZ CHAMORRO Y CARLOS ENRIQUE DONAYRE GARCÍA**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **24% de similitud**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 14 de enero del 2025.



Presidente del Comité de Ética e
Integridad Científica
Mgr. Arq. Jorge L. Tapullima Flores

JLTF/C.E.I.C-A
09-2025



UCP_CONTABILIDAD_2024_TSP_VALERIA_DIAZ_CARLOS_DONAYRE_V1



<p>Nombre del documento: UCP_CONTABILIDAD_2024_TSP_VALERIA_DIAZ_CARLOS_DONAYRE_V1.pdf</p> <p>ID del documento: cb959c6597168f4133d295af95ac4f1f0b5d42d0</p> <p>Tamaño del documento original: 946,95 kB</p> <p>Autores: []</p>	<p>Depositante: Chris Angela Ramirez Flores</p> <p>Fecha de depósito: 13/1/2025</p> <p>Tipo de carga: interface</p> <p>fecha de fin de análisis: 13/1/2025</p>	<p>Número de palabras: 5391</p> <p>Número de caracteres: 37.286</p>
--	--	---

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	repositorio.ucp.edu.pe http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstreams/3612774e-20f9-4448-8240-a464d075a2c6/download	2%		Palabras idénticas: 2% (135 palabras)
2	www.infobae.com Iquitos recibe reconocimiento como mejor destino de incentivo... https://www.infobae.com/peru/2024/03/09/iquitos-recibe-reconocimiento-como-mejor-destino-d-... 1 fuente similar	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (26 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	repositorioacademico.upc.edu.pe https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/10757/592873/1/Alliani Luxury Travel - Plan de...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (12 palabras)
2	andina.pe El turismo generará más de US\$ 8,000 millones de ingresos para Perú e... https://andina.pe/agencia/noticia-el-turismo-generara-mas-8000-millones-ingresos-para-peru-20...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)
3	repositorio.unapiquitos.edu.pe https://repositorio.unapiquitos.edu.pe/bitstream/20.500.12737/5997/4/Patrick_exam_titulo_20...	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (10 palabras)

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ACTA DE SUSTENTACIÓN.....	iv
HOJA DE ANTIPLAGIO.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL.....	3
1.1. Nombre del negocio.....	3
1.2. Actividad empresarial.....	3
1.3. Idea de negocio.....	4
CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING.....	6
2.1. Necesidades de los clientes.....	6
2.2. Demanda actual y tendencias.....	8
2.3. La oferta competitiva.....	10
2.4. Programa de Marketing.....	11
2.4.1. El producto.....	11
2.4.2. El precio.....	15
2.4.3. La promoción.....	15
2.4.4. La cadena de distribución.....	19
CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES.....	20
3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	20
3.2. El proceso productivo.....	21
CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	24
4.1. La organización.....	24
4.2. Puestos y funciones.....	24
4.3. Condiciones laborales.....	27
CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	29
5.1. Estudio económico.....	29

5.2. Estudio financiero.....	31
CONCLUSIONES	36
BIBLIOGRAFÍA.....	37
ANEXOS	40

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 1. Actividad empresarial del negocio	3
Cuadro 2. Llegada de turistas extranjeros a la región de Loreto	10
Cuadro 3. Llegada de turistas extranjeros a hoteles en Iquitos	10
Cuadro 4. Precio de habitaciones por día de alojamiento	15
Cuadro 5. Presupuesto del proyecto Hotel Homely	21
Cuadro 6. Remuneración de trabajadores del Hotel Homely	28

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1. El Negocio	3
Figura 2. Área de influencia del negocio	4
Figura 3. El producto	5
Figura 4. Aporte del turismo al PBI total 2011-2015.....	11
Figura 5. Habitación matrimonial	12
Figura 6. Habitación doble	13
Figura 7. Habitación triple	14
Figura 8. Restaurante	15
Figura 9. Promociones.....	16
Figura 10. Descuento en platos.....	16
Figura 11. Descuento en tragos.....	17
Figura 12. Página de internet del Hotel Homely.....	17
Figura 13. Publicidad en Twitter.....	18
Figura 14. Instagram del Hotel Homely.....	18
Figura 15. Hotel Homely	20
Figura 16. Flujograma del registro y estadía en el Hotel Homely	21
Figura 17. Estructura organizacional del Hotel Homely.....	24

ÍNDICE DE TABLAS

	.Página
Tabla 1. Comportamiento de mercado: tendencias y participación	29
Tabla 2. Ingreso por ventas	29
Tabla 3. Gastos administrativos	30
Tabla 4. Gastos comerciales	30
Tabla 5. Gastos preoperatorios.....	30
Tabla 6. Inversión en activos fijos	31
Tabla 7. Depreciación y amortización en activos fijos	31
Tabla 8. Cambios en el capital de trabajo	31
Tabla 9. Programa de endeudamiento.....	32
Tabla 10. Cálculo de la tributación	33
Tabla 11. Estado de Situación Financiera.....	33
Tabla 12. Estado de Resultados Económicos	34
Tabla 13. Flujo de Caja.....	34
Tabla 13. Rentabilidad del Negocio	35

RESUMEN

Plan de negocio de un hotel innovador tres estrellas en la ciudad de Iquitos, 2024

Diaz Chamarro Valeria

Donayre García Carlos Enrique

El plan de negocios nace de la necesidad de contar con un servicio de calidad y sobre de todo de confianza para los visitantes tanto nacionales como extranjeros; quienes, según sus requerimientos, buscan un alojamiento para su estancia.

La factibilidad comercial resalta un alto nivel de demanda, impulsado principalmente por la ventaja estratégica de estar ubicada en una zona céntrica. Esta localización no solo asegura un flujo constante de potenciales clientes, sino que también facilita el acceso a una amplia variedad de servicios y recursos. Además la organización es de mediana empresa, situación que por inicio ayudará a definir el aspectos laborales y de regímenes tributarios.

Los indicadores económicos y financieros reflejan la rentabilidad del negocio, con una TIR Económica del 61.93%, lo que demuestra la capacidad del plan de negocio para generar beneficios significativos en términos operativos; y una TIR Financiera del 65.25%, reflejando un retorno atractivo para los inversionistas tras considerar los costos de financiamiento. Además, el índice beneficio/costo (B/C) de 2.17%, indica que, por cada unidad monetaria invertida, los ingresos superan notablemente los costos, consolidando al negocio como una alternativa sólida y competitiva dentro del mercado.

Palabras clave: hospedaje, visitante, servicio de calidad, ciudad de Iquitos.

ABSTRACT

Business plan for an innovative three-star hotel in the city of Iquitos, 2024

Diaz Chamarro Valeria

Donayre García Carlos Enrique

The business plan arises from the need for a quality service that is, above all, trustworthy for both domestic and foreign visitors, who, according to their requirements, seek accommodation for their stay.

The commercial feasibility highlights a high level of demand, primarily driven by the strategic advantage of being located in a central area. This location not only ensures a constant flow of potential customers but also facilitates access to a wide variety of services and resources. Additionally, the organization is a medium-sized enterprise, which will initially help define labor aspects and tax regimes.

The economic and financial indicators reflect the profitability of the business, with an Economic IRR of 61.93%, demonstrating the business plan's ability to generate significant operational benefits; and a Financial IRR of 65.25%, reflecting an attractive return for investors after considering financing costs. Furthermore, the benefit/cost (B/C) ratio of 2.17% indicates that for every monetary unit invested, the income significantly exceeds the costs, solidifying the business as a strong and competitive alternative within the market.

Keywords: accommodation, visitor, quality service, city of Iquitos.

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Nombre del negocio

- **Negocio:** Hotel Homely
- **Localización:** Ciudad de Iquitos, región Loreto, Perú.
- **Sector de actividad:** Hotelero.

Figura 1
El Negocio



Fuente: Los autores

1.2. Actividad empresarial

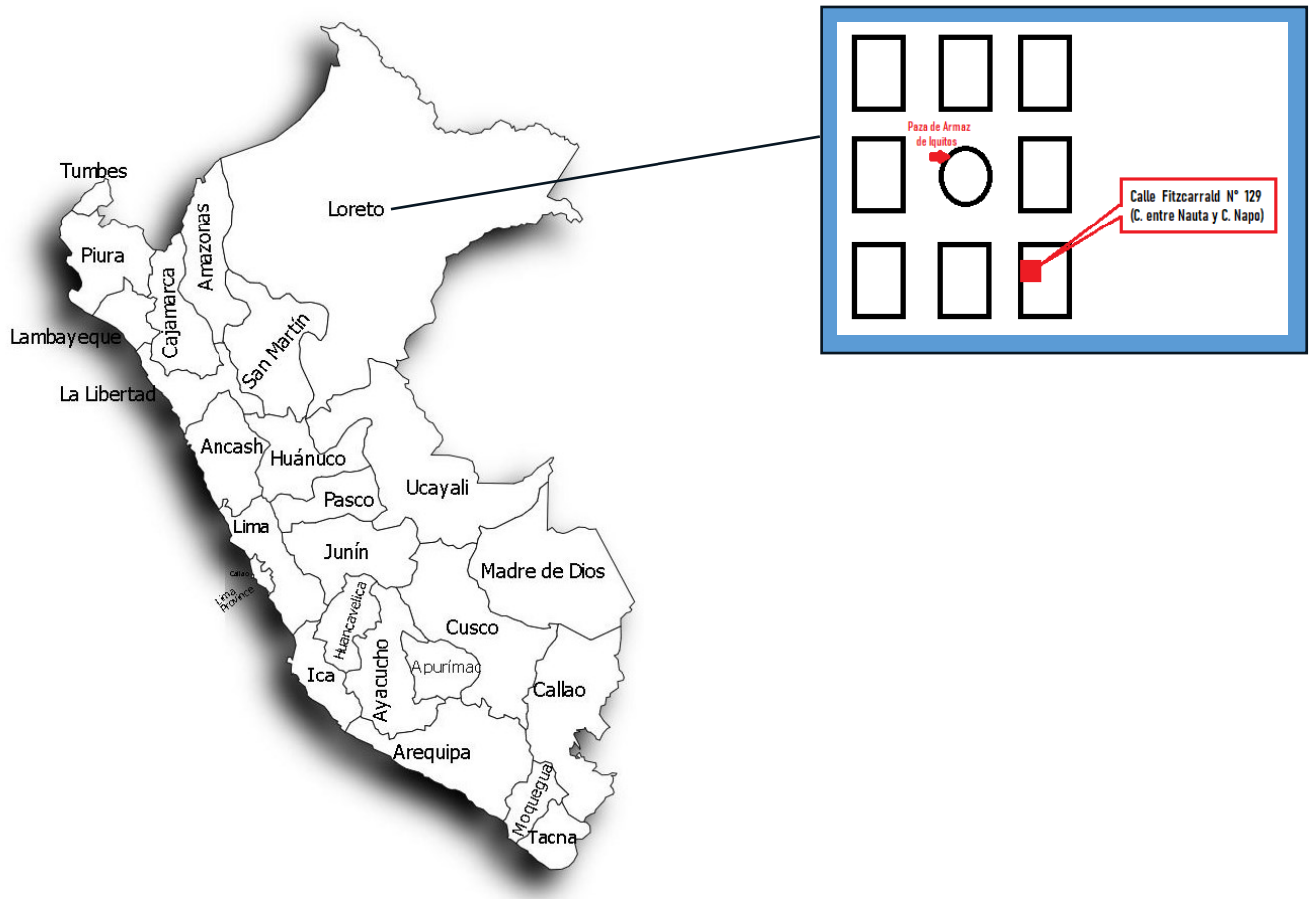
Cuadro 1

Actividad empresarial del negocio

G	ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO Y DE SERVICIO DE COMIDAS		
	55	Actividades de alojamiento	
		551	Actividades de alojamiento para estancias cortas
		5510	Actividades de alojamiento para estancias cortas

Fuente: INEI - CIUU.

Figura 2
Área de influencia del negocio



Fuente: Los autores.

1.3. Idea de negocio

Nos enfocamos en cubrir la necesidad de hospedaje con una ubicación céntrica, brindando atención de calidad e información precisa para una buena elección de nuestros servicios, contamos con un sitio súper estratégico y de fácil acceso a diversos servicios, tanto públicos como privados, a precios accesibles. Muchos turistas que visitan Iquitos ya tienen un hotel preseleccionado para su estancia, eligiéndolo a través de aplicaciones o sitios web que proporcionan información sobre precios, ubicación, tipos de habitaciones, tecnología y sobre todo seguridad.

Nuestros clientes están enfocados a viajeros nacionales como extranjeros que llegan a Iquitos por diversos motivos así como por turismo, por trabajo u otros compromisos, y; suelen permanecer entre 2 y 3 días.

Nuestra oferta se centra en darle la exclusividad de permitir a nuestros clientes de seleccionar su alojamiento a través de plataformas de búsqueda de hoteles como Booking, Trivago y Asksuite. Para ello contamos con acuerdos con estas empresas para ofrecer tres tipos de habitaciones, cada una con un precio competitivo que incluye desayuno o cena gratuita.

Adicionalmente, ofrecemos opciones de pago a través de plataformas como Paycomet, Stripe, ePayco, o en efectivo de manera presencial. Asimismo, garantizamos medidas de seguridad para que nuestros huéspedes puedan resguardar sus pertenencias de valor.

Figura 3
El producto



Fuente: Los autores

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING

2.1. Necesidades de los clientes

El turismo desempeña un papel clave en la industria hotelera, ya que los viajeros buscan un lugar donde hospedarse y sentirse cómodos (Ferrell, 2012; Kotler, 2015). Uno de los sectores turísticos que más ha evolucionado en los últimos años es el del alojamiento, lo que nos lleva a ofrecer un servicio integral a todos nuestros clientes. Los turistas, al viajar, suelen hacerlo de manera individual, en pareja, con familia o en grupos de amigos (Harvard Business Review, 2019).

La ciudad de Iquitos, ubicada en la región de Loreto, es un atractivo destino en el Perú debido a su proximidad al río Amazonas y a su abundante patrimonio cultural y natural. El sector hotelero enfrenta el reto de establecer precios que respondan tanto a las expectativas de los clientes como a las necesidades de la empresa, con tarifas que varían en la función categoría del hotel (Mankiw, 2019; Martí, 2014 y Meza, 2014).

La demanda del servicio de hotelería u hospedaje ha crecido en los últimos años, especialmente después de la pandemia, con un notable interés en los hoteles de descanso debido a sus tarifas accesibles y a la calidad de sus servicios (ASKSUITE, 2021). Así mismo, en 2024, Iquitos fue reconocida como el mejor destino de América Latina en los World MICE Awards, lo que evidencia el incremento de su potencial turístico y cultural (PROMPERÚ, 2024).

De acuerdo a ASKSUITE (2021), después de la pandemia, la demanda turística ha experimentado un aumento, caracterizándose por estancias más largas, lo que ha resultado favorable para las economías y se ha convertido en una tendencia dentro del sector hotelero. Además, se observó que los hoteles destinados al descanso tuvieron una mayor

demanda en comparación con los hoteles ejecutivos, ya que ofrecían servicios de calidad a precios más accesible.

En este sentido, Aguilar (2020) señala que hace aproximadamente cuatro años, la economía global atravesó una crisis que afectó a diversos países, incluido el nuestro. En particular, nuestra nación experimentó una notable caída en el PBI turístico, con un crecimiento cercano al 1%, y actualmente se está trabajando en su recuperación de manera acelerada en comparación con años previos.

Recientemente, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (2024) anunció que la región de Iquitos fue galardonada como el Mejor Destino de América Latina en los World MICE Awards 2023, durante la celebración de la feria ITB en Berlín, Alemania.

Este prestigioso reconocimiento, otorgado entre ciudades destacadas como Buenos Aires (Argentina), Ciudad de México (México), Ciudad de Panamá (Panamá), San José (Costa Rica), Santiago (Chile) y Lima, es resultado del esfuerzo continuo del Buró de Convenciones de Iquitos, en colaboración con representantes del sector público y privado de la industria turística (PROMPERÚ, 2024).

Úrsula Vera, presidenta del Buró de Convenciones de Iquitos, subrayó el potencial turístico de la región, resaltando la majestuosidad del río Amazonas, la biodiversidad de la Amazonía y la rica herencia cultural de la zona. Además, destacó que los visitantes tienen la oportunidad de sumergirse en la cultura local al explorar los mercados flotantes y las comunidades indígenas, donde pueden conocer costumbres ancestrales y disfrutar de la deliciosa gastronomía amazónica (MINCETUR, 2024).

Por su parte, Paola Marín, directora de PROMPERÚ, expresó que "este reconocimiento nos llena de felicidad y orgullo, y nos motiva a seguir trabajando de manera conjunta con el sector empresarial y las entidades gubernamentales. Este logro no solo resalta a Iquitos, sino que también posiciona a Perú como un destino clave en el sector de turismo de reuniones y eventos, reforzando su liderazgo en la región" (Infobae, 2024).

Según el Reporte Regional de Turismo, entre Enero y Agosto 2024, la región Loreto contó con un promedio de 927 establecimientos de hospedaje, lo que representó un aumento del 6,3% en comparación con el mismo periodo de 2023 y un incremento del 18,9% respecto a 2019. En cuanto a arribos totales a los establecimientos de hospedaje en la región, se alcanzó los 314,445; lo que equivale un crecimiento del 21,5% frente al año anterior. Esta cifra representó el 64,5% de lo registrado en el periodo Enero-Agosto de 2019 (MINCETUR, 2024).

Finalmente, el ministro de Comercio Exterior y Turismo, Juan Carlos Mathews, destacó que Iquitos, ciudad que da acceso a la selva amazónica, atrae a los turistas con una gran diversidad de atractivos. Los ríos de la región ofrecen oportunidades únicas para explorar la biodiversidad, donde los visitantes pueden observar delfines rosados, caimanes y diversas especies de aves exóticas (Perú Travel, 2024).

2.2.Demanda actual y tendencias

El 18 de mayo, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) aprobó la Estrategia Nacional de Reactivación del Sector Turismo 2022-2025, con el propósito de fomentar una recuperación paulatina de las actividades turísticas en el país (El Peruano, 2022).

Según la Resolución Ministerial N° 138-2022-Mincetur, publicada en las Normas Legales del Diario Oficial El Peruano, esta estrategia busca promover el turismo en Perú, ofreciendo experiencias turísticas exclusivas y seguras, basadas en la riqueza natural y cultural del país, con un enfoque particular en la inclusión y la sostenibilidad (El Peruano, 2022).

Es relevante señalar que, en los últimos años, se ha experimentado un considerable aumento en la llegada de turistas, tanto del ámbito nacional como internacional, lo cual se refleja en el constante incremento de la demanda en los establecimientos de hospedaje (MINCETUR, 2022).

De acuerdo con el Plan Estratégico Regional de Turismo – PERTUR 2025, la región de Loreto presenta una gran diversidad de opciones turísticas, que abarcan su vasta historia, su cultura vibrante, emocionantes actividades de aventura y una notable variedad de recursos naturales. En la actualidad, el sector turístico de la región se enfoca principalmente en el turismo de naturaleza y aventura (Pertur Loreto, 2021).

El ministro de Comercio Exterior y Turismo, Juan Carlos Mathews, informó que el Presupuesto Institucional de Apertura (PIA) para el sector turismo en 2024 ascenderá a 575 millones de soles, lo que significa un incremento del 11 % respecto al presupuesto de 2023 (El Peruano, 2024).

Del monto total, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) recibirá 290 millones de soles, la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (Promperú) dispondrá de 256 millones de soles, y el Centro de Formación en Turismo (Cenfotur) contará con 29 millones de soles. Estos fondos apoyarán las actividades

de promoción y formación en el sector turístico durante 2024 (El Peruano, 2024).

Cuadro 2

Llegada de turistas extranjeros a la región de Loreto

Año	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Turistas extranjeros	42,372	45,299	39,850	44,948	46,631	44,346	36,049
Variación %	-	6.9%	12.8%	3.7%	3.7%	-4.9%	-18.7%

Fuente: Mincetur

Cuadro 3

Llegada de turistas extranjeros a hoteles en Iquitos

Año	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Turistas extranjeros	42,372	45,299	38,849	43,718	45,773	43,346	36,049

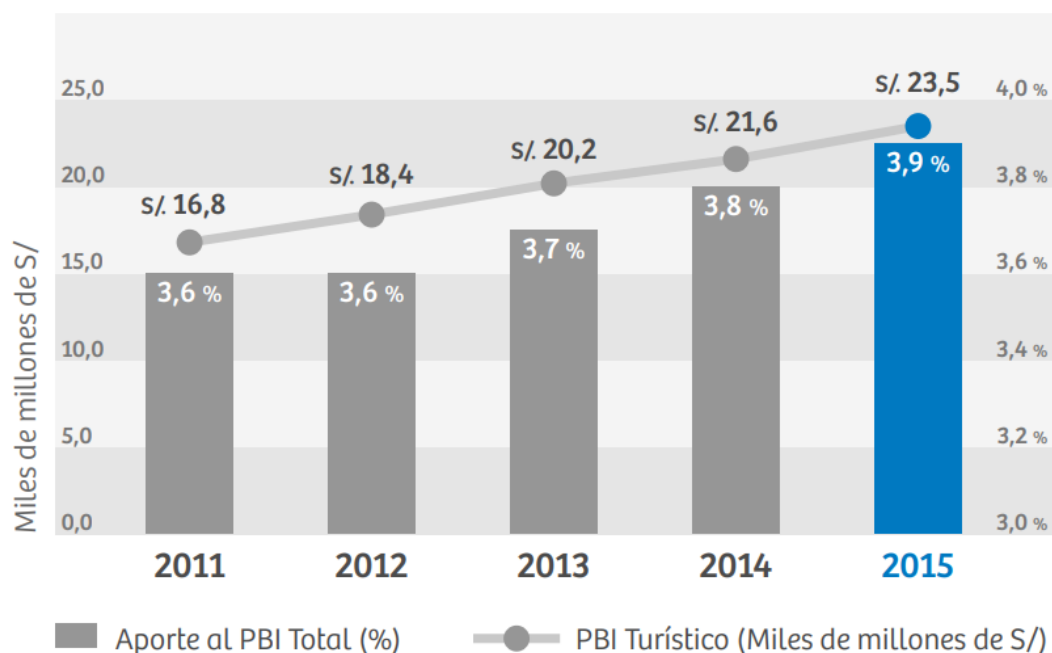
Fuente: Mincetur

El ministro comentó que, debido a que el 60% de los turistas internacionales prefieren hospedarse en hoteles de tres estrellas, los viajeros se centran en optimizar su presupuesto al explorar los destinos, visitar lugares de interés y, específicamente en Perú, disfrutar de comidas en restaurantes de excelente calidad.

2.3. La oferta competitiva

El Hotel Homely se encuentra en el centro de la ciudad de Iquitos, en la calle Fitzcarrald N° 129 (entre Calle Napo y Calle Nauta). De acuerdo con los defensores de la perspectiva de la oferta, la actividad económica del turismo abarca todas las empresas que brindan bienes y servicios a los turistas. Sin embargo, es relevante considerar otros factores que podrían no ser comúnmente incluidos al definir el turismo como una actividad económica. La figura 4 muestra que, entre 2011 y 2015, la contribución al PBI turístico total aumentó del 3.6% al 3.9%.

Figura 4
Aporte del turismo al PBI total 2011-2015



Fuente: Mincetur

2.4. Programa de Marketing

2.4.1. El producto

Hotel Homely ofrecerá un servicio de alta calidad que cumpla con las expectativas de todos nuestros huéspedes nacionales y extranjeros. Además, nos proponemos consolidarnos como uno de los hoteles líderes de la región, destacándonos por nuestra oferta de servicios competitivos a precios más bajos que los de nuestros competidores.

También el Hotel Homely ofrecerá y/o contará con un restaurante y diferentes tipos de habitaciones como: matrimoniales, dobles y triples. Cada una estará equipada con Wi-Fi, aire acondicionado, televisión por cable, minibar y medidas de seguridad para asegurar una estancia cómoda y segura y sobre todo confiable.

Detallamos los productos a ofertar en el Hotel Homely:

A) Habitación matrimonial

La habitación matrimonial del Hotel Homely, diseñada especialmente para parejas, incluirá una cama queen y un baño privado. También ofrecerá una variedad de comodidades como televisión de pantalla plana, Wi-Fi sin costo, aire acondicionado, minibar, teléfono y un armario, todo con el objetivo de garantizar una estadía agradable y cómoda para nuestros huéspedes.

Figura 5
Habitación matrimonial



Fuente: Los autores

B) Habitación doble

La habitación doble del Hotel Homely, ideal para dos personas, ha sido diseñada para brindar un ambiente sereno y relajante. Gracias a sus ventanas de doble acristalamiento, asegura un aislamiento acústico efectivo, creando un entorno perfecto para el descanso. Esta acogedora habitación contará con dos camas de 1 plaza y media, además de un baño privado que garantiza privacidad y comodidad.

Entre las comodidades que ofrecemos se encuentran una televisión de pantalla plana, Wi-Fi gratuito, aire acondicionado, minibar, teléfono y un armario pequeño, todo pensado para asegurar que nuestros huéspedes tengan una estancia cómoda y placentera. ¡Estamos seguros de que será la opción perfecta para su estancia!

Figura 6
Habitación doble



Fuente: Los autores

C) Habitación triple

La habitación triple del Hotel Homely está diseñada para ofrecer una estancia cómoda a tres personas, con tres camas de 2 plazas que proporcionan un excelente confort y tranquilidad. Cada habitación dispone de un baño privado, lo que garantiza privacidad y comodidad para los huéspedes. Además, está equipada con diversas comodidades, como una televisión de pantalla plana, Wi-Fi gratuito, aire acondicionado, minibar, teléfono y un armario. Todo esto asegura que nuestros visitantes tengan

lo necesario para disfrutar de una estancia placentera. Esta habitación es perfecta para familias o grupos que buscan un ambiente acogedor y relajante, siendo el lugar ideal para sentirse como en casa.

Figura 7
Habitación triple



Fuente: Los autores

D)Restaurante

El local tiene capacidad para 20 personas y se especializa en ofrecer una variada gama de platillos y bebidas típicas de la región, brindando a los clientes una experiencia culinaria auténtica. Con un enfoque en la atención al cliente, el establecimiento estará abierto durante 10 horas al día para satisfacer todas sus necesidades y garantizar una experiencia agradable en cada visita. Ya sea que busquen disfrutar de una comida relajada, un café por la tarde o una bebida refrescante, nuestro equipo está comprometido en ofrecer un servicio de calidad para que cada cliente se sienta bienvenido y atendido. ¡Te invitamos a conocer todo lo que tenemos preparado para ti!

Figura 8
Restaurante



Fuente: Los autores

2.4.2.El precio

Cuadro 4

Precio de habitaciones por día de alojamiento

Tipo de habitación	Precio S/.
Habitación matrimonial	S/. 200
Habitación, 2 camas	S/. 180
Habitación, 3 camas	S/. 240

Fuente: Los autores

2.4.3.La promoción

En la fase inicial de operaciones es necesario ofrecer descuentos a consumidores constantes o clientes potenciales y promocionar el hotel en las distintas redes sociales para incrementar las ventas. Entre ellas se ofrecerán lo siguiente:

A)Descuentos

- Personas que se hospedan por más de 7 días desayuno gratis.

Figura 9
Promociones



Fuente: Los autores

- Los Lunes se brindará 20% de descuento en toda la carta de platillos internacionales en el hotel.

Figura 10
Descuento en platillos



Fuente: Los autores

- El fin de semana se brindará 20% de descuento en tragos.

Figura 11
Descuento en tragos



Fuente: Los autores

B) Publicidad

Se creará una página de internet, la cual proporcionará información sobre la empresa subiendo fotos y videos.

Figura 12
Página de internet del Hotel Homely



Fuente: Los autores

- Se realizará constantes publicaciones por Twitter para obtener clientes y seguidores.

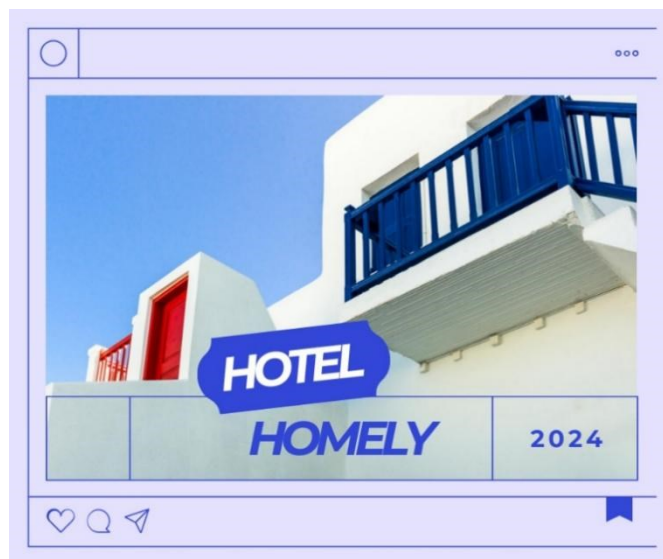
Figura 13
Publicidad en Twitter



Fuente: Los autores

- Se creará Instagram con el único objetivo de ganar más seguidores y puedan compartir nuestras fotos.

Figura 14
Instagram del Hotel Homely



Fuente: Los autores

2.4.4.La cadena de distribución

La distribución del servicio se realizará mediante las diferentes plataformas como: Facebook, Twitter, Instagram y otras redes sociales populares. Además, se firmarán acuerdos con empresas de turismo, guías especializados y conductores de taxis.

Además, se solicitará la colaboración de los conductores de taxis y mototaxis para ayudar a los clientes a elegir nuestro hotel, ofreciéndoles transporte desde el aeropuerto o desde las agencias de viajes. Asimismo, se establecerá una tarifa por cada pasajero transportado.

CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES

3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento

El concepto del Hotel Homely como un alojamiento acogedor y funcional es una excelente base para atraer a los huéspedes que buscan comodidad y una experiencia memorable y funcional para el visitante.

Figura 15

Hotel Homely



Fuente: Los autores

El hotel Homely dispondrá de habitaciones completamente equipadas, con acabados que aportan una apariencia limpia y acogedora. Habrá conexión Wi-Fi gratuita en todas las áreas del hotel y una recepción abierta las 24 horas.

También se proporcionarán facilidades para personas con movilidad reducida, como habitaciones adaptadas, accesibilidad en áreas comunes y iluminación de emergencia. Asimismo, el hotel contará con cámaras de vigilancia para garantizar una mayor seguridad a los clientes.

Cuadro 5

Presupuesto del proyecto Hotel Homely

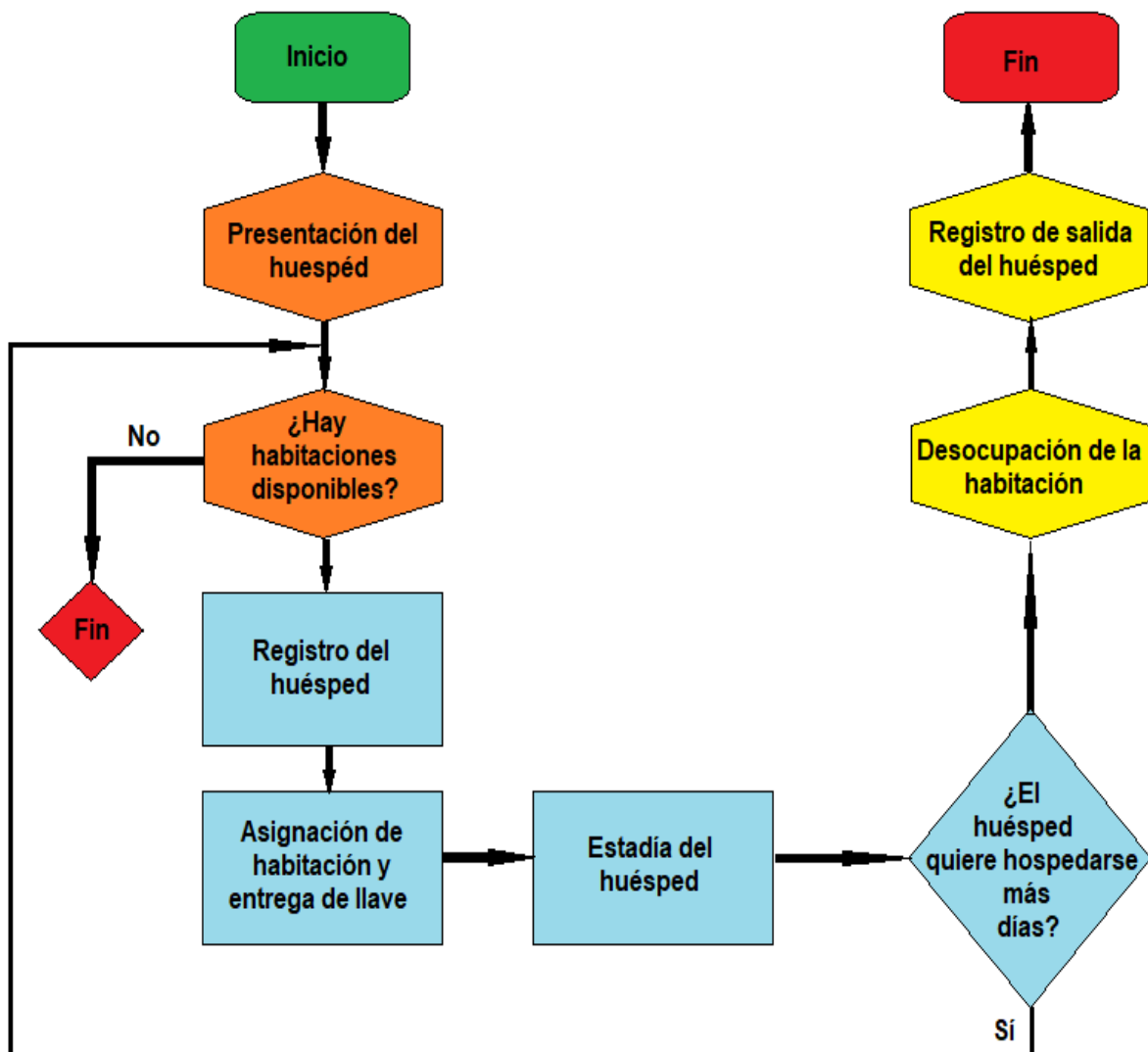
Rubro	Unidad	Cantidad	Costo S/.
Terreno	m ²	120	S/. 60,000.00
Local	m ²	90	S/. 100,00.00
Total			S/.160,00.00

Fuente: Los autores

3.2.El proceso productivo

Figura 16

Flujograma del registro y estadía en el Hotel Homely



Descripción del procedimiento de registro y estadía en el hotel:

A) Introducción del invitado

El cliente llega al Hotel Homely en el día de su reserva, es fundamental asegurarte de que su experiencia de llegada sea fluida y agradable.

B) Se encuentran disponibles habitaciones

El personal de recepción verificará en el sistema la disponibilidad de habitaciones. Si no hay opciones disponibles, finalizará el proceso; de lo contrario, procederá a registrar al huésped tras acordar el tipo de habitación, el precio, la duración de la estancia y los servicios extra que ofrece el hotel..

C) Registro de la persona que se aloja

El huésped es registrado y llena la tarjeta de registro con su información personal y el período de su estadía. Para asegurar el pago, tiene la opción de realizar un depósito en efectivo, firmar un comprobante de tarjeta de crédito o abonar el monto total por adelantado. Asimismo, se requiere un depósito adicional o un comprobante firmado para cubrir posibles daños que el huésped pudiera causar en las instalaciones del hotel durante su estancia. Este depósito será reembolsado al finalizar la estancia, siempre que no se hayan ocasionado daños.

D) Asignación de habitación y entrega de llaves

Se asigna una habitación al huésped y se le proporciona la llave correspondiente a la misma. Además, se le indica la manera de llegar o se le asigna una persona que lo acompañe hasta su habitación.

E)Estadía del invitado

Durante la estancia, se atenderán las necesidades del cliente para asegurar su satisfacción.

F)El visitante desea extender su estadía

Si el cliente desea alargar su estancia más allá de la fecha estipulada en el contrato, deberá consultar en la recepción sobre la disponibilidad de habitaciones extras. En caso de que haya disponibilidad, se llevará a cabo el registro del huésped de la misma manera que en la reserva original. Si no hay habitaciones disponibles o si el cliente decide no quedarse más tiempo, la habitación deberá ser desocupada.

G)Desocupación de la habitación

El huésped deberá desocupar la habitación en la fecha establecida en el contrato y a la hora indicada; de lo contrario, se le cobrará un día extra.

H)Registro de salida del cliente

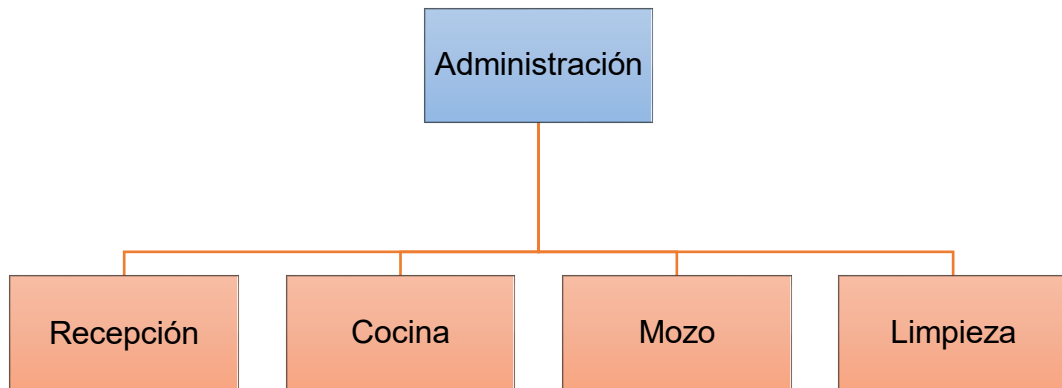
El huésped firma un documento de checkout que especifica la fecha y la hora de salida. Se le entrega el depósito o garantía por posibles daños a las instalaciones, siempre y cuando no se encuentren daños. En caso de que haya desperfectos, se procederá a revisar los daños y se deducirá la cantidad correspondiente del depósito o garantía para cubrirlos.

CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1. La Organización

Figura 17

Estructura organizacional del Hotel Homely



Fuente: Los autores

4.2. Puestos y funciones

A. Puesto: Administrador

Funciones

- a) Planeamiento de las ventas y objetivos de la empresa.
- b) Organizar, coordinar y control de los procesos internos que necesita la empresa.
- c) Gestionar asuntos financieros a requerimiento de la empresa.
- d) Promoción y comercialización del negocio, incluido el desarrollo de formas de atraer nuevos clientes
- e) Abordar las necesidades de los clientes.
- f) Lidiar con problemas de mantenimiento.
- g) Colaborar con partes externas.
- h) Garantizar el cumplimiento de la legislación en materia de salud y seguridad y de las leyes de concesión de licencias.

Competencias y cualificaciones requeridas

- a) 1 año de experiencia como gerente de hotel, gerente de operaciones de hotel o un puesto similar.
- b) Poseer sólidas habilidades de comunicación para interactuar de manera efectiva con los huéspedes, los miembros del personal y los proveedores.
- c) Capacidad para resolver problemas rápidamente, como quejas de huéspedes o conflictos con el personal.
- d) Ser proactivo para supervisar todos los aspectos de las operaciones del hotel, desde el servicio de limpieza hasta los servicios de alimentos y bebidas.
- e) Excelente perspicacia para las ventas y el marketing con grandes habilidades interpersonales.
- f) Fluidez en inglés.

B. Puesto: Recepcionista

Funciones

- a) Ayudar a todos los huéspedes con el check-in y el check-out.
- b) Responder a todas las preguntas y solicitudes de los huéspedes.
- c) Responder y reenviar llamadas telefónicas.
- d) Gestionar las reservas de los huéspedes.
- e) Ayudar con las tareas administrativas y de oficina según sea necesario

Competencias y cualificaciones requeridas

- a) Más de 2 años de experiencia trabajando en un puesto de recepción de hotel o de atención al cliente
- b) Competente en Microsoft Office y otros programas informáticos necesarios
- c) Sólidas habilidades de comunicación escrita y verbal
- d) Fluidez en inglés

- e) Capacidad para mantener una actitud positiva y amistosa incluso bajo alta presión.
- f) Excelentes habilidades organizativas y para realizar múltiples tareas
Actitud y apariencia profesionales
- g) Mantener un espacio de trabajo ordenado y prolijo.

C. Puesto: Limpieza

Funciones

- a) Mantener las instalaciones del hotel en perfectas condiciones y organizadas en todo momento.
- b) Garantizar el correcto funcionamiento de los baños y el comedor, con el objetivo de proporcionar un entorno estable y seguro tanto para el personal como para los clientes.

Competencias y cualificaciones requeridas

- a) Experiencia laboral de más de 2 años en un cargo de limpieza en un hotel.
- b) Habilidades de comunicación sólidas
- c) Habilidades organizativas excelentes y capacidad para llevar a cabo diversas tareas.
- d) Mantener un área de trabajo limpia y organizada.

D. Puesto: Cocinero

Funciones

- a) Desarrollar diferentes tipos de menú.
- b) Gestión eficaz de pedidos.

Competencias y cualificaciones requeridas

- a) Más de 3 años de experiencia trabajando en un puesto similar.

- b)Habilidad de mantener una actitud positiva y amigable incluso en situaciones de alta presión.
- c)Buenas habilidades de comunicación.
- d)Ingles básico.

E. Puesto: Mozo

Funciones

- a)Asistir a los clientes o invitados que visitan el local de comida.
- b)Dar la bienvenida a los clientes en el comedor, los anima a sentarse en una mesa y les proporciona la carta o menú del establecimiento.
- c)Es responsable de recibir la solicitud de los clientes y proporcionar sugerencias o comentarios apropiados sobre los platos y las bebidas.

Competencias y cualificaciones requeridas

- a)3 años de experiencia como mozo en hoteles.
- b)Capacidad de conservar una actitud optimista y cordial aun en situaciones de estrés.
- c)Fluidez en inglés.

4.3.Condiciones laborales

- El administrador empieza sus labores desde las 7.30 am hasta 12.30 pm que realiza una pausa de sus actividades. Reanuda a las 2.00 pm hasta terminar a las 5.00 pm.
- La duración de la jornada laboral será de 24 horas al día. Dos personas serán responsables de la recepción. El horario laboral comienza a las 7.30 am, se detiene a las 12.30 pm para comer, descansar y luego se reanuda a las 3.30 pm hasta terminar a las 6.30 pm. Posteriormente, se sigue con el siguiente turno que empieza a las 6.30 pm, se detiene a las 12.30 am para un descanso y se reanuda a las 3.30 am hasta terminar a las 6.30 am.

- Dos trabajadores integrarán el personal de limpieza. El horario comienza a las 8.00 am, se detiene a las 12.30 pm para descansar y comer, y se retoma a la 1.30 pm para finalizar a las 5.00 pm.
- Para el chef, su jornada laboral comienza a las 6.30 de la mañana y finaliza a las 4.00 de la tarde. Por lo tanto, el mozo comenzará su día en el hotel a las 7.00 de la mañana y concluirá a las 3.00 de la tarde. Los servicios necesarios se remunerarán con el salario siguiente:

Cuadro 6

Remuneración de trabajadores del Hotel Homely

Puestos	Cantidad trabajadores	Sueldo mensual
Administrador	1	S/ 1,500.00
Recepcionista	2	S/ 1,100.00
Auxiliar limpieza	2	S/ 1,025.00
Cocinero	1	S/ 1,400.00
Mozo	1	S/ 1025.00

Fuente: Los autores

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1. Estudio Económico

Tabla 1

Comportamiento de mercado: tendencias y participación

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total mercado (habitaciones)	689,559.00	758,515.00	834,367.00
Participación de mercado (decisión empresa)	0.25%	0.30%	0.30%
Demanda del proyecto (habitaciones)	1,723.90	2,275.55	2,503.10

Fuente: Los autores

Tabla 2

Ingreso por ventas a desarrollar

Uso infraestructura física	Año 1	Año 2	Año 3
Habitación matrimonial, 1 cama	9	9	9
Habitación doble, 2 camas	3	3	3
Habitación triple, 3 camas	3	3	3
Total de habitaciones instaladas (oferta)	15	15	15
Días de alojamiento por semana	4	4	4
Uso de habitaciones (función lógica respecto de la demanda)	1,723.90	2,275.55	2,503.10
Demanda insatisfecha	-	-	-
Demanda a atender – Hab. matrimonial	60%	60%	60%
Demanda a atender – Hab. doble	20%	20%	20%
Demanda a atender – Hab. triple	20%	20%	20%
Ventas del negocio a desarrollar			
Habitación matrimonial, 1 cama	1,034.34	1,365.33	1,501.86
Habitación doble, 2 camas	344.78	455.11	500.62
Habitación triple, 3 camas	344.78	455.11	500.62
Habitación matrimonial (Soles x habitación)	200.00	200.00	200.00
Habitación doble (Soles x habitación)	180.00	180.00	180.00
Habitación triple (Soles x habitación)	240.00	240.00	240.00
VENTA TOTAL EMPRESA (Soles)	351,675.09	464,211.18	510,632.60
Tipo de cambio (soles x US\$)	4.00	4.00	4.00
VENTA TOTAL EMPRESA (US\$)	87,918.77	116,052.80	127,658.15

Fuente: Los autores

Tabla 3
Gastos administrativos

Gasto administrativo	Año 1	Año 2	Año 3
Remuneraciones personal	S/. 8,175.00	S/. 8,175.00	S/. 8,175.00
Costo laboral	27.47%	27.47%	27.47%
Remuneración total mensual	S/. 10,420.95	S/. 10,420.95	S/. 10,420.95
Servicio electricidad	S/. 450.00	S/. 450.00	S/. 600.00
Servicio agua y desagüe	S/. 80.00	S/. 100.00	S/. 120.00
Internet	S/. 120.00	S/. 130.00	S/. 150.00
Útiles oficina	S/. 50.00	S/. 60.00	S/. 70.00
Otros	S/. 70.00	S/. 80.00	S/. 90.00
Total mensual	S/. 11,190.95	S/. 11,240.95	S/. 11,450.95
TOTAL ANUAL	S/.134,291.34	S/.134,891.34	S/.137,411.34

Fuente: Los autores

Tabla 4
Gastos comerciales

Gastos comerciales	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00
Promociones	S/. 200.00	S/. 300.00	S/. 400.00
Otros	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 200.00
Total mensual	S/. 650.00	S/. 750.00	S/. 900.00
TOTAL ANUAL	S/.7,800.00	S/.9,000.00	S/.10,800.00

Fuente: Los autores

Tabla 5
Gastos preoperativos

Gastos pre operativos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 3,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 1,300.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 4,300.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: Los autores

5.2. Estudio Financiero

Tabla 6
Inversión en activos fijos

Activo fijo	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/. 100,000.00	1	S/. 100,000.00	20	S/. 5,000.00
Terreno	S/. 60,000.00	1	S/. 60,000.00	0	S/. 0.00
Equipos p/oficina	S/. 5,800.00		S/. 5,800.00	5	S/. 1,160.00
Equipos p/habitaciones	S/. 84,350.00		S/. 84,350.00	5	S/. 16,870.00
Utensilios	S/. 1,990.00		S/. 1,990.00	3	S/. 663.33
Total			S/. 252,140.00		S/. 23,693.33

Fuente: Los autores

Tabla 7
Depreciación y amortización en activos fijos

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/. 252,140.00	-S/. 23,693.33	-S/. 23,693.33	-S/. 23,693.33	S/. 181,060.01
Amortización activo intangible	S/. 4,300.00	-S/. 860.00	-S/. 860.00	-S/. 860.00	S/. 1,720.00
Total	S/. 256,440.00	-S/. 24,553.33	-S/. 24,553.33	-S/. 24,553.33	S/. 182,780.01

Fuente: Los autores

Tabla 8
Cambios en el capital de trabajo

Cambios en capital de trabajo		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	3.0%	1.0%	1.0%	1.0%	
Monto	-S/. 10,550.25	-S/. 1,125.36	-S/. 463.21	S/. 0.00	
Cuentas por cobrar					
Número de días		2	2	2	
Monto		-S/. 1,953.75	-S/. 625.20	-S/. 257.89	
Inventario					
Número de días		7	7	7	
Monto		S/. 839.40	S/. 172.08	S/. 101.15	
Cuentas por pagar					
Número de días		7	7	7	
Monto		-S/. 839.40	-S/. 172.08	-S/. 101.15	
TOTAL	-S/. 10,550.25	-S/. 3,079.11	-S/. 1,089.41	-S/. 257.89	S/. 14,976.66

Fuente: Los autores

Tabla 9

Programa de endeudamiento

Deuda a tomar			20,000.00	DECISIÓN
Tasa de interes	18% anual	1.39%	mensual	ENTORNO
Tiempo de deuda			48 meses	DECISION
1	20,000.00	277.77	416.67	694.44
2	19,583.33	271.98	416.67	688.65
3	19,166.67	266.19	416.67	682.86
4	18,750.00	260.41	416.67	677.07
5	18,333.33	254.62	416.67	671.29
6	17,916.67	248.83	416.67	665.50
7	17,500.00	243.05	416.67	659.71
8	17,083.33	237.26	416.67	653.93
9	16,666.67	231.47	416.67	648.14
10	16,250.00	225.69	416.67	642.35
11	15,833.33	219.90	416.67	636.57
12	15,416.67	214.11	416.67	630.78
		2,951.29	5,000.00	

N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	15,000.00	208.33	416.67	624.99
14	14,583.33	202.54	416.67	619.21
15	14,166.67	196.75	416.67	613.42
16	13,750.00	190.97	416.67	607.63
17	13,333.33	185.18	416.67	601.85
18	12,916.67	179.39	416.67	596.06
19	12,500.00	173.61	416.67	590.27
20	12,083.33	167.82	416.67	584.49
21	11,666.67	162.03	416.67	578.70
22	11,250.00	156.24	416.67	572.91
23	10,833.33	150.46	416.67	567.12
24	10,416.67	144.67	416.67	561.34
		2,117.99	5,000.00	

N°	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	10,000.00	138.88	416.67	555.55
26	9,583.33	133.10	416.67	549.76
27	9,166.67	127.31	416.67	543.98
28	8,750.00	121.52	416.67	538.19
29	8,333.33	115.74	416.67	532.40
30	7,916.67	109.95	416.67	526.62
31	7,500.00	104.16	416.67	520.83
32	7,083.33	98.38	416.67	515.04
33	6,666.67	92.59	416.67	509.26
34	6,250.00	86.80	416.67	503.47
35	5,833.33	81.02	416.67	497.68
36	5,416.67	75.23	416.67	491.90
		1,284.68	5,000.00	

Fuente: Los autores

Tabla 10
Cálculo de la tributación

Régimen Tributario Mype	Año 1	Año 2	Año 3
Participación de utilidades	0%	0%	0%
Impuesto a la renta (hasta 15UIT)	10%	10%	10%
Impuesto a la renta (más de 15UIT)	29.5%	29.5%	29.5%

Fuente: Los autores

Tabla 11
Estado de Situación Financiera

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Activo corriente	S/10,550.00	S/141,938.00	S/349,076.00	S/580,744.00
Caja Bancos	S/10,550.00	S/141,145.00	S/345,486.00	S/576,795.00
Cuentas por cobrar		S/1,954.00	S/2,579.00	S/2,837.00
Inventarios		S/839.00	S/1,011.00	S/1,112.00
Activo no corriente	S/256,440.00	S/231,887.00	S/207,334.00	S/182,781.00
TOTAL	S/266,990.00	S/375,825.00	S/556,410.00	S/763,525.00
Pasivo corriente		S/839.00	S/1,011.00	S/1,112.00
Pasivo No Corriente	S/20,000.00	S/15,000.00	S/10,000.00	S/5,000.00
TOTAL PASIVO	S/20,000.00	S/15,839.00	S/11,011.00	S/6,112.00
Patrimonio				
Capital	S/246,990.00	S/246,990.00	S/246,990.00	S/246,990.00
Utilidades retenidas		S/ 0.00	S/112,996.00	S/298,409.00
Resultado del ejercicio		S/112,996.00	S/185,413.00	S/212,014.00
TOTAL PATRIMONIO	S/246,990.00	S/359,986.00	S/545,399.00	S/757,413.00
TOTAL	S/266,990.00	S/375,825.00	S/556,410.00	S/763,525.00

Fuente: Los autores

Tabla 12
Estado de resultados económicos

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.351,675.00	S/.464,211.00	S/.510,632.00
Costo ventas	-S/.43,169.00	-S/.52,029.00	-S/.57,219.00
Margen Bruto	S/.308,506.00	S/.412,192.00	S/.453,411.00
Gastos administrativos	-S/.134,291.00	-S/.134,891.00	-S/.137,411.00
Depreciación	-S/.24,553.00	-S/.24,553.00	-S/.24,553.00
Gastos comerciales	-S/.7,800.00	-S/.9,000.00	-S/.10,800.00
Margen operativo	S/.141,862.00	S/.243,748.00	S/.280,647.00
Gastos financieros	-S/.2,951.00	-S/.2,118.00	-S/.1,285.00
Margen antes de tributos	S/.138,911.00	S/.241,630.00	S/.279,362.00
Participación utilidades	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Subtotal	S/138,911.00	S/241,630.00	S/279,362.00
Pago impuesto a la renta	-S/.25,915.00	-S/.56,217.00	-S/.67,348.00
Utilidad neta	S/. 112,996.00	S/. 185,413.00	S/. 212,014.00

Fuente: Los autores

Tabla 13
Flujo de Caja

Flujo de caja	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Valor de Liquidación
Ingresos por ventas		S/.351,675.00	S/.464,211.00	S/.510,632.00	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.256,440.00				S/.182,780.00
Capital de trabajo	-S/.10,550.00	-S/.3,078.00	-S/.1,089.00	-S/.258.00	S/.14,976.00
Compras		-S/.43,169.00	-S/.52,019.00	-S/.57,221.00	
Gastos administrativos		-S/.134,291.00	-S/.134,891.00	-S/.137,411.00	
Gastos comerciales		-S/.7,800.00	-S/.9,000.00	-S/.10,800.00	
Pago impuestos		-S/.26,786.00	-S/.56,842.00	-S/.67,727.00	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.266,990.00	S/.136,550.00	S/.210,370.00	S/.237,215.00	S/.197,756.00
Préstamo recibido	S/.20,000.00				-S/.5,000.00
Amortización		-S/.5,000.00	-S/.5,000.00	-S/.5,000.00	
Gastos financieros		-S/.2,951.00	-S/.2,118.00	-S/.1,285.00	
Escudo fiscal		S/.871.00	S/.625.00	S/.379.00	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.246,990.00	S/.129,470.00	S/.203,877.00	S/.231,309.00	S/.192,756.00

Fuente: Los autores

Tabla 14
Rentabilidad del Negocio

VAN Económico	S/ 311,463.30
Tasa de descuento (CAPM)	13.73 %
TIR Económica	61.93 %
Índice B/C	2.17

VAN Financiero	S/ 313,181.63
Tasa de descuento (WACC)	13.69 %
TIR Financiero	65.25 %
Índice B/C	2.27%

CONCLUSIONES

- 1.El hotel Homely es un plan de negocio competitivo que potenciará el turismo tanto en la ciudad de Iquitos como en la Región, destacando y protegiendo su cultura para futuras generaciones tanto a nivel nacional como internacional.
- 2.Basándose en el análisis efectuado se puede inferir que el plan de negocio propuesto obtendrá en el futuro una favorable recepción por parte de los clientes debido a los servicios que ofrecerá, los cuales tienen como finalidad satisfacer las necesidades individuales de cada visitante.
- 3.En lo referente a la organización de la empresa, se pretende que los empleados que ocupen diferentes cargos realicen las labores asignadas de manera efectiva, con el objetivo de garantizar una excelente atención a los huéspedes que se alojen en el hotel Homely.
- 4.Considerando los resultados del análisis económico-financiero, se puede concluir que el Hotel Homely será rentable, ya que el análisis de beneficios muestra que el capital se recuperará en tres años de operación.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, H. 2020. Plan de negocio para la creación de un hospedaje en Nueva Esperanza, Sullana 2020. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/110762/Aguilar_HKS-SD.pdf?sequence=18
- Andina. 2023. Mincetur: Perú registró más de 2.5 millones de turistas internacionales en el 2023. <https://andina.pe/agencia/noticia-mincetur-peru-registro-mas-25-millones-turistasinternacionales-2023-969713.aspx>
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ). 2024. Ciudad de Iquitos es reconocida como el mejor destino de incentivos de América Latina. <https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/918865-ciudad-de-iquitos-es-reconocida-como-el-mejor-destino-de-incentivos-de-america-latina>
- El Peruano. 2022. Mincetur aprueba estrategia nacional de reactivación del sector turismo 2022 – 2025. <https://elperuano.pe/noticia/153553-mincetur-aprueba-estrategia-nacional-de-reactivacion-del-sector-turismo-2022---2025>
- El Peruano. 2024. Mincetur: Presupuesto 2024 crece en 11% para impulsar el turismo. <https://www.elperuano.pe/noticia/228682-mincetur-presupuesto-2024-crece-en-11-para-impulsar-el-turismo#:~:text=Mincetur%3A%20Presupuesto%202024%20crece%20en,Noticias%20%7C%20Diario%20Oficial%20El%20Peruano&text=En%20un%20mundo%20donde%20los,millones%20de%20pe rsonas%20es%20preocupante>.
- Ferrell, O. (2012). Estrategia de Marketing. Quinta edición. México D.F.: Cengage Learning.

Harvard Business Review (2019). Cómo crear un plan de negocios.
https://revertemanagement.com/wpcontent/uploads/2021/06/muestra_comocrearunplan.pdf

<https://bibliotecat2.files.wordpress.com/2014/09/principios-deeconomia>

Infobae. 2024. Iquitos recibe reconocimiento como mejor destino de incentivos de América Latina.
<https://www.infobae.com/peru/2024/03/09/iquitos-recibe-reconocimiento-como-mejor-destino-de-incentivos-de-america-latina/>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2017. Censos Nacionales 1993 y 2007. [https://www.inei.gob.pe/Instituto Nacional de Estadística e Informática \(INEI\). 2022. Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU. https://www.inei.gob.pe/](https://www.inei.gob.pe/Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2022. Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIIU. https://www.inei.gob.pe/)

Kotler, P. (2015). Dirección de marketing. Madrid: Prentice-Hall.

Mankiw, G (2012). Principios de Economía, Sexta Edición. mankiw.pdf.

Martí, J. y Casillas, T. (2014). Cómo hacer un plan de empresa. Profit Editores.

Meza, J. (2014). Evaluación financiera de proyectos. ECOE Ediciones.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). 2022. Indicadores de Establecimientos de Hospedaje.
https://www.mincetur.gob.pe/centro_de_Informacion/mapa_interactivo/ofertaEstablecimientosHospedaje.html

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). 2022. PENTUR: Plan Estratégico Nacional de Turismo 2025 / Turismo con futuro.

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/31487/22123_PENTUR_Final_JULIO2016.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. 2022. Reglamento de establecimientos de hospedaje. https://transparencia.mincetur.gob.pe/documentos/newweb/Portals/0/transparencia/proyectos%20resoluciones/RM_Nro_170_2018_ProjReglEstableHospedaje.pdf

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. 2024. Impulso al turismo de reuniones: Iquitos es galardonada como el Mejor Destino de Incentivos de América Latina. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/917544-impulso-al-turismo-de-reuniones-iquitos-es-galardonada-como-el-mejor-destino-de-incentivos-de-america-latina>.

PERTUR Loreto. (2021). Plan Estratégico Regional de Turismo – PERTUR Loreto al 2025. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/1101978-petur-loreto>

Perú Travel. 2024. Iquitos recibe prestigioso premio Academia World MICE Awards 2023. <https://www.peru.travel/es/noticias/iquitosrecibe-prestigioso-premio-academia-world-mice-awards-2023>

ANEXOS

Anexo 1. Vistas de los principales hoteles de Iquitos



Área común Hotel Ventura Isabel



Habitación triple Hotel Ventura Isabel



Área común Hotel El Dorado



Habitación Hotel El Dorado