



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**PROYECTO DE ALOJAMIENTO SOSTENIBLE PARA  
MOCHILEROS**

**PRESENTADO POR  
CARLOS JOEL SANTIAGO ORMEÑO MENDÍVIL**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN**

**LIMA – PERÚ**

**2020**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS  
HUMANOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
PROYECTO DE ALOJAMIENTO SOSTENIBLE PARA MOCHILEROS**

Presentado por:

**Bachiller: Carlos Joel Santiago Ormeño Mendivil**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN**

**Lima - Perú**

2020



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de  
Ciencias Administrativas  
y Recursos Humanos

## **DEDICATORIA**

El presente plan de negocios se lo dedico a mi madre, por darme la libertad y la confianza para poder ir detrás de mis objetivos.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios, por darme fuerza y determinación para salir adelante todos los días de mi vida. Asimismo, agradezco a mis padres, por su apoyo incondicional durante toda mi carrera, y por motivarme a lograr este objetivo profesional.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUM EN EJECUTIVO .....	12
1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES .....	14
1.1. Razón social.....	14
1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU).....	14
1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....	15
1.4. Objetivos de la empresa y principios en marcha.....	16
1.4.1. Misión .....	16
1.4.2. Visión .....	16
1.4.3. Objetivos empresariales .....	16
1.4.4. Principios.....	17
1.4.5. Valores institucionales .....	17
1.5. Ley de MYPES.....	18
1.6. Estructura Orgánica .....	19
1.7. Cuadro de asignación de personal .....	20
1.8. Forma Jurídica Empresarial.....	21
1.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI .....	22
1.10. Requisitos y Trámites Municipales.....	23
1.11. Régimen Tributario.....	24
1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	25
1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.....	26
1.14. Modalidades de Contratos Laborales.....	27
1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas ...	28
2. ESTUDIO DE MERCADO .....	29
2.1. Descripción del Entorno del Mercado.....	29
2.1.1. Análisis del macroentorno.....	29
2.1.2. Análisis del microentorno .....	38
2.2. Ámbito de acción del negocio .....	48
2.3. Descripción del bien o del servicio .....	48
2.4. Estudio de la demanda.....	51
2.4.1. Segmentación de mercado.....	51



2.4.2.	Estimación de la demanda en el mercado objetivo .....	57
2.4.3.	Estimación de la demanda potencial .....	57
2.4.4.	Estimación de la demanda real .....	58
2.5.	Estudio de la oferta .....	59
2.6.	Determinación de la demanda insatisfecha .....	63
2.7.	Proyecciones y provisiones para comercializar .....	64
2.8.	Descripción de la política comercial .....	65
2.8.1.	Estrategia de Precio .....	66
2.8.2.	Estrategia de plaza .....	67
2.8.3.	Estrategia de promoción .....	67
2.8.4.	Ventaja competitiva .....	68
2.9.	Cuadro de la demanda proyectada para el negocio .....	70
3.	ESTUDIO TÉCNICO .....	71
3.1.	Tamaño de negocio, factores determinantes .....	71
3.2.	Proceso y tecnología .....	73
3.2.1.	Descripción y diagrama de los procesos .....	74
3.2.2.	Capacidad instalada y operativa .....	79
3.2.3.	Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos 81	
3.2.4.	Infraestructura y características físicas .....	86
3.3.	Localización del negocio, factores determinantes .....	89
4.	ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO .....	92
4.1.	Inversión fija .....	92
4.1.1.	Inversión tangible .....	92
4.1.2.	Inversión intangible .....	94
4.2.	Capital de trabajo .....	95
4.3.	Inversión total .....	99
4.4.	Estructura de la inversión y financiamiento .....	99
5.	ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS .....	100
5.1.	Presupuesto de los costos .....	100
5.2.	Punto de equilibrio .....	101
5.3.	Estado de ganancias y pérdidas .....	103

5.4.	Presupuesto de ingresos.....	104
5.5.	Presupuesto de egresos .....	110
5.6.	Flujo de caja proyectado.....	115
5.7.	Balance General.....	116
6.	EVALUACIÓN .....	117
6.1.	Evaluación económica, parámetros de medición .....	117
6.2.	Evaluación social.....	124
6.3.	Impacto ambiental .....	125
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	126
7.1.	Conclusiones.....	126
7.2.	Recomendaciones .....	129
	Referencias.....	131

## INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ubicación geográfica de Wayna Hostel .....	15
Figura 2: Organigrama de Wayna Hostel S.A.C.....	19
Figura 3: Evolución del tipo de cambio (Dólar estadounidense – Sol Peruano) en los últimos 5 años.....	32
Figura 4: PBI Turístico por actividad económica .....	33
Figura 5: Redes sociales usadas por turistas extranjeros .....	37
Figura 6: Matriz Interna - Externa de Wayna Hostel S.A.C. ....	45
Figura 7: Isologo oficial de Wayna Hostel S.A.C.....	51
Figura 8: Regresión lineal de la demanda (2014 - 2019).....	52
Figura 9: Fórmula para estimar la demanda potencial .....	58
Figura 10: Fórmula para estimar la demanda real.....	58
Figura 11: Proyección de la demanda insatisfecha (2021 – 2025).....	63
Figura 12: Flujograma del proceso de gestión de la reserva.....	75
Figura 13: Flujograma del proceso de atención al huésped (Check-in).....	76
Figura 14: Flujograma del proceso de atención al huésped (Check-out).....	77
Figura 15: Flujograma del proceso de limpieza.....	78
Figura 16: Layout del primer piso de Wayna Hostel S.A.C. ....	87
Figura 17: Layout del segundo piso de Wayna Hostel S.A.C.....	88
Figura 18: Fórmula del método Brown y Gibson .....	91
Figura 19: Resultados de la fórmula del método Brown y Gibson .....	91
Figura 20: Cálculo del punto de equilibrio en unidades .....	101
Figura 21: Cálculo del margen de contribución unitario .....	102
Figura 22: Cálculo del punto de equilibrio en soles.....	102
Figura 23: Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE).....	119
Figura 24: Fórmula para hallar la relación beneficio / costo .....	120

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Asignación de personal de Wayna Hostel S.A.C.....	20
Tabla 2: Aspectos importantes de la Sociedad Anónima Cerrada.....	21
Tabla 3: Consideraciones del RMT.....	25
Tabla 4: Análisis PESTEL de Wayna Hostel S.A.C.....	30
Tabla 5: Porcentaje de turistas que visitan el Perú con motivo de vacaciones, recreación u ocio .....	34
Tabla 6: Personal requerido por nivel educativo en el sector turístico en el Perú	35
Tabla 7: Ocupaciones más frecuentes del subsector hotelero, por experiencia laboral y capacitación.....	35
Tabla 8: Cinco fuerzas de Porter de Wayna Hostel S.A.C.....	39
Tabla 9: Diferencias entre el servicio ofrecido por hoteles, hostales, hostels y couchsurfing.....	41
Tabla 10: Matriz EFI de Wayna Hostel S.A.C.....	44
Tabla 11: Matriz EFE de Wayna Hostel S.A.C. ....	45
Tabla 12: Matriz FODA cruzado de Wayna Hostel S.A.C.....	47
Tabla 13: Ficha técnica del servicio de Wayna Hostel S.A.C. ....	49
Tabla 14: Servicio de alojamiento según el tipo de dormitorio .....	50
Tabla 15: Población de turistas extranjeros que visitaron Lima (2015 - 2019)....	52
Tabla 16: Población proyectada de turistas extranjeros que visitan Lima (2021 - 2025) .....	53
Tabla 17: Turistas extranjeros que visitan el Perú según rango de edades .....	54
Tabla 18: Motivo de viaje de turistas extranjeros que visitan el Perú .....	54
Tabla 19: Tipo de alojamiento preferido por turistas extranjeros en el Perú .....	55
Tabla 20: Actividades preferidas realizadas por turistas extranjeros en el Perú...	56
Tabla 21: Demanda potencial proyectada (2021 – 2025) .....	56
Tabla 22: Mercado objetivo proyectado (2021 - 2025) .....	57
Tabla 23: Capacidad ocupada anual de principales competidores.....	59
Tabla 24: Precio promedio del tipo de dormitorio de principales competidores..	60



Tabla 25: Porcentaje de preferencia promedio del tipo de dormitorio, de los principales competidores de Wayna Hostel S.A.C. ....	60
Tabla 26: Cantidad ofertada de 335 Backpackers.....	61
Tabla 27: Cantidad ofertada de Zig Zag Hostel.....	61
Tabla 28: Cantidad ofertada de The Prime Backpacker’s Hostel .....	61
Tabla 29: Oferta anual por tipo de dormitorio de la competencia .....	62
Tabla 30: Oferta anual proyectada de la competencia (2021 - 2025) .....	62
Tabla 31: Demanda insatisfecha de Wayna Hostel S.A.C. ....	63
Tabla 32: Tarifario del servicio de alojamiento de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> .....	66
Tabla 33: Estrategia de diferenciación sostenible de Wayna Hostel S.A.C.....	69
Tabla 34: Demanda cubierta proyectada (2021 – 2025) .....	70
Tabla 35: Número máximo de mochileros y pernотaciones cubiertas (2021 - 2025) .....	71
Tabla 36: Tipos de tamaño de hostel, según su capacidad instalada anual.....	72
Tabla 37: Tipos de tamaño de hostel, según su rango de inversión total.....	73
Tabla 38: Diagrama de Gantt del proceso de gestión de la reserva .....	75
Tabla 39: Diagrama de Gantt del proceso de atención al huésped (Check-in) .....	77
Tabla 40: Diagrama de Gantt del proceso de atención al huésped (Check-out) ...	78
Tabla 41: Diagrama de Gantt del proceso de limpieza .....	79
Tabla 42: Proyección de la capacidad ocupada anual (2021 - 2025).....	79
Tabla 43: Proyección del porcentaje de ocupación (2021 - 2025).....	80
Tabla 44: Proyección de la capacidad instalada anual (2021 - 2025).....	80
Tabla 45: Cuadro de requerimiento de maquinaria y equipo.....	81
Tabla 46: Cuadro de requerimiento de muebles y enseres.....	82
Tabla 47: Cuadro de requerimiento de insumos .....	83
Tabla 48: Cuadro de requerimiento de insumos mensuales.....	83
Tabla 49: Cuadro de requerimiento de equipos de seguridad .....	84
Tabla 50: Cuadro de requerimiento de recursos humanos.....	85
Tabla 51: Factores objetivos de micro localización.....	89
Tabla 52: Peso ponderado de factores subjetivos de micro localización.....	89
Tabla 53: Calificación de las micro localizaciones según los factores subjetivos	90



Tabla 54: Valor de factores subjetivos de micro localización .....	90
Tabla 55: Inversión en maquinaria y equipos .....	92
Tabla 56: Inversión en muebles y enseres.....	93
Tabla 57: Inversión en activo tangible total .....	94
Tabla 58: Inversión en licencias y certificaciones .....	94
Tabla 59: Inversión en servicios publicitarios antes de la apertura .....	94
Tabla 60: Inversión en activo intangible total.....	95
Tabla 61: Gastos administrativos .....	95
Tabla 62: Costo de mano de obra.....	95
Tabla 63: Gasto de alquiler .....	96
Tabla 64: Gasto de seguridad y otros .....	96
Tabla 65: Gastos indirectos.....	96
Tabla 66: Gastos de publicidad.....	96
Tabla 67: Gastos de ventas.....	97
Tabla 68: Gastos de insumos de limpieza .....	97
Tabla 69: Gastos de insumos de jardinería .....	97
Tabla 70: Gastos de insumos alimenticios .....	97
Tabla 71: Gastos total de insumos .....	98
Tabla 72: Capital de trabajo total .....	98
Tabla 73: Inversión total de Wayna Hostel S.A.C. ....	99
Tabla 74: Aportes de los inversionistas de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> .....	99
Tabla 75: Presupuesto de costos de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> .....	100
Tabla 76: Estado de Ganancias y Pérdidas de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> .....	103
Tabla 77: Precios de venta proyectados (Temporada baja) .....	104
Tabla 78: Precios de venta proyectados (Temporada alta) .....	104
Tabla 79: Cantidad de pernoctaciones cubiertas (Proyección a 5 años) .....	105
Tabla 80: Ingresos anuales proyectados (Dormitorio de 8 camas compartidas). 106	
Tabla 81: Ingresos anuales proyectados (Dormitorio de 6 camas compartidas). 107	
Tabla 82: Ingresos anuales proyectados (Dormitorio de 4 camas compartidas). 108	
Tabla 83: Presupuesto de ingresos proyectado de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> .....	109
Tabla 84: Gastos indirectos anuales.....	110



Tabla 85: Gastos de seguridad anuales .....	110
Tabla 86: Gastos de insumos anuales.....	111
Tabla 87: Gastos administrativos anuales .....	112
Tabla 88: Gastos de mano de obra anuales .....	112
Tabla 89: Gastos de alquiler de local .....	112
Tabla 90: Gastos de publicidad anuales .....	113
Tabla 91: Gastos de ventas anuales.....	113
Tabla 92: Depreciación anual.....	113
Tabla 93: Amortización anual .....	114
Tabla 94: Presupuesto de egresos proyectado de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> .....	114
Tabla 95: Flujo de caja de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> (Proyectado a 5 años).....	115
Tabla 96: Balance general de <i>Wayna Hostel S.A.C.</i> .....	116
Tabla 97: Costo de capital propio (COK) .....	117
Tabla 98: Valor Actual Neto Económico (VANE) .....	118
Tabla 99: Ingresos netos actualizados.....	119
Tabla 100: Egresos netos actualizados.....	120
Tabla 101: Flujos económicos actualizados y acumulados.....	121
Tabla 102: Variación porcentual de la demanda de mochileros .....	122
Tabla 103: Variación porcentual del precio de venta de los servicios.....	123



## RESUM EN EJECUTIVO

Hoy por hoy, son cada vez más los mochileros que viajan alrededor del mundo con un bajo presupuesto, y con la finalidad de conocer diferentes destinos durante sus vacaciones. Este acontecimiento ha despertado la atención de muchos servicios relacionados al sector turístico en el país, y el de servicio hotelero no es la excepción.

No obstante, con el crecimiento progresivo de este tipo de turistas, aumenta también nuevas preferencias por parte de estos, respecto al servicio de alojamiento; y relacionadas a la búsqueda de entornos eco-amigables y socialmente responsables. Por ende, para poder cumplir con sus intereses, es imprescindible ofrecer un servicio que se diferencie de los del mercado, orientado además a su estilo de vida.

Por todo lo expuesto anteriormente, se ha visto la necesidad de crear *Wayna Hostel*, un proyecto de alojamiento sostenible para mochileros, que se desarrollará en el distrito de Miraflores. Se enfocará en un público objetivo compuesto por turistas extranjeros de ambos géneros, con edades entre los 25 y 34 años, que visitan Lima por motivo de vacaciones, con preferencia por hospedarse en *hostels*, y que consideran llevar un estilo de vida sostenible.

El presente plan de negocio satisfará la necesidad de este público objetivo, al ofrecerle una buena relación calidad - precio del servicio de alojamiento, y una propuesta sostenible que valorará la conciencia ambiental y promoverá la integración con la cultura local; mejorando así su experiencia de estadía.

Se ha determinado que este negocio será exitoso porque, para empezar, logrará satisfacer la creciente demanda insatisfecha de mochileros que viajan a la ciudad

de Lima, ofreciendo un servicio hecho a su medida. Asimismo, gracias a su posición estratégica en el distrito de Miraflores, la cual se traduce en un alto nivel de calidad de vida, una opción segura, y múltiples puntos turísticos cercanos; atributos muy difíciles de conseguir en una ciudad tan caótica y diversa como nuestra capital.

Además, porque fomentará una propuesta de valor basada en su ventaja competitiva, una iniciativa sostenible que se basará en una filosofía que propicia el cuidado medioambiental y un compromiso para impulsar la integración entre los mochileros y la comunidad local.

Asimismo, porque el proyecto requerirá una módica inversión, en relación con los altos ingresos que se obtendrán por ofrecer el servicio de alojamiento; convirtiendo esta propuesta en una atractiva posibilidad de expansión a otras ciudades del país.

Finalmente, los objetivos del plan de negocio se basarán en determinar la viabilidad de la organización y aspectos legales, el estudio de mercado, estudio técnico, estudio de la inversión, costos, ingresos, egresos; así como la rentabilidad de la evaluación económica del proyecto.



## 1. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 1.1. Razón social

La razón social de la empresa es *Wayna Hostel S.A.C.* Está compuesto por la palabra *wayna*, que en quechua es utilizado para denominar a una persona joven; y la palabra *hostel*, que es un término en inglés usado para describir un alojamiento juvenil de habitaciones compartidas. Dicho nombre se escogió con el fin de valorar nuestra lengua ancestral, y reflejar así que este alojamiento comparte un estilo de vida juvenil.

### 1.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU)

Según el INEI <sup>1</sup> (enero de 2010), la Clasificación Internacional Industrial Uniforme para la actividad económica del presente plan es:

5510 - Actividades de alojamiento para estancias cortas

5510 - Hoteles, campamentos y otros tipos de hospedaje temporal

“Esta clase comprende el suministro de alojamiento, en general por días o por semanas, principalmente para estancias cortas de los visitantes. (...) Esta clase comprende el suministro de alojamiento por estancias cortas en: hoteles, centros vacacionales, hoteles de suites/apartamentos, moteles, hoteles para automovilistas, casas de huéspedes, pensiones, unidades de alojamiento y desayuno, pisos y *bungalows*, unidades utilizadas en régimen de tiempo compartido, casas de vacaciones, *chalets* y cabañas con servicio de mantenimiento y limpieza, albergues juveniles y refugios de montaña.”

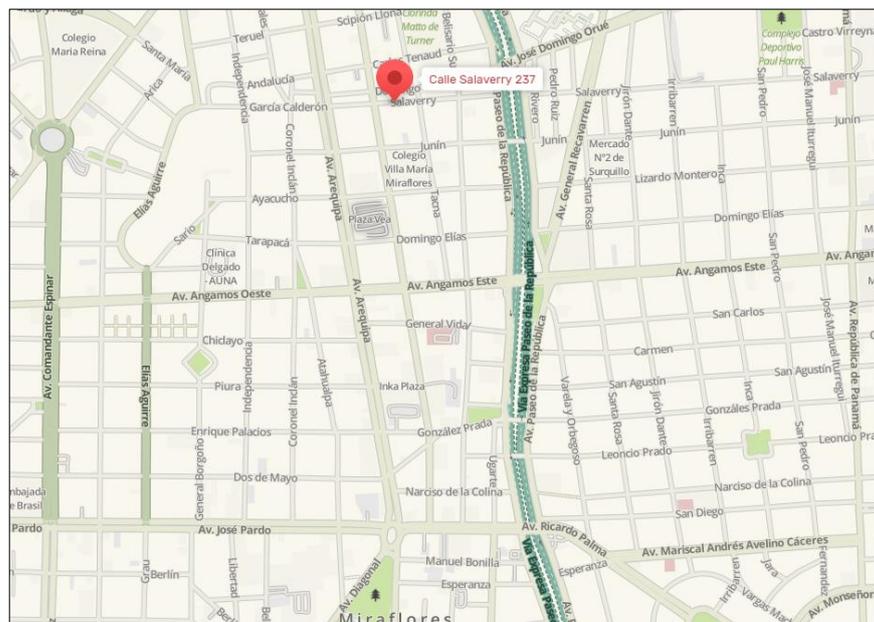
### 1.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

La ubicación de la empresa será en el distrito de Miraflores, puesto que este distrito es el polo de atracción turístico más importante de Lima. Asimismo, se localizará en una zona estratégica, rodeada de sitios turísticos, a 15 minutos del centro de Miraflores y a pocas cuadras de la Av. Arequipa y la Vía Expresa, las cuáles son avenidas principales que lo conectan con el centro histórico de la capital (véase Figura 1).

El local escogido cuenta con 294 m<sup>2</sup>, y será el domicilio fiscal de la empresa. Cabe resaltar que este es un local comercial donde se pueden realizar actividades del rubro hotelero, por lo que la licencia de funcionamiento de la Municipalidad de Miraflores es factible.

Dirección: Calle Salaverry 237, Miraflores 15046, Lima - Perú

Figura 1: Ubicación geográfica de Wayna Hostel



Fuente y elaboración: Waze Maps



## **1.4. Objetivos de la empresa y principios en marcha**

### **1.4.1. Misión**

Somos un *hostel* que brinda un servicio de alojamiento compartido para mochileros, con una propuesta sostenible que promueve la conciencia ambiental y la cultura local a través de todas sus actividades; las cuales son parte del estilo de vida de nuestros clientes, y que busca mejorar su experiencia de viaje.

### **1.4.2. Visión**

Ser la primera opción de alojamiento para mochileros en la ciudad de Lima.

### **1.4.3. Objetivos empresariales**

- Posicionar a la empresa en redes sociales y agencias de viaje online, haciendo énfasis en la propuesta sostenible, para así llegar a nuestro público objetivo, durante todo el horizonte del proyecto.
- Obtener un margen de utilidad neta del 15% para el primer año.
- Lograr un crecimiento promedio anual del 5% en los ingresos totales, para los primeros 5 años.



#### **1.4.4. Principios**

- Satisfacción al huésped: Se buscará superar las expectativas de nuestros huéspedes, desde su primer acercamiento antes de la reserva, hasta después de su estadía.
- Mejora continua: Ante los nuevos retos que propone el sector hotelero y el turismo, mejoraremos constantemente nuestros procesos, para garantizar el éxito de la empresa.
- Trabajo en equipo: Primordial para mantener la continuidad ordenada del servicio, y crear un buen clima laboral.
- Gestión sostenible: Garantizar el cumplimiento de nuestras acciones para promover la conciencia ambiental y la cultura local en nuestro alojamiento.

#### **1.4.5. Valores institucionales**

- Compromiso: Con nuestra promesa de ofrecer una excelente relación calidad-precio, buen entretenimiento y una propuesta sostenible.
- Confianza: Entre nuestros colaboradores, y con cada huésped; a través del intercambio de experiencias turísticas en común.
- Orientación al Servicio: Donde cada trabajador busque atender al huésped, acompañándolo en su estadía, despejando sus dudas y brindándole reseñas y recomendaciones de la ciudad.
- Respeto: Hacia todos los integrantes de la empresa, y con todos nuestros huéspedes.



## **1.5. Ley de MYPES**

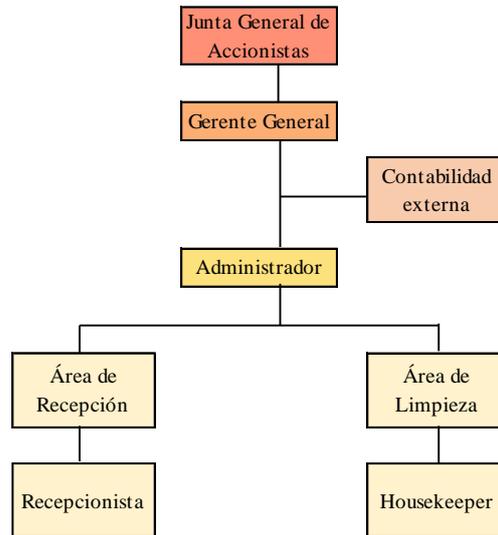
El marco legal que acogerá la empresa comprende a la Ley N° 30056 (la cual modifica diversas leyes que facilitan la inversión, impulsan el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial), y el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. Esta última es la disposición vigente que define los conceptos de micro y pequeña empresa.

*Wayna Hostel S.A.C.* desarrollará su actividad económica como una microempresa, puesto que cumple con el requisito de contar con un nivel de ventas inferior a las 150 UIT's (S/. 645,000.00).

Por lo tanto, para poder acogerse a este régimen y sus beneficios, deberá primero inscribirse gratuitamente en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) por medio del portal web del MTPE (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo). siempre y cuando cuente con R.U.C, clave SOL y por lo menos un empleado en planilla.

## 1.6. Estructura Orgánica

Figura 2: Organigrama de Wayna Hostel S.A.C.



Fuente y Elaboración: Propia

La empresa Wayna Hostel S.A.C., tal como se manifiesta en la Figura 2, contará con una estructura orgánica de tipo funcional, dado que tendrá una forma organizacional jerárquica (de arriba hacia abajo), y con una cadena de mando bien definida. A continuación, se describirá brevemente las funciones generales de cada integrante.

- Junta general de accionistas: Está conformado por los accionistas de la empresa, y entre sus funciones está el nombramiento del gerente general, la ampliación del capital, y velar por el cumplimiento de los estatutos sociales.
- Gerente general: Es el representante legal de la organización, y está encargado del planteamiento de estrategias (publicitarias, de crecimiento y calidad de servicio), gestión financiera y contratación del capital humano.

- **Administrador:** Estará encargado completamente de la gestión del alojamiento y la supervisión del personal. Sus principales tareas serán controlar el abastecimiento del *hostel*, la emisión de reportes de presupuesto, y el pago de los tributos e impuestos.
- **Recepcionista:** Tendrá a su cargo la atención y comunicación directa con el cliente, el control de reservas y el apoyo en el desarrollo de actividades de integración con los huéspedes.
- **Housekeeper:** Encargada de mantener todas las áreas del hostel limpias y correctamente desinfectadas. Deberá prestar, asimismo, importante atención al orden y limpieza de las habitaciones y servicios higiénicos.

### 1.7. Cuadro de asignación de personal

Tabla 1: Asignación de personal de Wayna Hostel S.A.C.

Puesto	Cantidad de empleados	Remuneración mensual	Remuneración mensual	Sub total remuneración anual	Bono anual (10%)	Vacaciones	SIS Anual Microempresa	Remuneración anual total
Gerente General	1	S/. 1,600.00	S/. 1,600.00	S/. 19,200.00	S/. 160.00	S/. 800.00	S/. 180.00	S/. 20,340.00
Administrador	1	S/. 1,400.00	S/. 1,400.00	S/. 16,800.00	S/. 140.00	S/. 700.00	S/. 180.00	S/. 17,820.00
Recepcionista	2	S/. 1,200.00	S/. 2,400.00	S/. 28,800.00	S/. 240.00	S/. 1,200.00	S/. 180.00	S/. 30,420.00
Housekeeper	1	S/. 470.00	S/. 470.00	S/. 5,640.00	S/. 47.00	S/. 94.00	S/. 180.00	S/. 5,961.00
Contador	1	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 7,200.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 7,200.00
<b>Total</b>								<b>S/. 81,741.00</b>

Fuente: Elaboración Propia

Wayna Hostel S.A.C. tendrá a su personal bajo el régimen laboral especial para MYPE's, y será registrado en el cuadro de asignación de personal, que se muestra en la Tabla 1. Es importante considerar además que, siendo una microempresa, deberá cumplir con obligaciones laborales como la asignación de vacaciones (por el valor de la mitad del

suelo mensual), la afiliación al componente semicontributivo del Seguro Integral de Salud (que comprende el pago mensual de S/. 15.00 por trabajador), y otros conceptos definidos en el punto 1.13.

## 1.8. Forma Jurídica Empresarial

*Wayna Hostel*, como persona jurídica, será constituida como sociedad anónima cerrada (S.A.C.). Se consideró este tipo de sociedad, puesto que se adecua a una microempresa que recién empieza su actividad económica, y pretende crecer como organización en el futuro.

Además, como se ve en la Tabla 2, esta considera una serie de aspectos que deben cumplirse, en base a la Ley General de Sociedades N° 26887.

Tabla 2: Aspectos importantes de la Sociedad Anónima Cerrada

<b>Requisitos</b>	Compuesta por un mínimo de 2 y un máximo de 20 accionistas
	No tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores
<b>Constitución</b>	Los fundadores constituyen la sociedad otorgando la escritura pública, la cual incluye el pacto social y el estatuto
	El capital social esta constituido por aportes dinerarios y no dinerarios de los socios, y es parte del patrimonio de la sociedad.
<b>Composición</b>	Junta General de Accionistas: Conformada por accionistas, es el órgano más importante de la sociedad
	Directorio: Es elegido por la Junta General de Accionistas, y en esta sociedad no es obligatoria
	Gerente General: Quien actuá como representante legal de la sociedad y puede convocar a junta de accionistas

Fuente: Diario Oficial El Peruano. (05 de diciembre de 1997). *Ley General de Sociedades, Ley N° 26887*. Recuperado de

<https://diariooficial.elperuano.pe/pdf/0004/2-ley-general-de-sociedades-1.pdf>

Elaboración: Propia



Asimismo, los accionistas se encargarán de realizar el proceso para la constitución de la empresa en la SUNARP, la SUNAT y una notaría, siguiendo estos pasos (Véase Anexo N° 01 para más información sobre los requisitos):

- Búsqueda y registro del nombre comercial en registros públicos
- Elaboración de la minuta de constitución
- Abono del capital social
- Elaboración de la escritura pública
- Inscripción en registros públicos
- Inscripción al RUC

### **1.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI**

El procedimiento para registrar con éxito la marca *Wayna Hostel S.A.C.*, deberá efectuarse a partir de lo indicado por INDECOPI <sup>2</sup> (s.f.), mediante el cumplimiento de los siguientes pasos, los cuales son presentados en su página web:

- a) Clasificación de categorías: Se eligen primero los productos y/o servicios que distinguirán la marca, y luego se identifica su categoría. En este caso, hospedajes u alojamientos.
- b) Búsqueda de antecedentes: Se busca si existen similitudes fonéticas y/o figurativas entre registros anteriores y la marca. Para ello, se procedió a realizar la búsqueda virtual de estos antecedentes, y se reportó cero similitudes, por lo que es viable seguir con el proceso.



- c) Examen formal: El cuál realiza INDECOPI al analizar el cumplimiento de los requisitos como el poder, la firma; y que no incurra en prohibiciones como la carencia de distintividad, uso de signos genéricos o engañosos, así como la reproducción o imitación de otras marcas.
- d) Publicación en la Gaceta Electrónica de Propiedad Industrial: Se da si pasa el examen formal, y será publicado durante 30 días hábiles para verificar si reporta alguna oposición.
- e) Examen de registrabilidad: El cual se realiza si no existe oposiciones.
- f) Emisión de la resolución: Una vez pasado todos los filtros, se emite la resolución del registro de la marca y su respectivo certificado.

El costo de todo este procedimiento es de S/. 534.99, y garantiza el registro de la marca por un período de 10 años.

### **1.10. Requisitos y Trámites Municipales**

El representante legal de *Wayna Hostel S.A.C.* deberá realizar en la municipalidad de Miraflores, el trámite de la licencia de funcionamiento para el local que alquilará. Es importante resaltar que deberá conocer previamente el marco normativo de la ley de licencia de funcionamiento N° 28976.

Paso seguido, este deberá apersonarse a la subgerencia de comercialización de dicho municipio y llenar su declaración jurada y el formato de “Declaración Jurada para Licencia de Funcionamiento”, en el cual consignará sus datos personales, DNI, número de partida

electrónica y asiento de inscripción en SUNARP, el RUC y razón social de la empresa, así como datos del establecimiento.

Una vez que cuente con la compatibilidad de zonificación (visto bueno de la declaración jurada anterior), será derivado a la Subgerencia de Riesgos y Desastres donde deberá llenar el formato de “Información proporcionada por el solicitante para determinar el nivel de riesgo del establecimiento objeto de inspección” y la “Declaración Jurada de cumplimiento de las condiciones de seguridad en la edificación”

Luego de ello, se presentarán todos estos documentos, se realizará el pago del trámite (S/. 121.10), y pasados 4 días hábiles se entregará la licencia de funcionamiento (en caso el inmueble sea calificado con riesgo bajo). El certificado de defensa civil se brindará luego de pasar la ITSE (Inspección Técnica de Seguridad de Edificaciones) y tendrá una vigencia de 2 años, y un costo de S/. 164.70.

Por último, se deberá tramitar en el MINCETUR la declaración jurada de cumplimiento de las condiciones mínimas para la prestación del servicio de alojamiento (cuyo costo es de S/. 70.00), y así darle a *Wayna Hostel S.A.C.* la categorización de albergue, al cumplir con todos los requisitos de infraestructura expuestos en de la R.M N° 005-2019-VIVIENDA (Véase Anexo 2).

### **1.11. Régimen Tributario**

Con el fin de conseguir su R.U.C., *Wayna Hostel S.A.C.*, a través de su representante legal, deberá tramitar en el Centro de Servicios al Contribuyente de la SUNAT, los siguientes documentos:

- Documento de identidad vigente del representante legal.

- Partida registral certificada por Registros Públicos (antigüedad no mayor a treinta días calendario).
- Recibos de servicios públicos para sustentar domicilio fiscal.

Cabe resaltar, además, que esta empresa optará por acogerse al Régimen MYPE Tributario (RMT), ya que posee los requisitos mínimos exigidos, y cumplirá con las obligaciones formuladas por la SUNAT, presentes en la Tabla 3.

Tabla 3: Consideraciones del RMT

<b>Régimen MYPE Tributario</b>
Los ingresos anuales no deben superar los 1700 UIT
Presentación de declaración jurada anual y llevar libros contables en función de los ingresos de la empresa
Pago del Impuesto a la renta, el cual se aplicará sobre las utilidades, con una tasa de 10% hasta los 15 UIT; y 29.5%, mayor a 15 UIT (anual).
Declarar y pagar mensualmente el Impuesto General a las Ventas (18% del valor de la venta).
Emisión de comprobantes de pago tales como boletas de venta, tickets o facturas; así como notas de crédito, notas de débito y otros comprobantes de pago físicos.

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (s.f.).

*Régimen MYPE Tributario*. Recuperado de

<https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6829-05-impuestos-a-pagar>

Elaboración: Propia

## 1.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

Wayna Hostel S.A.C. utilizará los sistemas de Planilla Electrónica obligatorios según la SUNAT. El primero de ellos es el PLAME (Planilla mensual de pagos), con el que se podrá registrar mensualmente los ingresos, descuentos, y otros conceptos tributarios. Asimismo, el



PLAME se elaborará con la información consignada en el T-Registro (Registro de información laboral). Este es el segundo sistema, que permitirá organizar la información laboral de los empleadores, los trabajadores y sus derechohabientes.

Para ingresar a ambos, se requerirá la clave SOL dentro del portal de la SUNAT, y una vez se cuente con la planilla lista, esta será remitida con el pago los tributos correspondientes.

### **1.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral**

La empresa *Wayna Hostel S.A.C.* se alineará al Régimen Laboral Especial para MYPE's. Según El Diario Oficial El Peruano <sup>3</sup> (28 de diciembre de 2013), y conforme al Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE, determinó que toda microempresa dentro de este régimen:

- a) Cumplirá con los beneficios otorgados a sus empleados tales como:
- Percibir por lo menos la remuneración mínima vital (S/. 930.00).
  - Jornada máxima de 8 horas diarias o 48 horas semanales de trabajo.
  - Derecho a un refrigerio de 45 minutos como mínimo.
  - Descanso semanal obligatorio y en días feriados (pudiendo ser canjeado por otro día de la semana)
  - Descanso vacacional de 15 días calendario por cada año completo de servicios.
  - Indemnización por despido injustificado equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año de servicio.



- Afiliación al régimen semicontributivo del Seguro Integral de Salud, que comprende también a sus derechohabientes.

b) Contará con ventajas como empleador, tales como:

- Exoneración del pago de utilidades.
- Exoneración del pago de CTS y Gratificaciones.
- Exoneración del pago de asignación familiar.
- Exoneración del pago de la sobretasa del 35% de la remuneración para jornadas laborales en horario nocturno.

#### **1.14. Modalidades de Contratos Laborales**

*Wayna Hostel S.A.C.* considerará el contrato de trabajo de naturaleza temporal conocido como “contrato por inicio o incremento de actividad” (a tiempo completo y parcial), teniendo en cuenta el Texto Único Ordenado del Decreto Legislativo N° 728 (Ley de Productividad y competitividad laboral), propuesto por el Congreso de la República <sup>4</sup>.

Según este último, dicho contrato, “es aquél celebrado entre un empleador y un trabajador originados por el inicio de una nueva actividad empresarial. Su duración máxima es de tres años” (21 de marzo de 1997, p. 32).

Asimismo, se contempla que el empleador deberá cumplir con todos los beneficios del empleado expuestos en el contrato, por la remuneración acordada; así como también el empleado se comprometerá a cumplir con las responsabilidades y aceptar las condiciones del empleo ofrecido.



### **1.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas**

Para el presente plan de negocio, *Wayna Hostel S.A.C.* firmará un contrato para el alquiler del local comercial, también conocido como contrato de arrendamiento (el cuál será celebrado entre las partes bajo las estipulaciones del código civil peruano), y, además, gestionará contratos comerciales con sus proveedores, para garantizar el continuo y correcto abastecimiento del alojamiento.

## **2. ESTUDIO DE MERCADO**

### **2.1. Descripción del Entorno del Mercado**

La empresa *Wayna Hostel S.A.C.* operará dentro del mercado hotelero, específicamente en el segmento de alojamientos juveniles o *hostels*. Este último alberga a todas las empresas que brindan alojamiento para un público viajero, brindando un servicio básico a bajo precio en comparación a otras modalidades de hospedaje; y se caracteriza por contar (en general) con dormitorios compartidos, áreas comunes destinadas al intercambio social y el entretenimiento, y actividades que promueven el turismo.

Asimismo, es importante añadir que todo *hostel* está en la búsqueda de mejorar la experiencia de viaje de sus huéspedes.

#### **2.1.1. Análisis del macroentorno**

Para poder comprender al macroentorno que engloba a la empresa, se utilizará el análisis PESTEL, el cuál estudia una serie de factores externos que pueden afectar su desempeño en el mercado.

A continuación, se describirá cada factor, tomando como referencia la Tabla 4.

Tabla 4: Análisis PESTEL de *Wayna Hostel S.A.C.*

Factores	Impacto				
	Muy negativo	Negativo	Equilibrado	Positivo	Muy positivo
<b>Político - Legal</b>					
Disposiciones del gobierno que repercutan en el turismo receptivo		x			
Legislación vigente para la apertura y funcionamiento de hostels			x		
Beneficios de la ley MYPE				x	
<b>Económico</b>					
Aumento del PBI turístico					x
Aumento de la tasa de interés bancaria		x			
Variación del tipo de cambio en el mercado			x		
<b>Socio - Cultural</b>					
Tendencia de la conciencia ambiental entre los millennials				x	
Aumento de la movilización internacional de personas con motivo de viaje vacacional					x
Diversidad en la oferta laboral en el sector hotelero					x
<b>Tecnológico</b>					
El uso de las redes sociales para promocionar marcas				x	
Plataformas <i>online</i> que promueven el <i>couchsurfing</i>		x			
Elevadas comisiones por publicidad <i>online</i> en metabuscadores de alojamiento		x			
<b>Ecológico</b>					
Promoción de políticas de reciclaje en la ciudad					x
Condiciones climáticas				x	

Fuente y elaboración: Propia

- **Político – Legal:** A nivel legal, la creación y promoción de la ley MYPE en nuestro país, suma un punto significativo para la formalización de negocios; resaltando una serie de beneficios que vienen con ella, tales como una eficiente constitución a través de internet, facilidades para su asociación y acceso a la participación de contrataciones con el estado, y beneficios tributarios según el tipo de régimen al



que se acoja. Por otra parte, las empresas del sector deben evaluar cuidadosamente la legislación vigente para la apertura y funcionamiento de *hostels* en el Perú, dado que comprende una serie de normas que pueden implicar varios trámites, pero que resultan necesarios para el desarrollo de este tipo de alojamiento.

Asimismo, si existen disposiciones del gobierno a nivel político, que frenen el turismo receptivo ante cualquier amenaza internacional, estas pueden tener un impacto negativo para la actividad económica del mercado hotelero. No obstante, para hacer frente a esta adversidad, las empresas del sector podrían optar por potenciar el turismo interno como medida de contingencia.

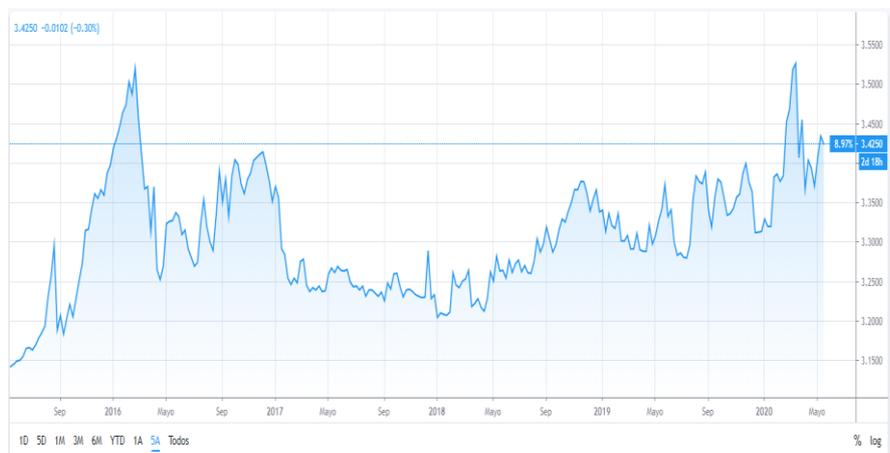
- Económico: El aspecto más perjudicial en el ámbito económico es el aumento de la tasa de interés que pueda imponer el sistema financiero con respecto a préstamos y créditos de capital de trabajo.

Hoy por hoy, es bien sabido que casi la gran mayoría de los proyectos empresariales, necesitan en algún momento de su formación y crecimiento, incentivos económicos a través de financiamientos, para poder seguir en el mercado o expandir su propuesta. Por ello que, ante algún repentino aumento de este, muchas pequeñas empresas terminarían endeudadas, y con problemas para subsistir.

Por otro lado, el tipo de cambio puede ser considerado como un factor con un impacto equilibrado para el macroentorno de la empresa.

Los reportes de variaciones históricas revelan que el tipo de cambio ha experimentado múltiples alzas y bajas entre los años 2016 y el presente año, tal como se puede ver en la Figura 3. En este sentido, el impacto puede ser progresivamente positivo o negativo en el tiempo, y no se puede predecir totalmente.

Figura 3: Evolución del tipo de cambio (Dólar estadounidense – Sol Peruano) en los últimos 5 años



Fuente y elaboración: Adaptado de TradingView. (s.f.). *US dollar / Peruvian Sol [Dólar americano / Sol peruano]*, Gráfico de Forex, por TradingView. (s.f.). Recuperado de <https://es.tradingview.com/symbols/USDPEN/>

Por último, el indicador más resaltante es el del PBI turístico, calculado por MINCETUR <sup>5</sup>, quien afirma que está representado:

“(…) por las actividades económicas y el Consumo Turístico Interior conformado por el gasto turístico interno y receptivo, además de la cuantificación de otros servicios proporcionados a los visitantes” (julio de 2016, p. 4).

Figura 4: PBI Turístico por actividad económica



Fuente y elaboración: Adaptado de *Medición Económica del Turismo* (p. 9), por Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Perú. (julio de 2016). Recuperado de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/MEDICION\\_ECONOMICA\\_TURISMO\\_ALTA.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/MEDICION_ECONOMICA_TURISMO_ALTA.pdf)

En este campo, y en su informe de Medición económica del turismo, se ha observado que, en el año 2019, el turismo representó el 3,9% del PBI nacional, siendo los servicios de alojamiento para visitantes la tercera actividad económica que más contribuyó a este indicador. (Véase Figura 4).

- **Socio – Cultural:** El sector hotelero está, hoy por hoy, en un constante crecimiento, dado que es ampliamente demandado por la sociedad, ya que sigue satisfaciendo la necesidad básica de un lugar donde descansar, mediante el alquiler temporal de dormitorios y una mejor oferta de servicios hoteleros. Es en este contexto que, dentro del ámbito socio – cultural, los factores que más promueven el consumo de este servicio son el aumento de la movilización internacional de personas por motivo de viaje vacacional y la diversidad de la oferta laboral existente en este sector.

Para el primer factor, se puede analizar el caso de nuestro país en la Tabla 5, donde se recopilamos datos del perfil del turista extranjero entre los años 2014 a 2018, y se pudo concluir que el turismo de vacaciones es el más preferido, reflejando en promedio el 64% de todo el turismo receptivo nacional.

Tabla 5: Porcentaje de turistas que visitan el Perú con motivo de vacaciones, recreación u ocio

Año	Turismo receptivo expresado en millones de turistas	Turismo vacacional expresado en millones de turistas	Turismo vacacional respecto al receptivo (%)
2014	3.05	1.89	62.00%
2015	3.28	2.10	64.00%
2016	3.55	2.30	64.79%
2017	3.83	2.52	65.80%
2018	4.19	2.72	65.45%

Fuente: PromPerú. (s.f.). *Perfil del turista extranjero* (2014 – 2018).

Recuperado de <https://www.promperu.gob.pe/turismo/in/>

Elaboración: Propia

En el segundo factor, es importante resaltar que hay varias razones por las cuáles existe una amplia variedad de oferta laboral en el sector hotelero.

Según la encuesta de demanda ocupacional en el sector turismo del tercer trimestre de 2013 (realizada por el MTPE), los hoteles del país requieren personal con niveles educativos que van desde la secundaria completa hasta el nivel universitario completo; tal como figura en la Tabla 6.

Tabla 6: Personal requerido por nivel educativo en el sector turístico en el Perú

Subsector	Total	%	Total	Hasta secundaria	Técnico (1 a 2 años)	Profesional Técnico (3 a 5 años)	Profesional Universitario
<b>Total</b>	<b>5 856</b>	<b>21,6</b>	<b>100,0</b>	<b>42,5</b>	<b>40,8</b>	<b>12,6</b>	<b>4,2</b>
Restaurantes	4 593	78,4	100,0	46,3	42,8	9,2	1,7
Hoteles	1 071	18,3	100,0	30,8	37,3	25,0	6,9
Agencias de viajes	192	3,3	100,0	15,6	10,9	25,0	48,4

Fuente y elaboración: Adaptado de *Principales resultados de la encuesta de demanda ocupacional en el sector turismo (Restaurantes, hoteles y agencias de viajes)* (p. 17), por Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Perú. (enero de 2014). Recuperado de [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/publicacion/2013/resultados\\_edo\\_turismo\\_2013.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/publicacion/2013/resultados_edo_turismo_2013.pdf)

Tabla 7: Ocupaciones más frecuentes del subsector hotelero, por experiencia laboral y capacitación

Ocupación más frecuente (Ranking de mayor a menor)	Total absoluto	Con experiencia laboral y capacitación específica	Sólo con experiencia laboral	Sólo con capacitación específica para su desempeño	Sin experiencia laboral ni capacitación específica
MOZO	201	42,3	41,3	4,0	12,4
COCINERO, CHEF	124	41,9	37,1	6,5	15,3
RECEPCIONISTA, HOTEL	106	53,8	35,8	7,5	2,8
CAMARERO, HOTELERÍA	90	31,1	60,0	7,8	1,1
CUARTELERO	68	35,3	41,2	16,2	7,4
BOTONES	62	71,0	17,7	6,5	6,5
OPERADORA, CENTRAL TELEFÓNICA	40	0,0	100,0	0,0	0,0
CAJERO, HOTEL	36	69,4	0,0	0,0	30,6
AMA DE LLAVE	33	87,9	12,1	0,0	0,0
BARMAN	33	87,9	12,1	0,0	0,0

Nota: Los datos en las columnas de nivel de experiencia, están expresados en porcentaje.

Fuente y elaboración: Adaptado de *Principales resultados de la encuesta de demanda ocupacional en el sector turismo (Restaurantes, hoteles y agencias de viajes)* (p. 25), por Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Perú. (enero de 2014). Recuperado de [http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/publicacion/2013/resultados\\_edo\\_turismo\\_2013.pdf](http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/publicacion/2013/resultados_edo_turismo_2013.pdf)



Además, otro aspecto analizado en dicha encuesta fue la diversidad de puestos de trabajo más ofertados según el nivel de experiencia y capacitación (véase Tabla 7), ampliando así en gran medida el abanico de posibilidades de las personas para laborar en este rubro.

Por último, y no menos importante, se puede considerar a la tendencia de la conciencia ambiental entre los *millennials* como un factor cuyo impacto a nivel cultural, fomenta en la actualidad nuevas exigencias por parte de estos consumidores; la cual es aprovechada por emprendimientos como el propuesto por *Wayna Hostel S.A.C.*

- Tecnológico: Para la evaluación del entorno tecnológico, se analizarán tres factores que difieren entre sí por su tipo de impacto. El primero es el uso de las redes sociales para promocionar marcas, el cual tiene un efecto positivo, dado que permite a muchas empresas a conectarse con el público y expandir así su propuesta.

En el caso del sector turístico, según PromPerú, en su publicación “Perfil del turista extranjero 2018”, se pudo conocer que aproximadamente el 86% de los turistas que visitaron el país usaban por lo menos una red social para diversas actividades; entre ellas la de reservar alojamientos (Véase Figura 5).

Figura 5: Redes sociales usadas por turistas extranjeros



Fuente y Elaboración: Adaptado de *Perfil del turista extranjero 2018* (p. 19), por PromPerú. (octubre de 2019). Recuperado de [https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/sitio/VisorDocumentos?titulo=Perfil%20del%20Turista%20Extranjero%202018&url=~/Uploads/perfiles\\_extranjeros/41/PERFIL%20DEL%20TURISTA%20EXTRANJERO%202018\\_compressed.pdf&nombObjeto=PerfTuristaExt&back=/TurismoIN/sitio/PerfTuristaExt&issuuid=](https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/sitio/VisorDocumentos?titulo=Perfil%20del%20Turista%20Extranjero%202018&url=~/Uploads/perfiles_extranjeros/41/PERFIL%20DEL%20TURISTA%20EXTRANJERO%202018_compressed.pdf&nombObjeto=PerfTuristaExt&back=/TurismoIN/sitio/PerfTuristaExt&issuuid=)

El segundo factor involucra la aparición de plataformas online que promueven el *couchsurfing*, permitiendo que viajeros de cualquier parte del mundo se alojen en casa de un anfitrión del país que visitan, sin costo alguno; y representando a su vez, una amenaza para el sector hotelero.

Por último, el tercer factor se refiere al elevado costo de la publicidad online en los metabuscadores de alojamiento. Las compañías detrás de estas plataformas de búsqueda, dentro del sector hotelero, trabajan mediante el cobro de comisiones por las reservas efectuadas por cada cliente final; brindando a cambio la gestión de un canal de venta y publicidad virtual. Existen varias en el mercado, entre ellas *Booking*, que cobra 15% de comisión; *Hostelworld*, 17%; y *Expedia*, 22% (información recopilada del sitio web de cada empresa).



- Ecológico: Para este último entorno, hay que resaltar que existen dos factores con un impacto positivo para las empresas del sector hotelero.

El primero es la promoción de políticas de reciclaje en la ciudad, el cual promueve una iniciativa ecológica saludable para el medioambiente, y que además fortalece la propuesta de *Wayna Hostel S.A.C.*

Asimismo, se identifica en este factor, los efectos de las condiciones climáticas. Para el caso de la ciudad de Lima, estas son favorables la mayor parte del año, careciendo de fenómenos naturales que puedan dificultar el desarrollo de la actividad económica.

### **2.1.2. Análisis del microentorno**

El microentorno es, según Michael Porter <sup>6</sup>“(...) un conjunto de variables que están íntimamente relacionadas con el sector de negocios al cual pertenece la empresa” (1984, p. 24). Teniendo en cuenta este concepto, se efectuarán tres tipos de análisis: Las cinco fuerzas de Porter, matriz EFI y EFE, y la matriz FODA cruzado.

### 2.1.2.1. Las cinco fuerzas de Porter

A continuación, en la Tabla 8, se describirá cada fuerza competitiva, con sus respectivas variables.

Tabla 8: Cinco fuerzas de Porter de Wayna Hostel S.A.C.

Fuerza Competitiva	Valoración
1. Rivalidad entre competidores	Media
- Condiciones de costos	Media
- Diferenciación del servicio	Media
- Grado de concentración de competidores	Media
2. Amenaza de los productos sustitutos	Media/Alta
- Relación Calidad - Precio	Baja
- Grado de diferenciación del sustituto	Alto
- Disponibilidad del servicio	Alto
3. Poder de negociación de los clientes	Alta
- Grado de concentración de clientes	Alta
- Costo de cambio de vendedor	Alta
- Sensibilidad al precio	Alta
4. Amenaza de entrada de competidores potenciales	Media
- Barreras legales y administrativas	Media
- Conocimiento y experiencia del sector	Media
- Necesidades de capital para inversión	Media
5. Poder de negociación de los proveedores	Media/Baja
- Grado de dificultad para negociar con proveedores	Media
- Coste de cambio de proveedor	Baja
- Grado de diferenciación de los productos del proveedor	Baja
<b>Valoración total del microentorno</b>	<b>Media</b>

Fuente y Elaboración: Propia

a) Rivalidad entre competidores: La fuerza de los competidores tiene un valor medio; ya que el nivel de inversión para un *hostel* en el sector hotelero es módico, a comparación de otros servicios de alojamiento (condiciones de costos); porque del total de *hostels* en el distrito de Miraflores, menos de la mitad ofrece servicios innovadores (diferenciación del servicio); y además, porque es un sector en crecimiento dentro del mercado hotelero, contando actualmente con 23 *hostels* en Miraflores (grado de concentración de competidores).



Los principales competidores de *Wayna Hostel S.A.C.* son *The Prime Spot Backpacker's Hostel*, *335 Backpacker's* y *Zig Zag Hostel*, por cercanía geográfica.

b) Amenaza de los productos sustitutos: Posee un impacto medio - alto, representando una amenaza directa para la empresa; puesto que dentro del mercado hotelero existen opciones paralelas de alojamiento con diversas propuestas para cada tipo de cliente (grado de diferenciación del sustituto); y también porque estas se caracterizan por estar siempre disponibles, debido a su constante rotación de clientes (disponibilidad del servicio). Y todo esto, a pesar de que el costo por alojamiento en un *hostel* implica varios servicios y beneficios que no se pueden conseguir por el mismo bajo precio en estos alojamientos.

Los servicios sustitutos de alojamiento de *Wayna Hostel S.A.C.* son los hoteles, los hostales, y el *couchsurfing*; comparados en la Tabla 9.

Tabla 9: Diferencias entre el servicio ofrecido por hoteles, hostales, hostels y couchsurfing

	Hotel <sup>a</sup>	Hostal <sup>a</sup>	Hostel <sup>a</sup>	Couchsurfing <sup>b</sup>
Propietario	Persona jurídica	Persona jurídica	Persona jurídica	Anfitrión (dueño de una casa o apartamento)
Categoría de calidad	3, 4 o 5 estrellas	1 o 2 estrellas	Sin categoría	Sin categoría
Número de dormitorios	Mínimo 20 para clasificarlo como hotel	Mínimo 6 para clasificarlo como hostal	No especifica un mínimo	El número de dormitorios que escoja el anfitrión, según sus posibilidades
Tipo de dormitorios	Privado	Privado	Compartido y/o privado	Compartido
Desayuno	No incluido	No incluido	Incluido	Incluido
Servicios higiénicos	Privado para cada habitación	Privado para cada habitación	Compartido y/o privado	Compartido
Servicio de <i>housekeeping</i>	Diario y especializado, a solicitud del huésped	Diario	Diario	Depende de las costumbres de limpieza del anfitrión
Servicio a la habitación	Incluido, con opciones de venta de alimentos y bebidas	No incluido	No incluido	No incluido
Productos de bienvenida	<i>Amenities</i> de baño	<i>Amenities</i> de baño en algunos hostales	No incluido	No incluido
Lugar para guardar objetos	Roperos incluidos, mesas de noche y estantes	Mínimo un ropero pequeño	<i>Lockers</i>	Depende de lo que ofrezca el anfitrión
Estacionamientos	Si	Algunos	Muy pocos	Depende de lo que ofrezca el anfitrión
Conexión a internet	Si	Si	Si	Depende de lo que ofrezca el anfitrión
Acceso a televisión	Si, en las habitaciones que disponga el hotel	Si, en algunos hostales	Si, en las áreas comunes del <i>hostel</i>	Depende de lo que ofrezca el anfitrión
Servicios complementarios	Eventos, reuniones, traslado del aeropuerto al alojamiento y viceversa, entre otras opciones de entretenimiento, seguridad o asistencia	Duchas con agua caliente, venta de alimentos o bebidas en algunos hostales	Tours en puntos turísticos, traslado del aeropuerto al alojamiento y viceversa, alquiler de servicios de lavandería, venta de alimentos y/o bebidas, entre otras actividades de entretenimiento	Alimentación si es que lo dispone el anfitrión
Cercanía a lugares turísticos	Muy cercano	No cercano	Cercano	Depende de la ubicación del hogar del anfitrión
Nivel de seguridad del huésped	Alto	Bajo	Medio	No está asegurado
Nivel de comodidad del huésped	Alto	Bajo	Medio	No está asegurado

Fuentes: <sup>a</sup> Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). Normatividad. Establecimientos de hospedaje. Recuperado de <https://www.mincetur.gob.pe/funciones-y-normatividad-2/normatividad/#:~:text=Reglamento%20de%20establecimientos%20de%20hospedaje,as%C3%AD%20como%2C%20la%20obligaci%C3%B3n%20de>

<sup>b</sup> Suclla, A. (05 de septiembre de 2018). ¿Quieres viajar con poco dinero? 5 consejos para usar Couchsurfing. *RPP Noticias*. <https://rpp.pe/blog/proxima-parada/quieres-viajar-con-poco-dinero-5-consejos-para-usar-couchsurfing-noticia-1144753>

Elaboración: Propia



c) Poder de negociación de los clientes: Es percibido como alto y es la fuerza competitiva más significativa del microentorno, dado que se puede aseverar que; cada año aumenta el número de turistas vacacionales que visitan el país (grado de concentración de clientes); porque cada negocio puede no solo perder ingresos por el cambio de alojamiento, sino que también expone su imagen si es que el cambio se dio por un mal servicio (costo de cambio de vendedor); y asimismo, porque los clientes son viajeros de bajo presupuesto, por lo que su elección de alojamiento estará basada en el costo del mismo (sensibilidad al precio).

Los clientes del microentorno son en su mayoría turistas extranjeros de ambos géneros, y con diferentes edades, motivo de viaje y preferencias por alojamientos de bajo presupuesto.

d) Amenaza de entrada de competidores potenciales: Esta fuerza tiene un impacto medio, por lo que se requerirán estrategias que permitan el crecimiento de la empresa frente a la nueva competencia. Esto porque, por un lado; se requiere para su constitución una serie de autorizaciones y certificaciones que permiten su apertura y funcionamiento (barreras legales y administrativas); y, por otro lado, que para entrar a este sector se debe estudiar el estilo de vida, comportamiento y los gustos de los clientes, así como contar con experiencia mínima en el sector hotelero, para poder iniciar operaciones sin complicaciones (conocimiento y experiencia en el sector). Además, se debe resaltar la importancia de la inversión inicial para ingresar al mercado, la cual no es tan elevada a comparación de otros servicios del sector, pero si considerable (necesidad de capital para inversión).



e) Poder de negociación de los proveedores: En esta última fuerza, se ha podido identificar una valoración media - baja, que se traduce en un factor competitivo favorable. Esto ocurre gracias a que se trabajará con un proveedor pequeño, de los muchos que hay en el mercado, lo cual disminuye su poder de negociación y brinda cierta ventaja sobre este (grado de dificultad para negociar con proveedores); asimismo, dado que se puede encontrar en otros proveedores los mismos productos, y sin variación significativa de precio (coste de cambio de proveedor); y, por último, porque los productos que ofrecen los proveedores no son especializados (grado de diferenciación de los productos del proveedor).

Los proveedores de *Wayna Hostel S.A.C.* son *Promart* (que brindará insumos de jardinería y repuestos de mejoramiento del hogar), tiendas *Plaza Vea* (insumos alimenticios), y *Pulitezza J y D S.A.C.* (insumos de limpieza).

Al culminar el análisis, se puede afirmar que la Tabla 4 arroja un resultado global relacionado con las fuerzas del microentorno de *Wayna Hostel S.A.C.*, expresando un nivel de competitividad medio del sector. Este análisis permite reconocer, además, el factor en el que la empresa puede desenvolverse mejor, y para este caso, es el poder de negociación de los clientes.

### 2.1.2.2. Matriz EFI y EFE

El segundo análisis aplicado para conocer este microentorno requiere de herramientas tales como las matrices EFI (Evaluación de Factores Internos) y EFE (Evaluación de Factores Externos), para dar como resultado una matriz que combine las dos en un solo gráfico. A continuación, se detallará cada una de ellas.

Tabla 10: Matriz EFI de Wayna Hostel S.A.C.

Fortalezas	Peso	Clasificación	Puntuación Ponderada
Buena relación calidad-precio del servicio de alojamiento	0.25	4	1
Personal capacitado y orientado a la atención al cliente	0.10	3	0.3
Ubicación del alojamiento en una zona estratégica cercana al centro de Miraflores	0.15	4	0.6
Ofrecer actividades sostenibles (ecológicas y culturales)	0.05	3	0.15
<b>Sub-total Fortalezas</b>			<b>2.05</b>
Debilidades	Peso	Clasificación	Puntuación Ponderada
Bajo nivel de inversión	0.20	2	0.4
Falta de servicios complementarios para el cliente	0.05	1	0.05
Empresa nueva en el mercado hotelero	0.20	2	0.4
<b>Sub-total Debilidades</b>			<b>0.85</b>
<b>Total</b>	<b>1.00</b>	<b>-</b>	<b>2.90</b>

Fuente y Elaboración: Propia

En la Tabla 10, se puede visualizar que la puntuación ponderada de las fortalezas es mayor a la de las debilidades. Asimismo, la suma de ambas arroja un número mayor a 2.5; por lo que se puede afirmar que la empresa tiene una posición interna muy fuerte.

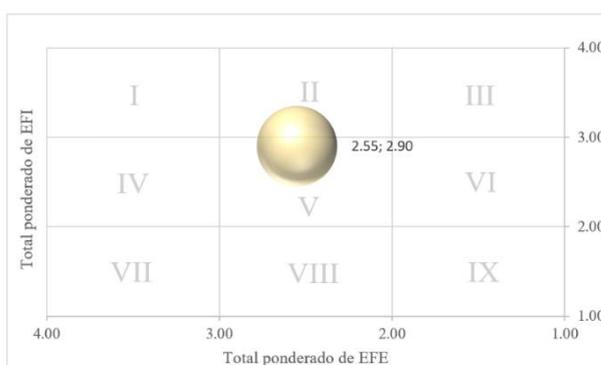
Tabla 11: Matriz EFE de Wayna Hostel S.A.C.

Oportunidades	Peso	Clasificación	Puntuación Ponderada
Incremento potencial del turismo receptivo en el Perú	0.20	3	0.6
Tendencia sostenible a nivel mundial en el estilo de vida de los millennials, nuestro público objetivo	0.15	4	0.6
Alianza estratégica con la Municipalidad de Miraflores, para promocionar actividades culturales en el alojamiento	0.10	3	0.3
Posibilidad de posicionarse en otras regiones del país	0.05	2	0.1
<b>Sub-total Oportunidades</b>			<b>1.6</b>
Amenazas	Peso	Clasificación	Puntuación Ponderada
Amplia oferta del sector hotelero en Lima	0.25	2	0.5
Aparición de nuevas formas de alojamiento como el couchsurfing	0.1	3	0.3
Disminución de visitas turísticas por acontecimientos que debiliten la imagen del país.	0.15	1	0.15
<b>Sub-total Amenazas</b>			<b>0.95</b>
<b>Total</b>	<b>1.00</b>	<b>-</b>	<b>2.55</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Por su parte, en la Tabla 11, se puede visualizar que la puntuación ponderada de las oportunidades es mayor a la de las amenazas. Además, la suma de ambas arroja un número mayor a 2.5, pero cercano al mismo; por lo que se puede afirmar que la empresa tiene una posición externa fuerte, y aprovecha correctamente las oportunidades que tiene a favor para mitigar las amenazas de su entorno.

Figura 6: Matriz Interna - Externa de Wayna Hostel S.A.C.



Fuente y Elaboración: Propia



Luego de realizar el análisis de las matrices EFI y EFE, se procede a graficar el escenario que representa la convergencia entre ambas (véase Figura 6). En este caso, el resultado se encuentra ubicado entre el cuadrante II y V. Esto permite determinar para *Wayna Hostel S.A.C.* una estrategia para retener y mantener las acciones de las fuerzas internas en contra de las externas; para luego establecer estrategias de crecimiento y construcción, aprovechando sus fortalezas y oportunidades más resaltantes para lograr este cometido.

### 2.1.2.3. Matriz FODA cruzado

Tabla 12: Matriz FODA cruzado de Wayna Hostel S.A.C.

		Fortalezas	Debilidades
		<p><b>Factores internos</b></p> <p><b>Factores externos</b></p>	<p>F1: Buena relación calidad-precio del servicio de alojamiento.</p> <p>F2: Personal capacitado y orientado a la atención al cliente.</p> <p>F3: Ubicación del alojamiento en una zona estratégica cercana al centro de Miraflores.</p> <p>F4: Ofrecer actividades sostenibles (ecológicas y culturales).</p>
Oportunidades	Análisis FO	Análisis DO	
<p>O1: Incremento potencial del turismo receptivo en el Perú.</p> <p>O2: Tendencia sostenible a nivel mundial en el estilo de vida de los <i>millennials</i>, nuestro público objetivo.</p> <p>O3: Alianza estratégica con la Municipalidad de Miraflores, para promocionar actividades culturales en el alojamiento.</p> <p>O4: Posibilidad de posicionarse en otras regiones del país.</p>	<p>F1, O1: Resaltar la calidad y precio accesible en las estrategias publicitarias, aprovechando que hay cada vez más turistas interesados en venir al país.</p> <p>F2, O4: Fortalecer las competencias del personal y llevar esos mismos perfiles a los <i>hostels</i> que se aperturen en otras regiones.</p> <p>F3, O3: Tomar ventaja de la localización clave del <i>hostel</i> para extender alianzas estratégicas con la municipalidad de Miraflores.</p>	<p>D1, O4: Analizar el plazo necesario para poder invertir en la expansión de la empresa, para poder llegar a posicionarse en otras regiones.</p> <p>D2, O3: A través de la alianza con la municipalidad, buscar contactos de empresarios del sector turístico, para brindar conjuntamente mejores servicios complementarios.</p> <p>D3, O1: Estudiar ampliamente el mercado, rescatando el aumento del turismo receptivo para conocer mejor al público objetivo, y así empezar a posicionar el negocio.</p>	
Amenazas	Análisis FA	Análisis DA	
<p>A1: Amplia oferta del sector hotelero en Lima.</p> <p>A2: Aparición de nuevas formas de alojamiento como el couchsurfing.</p> <p>A3: Disminución de visitas turísticas por acontecimientos que debiliten la imagen del país.</p>	<p>F4, A1: Aprovechar la propuesta sostenible para desarrollar la estrategia de diferenciación del <i>hostel</i>, frente la amplia oferta de todo el sector hotelero.</p> <p>F1, A2: Establecer estrategias de marketing que centren la atención en mostrar al público que recurre al couchsurfing, las ventajas de alojarse en nuestro <i>hostel</i>.</p>	<p>D2, A1: Ampliar la variedad de servicios turísticos y de entretenimiento ofrecidos, de la mano de las agencias y proveedores que trabajen con la competencia; gracias al estudio de mercado que se realice.</p> <p>D3, A2: Atraer a más clientes usando el conocimiento adquirido por la investigación de las diferentes alternativas de alojamiento del sector hotelero.</p>	

Fuente y Elaboración: Propia

## 2.2. **Ámbito de acción del negocio**

*Wayna Hostel S.A.C.* tendrá un ámbito de acción sobre el distrito de Miraflores, el cuál fue elegido sobre otros dos (de los más importantes a nivel turístico en la ciudad de Lima). Esta ubicación permitirá a los turistas tener un acceso seguro y rápido a diferentes sitios de la capital.

## 2.3. **Descripción del bien o del servicio**

La empresa *Wayna Hostel S.A.C.* enfocará sus esfuerzos en ofrecer un servicio de alojamiento para mochileros, fiel a su propuesta sostenible basada en promover la conciencia ambiental y la integración cultural. Su público objetivo está conformado por turistas extranjeros que visitan la ciudad de Lima, con un rango etario entre los 25 a los 34 años (edades propias de estos jóvenes viajeros), cuyo motivo principal de viaje es el de vacacionar (siendo la razón principal de este público objetivo), cuya preferencia de alojamiento sean los *hostels* (debido a su precio módico en comparación a otros servicios hoteleros), y además, que practiquen un estilo de vida sostenible (siendo las actividades culturales y naturales sus preferidas en cada uno de sus viajes).

*Wayna Hostel S.A.C.* brindará su servicio en un local comercial alquilado en Miraflores, cumpliendo con todos los requisitos establecidos. Estará ambientado según su propuesta sostenible, y contará con diversas áreas y dormitorios, tal como lo indica su ficha técnica en la Tabla 13.

Tabla 13: Ficha técnica del servicio de Wayna Hostel S.A.C.

<b>Empresa</b>	Wayna Hostel S.A.C.
<b>Nombre del servicio</b>	<i>Hostel</i> (Servicio de Alojamiento)
<b>Rubro</b>	Hotelero
<b>CIU</b>	5510
<b>Usuarios</b>	Turistas extranjeros
<b>Características de los clientes</b>	Edad: 25 y 34 años
	Motivo de viaje: Vacaciones
	Alojamiento preferido: <i>Hostels</i>
	Estilo de vida: Sostenible
<b>Ubicación del negocio</b>	Calle Salaverry 237, Miraflores 15046
<b>Características del local comercial</b>	Superficie total: 294 metros cuadrados
	Número de pisos: 2
	Número de baños: 11
	Número de salas y/o áreas comunes: 2
	Número de dormitorios: 6
	Número de jardines: 1 jardín trasero
	Número de cocinas: 1
Número de áreas de barbacoa: 1	
<b>Requisitos de funcionamiento</b>	Licencia de funcionamiento de la municipalidad de Miraflores
	ITSE (Inspección técnica de Seguridad en Edificaciones)
<b>Requisitos técnicos mínimos para clasificación del alojamiento</b>	Según R.M N° 005-2019-VIVIENDA (Anexo 2)

Fuente y elaboración: Propia

Por otro lado, este servicio se ofrecerá a través de metabuscadores de reserva de viajes y alojamiento, así como mediante publicidad en redes sociales como *Facebook* e *Instagram*. Es aquí donde el mochilero podrá elegir entre los 3 tipos de dormitorio disponibles en el *hostel*.

Se puede observar en la Tabla 14, que estos tienen similares características. Sin embargo, la diferencia más significativa recae en el nivel de privacidad que el mochilero desee, dependiendo de con cuántas personas quiera compartir el dormitorio.

Tabla 14: Servicio de alojamiento según el tipo de dormitorio

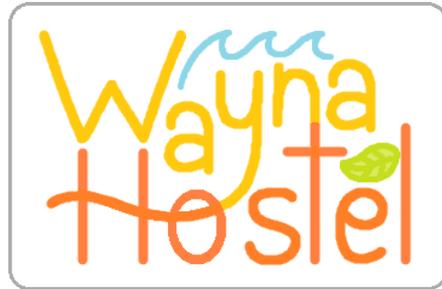
Tipo de dormitorio	Características del servicio básico
Dormitorio compartido para 8 personas	Dormitorio mixto (para ambos géneros).
	Acceso gratuito a <i>Wi-fi</i> .
	Baño compartido fuera de la habitación.
	Lockers para guardar maletas.
	Desayuno incluido.
	Servicio de limpieza de habitación incluido. Incluye actividades sostenibles gratuitas (miniferias artesanales locales, excursiones urbanas, sesiones musicales hechas por los huéspedes, manualidades eco-amigables y actividades de integración).
Dormitorio compartido para 6 personas	Dormitorio exclusivo para mujeres.
	Acceso gratuito a <i>Wi-fi</i> .
	Baño compartido dentro de la habitación.
	Lockers para guardar maletas.
	Desayuno incluido.
	Servicio de limpieza de habitación incluido. Incluye actividades sostenibles gratuitas (miniferias artesanales locales, excursiones urbanas, sesiones musicales hechas por los huéspedes, manualidades eco-amigables y actividades de integración).
Dormitorio compartido para 4 personas	Dormitorio mixto (para ambos géneros).
	Acceso gratuito a <i>Wi-fi</i> .
	Baño compartido dentro de la habitación.
	Lockers para guardar maletas.
	Desayuno incluido.
	Servicio de limpieza de habitación incluido. Incluye actividades sostenibles gratuitas (miniferias artesanales locales, excursiones urbanas, sesiones musicales hechas por los huéspedes, manualidades eco-amigables y actividades de integración).

Fuente y Elaboración: Propia

Asimismo, contará con el servicio complementario de consigna gratuita, en donde los huéspedes podrán guardar sus pertenencias (maletas u objetos que no sean de valor) en el almacén, luego de hacer su *check-out* y aprovechar de la ciudad.

Por último, *Wayna Hostel S.A.C.* como marca, está compuesta por las palabras *wayna* (joven en quechua) y *hostel* (término en inglés para referirse a un alojamiento juvenil), destacando nuestra raíz peruana y combinándola con un término que se puede comprender por muchos extranjeros del mundo.

Figura 7: Isologo oficial de *Wayna Hostel S.A.C.*



Fuente y elaboración: Propia

En la Figura 7, se puede apreciar que los colores del isologo hacen alusión a los matices de un atardecer, acompañados por las olas (que representan el mar peruano) y la hoja verde (que simboliza la propuesta sostenible); conjuntamente denotan un contraste entre la belleza de las mejores postales de la capital, y el estilo de vida que manifiesta el público objetivo.

## 2.4. Estudio de la demanda

### 2.4.1. Segmentación de mercado

La demanda del mercado al que se enfoca *Wayna Hostel S.A.C.*, estará segmentada en base a cuatro variables, las cuáles se detallan a continuación, según las estadísticas calculadas por PromPerú en su perfil del turista extranjero.

#### 2.4.1.1. Variable Geográfica

A partir de las cifras del turismo receptivo en nuestro país, y considerando el porcentaje de turistas que visitan la ciudad de Lima, se puede obtener la población de turistas extranjeros que visitan nuestra capital, como se revela en la Tabla 15.

Tabla 15: Población de turistas extranjeros que visitaron Lima (2015 - 2019)

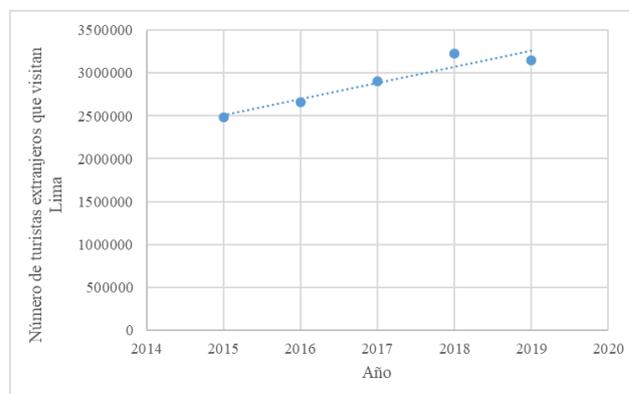
Población de turistas extranjeros que arriban al Perú		Porcentaje de turistas extranjeros que visitan Lima	Población de turistas extranjeros que visitan Lima
Año	Cantidad		Cantidad
2015	3,455,709.00	72%	2,488,110
2016	3,744,461.00	71%	2,658,567
2017	4,032,339.00	72%	2,903,284
2018	4,419,430.00	73%	3,226,184
2019	4,371,787.00	72%	3,147,687

Fuente: PromPerú. (s.f.). *Perfil del turista extranjero* (2014 – 2018). Recuperado de <https://www.promperu.gob.pe/turismo/in/>

Elaboración: Propia

El número de turistas que visitan Lima es la información más relevante, dado que a partir de este gran grupo se obtendrá el mercado potencial de la empresa. Asimismo, se puede proyectar esta población para los próximos cinco años, mediante una proyección lineal (véase Figura 8 y Tabla 16); con la finalidad de obtener cifras que ayuden luego a pronosticar la demanda de *Wayna Hostel S.A.C.*

Figura 8: Regresión lineal de la demanda (2014 - 2019)



Fuente y elaboración: Propia

Tabla 16: Población proyectada de turistas extranjeros que visitan Lima (2021 - 2025)

Año	Cantidad
2021	3,639,474
2022	3,828,151
2023	4,016,828
2024	4,205,505
2025	4,394,182

Fuente y elaboración: Propia

#### 2.4.1.2. Variable Demográfica

A la variable geográfica, se le debe añadir variables que contemplen aspectos característicos generales de la población, pero propios de los mochileros. En este estudio, se escogerá el género y el rango etario.

Para empezar, en el género de la población, se considerarán ambos, masculino y femenino, puesto que no existe una diferencia entre ambos para la demanda de *hostels*. En este sentido, se considerará el 100% de la población.

En el caso del rango etario, si se fijará la atención sobre los turistas extranjeros con edades entre los 25 a 34 años, quienes representan en gran medida el mercado juvenil de todo *hostel*, con un 13% (véase Tabla 17).

Tabla 17: Turistas extranjeros que visitan el Perú según rango de edades

De 15 a 24 años	13
De 25 a 34 años	32
De 35 a 44 años	20
De 45 a 54 años	17
De 55 a 64 años	11
De 65 años a más	7
Total 100%	

Fuente: Adaptado de *Perfil del turista extranjero 2019*, por PromPerú. (2019). Recuperado de

<https://www.promperu.gob.pe/turismoin/Sitio/PerfTuristaExt?idPerfil=42>

Elaboración: Propia

### 2.4.1.3. Variable Socio - cultural

Luego de segmentar demográficamente, se debe aplicar una variable socio – cultural que contemple las razones por las cuáles esta población hace turismo. Por ello, se evaluará el motivo de viaje de los turistas extranjeros en nuestro país, tal como se detalla en la Tabla 18.

Tabla 18: Motivo de viaje de turistas extranjeros que visitan el Perú

Vacaciones, recreación u ocio	65
Neqocios: comisión de trabajo / Compras para neqocio	16
Visitar a familiares o amigos.	11
Salud (tratamiento médico) / comprar medicina	4
Asistir a seminarios, conferencias, convenciones o congresos	2
Educación (realizar estudios, investigaciones por grado, etc.)	1
Misiones / trabajo religioso / voluntariado	1
Total 100%	

Fuente: Adaptado de *Perfil del turista extranjero 2019*, por PromPerú. (2019). Recuperado de

<https://www.promperu.gob.pe/turismoin/Sitio/PerfTuristaExt?idPerfil=42>

Elaboración: Propia

Para el presente estudio de mercado se considerará solo el turismo vacacional, que reúne a un 65% de la población analizada.

#### 2.4.1.4. Variable psicográfica

Paso seguido, se segmentará a la población restante con dos variables psicográficas, las cuales están relacionadas a los gustos y preferencias del mercado al que *Wayna Hostel S.A.C.* apunta.

Una de las variables escogidas fue la preferencia que tienen los turistas extranjeros para escoger alojamientos en nuestro país, donde se determinó que un 13% prefería los *hostels*, como se puede observar en la Tabla 19.

Tabla 19: Tipo de alojamiento preferido por turistas extranjeros en el Perú

Hotel 4 o 5 estrellas	23
Hotel/ hostel 3 estrellas	35
Hotel/ hostel 1 o 2 estrellas	24
Casa de familiares / amigos	14
Alberque/hostel	13
Casa / departamento rentado / alquilado / Airbnb	8
Camping	4
Lodge	3
Casa rural/Cabañas de la comunidad nativa /Casa de gente humilde	2
Total múltiple	

Fuente: Adaptado de *Perfil del turista extranjero 2019*, por PromPerú. (2019). Recuperado de <https://www.promperu.gob.pe/turismoin/Sitio/PerfTuristaExt?idPerfil=42>  
Elaboración: Propia

La segunda variable fue la preferencia que tienen de realizar actividades tanto culturales como naturales (37%), puesto que estas dos representan claramente un estilo de vida sostenible, y se acoplan exactamente con el público objetivo de la empresa (véase Tabla 20).

Tabla 20: Actividades preferidas realizadas por turistas extranjeros en el Perú

CULTURA	90
NATURALEZA	41
Total múltiple	

Fuente: Adaptado de *Perfil del turista extranjero 2019*, por PromPerú. (2019). Recuperado de

<https://www.promperu.gob.pe/turismoin/Sitio/PerfTuristaExt?idPerfil=42>

Elaboración: Propia

Por último, aplicando todos los porcentajes expuestos en cada variable (geográfica, demográfica, sociocultural y psicográfica) a la población de turistas extranjeros que visitan el país, se obtiene la demanda potencial proyectada de los turistas mochileros (véase la Tabla 21).

Tabla 21: Demanda potencial proyectada (2021 – 2025)

Año	Cantidad de mochileros
2021	36,314
2022	38,196
2023	40,079
2024	41,962
2025	43,844

Fuente y elaboración: Propia

### 2.4.2. Estimación de la demanda en el mercado objetivo

Luego de segmentar el mercado, se pudo establecer que *Wayna Hostel S.A.C.* deberá atender la demanda de mochileros, los cuales son hombres y mujeres extranjeros entre 25 y 34 años, que visitan Lima por motivo de vacaciones, con preferencias por elegir *hostels* durante sus viajes, y que consideran llevar un estilo de vida sostenible.

Asimismo, y con la finalidad de atender objetivamente este mercado, la empresa considerará el 7.2% de la demanda potencial como mercado objetivo de mochileros (véase Tabla 22). Hay que recalcar que los datos mostrados no se usarán directamente en el cálculo de la capacidad instalada, puesto que se tomará en cuenta el número de pernoctaciones.

Tabla 22: Mercado objetivo proyectado (2021 - 2025)

Año	Cantidad de mochileros
2021	2,615
2022	2,750
2023	2,886
2024	3,021
2025	3,157

Fuente y elaboración: Propia

### 2.4.3. Estimación de la demanda potencial

Para estimar la demanda potencial (DP) de *Wayna Hostel S.A.C.*, se desarrollará una fórmula que contiene datos como la cantidad de demanda potencial (variable  $n$ ), el precio promedio del servicio ( $p$ ) y la cantidad promedio de consumo per cápita ( $q$ ).

Figura 9: Fórmula para estimar la demanda potencial

<b>Demanda potencial = n*p*q</b>						
<b>DP =</b>	36,314	x	S/.	43	x	3
<b>DP =</b>	S/.		4,642,973.34			

Fuente y elaboración: Propia

En la Figura 9, se puede observar la demanda potencial en soles del primer año del proyecto, en base a una demanda potencial de 36,314 mochileros, el precio promedio de los servicios de alojamiento de S/.43.00 (en temporada alta y baja), y 3 noches de estadía promedio de los turistas extranjeros en la capital (según entrevista a experto en el Anexo 3).

#### 2.4.4. Estimación de la demanda real

Para el caso de la demanda real (DR), tal como se aprecia en la Figura 10, se deberá multiplicar la demanda potencial en soles obtenida en el punto anterior, por el mercado objetivo expresado en porcentaje (%MO).

Figura 10: Fórmula para estimar la demanda real

<b>Demanda real =</b>	DP	x	% MO	
<b>Demanda real =</b>	S/.	4,642,973.34	x	7.2%
<b>DR =</b>	S/.	334,294.08		

Fuente y elaboración: Propia

## 2.5. Estudio de la oferta

Para el estudio de la oferta, se evaluó el tipo de competencia que existe alrededor de *Wayna Hostel S.A.C.* El primero fue según la similitud en la propuesta de valor, y no se encontró en el distrito ningún competidor que tenga una propuesta sostenible (ecológica y cultural). La segunda fue según su ubicación geográfica, siendo la competencia más directa, y con la cual se trabajará. De esta manera, se recurrió a un análisis de benchmarking, para recopilar datos de la competencia, y así calcular la oferta de cada uno.

Tabla 23: Capacidad ocupada anual de principales competidores

Competidores directos	Capacidad instalada diaria	Capacidad instalada anual	% de ocupación anual	Capacidad ocupada anual
335 Backpackers	22	8,030	50%	4,015
Zig Zag Hostel	24	8,760	55%	4,818
The Prime Backpacker's Hostel	28	10,220	60%	6,132

Nota: Capacidad instalada diaria x 365 días = Capacidad instalada anual  
 Capacidad instalada anual x % de ocupación anual = Capacidad ocupada anual

Fuente y elaboración: Propia

Tal como se puede observar en la Tabla 23, la primera variable de este estudio será la capacidad ocupada anual. Para ello se debe conocer la capacidad instalada anual, y el porcentaje de ocupación anual de cada *hostel* en ambas temporadas del año (véase Anexo 4).

Tabla 24: Precio promedio del tipo de dormitorio de principales competidores

Competidores directos	Precio promedio		
	Dormitorios de 8 camas	Dormitorios de 6 camas	Dormitorios de 4 camas
335 Backpackers	S/. 33.59	S/. 38.03	S/. 40.75
Zig Zag Hostel	S/. 32.85	S/. 35.06	S/. 37.41
The Prime Backpacker's Hostel	S/. 45.36	S/. 48.92	S/. 50.97

Fuente y elaboración: Propia

La segunda variable será el precio promedio que cada hostel ofrezca respecto a su servicio de alojamiento en ambas temporadas del año, obteniéndose los resultados expresados en la Tabla 24. (véase Anexo 4 para conocer los precios promedio por temporada y tipo de dormitorio de la competencia).

Tabla 25: Porcentaje de preferencia promedio del tipo de dormitorio, de los principales competidores de Wayna Hostel S.A.C.

Competidores directos	Porcentaje de preferencia		
	Dormitorio con 8 camas	Dormitorio con 6 camas	Dormitorio con 4 camas
335 Backpackers	70%	15%	15%
Zig Zag Hostel	60%	20%	20%
The Prime Backpacker's Hostel	50%	20%	30%

Fuente y elaboración: Propia

La tercera variable es el porcentaje de preferencia de los turistas extranjeros respecto al tipo de dormitorio ofrecido por la competencia, como se puede apreciar en la Tabla 25.

Con estas tres variables se pudo determinar la cantidad ofertada anual en número de mochileros y en soles, para cada competidor, como se observa en las Tablas 26, 27 y 28.

Tabla 26: Cantidad ofertada de 335 Backpackers

335 Backpackers	Precio	Promedio servicios mensuales	Promedio servicios anuales	Demanda anual	Participación de la demanda
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 33.59	234	2,811	S/. 94,411.72	67%
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 38.03	50	602	S/. 22,905.68	16%
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 40.75	50	602	S/. 24,543.64	17%
<b>Total</b>		<b>335</b>	<b>4015</b>	<b>S/. 141,861.04</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 27: Cantidad ofertada de Zig Zag Hostel

Zig Zag Hostel	Precio	Promedio servicios mensuales	Promedio servicios anuales	Demanda anual	Participación de la demanda
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 32.85	241	2,891	S/. 94,962.78	58%
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 35.06	80	964	S/. 33,779.00	20%
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 37.41	80	964	S/. 36,044.66	22%
<b>Total</b>		<b>402</b>	<b>4818</b>	<b>S/. 164,786.44</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaboración: Propia

Tabla 28: Cantidad ofertada de The Prime Backpacker's Hostel

The Prime Backpacker's Hostel	Precio	Promedio servicios mensuales	Promedio servicios anuales	Demanda anual	Participación de la demanda
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 45.36	256	3,066	S/. 139,060.13	47%
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 48.92	102	1,226	S/. 59,996.05	20%
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 50.97	153	1,840	S/. 93,755.54	32%
<b>Total</b>		<b>511</b>	<b>6132</b>	<b>S/. 292,811.72</b>	<b>100%</b>

Fuente y elaboración: Propia

Paso seguido, se resume la información de los tres competidores en la Tabla 29, para conocer el número total de servicios por año que atendió la competencia (oferta anual). Este se calculó en 14,965 para el año base (2020).

Tabla 29: Oferta anual por tipo de dormitorio de la competencia

Tipo de dormitorio	335 Backpackers	Zig Zag Hostel	The Prime Backpacker's Hostel	Servicios por año
Dormitorio compartido para 8 personas	2,811	2,891	3,066	8,767
Dormitorio compartido para 6 personas	602	964	1,226	2,792
Dormitorio compartido para 4 personas	602	964	1,840	3,405
<b>Total de servicios por año</b>				<b>14,965</b>

Fuente y elaboración: Propia

Finalmente, se proyectó el total de servicios por año de los tres competidores para los años 2021 a 2025, teniendo en cuenta una tasa de crecimiento del 5%, basado en el crecimiento proyectado del turismo receptivo en el país calculado en el estudio de la demanda (véase Tabla 30).

Tabla 30: Oferta anual proyectada de la competencia (2021 - 2025)

Año	Dormitorios de 8 camas	Dormitorios de 6 camas	Dormitorios de 4 camas	Total proyectado
2021	9206	2,932	3,576	15,713
2022	9666	3078	3755	16,499
2023	10149	3232	3942	17,324
2024	10657	3394	4139	18,190
2025	11190	3564	4346	19,100

Fuente y elaboración: Propia

## 2.6. Determinación de la demanda insatisfecha

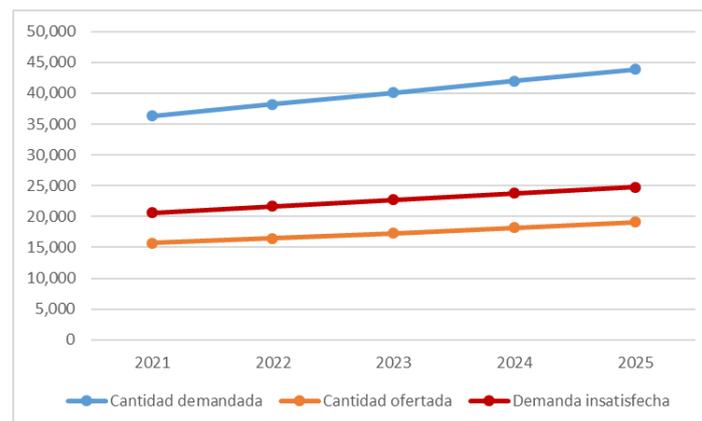
Para determinar la demanda insatisfecha, se tomaron los datos resultantes de la demanda potencial proyectada y la oferta total proyectada. La resta de ambos brinda un valor positivo, tal como lo indica la Tabla 31 y Figura 11, lo que significa que existe una demanda insatisfecha de mochileros que debe ser atendida en el mercado.

Tabla 31: Demanda insatisfecha de Wayna Hostel S.A.C.

Año	Q(d)	Q(o)	Demanda insatisfecha
2021	36,314	15,713	20,601
2022	38,196	16,499	21,697
2023	40,079	17,324	22,755
2024	41,962	18,190	23,771
2025	43,844	19,100	24,745

Fuente y elaboración: Propia

Figura 11: Proyección de la demanda insatisfecha (2021 – 2025)



Fuente y elaboración: Propia

## 2.7. Proyecciones y provisiones para comercializar

Por un lado, las proyecciones de venta de Wayna Hostel S.A.C. se calcularán para los primeros 5 años del proyecto, información que será ampliada en el punto 2.9.

Por otro lado, para asegurar las provisiones, se deberá evaluar previamente a una serie de proveedores que ofrezcan insumos y equipos de calidad; ya que, además de requerir productos duraderos de mejoramiento del hogar, también precisará de alimentos perecibles y no perecibles para brindar el servicio de desayuno a los huéspedes. Es importante que la empresa considere dentro de su cartera de proveedores a negocios formales y con buena reputación en el mercado, así como variedad de estos, ante cualquier eventualidad.

A continuación, se especificarán los recursos necesarios para cumplir con la misión de la empresa y satisfacer al público objetivo:

- Insumos: Como en cualquier servicio hotelero, se solicitarán periódicamente productos de baño y limpieza (papel higiénico, jabón líquido, limpiador líquido, removedor de sarro, cloro líquido, detergente), productos alimenticios (leche, jugo de naranja, café en polvo, azúcar, mantequilla, cereal integral, manzanas, mezcla para *waffles* en polvo), e insumos de jardinería (abono y semillas de plantas ornamentales).
- Equipos: Se requerirá muebles y artículos de dormitorio para las habitaciones, artículos y equipo de baño y lavandería, muebles y equipo exclusivo para el área común del alojamiento, artículos básicos de cocina y comedor, muebles y equipo de terraza, artículos para el jardín, y artículos y equipo de recepción.



- Recursos humanos: Se contratará personal calificado para desempeñar la labor de recepcionista y *housekeeper*, con experiencia en el rubro de atención al cliente y conocimiento del idioma inglés a nivel intermedio; así como un administrador, con formación universitaria o técnica completa y experiencia mínima en el rubro de servicios.
- Infraestructura: La infraestructura de la empresa será el local comercial alquilado, que será usado como alojamiento. En este espacio se desarrollarán todas las operaciones del negocio.

## **2.8. Descripción de la política comercial**

El mercado donde se desempeñará *Wayna Hostel S.A.C.* se caracteriza por tener factores que se traducen en oportunidades de crecimiento (según análisis del microentorno), ya que posee un reducido número de competidores en el distrito de Miraflores; pero, por otro lado, estos cuentan con un nivel considerable de innovación del servicio. Si se le suma a esto algunas barreras administrativas y legales para la creación de este tipo de alojamientos (según el análisis del macroentorno), es posible que ciertos negocios deseen incursionar en el sector; por lo que se deberá establecer estrategias de diferenciación, con la finalidad de sobresalir entre la competencia actual y la potencial.

En ese sentido, basará su política comercial en la herramienta de mezcla de mercadotecnia, contando con cuatro variables que se describirán a continuación.

### 2.8.1. Estrategia de Precio

Tabla 32: Tarifario del servicio de alojamiento de *Wayna Hostel* S.A.C.

Tipo de dormitorio	Temporada Baja	Temporada Alta
	Precio S/.	Precio S/.
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 37.00	S/. 42.55
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 40.00	S/. 46.00
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 43.00	S/. 49.45

Fuente y Elaboración: Propia

Como se puede observar en la Tabla 32, los precios varían según el tipo de dormitorio, siendo el más barato el compartido por 8 personas, y el más caro compartido por 4.

Asimismo, se contará con precios por temporada para cada tipo de habitación, como en todos los *hostels* del mercado. La temporada alta comprende los meses de enero, febrero, marzo, junio, julio, agosto y diciembre; mientras que la temporada baja, abril, mayo, septiembre, octubre y noviembre. La categorización de cada mes en una u otra temporada, está determinada por el calendario vacacional de los turistas extranjeros, expuesto en el Anexo 5.

Cabe resaltar que, además, la estrategia de precios que se utilizará será “descremada”, dado que se trabajará con una demanda oscilante durante el año; y que todos los precios mostrados se establecieron de acuerdo con el promedio del mercado, más el valor representativo de la propuesta sostenible exclusiva de *Wayna Hostel* S.A.C.



### **2.8.2. Estrategia de plaza**

La estrategia de distribución que será aplicada en la empresa será de canal corto. De esta manera, se requerirá la presencia de un intermediario, el cual será la empresa que presta el servicio de metabuscador de alojamientos en internet. Se elegirá la plataforma *Booking*, que es hoy por hoy una de las más importantes en el rubro de búsqueda de *hostels* en el mundo.

### **2.8.3. Estrategia de promoción**

La empresa contará con dos planes principales de promoción y publicidad. El primero es el plan creativo, relacionado al mensaje que *Wayna Hostel S.A.C.* tiene para su público objetivo respecto a su factor diferenciador sostenible: “Vive una experiencia sostenible desde la comodidad de nuestro alojamiento”.

Y el segundo está enfocado al plan de medios que se necesitará para impulsar la marca del alojamiento. Teniendo en cuenta el público objetivo seleccionado, la empresa se apoyará netamente en publicidad digital, mediante las siguientes estrategias:

- Campaña publicitaria en *Google Ads*, para anunciar en este buscador la página web de la empresa (la cual brindará toda la información del alojamiento, servicios, tarifas, promociones por temporada, beneficios sostenibles, y acceso directo a la web del metabuscador para hacer reservas en línea.

- Campaña publicitaria en *Facebook*, para posicionar anuncios en la pantalla de inicio del grupo de personas que cumple con



los parámetros del público objetivo (promociones, actividades programadas, recomendaciones de otros turistas).

- Publicidad en *Instagram*, a través de la publicación de fotografías digitales de alta calidad, que resalten la imagen del alojamiento por dentro y por fuera (fachada, áreas comunes, dormitorios), además de las actividades sostenibles que se promuevan y las promociones que estén disponibles).

- Publicidad a través del metabuscador *Booking*, con la finalidad de posicionar el alojamiento entre las opciones de búsqueda más consultadas en el rubro de *hostels* en el distrito de Miraflores.

Por último, contará con las siguientes promociones:

- 15% de descuento de una noche, por el onomástico del huésped (presentando su documento de identidad en la recepción).

- 10% de descuento de una noche para los clientes fieles a la marca, que recomienden y compartan publicaciones del hostel en *Facebook* o *Instagram* antes de hospedarse. (Aplica para reservas hechas el primer lunes de cada mes, en la temporada alta).

#### **2.8.4. Ventaja competitiva**

*Wayna Hostel* S.A.C. se centrará en una estrategia de diferenciación en su servicio, al ofrecer una serie de actividades sostenibles gratuitas, tal como se puede observar en la Tabla 33.



Tabla 33: Estrategia de diferenciación sostenible de Wayna Hostel S.A.C.

Aspectos	Actividades	Características de cada actividad
Aspecto ecológico	Excursiones urbanas	Lugar: Distrito de Miraflores
		Objetivo: Incentivar la caminata como medio de movilización no contaminante a través de excursiones grupales por el distrito, promoviendo la participación de los huéspedes en actividades culturales, y brindando recomendaciones y <i>tips</i> para moverse por la ciudad.
		Puntos turísticos: La Huaca Pucllana, el centro de Miraflores y la costa verde.
		Número mínimo de huéspedes para iniciar la actividad: 4
	Uso de energía solar para cargar dispositivos móviles	Duración de la actividad: 2 horas
		Fechas y horas tentativas: Viernes de 14:00 p.m. a 16:00 p.m. y Sábados y Domingos de 12:00 p.m. a 14:00 p.m.
		Lugar: Área común principal del <i>hostel</i> (primer piso)
		Objetivo: Fomentar el uso de energías renovables y limpias en el <i>hostel</i>
	Gestión de reciclaje	Conexión: De dispositivos móviles exclusivamente
		Número máximo de conexiones: 8 a la vez
		Fechas: Temporada alta (excelente potencia eléctrica) y temporada baja (buena potencia eléctrica).
		Lugar: Área de recepción, área común y jardín trasero
Espacio para la creación de manualidades eco-amigables	Objetivo: Promover el reciclaje de residuos según su composición y la conciencia ambiental.	
	Modalidad: Separación de materiales plásticos, papeles, vidrios, metálicos; y en especial orgánicos, para aprovecharlos como parte del abono de las plantas ornamentales del jardín, en tachos especiales de reciclaje clasificados.	
	Fechas: Todo el año	
	Lugar: Interiores del alojamiento	
Aspecto cultural	Miniferias de productos artesanales	Objetivo: Promover la reutilización de los materiales reciclados por los huéspedes, para crear artículos decorativos.
		Modalidad: Diseño de artículos decorativos reciclados como origami, portarretratos de cartón o <i>souvenirs</i> peruanos para el área común, las habitaciones y la recepción.
		Duración de la actividad: Sin límite de tiempo
		Fechas: Todo el año
	Noches para compartir música	Lugar: Área común principal, área de recreación y pasadizos del <i>hostel</i>
		Objetivo: Promover la cultura local y mejorar la calidad de vida de los artesanos, en alianza con la municipalidad de Miraflores
		Característica de la actividad: Muestra y venta de artesanía a los huéspedes
		Aforo de la actividad: 25 personas (incluidos artesanos)
	Actividades de integración entre mochileros	Duración de la actividad: 6 horas
		Fechas y horas tentativas: Temporada alta (1 fin de semana por mes, de 10:00 a.m. a 16:00 p.m.) y temporada baja (1 fin de semana cada dos meses, de 10:00 a.m. a 16:00 p.m.)
		Lugar: Área de recreación
		Objetivo: Promover la integración entre los huéspedes del <i>hostel</i> , mediante sesiones de música en vivo interpretada por ellos mismos.
Actividades de integración entre mochileros	Actividades: <i>Covers, jam sessions, karaoke</i>	
	Número mínimo de huéspedes para iniciar la actividad: No hay mínimo	
	Duración de la actividad: 5 horas	
	Fechas y horas tentativas: Todas las noches de 18:00 p.m. a 23:00 p.m.	
Actividades de integración entre mochileros	Lugar: Área de recreación	
	Objetivo: Promover la integración entre los huéspedes del <i>hostel</i> , mediante el desarrollo de actividades de recreación	
	Actividades: Torneos de ping pong, juegos de mesa, competencia entre grupos (retos famosos), batalla de canto o baile, entre otros.	
	Número mínimo de huéspedes para iniciar la actividad: 4	
Actividades de integración entre mochileros	Duración de la actividad: 2 horas	
	Fechas y horas tentativas: Jueves y Sábados de 18:00 p.m. a 20:00 p.m.	

Fuente y Elaboración: Propia

## 2.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

La demanda cubierta por *Wayna Hostel S.A.C.* se proyectará para los próximos 5 años, y estará expresada en número de mochileros, tal como lo indica la Tabla 34. Asimismo, esta se distribuirá según la temporada del año (60% para la temporada alta y 40% para la baja, conforme a la entrevista al experto en el Anexo 3).

Tabla 34: Demanda cubierta proyectada (2021 – 2025)

Temporada	Mes	2021	2022	2023	2024	2025
Alta	Enero	228	240	252	264	276
	Febrero	206	217	228	238	249
	Marzo	228	240	252	264	276
	Junio	221	232	244	255	267
	Julio	228	240	252	264	276
	Agosto	228	240	252	264	276
	Diciembre	228	240	252	264	276
Baja	Abril	206	217	228	239	249
	Mayo	213	224	235	246	258
	Setiembre	206	217	228	239	249
	Octubre	213	224	235	246	258
	Noviembre	206	217	228	239	249
<b>Total</b>		<b>2615</b>	<b>2750</b>	<b>2886</b>	<b>3021</b>	<b>3157</b>

Fuente y elaboración: Propia

### 3. ESTUDIO TÉCNICO

#### 3.1. Tamaño de negocio, factores determinantes

Para establecer el tamaño del negocio, se analizarán factores determinantes tales como la demanda insatisfecha, el punto de equilibrio, la capacidad instalada anual y la inversión total de los *hostels* del entorno.

a) La demanda insatisfecha para el primer año del proyecto ascenderá a 20,601 turistas extranjeros, y se cubrirá el 12.69% de esta.

Tabla 35: Número máximo de mochileros y pernoctaciones cubiertas (2021 - 2025)

Año	Demanda insatisfecha	Número máximo de mochileros cubiertos	Número máximo de pernoctaciones cubiertas
2021	20,601	2,615	7,844
2022	21,697	2,750	8,250
2023	22,755	2,886	8,657
2024	23,771	3,021	9,064
2025	24,745	3,157	9,470

Nota: Número máximo de mochileros cubiertos x número mínimo de pernoctaciones = Número máximo de pernoctaciones cubiertas.

Fuente y Elaboración: Propia

La unidad del tamaño del proyecto será el número de pernoctaciones, siendo 3 el mínimo que el mochilero pasa en la ciudad de Lima. Con este dato y el número de mochileros atendidos por la empresa, se obtienen 7,844 pernoctaciones en el primer año, tal como se aprecia en la Tabla 35.

b) El punto de equilibrio del negocio será otro factor determinante, puesto que brindará el valor mínimo requerido para establecer el tamaño del proyecto. Se calcula que será de 5702 pernoctaciones (esta variable será desarrollada ampliamente en el siguiente estudio).

c) La capacidad instalada anual de los hostels del entorno, se determina a partir de la clasificación que realiza la SUNAT para conocer el tamaño de las empresas en nuestro país, según sus ventas anuales en UIT's.

Tabla 36: Tipos de tamaño de hostel, según su capacidad instalada anual

Tamaño de hostel	Rango de capacidad instalada anual (en número de pernoctaciones)
Microempresa	7,464 - 15,995
Pequeña empresa	15,996 - 181,274
Mediana empresa	181,275 - 245,253
Gran empresa	245,254 a más

Fuente y Elaboración: Propia

Con la información antes mencionada, se puede conocer este rango, el cual establece el número mínimo y máximo de pernoctaciones para cada tipo de hostel según su tamaño (véase Anexo 6). En este sentido, y tomando como referencia el punto de equilibrio y la demanda insatisfecha cubierta, *Wayna Hostel S.A.C.* deberá tener el tamaño de microempresa (según la Tabla 36).

d) La inversión total de los *hostels* en el entorno, está representada por la inversión que requiere cada empresa para iniciar sus operaciones.

Tabla 37: Tipos de tamaño de hostel, según su rango de inversión total

Tamaño de hostel	Rango de inversión total (en soles)
Microempresa	30,000 - 322,500
Pequeña empresa	300,001 - 1'000,000
Mediana empresa	1'000,001 - 5'500,000
Gran empresa	5'500,000 a más

Fuente y Elaboración: Propia

En la Tabla 37 se puede evidenciar el rango de inversión total de los diferentes tamaños de hostel en el país, hallado a partir de la inversión total unitaria del proyecto y los rangos de capacidad instalada del entorno (véase Anexo 7).

En síntesis, los dos primeros factores determinantes permitieron establecer un rango que, aplicado sobre los dos últimos factores, ayuda a reafirmar que *Wayna Hostel S.A.C.* deberá tener el tamaño de microempresa. Por otro lado, *Wayna Hostel S.A.C.* desarrollará su actividad económica en un local comercial en el distrito de Miraflores, de 294 metros cuadrados, un espacio ideal donde se distribuirá efectivamente las diversas áreas del alojamiento.

Finalmente, el tamaño del negocio será el mismo durante los primeros 5 años, y aumentará, puesto que se proyecta abarcar un porcentaje más grande de la demanda insatisfecha pasado este tiempo.

### 3.2. Proceso y tecnología

*Wayna Hostel S.A.C.* brindará un servicio de alojamiento basado en los procesos fundamentales del sector hotelero, y, asimismo, requerirá

tecnología (recursos), para poder cumplir con las expectativas del huésped respecto al servicio.

### **3.2.1. Descripción y diagrama de los procesos**

La empresa desarrollará para su servicio de alojamiento cuatro procesos esenciales, los cuáles se representarán mediante flujogramas y diagramas de Gantt:

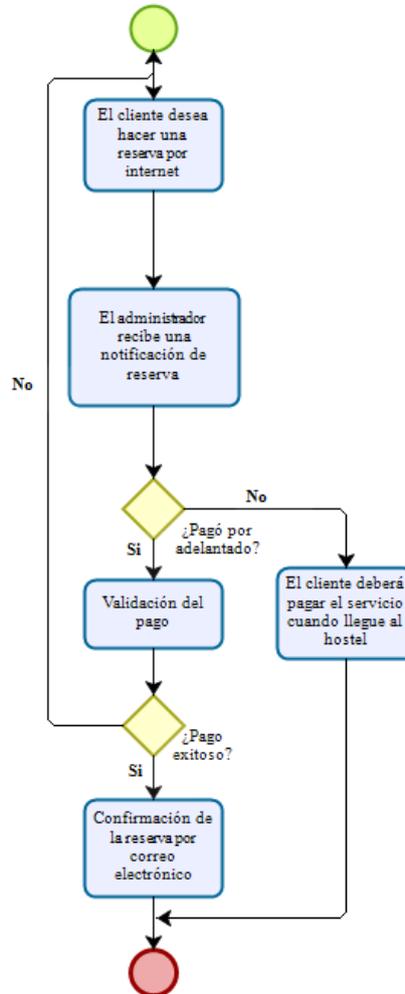
a) Gestión de la reserva: En este proceso previo al contacto presencial, se conoce el interés del cliente por alojarse en el *hostel*, a través de la reserva *online* (véase Figura 12 y Tabla 38).

b) Atención al huésped al inicio del servicio (*Check-in*): En este proceso se registra al cliente, solicitando su identificación y datos personales, para luego indicar las normas del *hostel*, mostrarle su dormitorio y cama específica. (véase Figura 13 y Tabla 39).

b) Atención al huésped al inicio del servicio (*Check-out*): Este proceso marca la salida del huésped del *hostel* y el fin de la reserva. Se debe confirmar que este haya dejado el dormitorio en buenas condiciones (véase Figura 14 y Tabla 40).

b) Limpieza de habitación y áreas comunes: Este es un proceso que debe ser recurrente para garantizar el orden y limpieza del *hostel*. (véase Figura 15 y Tabla 41).

Figura 12: Flujograma del proceso de gestión de la reserva



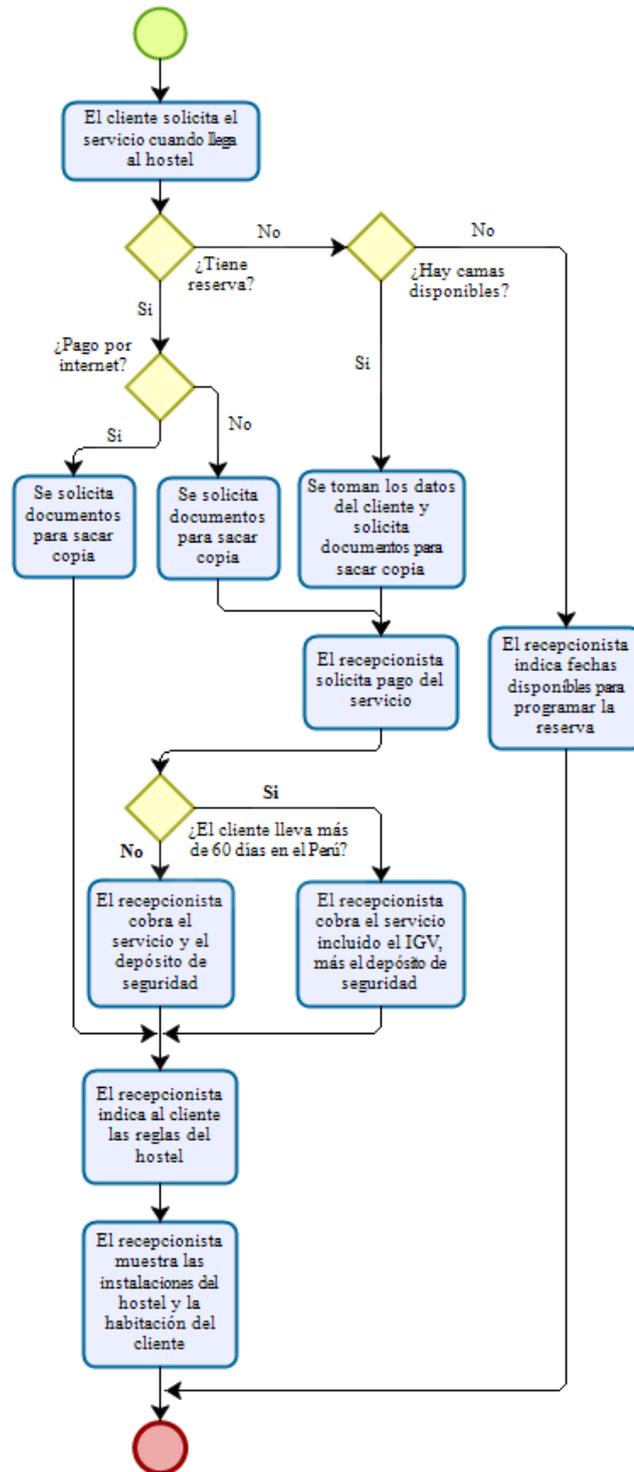
Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 38: Diagrama de Gantt del proceso de gestión de la reserva

Actividad	Duración aprox. (minutos)	Día de la reserva <i>online</i>										Responsable
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>Gestión de la reserva</b>	<b>10</b>	←-----→										Administrador
Verificación de nueva reserva <i>online</i>	3											
Validación del pago del servicio	4											
Confirmación de la reserva vía correo electrónico	3											

Fuente y Elaboración: Propia

Figura 13: Flujograma del proceso de atención al huésped (Check-in)



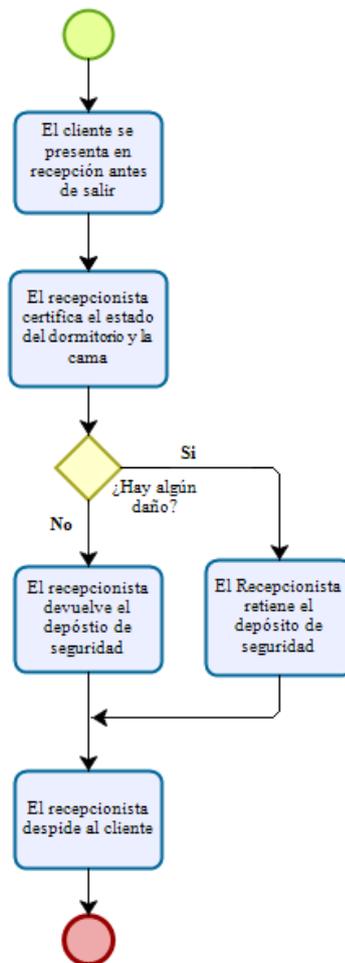
Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 39: Diagrama de Gantt del proceso de atención al huésped  
(*Check-in*)

Actividad	Duración aprox. (minutos)	Día del <i>check-in</i>										Responsable
		2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	
<b>Atención al huésped al inicio del servicio</b>	<b>20</b>	←-----→										Recepcionista
Validación de la reserva	2											
Verificación de disponibilidad de camas	2											
Verificación de documentos del cliente	2											
Cobro del servicio	2											
Indicación de las reglas del hostel	2											
Presentación de áreas del hostel y de dormitorio	10											

Fuente y Elaboración: Propia

Figura 14: Flujograma del proceso de atención al huésped  
(*Check-out*)



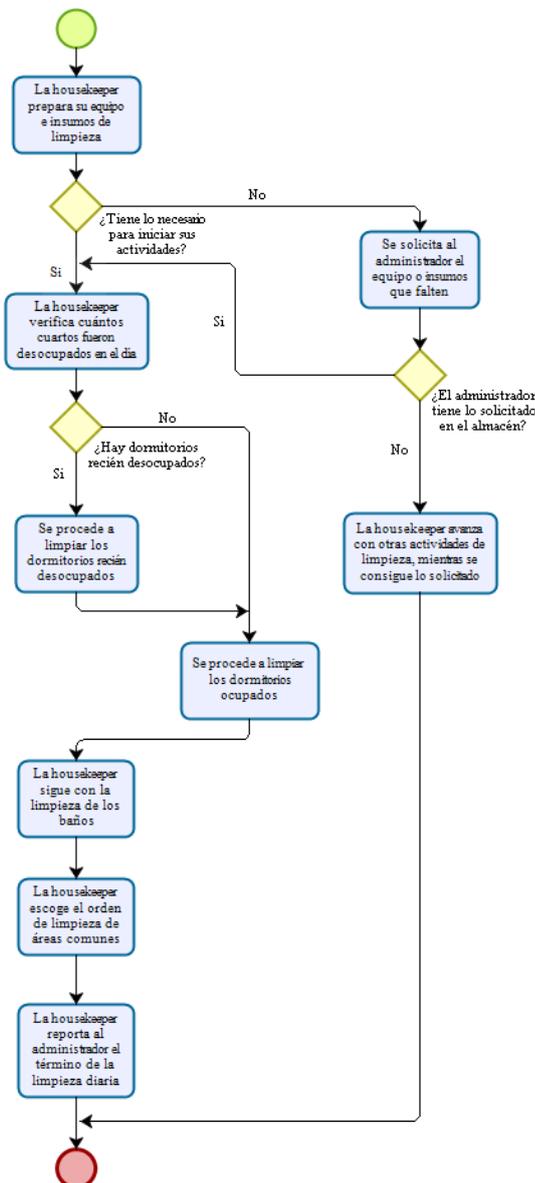
Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 40: Diagrama de Gantt del proceso de atención al huésped (Check-out)

Actividad	Duración aprox. (minutos)	Día del check-out										Responsable
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Atención al huésped al final del servicio	10	←-----→										Recepcionista
Certificación del buen estado de la cama y dormitorio	5											
Devolución del depósito de seguridad	2											
Despedida cordial al cliente	3											

Fuente y Elaboración: Propia

Figura 15: Flujoograma del proceso de limpieza



Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 41: Diagrama de Gantt del proceso de limpieza

Actividad	Duración aprox. (minutos)	Día de limpieza										Responsable
		5	15	30	60	90	120	150	180	210	240	
<b>Limpieza de habitación y áreas del <i>hostel</i></b>	<b>240</b>	←-----→										Housekeeper
Preparación de equipo e insumos de limpieza	5											
Verificación de número de cuartos recién desocupados	8											
Solicitud de equipo o insumos faltantes	2											
Limpieza de habitaciones recién desocupadas	45											
Limpieza de habitaciones ocupadas	30											
Limpieza de baños	60											
Limpieza de áreas comunes	85											
Reporte del fin de la limpieza diaria	5											

Fuente y Elaboración: Propia

### 3.2.2. Capacidad instalada y operativa

La capacidad instalada y operativa para el presente proyecto estarán basadas en el número de pernoctaciones (noches reservadas) que los mochileros pasen en el alojamiento.

Tabla 42: Proyección de la capacidad ocupada anual (2021 - 2025)

Temporada	Mes	2021	2022	2023	2024	2025
Alta	Enero	685	720	756	791	827
	Febrero	619	651	683	715	747
	Marzo	685	720	756	791	827
	Junio	663	697	732	766	800
	Julio	685	720	756	791	827
	Agosto	685	720	756	791	827
Baja	Diciembre	685	720	756	791	827
	Abril	619	651	683	716	748
	Mayo	640	673	706	739	773
	Setiembre	619	651	683	716	748
	Octubre	640	673	706	739	773
	Noviembre	619	651	683	716	748
<b>Total</b>		<b>7844</b>	<b>8250</b>	<b>8657</b>	<b>9064</b>	<b>9470</b>

Fuente y Elaboración: Propia

En la Tabla 42, se puede observar la capacidad ocupada proyectada del hostel, expresada en número de pernотaciones por cada mes; y en la Tabla 43, expresada en el porcentaje que esta representa de la capacidad instalada.

Tabla 43: Proyección del porcentaje de ocupación (2021 - 2025)

Temporada	Mes	2021	2022	2023	2024	2025
Alta	Enero	53%	55%	58%	61%	64%
	Febrero	53%	55%	58%	61%	64%
	Marzo	53%	55%	58%	61%	64%
	Junio	53%	55%	58%	61%	64%
	Julio	53%	55%	58%	61%	64%
	Agosto	53%	55%	58%	61%	64%
Baja	Diciembre	53%	55%	58%	61%	64%
	Abril	49%	52%	54%	57%	59%
	Mayo	49%	52%	54%	57%	59%
	Setiembre	49%	52%	54%	57%	59%
	Octubre	49%	52%	54%	57%	59%
	Noviembre	49%	52%	54%	57%	59%

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 44: Proyección de la capacidad instalada anual (2021 - 2025)

Temporada	Mes	2021	2022	2023	2024	2025
Alta	Enero	1302	1302	1302	1302	1302
	Febrero	1176	1176	1176	1176	1176
	Marzo	1302	1302	1302	1302	1302
	Junio	1260	1260	1260	1260	1260
	Julio	1302	1302	1302	1302	1302
	Agosto	1302	1302	1302	1302	1302
	Diciembre	1302	1302	1302	1302	1302
Baja	Abril	1260	1260	1260	1260	1260
	Mayo	1302	1302	1302	1302	1302
	Setiembre	1260	1260	1260	1260	1260
	Octubre	1302	1302	1302	1302	1302
	Noviembre	1260	1260	1260	1260	1260
<b>TOTAL</b>		<b>15330</b>	<b>15330</b>	<b>15330</b>	<b>15330</b>	<b>15330</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Finalmente, en la Tabla 44, se puede identificar claramente la capacidad instalada proyectada para los 5 primeros años del

proyecto (reflejado en número de pernотaciones máximas). Dado que la capacidad ocupada llegará al 64% en temporada alta para el quinto año, se prevé que después de este horizonte de tiempo, se cambie de local y aumente el capital de trabajo y el porcentaje de cobertura de la demanda insatisfecha, para atender un porcentaje más alto de mochileros.

### 3.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos

*Wayna Hostel S.A.C.* requerirá diversos recursos para poder iniciar sus operaciones. A continuación, en las Tablas 45 y 46 se presentará cada uno de ellos, indicando la cantidad y su respectiva descripción.

Tabla 45: Cuadro de requerimiento de maquinaria y equipo

Nro.	Descripción	Cantidad	Descripción
1	Ducha eléctrica	6	Ducha eléctrica de 5500 W, con 3 niveles de potencia
2	Televisor	2	Televisor pantalla plana de 32 pulgadas
3	Reloj de sala	2	Reloj analógico de 25 cm. de diámetro, a pilas
4	Parrilla	1	Parrilla circular de acero, con mangos de madera
5	Filtro de agua potable	1	Filtro de polipropileno, con 99% de purificación
6	Cocina	1	Cocina pequeña a gas de 4 hornillas
7	Microondas	1	Microondas de 20 litros de color blanco
8	Refrigeradora	1	Refrigeradora de 180 L. de color blanco
9	Licuadaora	1	Licuadaora de 1.5 L. de color negro
10	Cafetera	1	Cafetera eléctrica de 1 L. de color negro
11	Waflera	1	Waflera eléctrica de 4 porciones, color blanco
12	Manguera	1	Manguera expansible x 15 m
13	CPU	4	CPU <i>ATHLON II X2/HDD, 160Gb/DDR3 2Gb</i>
14	Monitor	4	Monitor LCD de 17 pulgadas
15	Teclado	4	Teclado para PC negro, con conexión USB
16	Mouse	4	Mouse para PC negro, con conexión USB
17	Impresora	1	Impresora multifuncional L220 con EcoTank, de color negro
18	Terminal punto de venta	1	P.O.S con internet ilimitado y compatible con diversas tarjetas
19	Parlante	1	Parlante bluetooth, con potencia de 10W RMS, batería de 800 mAh
20	Repetidor de Wifi	1	Repetidor Wifi Amplificador de señal de 300mbps
21	Panel Solar	1	Kit Panel Solar 30W, con batería de 26 Ah
22	Cámara de vigilancia	5	Cámara de videovigilancia, con lente de 4mm resolución 1280x720
23	Luz de emergencia	4	Luz de emergencia LED color blanco
24	Cable de red	1	Cable de red UTP con conectores RJ-45 x 20 m.

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 46: Cuadro de requerimiento de muebles y enseres

Ítem	Descripción	Cantidad	Descripción
1	Base para camarote	23	Base para camarote de madera
2	Colchón	23	Colchón de 1 plaza
3	Almohada	46	Almohadas pequeñas para dormitorio
4	Sábana	46	Kit de sábanas para cama de 1.5 plazas
5	Locker	23	Locker vertical metálico x 2 espacios
6	Tacho de basura	29	Tacho de basura negro de 20 cm. de diámetro
7	Cortina de dormitorio	7	Cortina de dormitorio de poliéster de 140 x 250 cm.
8	Focos LED ahorradores	36	Foco LED ahorrador de 15 W. con color de luz fría
9	Tacho de basura para baño	7	Tacho de basura para baño, de color blanco de 20 cm. de diámetro
10	Cortina para ducha	6	Cortinas para ducha de poliéster de color celeste
11	Asiento para inodoro	7	Asiento para inodoro liviano, de color blanco
12	Set de escoba y recogedor	1	Set de escoba y recogedor para limpieza de múltiples áreas
13	Set de mopa	1	Set de mopa de algodón de 60 cm.
14	Balde	1	Balde con pico x 13 L.
15	Dispensador de alcohol en gel	2	Dispensador de alcohol en gel x 500 ml.
16	Futón	3	Futón para 3 personas de color marrón
17	Mesa para TV	1	Mesa de apoyo para TV de madera, de color blanco
18	Asientos tipo <i>puff</i>	6	Asiento tipo <i>puff</i> de colores variados
19	Silla de plástico	9	Sillas de plástico con brazos de apoyo color blanco
20	Mesa plegable	2	Mesa plegable picnic campamento portátil con 4 bancos incluidos
21	Guitarra	1	Guitarra acústica con cuerdas de nailon
22	Juego de mesa	1	Set de juegos de mesa 8 en 1
23	Mesa de ping-pong	1	Mesa de ping-pong incluye paletas, net y pelotas incluidas
24	Mesas de centro	2	Mesa de centro de madera rectangular, color caoba
25	Mesa pequeña de madera	4	Mesa pequeña de madera con cajones, de color <i>beige</i>
26	Tapete de yoga	2	Tapete especial para yoga a base de TPE
27	Set de comedor plegable	2	Set de comedor plegable de color negro, incluye mesa y cuatro sillas
28	Set de cubiertos	2	Set de cubiertos x 12 und.
29	Set de ollas y sartén	1	Set de ollas x 2 unidades y 1 sartén
30	Set de vajillas	2	Set de vajillas x 12 und.
31	Set de vasos	2	Set de vasos x 12 und.
32	Termo	1	Termo x 2.5 L.
33	Tetera	1	Tetera x 2.5 L.
34	Tacho de reciclaje	3	Tachos de colores con señalización de tipo de residuos
35	Sillas playeras	4	Sillas playeras de poliéster, de color azul
36	Masetas con plantas	3	Masetas de barro horneado, con plantas ornamentales
37	Caunter de recepción	1	Caunter de melamina con 4 cajones y espacio para computadores
38	Silla de espera	2	Silla de espera con estructura metálica y respaldo de plástico
39	Escritorio	2	Escritorio de metal, incluye silla metálica de escritorio
40	Silla de escritorio	2	Silla de escritorio fija, a base de tela tapiz y relleno de espuma
41	Estante de madera	1	Estante de madera de 160 cm., color caoba
42	Estante metálico	2	Estante metálico de 180 cm. para almacenamiento, color gris
43	Papelera	3	Papelera metálica de 15 cm de diámetro, de color gris
44	Señalización de seguridad	8	Señalización adhesiva de seguridad para locales comerciales

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 47: Cuadro de requerimiento de insumos

Ítem	Concepto	Cantidad	Descripción
1	Limpia todo	2	Limpia todo en envase x 4 L.
2	Cloro	2	Cloro en envase x 4 L.
3	Saca sarro	1	Saca sarro en envase x 4 L.
4	Limpiavidrios	1	Limpiavidrios en envase x 4 L.
5	Lavavajilla	2	Lavavajilla liquido en sachet x 500 ml.
6	Cera para piso	1	Cera para piso en balde x 3.5 L.
7	Bolsa de basura	1	Bolsa de basura negra de 25 L., paquete x 100 und.
8	Esponja de cocina	1	Esponja de cocina con fibra verde
9	Alcohol	1	Alcohol en gel en envase x 2 L.
10	Papel higiénico	1	Papel higiénico doble hoja, paquete x 48 und.
11	Leche	11	Leche x 1 L. (pqt. x 4 und.)
12	Jugo de naranja	11	Jugo de naranja concentrado x 2L.
13	Azúcar rubia	1	Azúcar rubia x 5kg.
14	Infusiones	2	Infusiones (té y anís), pqt. x 100 und.
15	Cereal	7	Cereal de hojuelas de maíz x 1 kg.
16	Manzana	18	Manzanas, paquete x 1 kg.
17	Premezcla para waffles	7	Premezcla para waffles en polvo x 720 gr.
18	Humus de lombriz	1	Humus de lombriz, bolsa x 1 kg.
19	Semillas de plantas ornamentales	1	Semillas de plantas ornamentales variadas, pqt. x 50 g.

Nota: “pqt.” es la abreviatura de paquete, como unidad de medida.

Fuente y Elaboración: Propia

En la Tabla 47, se puede observar la descripción de cada insumo; mientras que en la Tabla 48, la cantidad mensual requerida en base a la demanda insatisfecha que se cubrirá.

Tabla 48: Cuadro de requerimiento de insumos mensuales

Descripción	Cantidades requeridas por mes											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Limpiatodo	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2
Cloro	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2
Sacasarro	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Limpiavidrio	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Lavavajilla	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2
Cera para piso	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Bolsa de basura	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Esponja de cocina	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Alcohol	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Papel higiénico	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Leche	13	12	13	8	8	13	13	13	8	8	8	13
Jugo de naranja	13	12	13	8	8	13	13	13	8	8	8	13
Azúcar rubia	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0	1
Infusiones	2	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	2
Cereal	8	7	8	5	5	8	8	8	5	5	5	8
Manzana	22	20	22	13	13	22	22	22	13	13	13	22
Pre mezcla para waffles	9	8	9	5	5	9	9	9	5	5	5	9
Humus de lombriz	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Semillas de plantas ornamentales	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0

Fuente y Elaboración: Propia



Tabla 49: Cuadro de requerimiento de equipos de seguridad

Ítem	Concepto	Cantidad	Descripción
1	Extintor	4	Extintor PQS ABC de pared x 4kg,
2	Botiquín	1	Botiquín equipado tipo maletín

Fuente y Elaboración: Propia

Además, como se puede observar en la Tabla 49, la empresa requerirá dos artículos esenciales para mantener la seguridad del local comercial, así como de la salud de los huéspedes.

Por último, en la tabla 50, se especifica el personal que se requerirá para el hostel, el cual estará completamente calificado para brindar un excelente servicio al huésped.

Tabla 50: Cuadro de requerimiento de recursos humanos

Nombre del puesto	Cantidad	Funciones	Requisitos del puesto
Gerente general	1	Planificar estrategias comerciales y publicitarias.	Educación: Licenciado en Administración de empresas (carrera universitaria).
		Contratación y capacitación del personal (respecto a sus principales funciones).	Experiencia: Mínima de 1 año en el sector hotelero y mínima de 2 años en puestos similares.
		Analizar periódicamente el estado financiero del hostel.	Competencias: Liderazgo, capacidad de resolución de problemas, orientación al logro y proactividad
		Evaluar el desempeño de todos los procesos y el trabajo de los colaboradores del hostel.	
		Gestionar los aspectos legales del hostel.	
		Dirigir las relaciones con proveedores, la municipalidad y la comunidad.	Conocimientos: En gestión de personas, procesos administrativos y financieros
		Procurar que se cumplan los objetivos, principios y valores del hostel.	
Contabilidad externa	1	Los establecidos por el estudio contable.	Educación: Contador de profesión Experiencia, competencias y conocimientos: Los establecidos por el estudio contable.
		Preparar los informes de presupuesto de insumos y otros necesarios para el hostel.	Educación: Bachiller en Administración o carreras afines (universitaria o técnica)
Administrador	1	Hacer que los huéspedes respeten las normas del hostel.	Experiencia: Mínima de 1 año en el sector hotelero y mínima de 1 años en puestos similares.
		Dar seguimiento a las consultas o quejas del personal y de los huéspedes.	Competencias: Liderazgo, empatía, capacidad de trabajo en equipo y proactividad.
		Administrar el contenido y publicidad de las redes sociales.	
		Dirigir las actividades sostenibles con los huéspedes.	Conocimientos: Informáticos y de gestión personas y administrativos
		Programar las compras de insumos y otros productos.	
		Recepcionista	1
Verificar información personal del cliente, y confirmar que están alineadas con las políticas del hostel	Experiencia: Sin experiencia o experiencia menos a 6 meses		
Reportar el total de reservas y monto de ventas del día			
Coordinar con la <i>housekeeper</i> los dormitorios ocupados y recién desocupados, para programar la limpieza del día	Competencias: Puntualidad, empatía, capacidad de trabajo en equipo y orientación a la atención al cliente		
Confirmar las óptimas condiciones del dormitorio y la cama del huésped que hace su <i>Check-out</i>			
Brindar información o recomendaciones a los huéspedes			
<i>Housekeeper</i>	1		
		Limpieza de dormitorios	Experiencia: Experiencia sin límite, laborando como ama de casa u operadora de limpieza
		Limpieza de baños	
		Limpieza de cocina y lavado de platos	Competencias: Orientación a la calidad del servicio, respeto y buen trato

Fuente y Elaboración: Propia



### 3.2.4. Infraestructura y características físicas

*Wayna Hostel S.A.C.* contará con un establecimiento de dos pisos, de 294 metros cuadrados, donde se prestará el servicio de alojamiento. A continuación, se describirá la distribución de cada piso, cada uno con su respectivo *layout*.

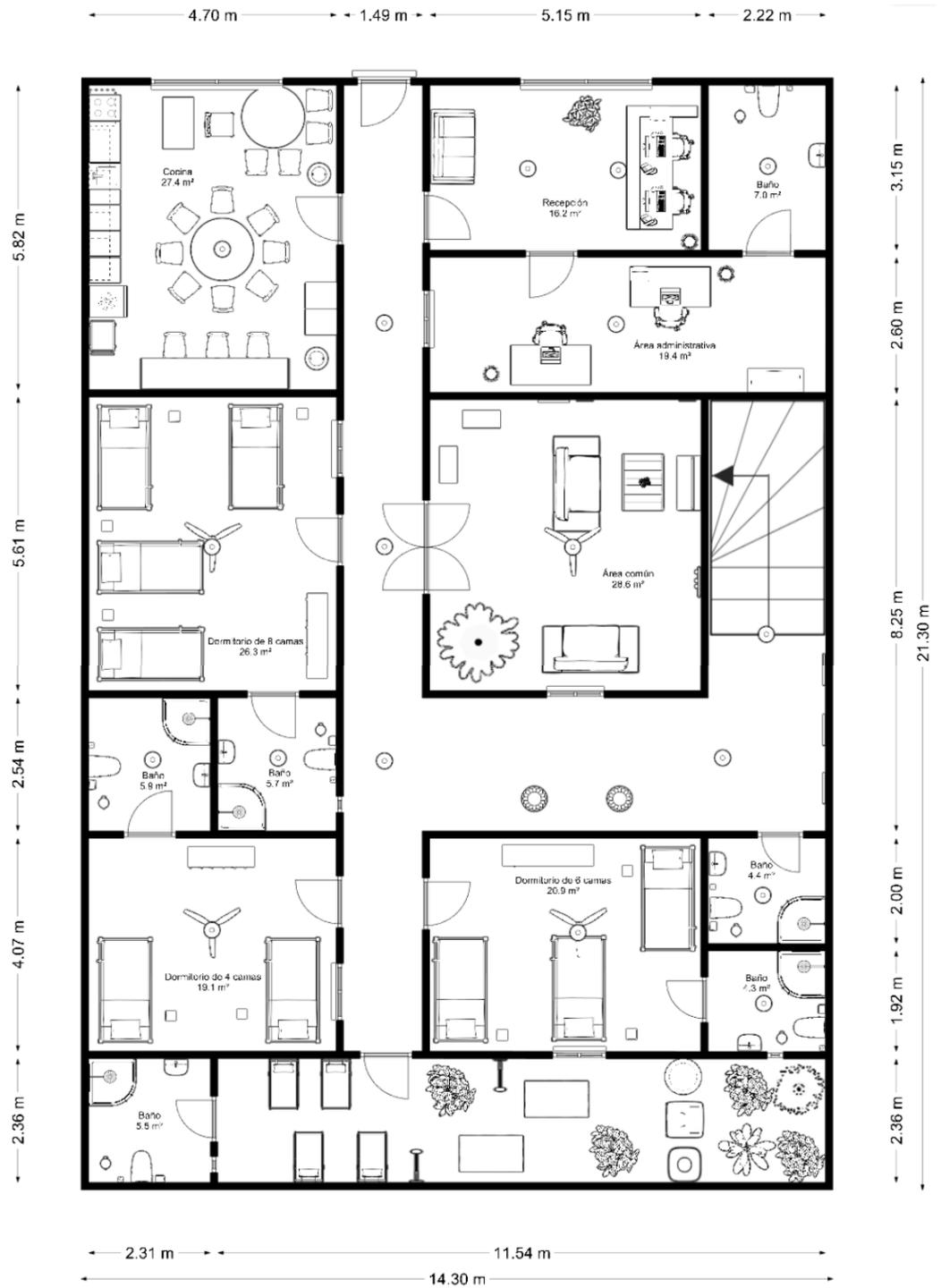
a) Primer piso: Según la Figura 16, se muestran los siguientes espacios.

- Un área de recepción.
- Un área administrativa.
- Cocina y comedor.
- Un área común.
- Un jardín trasero.
- 3 dormitorios (1 de 8 camas, 1 de 6 camas y 1 de 4 camas).
- 6 baños.

b) Segundo piso: Según la Figura 17, se muestran los siguientes espacios.

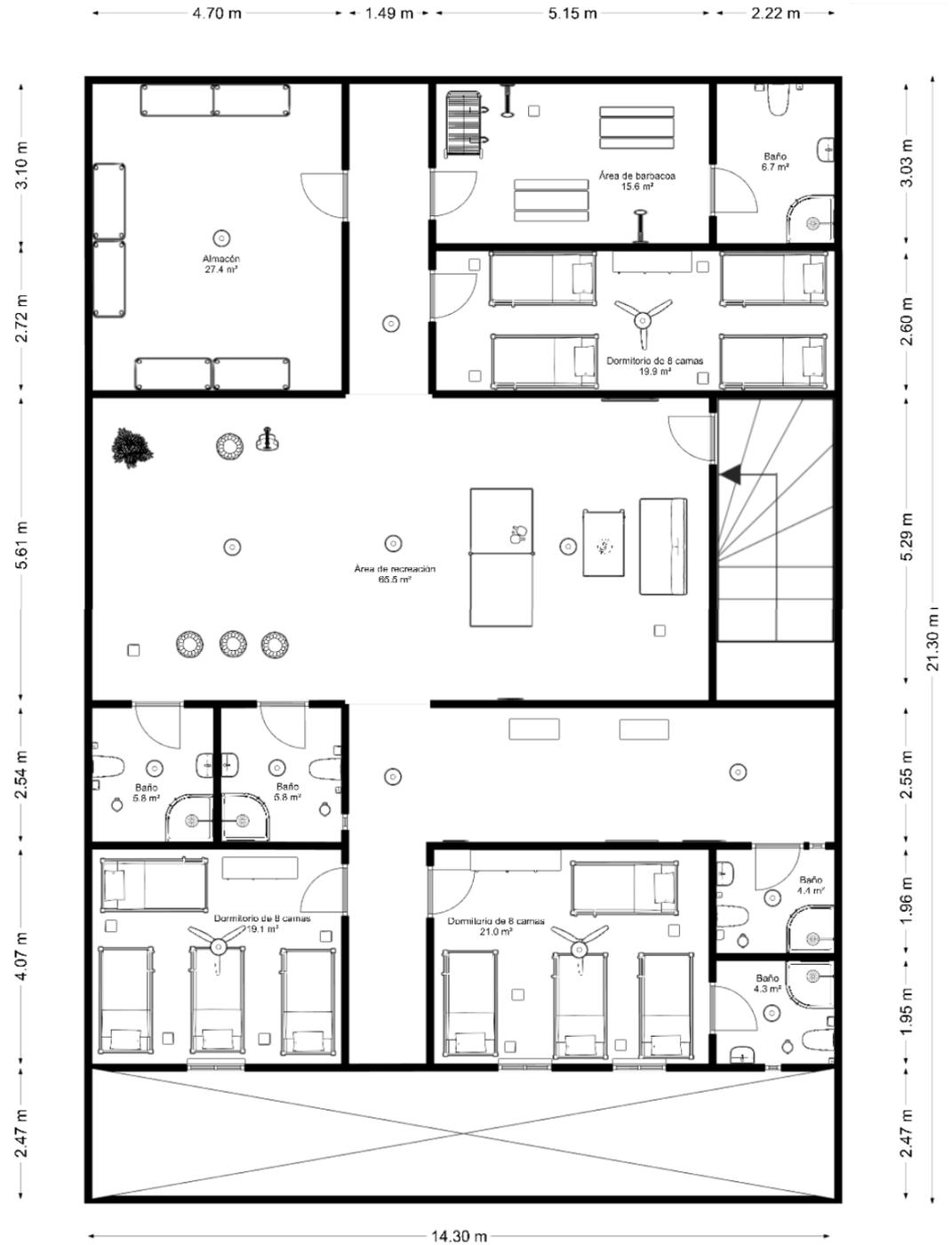
- Un área de recreación.
- Un área de barbacoa.
- Un almacén.
- 3 dormitorios de 8 camas.
- 5 baños

Figura 16: *Layout* del primer piso de *Wayna Hostel S.A.C.*



Fuente y elaboración: Propia

Figura 17: Layout del segundo piso de Wayna Hostel S.A.C.



Fuente y Elaboración: Propia

### 3.3. Localización del negocio, factores determinantes

La localización del negocio comprenderá un análisis de dos tipos de localización. El primero es la macro localización, la cual será Lima Metropolitana, dado que es el punto de ingreso de la gran mayoría de mochileros. El segundo es la micro localización, donde se evaluarán 3 localizaciones específicas (el distrito de Barranco, Miraflores y San Isidro), usando como factor determinante el estudio de la localización mediante el método Brown y Gibson, el cual se describirá a continuación.

Tabla 51: Factores objetivos de micro localización

Localización	Costo de alquiler	Costo de distribución	Costos totales	1/CT	Factor Objetivo
Barranco	S/. 9,500.00	S/. 12.90	S/. 9,512.90	0.000105	0.32
Miraflores	S/. 8,550.00	S/. 7.90	S/. 8,557.90	0.000117	0.35
San Isidro	S/. 8,950.00	S/. 7.90	S/. 8,957.90	0.000112	0.33
<b>Total</b>				<b>0.000334</b>	<b>1</b>

Nota: CT = Costo Total

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 52: Peso ponderado de factores subjetivos de micro localización

Factores subjetivos	Comparaciones pareadas			Sumatoria de preferencias	Peso ponderado
	1	2	3		
Proximidad a puntos turísticos	1		1	2	0.4
Seguridad	1	1		2	0.4
Calidad de vida		1	0	1	0.2
<b>Total</b>				<b>5</b>	<b>1</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Para empezar, en la tabla 51, se establecieron 2 factores objetivos predominantes, el costo del alquiler y el costo de distribución de insumos al local comercial, obteniéndose como localización con el valor más alto el distrito de Miraflores (0.35).

Luego, se procedió a ponderar los factores subjetivos, que para este proyecto serán la proximidad a puntos turísticos, la seguridad y la calidad de vida (véase Tabla 52).

Tabla 53: Calificación de las micro localizaciones según los factores subjetivos

Localización	Proximidad a puntos turísticos			Seguridad			Calidad de vida		
	Comparaciones pareadas	Sumatoria de preferencias	Calificación	Comparaciones pareadas	Sumatoria de preferencias	Calificación	Comparaciones pareadas	Sumatoria de preferencias	Calificación
	3			3			3		
Barranco	1	1	0.5	0	0	0	0	0	0
Miraflores	1	1	0.5	1	1	0.5	1	1	0.5
San Isidro	0	0	0	1	1	0.5	1	1	0.5
<b>Total</b>	-	<b>2</b>	<b>1</b>	-	<b>2</b>	<b>1</b>	-	<b>2</b>	<b>1</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Paso seguido, tal como indica la Tabla 53, se calificaron las posibles micro localizaciones según los factores subjetivos antes mencionados, para luego hallar el valor de cada factor, teniendo como el mayor a la seguridad (véase Tabla 54).

Tabla 54: Valor de factores subjetivos de micro localización

Factores subjetivos	Calificación			Peso ponderado	Factor Subjetivo
	Barranco	Miraflores	San Isidro		
Proximidad a puntos turísticos	0.5	0.5	0	0.4	0.20
Seguridad	0	0.5	0.5	0.4	0.50
Calidad de vida	0	0.5	0.5	0.2	0.30
<b>Total</b>				<b>1</b>	<b>1</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Figura 18: Fórmula del método Brown y Gibson

$MLP_i = KFO_i + (1-K)FS_i$ <p> MLP<sub>i</sub>= Medida de localización preferencial  FO<sub>i</sub>= Factor objetivo  FS<sub>i</sub>= Factor subjetivo  K= Constante (valor del proyectista con respecto al factor más importante) </p>
--

Fuente y Elaboración: Propia

Por último, usando la fórmula de la Figura 18, y tomando 0.4 como valor de la constante K (dando a entender que el factor subjetivo tiene una importancia mayor sobre el factor objetivo), se obtiene que la medida de localización preferencial del proyecto deberá estar en el distrito de Miraflores, con un resultado de 0.44. (véase Figura 19).

Figura 19: Resultados de la fórmula del método Brown y Gibson

$MLP_i = KFO_i + (1-K)FS_i$		
MLP Barranco	=	0.25
MLP Miraflores	=	0.44
MLP San Isidro	=	0.31
		1.00

Fuente y Elaboración: Propia

## 4. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

### 4.1. Inversión fija

#### 4.1.1. Inversión tangible

Está conformado por la maquinaria y equipo (véase Tabla 55), muebles y enseres (véase Tabla 56) que son necesarios para la implementación del alojamiento, y serán usados durante todo el horizonte del proyecto. El total de esta inversión será de S/. 28,721.27 (véase Tabla 57).

Tabla 55: Inversión en maquinaria y equipos

Nro.	Área del hostel	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Baños	Ducha eléctrica	6	S/. 49.90	S/. 299.40
2	Áreas comunes	Televisor	2	S/. 350.00	S/. 700.00
3		Reloj de sala	2	S/. 20.00	S/. 40.00
4		Parrilla con estantes de madera	1	S/. 99.90	S/. 99.90
5	Cocina y comedor	Filtro de agua potable	1	S/. 169.00	S/. 169.00
6		Cocina a gas de 4 hornillas	1	S/. 459.90	S/. 459.90
7		Microondas	1	S/. 149.00	S/. 149.00
8		Refrigeradora mediana	1	S/. 500.00	S/. 500.00
9		Licuada	1	S/. 69.90	S/. 69.90
10		Cafetera	1	S/. 39.90	S/. 39.90
11		Waflera	1	S/. 99.00	S/. 99.00
12	Jardín	Manguera expansible x 15 m.	1	S/. 18.00	S/. 18.00
13	Recepción, administración y almacenamiento	CPU	4	S/. 450.00	S/. 1,800.00
14		Monitor	4	S/. 75.00	S/. 300.00
15		Teclado	4	S/. 35.00	S/. 140.00
16		Mouse	4	S/. 25.00	S/. 100.00
17		Impresora	1	S/. 149.90	S/. 149.90
18	Otras	Terminal punto de venta	1	S/. 339.00	S/. 339.00
19		Parlante	1	S/. 80.00	S/. 80.00
20		Repetidor amplificador de Wifi	1	S/. 65.00	S/. 65.00
21		Panel Solar de 300 W	1	S/. 599.00	S/. 599.00
22		Cámara de vigilancia	5	S/. 149.90	S/. 749.50
23		Extintores PQS ABC x 4kg.	4	S/. 49.90	S/. 199.60
24		Luz de emergencia	4	S/. 44.90	S/. 179.60
25		Cable de red x 20 m. (internet)	1	S/. 30.00	S/. 30.00
<b>Total</b>					<b>S/. 7,375.60</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 56: Inversión en muebles y enseres

Ítem	Área del hostel	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Dormitorios	Base para camarote	23	S/. 270.00	S/. 6,210.00
2		Colchón de 1.5 plazas	23	S/. 250.00	S/. 5,750.00
3		Almohada	46	S/. 18.00	S/. 828.00
4		Kit de sábanas de 1.5 plazas	46	S/. 40.00	S/. 1,840.00
5		Locker vertical metálico x 2 espacios	23	S/. 31.33	S/. 720.67
6		Tacho de basura	23	S/. 9.90	S/. 227.70
7		Cortina de dormitorio	7	S/. 14.90	S/. 104.30
8		Focos LED ahorradores	7	S/. 7.90	S/. 55.30
9	Baños	Tacho de basura para baño	7	S/. 11.10	S/. 77.70
10		Cortinas para ducha	6	S/. 11.90	S/. 71.40
11		Asientos para inodoro	7	S/. 12.90	S/. 90.30
12		Set de escoba y recogedor	1	S/. 13.90	S/. 13.90
13		Set de mopa de algodón de 60 cm.	1	S/. 22.90	S/. 22.90
14		Balde con pico x 13 L	1	S/. 11.90	S/. 11.90
15		Dispensador de alcohol en gel	2	S/. 34.90	S/. 69.80
16		Focos LED ahorradores	8	S/. 7.90	S/. 63.20
17	Áreas comunes	Futón de tres asientos	3	S/. 249.00	S/. 747.00
18		Mesa para TV	1	S/. 120.00	S/. 120.00
19		Foco LED ahorrador	3	S/. 9.90	S/. 29.70
20		Asientos tipo puff	6	S/. 15.00	S/. 90.00
21		Sillas de plástico	1	S/. 22.00	S/. 22.00
22		Guitarra	1	S/. 99.00	S/. 99.00
23		Juegos de mesa 8 en 1	1	S/. 120.00	S/. 120.00
24		Mesa de ping-pong	1	S/. 399.90	S/. 399.90
25		Foco LED ahorrador	3	S/. 7.90	S/. 23.70
26		Tacho de basura	4	S/. 9.90	S/. 39.60
27		Mesas tipo picnic plegables	2	S/. 160.00	S/. 320.00
28		Mesas de centro de madera	2	S/. 65.00	S/. 130.00
29		Mesa pequeña de madera	4	S/. 39.90	S/. 159.60
30		Tapete de yoga	2	S/. 19.90	S/. 39.80
31	Cocina y comedor	Sillas de plástico	8	S/. 22.00	S/. 176.00
32		Set de comedor plegable	2	S/. 179.00	S/. 358.00
33		Set de cubiertos x 12 und.	2	S/. 29.00	S/. 58.00
34		Set de ollas y sartén	1	S/. 75.00	S/. 75.00
35		Set de vajillas x 12 und.	2	S/. 30.00	S/. 60.00
36		Set de vasos x 12 und.	2	S/. 26.00	S/. 52.00
37		Termo x 2.5 L.	1	S/. 42.90	S/. 42.90
38		Tetera x 2.5 L.	1	S/. 29.90	S/. 29.90
39		Foco LED ahorrador	1	S/. 7.90	S/. 7.90
40		Tacho de basura	2	S/. 9.90	S/. 19.80
41	Jardín	Tachos con señalización de reciclaje	3	S/. 60.00	S/. 180.00
42		Sillas playeras	4	S/. 50.00	S/. 200.00
43		Foco LED ahorrador	2	S/. 7.90	S/. 15.80
44		Masetas con plantas ornamentales	3	S/. 50.00	S/. 150.00
45	Recepción, administración y almacenamiento	Caunter de recepción	1	S/. 469.00	S/. 469.00
46		Silla de espera	2	S/. 70.00	S/. 140.00
47		Escritorio de metal (silla incluida)	2	S/. 99.00	S/. 198.00
48		Silla de escritorio	2	S/. 59.90	S/. 119.80
49		Estante de madera de 160 cm.	1	S/. 90.90	S/. 90.90
50		Estante metálico de 180 cm.	2	S/. 129.90	S/. 259.80
51		Papelera	3	S/. 8.90	S/. 26.70
52		Foco LED ahorrador	4	S/. 7.90	S/. 31.60
53	Otras	Foco LED ahorrador	8	S/. 7.90	S/. 63.20
54		Señalización de seguridad	8	S/. 3.00	S/. 24.00
<b>Total</b>					<b>S/.21,345.67</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 57: Inversión en activo tangible total

Nro.	Concepto	Monto (S/.)	
1	Maquinarias y equipos	S/.	7,375.60
2	Muebles y enseres	S/.	21,345.67
<b>Activo Tangible Total</b>		<b>S/.</b>	<b>28,721.27</b>

Fuente y Elaboración: Propia

#### 4.1.2. Inversión intangible

En ella se incluyen las licencias y certificaciones (véase Tabla 58), y servicios publicitarios preoperativos (véase Tabla 59) requeridos para la puesta en marcha del proyecto.

Tabla 58: Inversión en licencias y certificaciones

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Trámites de constitución de la empresa	1	S/. 1,405.00	S/. 1,405.00
2	Registro de marca	1	S/. 534.99	S/. 534.99
3	Licencia de funcionamiento	1	S/. 121.10	S/. 121.10
4	Certificado de defensa civil	1	S/. 164.70	S/. 164.70
5	Certificación de clasificación y/o categorización	1	S/. 70.00	S/. 70.00
<b>Total</b>				<b>S/. 2,295.79</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 59: Inversión en servicios publicitarios antes de la apertura

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Promoción del servicio de alojamiento por redes sociales	1	S/. 105.00	S/. 105.00
<b>Total</b>				<b>S/. 105.00</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Como se puede observar en la Tabla 60, la inversión del activo intangible ascenderá a S/. 2,400.79.

Tabla 60: Inversión en activo intangible total

Nro.	Concepto	Monto (S/.)
1	Licencias, autorizaciones y certificaciones	S/. 2,295.79
2	Publicidad antes de la apertura	S/. 105.00
<b>Activo Intangible Total</b>		<b>S/. 2,400.79</b>

Fuente y Elaboración: Propia

## 4.2. Capital de trabajo

Está representado por todos los productos necesarios para la puesta en marcha de las operaciones de *Wayna Hostel S.A.C.* A continuación, se detallan todos los gastos, desde la Tabla 61 a la 70.

Tabla 61: Gastos administrativos

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Gerente General	1	S/. 1,695.00	S/. 1,695.00
2	Administrador	1	S/. 1,485.00	S/. 1,485.00
3	Recepcionista	2	S/. 1,267.50	S/. 2,535.00
4	Contador	1	S/. 600.00	S/. 600.00
<b>Total</b>				<b>S/. 6,315.00</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 62: Costo de mano de obra

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	<i>Housekeeper</i>	1	S/. 496.75	S/. 496.75
<b>Total</b>				<b>S/. 496.75</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 63: Gasto de alquiler

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Alquiler del local	1	S/. 8,550.00	S/. 8,550.00
<b>Total</b>				<b>S/. 8,550.00</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 64: Gasto de seguridad y otros

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Servicio de recarga de extintores	4	S/. 30.00	S/. 120.00
2	Botiquín equipado tipo maletín	1	S/. 25.00	S/. 25.00
<b>Total</b>				<b>S/. 145.00</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 65: Gastos indirectos

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Servicio eléctrico	1	S/. 150.00	S/. 150.00
2	Servicio de agua potable	1	S/. 180.00	S/. 180.00
3	Plan de internet fijo de 30 Mbps	1	S/. 70.00	S/. 70.00
4	Servicio de VOD por <i>streaming</i> (Netflix)	1	S/. 24.90	S/. 24.90
5	Artículos de oficina	1	S/. 29.90	S/. 29.90
6	Artículos para actividades sostenibles	1	S/. 40.90	S/. 40.90
7	Servicio de <i>delivery</i> de insumos	1	S/. 7.90	S/. 7.90
<b>Total</b>				<b>S/. 503.60</b>

Nota: El término VOD (*Video On Demand*) significa video bajo demanda, por su traducción al español.

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 66: Gastos de publicidad

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Servicio de Google Ads	1	S/. 250.00	S/. 250.00
2	Servicio publicitario Facebook Ads	1	S/. 105.00	S/. 105.00
<b>Total</b>				<b>S/. 355.00</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 67: Gastos de ventas

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Comisiones del servicio de <i>Booking</i>	1	S/. 4,178.68	S/. 4,178.68
<b>Total</b>				<b>S/. 4,178.68</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 68: Gastos de insumos de limpieza

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Limpia todo en envase x 4 L.	2	S/. 12.50	S/. 25.00
2	Cloro en envase x 4 L.	2	S/. 11.90	S/. 23.80
3	Saca sarro en envase x 4 L.	1	S/. 12.90	S/. 12.90
4	Limpiavidrios en envase x 4 L.	1	S/. 19.90	S/. 19.90
5	Lavavajilla líquido en sachet x 500 ml.	2	S/. 3.50	S/. 7.00
6	Cera para piso en balde x 3.5 L.	1	S/. 31.90	S/. 31.90
7	Bolsa de basura negra de 25 L. (pqt. x 100 und.)	1	S/. 14.90	S/. 14.90
8	Esponja de cocina con fibra verde	1	S/. 5.50	S/. 5.50
9	Alcohol en gel en envase x 2 L.	1	S/. 16.90	S/. 16.90
10	Papel higiénico doble hoja, paquete x 48 und.	1	S/. 23.90	S/. 23.90
<b>Total</b>				<b>S/. 181.70</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 69: Gastos de insumos de jardinería

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Humus de lombriz, bolsa x 1 kg.	1	S/. 2.90	S/. 2.90
2	Semillas de plantas ornamentales variadas (pqt. x 50 g.)	1	S/. 5.90	S/. 5.90
<b>Total</b>				<b>S/. 8.80</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 70: Gastos de insumos alimenticios

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Leche x 1 L. (pqt. x 4 und.)	11	S/. 15.99	S/. 175.89
2	Jugo de naranja concentrado x 2 L.	11	S/. 7.99	S/. 87.89
3	Azúcar rubia x 5 kg.	1	S/. 13.90	S/. 13.90
4	Infusiones (té y anís), pqt. x 100 und.	2	S/. 6.90	S/. 13.80
5	Cereal de hojuelas de maíz x 1 kg.	7	S/. 13.90	S/. 97.30
6	Manzanas, paquete x 1 kg.	18	S/. 2.69	S/. 48.42
7	Premezcla para waffles en polvo x 720 g.	7	S/. 6.50	S/. 45.50
<b>Total</b>				<b>S/. 482.70</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Se debe hacer hincapié en que los precios totales de las Tabla 68 a la 70, representan promedios, que se obtuvieron en base a las cantidades requeridas para cada mes del primer año del proyecto (presentados en el estudio técnico). Con estos valores se calculó el gasto total de insumos mostrado en la Tabla 71.

Tabla 71: Gastos total de insumos

Ítem	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Precio total
1	Insumos de limpieza	1	S/. 181.70	S/. 181.70
2	Insumos alimenticios	1	S/. 482.70	S/. 482.70
3	Insumos de jardinería	1	S/. 8.80	S/. 8.80
<b>Total</b>				<b>S/. 673.20</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Por último, en la Tabla 72, se puede observar el valor total del capital de trabajo de la empresa (en el período de un mes).

Tabla 72: Capital de trabajo total

Ítem	Concepto	Monto (S/.)
1	Gastos administrativos	S/. 6,315.00
2	Gastos de mano de obra	S/. 496.75
3	Gastos de alquiler	S/. 8,550.00
4	Gastos de seguridad	S/. 145.00
5	Gastos indirectos	S/. 503.60
6	Gastos de publicidad	S/. 355.00
7	Gastos de ventas	S/. 4,178.68
7	Gasto de insumos	S/. 673.20
<b>Capital de Trabajo Total</b>		<b>S/. 21,217.23</b>

Fuente y Elaboración: Propia

### 4.3. Inversión total

Para poner en marcha el proyecto, se precisará una inversión total de S/. 74,008.33, tal como lo indica la Tabla 73, compuesta por el activo tangible, intangible y el capital de trabajo para los dos primeros meses de operación. El número de meses fue corroborado en base al método del déficit acumulado máximo (véase Anexo 8).

Tabla 73: Inversión total de Wayna Hostel S.A.C.

Nro.	Concepto	Monto	Porcentaje de la inversión
1	Activo Fijo Tangible Total	S/. 28,721.27	39%
2	Activo Fijo Intangible Total	S/. 2,400.79	3%
3	Capital de Trabajo Total	S/. 42,886.28	58%
<b>Inversión Total</b>		<b>S/. 74,008.33</b>	<b>100%</b>

Fuente y Elaboración: Propia

### 4.4. Estructura de la inversión y financiamiento

Para poder cubrir la inversión total, *Wayna Hostel S.A.C.* contará con un autofinanciamiento, procedente de los 2 inversionistas del proyecto. A continuación, se puede ver a en la Tabla 74, la composición de los aportes:

Tabla 74: Aportes de los inversionistas de *Wayna Hostel S.A.C.*

Nro.	Inversionistas	Monto	Porcentaje de aportación
1	Carlos Joel Ormeño Mendivil	S/. 40,704.58	55%
2	Wilmer Oswaldo Valdiviezo Villafuerte	S/. 33,303.75	45%
<b>Inversión Total</b>		<b>S/. 74,008.33</b>	<b>100%</b>

Fuente y Elaboración: Propia

## 5. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

### 5.1. Presupuesto de los costos

Wayna Hostel S.A.C. contará con la siguiente estructura de costos proyectada, tal como se muestra en la Tabla 75.

Tabla 75: Presupuesto de costos de Wayna Hostel S.A.C.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Costos fijos</b>					
Depreciación	S/. 5,744.25				
Amortización	S/. 480.16				
Gastos indirectos	S/. 6,043.20	S/. 6,158.02	S/. 6,275.02	S/. 6,394.25	S/. 6,515.74
Gastos administrativos	S/. 75,780.00				
Gastos de mano de obra	S/. 5,961.00				
Gastos de alquiler	S/. 102,600.00				
Gastos de publicidad	S/. 4,260.00	S/. 4,340.94	S/. 4,423.42	S/. 4,507.46	S/. 4,593.10
<b>Total de costos fijos</b>	<b>S/. 200,868.61</b>	<b>S/. 201,064.37</b>	<b>S/. 201,263.85</b>	<b>S/. 201,467.12</b>	<b>S/. 201,674.26</b>
<b>Costos variables</b>					
Costos de insumos	S/. 7,683.44	S/. 7,829.42	S/. 7,978.18	S/. 8,129.77	S/. 8,284.23
Gastos de ventas	S/. 50,144.11	S/. 53,745.80	S/. 57,466.26	S/. 61,308.68	S/. 65,276.38
Gastos de seguridad	S/. 170.00	S/. 173.23	S/. 176.52	S/. 179.88	S/. 183.29
<b>Total de costos variables</b>	<b>S/. 57,997.55</b>	<b>S/. 61,748.46</b>	<b>S/. 65,620.96</b>	<b>S/. 69,618.33</b>	<b>S/. 73,743.90</b>
<b>Total de costos</b>	<b>S/. 258,866.16</b>	<b>S/. 262,812.83</b>	<b>S/. 266,884.81</b>	<b>S/. 271,085.45</b>	<b>S/. 275,418.16</b>

Fuente y Elaboración: Propia

## 5.2. Punto de equilibrio

En el presente proyecto se determinó el punto de equilibrio (en unidades y en soles) del primer año, con la finalidad de conocer la cantidad o dinero necesario para no obtener ganancias ni pérdidas.

Como se puede ver en la Figura 20, el punto de equilibrio en unidades es de 5,702 pernотaciones. Esto indica que la empresa podrá atender esta cantidad de pernотaciones, para cubrir sus costos (fijos y variables).

Figura 20: Cálculo del punto de equilibrio en unidades

$\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Costo Marginal Unitario}} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{PVu} - \text{CVu}} = \frac{\text{S/. } 200,868.61}{\text{S/. } 43 - \text{S/. } 7.39} = \frac{\text{S/. } 200,868.61}{\text{S/. } 35.22} = \mathbf{5,702}$
$\text{CFu} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Cantidad de Servicios brindados}} = \frac{\text{S/. } 200,868.61}{7844} = \mathbf{\text{S/. } 25.61}$
$\text{CVu} = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Cantidad de Servicios brindados}} = \frac{\text{S/. } 57,997.55}{7844} = \mathbf{\text{S/. } 7.39}$

Nota: PVu = Precio de Venta Unitario, CVu = Costo Variable Unitario, CFu = Costo Fijo Unitario

Fuente y Elaboración: Propia

Figura 21: Cálculo del margen de contribución unitario

$$PVu - CVu = S/. 43 - S/. 7.39 = S/. 35.22$$

Fuente y Elaboración: Propia

Asimismo, se pudo hallar el margen de contribución unitario (véase Figura 21), a partir del precio de venta promedio (de los tres tipos de dormitorio) y el costo variable unitario. En ese sentido, se puede afirmar que dicho valor (S/. 35.22) permitirá cubrir los costos fijos unitarios (S/. 25.61), dando lugar a ganancias.

Figura 22: Cálculo del punto de equilibrio en soles

$$P.E.u * PVu = S/. 243,033.05$$

Nota: P.E.u = Punto de Equilibrio en unidades

Fuente y Elaboración: Propia

Por último, tal como lo indica la Figura N° 22, el punto de equilibrio en soles es de S/. 243,033.05. Esto significa que este valor de ingresos podría cubrir el total de costos (fijos y variables), sin obtener ganancias ni pérdidas.



### 5.3. Estado de ganancias y pérdidas

Tabla 76: Estado de Ganancias y Pérdidas de *Wayna Hostel S.A.C.*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>	S/. 334,294.08	S/. 358,305.35	S/. 383,108.37	S/. 408,724.56	S/. 435,175.86
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 158,169.83	S/. 169,530.67	S/. 181,266.11	S/. 193,386.30	S/. 205,901.62
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 102,596.65	S/. 109,965.84	S/. 117,578.02	S/. 125,439.76	S/. 133,557.81
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 73,527.60	S/. 78,808.85	S/. 84,264.25	S/. 89,898.50	S/. 95,716.43
<b>Costos de producción</b>	S/. 122,457.64	S/. 122,721.67	S/. 122,990.73	S/. 123,264.89	S/. 123,544.26
Materia prima	S/. 7,683.44	S/. 7,829.42	S/. 7,978.18	S/. 8,129.77	S/. 8,284.23
Mano de obra	S/. 5,961.00				
Costos indirectos de fabricación	S/. 108,813.20	S/. 108,931.25	S/. 109,051.54	S/. 109,174.12	S/. 109,299.03
<b>Utilidad Bruta</b>	S/. 211,836.44	S/. 235,583.68	S/. 260,117.65	S/. 285,459.67	S/. 311,631.60
<b>Gastos de operación</b>	S/. 136,408.52	S/. 140,091.15	S/. 143,894.09	S/. 147,820.56	S/. 151,873.90
Gastos de administración (60%)	S/. 81,845.11	S/. 84,054.69	S/. 86,336.45	S/. 88,692.34	S/. 91,124.34
Gastos de ventas (40%)	S/. 54,563.41	S/. 56,036.46	S/. 57,557.63	S/. 59,128.22	S/. 60,749.56
<b>Utilidad Operativa</b>	S/. 75,427.92	S/. 95,492.53	S/. 116,223.56	S/. 137,639.11	S/. 159,757.70
<b>Otros ingresos y egresos</b>	S/. -				
Gastos financieros	S/. -				
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	S/. 75,427.92	S/. 95,492.53	S/. 116,223.56	S/. 137,639.11	S/. 159,757.70
Impuesto a la renta *	S/. 9,673.74	S/. 15,592.80	S/. 21,708.45	S/. 28,026.04	S/. 34,551.02
<b>Utilidad neta</b>	S/. 65,754.18	S/. 79,899.73	S/. 94,515.11	S/. 109,613.07	S/. 125,206.68

\* Cálculo del impuesto a la renta (véase Anexo 9)

Fuente y Elaboración: Propia

#### 5.4. Presupuesto de ingresos

Para poder determinar el presupuesto de ingresos de *Wayna Hostel S.A.C.*, se debe partir de los precios de venta mostrados en el estudio de mercado, para cada tipo de dormitorio, y en cada temporada. Luego, se proyectan los precios antes mencionados, tomando como tasa de crecimiento anual base a la inflación del país en el año 2019, la cual fue de 1.9% (véase las Tabla 77 y 78).

Tabla 77: Precios de venta proyectados (Temporada baja)

Tipo de dormitorio	Temporada Baja				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 37.00	S/. 37.70	S/. 38.42	S/. 39.15	S/. 39.89
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 40.00	S/. 40.76	S/. 41.53	S/. 42.32	S/. 43.13
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 43.00	S/. 43.82	S/. 44.65	S/. 45.50	S/. 46.36

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 78: Precios de venta proyectados (Temporada alta)

Tipo de dormitorio	Temporada Alta				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 42.55	S/. 43.36	S/. 44.18	S/. 45.02	S/. 45.88
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 46.00	S/. 46.87	S/. 47.76	S/. 48.67	S/. 49.60
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 49.45	S/. 50.39	S/. 51.35	S/. 52.32	S/. 53.32

Fuente y Elaboración: Propia

Paso seguido, se toma el dato del número de pernoctaciones anuales que la empresa cubrirá (véase Tabla 79), y se distribuye para cada tipo de dormitorio, tomando en cuenta el porcentaje de preferencia de turistas extranjeros sobre el tipo de dormitorio (proporcionado en la entrevista al experto en el Anexo 3).

Tabla 79: Cantidad de pernoctaciones cubiertas (Proyección a 5 años)

Temporada	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alta	Enero	685	720	756	791	827
	Febrero	619	651	683	715	747
	Marzo	685	720	756	791	827
	Junio	663	697	732	766	800
	Julio	685	720	756	791	827
	Agosto	685	720	756	791	827
	Diciembre	685	720	756	791	827
Baja	Abril	619	651	683	716	748
	Mayo	640	673	706	739	773
	Setiembre	619	651	683	716	748
	Octubre	640	673	706	739	773
	Noviembre	619	651	683	716	748
<b>Total</b>		<b>7844</b>	<b>8250</b>	<b>8657</b>	<b>9064</b>	<b>9470</b>

Fuente y Elaboración: Propia

La cantidad de pernoctaciones distribuida, junto a los precios de venta presentados, darán como resultado los ingresos anuales por el servicio de alojamiento para cada tipo de dormitorio, tal como se puede apreciar en las Tablas 80, 81 y 82.



Tabla 80: Ingresos anuales proyectados (Dormitorio de 8 camas compartidas)

Temporada	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alta	Enero	S/. 14,572.31	S/. 15,618.99	S/. 16,700.19	S/. 17,816.83	S/. 18,969.87
	Febrero	S/. 13,162.08	S/. 14,107.47	S/. 15,084.04	S/. 16,092.62	S/. 17,134.08
	Marzo	S/. 14,572.31	S/. 15,618.99	S/. 16,700.19	S/. 17,816.83	S/. 18,969.87
	Junio	S/. 14,102.23	S/. 15,115.15	S/. 16,161.47	S/. 17,242.09	S/. 18,357.94
	Julio	S/. 14,572.31	S/. 15,618.99	S/. 16,700.19	S/. 17,816.83	S/. 18,969.87
	Agosto	S/. 14,572.31	S/. 15,618.99	S/. 16,700.19	S/. 17,816.83	S/. 18,969.87
	Diciembre	S/. 14,572.31	S/. 15,618.99	S/. 16,700.19	S/. 17,816.83	S/. 18,969.87
Baja	Abril	S/. 11,456.05	S/. 12,278.90	S/. 13,128.88	S/. 14,006.73	S/. 14,913.20
	Mayo	S/. 11,837.92	S/. 12,688.20	S/. 13,566.51	S/. 14,473.62	S/. 15,410.31
	Setiembre	S/. 11,456.05	S/. 12,278.90	S/. 13,128.88	S/. 14,006.73	S/. 14,913.20
	Octubre	S/. 11,837.92	S/. 12,688.20	S/. 13,566.51	S/. 14,473.62	S/. 15,410.31
	Noviembre	S/. 11,456.05	S/. 12,278.90	S/. 13,128.88	S/. 14,006.73	S/. 14,913.20
<b>Total</b>		<b>S/. 158,169.83</b>	<b>S/. 169,530.67</b>	<b>S/. 181,266.11</b>	<b>S/. 193,386.30</b>	<b>S/. 205,901.62</b>

Fuente y Elaboración: Propia



Tabla 81: Ingresos anuales proyectados (Dormitorio de 6 camas compartidas)

Temporada	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alta	Enero	S/. 9,452.31	S/. 10,131.24	S/. 10,832.55	S/. 11,556.86	S/. 12,304.78
	Febrero	S/. 8,537.57	S/. 9,150.79	S/. 9,784.24	S/. 10,438.46	S/. 11,114.00
	Marzo	S/. 9,452.31	S/. 10,131.24	S/. 10,832.55	S/. 11,556.86	S/. 12,304.78
	Junio	S/. 9,147.39	S/. 9,804.42	S/. 10,483.12	S/. 11,184.06	S/. 11,907.85
	Julio	S/. 9,452.31	S/. 10,131.24	S/. 10,832.55	S/. 11,556.86	S/. 12,304.78
	Agosto	S/. 9,452.31	S/. 10,131.24	S/. 10,832.55	S/. 11,556.86	S/. 12,304.78
	Diciembre	S/. 9,452.31	S/. 10,131.24	S/. 10,832.55	S/. 11,556.86	S/. 12,304.78
Baja	Abril	S/. 7,430.95	S/. 7,964.69	S/. 8,516.03	S/. 9,085.45	S/. 9,673.43
	Mayo	S/. 7,678.65	S/. 8,230.18	S/. 8,799.90	S/. 9,388.30	S/. 9,995.88
	Setiembre	S/. 7,430.95	S/. 7,964.69	S/. 8,516.03	S/. 9,085.45	S/. 9,673.43
	Octubre	S/. 7,678.65	S/. 8,230.18	S/. 8,799.90	S/. 9,388.30	S/. 9,995.88
	Noviembre	S/. 7,430.95	S/. 7,964.69	S/. 8,516.03	S/. 9,085.45	S/. 9,673.43
<b>Total</b>		<b>S/. 102,596.65</b>	<b>S/. 109,965.84</b>	<b>S/. 117,578.02</b>	<b>S/. 125,439.76</b>	<b>S/. 133,557.81</b>

Fuente y Elaboración: Propia



Tabla 82: Ingresos anuales proyectados (Dormitorio de 4 camas compartidas)

Temporada	Mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alta	Enero	S/. 6,774.15	S/. 7,260.72	S/. 7,763.33	S/. 8,282.42	S/. 8,818.43
	Febrero	S/. 6,118.59	S/. 6,558.07	S/. 7,012.04	S/. 7,480.89	S/. 7,965.03
	Marzo	S/. 6,774.15	S/. 7,260.72	S/. 7,763.33	S/. 8,282.42	S/. 8,818.43
	Junio	S/. 6,555.63	S/. 7,026.50	S/. 7,512.90	S/. 8,015.24	S/. 8,533.96
	Julio	S/. 6,774.15	S/. 7,260.72	S/. 7,763.33	S/. 8,282.42	S/. 8,818.43
	Agosto	S/. 6,774.15	S/. 7,260.72	S/. 7,763.33	S/. 8,282.42	S/. 8,818.43
	Diciembre	S/. 6,774.15	S/. 7,260.72	S/. 7,763.33	S/. 8,282.42	S/. 8,818.43
Baja	Abril	S/. 5,325.51	S/. 5,708.03	S/. 6,103.16	S/. 6,511.24	S/. 6,932.62
	Mayo	S/. 5,503.03	S/. 5,898.30	S/. 6,306.59	S/. 6,728.28	S/. 7,163.71
	Setiembre	S/. 5,325.51	S/. 5,708.03	S/. 6,103.16	S/. 6,511.24	S/. 6,932.62
	Octubre	S/. 5,503.03	S/. 5,898.30	S/. 6,306.59	S/. 6,728.28	S/. 7,163.71
	Noviembre	S/. 5,325.51	S/. 5,708.03	S/. 6,103.16	S/. 6,511.24	S/. 6,932.62
<b>Total</b>		<b>S/. 73,527.60</b>	<b>S/. 78,808.85</b>	<b>S/. 84,264.25</b>	<b>S/. 89,898.50</b>	<b>S/. 95,716.43</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 83: Presupuesto de ingresos proyectado de *Wayna Hostel S.A.C.*

Tipo de dormitorio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Dormitorio compartido para 8 personas	S/. 158,169.83	S/. 169,530.67	S/. 181,266.11	S/. 193,386.30	S/. 205,901.62
Dormitorio compartido para 6 personas	S/. 102,596.65	S/. 109,965.84	S/. 117,578.02	S/. 125,439.76	S/. 133,557.81
Dormitorio compartido para 4 personas	S/. 73,527.60	S/. 78,808.85	S/. 84,264.25	S/. 89,898.50	S/. 95,716.43
<b>Total</b>	<b>S/. 334,294.08</b>	<b>S/. 358,305.35</b>	<b>S/. 383,108.37</b>	<b>S/. 408,724.56</b>	<b>S/. 435,175.86</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Por último, la suma de las fuentes de ingreso antes mencionadas, darán como resultado el ingreso total que percibirá la empresa, para los cinco primeros años del proyecto (véase Tabla 83).

## 5.5. Presupuesto de egresos

Wayna Hostel S.A.C. presentará entre las Tablas 84 a la 93, un presupuesto de egresos proyectado para los primeros 5 años del proyecto, a partir de su capital de trabajo.

Tabla 84: Gastos indirectos anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio eléctrico	S/. 1,800.00	S/. 1,834.20	S/. 1,869.05	S/. 1,904.56	S/. 1,940.75
Servicio de agua potable	S/. 2,160.00	S/. 2,201.04	S/. 2,242.86	S/. 2,285.47	S/. 2,328.90
Plan de internet fijo de 30 Mbps	S/. 840.00	S/. 855.96	S/. 872.22	S/. 888.80	S/. 905.68
Servicio de VOD por <i>streaming</i> (Netflix)	S/. 298.80	S/. 304.48	S/. 310.26	S/. 316.16	S/. 322.16
Artículos de oficina	S/. 358.80	S/. 365.62	S/. 372.56	S/. 379.64	S/. 386.86
Artículos para actividades sostenibles	S/. 490.80	S/. 500.13	S/. 509.63	S/. 519.31	S/. 529.18
Servicio de delivery de insumos	S/. 94.80	S/. 96.60	S/. 98.44	S/. 100.31	S/. 102.21
<b>Total</b>	<b>S/. 6,043.20</b>	<b>S/. 6,158.02</b>	<b>S/. 6,275.02</b>	<b>S/. 6,394.25</b>	<b>S/. 6,515.74</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 85: Gastos de seguridad anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio de recarga de extintores	S/. 120.00	S/. 122.28	S/. 124.60	S/. 126.97	S/. 129.38
Botiquín equipado tipo maletín	S/. 50.00	S/. 50.95	S/. 51.92	S/. 52.90	S/. 53.91
<b>Total</b>	<b>S/. 170.00</b>	<b>S/. 173.23</b>	<b>S/. 176.52</b>	<b>S/. 179.88</b>	<b>S/. 183.29</b>

Fuente y Elaboración: Propia



Tabla 86: Gastos de insumos anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Limpia todo	S/. 237.50	S/. 242.01	S/. 246.61	S/. 251.30	S/. 256.07
Cloro	S/. 226.10	S/. 230.40	S/. 234.77	S/. 239.23	S/. 243.78
Saca sarro	S/. 154.80	S/. 157.74	S/. 160.74	S/. 163.79	S/. 166.90
Limpiavidrios	S/. 238.80	S/. 243.34	S/. 247.96	S/. 252.67	S/. 257.47
Lavavajilla	S/. 66.50	S/. 67.76	S/. 69.05	S/. 70.36	S/. 71.70
Cera para piso	S/. 382.80	S/. 390.07	S/. 397.48	S/. 405.04	S/. 412.73
Bolsa de basura	S/. 178.80	S/. 182.20	S/. 185.66	S/. 189.19	S/. 192.78
Esponja de cocina	S/. 66.00	S/. 67.25	S/. 68.53	S/. 69.83	S/. 71.16
Alcohol	S/. 202.80	S/. 206.65	S/. 210.58	S/. 214.58	S/. 218.66
Papel higiénico	S/. 286.80	S/. 292.25	S/. 297.80	S/. 303.46	S/. 309.23
Leche	S/. 2,078.70	S/. 2,118.20	S/. 2,158.44	S/. 2,199.45	S/. 2,241.24
Jugo de naranja	S/. 1,038.70	S/. 1,058.44	S/. 1,078.55	S/. 1,099.04	S/. 1,119.92
Azúcar rubia	S/. 111.20	S/. 113.31	S/. 115.47	S/. 117.66	S/. 119.90
Infusiones	S/. 131.10	S/. 133.59	S/. 136.13	S/. 138.72	S/. 141.35
Cereal	S/. 1,101.30	S/. 1,122.22	S/. 1,143.55	S/. 1,165.27	S/. 1,187.41
Manzana	S/. 585.97	S/. 597.11	S/. 608.45	S/. 620.01	S/. 631.79
Premezcla para waffles	S/. 566.37	S/. 577.13	S/. 588.09	S/. 599.27	S/. 610.65
Humus de lombriz	S/. 17.40	S/. 17.73	S/. 18.07	S/. 18.41	S/. 18.76
Semillas de plantas ornamentales	S/. 11.80	S/. 12.02	S/. 12.25	S/. 12.49	S/. 12.72
<b>Total</b>	<b>S/. 7,683.44</b>	<b>S/. 7,829.42</b>	<b>S/. 7,978.18</b>	<b>S/. 8,129.77</b>	<b>S/. 8,284.23</b>

Fuente y Elaboración: Propia



Tabla 87: Gastos administrativos anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	S/. 20,340.00				
Administrador	S/. 17,820.00				
Recepcionista	S/. 30,420.00				
Contador	S/. 7,200.00				
<b>Total</b>	<b>S/. 75,780.00</b>				

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 88: Gastos de mano de obra anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Housekeeper</i>	S/. 5,961.00				
<b>Total</b>	<b>S/. 5,961.00</b>				

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 89: Gastos de alquiler de local

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Alquiler del local	S/. 102,600.00				
<b>Total</b>	<b>S/. 102,600.00</b>				

Fuente y Elaboración: Propia



Tabla 90: Gastos de publicidad anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio de <i>Google Ads</i>	S/. 3,000.00	S/. 3,057.00	S/. 3,115.08	S/. 3,174.27	S/. 3,234.58
Servicio publicitario <i>Facebook Ads</i>	S/. 1,260.00	S/. 1,283.94	S/. 1,308.33	S/. 1,333.19	S/. 1,358.52
<b>Total</b>	<b>S/. 4,260.00</b>	<b>S/. 4,340.94</b>	<b>S/. 4,423.42</b>	<b>S/. 4,507.46</b>	<b>S/. 4,593.10</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 91: Gastos de ventas anuales

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Comisiones del servicio de <i>Booking</i> (15%)	S/. 50,144.11	S/. 53,745.80	S/. 57,466.26	S/. 61,308.68	S/. 65,276.38
<b>Total</b>	<b>S/. 50,144.11</b>	<b>S/. 53,745.80</b>	<b>S/. 57,466.26</b>	<b>S/. 61,308.68</b>	<b>S/. 65,276.38</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 92: Depreciación anual

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Monto total
Maquinarias y equipos	S/. 1,475.12	S/. 7,375.60				
Muebles y enseres	S/. 4,269.13	S/. 21,345.67				
<b>Total</b>	<b>S/. 5,744.25</b>	<b>S/. 28,721.27</b>				

Fuente y Elaboración: Propia



Tabla 93: Amortización anual

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Monto total
Licencias, autorizaciones y certificaciones	S/. 459.16	S/. 2,295.79				
Puesta en marcha del negocio	S/. 21.00	S/. 105.00				
<b>Total</b>	<b>S/. 480.16</b>	<b>S/. 2,400.79</b>				

Fuente y Elaboración: Propia

Por último, con todos los datos expuestos, se podrá obtener la Tabla 94, que representa el total de egresos que la empresa tendrá para los primeros 5 años del proyecto.

Tabla 94: Presupuesto de egresos proyectado de *Wayna Hostel S.A.C.*

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de insumos	S/. 7,683.44	S/. 7,829.42	S/. 7,978.18	S/. 8,129.77	S/. 8,284.23
Gastos de seguridad	S/. 170.00	S/. 173.23	S/. 176.52	S/. 179.88	S/. 183.29
Gastos indirectos	S/. 6,043.20	S/. 6,158.02	S/. 6,275.02	S/. 6,394.25	S/. 6,515.74
Gastos administrativos	S/. 75,780.00				
Gastos de mano de obra	S/. 5,961.00				
Gastos de alquiler	S/. 102,600.00				
Gastos de publicidad	S/. 4,260.00	S/. 4,340.94	S/. 4,423.42	S/. 4,507.46	S/. 4,593.10
Gastos de ventas	S/. 50,144.11	S/. 53,745.80	S/. 57,466.26	S/. 61,308.68	S/. 65,276.38
Depreciación	S/. 5,744.25				
Amortización	S/. 480.16				
<b>Total</b>	<b>S/. 258,866.16</b>	<b>S/. 262,812.83</b>	<b>S/. 266,884.81</b>	<b>S/. 271,085.45</b>	<b>S/. 275,418.16</b>

Fuente y Elaboración: Propia

## 5.6. Flujo de caja proyectado

Tabla 95: Flujo de caja de *Wayna Hostel S.A.C.* (Proyectado a 5 años)

Concepto	Año Base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>						
Ventas al contado	S/. -	S/. 334,294.08	S/. 358,305.35	S/. 383,108.37	S/. 408,724.56	S/. 435,175.86
Ventas al crédito	S/. -					
<b>Total Ingresos</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. 334,294.08</b>	<b>S/. 358,305.35</b>	<b>S/. 383,108.37</b>	<b>S/. 408,724.56</b>	<b>S/. 435,175.86</b>
<b>Egresos</b>						
<b>Costos de producción</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. 122,457.64</b>	<b>S/. 122,721.67</b>	<b>S/. 122,990.73</b>	<b>S/. 123,264.89</b>	<b>S/. 123,544.26</b>
Materia prima	S/. -	S/. 7,683.44	S/. 7,829.42	S/. 7,978.18	S/. 8,129.77	S/. 8,284.23
Mano de obra	S/. -	S/. 5,961.00				
Costos indirectos de fabricación	S/. -	S/. 108,813.20	S/. 108,931.25	S/. 109,051.54	S/. 109,174.12	S/. 109,299.03
<b>Gastos de operación</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. 130,184.11</b>	<b>S/. 133,866.74</b>	<b>S/. 137,669.67</b>	<b>S/. 141,596.15</b>	<b>S/. 145,649.48</b>
Gastos de administración (60%)	S/. -	S/. 78,110.47	S/. 80,320.05	S/. 82,601.80	S/. 84,957.69	S/. 87,389.69
Gastos de ventas (40%)	S/. -	S/. 52,073.64	S/. 53,546.70	S/. 55,067.87	S/. 56,638.46	S/. 58,259.79
<b>Pago de impuestos</b>						
Pago de IGV *	S/. -	S/. 13,635.00	S/. 27,985.11	S/. 31,147.47	S/. 34,414.25	S/. 37,788.27
Impuesto a la renta	S/. -	S/. 9,673.74	S/. 15,592.80	S/. 21,708.45	S/. 28,026.04	S/. 34,551.02
<b>Total Egresos</b>	<b>S/. -</b>	<b>S/. 275,950.49</b>	<b>S/. 300,166.32</b>	<b>S/. 313,516.32</b>	<b>S/. 327,301.33</b>	<b>S/. 341,533.04</b>
<b>Capital</b>						
Inversión en activo fijo tangible	S/. -28,721.27	S/. -				
Inversión en activo fijo intangible	S/. -2,400.79	S/. -				
Capital de trabajo	S/. -42,886.28	S/. -				
<b>Flujo económico</b>	<b>S/. -74,008.33</b>	<b>S/. 58,343.60</b>	<b>S/. 58,139.03</b>	<b>S/. 69,592.05</b>	<b>S/. 81,423.24</b>	<b>S/. 93,642.82</b>

\* Cálculo del pago del IGV (véase Anexo 10)

Fuente y Elaboración: Propia

## 5.7. Balance General

El balance general de *Wayna Hostel S.A.C.* estará constituido por el activo (corriente y no corriente) y el patrimonio (capital social). Como se puede observar en la Tabla 96, no se contará con pasivo, puesto que la empresa no solicitará préstamos bancarios.

Tabla 96: Balance general de Wayna Hostel S.A.C.

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Caja y Bancos	S/.	42,886.28	Préstamo bancario	S/.	-
<b>Total Activo Corriente</b>	S/.	42,886.28	<b>Total pasivo</b>	S/.	-
ACTIVO NO CORRIENTE			PATRIMONIO		
Maquinaria y equipo	S/.	7,375.60	Capital Social	S/.	74,008.33
Muebles y enseres	S/.	21,345.67	<b>Total patrimonio</b>	S/.	74,008.33
Activos Intangibles	S/.	2,400.79			
<b>Total Activo No Corriente</b>	S/.	31,122.06			
<b>TOTAL ACTIVO</b>	S/.	<b>74,008.33</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	S/.	<b>74,008.33</b>

Fuente y Elaboración: Propia

## 6. EVALUACIÓN

### 6.1. Evaluación económica, parámetros de medición

La evaluación económica pretende demostrar; mediante el cálculo e interpretación de parámetros de medición como el COK, VANE, TIRE, la relación B/C, el periodo de recuperación y el análisis de sensibilidad, si el proyecto es rentable.

#### a) COK

Tabla 97: Costo de capital propio (COK)

<b>COK</b>	Costo de Oportunidad del Capital	<b>14.45%</b>
<b>Rf</b>	Tasa libre de riesgo <sup>a</sup>	2.42%
<b><math>\beta</math></b>	Beta del Sector <sup>b</sup> (Hotels/casinos)	0.91
<b>Rm</b>	Prima por riesgo de mercado <sup>c</sup>	14.02%
<b>RP</b>	Prima por riesgo país <sup>d</sup>	1.47%

Nota: Las variables forman parte de la fórmula del COK

Fuente: <sup>a</sup> BCRP. (s.f.). Bonos del tesoro EE. UU. - 10 años (%). Recuperado de <https://estadisticas.bcrp.gob.pe/estadisticas/series/diarias/resultados/PD04719XD/html/2010-06-30/2020-06-30/>

<sup>b</sup> Damoradan online. (s.f.). Betas by sector. [Betas por sector]. Recuperado de [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)

<sup>c</sup> Yahoo Finance. Historial de rendimiento de SPDR S&P 500 (SPY). Recuperado de <https://es.finance.yahoo.com/quote/SPY/performance>

<sup>d</sup> Diario Gestión. (14 de julio de 2020). Riesgo país de Perú subió dos puntos básicos y cerro en 1.47 puntos porcentuales. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/riesgo-pais-de-peru-subio-dos-puntos-basicos-y-cerro-en-147-puntos-porcentuales-noticia/>

Elaboración: Propia

Usando la fórmula “ $COK = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + RP$ ”, se pudo hallar el COK, bajo el modelo CAPM (Modelo de valoración de activos financieros).

En este sentido, y reemplazando los datos de la tabla en la fórmula, se obtiene un COK de 14.45% (véase Tabla 97), lo que significa que la rentabilidad mínima anual que exigirán los inversionistas para el presente proyecto será de 14.45%.

b) VANE

Tabla 98: Valor Actual Neto Económico (VANE)

Años	Flujo de caja económico	FSA	BNA
0	-74,008.33	-	-
1	58,343.60	0.8737	50,977.34
2	58,139.03	0.7634	44,384.95
3	69,592.05	0.6670	46,420.69
4	81,423.24	0.5828	47,455.25
5	93,642.82	0.5092	47,686.38
			<b>236,924.61</b>
<b>VANE</b>	<b>162,916.28</b>		

Nota: El término FSA significa Factor Simple de Actualización.

Fuente y Elaboración: Propia

El VANE se calculó a partir del flujo de caja económico y el COK. La diferencia del valor de la inversión total y la sumatoria de los beneficios netos actualizados (BNA) dan como resultado un VANE de S/. 162,916.28 (véase Tabla 98). Dado que este monto es mayor a cero, significa que el proyecto recuperará lo invertido y además esperará dicha ganancia.

c) TIRE

Figura 23: Tasa Interna de Retorno Económico (TIRE)

$$TIR = \frac{-I_0 + \sum_{t=1}^n F_t}{\sum_{t=1}^n i * F_t}$$

Fuente y Elaboración: Propia

La TIRE se calculó a partir de la fórmula apreciada en la Figura 23. Esta será de 81.13%, y siendo mayor que el COK, se traduce en un proyecto rentable.

d) Relación B/C

Tabla 99: Ingresos netos actualizados

Años	Ingresos	FSA	Ingresos netos actualizados
0			
1	S/. 334,294.08	0.8737	S/. 292,087.29
2	S/. 358,305.35	0.7634	S/. 273,540.25
3	S/. 383,108.37	0.6670	S/. 255,548.64
4	S/. 408,724.56	0.5828	S/. 238,213.64
5	S/. 435,175.86	0.5092	S/. 221,607.61
<b>Total</b>			<b>S/. 1,280,997.44</b>

Fuente y Elaboración: Propia

Tabla 100: Egresos netos actualizados

Años	Costos	FSA	Costos netos actualizados
0			
1	S/. 275,950.49	0.8737	S/. 241,109.95
2	S/. 300,166.32	0.7634	S/. 229,155.30
3	S/. 313,516.32	0.6670	S/. 209,127.95
4	S/. 327,301.33	0.5828	S/. 190,758.40
5	S/. 341,533.04	0.5092	S/. 173,921.23
<b>Total</b>			<b>S/. 1,044,072.83</b>

Fuente y Elaboración: Propia

La relación beneficio – costo (B/C) se determinó actualizando a valor presente los ingresos y egresos netos anuales (véase las Tabla 99 y 100), para poder usarlos en la fórmula de la Figura 24.

Figura 24: Fórmula para hallar la relación beneficio / costo

$$B/C = \frac{\text{Ingresos actualizados} + \text{V. recuperacion actualizado}}{\text{Costos actualizados} + \text{Inversion inicial}}$$

Fuente y Elaboración: Propia

Cabe resaltar que no se considerará valor de recuperación, puesto que al final de la vida útil de los activos tangibles, estos serán donados a entidades caritativas.

Por último, la relación B/C del proyecto será de 1.15, lo que quiere decir que, por cada sol invertido, se estará ganando 15 centavos de sol.

e) Período de recuperación

Este indicador requirió de los últimos datos de la Tabla 98, los cuales fueron acumulados en cada año. El valor se obtuvo con la suma del valor 1 (año anterior al cambio de signo negativo a positivo en el flujo acumulado), más la división del flujo acumulado del primer año entre el FCE actualizado del año 2 (véase Tabla 101). El resultado de esta operación es 1.52, es decir, un período de recuperación de 1 año, 6 meses y 7 días.

Tabla 101: Flujos económicos actualizados y acumulados

Año	0	1	2	3	4	5
<b>FCE Actualizado</b>	-74,008.33	50,977.34	44,384.95	46,420.69	47,455.25	47,686.38
<b>Flujo acumulado</b>	-74,008.33	-23,030.99	21,353.96	67,774.65	115,229.90	

Fuente y Elaboración: Propia

f) Análisis de sensibilidad

A continuación, se presentarán 2 análisis de sensibilidad unidimensional; cada uno con un escenario conservador (actual), uno optimista (con crecimiento del 10%), otro pesimista (con decrecimiento del 10%), y el último mostrando el supuesto en el que el VAN del proyecto sea 0, y en consecuencia no se generen ganancias ni pérdidas. Cabe resaltar que el aumento o disminución porcentual solo afecta a cada variable en su respectivo análisis, permaneciendo todo lo demás constante.

Tabla 102: Variación porcentual de la demanda de mochileros

	<b>VAN = 0</b>	<b>Pesimista</b>	<b>Base</b>	<b>Optimista</b>
	<b>-27.52%</b>	<b>-10%</b>	<b>0%</b>	<b>+10%</b>
<b>VANE</b>	S/. -	S/. 103,724.86	S/. 162,916.28	S/. 222,107.69
<b>TIRE</b>	14.45%	58.82%	81.13%	102.31%
<b>COK</b>	14.45%	14.45%	14.45%	14.45%
<b>B/C</b>	1.00	1.10	1.15	1.19
<b>PR</b>	5 años	2 años, 1 mes y 16 días	1 año, 6 meses y 7 días	1 año, 2 meses y 4 días

Fuente y Elaboración: Propia

Como se puede observar en la Tabla 102, un aumento del 10% de la demanda de mochileros, podría generar un VANE de S/. 222,107.69, una relación B/C de 1.19 y un período de recuperación de 1 año, 2 meses y 4 días; mientras que un descenso del 10%, un VANE S/. 103,724.86, una relación B/C de 1.10 y un período de recuperación de 2 años, 1 mes y 16 días.

Es así como, se puede afirmar que la variación de la demanda del público objetivo no representa un factor sensible para la evaluación económica en diferentes supuestos; puesto que, como se pudo verificar en el estudio de la demanda, existe un crecimiento promedio anual de 4.8% de la demanda, reforzado por la tendencia de crecimiento del turismo receptivo en el país.

No obstante, al ser un factor no controlable, una caída de la demanda requeriría de estrategias tales como el aumento del porcentaje de cobertura de la demanda insatisfecha, y/o promociones para elevar el número de pernoctaciones por turista.

Tabla 103: Variación porcentual del precio de venta de los servicios

	VAN = 0		Pesimista	Base	Optimista
	-27.08%		-10%	0%	+10%
<b>VANE</b>	S/. -	S/. 102,762.05	S/. 162,916.28	S/. 223,070.50	
<b>TIRE</b>	14.45%	58.03%	81.13%	103.51%	
<b>COK</b>	14.45%	14.45%	14.45%	14.45%	
<b>B/C</b>	1.00	1.10	1.15	1.19	
<b>PR</b>	5 años	2 años, 1 mes y 24 días	1 año, 6 meses y 7 días	1 año, 1 mes y 29 días	

Fuente y Elaboración: Propia

Por otra parte, en la Tabla 103, un aumento del 10% del precio de venta de los tres tipos de dormitorios, podría generar un VANE de S/. 223,070.50, una relación B/C de 1.19 y un período de recuperación de 1 año, 1 mes y 29 días; mientras que un descenso del 10%, un VANE S/. 102,762.05, una relación B/C de 1.10 y un período de recuperación de 2 año, 1 mes y 24 días.

En este sentido, se puede afirmar que la variación del precio de venta no representa un factor sensible para la evaluación económica en diferentes supuestos; puesto que a nivel económico se cuenta con una inflación controlada, y no hay forma de que por algún factor externo (como la competencia), se reduzca de manera global los precios del servicio de alojamiento.

Finalmente, al ser un factor controlable, una caída en el precio de venta requeriría de estrategias tales como una reducción en el presupuesto de costos, y/o un aumento del porcentaje de cobertura de la demanda insatisfecha.

## 6.2. Evaluación social

La actividad económica de *Wayna Hostel S.A.C.* representará una influencia positiva para la sociedad, dado que:

- Cumplirá firmemente con las disposiciones del gobierno, respecto al ámbito legal y tributario, contribuyendo así con el crecimiento del país.
- Será fuente directa de empleo para todos los colaboradores que sean parte del hostel, quienes tendrán la oportunidad de gozar de un excelente clima laboral y los beneficios de ley correspondientes; además de un bono anual del 10% de su sueldo, lo que contribuirá con su bienestar laboral y personal.
- Podrá aportar durante los primeros cinco años del proyecto la suma de S/. 413,362.41, a la economía de las empresas proveedoras de productos y servicios (que conforman el activo fijo y el capital de trabajo del hostel), lo que se traduce en una gran fuente de empleo indirecta.
- Brindará un servicio temporal que cubre una de las necesidades básicas del ser humano: La vivienda. Asimismo, ofrecerá un espacio de integración seguro y limpio, que salvaguardará el bienestar y la calidad de vida de cada huésped.
- Contribuirá directamente con el emprendimiento comunitario, a través de su propuesta sostenible enfocada al aspecto cultural; organizando con la autorización de la municipalidad de Miraflores, miniferias dentro del hostel donde artesanos locales podrán vender sus productos a los huéspedes.

### 6.3. Impacto ambiental

*Wayna Hostel S.A.C.* tendrá un impacto positivo a nivel ambiental, cumpliendo con los siguientes aspectos de su propuesta sostenible:

- Usará energías renovables dentro del alojamiento, tales como uso de focos LED ahorradores y una fuente propia de energía solar, exclusiva para la carga de aparatos electrónicos de los huéspedes.
- Promoverá la gestión del reciclaje al concientizar sobre el uso correcto de los tachos de reciclaje dentro del *hostel*.
- Brindará espacios para que los huéspedes expresen su creatividad, mediante el desarrollo de manualidades eco-amigables, reutilizando sus residuos.
- Incentivará la caminata como medio de desplazamiento sostenible por los principales puntos turísticos del distrito de Miraflores, a través de pequeñas excursiones urbanas.
- Mantendrá un área verde de 27 metros cuadrados al interior del alojamiento, un ambiente con plantas ornamentales y luz natural, disponible para los huéspedes.



## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1. Conclusiones

#### a) Organización y aspectos legales

- La estructura orgánica de *Wayna Hostel S.A.C.* resulta ser la más adecuada en términos de capital humano y costo de personal (administrativo y de mano de obra) dentro de los estándares del sector de *hostels* en Lima; puesto que se considerarán ingresos justos con todos los derechos laborales abarcados por el Régimen Laboral MYPE, representando una planilla del 10.45% de la inversión total.
- Los aspectos legales que deben ser considerados por la empresa, tendrán un efecto positivo sobre su constitución y el desarrollo de sus operaciones, dejando en claro que será una organización formal, que respetará todas las disposiciones legales; y producto de ello gozará de una buena imagen institucional.

#### b) Estudio de mercado

- El estudio de mercado es viable, porque se corroboró que existe una mayor demanda de mochileros que de servicios ofertados por la competencia, es decir, una demanda insatisfecha en el sector de *hostels* en Miraflores; por lo que se cubrirá en promedio el 7.2% de esta; teniendo una proyección de crecimiento promedio del 4.69% por año, durante el horizonte del proyecto.

- La propuesta de valor sostenible de *Wayna Hostel S.A.C.* será el principal atractivo y factor de éxito de la empresa, el cual será una novedad en el sector de *hostels* de la capital.

### **c) Estudio técnico**

- El estudio técnico es viable, puesto que se logró reafirmar que el tamaño ideal del *hostel* debe ser de microempresa, y que su micro localización debe ser en el distrito de Miraflores. Estos dos aspectos le permitirán a *Wayna Hostel S.A.C.* incurrir en menos costos debido a su tamaño, y gozar de una localización estratégica en la ciudad, con una diversidad de puntos turísticos alrededor.
- La unidad de medida del proyecto se basará en las pernoctaciones de los mochileros, ya que a partir de este concepto se podrá conocer realmente la capacidad ocupada y los ingresos del negocio.
- La capacidad ocupada del *hostel* para el primer año del proyecto será en promedio del 51% de la capacidad instalada (para ambas temporadas), y su crecimiento anual será del 3% aproximadamente, por lo que se prevé que, pasados los 5 primeros años, la empresa podrá aumentar su porcentaje de cobertura para atender a la creciente demanda insatisfecha, al aprovechar la capacidad ociosa que aún poseerá para ese entonces, incrementando sus ingresos significativamente.

### **d) Estudio de la inversión y financiamiento**

- El estudio de la inversión y financiamiento es viable, porque el proyecto se autofinanciará con capital propio, para cubrir una inversión total de S/. 74,008.33, el cual es aportado por dos



inversionistas en proporciones de 55% y 45% de este monto. Asimismo, la inversión más grande será la del capital de trabajo, representando un 58% del total de la inversión.

#### **e) Estudio de costos, ingresos y egresos**

- El estudio de los costos, ingresos y egresos es viable, dado que *Wayna Hostel S.A.C.* percibirá ingresos superiores a sus costos anuales, dando como resultado beneficios considerables.
- Los ingresos de la empresa serán de S/. 334,294.08 para el primer año de operaciones, por la venta de su servicio de alojamiento para cada tipo de dormitorio ofrecido, y en ambas temporadas del año; excediendo en 37.55% al punto de equilibrio en soles. Además, se debe recalcar que el crecimiento promedio anual de los ingresos será de 6.82% aproximadamente, durante los 5 años del proyecto, y estará influenciado por el crecimiento del número de pernoctaciones.
- El egreso más representativo de la empresa será el gasto de alquiler, con un 41% del total de egresos, debido a que *Wayna Hostel S.A.C.* busca posicionarse en el distrito más turístico de la capital, y el que expresa un mayor nivel de seguridad y calidad de vida.
- La utilidad neta para el primer año será de S/. 65,754.18, y se traducirá en un 19.67% de margen de utilidad neta, un valor positivo para el negocio y el rendimiento de las ventas.



#### **f) Evaluación**

- La evaluación económica del proyecto es viable puesto que ambos inversionistas cuentan con el dinero para poder iniciar el negocio. Asimismo, es rentable, porque para todo el horizonte del proyecto, contará con un VANE de S/. 162,916.28, es decir que se recuperará todo lo invertido y se tendrá dicho beneficio; una TIRE de 81.13% mayor a la tasa COK de 14.45%, lo que significa que se obtendrá una tasa anual mayor a la exigida por los inversionistas; una relación beneficio costo de 1.15, que da a entender que por cada sol invertido se ganará S/. 0.15; y un periodo de recuperación de 1 año, 6 meses y 7 días.

#### **7.2. Recomendaciones**

- Se recomienda estudiar a fondo los gustos y preferencias del público objetivo, con la finalidad de poder brindar actividades más dinámicas dentro del sector hotelero. Esto conllevará a una búsqueda constante de experiencias más allá del servicio de alojamiento, que mejoren su estadía de viaje.
- Mientras más detallada sea la investigación de la competencia respecto al servicio de alojamiento, precios y estrategias de negocio, mayor conocimiento se tendrá del sector, se podrá establecer una propuesta de valor significativa, y se podrá evaluar los posibles escenarios a los que se enfrentará durante el proyecto.
- Hacer énfasis en la publicidad que se ofrece a través de internet. Se recomienda que, según las posibilidades económicas del negocio, se ofrezca el servicio a través de más metabuscadores, averiguando antes cuál es el más solicitado por su público.



- Elegir la ubicación del alojamiento en un área cercana a distintos puntos turísticos, de tal manera que sea beneficioso para los clientes moverse fácilmente, y tener más razones para quedarse en la ciudad.
- Atraer al público objetivo mochilero de los principales países exportadores de turistas que visitan la ciudad de Lima, puesto que después de analizar a la competencia, se pudo conocer que esta centra su atención en los mochileros de la región.
- Se recomienda que, ante cualquier contingencia internacional, que afecte el turismo receptivo o genere incertidumbre en el mercado hotelero, los *hostels* acaten las medidas del gobierno, y planifiquen estrategias de atracción de clientes que estén dentro del país, fomentando el turismo interno.



## Referencias

1. Instituto Nacional de Estadística e Informática. (enero de 2010). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU Revisión 4)*. Recuperado de [https://www.mef.gob.pe/contenidos/tributos/normativa/Notas\\_Explicativas\\_CIU\\_Rev%204\\_INEI.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/tributos/normativa/Notas_Explicativas_CIU_Rev%204_INEI.pdf)
2. INDECOPI. (s.f.). *Aprende a registrar tu marca*. Recuperado de [https://www.indecopi.gob.pe/documents/2879220/2881490/GUIA\\_REGISTRA\\_MARCA](https://www.indecopi.gob.pe/documents/2879220/2881490/GUIA_REGISTRA_MARCA)
3. Diario Oficial El Peruano. (28 de diciembre de 2013). *Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE*. Recuperado de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/aprueban-texto-unico-ordenado-de-la-ley-de-impulso-al-desarr-decreto-supremo-n-013-2013-produce-1033071-5/>
4. Congreso de la República. (21 de marzo de 1997). *Texto Único Ordenado del D. L. N.º 728, Ley de Productividad y Competitividad Laboral* (p. 32). Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/BE35EA4B0DF56C0A05257E2200538D4C/\\$FILE/1\\_DECRETO\\_SUPREMO\\_003\\_27\\_03\\_1997.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/BE35EA4B0DF56C0A05257E2200538D4C/$FILE/1_DECRETO_SUPREMO_003_27_03_1997.pdf)
5. Perú, Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (julio de 2016). *Medición Económica del Turismo* (p. 4). Recuperado de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/MEDICION\\_ECONOMICA\\_TURISMO\\_ALTA.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/publicaciones/MEDICION_ECONOMICA_TURISMO_ALTA.pdf)
6. Porter, M. (1984). *Estrategia competitiva*. México: Editorial CECSA.



## ANEXO 1

### Requisitos de los pasos para constituir una MYPE

Pasos	Requisitos
Búsqueda y reserva del nombre en registros públicos	- DNI - Formulario de solicitud de reserva de nombre de persona jurídica
Elaboración de la minuta de constitución	- DNI de cada socio (2 copias) - Original y copia de búsqueda y Reserva de nombre - Giro y tipo de sociedad - Informe de los aportes de cada socio - Declaración jurada de la solicitud de constitución
Abono del capital social	- DNI - Formato de acta de constitución
Elaboración de la escritura pública	- DNI - Formato de acta de constitución - Váucher del depósito
Inscripción en registros públicos	- Gastos administrativos en la notaría
Inscripción al RUC	- DNI - Partida registral certificada (Original y copia) - Documento que declare el domicilio fiscal

Nota: La información antes mencionada fue recopilada de los sitios web de las fuentes.

Fuente: SUNAT, SUNARP

Elaboración: Propia

## ANEXO 2

### Requisitos técnicos mínimos obligatorios para un establecimiento de hospedaje clasificado como albergue

Requisitos mínimos	Obligatoriedad
Un solo ingreso para la circulación de los huéspedes y personal de servicio	Obligatorio
Recepción	Obligatorio
Ambiente de estar	Obligatorio
Habitaciones	Obligatorio
Servicios higiénicos para uso de los huéspedes	Diferenciados por sexo, con un lavatorio, un inodoro y una ducha, por cada cuatro personas
Comedor	Obligatorio
Cocina	Obligatorio
Servicios higiénicos de uso público	Obligatorio
Ascensores de uso público	Obligatorio de cuatro a más pisos
Servicios básicos de emergencia en ambientes separados para almacenamiento de agua potable	Obligatorio
Servicio de teléfono para uso público	Obligatorio
Sistemas de ventilación y/o climatización	Obligatorio para todas las habitaciones únicamente en zonas del país, donde se presenten temperaturas promedio mensuales iguales o mayores a 25 grados Celsius o en zonas con temperaturas promedio mensuales inferiores a 15 grados Celsius.
Sistemas de agua (fría y caliente)	El agua caliente es obligatoria únicamente en lavatorios y duchas, en zonas del país en las que haya temperaturas promedio mensuales inferiores a 15 grados Celsius.
Sistema de desagüe	Obligatorio
Sistema de video vigilancia	Obligatorio
Electricidad	Obligatorio
Sistema o proceso de recolección, almacenamiento y eliminación de residuos sólidos	Obligatorio
Depósito	Obligatorio

Fuente: Diario Oficial El Peruano (12 de enero de 2019). R.M. N.º 005-2019-VIVIENDA.  
[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/funciones\\_y\\_normatividad/normatividad/prestadores\\_servicios\\_turisticos/RM\\_N0052019VIVIENDAModificaD.S.N\\_0062014A\\_030.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/turismo/funciones_y_normatividad/normatividad/prestadores_servicios_turisticos/RM_N0052019VIVIENDAModificaD.S.N_0062014A_030.pdf)

Elaboración: Propia

## ANEXO 3

### Entrevista a experto

Datos personales	Andrés Flores
Hostel	Miraflores Home Huaca Pucllana
Cargo	Propietario
Tipo de entrevista	Entrevista estructurada
Fecha	20/06/2020
<p>Preguntas:</p> <p><b>1. ¿Considera que los hostels dentro del sector hotelero tienen un potencial de crecimiento?</b> Si, es una tendencia a nivel mundial ya hace tiempo, pero aquí la competencia recién está creciendo.</p> <p><b>2. Según sus estimaciones, ¿Cuál es el mínimo de noches que pasa un mochilero en Lima?</b> Te puedo responder en base a mi experiencia. Aquí llevamos ya 8 años en el negocio, y sabemos muy bien que vienen en su gran mayoría para hacer turismo, y conocer Machu Picchu. Si se llega a considerar eso, tenemos que afirmar que varios visitan Lima para hacer escala. Por otro lado, hay que considerar a los que vienen para actividades educativas o caritativas, y se quedan más tiempo. Deben pasar 3 noches como mínimo en la ciudad.</p> <p><b>3. En este sector, es bien sabido el tema de la estacionalidad. ¿Su estrategia de precios se basa en las temporadas alta y baja del turismo? ¿Cuánto estima que es la demanda en cada una?</b> Si, ajustamos nuestros precios a la temporada con más acogida, que comprende meses de primavera y verano, y la baja en los meses de otoño e invierno. Nos resulta fácil realizar esta diferencia porque la mayoría son latinoamericanos, y sus periodos de vacaciones son similares a los nuestros. Respecto a la segunda pregunta, vienen más en temporada alta, pero la diferencia no es tan alta con la baja, un 60% contra un 40% aproximadamente.</p> <p><b>4. ¿Cuáles son las habitaciones más y menos solicitadas? ¿En qué medida?</b> Maso menos la mitad de los huéspedes solicitan las habitaciones para 8 personas, y dado que son las más baratas, son también las más pedidas. Le siguen las habitaciones para 4, solicitadas por la tercera parte de ellos. Y al final las de 4, que son las más caras en la tarifa.</p> <p><b>5. ¿Considera que la ubicación del hostel es importante?</b> Por supuesto. Nuestro hostel está en pleno Miraflores, el punto más turístico de la ciudad.</p> <p><b>6. ¿Qué aspectos valora el cliente cuando se aloja en un hostel?</b> En un hostel hay muchos beneficios que no se pueden obtener en un hostal, o incluso un hotel. Pienso que la gente disfruta mucho del buen clima que le ofrecemos, los hacemos sentir como si estuvieran en casa; sin dejar de lado el orden y limpieza de los dormitorios, o la atención.</p> <p><b>7. ¿Qué recomendaciones le daría a un emprendedor que quiere poner en marcha un hostel?</b> Primero, que investigue bien el sector, a los hostels alrededor. Muchos venden por su buena reputación en internet, otras por sus precios. Creo que cada uno debe buscar algo nuevo en que resaltar. Y también, siempre escuchar los huéspedes, ya que, como extranjeros, siempre van a tener preguntas, y de nosotros depende que ellos se lleven la mejor imagen del país.</p>	

Fuente y elaboración: Propia

## ANEXO 4

Análisis benchmarking de la competencia directa de *Wayna Hostel S.A.C.*

		335 Backpackers	Zig Zag Hostel	The Prime Backpacker's Hostel
Número de camas del hostel		22	24	28
Porcentaje de ocupación del hostel en temporada alta		75%	60%	65%
Porcentaje de ocupación del hostel en temporada baja		25%	50%	55%
Porcentaje de preferencia por tipo de dormitorio	8 camas	70%	60%	50%
	6 camas	15%	20%	20%
	4 camas	15%	20%	30%
Precio por tipo de dormitorio en temporada alta	8 camas	S/. 37.33	S/. 36.50	S/. 47.10
	6 camas	S/. 40.69	S/. 38.95	S/. 51.25
	4 camas	S/. 43.60	S/. 41.56	S/. 53.85
Precio por tipo de dormitorio en temporada baja	8 camas	S/. 29.86	S/. 29.20	S/. 43.61
	6 camas	S/. 35.38	S/. 31.16	S/. 46.59
	4 camas	S/. 37.91	S/. 33.25	S/. 48.08

Nota: Para el análisis de benchmarking, se realizó una investigación minuciosa de cada aspecto tratado en el presente anexo. La información más fácil de adquirir fue el número de camas de cada *hostel* y la relación de precios en cada temporada, revisando los metabuscadores de las fuentes. Por otro lado, tomo más tiempo poder analizar y dar con los porcentajes de preferencia por tipo de dormitorio, y los porcentajes de ocupación de cada *hostel* en ambas temporadas. La técnica utilizada para hallar estos últimos se basó; por un lado, en identificar periódicamente en los metabuscadores la retroalimentación respecto a los dormitorios que los huéspedes eligieron, y por otro, la cantidad de camas disponibles, respectivamente.

Fuente: *Booking.com, Hostelworld.com*

Elaboración: Propia

## ANEXO 5

Calendario de períodos vacacionales estudiantiles en los principales mercados emisores de turistas extranjeros al Perú

ENERO							FEBRERO							MARZO						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
		01	02	03	04	05					01	02								01
06	07	08	09	10	11	12	03	04	05	06	07	08	09	02	03	04	05	06	07	08
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	09	10	11	12	13	14	15
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	16	17	18	19	20	21	22
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29		23	24	25	26	27	28	29
														30	31					
ABRIL							MAYO							JUNIO						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
		01	02	03	04	05				01	02	03		01	02	03	04	05	06	07
06	07	08	09	10	11	12	04	05	06	07	08	09	10	08	09	10	11	12	13	14
13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21
20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28
27	28	29	30				25	26	27	28	29	30	31	29	30					
JULIO							AGOSTO							SEPTIEMBRE						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
		01	02	03	04	05					01	02		01	02	03	04	05	06	
06	07	08	09	10	11	12	03	04	05	06	07	08	09	07	08	09	10	11	12	13
13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20
20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27
27	28	29	30	31			24	25	26	27	28	29	30	28	29	30				
							31													
OCTUBRE							NOVIEMBRE							DICIEMBRE						
L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D	L	M	M	J	V	S	D
			01	02	03	04						01		01	02	03	04	05	06	
05	06	07	08	09	10	11	02	03	04	05	06	07	08	07	08	09	10	11	12	13
12	13	14	15	16	17	18	09	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31			
							30													

■ Vacaciones de verano en Norteamérica, Europa y Japón; y de invierno en Sudamérica  
■ Vacaciones de primavera en Europa  
■ Vacaciones de otoño en Europa (Reino Unido y Alemania)  
■ Vacaciones de primavera en Norteamérica y Japón  
■ Vacaciones de verano en Sudamérica, y de invierno en Norteamérica, Europa y Japón

Fuentes: <sup>a</sup> Revista Escapes (18 de febrero de 2020). Descubre las principales vacaciones de los turistas europeos. Recuperado de <https://www.muchoSol.es/escapes/estas-las-vacaciones-los-turistas-europeos-las-sabias-todas>

<sup>b</sup> PromPerú. (octubre de 2019). Perfil del turista extranjero 2018 (p. 15). [https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/sitio/VisorDocumentos?titulo=Perfil%20del%20Turista%20Extranjero%202018&url=~/Uploads/perfiles\\_extranjeros/41/PERFIL%20DEL%20TURISTA%20EXTRANJERO%202018\\_compressed.pdf&nombObjeto=PerfTuristaExt&back=/TurismoIN/sitio/PerfTuristaExt&issuuid=](https://www.promperu.gob.pe/TurismoIN/sitio/VisorDocumentos?titulo=Perfil%20del%20Turista%20Extranjero%202018&url=~/Uploads/perfiles_extranjeros/41/PERFIL%20DEL%20TURISTA%20EXTRANJERO%202018_compressed.pdf&nombObjeto=PerfTuristaExt&back=/TurismoIN/sitio/PerfTuristaExt&issuuid=)

Elaboración: Propia.



## ANEXO 6

Capacidad instalada anual para cada tipo de tamaño de hostel (según rango de ventas anuales)

Tamaño de hostel	Rango de ventas anuales (en UIT's)	Rango de ventas anuales (en soles)	Capacidad instalada anual (en nro. de pernoctaciones)
Micro empresa	70 - 150	301,000 a 645,000	7,464 a 15,995
Pequeña empresa	151 - 1700	645,001 a 7'310,000	15,996 a 181,274
Mediana empresa	1700 -2300	7'310,001 a 9'890,000	181,275 a 245,253
Gran empresa	2301 a más	9'890,001 a más	245,254 a más

Nota: El valor actual de cada UIT (Unidad Impositiva Tributaria) es actualmente de S/. 4,300.00. La capacidad instalada de cada tamaño de *hostel*, es el resultado de la división de las ventas anuales entre el precio de venta promedio de la competencia (S/. 40.33).

Fuente y elaboración: Propia

## ANEXO 7

Rango de inversión total para cada tipo de tamaño de hostel (según capacidad instalada anual)

Tamaño de hostel	Capacidad instalada anual (en nro. de pernoctaciones)	Inversión Total Unitaria (en soles)	Rango de inversión total (en soles)
Micro empresa	7,464 a 15,995	7.76 a 16.64	57,958.25 a 266,134.84
Pequeña empresa	15,996 a 181,274	16.65 a 188.57	266,134.85 a 34'183,541.19
Mediana empresa	181,274 a 245,253	188.58 a 255.13	34'183,541.20 a 65'571,257.06
Gran empresa	245,254 a más	255.14 a más	65'571,257.07 a más

Nota: Los valores del rango de inversión total, son el resultado de la multiplicación de la capacidad instalada anual y la inversión total unitaria.

Fuente y elaboración: Propia



## ANEXO 8

### Flujo de caja del primero año en base al método del déficit máximo acumulado

Concepto	Mes base	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
<b>Saldo de caja inicial</b>		S/. -52,329.29	S/. -42,817.91	S/. -36,088.96	S/. -26,426.69	S/. -23,121.02	S/. -19,030.16	S/. -10,337.97	S/. -706.60	S/. 8,958.57	S/. 12,261.35	S/. 16,355.10	S/. 19,657.87
<b>Ingresos</b>													
Ventas al contado	S/. -	S/. 30,798.77	S/. 27,818.24	S/. 30,798.77	S/. 24,212.51	S/. 25,019.60	S/. 29,805.26	S/. 30,798.77	S/. 30,798.77	S/. 24,212.51	S/. 25,019.60	S/. 24,212.51	S/. 30,798.77
Ventas al crédito	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -							
<b>Total Ingresos</b>	S/. -	S/. 30,798.77	S/. 27,818.24	S/. 30,798.77	S/. 24,212.51	S/. 25,019.60	S/. 29,805.26	S/. 30,798.77	S/. 30,798.77	S/. 24,212.51	S/. 25,019.60	S/. 24,212.51	S/. 30,798.77
<b>Egresos</b>													
<b>Costos de producción</b>	S/. -	S/. 10,438.72	S/. 10,240.61	S/. 10,287.82	S/. 10,058.16	S/. 10,080.07	S/. 10,264.39	S/. 10,318.72	S/. 10,284.92	S/. 10,061.06	S/. 10,077.17	S/. 10,061.06	S/. 10,284.92
Materia prima	S/. -	S/. 743.37	S/. 690.26	S/. 737.47	S/. 507.81	S/. 529.72	S/. 714.04	S/. 743.37	S/. 734.57	S/. 510.71	S/. 526.82	S/. 510.71	S/. 734.57
Mano de obra	S/. -	S/. 496.75	S/. 496.75	S/. 496.75	S/. 496.75	S/. 496.75	S/. 496.75						
Costos indirectos de fabricación	S/. -	S/. 9,198.60	S/. 9,053.60	S/. 9,078.60	S/. 9,053.60								
<b>Gastos de operación</b>		S/. 10,848.68	S/. 10,848.68	S/. 10,848.68	S/. 10,848.68	S/. 10,848.68	S/. 10,848.68						
Gastos de administración (60%)	S/. -	S/. 6,509.21	S/. 6,509.21	S/. 6,509.21	S/. 6,509.21	S/. 6,509.21	S/. 6,509.21						
Gastos de ventas (40%)	S/. -	S/. 4,339.47	S/. 4,339.47	S/. 4,339.47	S/. 4,339.47	S/. 4,339.47	S/. 4,339.47						
<b>Total Egresos</b>	S/. -	S/. 21,287.40	S/. 21,089.29	S/. 21,136.50	S/. 20,906.84	S/. 20,928.74	S/. 21,113.07	S/. 21,167.40	S/. 21,133.60	S/. 20,909.74	S/. 20,925.84	S/. 20,909.74	S/. 21,133.60
<b>Capital</b>													
Inversión en activo fijo tangible	S/. -28,721.27												
Inversión en activo fijo intangible	S/. -2,400.79												
Capital de trabajo	S/. -21,207.23												
<b>Saldo de caja (Ingresos - Egresos)</b>	S/. -52,329.29	S/. 9,511.37	S/. 6,728.95	S/. 9,662.27	S/. 3,305.67	S/. 4,090.85	S/. 8,692.19	S/. 9,631.37	S/. 9,665.17	S/. 3,302.77	S/. 4,093.75	S/. 3,302.77	S/. 9,665.17
<b>Saldo de caja acumulado</b>	S/. -52,329.29	S/. -42,817.91	S/. -36,088.96	S/. -26,426.69	S/. -23,121.02	S/. -19,030.16	S/. -10,337.97	S/. -706.60	S/. 8,958.57	S/. 12,261.35	S/. 16,355.10	S/. 19,657.87	S/. 29,323.05

Fuente y elaboración: Propia



## ANEXO 9

### Cálculo del pago del impuesto a la renta anual

2021				
U.A.I.	S/. 75,427.92			
15 UIT	S/. 64,500.00	10%	S/.	6,450.00
Más de 15 UIT	S/. 10,927.92	29.50%	S/.	3,223.74
<b>IR 2021</b>				<b>S/. 9,673.74</b>
2022				
U.A.I.	S/. 95,492.53			
15 UIT	S/. 64,500.00	10%	S/.	6,450.00
Más de 15 UIT	S/. 30,992.53	29.50%	S/.	9,142.80
<b>IR 2022</b>				<b>S/. 15,592.80</b>
2023				
U.A.I.	S/. 116,223.56			
15 UIT	S/. 64,500.00	10%	S/.	6,450.00
Más de 15 UIT	S/. 51,723.56	29.50%	S/.	15,258.45
<b>IR 2023</b>				<b>S/. 21,708.45</b>
2024				
U.A.I.	S/. 137,639.11			
15 UIT	S/. 64,500.00	10%	S/.	6,450.00
Más de 15 UIT	S/. 73,139.11	29.50%	S/.	21,576.04
<b>IR 2024</b>				<b>S/. 28,026.04</b>
2025				
U.A.I.	S/. 159,757.70			
15 UIT	S/. 64,500.00	10%	S/.	6,450.00
Más de 15 UIT	S/. 95,257.70	29.50%	S/.	28,101.02
<b>IR 2025</b>				<b>S/. 34,551.02</b>

Fuente y elaboración: Propia

## ANEXO 10

### Presupuesto del pago de IGV

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>IGV Ventas</b>		S/. -50,994.01	S/. -54,656.75	S/. -58,440.26	S/. -62,347.81	S/. -66,382.76
<b>IGV Compras</b>	S/. 11,289.41	S/. 26,069.61	S/. 26,671.64	S/. 27,292.79	S/. 27,933.57	S/. 28,594.49
<b>IGV por pagar (sin CF año 0)</b>		S/. -24,924.41	S/. -27,985.11	S/. -31,147.47	S/. -34,414.25	S/. -37,788.27
<b>CF año 0</b>	S/. 11,289.41	S/. -13,635.00	S/. -	S/. -	S/. -	S/. -
<b>IGV neto a pagar</b>		<b>S/. 13,635.00</b>	<b>S/. 27,985.11</b>	<b>S/. 31,147.47</b>	<b>S/. 34,414.25</b>	<b>S/. 37,788.27</b>

Fuente y elaboración: Propia