



Graduate School of Business

Máster en Dirección de Empresas

Tesis para optar al grado de Máster de la Universidad de Palermo en

Dirección de Empresas

*ANÁLISIS DE VIABILIDAD PARA EL DESARROLLO DE UN
ALOJAMIENTO DE TRANSICIÓN PARA INMIGRANTES POR MOTIVOS
DE TRABAJO EN CORK, IRLANDA*

Tesista: Andrés Stiles

Legajo: 0116904

Director de Tesis: Nicolás Romeo

2023

Cork, Irlanda

EVALUACIÓN DEL COMITÉ

AGRADECIMIENTOS

A mi tutor, Nicolás Romeo, por sus valiosos aportes y a Ine, Dafne y Ulises por todo el resto.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1 – INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Los objetivos inmediatos del inmigrante.....	1
1.1.1 Trabajo.....	1
1.1.2 Vivienda.....	1
1.2 Hipótesis.....	2
1.3 Objetivo general.....	2
1.4 Objetivos específicos.....	3
1.5 Metodología de investigación.....	3
CAPÍTULO 2 – MARCO TEÓRICO	5
2.1 Segmentación, Targeting y Posicionamiento.....	5
2.2 Misión, Visión y Valores	5
2.3 Mix de marketing	6
2.4 Modelo Canvas.....	7
2.5 Competidores.....	8
2.6 Las cinco Fuerzas de Porter.....	9
2.7 Matriz F.O.D.A.....	10
2.8 Estados Contables	11
2.9 Valor Actual Neto.....	12
2.10 Retorno de la inversión.....	13
2.11 TIR	13
CAPÍTULO 3 – ANÁLISIS DEL ENTORNO.....	15
3.1 Análisis del macroentorno	15
3.1.1 La ciudad de Cork y el condado de Cork	16
3.1.2 Análisis económico.....	18
3.1.3 Análisis político de Irlanda	20
3.1.4 Ventajas de hacer negocios en Irlanda	20
3.1.5 Motivos por los cuales Irlanda es de interés entre los inmigrantes	22
3.1.6 Trabajo en Irlanda.....	22
3.1.7 Vivienda en Irlanda, la crisis habitacional y el impacto sobre la inmigración.....	27
3.1.8 Factores agravantes a la crisis habitacional.....	29

3.2	Análisis del microentorno	31
3.2.1	Análisis de la Demanda	31
3.2.2	Análisis de la Oferta	36
3.2.3	Análisis de la competencia.....	40
3.2.4	Las cinco fuerzas de Porter	47
3.2.5	Análisis FODA	47
3.2.6	Marco Legal.....	48
	CAPÍTULO 4 – PROPUESTA DE VALOR.....	52
4.1	Propuesta de valor	52
4.2	Visión, Misión y Valores	52
4.2.1	Visión.....	52
4.2.2	Misión.....	52
4.2.3	Valores	52
4.3	Segmentación, Targeting y Posicionamiento.....	52
4.3.1	Segmentación.....	52
4.3.2	Targeting	53
4.3.3	Posicionamiento.....	53
4.4	Mix de Marketing.....	53
4.4.1	Producto.....	53
4.4.2	Precio	59
4.4.3	Plaza	59
4.4.4	Promoción	59
4.5	Modelo Canvas.....	60
	CAPÍTULO 5 - VALORACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA	61
5.1	Inversión inicial	61
5.1.1	Diseño	61
5.1.2	Alquiler del terreno.....	61
5.1.3	Infraestructura y servicios.....	61
5.1.4	Fundaciones	61

5.1.5	Alquiler de los pods.....	62
5.1.6	Climatización y agua caliente.....	62
5.1.7	Paisajismo, decoración exterior y permisos municipales	62
5.1.8	Mobiliario en habitaciones y baños	62
5.1.9	Mobiliario en oficinas y espacios comunes.....	62
5.1.10	Equipamiento de oficinas.....	62
5.1.11	Diseño	62
5.1.12	Capital de Trabajo	62
5.1.13	Resumen de la inversión inicial.....	63
5.2	Fuentes del capital	63
5.3	Préstamo bancario	64
5.4	Activos y estado de situación financiera inicial	64
5.5	Análisis de Costos.....	65
5.5.1	Alquiler del terreno.....	65
5.5.2	Alquiler de los pods.....	65
5.5.3	Sueldos	66
5.5.4	Subcontratistas	66
5.5.5	Gastos Generales	66
5.5.6	Gastos de Venta	67
5.5.7	Resumen del análisis de Costos	67
5.6	Depreciación	69
5.7	Ventas	69
5.7.1	Ingresos por Alojamiento.....	69
5.7.2	Ingresos por Limpieza	70
5.7.3	Ingresos por Máquinas expendedoras.....	70
5.7.4	Resumen de Ingresos	70
5.8	Estado de Resultados	71
5.9	Flujo de Caja Económico y Financiero.....	71
5.10	Indicadores.....	72

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES.....	74
BIBLIOGRAFÍA	75

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - Las 5 fuerzas de Porter.....	9
Figura 2 - Ubicación geográfica de Irlanda	15
Figura 3 - Jóvenes en las calles de la ciudad de Cork.....	17
Figura 4 - Sueldo anual promedio en Irlanda.....	23
Figura 5 - Tasa de desempleo en Irlanda vs promedio de OECD.....	24
Figura 6 - Tasa de desempleo en Irlanda	25
Figura 7 - Tasa de desempleo en Irlanda para extranjeros con respecto a los otros países que forman parte de la OECD	26
Figura 8 - Personas haciendo la fila para visitar una vivienda en alquiler en Dublín.....	27
Figura 9 – Inmigración Neta por año, 1987-2022 (CSO).....	32
Figura 10 - PBI Irlanda, 1985-2021 (CSO)	33
Figura 11 - Inmigración neta por edad, 2016-2022 (CSO).....	35
Figura 12 - Distribución de los inmigrantes por región en Irlanda (CSO).....	35
Figura 13 - Oferta Hotelera en la ciudad de Cork y alrededores (Fáilte Ireland)	38
Figura 14 - Habitaciones disponibles en la ciudad de Cork y alrededores (daft.ie).....	44
Figura 15 - Ratios de ocupación	45
Figura 16 - Ejemplo de un mapa de zonificación de uso de suelo de la ciudad de Cork.....	49
Figura 17 – Ejemplo ilustrativo de una construcción prefabricada modular	54
Figura 18 – Pods rodeados de vegetación.....	57
Figura 19 - Modelo Canvas	60

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 - Principales Indicadores de Irlanda.....	16
Tabla 2 – Población por condado (CSO).....	34
Tabla 3 – Competencia directa según tipo de alojamiento	40
Tabla 4 - Tipos de Pods	57
Tabla 5 - Inversión Inicial.....	63
Tabla 8 - Fuente del capital.....	63
Tabla 9 - Análisis del préstamo bancario.....	64
Tabla 6 - Activos Tangibles e Intangibles	64
Tabla 7 - Estado de situación financiera inicial	65
Tabla 10 - Costo de alquiler de Pod según su tipo.....	65
Tabla 11 - Análisis de los Costos.....	68
Tabla 12 - Análisis de la depreciación.....	69
Tabla 13 - Análisis de los Ingresos	70
Tabla 14 – Análisis del Estado de Resultados	71
Tabla 15 - Análisis del Flujo de Caja Económico y Financiero	72
Tabla 17 - Análisis de los principales indicadores.....	73

RESUMEN

En las últimas décadas, Irlanda ha experimentado un notorio crecimiento económico, generando una fuerte demanda de empleo en sus principales ciudades y atrayendo a numerosos inmigrantes en busca de oportunidades laborales. Sin embargo, al mismo tiempo, el país se enfrenta a una crisis habitacional sin solución a la vista.

Esta crisis ha reducido la disponibilidad de viviendas en alquiler y, por lo tanto, aumentado la cantidad de tiempo que un inmigrante necesita para transicionar desde un alojamiento temporal a uno permanente. Durante este período de transición, las opciones de alojamiento temporales disponibles al inmigrante como hoteles, hostels, B&B, Airbnb y otras similares son muy limitadas. Estas se centran principalmente en el turismo, con elevadas tasas de ocupación y costos altos, resultando sumamente problemático para el inmigrante.

Para abordar este problema que enfrentan los inmigrantes debido a la falta de opciones de alojamiento temporal disponible, esta tesis propone llevar a cabo un análisis de viabilidad para el desarrollo de un alojamiento diseñado específicamente para los inmigrantes que atraviesan este período crítico de transición.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

B&B	Bed & Breakfast
Co. Cork	Condado de Cork
Cork City	Ciudad de Cork
CSO	Central Statistics Office (Oficina Central de Estadísticas)
Fáilte Ireland	National Development Tourism Authority (Autoridad Nacional de Desarrollo del Turismo)
UE	Unión Europea
OECD	The Organization for Economic Cooperation and Development (La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos)
Pod	Construcción prefabricada modular

CAPÍTULO 1 – INTRODUCCIÓN

1.1 Los objetivos inmediatos del inmigrante

Irlanda se destaca como un atractivo destino para los inmigrantes debido a su sólida economía, alta calidad de vida, uso del idioma inglés, sistema educativo de excelencia, seguridad y pertenencia a la Unión Europea (UE).

Para la gran mayoría de los inmigrantes, los dos objetivos más urgentes pasan por encontrar trabajo y vivienda.

Aunque suele ser relativamente sencillo conseguir empleo en Irlanda, la misma facilidad no se refleja en el proceso de encontrar vivienda.

1.1.1 Trabajo

Un número importante de inmigrantes llega a Irlanda con contratos laborales ya establecidos, mientras que otros prefieren viajar primero y después buscar empleo en suelo irlandés. En términos generales, muchos inmigrantes logran conseguir trabajo con relativa facilidad, no solo impulsados por la amplia oferta laboral, sino también por su disposición a aceptar empleos, de forma temporal, que pueden encontrarse por debajo de su nivel educativo o experiencia laboral. Este enfoque, además de garantizar una fuente inicial de ingresos, se aprovecha para familiarizarse con el nuevo país, su cultura e idioma.

1.1.2 Vivienda

En cuanto a la vivienda, cuando no es viable quedarse con un familiar o amigo, el procedimiento típico que sigue cualquier inmigrante antes de emprender el viaje comienza por reservar un número determinado de noches en un hostel, Bed & Breakfast o Airbnb. Una vez que el inmigrante llega a su destino y considerando el elevado costo comúnmente asociado con los alojamientos temporales, la prioridad radica en encontrar una vivienda a mediano o largo plazo lo más pronto posible.

La situación de los inmigrantes que llegan a Irlanda suele ser similar desde el punto de vista del procedimiento típico que enfrentan, pero difiere de otros países debido a una situación particular que enfrenta el país: una crisis habitacional sin solución a la vista.

Debido a la crisis, la disponibilidad de viviendas en alquiler es muy reducida y, por lo tanto, aumenta la cantidad de tiempo que un inmigrante necesita para transicionar desde un alojamiento temporal a uno permanente. Durante este período de transición, las opciones de alojamiento temporales disponibles al inmigrante como hoteles, hostels, B&B, Airbnb y otras similares son limitadas. Estas se centran principalmente en el turismo, con elevadas tasas de ocupación y costos altos, resultando sumamente problemático para el inmigrante.

El tipo de alojamiento que elige el inmigrante puede variar según ciertos factores como su edad, situación familiar, condición económica y preferencias personales. Esto puede implicar desde alquilar una habitación en una vivienda compartida hasta alquilar una vivienda completa.

No obstante, incluso aquellos que aspiran a alquilar una vivienda completa, en muchos casos se ven obligados a optar inicialmente por una habitación en una vivienda compartida. Esto se debe a que encontrar una vivienda en alquiler a largo plazo suele ser un proceso prolongado y complicado debido a la crisis habitacional que enfrenta Irlanda.

Esta tesis plantea una solución específica asociada a la problemática de la vivienda.

1.2 Hipótesis

“La implementación de un alojamiento de transición para inmigrantes por motivos de trabajo en Cork, Irlanda, es económicamente viable”.

1.3 Objetivo general

Análisis de viabilidad para el desarrollo de un alojamiento de transición para inmigrantes por motivo de trabajo en Cork, Irlanda.

1.4 Objetivos específicos

- Realizar un análisis estratégico del entorno
- Cuantificar la oferta y demanda
- Investigar la competencia
- Realizar una propuesta de valor
- Llevar a cabo una evaluación económico-financiera

1.5 Metodología de investigación

La presente investigación se enmarca en un enfoque metodológico cuali-cuantitativo, diseñado para abordar de manera integral el análisis de viabilidad para el desarrollo de un alojamiento de transición para trabajadores inmigrantes en Cork. El enfoque cualitativo permitirá una comprensión en profundidad de los aspectos clave de la propuesta, mientras que el enfoque cuantitativo aportará datos numéricos que respalden y enriquezcan la toma de decisiones estratégicas.

El estudio se sustenta en una serie de objetivos específicos que guiarán la recopilación y el análisis de datos.

En primer lugar, se llevará a cabo un análisis estratégico del entorno, explorando los factores sociales, económicos y culturales que podrían influir en la viabilidad del proyecto. Además, se investigará el marco regulatorio existente para comprender las posibles limitaciones y oportunidades desde una perspectiva de permiso municipal.

La cuantificación de la oferta y demanda será abordada mediante métodos cuantitativos, recopilando y analizando datos numéricos relacionados con la población objetivo y las tendencias de alojamiento en la región. De manera complementaria, se investigará a la competencia, empleando técnicas cualitativas para analizar sus estrategias y posibles brechas en el mercado.

El desarrollo de una propuesta de valor se basará en el análisis cualitativo de las necesidades y preferencias de los trabajadores inmigrantes, así como en la identificación de características distintivas que podrían diferenciar el alojamiento propuesto en el mercado.

Finalmente, se llevará a cabo una evaluación económico-financiera que empleará datos cuantitativos para proyectar los costos, ingresos y posibles retornos de la inversión a lo largo del tiempo.

La combinación de datos cualitativos y cuantitativos posibilitará una visión completa del proyecto, mejorando la toma de decisiones estratégicas y estableciendo un sólido fundamento para su desarrollo.

CAPÍTULO 2 – MARCO TEÓRICO

2.1 Segmentación, Targeting y Posicionamiento

Segmentación: La segmentación consiste en dividir un mercado más amplio en grupos más pequeños o segmentos, con características y necesidades similares. El objetivo de la segmentación es facilitar la personalización de estrategias de marketing al dirigirse a segmentos específicos en lugar de tratar de llegar a todo el mercado.

Targeting: El targeting implica seleccionar uno o varios segmentos de mercado identificados durante la segmentación para dirigir las estrategias de marketing. El objetivo del targeting es permitir optimizar los recursos al enfocarse en los consumidores que son más propensos a estar interesados en los productos o servicios de una empresa.

Posicionamiento: El posicionamiento se refiere a la imagen o percepción que una marca o producto tiene en la mente de los consumidores en comparación con la competencia. El objetivo del posicionamiento es destacar las características únicas y beneficios de un producto o marca para que sea percibido de manera distintiva y atractiva por el público objetivo.

2.2 Misión, Visión y Valores

La declaración de la misión de una empresa es una declaración breve que describe el propósito, los valores y los objetivos generales de la empresa. Proporciona un sentido de dirección y enfoque para la empresa, orientando la toma de decisiones y ayudando a establecer una identidad única dentro del mercado.

Una declaración de misión generalmente incluye los siguientes elementos:

Misión: Esto explica por qué existe la empresa y qué espera lograr. A menudo destaca los valores y creencias fundamentales de la empresa.

Visión: Describe las aspiraciones y objetivos a largo plazo de la empresa y proporciona un sentido de dirección para la organización.

Valores: Estos son los principios rectores en los que la empresa cree y quiere defender en todas sus operaciones.

Metas: Son los objetivos específicos que la empresa espera alcanzar a corto y largo plazo.

Una declaración de misión bien elaborada puede ayudar a una empresa a:

Establecer una identidad y un propósito claros, la guía a tomar decisiones estratégicas y el establecimiento de objetivos, comunicar sus valores y prioridades a las partes interesadas, incluidos clientes, empleados e inversores y a atraer y retener clientes y empleados que compartan los valores y objetivos de la empresa.

En general, una declaración de misión sirve como brújula para la empresa, brindando un sentido de dirección y propósito que guía la toma de decisiones y ayuda a establecer una identidad única en el mercado.

2.3 Mix de marketing

El mix de marketing, también conocido como las 4 Ps del marketing, se refiere a un conjunto de estrategias y tácticas que una empresa utiliza para promocionar y vender sus productos o servicios.

El mix de marketing busca lograr una combinación efectiva de estas cuatro variables para satisfacer las necesidades del cliente y alcanzar los objetivos de la empresa.

Las 4 “Ps” son:

Producto: Se refiere a las características y beneficios del producto o servicio que la empresa ofrece. Incluye aspectos como el diseño, la calidad, las características y la marca.

Precio: Hace referencia al valor monetario asignado al producto o servicio. La estrategia de fijación de precios es crucial y puede incluir descuentos, ofertas especiales, entre otros.

Plaza: Se trata de la forma en que el producto o servicio llega al cliente. Incluye canales de distribución, logística, puntos de venta, y todo el proceso desde la producción hasta la entrega.

Promoción: Involucra las actividades de marketing destinadas a dar a conocer y promover el producto. Esto puede incluir publicidad, relaciones públicas, promociones de ventas y marketing digital.

2.4 Modelo Canvas

El modelo Canvas es una herramienta de gestión estratégica que proporciona una representación visual del modelo de negocio de una empresa. Consta de nueve elementos clave que están dispuestos en un formato de matriz, de la siguiente manera:

Se trata de una herramienta flexible que permite a las empresas visualizar y ajustar rápidamente su modelo de negocio según sea necesario. Al identificar los elementos clave de su negocio y cómo están interrelacionados, las empresas pueden optimizar su modelo de negocio para el éxito.

Segmentos de clientes: los diferentes grupos de clientes a los que la empresa pretende servir.

Propuesta de valor: El valor único que la empresa proporciona a sus clientes.

Canales: Los diversos canales o métodos a través de los cuales la empresa llega a sus clientes.

Relaciones con los clientes: los tipos de relaciones que la empresa tiene con sus clientes.

Fuentes de ingresos: las fuentes de ingresos de la empresa.

Actividades clave: Las tareas o actividades clave que la empresa debe realizar para entregar su propuesta de valor.

Recursos clave: Los recursos, tanto físicos como intangibles, que la empresa requiere para entregar su propuesta de valor.

Asociaciones clave: Las alianzas estratégicas o asociaciones que la empresa forma con otras organizaciones para ayudarla a entregar su propuesta de valor.

Estructura de costos: los costos asociados con la entrega de la propuesta de valor de la empresa.

2.5 Competidores

Los competidores pueden clasificarse como directos o indirectos, dependiendo del grado de similitud en sus productos o servicios y su mercado objetivo.

Los competidores directos son empresas que ofrecen los mismos productos o servicios similares al mismo mercado objetivo que su negocio. Por ejemplo, si dirige una cafetería, sus competidores directos serían otras cafeterías en su área local.

Los competidores indirectos, por otro lado, son empresas que ofrecen diferentes productos o servicios, pero que aún compiten por los mismos dólares del cliente. Por ejemplo, si dirige una cafetería, sus competidores indirectos podrían ser tiendas de té, bares de jugos o restaurantes de comida rápida que también ofrecen café.

Comprender los competidores directos e indirectos es importante para las empresas, ya que les ayuda a identificar posibles amenazas y oportunidades en el mercado. Al analizar sus fortalezas y debilidades, las empresas pueden identificar áreas para mejorar y desarrollar estrategias para diferenciarse de sus competidores. También pueden usar esta información para ajustar sus estrategias de precios, marketing y distribución para mantenerse competitivos en el mercado.

2.6 Las cinco Fuerzas de Porter



Figura 1 - Las 5 fuerzas de Porter

Las cinco fuerzas de Porter es un marco para analizar las fuerzas competitivas que afectan la rentabilidad de una industria. Las cinco fuerzas identificadas por Michael Porter son:

Poder de negociación de los clientes: el poder de negociación de los clientes se refiere al grado en que los clientes pueden ejercer presión sobre la industria exigiendo precios más bajos, productos de mejor calidad o términos más favorables.

Amenaza de nuevos competidores: la amenaza de los nuevos competidores se refiere al grado de competencia que los nuevos competidores aportarían a la industria. Si es fácil para las nuevas empresas ingresar al mercado, puede reducir la rentabilidad de las empresas existentes.

Poder de negociación de los proveedores: el poder de negociación de los proveedores se refiere al grado en que los proveedores pueden ejercer presión sobre la industria al elevar los precios, limitar la oferta u ofrecer productos de menor calidad.

Amenaza de productos sustitutos: la amenaza de productos sustitutos se refiere al grado en que los productos o servicios alternativos podrían reemplazar los productos o servicios de la industria, reduciendo así la demanda y la rentabilidad.

Rivalidad competitiva: la rivalidad competitiva se refiere al grado de competencia entre las empresas existentes en la industria. Si hay alta competencia, puede conducir a una menor rentabilidad para todas las empresas.

Al analizar estas cinco fuerzas, las empresas pueden obtener información sobre la dinámica competitiva de su industria y desarrollar estrategias para aumentar su rentabilidad y competitividad.

2.7 Matriz F.O.D.A

El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica que representa fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Se utiliza para evaluar los factores internos y externos que afectan el desempeño de una organización e identificar áreas de mejora.

Debajo, se desglosa cada componente:

Fortalezas: factores internos que son positivos y le dan a la organización una ventaja competitiva. Estos pueden incluir cosas como una sólida reputación de marca, una fuerza laboral talentosa o procesos eficientes.

Debilidades: factores internos que son negativos y obstaculizan el desempeño de la organización. Estos pueden incluir cosas como tecnología obsoleta, un servicio al cliente deficiente o la falta de recursos.

Oportunidades: factores externos que podrían afectar positivamente el desempeño de la organización. Estos pueden incluir mercados emergentes, avances tecnológicos o cambios en el comportamiento del consumidor.

Amenazas: factores externos que podrían afectar negativamente el desempeño de la organización. Estos pueden incluir cosas como una mayor competencia, recesiones económicas o cambios en las regulaciones.

El análisis FODA es una herramienta valiosa para que las organizaciones evalúen su situación actual y desarrollen estrategias para capitalizar sus fortalezas, superar sus debilidades,

aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas. Al identificar estos factores, las organizaciones pueden tomar decisiones informadas sobre su dirección futura y asignar recursos de manera efectiva.

2.8 Estados Contables

Los estados financieros son documentos que proporcionan un resumen de las actividades financieras y el rendimiento de una empresa durante un período de tiempo específico. Los tres estados financieros principales son:

Estado de resultados: El estado de resultados (también llamado estado de pérdidas y ganancias) muestra los ingresos y gastos de una empresa durante un período de tiempo específico, generalmente un trimestre o un año. El estado de resultados se utiliza para calcular el ingreso neto o la pérdida neta de una empresa.

Balance: El balance proporciona una instantánea de la posición financiera de una empresa en un momento específico. Muestra los activos, pasivos y patrimonio de una empresa. La ecuación del balance es: $\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Patrimonio}$.

Estado de flujo de efectivo: El estado de flujo de efectivo muestra cómo entra y sale el efectivo de una empresa durante un período de tiempo específico. Desglosa las fuentes y los usos del efectivo, incluidas las actividades operativas, las actividades de inversión y las actividades de financiación.

Los estados financieros son importantes por varias razones. Brindan información valiosa a los inversionistas, acreedores y otras partes interesadas que necesitan evaluar el desempeño y la salud financiera de una empresa. La administración de la empresa también utiliza los estados financieros para tomar decisiones estratégicas y monitorear el desempeño financiero de la empresa a lo largo del tiempo.

Además de los tres estados financieros principales, las empresas también pueden producir otros informes financieros, como un estado de cambios en el patrimonio o un estado de ganancias

acumuladas. Estos informes brindan información adicional sobre las actividades financieras de una empresa y pueden ayudar a los inversores y otras partes interesadas a tomar decisiones más informadas sobre la empresa.

2.9 Valor Actual Neto

El valor actual es un concepto financiero que representa el valor actual de un flujo de efectivo futuro o una serie de flujos de efectivo futuros, descontados para reflejar el valor del dinero en el tiempo. En otras palabras, el valor presente calcula el valor actual de un pago futuro, suponiendo una determinada tasa de rendimiento o tasa de descuento.

La fórmula para el valor actual es:

$$VA = VF / (1 + r)^n$$

Dónde:

PV = valor actual

FV = valor futuro

r = Tasa de descuento

n = Número de períodos

En esta fórmula, el valor futuro (FV) se divide por $(1 + r)^n$, donde r es la tasa de descuento y n es el número de períodos hasta que se recibe el pago. El resultado es el valor actual (VA) del flujo de efectivo futuro.

El valor presente es un concepto importante en finanzas, ya que permite a los inversores y analistas comparar el valor de los flujos de efectivo futuros con el costo del capital o la tasa de rendimiento esperada. Al calcular el valor presente de un pago o inversión futuros, pueden determinar si es una buena oportunidad de inversión.

2.10 Retorno de la inversión

El retorno de la inversión se refiere a la cantidad de tiempo que le toma a una inversión o proyecto generar suficiente flujo de efectivo para pagar la inversión inicial. La recuperación se utiliza a menudo como una herramienta para evaluar la viabilidad financiera de una inversión potencial, ya que proporciona una estimación del tiempo que tardará la inversión en alcanzar el punto de equilibrio y comenzar a generar ganancias.

El período de recuperación generalmente se calcula dividiendo la inversión inicial por el flujo de efectivo anual esperado generado por la inversión.

El período de recuperación es una métrica útil para evaluar el riesgo y el rendimiento potencial de una inversión. Las inversiones con períodos de recuperación más cortos generalmente se consideran menos riesgosas, ya que permiten al inversor recuperar su inversión inicial más rápidamente. Sin embargo, las inversiones con períodos de recuperación más largos pueden ser más atractivas si ofrecen rendimientos más altos a largo plazo.

2.11 TIR

La TIR, o tasa interna de retorno, es una métrica financiera utilizada para evaluar la rentabilidad potencial de una inversión. Representa la tasa de rendimiento anualizada que un inversionista puede esperar obtener de una inversión durante su vida esperada, teniendo en cuenta la inversión inicial, los flujos de efectivo esperados y el calendario de esos flujos de efectivo.

Para calcular la TIR, los flujos de efectivo de una inversión se descuentan a su valor actual utilizando una tasa de descuento. Luego, la TIR se determina encontrando la tasa de descuento que hace que el valor presente de las entradas de efectivo sea igual a la inversión inicial.

La TIR se expresa como un porcentaje y representa la tasa de rendimiento anual promedio que un inversionista puede esperar ganar durante la vida de la inversión. A menudo se utiliza como punto de referencia para evaluar el atractivo relativo de diferentes oportunidades de inversión.

Si la TIR es mayor que la tasa de rendimiento requerida (es decir, el costo de capital), la inversión se considera rentable y puede valer la pena realizarla. Por otro lado, si la TIR es menor que la tasa de rendimiento requerida, la inversión no se considera rentable y es posible que no valga la pena realizarla.

La TIR es una herramienta poderosa para evaluar la viabilidad financiera de las inversiones, pero tiene sus limitaciones. Asume que los flujos de efectivo se reinvierten a la misma tasa que la TIR, lo que puede no ser una suposición realista en la práctica. También supone que los flujos de efectivo se reciben y reinvierten a intervalos regulares, lo que puede no ser siempre el caso en escenarios del mundo real. Como tal, la TIR debe usarse junto con otras métricas financieras para proporcionar una evaluación más completa del potencial de una inversión.

CAPÍTULO 3 – ANÁLISIS DEL ENTORNO

3.1 Análisis del macroentorno

Irlanda es un país insular ubicado en el noroeste de Europa (ver Figura 2). Se divide en dos entidades políticas: la República de Irlanda, que cubre las cinco sextas partes de la isla, e Irlanda del Norte, que forma parte del Reino Unido y cubre la sexta parte restante.

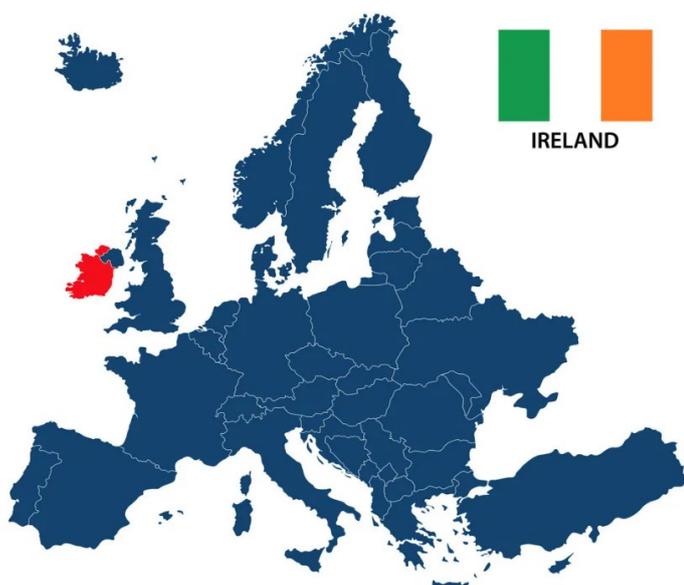


Figura 2 - Ubicación geográfica de Irlanda

Irlanda tiene un rico patrimonio cultural y es conocida por sus imponentes paisajes, sus tradiciones musicales y de baile, y por su cálida hospitalidad. La economía del país está impulsada por industrias como la farmacéutica, la tecnología y las finanzas, y su ciudad capital, Dublín, es un importante centro mundial de tecnología y servicios financieros.

La población de Irlanda es de alrededor de 5.1 millones. Los idiomas oficiales de Irlanda son el irlandés (también conocido como gaélico) y el inglés. El país tiene una democracia parlamentaria, con un presidente como jefe de estado y *Taoiseach*, o primer ministro, como jefe de gobierno.

Irlanda posee una belleza única, con un rico patrimonio cultural y una economía sólida, lo que lo convierte en un destino atractivo tanto para turistas como para empresarios e inmigrantes.

La Tabla 1 muestra los principales indicadores de Irlanda:

PRINCIPIALES INDICADORES	
SUPERFICIE TOTAL	70,273 (n. 122 en ranking mundial)
CAPITAL	Dublín
TIPO DE GOBIERNO	Democracia Parlamentaria
MONEDA	Euro
POBLACIÓN	5100 millones (n. 123 en el ranking mundial)
DENSIDAD POBLACIONAL	71,7 personas/km2 (n. 144 en el ranking mundial)
EXPECTATIVA DE VIDA	82.66 (n. 22 en el ranking mundial)
EDAD MEDIANA	38.2 (n. 73 en el ranking mundial)
IDIOMAS	Inglés (87%), Irlandés (6%), Otros (7%)
ÉTNIAS	Blancos Irlandés (84.5%), otros Blancos (9.1%), Otros (6.4%)
RELIGIÓN	Cristianos (96%), Otras (4%)
PBI per cápita	100,172 USD (n. 25 en el ranking mundial)
TASA DE DESEMPLEO	4. 3% (n. 66 en el ranking mundial)
ÍNDICE DE DESARROLLO DE LAS NACIONES UNIDAS	Salud - 0,939 Educación - 0,91 Estándar de vida - 0,919

Tabla 1 - Principales Indicadores de Irlanda

3.1.1 La ciudad de Cork y el condado de Cork

La ciudad de Cork (Cork City), se encuentra situada en el suroeste de Irlanda y es la segunda ciudad más grande del país, después de Dublín. Es la ciudad principal y el centro administrativo del condado de Cork (co. Cork), que es el condado más grande de Irlanda. A partir del censo de 2021, se estima que la población de la ciudad de Cork es de aproximadamente 223,000 personas y alrededor de 580,000 en co. Cork.



Figura 3 - Jóvenes en las calles de la ciudad de Cork

El centro de la ciudad está construido sobre una isla en el río Lee, con el río fluyendo a través de la ciudad en dos canales.

En términos demográficos, Cork City es una ciudad diversa con una mezcla de diferentes etnias y culturas. La ciudad tiene una población joven, con una gran proporción de estudiantes que asisten a las diversas universidades y colegios ubicados en la ciudad.

La ciudad de Cork destaca por su animada escena cultural, gente amable y monumentos históricos. La ciudad se erige sobre una isla en el río Lee, con el agua serpenteando en dos canales, creando una vía fluvial única. El lugar ofrece una amplia gama de tiendas, restaurantes y pubs, muchos de ellos alojados en edificios antiguos con valor arquitectónico patrimonial.

Cork City también se distingue por su escena cultural y artística, albergando diversas galerías de arte, teatros y museos. El renombrado Teatro de la Ópera de Cork presenta a lo largo del año una variada oferta de producciones teatrales y los pubs locales contribuyen a una próspera escena musical en la ciudad.

El condado de Cork ofrece atractivos naturales, como los Acantilados de Old Head of Kinsale con vistas al Atlántico, la Bahía de Bantry y la Península de Beara con sus costas y pintorescos pueblos pesqueros. Además, el condado alberga diversos castillos y ruinas históricas, como el Castillo de Blarney y la Catedral de Cobh, destinos turísticos muy populares.

Co. Cork desempeñó un papel importante en la lucha de Irlanda por la independencia del dominio británico a principios del siglo XX. Fue el lugar de nacimiento de varios líderes republicanos irlandeses prominentes, incluido Michael Collins, una de las figuras clave en la Guerra de Independencia de Irlanda.

3.1.2 Análisis económico

La economía de Irlanda ha experimentado cambios significativos desde el período del “Tigre Celta”, pasando por la crisis de 2008 y hasta la actualidad. Debajo, se listan algunos de los desarrollos clave:

Tigre Celta: El término “Tigre Celta” se usa a menudo para referirse al período de rápido crecimiento económico que experimentó Irlanda desde finales de la década de 1990 hasta mediados de la década de 2000. Durante este tiempo, la economía de Irlanda creció a un ritmo sin precedentes, con un aumento del PIB de más del 7% anual en promedio. El término “Tigre” se utiliza para describir el rápido crecimiento económico que experimentó Irlanda durante este período. Es similar al término “Tigres Asiáticos”, que se utilizó para describir el rápido crecimiento económico de varios países de Asia oriental en las décadas de 1980 y 1990. El término “celta” se refiere a la herencia celta de Irlanda, que se remonta a tiempos prehistóricos. La cultura y el idioma celtas han tenido una influencia significativa en la identidad irlandesa y son una parte importante de la historia del país. El término “Tigre Celta” se hizo popular a fines de la década de 1990 y principios de la de 2000 cuando la economía de Irlanda floreció y el país se convirtió en una de las economías de más rápido crecimiento en Europa.

Hubo varios factores que contribuyeron a este auge económico, entre ellos:

Liberalización económica: Irlanda comenzó a abrir su economía en la década de 1990, reduciendo las barreras comerciales y atrayendo inversión extranjera. El país también redujo sus tasas de impuestos corporativos, haciéndolo más atractivo para las empresas.

Educación e innovación: Irlanda invirtió mucho en educación e innovación, creando una fuerza laboral capacitada y fomentando el desarrollo de nuevas tecnologías.

Membresía UE: Ser parte de la Unión Europea le proporcionó acceso a un gran mercado y financiamiento para el desarrollo de infraestructura.

Inversión en infraestructura: el gobierno irlandés invirtió mucho en infraestructura, incluidas carreteras, aeropuertos y telecomunicaciones, lo que ayudó a atraer inversiones extranjeras y mejorar la competitividad económica.

Cambios demográficos: Irlanda experimentó un cambio demográfico en la década de 1990, con una población creciente de trabajadores jóvenes y educados que pudieron participar en la economía.

Crisis financiera: La crisis financiera de 2008 tuvo un impacto severo en la economía irlandesa. El colapso del mercado de la vivienda provocó un fuerte aumento del desempleo, un crecimiento negativo del PIB y un aumento significativo de la deuda pública. El gobierno se vio obligado a implementar medidas de austeridad para estabilizar la economía y reducir el déficit.

Recuperación: desde la crisis financiera, la economía de Irlanda se ha recuperado gradualmente, aunque el crecimiento ha sido desigual. El país ha emergido como líder en los sectores tecnológico y farmacéutico, y continúa atrayendo importantes inversiones extranjeras. En los últimos años, el gobierno ha buscado diversificar la economía, con un enfoque particular en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y el desarrollo del sector de energía renovable del país.

Brexit: La decisión del Reino Unido de abandonar la Unión Europea ha creado incertidumbre para Irlanda, particularmente en lo que respecta al comercio y la inversión extranjera. El

gobierno irlandés ha tratado de mitigar el impacto del Brexit invirtiendo en infraestructura, apoyando a las empresas y desarrollando nuevas relaciones comerciales fuera del Reino Unido.

Covid-19: La pandemia de Covid-19 ha tenido un impacto significativo en la economía irlandesa, con bloqueos y restricciones que han provocado una fuerte caída en el gasto de los consumidores y la actividad económica. El gobierno ha implementado una serie de medidas para apoyar a las empresas y los trabajadores, incluidos subsidios salariales, subvenciones y esquemas de préstamos. A pesar de los desafíos planteados por la pandemia, la economía irlandesa se ha mantenido relativamente resistente, con sectores como la tecnología y los productos farmacéuticos que siguen teniendo un desempeño sólido.

La economía de Irlanda ha experimentado cambios significativos desde el período del Tigre Celta, pasando por la crisis de 2008 y hasta la actualidad. Si bien el país ha enfrentado una serie de desafíos en las últimas dos décadas, también ha demostrado resiliencia y adaptabilidad, con un enfoque en la diversificación y la innovación que ayudan a posicionarlo como una economía competitiva y atractiva.

3.1.3 Análisis político de Irlanda

En los últimos años, la política en Irlanda ha estado dominada por temas como el Brexit, la vivienda, el sistema de salud y el cambio climático. El gobierno irlandés se ha centrado en gestionar el impacto del Brexit en la economía irlandesa, y la crisis de la vivienda ha sido un problema político importante, con una escasez de viviendas asequibles que genera alquileres elevados y falta de disponibilidad para muchos residentes.

3.1.4 Ventajas de hacer negocios en Irlanda

Existen varias ventajas en establecer un negocio en Irlanda, que incluyen:

Entorno fiscal favorable: Irlanda tiene una tasa impositiva corporativa relativamente baja del 12.5%, lo que lo convierte en una ubicación atractiva para las empresas que buscan minimizar

sus pasivos fiscales. Además, Irlanda ofrece una gama de incentivos fiscales y créditos para las empresas, particularmente en sectores como la investigación y el desarrollo.

Fuerza laboral calificada: Irlanda tiene una fuerza laboral bien educada y calificada, particularmente en áreas como tecnología, productos farmacéuticos y servicios financieros. Esto lo convierte en un lugar atractivo para las empresas que buscan reclutar el mejor talento.

Infraestructura fuerte: Irlanda tiene una infraestructura fuerte y moderna, que incluye redes de telecomunicaciones de clase mundial, sistemas de transporte e infraestructura energética.

Acceso al mercado de la UE: como miembro de la Unión Europea, Irlanda ofrece a las empresas acceso al vasto mercado de la UE de más de 500 millones de consumidores. Esto puede ser particularmente ventajoso para las empresas que buscan expandirse a Europa.

Entorno empresarial: Irlanda tiene un entorno amigable para los negocios, con una variedad de ayudas e incentivos disponibles para las empresas. Estos incluyen acceso a fondos, programas de incubación y aceleración de negocios, subvenciones y subsidios gubernamentales.

Calidad de vida: Irlanda es conocida por su alta calidad de vida, con un fuerte énfasis en el equilibrio entre el trabajo y la vida y una cultura amigable y acogedora. Esto lo convierte en una ubicación atractiva para las empresas y empleados.

3.1.5 Motivos por los cuales Irlanda es de interés entre los inmigrantes

Hay una serie de razones por las que los inmigrantes encuentran a Irlanda como un destino atractivo, entre ellas se incluyen:

Oportunidades laborales: Irlanda tiene una economía fuerte y en crecimiento, con bajas tasas de desempleo y una gran demanda de trabajadores calificados en industrias como la tecnología, las finanzas y la atención médica.

Calidad de vida: Irlanda es conocida por su alta calidad de vida, con buena atención médica, educación y servicios sociales. También tiene una cultura vibrante, hermosos paisajes y una población acogedora y amigable.

Idioma inglés: Irlanda es un país de habla inglesa, lo que lo convierte en un destino atractivo para personas de países de habla no inglesa que desean mejorar sus habilidades lingüísticas.

Educación: Irlanda alberga algunas de las principales universidades del mundo y muchos estudiantes internacionales eligen venir a estudiar a Irlanda.

Seguridad y protección: Irlanda es un país seguro y estable, con bajos índices de criminalidad y un alto nivel de vida.

Acceso a la Unión Europea: Irlanda es miembro de la Unión Europea, lo que significa que los inmigrantes de fuera de la UE pueden obtener la residencia en Irlanda y luego tener la libertad de viajar y trabajar en toda la UE.

3.1.6 Trabajo en Irlanda

3.1.6.1 Sueldos

La Figura 4 muestra el sueldo anual promedio en Irlanda, comparado con otros países de la UE. Irlanda se encuentra entre aquellos países con mayor sueldo medio anual, con €51,000 anuales, significativamente por encima de del promedio europeo, de €33,000.

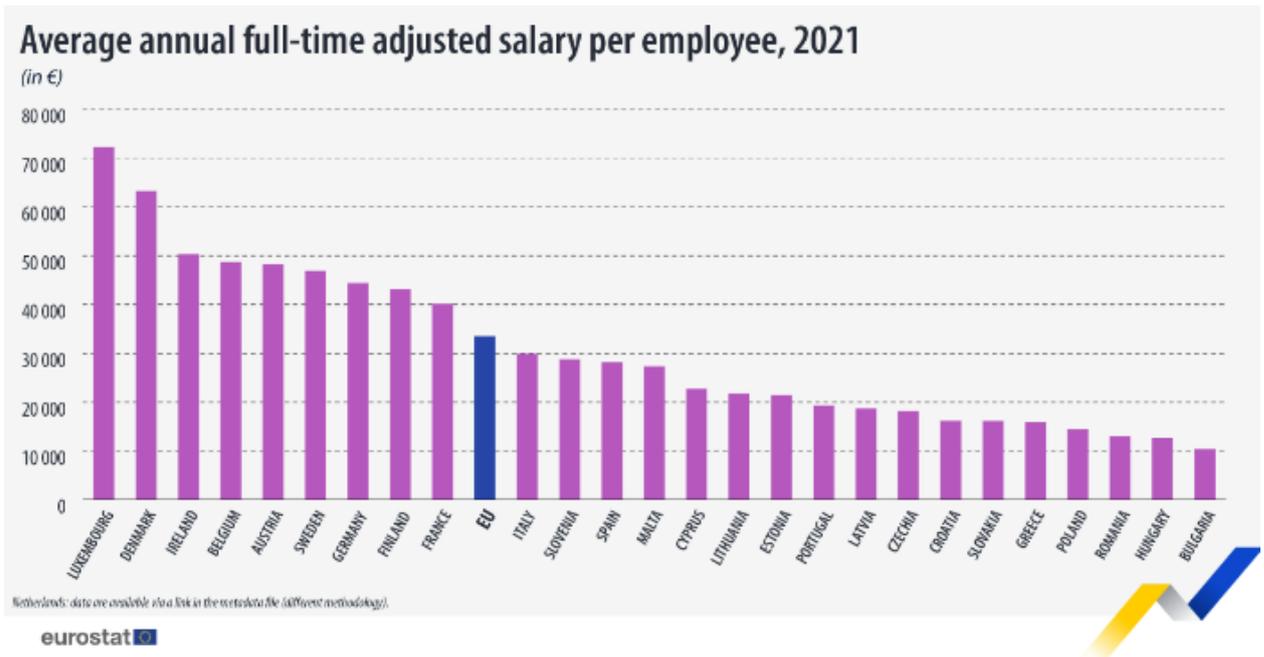


Figura 4 - Sueldo anual promedio en Irlanda

3.1.6.2 Desempleo

La Figura 5 presenta la comparativa de la tasa de desempleo en Irlanda respecto a la media de los países de la OECD.

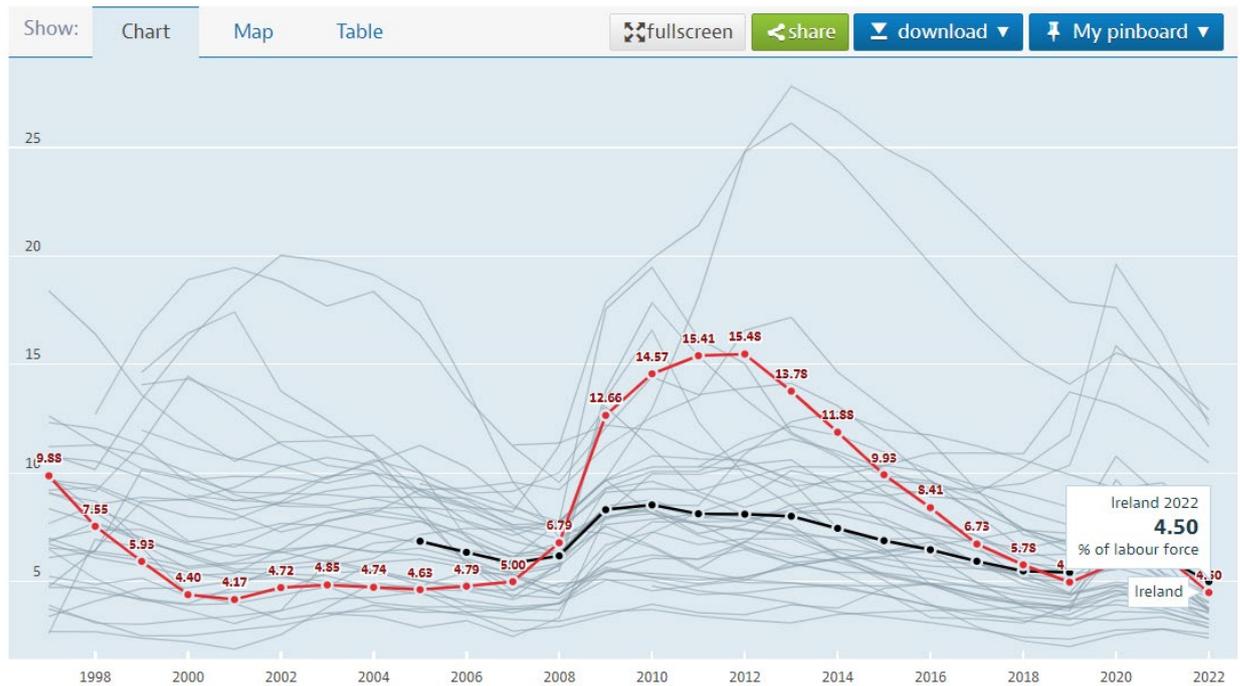


Figura 5 - Tasa de desempleo en Irlanda vs promedio de OECD

Esta gráfica muestra que entre los años 2000 y 2007, la tasa de desempleo se mantuvo por debajo del 5%. También se refleja el impacto de la crisis de 2008, alcanzando su punto máximo en 2011 con una tasa de desempleo del 15.6%. A partir de entonces, las tasas comenzaron a disminuir y desde 2018, han vuelto a niveles similares a los del inicio de la crisis. Actualmente, la tasa de desempleo se sitúa alrededor del 4.5%, aproximándose a los valores precrisis de 2008.

Por otro lado, la Figura 6 proporciona una representación visual de las tasas de desempleo en Irlanda en comparación con otras naciones europeas.

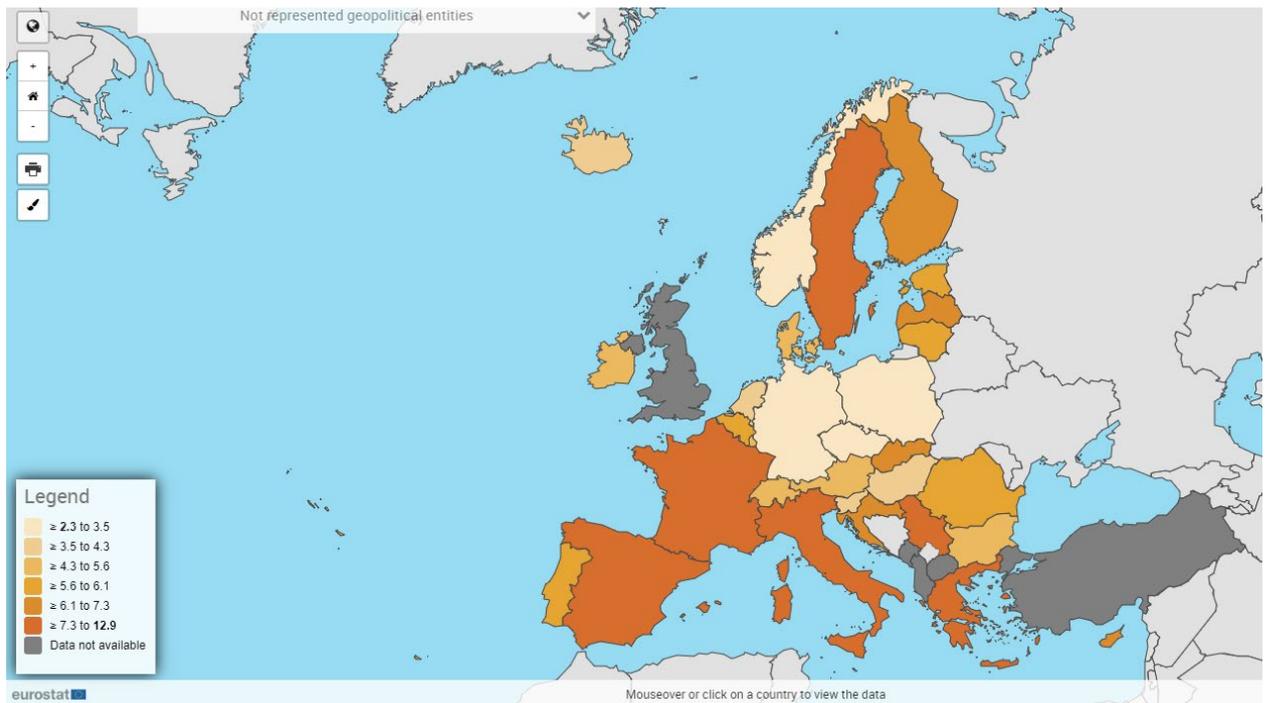


Figura 6 - Tasa de desempleo en Irlanda

La Figura 7 exhibe la tasa de desempleo en Irlanda para personas nacidas en el extranjero, en contraste con otros países de la OECD. Esta gráfica guarda relación con la tasa de desempleo general en Irlanda mostrada en la Figura 5.

Foreign-born unemployment Total, % of foreign-born labour force, 2000 – 2021

Source: Employment and unemployment rates by gender and place of birth

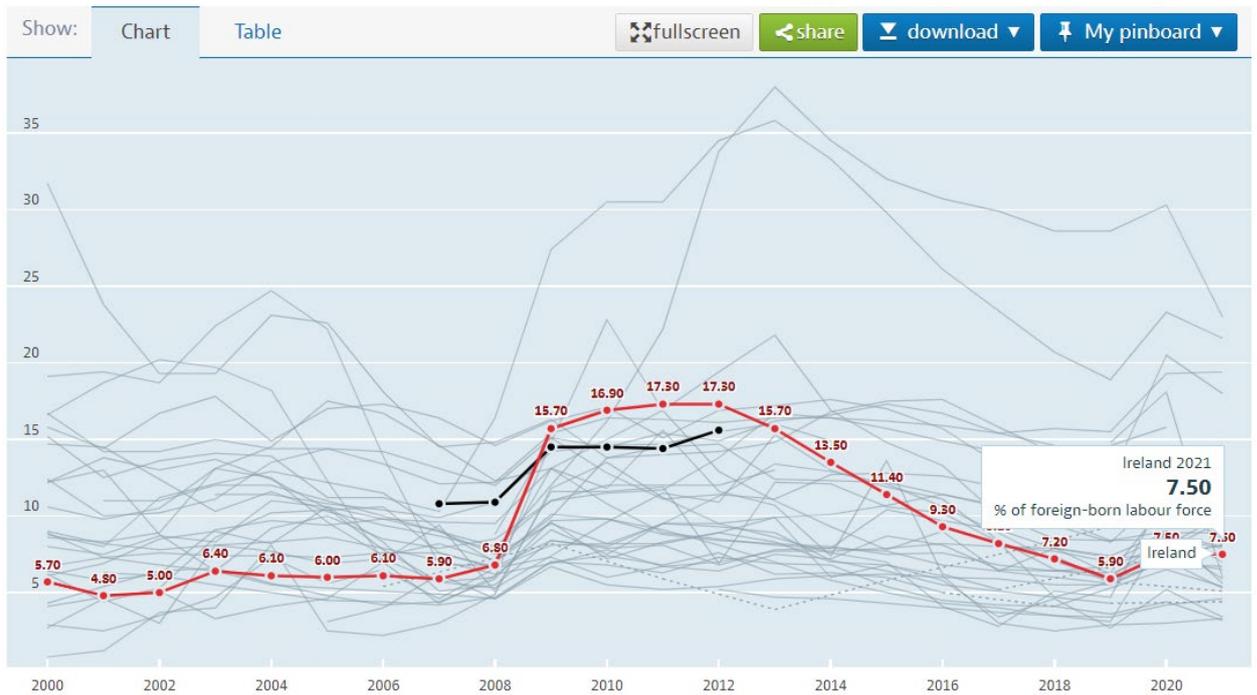


Figura 7 - Tasa de desempleo en Irlanda para extranjeros con respecto a los otros países que forman parte de la OECD

No obstante, se nota una diferencia cercana al 3% entre la tasa de desempleo para ciudadanos irlandeses y la de personas no irlandesas. Esta disparidad puede atribuirse a diversos factores, como barreras culturales o lingüísticas, una red de contactos más limitada en comparación con los locales, la posible falta de reconocimiento oficial de educación y habilidades en Irlanda, así como una posible dosis de discriminación.

3.1.7 Vivienda en Irlanda, la crisis habitacional y el impacto sobre la inmigración



Figura 8 - Personas haciendo la fila para visitar una vivienda en alquiler en Dublín

Una crisis habitacional ocurre cuando hay escasez de viviendas asequibles y adecuadas, lo que dificulta que las personas encuentren un alojamiento adecuado. Las causas de una crisis habitacional pueden ser complejas, pero en general, es el resultado de una combinación de factores como la oferta y la demanda, factores económicos, políticas gubernamentales y cambios demográficos.

En Irlanda, la crisis de la vivienda ha sido particularmente aguda desde la recesión económica de 2008. Las causas de la crisis habitacional en Irlanda, y Cork en particular, incluyen:

Crecimiento de la población: la población de Irlanda ha estado creciendo rápidamente en los últimos años, lo que ha llevado a una mayor demanda de vivienda. Esto ha ejercido presión sobre el mercado de la vivienda, lo que ha provocado un aumento de los alquileres y los precios de la vivienda.

Falta de oferta: ha habido una escasez crónica de oferta de viviendas en Irlanda, con viviendas nuevas que se están construyendo insuficientes para satisfacer la creciente demanda. Esto ha

llevado a una situación en la que no hay suficientes viviendas asequibles para satisfacer las necesidades de la población.

Alquileres elevados: el coste del alquiler en Irlanda, y en Cork en particular, ha ido en aumento constante, lo que dificulta que muchas personas puedan costear una vivienda. Esto ha llevado a una situación en la que las personas se ven atrapadas en costosos alojamientos de alquiler, lo que limita su capacidad de ahorrar para un depósito para comprar una casa.

Restricciones de planificación: existen estrictas restricciones de planificación en Irlanda, que limitan la cantidad de tierra disponible para el desarrollo. Esto ha hecho que sea más difícil para los desarrolladores construir nuevas viviendas, lo que ha provocado una escasez de oferta.

Factores económicos: la recesión económica de 2008 tuvo un impacto significativo en el mercado de la vivienda en Irlanda, lo que provocó una reducción de la actividad de construcción y una caída de los precios de la vivienda. Esto ha hecho que sea más difícil para los desarrolladores construir casas nuevas y también ha llevado a una situación en la que muchas personas tienen un patrimonio neto negativo y no pueden vender sus casas.

Política del gobierno: La política del gobierno también ha desempeñado un papel en la crisis de la vivienda, con una falta de inversión en vivienda social, procesos de planificación lentos y apoyo insuficiente para los compradores por primera vez.

En Cork, la crisis de la vivienda ha sido particularmente aguda debido al fuerte crecimiento económico de la ciudad, que ha llevado a una mayor demanda de vivienda. Esto ha ejercido presión sobre el mercado de alquiler y ha dificultado que las personas encuentren viviendas asequibles. Además, las estrictas restricciones de planificación de la ciudad han limitado la oferta de viviendas nuevas, lo que exacerba la escasez de viviendas.

La crisis habitacional que se encuentra enfrentando Irlanda impacta directamente a los inmigrantes a la hora de encontrar un alojamiento permanente.

3.1.8 Factores agravantes a la crisis habitacional

3.1.8.1 Efecto Airbnb

Uno de los factores clave que agravan la crisis habitacional está relacionado con las propiedades destinadas al alquiler vacacional o de corto plazo, ya que estas propiedades tienden a generar ingresos más elevados. La situación se ha agravado aún más con la llegada de compañías de alquiler temporal como Airbnb, Booking y otras similares, que han contribuido a aumentar la oferta de propiedades de alquiler.

3.1.8.2 Guerra ruso-ucraniana

Desde 2022, la guerra entre Rusia y Ucrania ha contribuido como un factor agravante, mientras que en Irlanda se está dando acogida a casi 50,000 ucranianos, con alrededor de 4,500 de ellos estableciéndose en la ciudad de Cork.

La mayoría de estos refugiados ha sido acomodada en espacios disponibles en hogares particulares, hoteles y residencias vacacionales, a cambio de un pago mensual de 800 euros a los propietarios. Como resultado, se ha generado un impacto en la disponibilidad de alojamiento.

3.1.8.3 Transporte público y automóviles

Un factor adicional que impacta negativamente en los inmigrantes que buscan vivienda en Irlanda, particularmente en Cork, es el sistema de transporte público, el cual desanima la búsqueda de viviendas en áreas alejadas del centro de la ciudad.

En términos generales, el sistema de transporte público en Irlanda es menos desarrollado en comparación con otros países de Europa Occidental. Esto se debe en parte a la geografía y población menos densa de Irlanda. Como resultado, las opciones de transporte público pueden ser limitadas y menos frecuentes.

Las principales formas de transporte público en Irlanda son los autobuses y los trenes. Aunque Dublín cuenta con una red de transporte público relativamente extensa que incluye autobuses y un sistema de tren ligero, fuera de Dublín el transporte público tiende a ser menos frecuente y en general no está tan disponible en áreas rurales.

En comparación con ciudades similares en Europa occidental, el sistema de transporte público en Cork podría considerarse menos desarrollado y completo. A pesar de tener una red de autobuses que cubren la ciudad y sus suburbios, Cork carece de un sistema de tren ligero, metro o tranvía, lo que puede dificultar los desplazamientos rápidos y eficientes dentro de la ciudad, especialmente durante las horas pico cuando el tráfico puede ser congestionado.

La falta de un sistema de transporte público eficiente lleva a la consideración de alternativas, siendo el uso del automóvil la más evidente. Sin embargo, existen tres posibles opciones a tener en cuenta:

Traer el propio vehículo desde el país de origen: Esta opción resulta inviable debido a que en Irlanda se conduce por la izquierda, a diferencia de la mayoría de los países europeos. Además, conducir un vehículo con el volante a la derecha puede ser peligroso y el proceso de importación resulta engorroso y poco económico.

Alquiler de un automóvil: En Cork, es posible alquilar un automóvil en el aeropuerto o desde el centro de la ciudad a través de empresas como Hertz, Avis y Europcar. No obstante, los costos pueden oscilar entre 70-120 euros por día, lo cual puede ser poco conveniente.

Compra de un automóvil: La tercera alternativa es adquirir un automóvil con el propósito de usarlo temporalmente y luego venderlo o cambiarlo una vez establecido en el país. En Irlanda, es común encontrar vehículos de varios años a un precio razonable. Sin embargo, esta opción puede ser abrupta para los recién llegados, ya que implica conducir de inmediato por la izquierda, invertir financieramente al inicio y enfrentar desafíos con el seguro, que generalmente requiere el pago anticipado por un año completo y puede ser costoso para inmigrantes sin una licencia de conducir irlandesa.

3.2 Análisis del microentorno

3.2.1 Análisis de la Demanda

Los principales usuarios del alojamiento de transición destinado a inmigrantes, serán aquellos individuos que lleguen a Irlanda con empleo o en busca de trabajo, y que aún no hayan asegurado un lugar para hospedarse durante las primeras semanas de su estadía. En las próximas secciones, se analizará e intentará medir esta demanda de alojamiento.

3.2.1.1 Origen de los inmigrantes

Según la CSO, hay aproximadamente 645,500 ciudadanos no irlandeses residentes en Irlanda, equivalente a 12,9% de la población total. Debajo se listan los países que aportan la mayor cantidad de inmigrantes:

1. Polonia: 28.7%
2. Rumania: 12.1%
3. Reino Unido: 5.7%
4. Lituania: 5.3%
5. Brasil: 3.6%
6. India: 3.2%
7. España: 2.9%
8. Italia: 2.7%
9. Filipinas: 2.7%
10. Latvia: 2.2%

3.2.1.2 Perfil de los inmigrantes

Según la CSO, el perfil de los inmigrantes es el siguiente:

Edad: el grupo de edad más numeroso entre los inmigrantes es de entre 25 y 44 años, lo que representa el 49,4 % del total. El segundo grupo de edad más numeroso es el de 45 a 64 años, que representa el 23,6% del total. Los de 65 y más años supusieron el 5,2% del total, mientras que los menores de 25 años representan el 21,8% del total.

Género: El desglose por género es 51,2% masculino y 48,8% femenino.

Educación: Aproximadamente el 45% de los ciudadanos no irlandeses en Irlanda poseen una educación de tercer nivel, que es más alta que la cifra correspondiente a los ciudadanos irlandeses (40%).

Idioma: La gran mayoría de los inmigrantes dominan el idioma inglés.

3.2.1.3 Cambios poblacionales en Irlanda

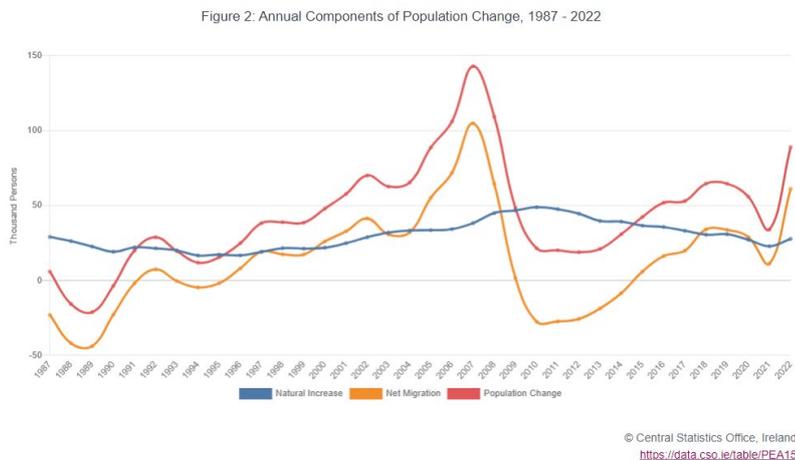


Figura 9 – Inmigración Neta por año, 1987-2022 (CSO)

La Figura 9 representa la migración neta desde 1987 hasta 2022. En 2007, se observa un pico de 100,000 inmigrantes netos. Posteriormente, esta cifra disminuye drásticamente en los años subsiguientes, llegando a valores cercanos a -35,000 en 2010. A partir de entonces, la tendencia se revierte, y en 2015, la migración neta muestra valores positivos. Esta tendencia persiste y alcanza su punto máximo en 2019, con más de 34,000 inmigrantes netos anuales. En 2021, se nota el impacto de la pandemia de la COVID-19, con una reducción a 11,200 en la migración neta. En el año 2022, la migración neta en Irlanda asciende a 61,100 personas. La tendencia de 2022 se asemeja a la observada durante los años de crecimiento económico a fines de la década de 1990 y en los años previos a la crisis de 2008.

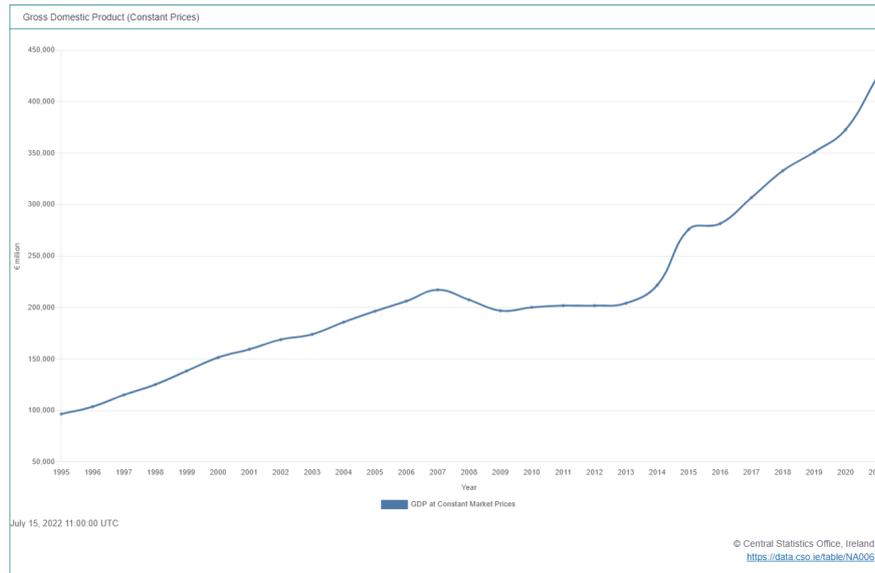


Figura 10 - PBI Irlanda, 1985-2021 (CSO)

La Figura 10, representa el Producto Bruto Interno (PBI) de Irlanda entre 1985 y 2021. Al contrastar la Figura 9 con la Figura 10 se evidencia una conexión evidente entre el PBI y el cambio en la población. La representación gráfica del PBI revela una trayectoria ascendente, con un marcado on un marcado incremento en la pendiente durante 2021 y 2022, similar al patrón observado en los años de expansión económica a finales de la década de 1990 y en los años previos a la crisis de 2008.

3.2.1.4 Cálculo de inmigrantes que llegan a Cork por año

Los datos estadísticos derivados de los últimos años de la inmigración neta, como se muestra en la Figura 9, constituirán la base para calcular la cantidad anual de inmigrantes que llegan a Cork, que será la unidad de análisis. Los datos incluyen a personas de ambos sexos.

Es importante mencionar que se excluyen los registros de los años 2022 y 2021 debido a circunstancias excepcionales: en 2021, la pandemia de la COVID-19 tuvo un impacto significativo, mientras que en 2022 se observó un pico de crecimiento económico y flujo migratorio debido al conflicto ruso-ucraniano.

Por consiguiente, se empleará el promedio de los años 2016-2020, que es de 26,200 personas, aumentado en 3,800 individuos, lo que da un total de 30,000.

En consecuencia, para calcular el número anual de inmigrantes que llegan a Cork, se partirá del valor de 30,000 como la cantidad que llega a toda Irlanda cada año.

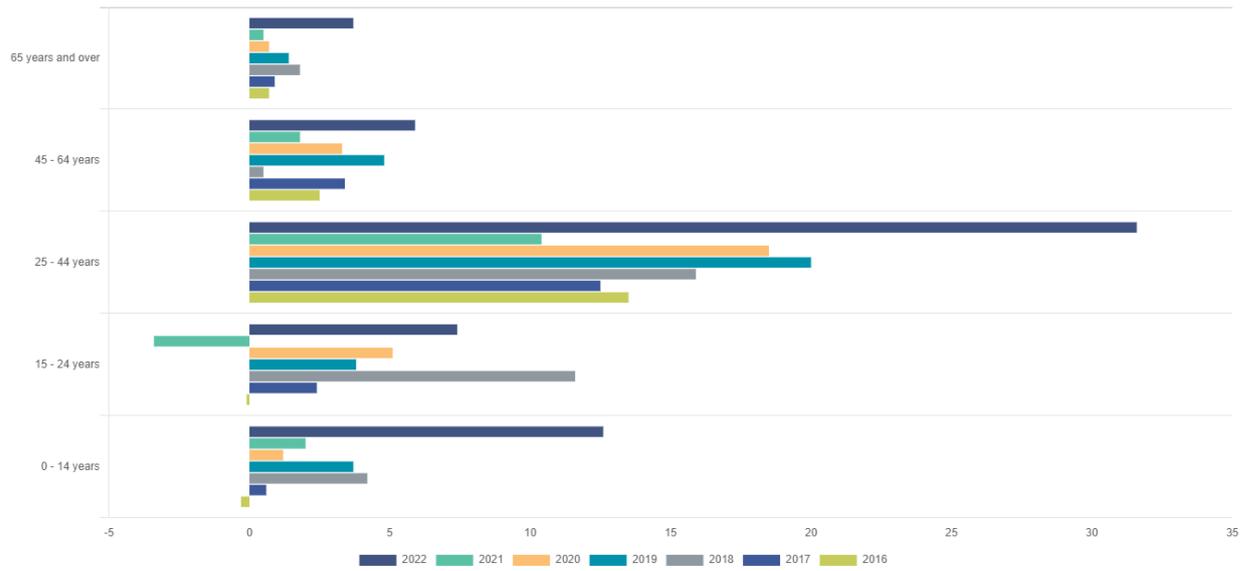
La Tabla 2 muestra la distribución de la población por condado. El condado de Cork tiene 581,231.

Statistic	CensusYear	Sex	County	Unit	Value
Population 2022	2022	Both sexes	Ireland	Number	5,123,536
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Dublin	Number	1,450,701
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Cork	Number	581,231
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Galway	Number	276,451
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Kildare	Number	246,977
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Meath	Number	220,296
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Limerick	Number	205,444
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Tipperary	Number	167,661
Population 2022	2022	Both sexes	Co. Donegal	Number	166,321

Tabla 2 – Población por condado (CSO)

La Figura 11, construida a partir de datos proporcionados por el CSO, representa la inmigración neta segmentada por grupos de edad. A partir de esta gráfica, se observa que alrededor del 50% de la inmigración neta está conformada por individuos con edades comprendidas entre los 25 y los 44 años. Este grupo etario será el el mercado objetivo.

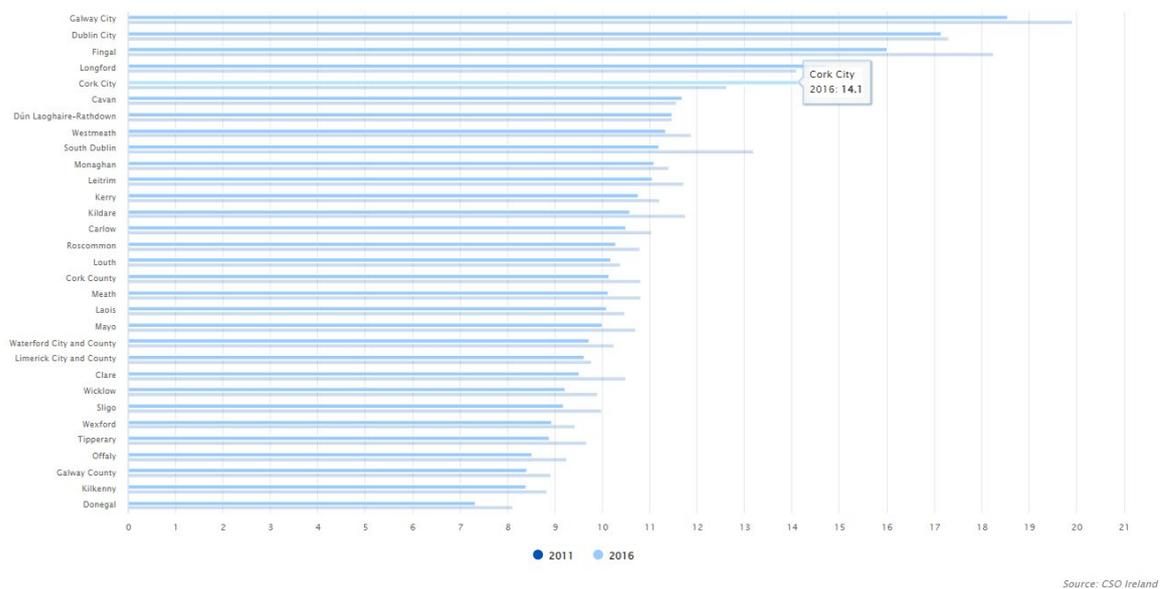
En consecuencia, al multiplicar 30,000 personas por el 50%, se obtiene un total de 15,000 inmigrantes netos en Irlanda con edades entre 25 y 44 años.



August 24, 2023 11:00:00 UTC

Figura 11 - Inmigración neta por edad, 2016-2022 (CSO)

La Figura 12 muestra la distribución de la población por región en Irlanda. De esta gráfica puede observarse que el 14% de la población de Cork son inmigrantes.



Source: CSO Ireland

Figura 12 - Distribución de los inmigrantes por región en Irlanda (CSO)

Así, al multiplicar el 14% por 15,000, podemos estimar que llegan aproximadamente 2,100 personas por año.

No obstante, se aplicará un factor de reducción equivalente al 80% con el propósito de tener en cuenta una estimación de aquellos inmigrantes que ya disponen de alojamiento, ya sea en casa de familiares o amigos. En consecuencia, la cantidad de personas se reducirá a $0.80 \times 2,100$, lo cual equivale a 1,680 personas anuales, o en términos diarios, 4.6 personas por día.

3.2.2 Análisis de la Oferta

3.2.2.1 Tipos de alojamiento

En el contexto de este análisis de tesis, se segmentará la oferta de alojamiento en Cork en dos categorías principales: alojamiento de transición y alojamiento permanente. Estas categorías se definirán de la siguiente manera:

3.2.2.2 Alojamiento permanente

Dentro del alojamiento permanente se considerarán la compra de la vivienda, el alquiler de una vivienda y el alquiler de una habitación dentro de una casa compartida.

3.2.2.3 Alojamiento de transición

Dentro del grupo de alojamiento de transición, Cork cuenta con una variedad de tipos de alojamiento, entre ellos:

Hoteles: Cork cuenta con un número de hoteles que van desde presupuestos económicos hasta hoteles de lujo, con comodidades como restaurantes, bares, spas y centros de fitness.

Bed and Breakfast (B&B): Los B&B son una opción popular para los viajeros que buscan un ambiente más personal. Estos establecimientos pequeños y familiares ofrecen habitaciones cómodas y un desayuno abundante cada mañana.

Hostales: Los hostales ofrecen alojamiento económico para viajeros solos o grupos. Por lo general, tienen habitaciones compartidas estilo dormitorio y áreas comunes para cocinar y socializar.

Casas de huéspedes (Guesthouses): Las casas de huéspedes son similares a los B&B pero son típicamente más grandes y pueden ofrecer comodidades adicionales como un bar o restaurante.

Alquiler temporal de departamentos: El alquiler temporal de departamentos privados, tipo Airbnb, proporcionan una sensación más hogareña y son una buena opción para viajeros que se alojan por un período más largo. A menudo vienen equipados con una cocina y otras instalaciones para autoservicio.

Alquileres vacacionales: Los alquileres vacacionales, como cabañas, villas o casas, ofrecen una experiencia de hogar lejos del hogar para familias o grupos. Se pueden encontrar tanto en el centro de la ciudad como en áreas más rurales fuera de Cork.

La Figura 13 presenta la oferta de alojamiento disponible en Cork City y sus alrededores. Se han excluido las localidades que requieren más de 1 hora de viaje hasta el centro de la ciudad de Cork utilizando transporte público. Se aprecia que la oferta total abarca 10,963 camas, distribuidas entre hoteles, Bed & Breakfast (B&B), casas de huéspedes (Guesthouses), hostales y alquileres temporales de habitaciones o viviendas tipo Airbnb.

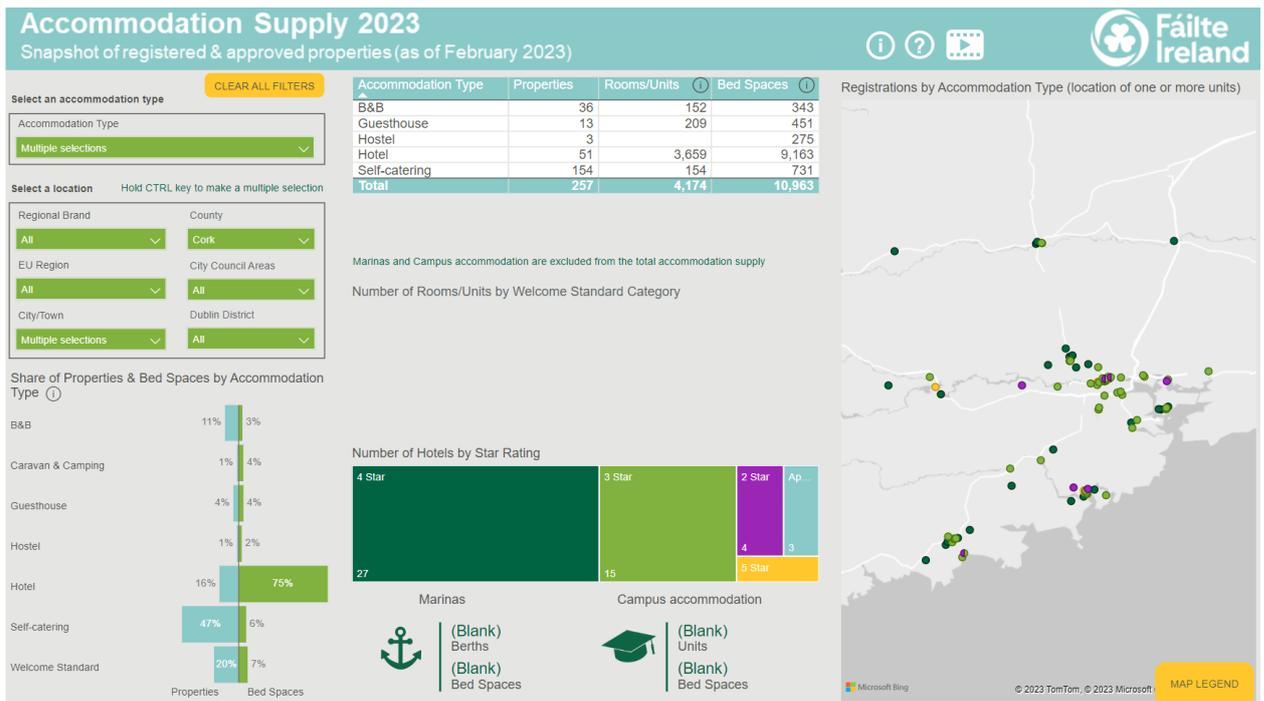


Figura 13 - Oferta Hotelera en la ciudad de Cork y alrededores (Fáilte Ireland)

3.2.2.4 Alojamiento de transición vs. alojamiento permanente

Como se mencionó en el Capítulo 1 de esta tesis, el objetivo del inmigrante en relación con la vivienda es minimizar su estancia en alojamiento de transición para poder trasladarse a una opción permanente. A continuación, se enumeran los principales motivos por los cuales el inmigrante promedio busca reducir al máximo su tiempo en un alojamiento de transición:

Costo: Alquilar una habitación en una casa compartida o alquilar una casa privada es una opción mucho más económica en comparación con quedarse en un hotel u otro alojamiento a corto plazo. En particular teniendo en cuenta que según Fáilte Ireland, el costo promedio por noche en alojamientos temporales se encuentra en €154 mientras que una habitación privada puede costar €600 al mes.

Existe otro ahorro importante en lo que respecta a las comidas ya que muy pocos alojamientos temporales ofrecen servicio de cocina.

Más espacio: Alquilar un apartamento ofrece más espacio habitable y comodidades que una habitación de hotel, como cocina, sala de estar y dormitorios separados.

Estancia a largo plazo: Alquilar una habitación o departamento es una opción práctica para una estadía a largo plazo, que proporciona un entorno de vida estable y consistente para que el inmigrante se establezca, conozca la comunidad local y busque trabajo u otras oportunidades.

Mayor independencia: Vivir en un departamento brinda mayor independencia y control sobre el entorno de vida en comparación con quedarse en un hotel o alojamiento similar, que puede tener reglas y regulaciones estrictas.

Mayor privacidad: Vivir en un departamento brinda mayor privacidad en comparación con quedarse en un hotel o similar, lo que permite al inmigrante establecer un entorno de vida más personal y seguro.

Acceso a servicios locales: Alquilar un departamento puede brindar acceso a servicios locales, como supermercados, restaurantes y transporte público, que pueden ser más convenientes y asequibles que las opciones en áreas turísticas.

Mayor sentido de comunidad: Alquilar un departamento compartido brinda una oportunidad para que el inmigrante establezca conexiones con otros inquilinos y construya un sentido de comunidad, lo que puede ser particularmente beneficioso para aquellos que son nuevos en el país.

Servicios innecesarios: el inmigrante promedio considerara que no es el momento de gastar su dinero en lujos, comodidades, restaurantes y grandes vistas ofrecidas por la mayoría de estos establecimientos

Estacionalidad: Muchos de los establecimientos trabajan por temporada, en especial durante el verano por lo que durante gran parte del año se encuentran cerrados.

3.2.3 Análisis de la competencia

3.2.3.1 Competencia Directa

La competencia directa estará compuesta por una combinación de tres subtipos de alojamiento transición y uno de alojamiento permanente, como ilustra la Tabla 3.

Tipo de alojamiento	Transición	Permanente
Competencia Incluye:	Hostales Airbnb B&B económicos	Alquiler de habitación dentro de vivienda privada
Competencia No incluye:	Hoteles Guesthouses B&B no económicos	Compra de vivienda Alquiler de vivienda

Tabla 3 – Competencia directa según tipo de alojamiento

Dentro de la categoría de alojamiento transición, y en gran medida debido a consideraciones económicas y las razones expuestas en la sección 3.2.2.4, se excluirán los hoteles, las guesthouses y la mayoría de los Bed & Breakfast (B&B). En su lugar, se contemplarán únicamente los hostales, los alquileres temporales tipo Airbnb y los B&B de precio económico.

En cuanto a la oferta de alojamiento permanente, se omitirá la posibilidad de adquirir una vivienda debido a su complejidad y costos. Asimismo, el alquiler de una vivienda completa no será considerado directamente competitivo debido a los tiempos prolongados que suele implicar, particularmente en ciudades medianas o grandes similares a Cork, donde no se registra una crisis habitacional.

Por lo tanto, en el segmento de alojamiento permanente, solo se tomará en cuenta la opción de alquilar una habitación dentro de una vivienda privada.

Dentro del segmento de alojamiento de transición se tomarán en cuenta los siguientes tipos:

Hostales: En el condado de Cork, hay tres hostales disponibles. Dos de ellos se encuentran en Cork City, mientras que uno está ubicado en Kinsale, una ciudad balnearia a 27 km o 35 minutos en automóvil desde Cork City. En Cork City, se encuentran Sheila's Tourist Hotel con 170 camas y Brú Hostel con 73 camas. En Kinsale, está el Dempsey Hotel, que ofrece 32 camas.

En términos generales, el precio de una cama en una habitación compartida con 12-14 personas en literas suele ser alrededor de 25 euros por noche. Este costo aumenta de manera inversamente proporcional a la cantidad de huéspedes alojados en la misma habitación. Por ejemplo, una habitación para 8 personas puede costar 32 euros por noche. Algunos hostales cobran un cargo adicional por servicios como el almacenamiento de equipaje o el uso de lockers, que suele rondar los 4 euros por noche. Los servicios de toallas y limpieza por lo general también tienen un costo adicional.

La mayoría de los baños en los hostales son compartidos, aunque existe la opción de reservar habitaciones privadas con baño en suite. Una habitación doble privada comienza a partir de 70 euros por noche sin baño privado y 80 euros con baño en suite. Estos precios varían según la demanda y tienden a aumentar durante los fines de semana y la temporada alta, que generalmente es de junio a principios de septiembre, llegando a duplicar su precio en algunos casos.

Los hostales ofrecen varios servicios como limpieza, wifi, almacenamiento de bicicletas y equipaje, micro cine, sala de juegos y otros. Dado que tienden a tener una ocupación alta, es necesario reservar con 3 o 4 meses de anticipación.

La principal ventaja de estos hostales es su ubicación en el centro de la ciudad, lo que permite acceder a las atracciones tanto de día como de noche a pie. Además, están bien conectados mediante las principales líneas de autobús locales, interurbanas y hacia el aeropuerto, y cuentan con una estación de tren.

Sin embargo, su principal desventaja es la limitada disponibilidad de reservas y su flexibilidad para realizar cambios en las reservas en caso de imprevistos. Otro inconveniente, desde la perspectiva de aquellos que viajan por trabajo, es que la mayoría de los huéspedes son jóvenes en vacaciones, lo que puede resultar incómodo para quienes buscan un ambiente más tranquilo.

Los inmigrantes suelen utilizar los hostales como alojamiento temporal hasta encontrar una habitación compartida. Incluso aquellos que desean alquilar una vivienda a largo plazo suelen optar por una habitación compartida debido a la complejidad y duración del proceso de encontrar una vivienda, especialmente en medio de una crisis habitacional.

B&B: Un Bed and Breakfast (B&B) es un tipo de alojamiento que normalmente ofrece a los huéspedes una experiencia más personalizada y hogareña en comparación con un hotel tradicional. Los B&B suelen ser pequeñas propiedades independientes que ofrecen a los huéspedes una habitación para dormir y un desayuno casero por la mañana.

Los B&B se pueden encontrar en una variedad de entornos, desde urbanos hasta rurales, y pueden variar desde acogedoras casas históricas hasta propiedades amplias y modernas. Suelen estar ubicados en áreas residenciales o distritos históricos, lo que brinda a los huéspedes una experiencia más auténtica de la comunidad local.

Una de las principales ventajas de alojarse en un B&B es la oportunidad de interactuar con los propietarios y otros huéspedes. Muchos propietarios de B&B se enorgullecen de su hospitalidad y disfrutan compartiendo consejos y recomendaciones locales con sus huéspedes. Además, los B&B suelen tener espacios comunes, como salas de estar o patios al aire libre, donde los huéspedes pueden socializar y conectarse con otros viajeros.

Los B&B suelen ofrecer un ambiente más íntimo que los hoteles, con menos habitaciones y huéspedes. Esto puede contribuir a una estancia más tranquila y pacífica, con una atención más personalizada por parte del personal.

Las comodidades que se ofrecen en un B&B pueden variar ampliamente dependiendo de la propiedad. Algunos B&B ofrecen solo servicios básicos, como una habitación privada y baño compartido, mientras que otros pueden tener características más lujosas, como baños en suite, jacuzzis o piscinas. Sin embargo, es importante tener en cuenta que los B&B generalmente ofrecen menos servicios que los hoteles, como servicio a la habitación o restaurantes en el lugar. En términos de costo, los B&B pueden ser más asequibles que los hoteles, Sin embargo, los precios pueden variar mucho según la ubicación, los servicios ofrecidos y la época del año.

Alquiler tipo Airbnb: Airbnb es un mercado en línea y una plataforma de servicios de hospitalidad que permite a las personas alquilar o arrendar alojamiento a corto plazo, incluidos alquileres de vacaciones, apartamentos, casas de familia, camas de albergue o habitaciones de hotel y desde entonces se ha convertido en una de las empresas más populares y conocidas de la economía colaborativa.

A través de la plataforma de Airbnb, las personas pueden publicar sus propiedades (casas, departamentos o habitaciones) para que las alquilen los huéspedes. Los viajeros y turistas pueden navegar a través de los listados disponibles y reservar alojamiento para las fechas y ubicaciones deseadas. Airbnb proporciona una forma conveniente para que los propietarios monetizen su espacio al tiempo que brinda a los viajeros alternativas únicas y, a menudo, más asequibles a los hoteles tradicionales.

El éxito de Airbnb se atribuye en gran medida a su sitio web y aplicación fáciles de usar, su diversa gama de opciones de alojamiento y el énfasis en brindar una experiencia más personalizada y auténtica para los viajeros. Los huéspedes pueden opinar y calificar a sus anfitriones y alojamientos, lo que ayuda a mantener la confianza y la responsabilidad dentro de la comunidad.

Habitación privada dentro de vivienda compartida: A diferencia de los hostales y los B&B y Airbnb, las habitaciones privadas se engloban en la categoría de alojamiento permanente. Para muchos inmigrantes, esta opción será su elección final, mientras que para otros será un paso

previo para encontrar una vivienda en alquiler para uso personal o para reunir a sus familias provenientes de su lugar de origen.

El portal más utilizado para el alquiler de casas y habitaciones en Irlanda es <http://www.daft.ie>.

La Figura 14 ilustra la disponibilidad de habitaciones en alquiler en un día promedio. Los precios generalmente se muestran por mes, aunque en algunos casos también se presentan por semana.



Figura 14 - Habitaciones disponibles en la ciudad de Cork y alrededores (daft.ie)

Los costos de las habitaciones varían en función de varios factores, como la proximidad al centro de la ciudad, si la habitación es individual o doble, la cantidad de personas con las que se comparte la casa, si se comparte con el propietario o con otros compañeros de piso, y si el baño es compartido o privado, entre otros.

Es importante mencionar que los precios rara vez bajan de los 450 euros por una habitación individual en ubicaciones más alejadas, y fluctúan entre 700 y 1200 euros por habitaciones dobles en ubicaciones bien situadas. En general, el nivel de servicio ofrecido es bajo, teniendo en cuenta los costos elevados de las mismas. Estos precios reflejan la variabilidad de factores

que afectan la tarifa, y están relacionados con la demanda y la oferta en diferentes áreas de la ciudad.

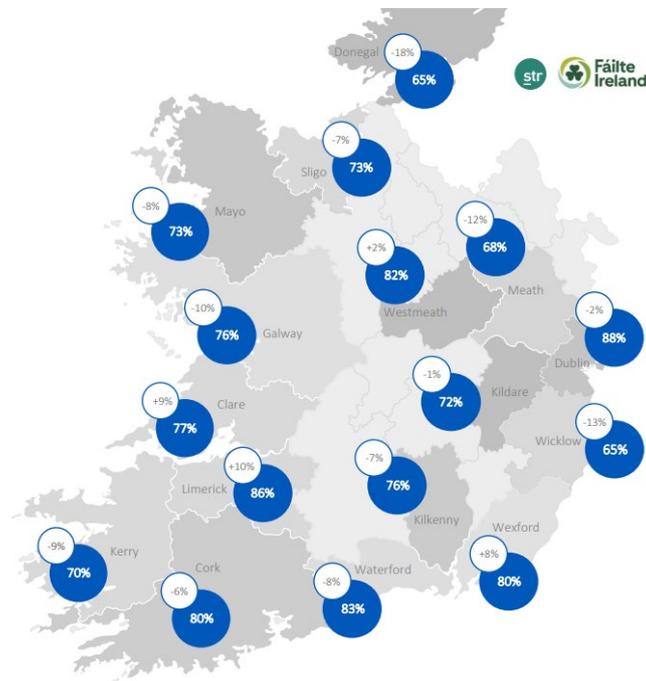


Figura 15 - Ratios de ocupación

Esta opción de alojamiento no es exclusiva para los inmigrantes. Los irlandeses que se mudan a Cork desde otras regiones por motivos laborales, así como los estudiantes locales y extranjeros que, por diversas razones, no pueden alojarse en las residencias estudiantiles, también optan por este tipo de alojamiento.

Debido a la fuerte demanda, las habitaciones disponibles en alquiler suelen permanecer publicadas por períodos cortos, generalmente no más de 2 o 3 días. Esto ilustra la rápida rotación y competencia en el mercado de alquiler de habitaciones en Cork, donde la oferta disponible es absorbida rápidamente por aquellos que buscan esta opción de alojamiento.

3.2.3.2 Competencia Indirecta

La competencia indirecta son las casas de familiares y amigos, dispuestos a alojar a un inmigrante.

3.2.3.3 Cálculo del punto de equilibrio entre Oferta y Demanda

En la sección 3.2.1.2, se ha calculado la demanda estimada de personas que ingresan al país y requieren alojamiento anualmente, la cual asciende a 1,680 individuos. Si tomamos en cuenta una estadía promedio en alojamiento temporal de 14 días, esto conlleva a una necesidad de 64 camas por día ($1,680 \text{ pax} \times 14 \text{ días} / 365 \text{ días}$).

Este cálculo se encuentra alineado con la información presentada en la sección 3.2.3.5, donde las habitaciones compartidas suelen anunciarse por un período de 2-3 días. Según lo observado, existe típicamente una disponibilidad de entre 60 y 80 habitaciones en un día promedio. Por lo tanto, al dividir 80 entre 3 días, obtenemos una demanda de aproximadamente 30 camas diarias.

Por otra parte, hemos constatado que la ocupación de los hostales alcanza al menos el 95% en temporada alta, lo que resulta en una disponibilidad de camas de tan solo 14 ($275 \text{ pax} \times 5\%$). Considerando el factor de ocupación promedio para Hoteles, Guesthouses y B&B, que es del 79%, asumimos que el 21% restante está vinculado a opciones más costosas.

Basándonos en los argumentos presentados previamente, se estima que la capacidad de alojamiento podría albergar alrededor de 80 pax.

3.2.4 Las cinco fuerzas de Porter

Poder de negociación de los clientes: El poder de negociación de los clientes es bajo, dado que hay una oferta limitada de alojamiento a precios razonables y con una calidad adecuada.

Amenaza de nuevos competidores: La amenaza de nuevos competidores es moderada/alta debido a la gran demanda insatisfecha.

Poder de negociación de los proveedores: El elemento principal del alojamiento de transición es el alquiler de las casetas modulares prefabricadas (Pods). En este caso, el poder de negociación de los proveedores es medio, ya que, a pesar de no ser un producto de consumo masivo, existe cierta competencia dentro de este sector.

Amenaza de productos sustitutos: Aunque no se identifica un producto sustituto, se podría considerar la posibilidad de que surja un destino más atractivo para los inmigrantes en el futuro y que acapare el flujo hacia esa dirección.

Rivalidad competitiva: La rivalidad competitiva es alta, ya que existen otros actores de alojamiento disponibles.

3.2.5 Análisis FODA

Fortalezas:

- Buena comprensión de las necesidades de los inmigrantes
- Liderazgo con experiencia en el desarrollo y gestión de importantes proyectos de Ingeniería y construcción

Debilidades:

- Sin experiencia en el mercado
- Riesgo a la hora de aplicar para permiso municipal asociado a la utilización de construcción modular y el aglutinamiento de inmigrantes.

Oportunidades:

- Ingresar a nuevos mercados dentro del rubro la hotelería
- Ingresar a nuevos mercados que preseten servicios a los inmigrantes.

Amenazas:

- Entrada de nuevos competidores
- Pérdida de competitividad de Irlanda contra otros países que presenten mejores oportunidades para los emigrantes.

3.2.6 Marco Legal

3.2.6.1 Fáilte Ireland

Todas las empresas turísticas en Irlanda deben estar registradas en Fáilte Ireland, la autoridad nacional de desarrollo del turismo nacional en Irlanda.

Todo emprendimiento hotelero debe acatar y respetar sus responsabilidades legales, que abarcan, entre otras, aprobación municipal, normativas de construcción, la normativa alimentaria, el abastecimiento de agua, el saneamiento y la gestión de aguas residuales, la eliminación de desechos, la seguridad eléctrica y contra incendios, la seguridad de productos, la salud y la seguridad en general, el empleo, el control de animales, las licencias para televisión, la protección de datos, la defensa de los derechos del consumidor y la publicidad.

El no cumplimiento de estas obligaciones legales por parte de una empresa puede servir de base para que Fáilte Ireland decida no inscribir o renovar el registro de dicha empresa

3.2.6.2 Permiso Municipal

En la ciudad de Cork, las actividades hoteleras cuentan con autorización en las zonas Z1, Z4, Z5, Z6, Z8 y Z22, según lo establecen las regulaciones municipales. A modo de ilustración, la Figura 16 ubicada más abajo muestra el mapa de zonificación correspondiente al área oriental de la ciudad. Tal como se puede apreciar en la imagen, existen varias alternativas viables en las cuales no se observan impedimentos de naturaleza municipal que pudiesen restringir el avance inicial del proyecto hotelero propuesto.

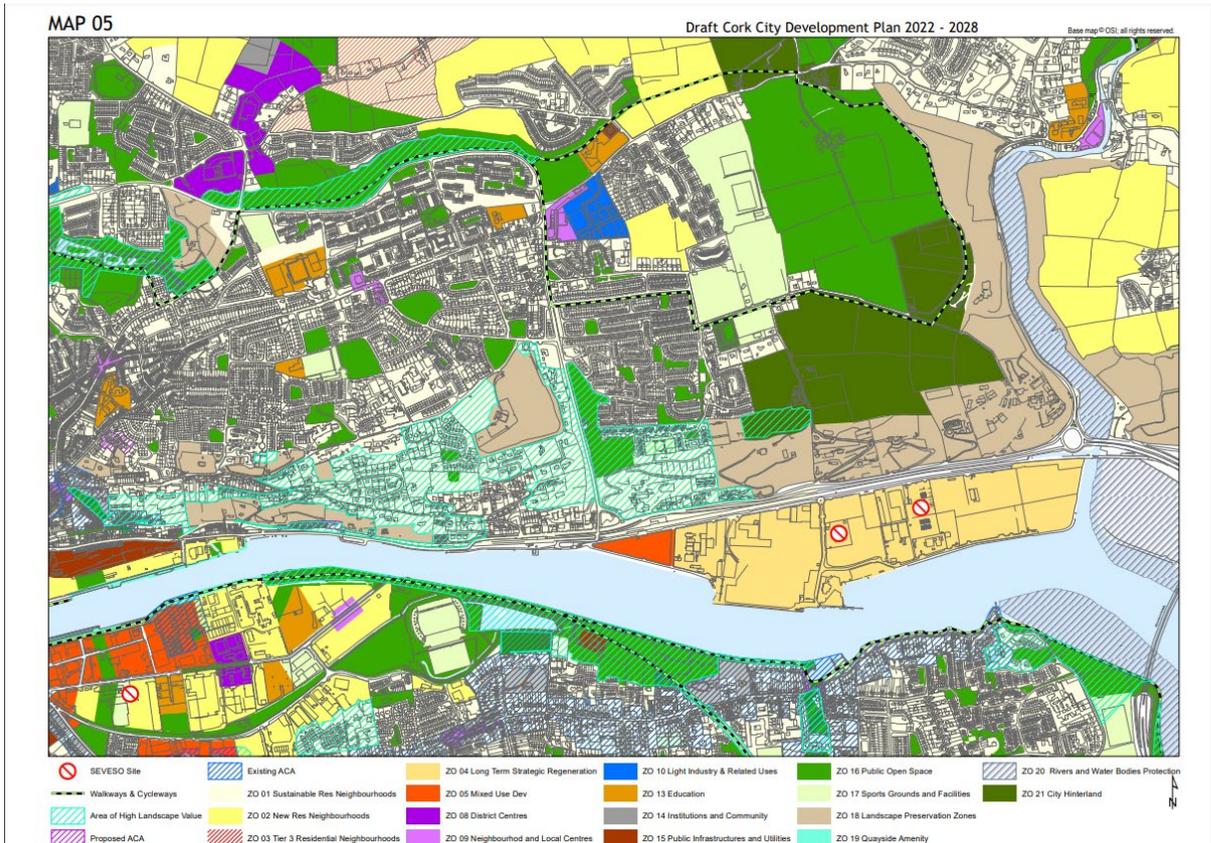


Figura 16 - Ejemplo de un mapa de zonificación de uso de suelo de la ciudad de Cork

3.2.6.3 Elementos Clave

Debajo, se listan los elementos clave que se tendrán en cuenta en lo que respecta a los permisos municipales necesarios:

Zonificación y Uso del Suelo: Asegurarse de que el sitio propuesto esté zonificado adecuadamente para uso comercial, que incluye hoteles, y se alinee con el plan de desarrollo de la ciudad.

Permiso Municipal: Obtener el permiso municipal, lo que implica presentar planes y diseños detallados que cumplan con las regulaciones y directrices locales.

Tráfico y Transporte: Abordar cómo el alojamiento de transición afectará el tráfico local y la infraestructura de transporte, incluida la disponibilidad de estacionamiento y el acceso al transporte público.

Diseño Arquitectónico: Presentar planes arquitectónicos que complementen la estética de la ciudad y cumplan con los estándares de diseño de la municipalidad.

Evaluación de Impacto Ambiental (EIA): Si es necesario, llevar a cabo una EIA para evaluar los posibles efectos ambientales del alojamiento de transición en el área circundante.

Participación de la Comunidad: Involucrarse con los residentes y negocios locales para recopilar comentarios, abordar inquietudes y garantizar el apoyo de la comunidad.

Mejoras de Infraestructura: Identificar si se necesitan mejoras de infraestructura para acomodar el alojamiento de transición, como suministro de agua y sistemas de alcantarillado.

3.2.6.4 Riesgos asociados a la aprobación municipal:

Debajo se detallan los principales riesgos que podrían afrontarse a la hora de solicitar un permiso municipal para el desarrollo del proyecto:

Restricciones de Zonificación y Uso del Suelo: Si el sitio propuesto no está zonificado para uso comercial o está sujeto a restricciones, podría plantear un desafío significativo para la viabilidad del proyecto.

Oposición Local: La oposición comunitaria debido a preocupaciones sobre ruido, aumento del tráfico y cambios en el carácter local podría retrasar o bloquear el proyecto.

Consideraciones de Patrimonio y Cultura: Si el sitio propuesto tiene importancia histórica o cultural, la Autoridad Local podría requerir disposiciones especiales para proteger estos aspectos.

Restricciones de Altura y Densidad: Las regulaciones de planificación de la ciudad de Cork podrían limitar la altura y densidad de nuevos desarrollos, lo que podría afectar el diseño y la capacidad del hotel.

Capacidad de Infraestructura: La Autoridad Local podría identificar que la infraestructura existente (carreteras, servicios públicos) es insuficiente para respaldar el alojamiento de transición, lo que requeriría mejoras.

Requisitos de Estacionamiento: Cumplir con los requisitos de estacionamiento de la Autoridad Local podría ser un desafío, especialmente si el sitio propuesto carece de espacio suficiente.

Impacto Ambiental: Si la construcción u operación del alojamiento de transición afecta negativamente al medio ambiente, la Autoridad Local podría plantear preocupaciones o imponer restricciones.

Paisajismo y Espacio Verde: La Autoridad Local podría requerir disposiciones para el paisajismo, el espacio verde y las áreas al aire libre dentro del alojamiento de transición.

Servicios Públicos: Asegurarse de que los servicios públicos como respuesta a emergencias y gestión de residuos puedan servir adecuadamente al nuevo alojamiento de transición.

Sobrecarga de Infraestructura: Un nuevo alojamiento de transición podría sobrecargar la infraestructura existente, lo que llevaría a la Autoridad Local a evaluar cómo esto podría afectar el área circundante.

CAPÍTULO 4 – PROPUESTA DE VALOR

4.1 Propuesta de valor

La propuesta de valor se centra en ofrecer una propuesta única, dedicada a satisfacer las necesidades de los extranjeros que llegan a Cork a trabajar, abarcando el período de transición desde su llegada hasta que encuentran una vivienda permanente, ofreciéndoles un alojamiento asequible y bien comunicado mediante transporte público.

4.2 Visión, Misión y Valores

4.2.1 Visión

Promover y desarrollar servicios especialmente dirigidos a satisfacer las necesidades de los trabajadores inmigrantes.

4.2.2 Misión

Ser el alojamiento de transición modelo para los inmigrantes que arriban a la ciudad de Cork a trabajar.

4.2.3 Valores

Se destacará como valor principal el respeto hacia los trabajadores inmigrantes, reconociendo su diversidad cultural. Asimismo, se resaltarán la empatía, subrayando la importancia de adoptar una actitud comprensiva y solidaria hacia los trabajadores inmigrantes durante este desafiante pero esperanzador proceso.

4.3 Segmentación, Targeting y Posicionamiento

4.3.1 Segmentación

La segmentación del mercado será principalmente por su condición de inmigrante, edad y nivel de ingresos.

Esta misma oferta se extiende a estudiantes extranjeros que vienen a Irlanda en programas de intercambio, y en menor medida, a estudiantes irlandeses provenientes de otras regiones del país.

4.3.2 Targeting

El target serán los inmigrantes, principalmente extranjeros, en edad laboral y con nivel de ingresos igual o superior al sueldo mínimo, es decir €22,316 e inferior a €90,0000.

Aunque en menor medida, también se esperan estudiantes extranjeros o provenientes de otras regiones de Irlanda.

4.3.3 Posicionamiento

Se buscará posicionar el producto como la única opción de alojamiento diseñada exclusivamente para inmigrantes, aliviando la carga que enfrentan durante este desafiante proceso.

4.4 Mix de Marketing

4.4.1 Producto

4.4.1.1 Ubicación

Se buscará un terreno en la ciudad de Cork que esté lo suficientemente alejado del centro para reducir los costos de alquiler del mismo, pero a la vez convenientemente conectado mediante transporte público. La ubicación no tendrá particular valor turístico. Esta estrategia no solo permitirá reducir gastos, sino que también aumentará la probabilidad de encontrar un terreno disponible y con dimensiones adecuadas.

4.4.1.2 Tipo de construcción y normativa vigente

Se utilizarán módulos prefabricados de alta calidad (Pods), similares a los empleados comúnmente en Irlanda para aulas escolares, instalaciones hospitalarias, edificaciones para la industria farmacéutica como solución temporal mientras se encuentran a la espera de una

construcción permanente. La normativa que regula el diseño y la construcción de edificios abarca desde la Ley de Control de Edificaciones de 1990 hasta 2014, con el propósito de asegurar la seguridad de las personas en el entorno construido. Es importante destacar que ambas compañías proveedoras, Masterkabin y Portakabin, cumplen con las certificaciones necesarias para satisfacer estas regulaciones. En Irlanda, estas empresas son reconocidas por su compromiso con los estándares de seguridad y calidad en la fabricación de módulos prefabricados (Ver Figura 17).



Figura 17 – Ejemplo ilustrativo de una construcción prefabricada modular

Algunas de las ventajas de utilizar este tipo de construcción son:

Reducción significativa de la inversión inicial: El alquiler de los Pods resulta en una inversión inicial significativamente menor.

Bajo riesgo: Optar por estructuras modulares en alquiler disminuye el riesgo financiero al no comprometerse a largo plazo.

Velocidad de implementación: La disponibilidad inmediata de portakabins acelera el inicio del proyecto, evitando demoras asociadas con la construcción convencional.

Adaptabilidad: La construcción modular facilita la adaptación a cambios en el diseño o la demanda del hotel de manera rápida y eficiente.

Eficiencia Energética: La integración de tecnologías eficientes en portakabins puede resultar en ahorros operativos a largo plazo.

Control de Calidad: La construcción en entornos controlados mejora el control de calidad durante la fabricación de Pods.

Menor Impacto ambiental: La construcción modular genera menos desperdicios y disturbios ambientales en comparación con métodos de construcción tradicionales. Los materiales suelen ser más sostenibles.

4.4.1.3 Estética

La clave para contrarrestar la estética funcional de los Pods será la de seleccionar cuidadosamente el color adecuado de pintura y rodearlas de vegetación diseñado por un paisajista profesional (ver Figura 18).



<https://stablediffusionweb.com>



Figura 18 – Pods rodeados de vegetación

4.4.1.4 Descripción de los tipos de Pods

La Tabla 4 muestra los cinco tipos Pods que se utilizarán en el proyecto.

Tipo	Descripción	Cantidad	Area
Tipo 1	Recepción / Espacios comunes	1 no.	250 m2
Tipo 2	Habitación simple con baño y ducha	10 no.	11 m2
Tipo 3	Habitación doble con baño y ducha	10 no.	16 m2
Tipo 4	Habitación compartida sin baño	2 no.	120 m2
Tipo 5	Módulo sanitario (baños y duchas)	2 no.	35 m2

Tabla 4 - Tipos de Pods

4.4.1.5 Recursos Humanos

Para llevar adelante el negocio, se contará con equipo de tres personas encargadas de la recepción y otras tareas varias. Asimismo, se contará con un empleado de mantenimiento y dos empleados de limpieza.

4.4.1.6 Mobiliario

El mobiliario interior será funcional y de una calidad similar a la de IKEA. Nuevamente, como en el caso del paisajismo, será importante contar de los servicios profesionales de un arquitecto o decorador de interiores para maximizar los resultados.

4.4.1.7 Eficiencia Energética

La Calificación Energética de Edificios (BER, por sus siglas en inglés) para hoteles y otros tipos de alojamiento no permanente en Irlanda se encuentra dentro del marco de los estándares de edificios casi de consumo energético nulo (nZEB (near zero), por sus siglas en inglés). Los estándares nZEB tienen como objetivo reducir significativamente el consumo de energía y las emisiones de carbono de los edificios.

En el caso de hoteles, el estándar nZEB exige un alto nivel de eficiencia energética, alcanzando A3 como un requisito mínimo para nuevas construcciones.

Calefacción y producción de agua caliente sanitaria: Debido a la exigencia de utilizar energías renovables, se instalarán bombas de calor para la calefacción y la producción de agua caliente sanitaria. También se analizará la viabilidad de incorporar paneles fotovoltaicos para satisfacer parte de las necesidades energéticas.

Recolección de aguas de lluvia: Para ahorrar en consumo de agua, se utilizarán recolectores de agua de lluvia para su utilización en los WC y para riego.

4.4.1.8 Control de acceso

Con el fin de optimizar la utilización del tiempo del personal empleado, se implementará el uso de control de acceso mediante cerraduras magnéticas y/o claves de acceso a través de internet.

4.4.1.9 Máquinas expendedoras

Se instalarán máquinas expendedoras, permitiendo a los huéspedes disfrutar de alimentos y bebidas, presindiendo de la contratación de personal adicional, mientras se generan ingresos extra, complementando así los obtenidos por las noches de alojamiento.

4.4.2 Precio

Para que el negocio se sostenga, será necesario establecer un precio máximo por noche que permita a quienes están ya empleados con el sueldo mínimo, de cubrir su costo del alojamiento. Los precios se detallan en el Capítulo 5.

4.4.3 Plaza

Se creará una página web y una app para la gestión de reservas. De igual modo, se establecerán acuerdos con plataformas de reserva en línea como Booking, Airbnb y otras.

4.4.4 Promoción

El alojamiento se promocionará principalmente en grupos existentes de extranjeros a través de redes sociales como Facebook y en portales de universidades.

Asimismo, se contactará a Fáilte Ireland, la autoridad nacional del desarrollo del turismo Irlandés para la inclusión del alojamiento dentro de su base de datos.

4.5 Modelo Canvas

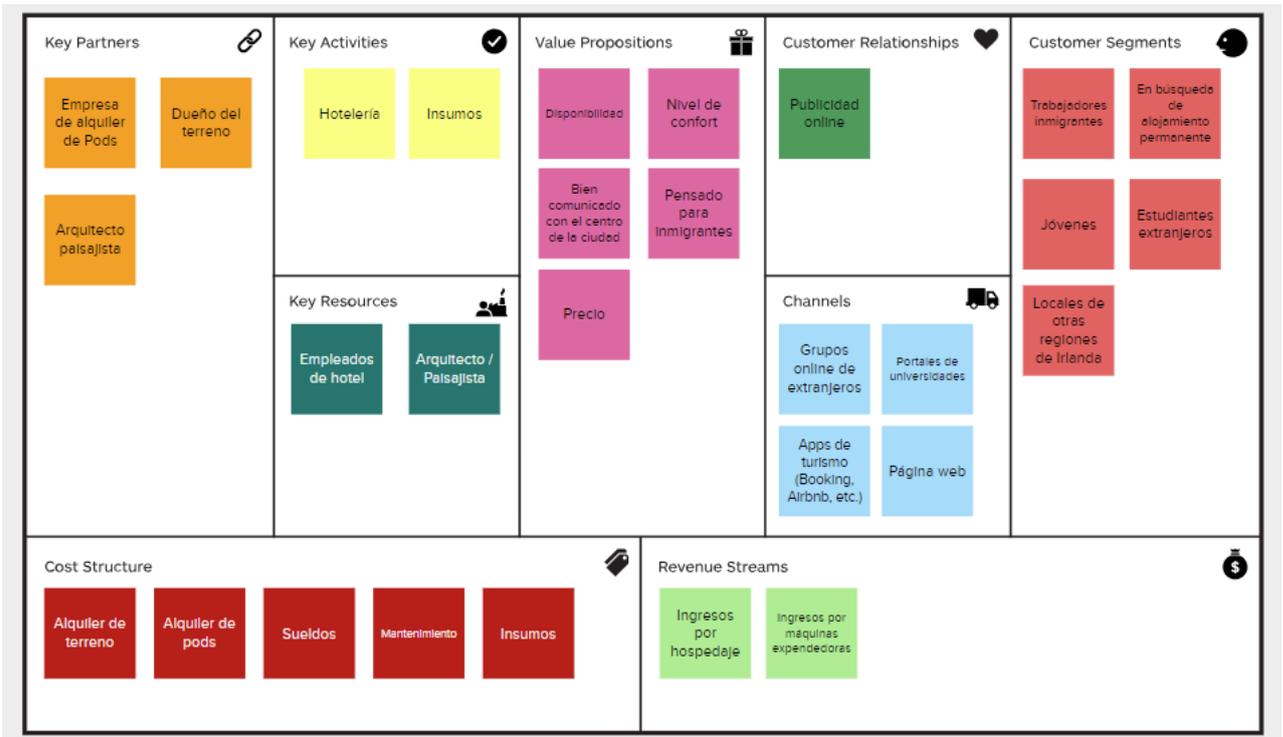


Figura 19 - Modelo Canvas

CAPÍTULO 5 - VALORACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA

5.1 Inversión inicial

5.1.1 Diseño

Se contratará un arquitecto para que lidere los trabajos de masterplanning, diseño, aprobación de planos municipales y de ejecución en obra.

Se buscará la participación temprana del arquitecto, para que acompañe el proceso de selección de un terreno apropiado.

Los honorarios profesionales se estiman en €30,000.

5.1.2 Alquiler del terreno

Para el alquiler del terreno, se estima tener que realizar un depósito inicial equivalente a un mes de alquiler mensual. Por lo tanto €2,500.

5.1.3 Infraestructura y servicios

Previo a la instalación de los Pods sobre el terreno, el mismo necesitará de trabajos preliminares de perfilado del terreno así como de infraestructura cloacal, pluvial, agua potable, riego, eléctrica y de telecomunicaciones.

Los trabajos de infraestructura se estiman en €65,000. Se consideran €10,000 para la obtención de permisos municipales, alta de servicios públicos y otros.

5.1.4 Fundaciones

Los pods necesitarán de fundaciones de hormigón. Se estima el costo de las mismas en €20,000.

5.1.5 Alquiler de los pods

El depósito inicial para el alquiler de los pods se estima el pago al equivalente de 1 mes de alquiler. Esto resulta en €12,450.

5.1.6 Climatización y agua caliente

El costo de una instalación de bomba de calor para climatización y para producción de agua caliente se estima en €45,000

5.1.7 Paisajismo, decoración exterior y permisos municipales

Se estima que los honorarios de un arquitecto paisajista estarán en el orden de los €8,000 mientras que los trabajos de paisajismo y decoraciones exteriores rondarán los €20,000

5.1.8 Mobiliario en habitaciones y baños

El mobiliario tipo IKEA para las habitaciones y baño que incluye, entre otros: camas, ropa de cama, armarios, cortinas, mesas de luz, luminarias, etc. se estima en €40,000, a razón de €5,000 por unidad.

5.1.9 Mobiliario en oficinas y espacios comunes

El mobiliario para las oficinas y espacios comunes se estima en €15,000.

5.1.10 Equipamiento de oficinas

El equipamiento de oficinas se estima en €7,500.

5.1.11 Diseño

El diseño de una página web para realizar las reservas se estima en €5,000.

5.1.12 Capital de Trabajo

El capital de trabajo se utilizará para el alquiler de los pods durante el primer año. Esta cifra rondará los €149,400.

5.1.13 Resumen de la inversión inicial

La Tabla 5 resume los elementos que componen la inversión inicial del proyecto. Se observa que se necesitarán de €429,850.

Concepto	Valor
Depósito para alquiler de Terreno	2,500
Deposito de alquiler de los Pods	12,450
Fundaciones	20,000
Infraestructura (Pluvial, cloacal, agua sanitaria, electrica, telecomunicaciones).	65,000
Calefacción y agua caliente	45,000
Honorarios profesionales durante diseño, presentación de planos municipales, supervisión de obra	30,000
Mobiliario habitaciones y baños	40,000
Mobiliario en oficina / espacios comunes	15,000
Equipamiento de Oficina	7,500
Paisajismo / Decoracion	28,000
Capital de Trabajo	149,400
Desarrollo de Logotipo, App y página web	5,000
Obtencion de permiso municipal y alta de servicios	10,000
Total	429,850

Tabla 5 - Inversión Inicial

5.2 Fuentes del capital

En Irlanda el impuesto a las ganancias es de 12.5% y se estima que el interés de un préstamo bancario rondará el 8%.

El capital social será del 20% por un monto de €85,970 y la deuda bancaria del 80%, por un monto de €343,880.

La Tabla 6 ilustra las fuentes de capital y su costo asociado.

Fuentes	% Participación	Monto	Costos	Efecto tributario	Costo Efectivo
Capital Social	20%	85,970	18%		3.6%
Deuda Bancaria	80%	343,880	8%	87.50%	5.6%
Total	100%	429,850			9%

Tabla 6 - Fuente del capital

5.3 Préstamo bancario

La Tabla 9 detalla el análisis del préstamo bancario a realizar. Se considerará un período de pago de 10 años y una sistema de amortización tipo francés y una tasa de interés del 8%.

Se observa que las anualidades serán de €51,248.

Principal 343,880
Tipo Francés
Años 10
Interes 8%

Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Anualidad		51,248	51,248	51,248	51,248	51,248	51,248	51,248	51,248	51,248	51,248
Intereses		27,510	25,611	23,560	21,345	18,953	16,370	13,579	10,566	7,311	3,796
Amortización		23,738	25,637	27,688	29,903	32,295	34,879	37,669	40,683	43,937	47,452
Capital Vivo	343,880	320,142	294,505	266,817	236,915	204,619	169,741	132,072	91,389	47,452	0
Capital Amortizado		23,738	49,375	77,063	106,965	139,261	174,139	211,808	252,491	296,428	343,880

Tabla 7 - Análisis del préstamo bancario

5.4 Activos y estado de situación financiera inicial

La Tabla 6 muestra aquellos activos tangibles vs. los intangibles:

Activo Tangible	220,500
Activo Intangible	59,950
Capital de Trabajo	149,400
Total	429,850

Tabla 8 - Activos Tangibles e Intangibles

La Tabla 7 ilustra el estado de situación financiera inicial.

Activo		Pasivo	
Caja	149,400	Préstamo	343,880
Activo Tangible	220,500	Capital Social	85,970
Activo Intangible	59,950		
	429,850		429,850

Tabla 9 - Estado de situación financiera inicial

5.5 Análisis de Costos

5.5.1 Alquiler del terreno

El alquiler del terreno se estima en €30,000 anuales.

5.5.2 Alquiler de los pods

La Tabla 10 muestra los tipos de Pods necesarios así como su superficie y costo mensual de alquiler.

Tipo	Descripción	Cantidad	Area unitaria	Pax (camas) por habitación	Subtotal Pax	Subtotal Area	Costo m2 mensual	Costo Unitario	Subtotal Costo mensual	Subtotal Costo anual
		No.	m2	No.	No.	m2	€	€	€	€
Tipo 1	Recepción / Espacios comunes	1	250			250	15.0	3,750	3,750	45,000
Tipo 2	Habitación simple con baño y ducha	10	11	1	10	110	15.0	165	1,650	19,800
Tipo 3	Habitación doble con baño y ducha	10	16	2	20	160	15.0	240	2,400	28,800
Tipo 4	Habitación compartida sin baño	2	120	27	54	240	15.0	1,800	3,600	43,200
Tipo 5	Módulo de Baños / duchas	2	35			70	15.0	525	1,050	12,600
		25			84	830			12,450	149,400

Tabla 10 - Costo de alquiler de Pod según su tipo

El total por el alquiler de los pods se estima en €149,400 anuales.

Entre numerosas diferencias entre el uso de construcción modular versus tradicional, la utilización de los Pods permite que estos se puedan alquilar en cambio de comprar. Esto se traslada también al alquiler del terreno ya que permite no tener que desembolsar grandes sumas de dinero iniciales ya que al utilizar Pods, permite esa flexibilidad de cambio de terreno cosa que sería imposible con construcción tradicional.

Estos factores resultan clave e impactan favorablemente al momento de calcular los indicadores financieros.

5.5.3 Sueldos

Se contará con 1 n. encargado de recepción senior cuyo costo laboral anual estimado es de €50,000 y con 2 n. recepcionistas cuyo costo laboral anual es estimado en €40,000 cada uno. Se estima que se necesitará de un recepcionista adicional en cuarto año de actividad.

Se contará con un empleado de mantenimiento por €40,000 y con 2 n. empleados de limpieza por €40,000 cada uno.

5.5.4 Subcontratistas

Se contará con un servicio de soporte IT por €12,000 euros anuales y con servicios contables por €7,200 anuales.

5.5.5 Gastos Generales

Se estima que los servicios de electricidad (incluye calefacción), internet, telefonía y agua ascenderán a €25,200 por año.

Los gastos en insumos de mantenimiento, limpieza y varios son costos variables, ligados al porcentaje de ocupación del Alojamiento. Se estima que rondarán los €11,016 anuales. Los costos asociados a la gestión de residuos también se encuentran ligados al porcentaje de ocupación y se estiman en €6,169 anuales. Los costos de jardinería se estiman en €3,600 anuales.

5.5.6 Gastos de Venta

Los gastos de Marketing en publicidad en redes sociales serán inversamente proporcionales al porcentaje de ocupación anticipado y se estiman que comienzan en €4,308 en el primer año y en €2,458 en el último año. El mantenimiento de la App y de la página web se estiman en €6,000 anuales.

Se considera una previsión de €3,000 anuales para ‘Otros Gastos’.

5.5.7 Resumen del análisis de Costos

La Tabla 11 resume el análisis de los Costos realizado en las secciones anteriores. Se observa que los costos del Año 1 de actividad son de €505,309 y ascienden a €545,721 en el Año 4 debido principalmente a la incorporación de un empleado administrativo adicional, asociado al crecimiento anticipado del negocio.

Alquiler de Pods	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Alquiler de pod - Tipo 1	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Alquiler de pod - Tipo 2	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800	19,800
Alquiler de pod - Tipo 3	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800	28,800
Alquiler de pod - Tipo 4	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200
Alquiler de pod - Tipo 5	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600	12,600
Total	149,400									
Sueldos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Encargado de recepción	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
Recepcionista	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
Recepcionista	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
Recepcionista				40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
Mantenimiento	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
Limpieza	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
Limpieza	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
Total	250,000	250,000	250,000	290,000						
Sueldos Indirectos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Servicios, soporte IT	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Servicios contables	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
Total	19,200									
Gastos Generales	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Alquiler de terreno	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
Costos de Luz, calefaccion, etc.	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200	25,200
Insumos de Mantenimiento /	9,360	9,720	10,080	10,440	10,800	11,016	11,016	11,016	11,016	11,016
Jardinería	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
Costo de gestión de residuos	5,242	5,443	5,645	5,846	6,048	6,169	6,169	6,169	6,169	6,169
Total	73,402	73,963	74,525	75,086	75,648	75,985	75,985	75,985	75,985	75,985
Gastos de Ventas	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Mantenimiento App y página web	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Marketing	4,308	3,852	3,429	3,034	2,667	2,458	2,458	2,458	2,458	2,458
Otros	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Total	13,308	12,852	12,429	12,034	11,667	11,458	11,458	11,458	11,458	11,458
Total Costos	505,309	505,415	505,553	545,721	545,915	546,042	546,042	546,042	546,042	546,042

Tabla 11 - Análisis de los Costos

5.6 Depreciación

La Tabla 12 muestra el análisis de la depreciación de los activos durante los años de actividad.

ACTIVOS TANGIBLES												
Tipo de Inversión	Valor	No. Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Fundaciones	20,000	10	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Infraestructura (Pluvial, cloacal, agua sanitaria, eléctrica, telecomunicaciones).	65,000	20	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250
Mobiliario habitaciones y baños	40,000	5	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Mobiliario en oficina / espacios comunes	15,000	5	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Equipamiento de Oficina	7,500	5	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Paisajismo / Decoración	28,000	15	1,867	1,867	1,867	1,867	1,867	1,867	1,867	1,867	1,867	1,867
Total	175,500		19,617									
ACTIVOS INTANGIBLES												
Activo Intangible	Valor	No. Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Obtención de permiso municipal y alta de servicios	10000	1	10000									
Desarrollo de Logotipo, App y página web	2500	2	1250	1250								
Publicidad	6000	2	3000	3000								
Asesorías diversas	4500	2	2250	2250								
Total	23000		16500	6500								
Depreciación + Amortización			36,117	26,117	19,617							

Tabla 12 - Análisis de la depreciación

5.7 Ventas

5.7.1 Ingresos por Alojamiento

Existirán 3 tipos de alojamiento y su precio se fijará de manera semanal:

- Habitación simple con baño privado y ducha (Pod Tipo 2) cuyo precio será de €210 semanales.
- Habitación doble con baño privado y ducha (Pod Tipo 3) cuyo precio será de €350 semanales
- Habitación compartida con baño y ducha públicos (Pod Tipo 4) cuyo precio será de €175 semanales

5.7.2 Ingresos por Limpieza

La limpieza se cobrará por separado. Se fija un precio por limpieza de €25 por estadia por pasajero en las habitaciones privadas. La limpieza está incluida en los compartimientos compartidos.

5.7.3 Ingresos por Máquinas expendedoras

Se considerará un valor conservador equivalente a un 25% de beneficio sobre €10 invertidos por pax por estadia.

5.7.4 Resumen de Ingresos

La Tabla 13 muestra el análisis realizado sobre los ingresos esperados durante los años de actividad del proyecto.

Se puede observar que se considera un porcentaje variable de ocupación que comienza en 65% durante el Año 1 de actividad e incrementa progresivamente hasta alcanzar un valor conservador de 77%, equivalente al promedio de ocupación regional, como visto en Cuantificación de la Demanda Figura 15.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
% del año Alquilado	65%	68%	70%	73%	75%	77%	77%	77%	77%	77%
Ingreso anual por estadia en Habitación simple con baño y ducha	65,520	68,040	70,560	73,080	75,600	77,112	77,112	77,112	77,112	77,112
Ingreso anual por estadia en Habitación doble con baño y ducha	218,400	226,800	235,200	243,600	252,000	257,040	257,040	257,040	257,040	257,040
Ingreso anual por estadia en Habitación compartida	294,840	306,180	317,520	328,860	340,200	347,004	347,004	347,004	347,004	347,004
Ingresos por Limpieza	12,710	12,710	12,710	12,710	12,710	12,710	12,710	12,710	12,710	12,710
Ingresos por Maquina expendedora (25% de los ingresos por maquinas)	3,559	3,559	3,559	3,559	3,559	3,559	3,559	3,559	3,559	3,559
Incremento anual de ventas	0%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	1.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ingreso total anual	595,029	617,289	639,549	661,809	684,069	697,425	697,425	697,425	697,425	697,425

Tabla 13 - Análisis de los Ingresos

Se observa que los ingresos anuales durante el primer año de actividad son de €595,029 y acienden progresivamente a €697,425 en el Año 6 para mantenerse constante hasta el Año 10.

5.8 Estado de Resultados

La Tabla 14 muestra el Estado de Resultados del proyecto.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL	% / Ventas
Ventas	595,029	617,289	639,549	661,809	684,069	697,425	697,425	697,425	697,425	697,425	6,684,866	100%
Gastos	505,309	505,415	505,553	545,721	545,915	546,042	546,042	546,042	546,042	546,042	5,338,126	80%
EBITDA	89,719	111,874	133,995	116,088	138,154	151,382	151,382	151,382	151,382	151,382	1,346,740	20%
Depreciación + Amortización	36,117	26,117	19,617	19,617	19,617	19,617	19,617	19,617	19,617	19,617	219,167	3%
EBIT	53,603	85,757	114,379	96,471	118,537	131,765	131,765	131,765	131,765	131,765	1,127,573	17%
Intereses	27,510	25,611	23,560	21,345	18,953	16,370	13,579	10,566	7,311	3,796	168,603	3%
EBT	26,092	60,145	90,818	75,126	99,584	115,396	118,186	121,200	124,454	127,969	958,971	14%
Impuestos (12.5%)	3,262	7,518	11,352	9,391	12,448	14,424	14,773	15,150	15,557	15,996	119,871	1.8%
UTILIDAD NETA	22,831	52,627	79,466	65,735	87,136	100,971	103,413	106,050	108,898	111,973	839,099	13%

Tabla 14 – Análisis del Estado de Resultados

5.9 Flujo de Caja Económico y Financiero

Se analizarán dos escenarios de flujo de caja: el económico y el financiero.

De la Tabla 15, que ilustra el Flujo de Caja Económico y el Flujo de Caja Financiero del proyecto puede observarse que los flujos de caja económico y financiero son positivos en el Año 1 y se mantienen de la misma forma hasta el último año de análisis.

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
Igresos por ventas		595,029	617,289	639,549	661,809	684,069	697,425	697,425	697,425	697,425	697,425
TOTAL INGRESOS		595,029	617,289	639,549	661,809	684,069	697,425	697,425	697,425	697,425	697,425
EGRESOS OPERATIVOS											
Costos Operativos		505,309	505,415	505,553	545,721	545,915	546,042	546,042	546,042	546,042	546,042
IMPUESTO RENTA (sin deuda)		3,262	7,518	11,352	9,391	12,448	14,424	14,773	15,150	15,557	15,996
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS		508,571	512,933	516,906	555,112	558,363	560,467	560,816	561,192	561,599	562,039
FLUJO OPERATIVO (EBITDA)		86,458	104,355	122,643	106,697	125,706	136,958	136,609	136,232	135,825	135,386
MARGEN		15%	17%	19%	16%	18%	20%	20%	20%	19%	19%
TOTAL INVERSIONES	-429,850										
VALOR RESIDUAL (renta permanente)											558,903
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-429,850	86,458	104,355	122,643	106,697	125,706	136,958	136,609	136,232	135,825	694,289
FLUJO FINANCIERO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	-429,850	86,458	104,355	122,643	106,697	125,706	136,958	136,609	136,232	135,825	694,289
Préstamo Bancario	343,880										
Amortización del préstamo		-23,738	-25,637	-27,688	-29,903	-32,295	-34,879	-37,669	-40,683	-43,937	-47,452
Intereses		-27,510	-25,611	-23,560	-21,345	-18,953	-16,370	-13,579	-10,566	-7,311	-3,796
Escudo Tributario (interés x % impuesto ganancias)		3,439	3,201	2,945	2,668	2,369	2,046	1,697	1,321	914	475
Total flujo del financiamiento	343,880	-47,809	-48,047	-48,303	-48,580	-48,879	-49,202	-49,551	-49,928	-50,334	-50,774
FLUJO FINANCIERO	-85,970	38,648	56,308	74,340	58,117	76,827	87,756	87,058	86,305	85,491	643,516

Tabla 15 - Análisis del Flujo de Caja Económico y Financiero

5.10 Indicadores

De la Tabla 17 del análisis de los principales indicadores se observa que el proyecto cuenta con un VAN económico de €558,393 y una TIR de 27% mientras que el VAN financiero es de €591,140 y la TIR es de 67%.

El período de retorno es de retorno sin financiamiento es de 5.1 años mientras que para el financiado es 2.8 años

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujo de caja económico	-429,850	86,458	104,355	122,643	106,697	125,706	136,958	136,609	136,232	135,825	694,289
Flujo de caja acumulado	-429,850	-343,392	-239,037	-116,394	-9,697	116,009	252,967	389,575	525,807	661,633	1,355,922
Valor Actual	-429,850	79,174	87,512	94,183	75,035	80,955	80,770	73,777	67,375	61,514	287,948
VAN	558,393										
TIR	27%										
Periodo de retorno de la inversion	5.1										
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Flujo de caja financiero	-85,970	38,648	56,308	74,340	58,117	76,827	87,756	87,058	86,305	85,491	643,516
Flujo de caja acumulado	-85,970	-47,322	8,987	83,327	141,443	218,270	306,026	393,084	479,388	564,879	1,208,395
Valor Actual	-85,970	35,392	47,220	57,089	40,871	49,477	51,753	47,016	42,683	38,718	266,890
VAN F	591,140										
TIR	67%										
Periodo de retorno de la inversion	2.8										

Tabla 16 - Análisis de los principales indicadores

CAPÍTULO 6: CONCLUSIONES

Mediante la investigación realizada para la elaboración de esta tesis, se confirmó la existencia de la problemática que enfrentan los inmigrantes al llegar a la ciudad de Cork por motivos laborales. De igual manera, se propuso una solución simple y práctica que consiste en la implementación de un alojamiento de transición diseñado específicamente teniendo en cuenta las necesidades de los inmigrantes.

La solución abarca la cuantificación de la demanda, un análisis de la competencia, una propuesta técnica bajo un marco legal, así como una sugerencia para reducir la inversión inicial mediante el alquiler de Pods y del terreno. Por último, se respalda con un análisis económico-financiero.

Finalmente, aunque el estudio realizado se enfocó en Cork, se sugiere que este modelo puede replicarse en otras ciudades de similares características que atraigan inmigración por motivos laborales.

BIBLIOGRAFÍA

- Best, R. J. (2007). Marketing estratégico. Madrid: Pearson Prentice Hall.
- Boxwell, R. J., Rubiera, I. V., McShane, B., & Zaratiegui, J. R. (1995). Benchmarking Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers (The Strategyzer Series)
- Central Statistics Office (CSO) <https://www.cso.ie/en/index.html> (recuperado 2023)
- Cork City Council draft development plan <https://consult.corkcity.ie/en/consultation/draft-cork-city-development-plan-2022-2028/chapter/12-land-use-zoning-objectives> (recuperado 2023)
- Cork City Council, Planning Department, <https://www.corkcity.ie/en/council-services/services/planning/> (recuperado 2023)
- Eurostat, <https://ec.europa.eu/eurostat> (recuperado 2023)
- Hernández, R., Collado, C. y Baptista, P. (2006). Metodología de la investigación. (6.^a ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- Keller, K.L. & Swaminathan V. (2020). *Strategic Brand Management*. London: Pearson.
- Masterkabin, <https://www.masterkabin.ie/> (recuperado 2023)
- para competir con ventaja (No. 658.4/B78bE). Madrid: McGraw-Hill.
- Peñaloza, M (2005). El mix de marketing: una herramienta para servir al cliente.
- Portakabin, <https://www.portakabin.com/ie-en/> (recuperado 2023)
- Portal inmobiliario Daft, <https://www.daft.ie/> (recuperado 2023)
- Sinisterra, G. (2005) CONTABILIDAD, SISTEMA DE INFORMACION
- Stanton William J., Etzel Michael, J., & Walker Bruce, J. (2007). Fundamentos de marketing. *Décima Edición. Mc Graw Hill, 581.*
- The National Tourism Development Authority, Fáilte Ireland, <https://www.failteireland.ie/> (recuperado 2023)
- The Organisation for Economic Co-operation and Development, (OECD) <https://www.oecd.org/ireland/> (recuperado 2023)