

PROPUESTA DE GRILLA DE LECTURA DE PROYECTOS

PARAMETROS PATRIMONIALES	
Categoría	Respuesta
Forma jurídica del futuro emprendimiento	Fideicomiso (*1)
Mecanismo de protección del SMU contra eventuales responsabilidades jurídicas significativas (quiebra, accidentes, etc.)	Separación jurídica de patrimonios mediante fideicomiso; Seguros.
Mecanismo de protección del SMU frente a déficit operativos (pérdidas transitorias)	Fondo de reserva de USD 50.000
PARAMETROS DE RELACIONAMIENTO	
Categoría	Respuesta
Forma de relacionamiento entre SMU y operador durante la obra	Contrato de gerenciamiento con un equipo compuesto por Director, Arquitecto, Contador y un Supervisor (*2)
Forma de remuneración del operador durante la obra	USD 12000 Por mes por el equipo de gestión
Forma de relacionamiento entre SMU y operador durante la operación	Contrato de gerenciamiento a 5 años con opción a 5 años más, equipo gestión compuesto por (Director, Gerente, Contador y administrativo)
Forma de remuneración del operador durante la operación	USD 12000 por mes + 5% de ventas brutas con liquidación mensual o USD 12000 por mes + 40% de utilidades con liquidación mensual (*3)
Participación del operador en la financiación de la obra	Ninguna, La solicitud del préstamo es para cubrir exclusivamente los costos de la obra (materiales, personal, herramienta, BPS, etc.)
PARAMETROS DE LA OBRA (*4)	
Categoría	Respuesta
Monto total de la inversión edilicia	USD 3.000.000
Plazo de obra	18 meses
Plazo de repago de la reconversión edilicia	El Hotel puede afrontar el repago de USD 2 millones en 10 años
Variación entre la estimación del costo de obra y costo final	+/- 15%
Protección del SMU frente a costos extra en obras	El Operador NO se hace cargo de costos extras Si estos surgen será por acuerdo con el SMU
PARAMETROS DE LA NUEVA GESTIÓN	
Categoría	Respuesta
Proyección de utilidades para el SMU sobre la duración del proyecto	USD 250.000 anual (año tipo) (5*)
Márgenes de error de proyección	+/- 15%
Toma de riesgo del operador frente a errores de proyección o variaciones de ingresos y egresos	En caso de que un mes de pérdida se podrá aplazar el cobro del costo de gerenciamiento hasta llegar a un mes que se pueda cobrar lo adeudado o parte de ello.

Observaciones en hoja "2"

*1) El Fiduciario será del SMU quien estará a cargo de librar los cheques frente a los gastos que se generen.

*2) Estos costos se incurrirían igual si fuera cualquier obra

*3) En caso de no registrarse ganancias el Operador no cobra el 40% de utilidades.

Estas dos modalidades propuestas quedan a criterio del SMU

*4) Con Respecto a este punto el monto total de la inversión oscilará entorno a los USD 3.000.000 siempre y cuando no encontremos problemas grandes de construcción producto de un edificio de 80 años es difícil estimarlo lo que proponemos realizar las obras por etapas, empezando por lo esencial y terminando por lo menos importante para que en el peor de los casos se pueda comenzar de todos modos con el funcionamiento del hotel dejando lo poco que quede para terminar como objetivo de corto o mediano plazo con fondos propios que genere el hotel. Como ya lo presentamos en el proyecto el hotel puede responder por un monto de USD 2 millones según las proyecciones de ingresos que se hicieron basándose en el comportamiento del mercado en los últimos 5 años El SMU deberá afrontar USD 1 millón de inversión

5*) - Se estima monto de facturación c/eventos \$ 22.000.000 Anual

- Tener en cuenta que al cabo de 10 años la facturación ca a fluctuar por valores de precio del mercado Variación del dólar, etc. entre \$ 20.000.000 y \$ 25.000.000
- Costos operativos mínimo \$ 15.000.000

Funcionamiento: Diciembre a Abril a pleno, el resto del año de Mayo a Noviembre solo fines de semana (viernes Sábado y Domingo) y durante los eventos que surjan (se estima un mínimo de 10 en el año)

En suma:

Durante obra:

Se cobra por gestionar la obra sobre los costos que se acuerden con el SMU. Esto asegura efectuar la obra al menor costo posible y con pleno control de los gastos.

Gerencia hotel:

Se cobra un fijo mínimo y un plus por la modalidad que le convenga al SMU (% sobre Facturación Bruta mensual o % sobre ganancia neta mensual)