

ESCUELA POLITÉCNICA DEL
EJÉRCITO
SEDE LATACUNGA

CARRERA DE INGENIERÍA
COMERCIAL

TESIS DE GRADUACIÓN PARA LA OBTENCIÓN
DEL TÍTULO DE
INGENIERO COMERCIAL

TEMA: “Proyecto Para La Creación De Una Residencia Estudiantil Universitaria En El Sector De San Felipe De La Ciudad De Latacunga.”

YADIRA BORJA

DIRECTOR: ING. XAVIER FABARA

CODIRECTOR: ING. MAURICIO FRANCO

LATACUNGA, 30 JULIO DEL 2007

CERTIFICADO

En nuestra calidad de Director y Codirector, certificamos que la señora, YADIRA BORJA ha desarrollado la Tesis de Grado titulada **“Proyecto Para La Creación De Una Residencia Estudiantil Universitaria En El Sector De San Felipe De La Ciudad De Latacunga”**, observando las disposiciones institucionales, metodológicas y técnicas, que regulan esta actividad académica, por lo que autorizamos para que la mencionada señora reproduzca el documento definitivo, presente a las autoridades de la Carrera de Ingeniería Comercial y proceda a la exposición de su contenido.

Latacunga, 30 De Julio del 2007

Atentamente,

Ing. Xavier Fabara
DIRECTOR

Ing. Mauricio Franco
CODIRECTOR

AGRADECIMIENTO

El agradecimiento es una palabra de gratitud y reconocimiento hacia los demás por algo que se nos ha sido brindado y compartido, en esta ocasión quiero agradecer en especial a Dios por darme la vida luego a mis padres por el apoyo económico y moral para lograr el cumplimiento de mis metas, y desde luego a toda mi familia en especial a mi hermano por haber sido como un padre porque en el siempre encontré las palabras y la comprensión.

Como también quiero extender mi agradecimiento a mis maestros porque siempre compartieron todos sus conocimientos como a la vez me inculcaron valores , a mis queridos compañeros y amigos que siempre me extendieron su ayuda cuando yo lo necesite de manera especial a Viviana, Jessica M, Adriana y Johanna A.

DEDICATORIA

Este trabajo final quiero dedicarlo de manera especial a mi hijo quien fue mi empuje para seguir siempre adelante, porque en la vida hay que tener en cuenta que para educar a los hijos se requiere de valores y de conocimientos que se lo obtiene con el transcurso de la vida misma, y para que en un mañana ellos más que sentirse orgullosos de sus padres se den cuenta del esfuerzo que hicieron por superarse y brindarles lo mejor para que se desenvuelvan en este mundo .Pues es cierto que para una madre lo mas importante es su hijo y de igual manera lo es para mi y todo lo que he realizado es por él .

CARTA DE PROPIEDAD INTELECTUAL

El presente proyecto ha sido desarrollado bajo información proveniente de fuentes primarias y secundarias, a ello se suma, principalmente, los conocimientos aprendidos en la carrera estudiantil universitaria, los cuales han sido invaluable y totalmente necesarios para el cabal cumplimiento de los objetivos propuestos en esta obra.

Bajo total respeto a los derechos de autor que se consideran en la bibliografía utilizada, la fuente es referida con su respectivo pie de origen.

La información y estudio desarrollado ha sido totalmente aporte e investigación de la autora de la presente tesis.

YADIRA BORJA

C.C.

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁG
PRELIMINARES	
Portada	
Certificado	i
Agradecimiento	ii
Dedicatoria	iii
Carta de Propiedad Intelectual	iv
CAPÍTULO I	
1. GENERALIDADES	
1.1. INTRODUCCIÓN	1
1.2. ANTECEDENTES	2
1.3. OBJETIVOS DEL PROYECTO	4
1.3.1. OBJETIVO GENERAL	4
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	4
1.4. JUSTIFICACIÓN	5
1.4.1. Diagnostico Situacional	7
CAPITULO II	
2. ESTUDIO DE MERCADO	
2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO	25
2.1.1. Objetivo General	25
2.1.2. Objetivos Específicos	26
CONTENIDO	PÁG
2.2. ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN	26
2.2.1. Fuentes De Información Primarias	26
2.2.1.1. Encuesta	28

2.2.2. Fuentes De Información Secundarias	31
2.3. SEGMENTO DE MERCADO	31
2.3.1. Variables De Segmentación	32
2.3.2. Proceso De Segmentación	33
2.3.2.1. Tamaño Del Universo	33
2.3.2.2. Prueba Piloto	33
2.3.2.2.1. Resultado De La Prueba Piloto	34
2.3.2.3. Tamaño De La Muestra	35
2.3.2.4. Resultados Del Estudio De Mercado	36
2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA	57
2.5. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	61
2.5.1. Demanda Actual	61
2.5.2. Demanda Actual En Dolares	61
2.5.3. Proyección De La Demanda	62
2.6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA	64

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. OBJETIVOS	68
3.1.1. Objetivo General	68
3.1.2. Objetivos Específicos	68
3.2. TAMAÑO ÓPTIMO	68
3.2.1. La Demanda	69
3.2.2. Los Suministros	70
3.2.3. La Tecnología y Los Equipos	71
3.2.4. El Financiamiento	72

CONTENIDO

PÁG

3.2.5. La Organización	73
3.3. CAPACIDAD INSTALADA	74
3.4. LOCALIZACIÓN	74

3.4.1. Macrolocalización	75
3.4.1.1. Plano De Macrolocalización	78
3.4.2. Microlocalización	79
3.4.2.1. Criterios De Selección De Alternativas	79
3.5. INGENIERIA DEL PROYECTO	85
3.5.1. Distribución De La Planta	86
3.5.2. Ficha Técnica de Construcción	87
3.6. INGENIERÍA DEL SERVICIO	89
3.6.1. Descripción Del Servicio	89
3.6.2. Activos Fijos	90
3.6.3. RECURSOS HUMANOS	92

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO FINANCIERO

4.1. INVERSIONES	94
4.2. FINANCIAMIENTO	95
4.3. PRESUPUESTOS OPERATIVOS	98
4.3.1. GASTOS Y COSTOS	98
4.3.1.1. Depreciaciones, Mantenimiento Y Seguros	98
4.3.1.2. Estructura de Costos y Gastos	99
4.3.2. PRESUPUESTO DE VENTAS	103
4.4. ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS	105
4.4.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	106
4.4.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO	107
4.4.3. BALANCE GENERAL	111

CONTENIDO	PÁG
CAPÍTULO V	
5. EVALUACIÓN FINANCIERA	113
5.1. INTERPRETACIONES FINANCIERAS	113
5.1.1. Indicadores Financieros	113
5.1.2. PUNTO DE EQUILIBRIO	117
5.2. EVALUADORES FINANCIEROS	120
5.2.1. Valor Actual Neto	120
5.2.2. Tasa Interna De Retorno	123
5.2.3. Período De Recuperación De La Inversión	127
5.2.4. Relación Beneficio – Costo	127
CAPÍTULO VI	
6. PROPUESTA ESTRATÉGICA	129
6.1. FILOSOFÍA INSTITUCIONAL	130
6.1.1. Misión	130
6.1.2. Visión 2011	133
6.1.3. Principios Y Valores	136
6.1.4. Objetivos Institucionales	138
6.2. ESTRUCTURA ORGÁNIZACIONAL	138
6.2.1. Manual De Funciones De Cargos	139
CAPÍTULO VII	
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	144
7.1. CONCLUSIONES	144
7.2. RECOMENDACIONES	147
ANEXOS	149
BIBLIOGRAFÍA	161

ÍNDICE DE CUADROS

CONTENIDO	PÁG
CUADRO No. 1.1. INFLACIÓN ANUAL	10
CUADRO No. 1.2. TASAS DE INTERÉS	11
CUADRO No. 1.3. SALARIO MÍNIMO	13
CUADRO No. 1.4. POLÍTICO LEGAL	15
CUADRO No. 1.5. POBLACIÓN	16
CUADRO No. 1.6. VIVIENDAS ARRENDADAS	19
CUADRO No. 2.1. POBLACIÓN ESTUDIANTIL	31
CUADRO No. 2.2. VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	32
CUADRO No. 2.3. RESULTADOS PRUEBA PILOTO	34
CUADRO No. 2.4. ESTRATIFICACIÓN DE LA MUESTRA	36
CUADRO No. 2.5. FICHA TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	38
CUADRO No. 2.6. ESTABLECIMIENTOS ENCUESTADOS	38
CUADRO No. 2.7. PREFERENCIA POR RESIDENCIA	39
CUADRO No. 2.8. ESTADO CIVIL	40
CUADRO No. 2.9. COLEGIO DE PROCEDENCIA	42
CUADRO No. 2.10. FINANCIAMIENTO DE EDUCACIÓN	43
CUADRO No. 2.11. RESIDENCIA DE LOS PADRES	44
CUADRO No. 2.12. TIPO DE VIVIENDA	45
CUADRO No. 2.13. SECTOR DE ARRENDAMIENTO	47
CUADRO No. 2.14. COSTO DE ARRENDAMIENTO	48
CUADRO No. 2.15. GASTOS MENSUALES DE RESIDENCIA	50
CUADRO No. 2.16. INGRESOS PADRES	51
CUADRO No. 2.17. OCUPACIÓN PADRES	52
CUADRO No. 2.18. CARGAS FAMILIARES DE PADRES	53
CUADRO No. 2.19. OCUPACIÓN ESTUDIANTE	54
CUADRO No. 2.20. SERVICIOS ESPERADOS	55
CUADRO No. 2.21. ACEPTACIÓN	57

CONTENIDO	PÁG
CUADRO No. 2.22. OFERTA EN SAN FELIPE	60
CUADRO No. 2.23. ESTIMACIÓN DEMANDA ANUAL	63
CUADRO No. 2.24. ESTIMACIÓN DEMANDA INSATISFECHA	65
CUADRO No. 2.25. PRONÓSTICO DE VENTAS	66
CUADRO No. 3.1. CAPACIDAD UTILIZADA	74
CUADRO No. 3.2. MATRIZ DE PONDERACIÓN	81
CUADRO No. 3.3. INFRAESTRUCTURA	90
CUADRO No. 3.4. MUEBLES Y ENSERES	91
CUADRO No. 3.5. EQUIPOS	92
CUADRO No. 3.6. VEHÍCULOS	92
CUADRO No. 3.7. RECURSO HUMANO	92
CUADRO 4.1: INVERSIÓN	94
CUADRO 4.2: FINANCIAMIENTO	95
CUADRO 4.3: TABLA DE AMORTIZACIÓN	97
CUADRO 4.4: DEPRECIACIÓN, MATENIMIENTO Y SEGUROS	98
CUADRO 4.5: SUMINISTROS Y SERVICIOS	100
CUADRO 4.6: COSTO PREPARACIÓN ALIMENTOS	101
CUADRO 4.7: REMUNERACIONES	101
CUADRO 4.8: RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS	102
CUADRO 4.9: PRESUPUESTO DE INGRESOS	104
CUADRO 4.10: ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	106
CUADRO 4.11: FLUJO DE EFECTIVO – INGRESOS	108
CUADRO 4.12: FLUJO DE EFECTIVO – EGRESOS Y SALDOS	109
CUADRO 4.13. BALANCE GENERAL – ACTIVOS	111
CUADRO 4.14. BALANCE GENERAL – PASIVOS Y PATRIMONIO	112
CUADRO 5.1. INDICADORES FINANCIEROS	115
CUADRO 5.2. INDICADORES FINANCIEROS	116
CUADRO 5.3. PUNTO DE EQUILIBRIO	120
CUADRO 5.4. COSTO DE OPORTUNIDAD	122

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁG
GRAFICO No. 2.1.PREFERENCIA POR RESIDENCIA	39
GRÁFICO No. 2.2. ESTADO CIVIL	40
GRÁFICO No. 2.3. COLEGIO DE PROCEDENCIA	42
GRÁFICO No. 2.4. FINANCIAMIENTO DE EDUCACIÓN	43
GRÁFICO No. 2.5. RESIDENCIA DE LOS PADRES	44
GRÁFICO No. 2.6. TIPO DE VIVIENDA	45
GRÁFICO No. 2.7. SECTOR DE ARRENDAMIENTO	47
GRÁFICO No. 2.8. COSTO DE ARRENDAMIENTO	48
GRÁFICO No. 2.9. GASTOS MENSUALES DE RESIDENCIA	50
GRAFICO No. 2.10. INGRESOS PADRES	51
GRÁFICO No. 2.11. OCUPACIÓN PADRES	52
GRAFICO No. 2.12. CARGAS FAMILIARES DE PADRES	53
GRÁFICO No. 2.13. OCUPACIÓN ESTUDIANTE	54
GRÁFICO 2.14. SERVICIOS ESPERADOS	55
GRÁFICO No. 2.15. ESTIMACIÓN DEMANDA ANUAL	60
GRÁFICO No. 2.16. ESTIMACIÓN DEMANDA INSATISFECHA	65
GRÁFICO No. 2.17. PRONÓSTICO DE VENTAS	66
GRÁFICO No. 3.1. MACROLOCALIZACIÓN	78
GRÁFICO No. 3.2. MICRO LOCALIZACIÓN	83
GRÁFICO No. 3.3. LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA	84
GRÁFICO 6.1: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	139

CAPÍTULO I

2. GENERALIDADES

1.5. INTRODUCCIÓN

Los cambios sustanciales en el plano económico, político y tecnológico que han tenido lugar en el ámbito nacional han transformado el entorno y las condiciones en que operan nuestras organizaciones. La estabilidad y funcionamiento de las organizaciones se reduce cada vez más y pasan a primer plano las situaciones de cambio, lo que exige una nueva mentalidad en los estudiantes universitarios. En medio de esta situación el país propone mantener las conquistas básicas de la evolución empresarial para que las personas empiecen a confiar en su capacidad de crear su propio negocio y contribuir con la sociedad fomentando fuentes de empleo para así reducir los problemas sociales que afectan e impiden el desarrollo del país.

El presente proyecto tiene como pretensión definir la dirección de la empresa de servicio de una residencia estudiantil universitaria, la misma que brindara apoyo a los estudiantes de nivel superior para contar con un lugar habitacional en donde puedan residir durante sus años de formación profesional. La Residencia es un centro que proporciona estadía a las estudiantes y promueve la formación cultural, social y científica de las residentes proyectando su actividad, al servicio de la comunidad

universitaria y adecuándose a las exigencias de la realidad actual. Está al servicio de los alumnos facilitándoles el modo de vida durante sus estudios en la universidad, participando en su formación integral, al poner a su servicio algo más que un alojamiento hotelero.

Es un foro o ámbito en el que se trata de fomentar y desarrollar la práctica de valores humanos y cívicos tales como la tolerancia, la responsabilidad, la solidaridad, la autonomía, así como procurar la formación de hábitos saludables de convivencia.

1.6. ANTECEDENTES

La "Residencia Estudiantil" representa la mejor opción de vivienda por economía y comodidad, para los estudiantes. Los hábitats residenciales han sido estudiados a través de distintos enfoques que enfatizan los aspectos socioculturales o físico-espaciales según sean los intereses propios de las vertientes sociológicas o arquitectónicas.¹

Aunque esta distinción analítica de la realidad ha proporcionado conocimientos de gran valor, también ha conducido a explicaciones reduccionistas producto del desarrollo de marcos conceptuales independientes. De esa forma, se ha intentado dar cuenta de la dinámica

¹INTERNET(<http://www.miresidencia.com.ar/>)

social aludiendo a variables físico-espaciales como causas, o se ha pretendido que los cambios en la base material del hábitat son siempre función de la cultura y la estructura social.

Durante las tres últimas décadas, los estudios de los fenómenos urbanos han utilizado una perspectiva sistémica para abordar globalmente dicha realidad. Desde los coloquios realizados en la década del cincuenta, en Chicago por el Comité de Ciencias del Comportamiento, ya resultaba clara la utilidad de principios sistémicos en el análisis de los fenómenos urbanos, los cuales han transitado desde una concepción mecánica, hacia una visión evolutiva. No obstante, ambos senderos continúan vinculados a la línea clásica de la Teoría General de Sistemas, que como tal, puede aplicarse indistintamente a una diversidad de fenómenos desde una perspectiva holística, superando el estudio de partes aisladas. Las contribuciones efectuadas en el ámbito urbano a partir de esta perspectiva, se han basado directa o indirectamente en la noción de sistemas abiertos formulada por Ludwig Von Bertalanffy hacia mediados del presente siglo. Con posterioridad, la formulación de una teoría de sistemas socioculturales como una vertiente con principios propios y contenido independiente, aplicable a realidades sociales concretas, ha permitido avanzar fructíferamente en el análisis de diversas temáticas.

La residencia se propone complementar la enseñanza universitaria mediante la creación de un ambiente intelectual y de convivencia adecuada para los

estudiantes. Características distintivas de la Residencia fueron propiciar un diálogo permanente entre ciencias y artes y actuar como centro de recepción de las vanguardias internacionales. La residencia ofrece: higiene de las habitaciones, servicio de lavandería de la ropa de cama y toallas, agua caliente las 24 hs, teléfono publico, trato personal para resolver tus problemas cotidianos de viajar, consultar la cartelera cultural, ver videos, acceder a Internet, recibir y dejar mensajes. Con higiene sencillez y calidez de un hogar, hemos concretado este proyecto de una residencia donde los jóvenes se sientan como en su casa.

1.7. OBJETIVOS DEL PROYECTO

1.7.1. Objetivo General

Diseñar un proyecto para la creación de una Residencia Estudiantil Universitaria en el sector de San Felipe de la ciudad de Latacunga, con la finalidad de establecer sus condiciones de factibilidad financiera, de mercado y técnica.

1.7.2. Objetivos Específicos

- Realizar el análisis situacional de referencia al proyecto, para detectar las oportunidades que existen en el micro y macro entorno.

- Ejecutar un estudio de mercado dirigido a conocer las expectativas del segmento estudiantil universitario, con el fin de identificar la demanda insatisfecha en unidades monetarias.
- Analizar el estudio técnico del proyecto, para definir el tamaño óptimo, los requerimientos de los recursos necesarios y la ingeniería del servicio.
- Elaborar el estudio financiero del proyecto con el fin de estructurar los estados financieros presupuestados y realizar las estimaciones futuras en un período de cinco años.
- Desarrollar la evaluación financiera, para conocer los resultados que obtendremos del proyecto considerado el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el Período de Recuperación de la Inversión, y el análisis Beneficio-Costo para determinar la factibilidad financiera del proyecto.
- Diseñar la Propuesta Administrativa de la Residencia Estudiantil, para formular su estructura administrativa y la filosofía estratégica del negocio.

1.8. JUSTIFICACIÓN

El proyecto de factibilidad “Para la creación de una Residencia estudiantil Universitaria” estará conformado por habitaciones con baño privado para ofrecer un servicio de hospedaje, alimentación, aseo y limpieza de sus

habitaciones el cual se ubicara en el Sector de San Felipe diagonal a la Universidad Técnica de Cotopaxi, por lo que actualmente no existen residencias estudiantiles para los estudiantes en Latacunga que ofrezca esta clase de servicio.

Lo que se ha observado son habitaciones, departamentos de arriendo pero sin ningún servicio igual al que manifesté anteriormente por lo que estaríamos siendo la primera empresa en ofrecer esta clase de servicio .

Además la empresa se dirigirá al segmento de mercado de los estudiantes de educación superior que emigran de sus ciudades de residencia para optar por una carrera que se encuentra en los centros educativos de educación superior de la ciudad de Latacunga, por esta razón se ha visto una enorme necesidad existente en los estudiantes de buscar un lugar donde hospedarse, pero es ahí donde nace la idea de la creación de una residencia en la cual se pueda ofrecer un servicio satisfactorio.

Los padres de familia desde años atrás han tenido la costumbre de amparar y cuidar extremadamente a sus hijos por lo que este proyecto se acoplaría a las necesidades de los padres de ver a sus hijos en un lugar seguro, donde ellos pueden tener la absoluta confianza del cuidado de sus progenitores en un lugar calido similar al de su hogar, así mediante este proyecto se espera aplicar reglas de convivencia que deberán cumplir los residentes y el

personal de la residencia para garantizar un servicio de primera calidad. Apoyando a los jóvenes universitarios para que inicien su vida social en esta ciudad, facilitando la transición hacia la vida autónoma

2.4.1. Diagnostico Situacional

2.4.1.1. Macroambiente

El análisis del macroentorno incluye tendencias políticas y regulatorias, tendencias económicas, sociales, de mercado, tecnológicas, ecológicas y demográficas, que permiten diagnosticar oportunidades que pueden aprovecharse en la implantación de una nueva idea de negocio, e igualmente en el impacto financiero que tendrá la empresa ante estas variaciones del entorno, y así se podrán establecer estrategias que permitan lograr equilibrio entre el rendimiento y el riesgo esperado.²

Es así que en la realización de esta investigación se torna indispensable identificar las posibles oportunidades y amenazas que servirán de elementos para evaluar escenarios financieros que afecten en la implantación del proyecto.

² INVESTIGACIÓN DE MERCADOS/ AAKER KUMAR DAY

a. Factores Económicos

Los factores económicos comprenden las impresiones generales de los consumidores en la economía y su capacidad y disposición de gastar. La confianza del consumidor o falta de ella puede influir mucho en lo que puede hacer o no la empresa en el mercado. Cuando se presentan épocas de confianza los consumidores no están dispuestos a pagar precios elevados por productos de primera aún cuando puedan costearlos. En otros casos, los consumidores talvez no tengan capacidad para gastar, al margen del estado de la economía. Existen factores vitales que influyen en la evaluación de proyectos y en la ejecución de cualquier tipo de negocio como son la inflación, la tasa de interés, el riesgo país, el producto interno bruto del sector de referencia.

INFLACIÓN

La inflación es un indicador macroeconómico mediante el cual podemos medir el proceso por el cual el nivel promedio de precios aumenta a través del tiempo.³

América Latina y el Ecuador en la actualidad atraviesan un momento de profundas transformaciones y de crisis en medio de las cuales el impacto de

³ MACROECONOMÍA, MICHAEL PARKING – GERARDO ESQUIVEL

la deuda externa exige de grandes esfuerzos, innovaciones y creatividad. El Ecuador no ha tenido durante los últimos años un modelo económico definido, al contrario dispone de una tributación equívoca y evasiva por parte de los empresarios, con un excesivo gasto público y con un sistema de dolarización deficiente.

La falta de competitividad de productos elaborados y el encarecimiento de la vida al punto que Ecuador es considerado como uno de los países más caros de Latinoamérica aun cuando los salarios no se han incrementado en proporción igual. La grave crisis económica, financiera y monetaria por la que atraviesa el Ecuador parece haber tocado fondo, en razón de medidas de ajuste erradas; donde hay síntomas de inflación y recesión como sucede en algunos países de América Latina.

La crisis se caracteriza por el deterioro de las actividades de producción, tuvo origen con una serie de factores internos y externos que empezaron a golpear la economía del país, empezando así el aumento del desempleo y la quiebra de pequeñas y medianas empresas debido a la inestabilidad política, económica por la cual atraviesa nuestro país.

La inflación en años anteriores llego a ser una de las más altas a nivel de los países Latinoamericanos que sin necesidad de haber recurrido a medidas extremas de eliminar sus monedas nacionales tuvieron inflaciones más bajas

que la nuestra; una vez puesto en marcha el sistema de dolarización este indicador ha ido disminuyendo paulatinamente hasta llegar a cifras de un solo dígito, aún cuando no exista la estabilidad total en dicho sistema, así repunto en septiembre del 2003 al llegar a un 0.79% mensual, porcentaje superior al 0.06% de agosto, tal valor fue impulsado principalmente por la apertura del nuevo año lectivo en el régimen de la Sierra y la Amazonía; posteriormente disminuyendo al 0.01% en el mes de octubre⁴. Esta es una de las variantes que hace que la economía del país sea incierta, por la subida constante de precios. Pero gracias al modelo de dolarización se ha logrado controlar la inflación de manera paulatina en un indicador de un solo dígito y en promedio de 3 puntos, así en el 2007 aún mantenemos ese promedio y dependiendo de las políticas que adopte el ejecutivo se logrará conservarla así.

**CUADRO No. 1.1.
INFLACIÓN ANUAL**

AÑOS	INFLACIÓN
2002	9.4%
2003	6.1%
2004	1.58%
2005	2.71%
2006	2.87%
2007	1.39%

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

⁴ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. IPCU. Octubre 2003. Pag. 3-4-13. Resumen.

TASAS DE INTERÉS

La tasa de interés es el precio que se paga por el uso del dinero ajeno, o rendimiento que se obtiene al prestar o hacer un depósito de dinero⁵.

CUADRO No. 1.2.
TASAS DE INTERÉS

AÑO	PASIVA	ACTIVA
2002	4.97%	12.77%
2003	5.51%	11.19%
2004	3.84%	10.7%
2005	4.30%	8.99%
2006	4.87%	9.86%
2007	5.64%	9.35%

FUENTE: BCE

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

PRODUCTO INTERNO BRUTO

El Producto Interno Bruto es un indicador que mide el valor de la producción total de bienes y servicios finales, en una zona geográfica, con capitales nacionales durante un cierto periodo, que generalmente es un año.⁶

El crecimiento económico esperado para el 2007 sería, de acuerdo a proyecciones del Banco Central del Ecuador, del 4.30%, el del PIB.

⁵ [HTTP://WWW.ILDIS.ORG.EC/ESTADISTICAS](http://www.ildis.org.ec/estadisticas)

⁶ BIBLIOTECA DE CONSULTA MICROSOFT® ENCARTA® 2003

RIESGO PAÍS

El riesgo país, medido a través del EMBI (Emerging Markets Bond Index) se ubicó el 27 de diciembre del 2006 en 878 puntos, incrementándose en 266 puntos sobre el valor alcanzado a finales del mes pasado. Todo riesgo conlleva la posibilidad de una pérdida, por lo que un incremento del riesgo país se deriva en un incremento de la posibilidad que los inversionistas no puedan recuperar el capital invertido en los papeles ecuatorianos, debido principalmente por el no cumplimiento de las obligaciones por parte del deudor, en este caso el Estado Ecuatoriano.⁷

El año 2006 termina con el nivel más bajo de confianza empresarial, de los registrados al final de los últimos tres años. El Índice de Confianza empresarial medido y monitoreado mensualmente por Deloitte and Touch (2007) registró 94.3 puntos durante el mes de Diciembre del 2006, versus 104.6 y 97.7 puntos registrados en diciembre de los años 2004 y 2005 respectivamente. Este ambiente de incertidumbre lo viven no solamente los empresarios que invierten en actividades productivas y comerciales en el país, sino también aquellos inversionistas que, a través de compra de bonos y títulos de deuda Ecuatoriana, toman una posición de riesgo basada en las expectativas de crecimiento futuro de la economía ecuatoriana.

⁷ WWW.CFN.FIN.EC

SALARIO

El salario es la cantidad de dinero o en especie que recibe el trabajador a cambio de un trabajo realizado.⁸ Durante este año el salario mínimo vital es de 170 dólares, pero existe una alta perspectiva de ingresos para las familias ecuatorianas debido a la próxima entrega de préstamos quirografarios y préstamos hipotecarios que generaran flujos de efectivo que dinamizarán el aparato productivo y comercial en el país.

CUADRO No. 1.3
SALARIO MÍNIMO

AÑOS	USD
2004	143.60
2005	143.60
2006	160.00
2007	170.00

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

Con el análisis ya establecido de la economía en la que se encuentra nuestro país se menciona que actualmente las tasas inflacionarias presentan una tendencia a la baja, por lo que los procesos inflacionarios que presentaba el Ecuador en años anteriores se terminaron, ahora tiene estabilidad con márgenes manejables para el estado, aún cuando esta sigue siendo incierta para las empresas e instituciones que ofertan productos y/o servicios, debido

⁸ DICCIONARIO ENCICLOPEDIA SALVAT BÁSICO

a que la inflación hace que los precios varíen impredeciblemente afectando así a la economía de los hogares ecuatorianos y peor aún conociendo que los ingresos familiares no cubren el precio de la canasta básica; en consecuencia muchos de los hogares ecuatorianos por esta causa no pueden otorgar a sus hijos una educación superior de calidad y más aún cuando los costos de esta son elevados.

Las tasas de interés juegan un papel muy importante en la economía puesto que influyen en la determinación de diversas variables como el nivel de consumo, inversión y ahorro; por esto muchas familias acuden a ciertos servicios financieros como son los préstamos y si estos presentan tasas activas elevadas no se podrá acceder a los mismos para cubrir algunas de sus necesidades como la educación, sabiendo que esta es de considerable importancia ya que actualmente nos encontramos inmersos en un mundo cambiante que necesita de personas competitivas.

b. Factores Políticos

Estos factores hacen referencia a las normas, reglamentos, leyes y demás disposiciones legales que influyen directa o indirectamente en el desarrollo del negocio. Tienen relación con todas las directrices legales que deben cumplir las empresas dentro de los mercados en los cuales realizan sus operaciones. Cuando nos referimos al sector de la construcción en la

provincia de Cotopaxi, y el desarrollo de un negocio de Residencia Estudiantil, que pertenece al sector de servicios, las políticas legales que afectan en esta industria son:

**CUADRO No. 1.4.
POLÍTICO LEGAL**

No.	NORMATIVA	APLICACIÓN
1	Ley de Construcciones de la Dirección Municipal del Cantón Latacunga	Autorización de Construcción
2	Normas de los Colegios de Ingenieros Civiles y de Arquitectos de Cotopaxi	Autorización de Planos y Derechos de Construcción.
3	Ley de Régimen Tributario Interno	Cumplimientos de Impuestos al Valor Agregado y del Impuesto a la Renta.
4	Ley de Inquilinatos	Contratos de Arrendamiento y Fijación de Precios.
5	Código de Trabajo	Cumplimientos de deberes y obligaciones de los trabajadores en la Residencia.
6	Constitución de la República del Ecuador	Respeto a las leyes nacionales.
7	Normas INEN	Cumplimiento a regulaciones técnicas de obra civil para construcciones.
8	Ley de Compañías del Ecuador	Constitución jurídica de la Residencia Estudiantil.

**FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO**

c. Factores Demográficos

Son variables que inciden la mayor esperanza de vida y la caída de la natalidad. Según el último censo poblacional se tiene que en la provincia de Cotopaxi viven 349.540 habitantes, con un número promedio de miembros por familia de 4 personas y con una tasa de crecimiento promedio anual de 1.79%, mientras que en la ciudad de Latacunga residen 57,869 habitantes en el año 2007 dentro de la zona urbana.

CUADRO No. 1.5.

POBLACIÓN

AÑO	CANTÓN	CIUDAD
	LATACUNGA	LATACUNGA
1982	125.381	28.764
1990	129.076	39.882
2001	143.979	51.689
2007	161.193	57.869

FUENTE: INEC. ESTIMACIÓN DEL CENSO 2001

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

d. Factores Tecnológicos

La tecnología demuestra el desarrollo de innovación que tienen las empresas y las sociedades, es así que los cambios tecnológicos provocan ventajas competitivas para los productos y servicios que los poseen. El impacto de la tecnología cambiante es otro factor de importancia en el entorno externo, la

tecnología electrónica es la que más rápidamente despunta en el mundo, así la telefonía celular, demuestra la evolución de flujos de comunicación irrestrictos. Las comunicaciones de datos están explotando, impulsadas por Internet y la rápida convergencia de datos y video con el tráfico de voz tradicional. En el caso de la residencia Estudiantil, el efecto de tecnología comunicacional, mobiliaria y de sistematización de procesos facilita el desarrollo de entrega del servicio a los estudiantes como es una cómoda estadía, alimentación oportuna y de calidad, se puede considerar como tecnología dura el proceso de construcción del edificio que en la actualidad resulta económico el uso de paneles pos formados de cobrito, por su rápida instalación y fácil construcción. En tecnología blanda se involucra la calidez del ambiente que tendrán las habitaciones en la residencia.

e. Factores Culturales

Los factores sociales están relacionados con el modo de vivir de la gente, incluso sus valores como la educación, salud, trabajo, creencias y clases sociales. En cuanto al aspecto social y estructura económica del conglomerado de la provincia de Cotopaxi, estas cuentan con tres clases sociales: baja, media y alta. Los sectores rurales de estas provincias carecen de luz, agua potable, salubridad, caminos, escuelas, entre otros y los programas docentes no integran sus realidades, se dictan en castellano y no en su idioma materno el quichua; son discriminados socialmente y adoptan

distintas formas organizativas para relacionarse con el Estado y la sociedad nacional.

La proliferación de jóvenes que acuden a las universidades para mejorar su formación profesional y lograr un sustento económico a futuro respaldado por algún título universitario es notoria en la provincia de Cotopaxi. Así en la ESPE Sede Latacunga actualmente estudian alrededor de 2.000 alumnos, en la Universidad Técnica de Cotopaxi existen más de 5.000 estudiantes, y en otros centros de formación media como el Instituto Superior Vicente León y el Vásconez Cuvi la población estudiantil se aproxima a los 2.000 alumnos. Un gran porcentaje de los bachilleres permanecen en estos centros educativos, mientras que la otra porción emigran hacia otras ciudades como Quito, Ambato y Riobamba. Pero de igual manera se concentran en las aulas jóvenes que provienen de otros lugares como los cantones de Cotopaxi (La Mana, Pujilí, Salcedo, Saquisilí, Sigchos), y de otras provincias como Pichincha, Chimborazo, Tungurahua e Imbabura.

2.4.1.2. Microambiente

COMPETENCIA

La principal competencia que tendrá la Residencia Estudiantil es principalmente la vivienda del habitante común, y que se ubica dentro de la

zona urbana de Latacunga. De acuerdo al último Censo de Población se tiene la siguiente información:

CUADRO No. 1.6
VIVIENDAS ARRENDADAS

TIPO DE TENENCIA ZONA URBANA	TOTAL VIVIENDAS	NÚMERO DE HABITACIONES			
		1	2 A 3	4 A 5	MÁS 5
PROPIA	7333	763	5909	505	156
ARRENDADA	4678	156	3320	896	306
ANTICRESIS	54	4	36	12	2
GRATUITA	640	32	474	106	28
POR SERVICIOS	156	6	94	38	18
OTRA	82	5	66	10	1
TOTAL URBANA	12943	966	9899	1567	511

FUENTE: INEC. CENSO DE VIVIENDA

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

En la zona urbana de la ciudad de Latacunga existen 4.678 viviendas arrendadas, lo que implica una competencia en ese número de viviendas.

PROVEEDORES

Para la construcción del Edificio de Residencia Estudiantil Universitaria, existen varias constructoras reconocidas en la ciudad de Latacunga y que ofertan construcciones de calidad y a precios competitivos en el mercado; es importante definir y seleccionar este tipo de contratistas para garantizar la seriedad con los Bancos que financien la obra. Así tenemos:

- Espíndola – Medina
- Espinel – Espinel
- Romero – Naranjo
- Naranjo y Asociados
- Arquitectos Independientes

Con respecto a los servicios que brindará la Residencia Estudiantil como son alimentación, insumos de limpieza, insumos de aseo personal, mantenimiento, se generarán con personal propio y se adquirirán de despensas mayores como el Akí, Tía y Narcí Supermercados.

SECTOR GEOGRÁFICO DE INFLUENCIA

Dentro del Análisis Situacional, se debe llevar a cabo un análisis minucioso del medio ambiente o entorno en el cual va a operar la empresa la misma que se encontrara ubicada en el sector de San Felipe perteneciente a la parroquia Eloy Alfaro ,el mismo sector antes mencionado se encuentra ubicado a orillas del río Pumacunchi.

Según datos estimativos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) el barrio tiene alrededor de 4780 habitantes; sus principales calles cruzan de norte a sur: la calle Simón Rodríguez una de las primeras en su

construcción, luego la calle 10 de Agosto y la moderna Avenida Iberoamericana.

El Ilustre Consejo de Latacunga el 24 de Julio dio el nombre de San Felipe con sus respectivos limites: al norte San Buenaventura, Saquisilí, Guaytacama y parte de Poaló; al sur: los cantones Pujilí y Salcedo; al este: las parroquias Ignacio Flores, al oeste: las parroquias de la Once de Noviembre.⁹

En San Felipe encontramos casas antiguas y casas modernas con acabados arquitectónicos, acorde al siglo XX, con el aporte de nuevas cooperativas de vivienda. Económicamente el barrio cuenta con pequeñas y medianas empresas que generan empleo a personas del barrio y fuera de él, entre las principales actividades productivas a que se dedica la gente del barrio centro podemos anotar las siguientes:

Fábrica de bloques ,minas de piedra pómez, cementinas, molinos de grano, transporte pesado y liviano ,distribuidoras de cemento, talleres mecánicos, embotelladora de agua mineral San Felipe, industria licorera, aserraderos, micro mercados, por todas estas actividades enumeradas anteriormente podemos decir que el poder adquisitivo es de diferente nivel ya sea bajo,

⁹ ESPINOZA Marcelo ,”Revista mi Pueblo”.Pág. 10

medio, alto. Por lo que se puede manifestar que en las personas pudientes podríamos encontrar competencia

También es importante señalar que con el establecimiento de la Universidad Técnica de Cotopaxi el comercio del barrio ha mejorado notablemente debido a que las múltiples necesidades que tienen los estudiantes se han ubicado nuevos negocios ya sea de comida rápida, papelerías, centro de computo e Internet, discotecas, bares ,cabinas telefónicas; generando fuentes de empleo para las personas.

Actualmente el sector sufre la falta de un sistema de alcantarillado, porque en las temporadas lluviosas el sector se ve afectado por partículas de tierra, materiales plásticos dañando así la imagen del sector.

2.4.2. Oportunidades y Amenazas

2.4.2.1.Oportunidades

- Crecimiento de población estudiantil en las universidades locales.
- Incremento de estudiantes provenientes de otros cantones y provincias para residir en Latacunga.
- Inflación Moderada de tres dígitos e inferior al 5%.
- Tasa de Crecimiento del PIB del 4.3%.

- Afluencia de Préstamos hipotecarios y a bajas tasas de interés, como efecto de la próxima aprobación de préstamos del IESS.
- Facilidades de construcción en la ciudad de Latacunga, por leyes de régimen municipal no burocráticas.
- Existencia de mano de obra de primera calidad para construcción y para cumplir las funciones administrativas dentro de la Residencia Estudiantil.
- Crecimiento del campus de la UTC en san Felipe.

2.4.2.2. Amenazas

- Riesgos políticos que pueden empujar los precios de construcción y de arrendamiento, hacia el alza.
- Mayor competencia con arrendamientos en viviendas familiares.

CAPITULO II

3. ESTUDIO DE MERCADO

Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con la empresa a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo.¹⁰

En el proyecto de factibilidad para la creación de una Residencia Estudiantil, el estudio de mercado pretende estimar la cuantía de los servicios que los estudiantes estarían dispuestos a consumir a determinados precios, en un momento determinado. Además deberá responder a las preguntas básicas que motivan el estudio: ¿A quién se podrá vender?, ¿Cuánto se podrá vender?, ¿A qué precio?, ¿Cómo se propone abordar la comercialización del servicio?

Dentro del estudio de mercado se debe tener en cuenta dos aspectos fundamentales que son:

- Suministrar información, no datos, al proceso de toma de decisiones, a nivel gerencial.

¹⁰ Internet(<http://www.monografias.com/trabajos5/funda/funda.shtml>)

- Indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente.

El mercado ha sido definido como “el área en la cual convergen las fuerzas de demanda y oferta para establecer un precio único”¹¹; entonces “el estudio de mercado no es más que el análisis y determinación de la oferta y la demanda, así como de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial”¹².

De la existencia de un conjunto de individuos cuyos requerimientos ponen de manifiesto la situación de la oferta y demanda, se deriva la necesidad de precisar a qué conjunto de individuos abarcará el estudio.

7.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

7.3.1. Objetivo General

Realizar un estudio de mercado a nivel de las instituciones de educación superior para obtener información de los alumnos con la finalidad de conocer la demanda insatisfecha que existe con respecto a este servicio de

¹¹ Manual de Proyectos de Desarrollo Económico. Editorial. ESPE. Quito, 1998. Pág. 8.

¹² SAPAG, Nassir. “Preparación y Evaluación de Proyectos”.

hospedaje, y establecer cual es la competencia para dicha empresa, los montos de compra y la frecuencia con que la realizan.

7.3.2. Objetivos Específicos

- Definir los servicios que la residencia estudiantil ofrecerá para satisfacer las necesidades de los estudiantes que vienen a residir en la zona de influencia del proyecto.
- Establecer un segmento de mercado adecuado a los atributos a los servicios que se va a ofrecer.
- Cuantificar la demanda insatisfecha, que viabilice la ejecución del proyecto.

7.4. ANÁLISIS DE LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

Para el presente estudio es indispensable contar con fuentes de información tanto primarias como secundarias, que permitan conocer el medio en el cual este proyecto se va a realizar.

7.4.1. Fuentes De Información Primarias

Son datos "de primera mano", son aquellos en la que los investigadores deben recoger directa y específicamente de los estudiantes de educación

superior que acuden a la zona de influencia del proyecto la información necesaria, en este caso la fuente de información primaria será la encuesta.

7.4.1.1. Encuesta

“La encuesta es la técnica que a través de un cuestionario adecuado nos permite recopilar datos de toda la población o de una parte representativa de ella”¹³.

El cuestionario que se aplica en la presente investigación esta estructurado de la siguiente manera:

¹³ DILLON, MADDEN & FIRTLE, LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS, UN ENTORNO DE MARKETING, Pág. 135 – 168.

ENCUESTA

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJERCITO SEDE LATACUNGA

La presente encuesta tiene por objetivo determinar la factibilidad para la creación de una Residencia Universitaria en la ciudad Latacunga dentro del sector de San Felipe.

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente el siguiente cuestionario y marque con una X la respuesta que crea conveniente.

1. Estado civil

- Soltero
- Casado
- U .Libre
- Viudo
- Divorciado

2. El colegio en donde estudió es:

- Público
- Privado
- Fiscomicional

3. Sus estudios los realiza con financiamiento de:

- Ingresos de sus padres
- Crédito de instituciones financieras o cooperativas
- IECE
- Otros

4. El lugar de residencia en donde vive su familia (padres) es:

Ciudad..... Provincia..... Barrio.....

5. La vivienda en la que usted reside en Latacunga es:

- | | | |
|--|------------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Cuartos | <input type="checkbox"/> Arrendado | <input type="checkbox"/> Propio |
| <input type="checkbox"/> Departamentos | <input type="checkbox"/> Arrendado | <input type="checkbox"/> Propio |
| <input type="checkbox"/> Casa | <input type="checkbox"/> Arrendado | <input type="checkbox"/> Propio |

6. ¿Si el lugar donde usted vive es arrendado, especifique en qué sector?

- | | |
|--------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> La Laguna | <input type="checkbox"/> San Francisco |
| <input type="checkbox"/> El Loreto | <input type="checkbox"/> La Maldonado Toledo |
| <input type="checkbox"/> San Felipe | <input type="checkbox"/> El Carmen |
| <input type="checkbox"/> La Cocha | <input type="checkbox"/> La estación |
| <input type="checkbox"/> Rumipamba | <input type="checkbox"/> El Niagara |
| <input type="checkbox"/> Las Fuentes | <input type="checkbox"/> La Merced |
| <input type="checkbox"/> La Fae | <input type="checkbox"/> El Salto |
| <input type="checkbox"/> Otros..... | |

7. ¿Cuánto paga de arriendo?

..... dólares

8. ¿ Cuánto destinan sus padres para gastos al mes en ?

- Alimentación
- Lavado de ropa
- Limpieza de residencia
- Otros

9. ¿Usted estaría dispuesto a vivir en una residencia estudiantil universitaria?

- SI NO

Por qué?

10. ¿En caso de haber contestado SI a la respuesta anterior, según su criterio cuales deberían ser los servicios que ofrezca la residencia?

- Alimentación

- Lavado de ropa
- Limpieza de habitaciones
- Todos

11. ¿Cuánto perciben de ingresos mensualmente sus padres o representantes?

- Padre
- Madre
- Otros

12. ¿Cuál es la ocupación actual de sus padres o representantes?

- Trabajador independiente
- Trabajador con relación de dependencia
- Pensionista
- Patrono o socio de alguna empresa

13. ¿Cuál es el número de cargas familiares que dependen de sus padres o representantes

.....

14. ¿Usted trabaja?

- SI NO

Si la respuesta es afirmativa cual es su ingreso mensual

.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

7.4.2. Fuentes De Información Secundarias

Estas se obtendrán de las distintas instituciones de educación superior como son la ESPE Sede Latacunga, Universidad Técnica de Cotopaxi, Instituto Tecnológico Victoria Vásconez Cuvi, Instituto tecnológico Vicente León y el ITSA.

CUADRO No. 2.1.
POBLACIÓN ESTUDIANTIL DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE
EDUACION SUPERIOR

ESTABLECIMIENTOS	NÚMERO DE ESTUDIANTES
ESPE	1542
ITSA	700
ITS VICENTE LEON	95
UTC	5300
ITS VICTORIA VASCONEZ CUVI	116
TOTAL	7753

FUENTE: INVESTIGACIÓN DIRECTA

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

7.5.SEGMENTO DE MERCADO

Es el acto de dividir un mercado en distintos grupos de compradores que podrían requerir productos y/o servicios. El mercado esta integrado por compradores, y los compradores difieren en uno o más aspectos. La segmentación del mercado revela la oportunidad de identificar al grupo de

consumidores potenciales a los que se enfrentará la empresa, y se ha seleccionado las siguientes variables:

7.5.1. Variables De Segmentación

CUADRO No. 2.2.
VARIABLES DE SEGMENTACIÓN

CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN	SEGMENTO DE MERCADO
Variables Geográfica:	
Provincias	Cotopaxi Tungurahua
Cantones	Salcedo Pujilí Sigchos La Mana Pangua Ambato
Variables Conductuales:	
Preferencia	Mejorar el estilo de vida de los estudiantes de los cantones de Cotopaxi y de Ambato
Variable Socio – Económico:	
Nivel económico	Clase Media y Clase Media – Alta

FUENTE: INVESTIGACIÓN PRIMARIA

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

7.5.2. Proceso De Segmentación

7.5.2.1. Tamaño Del Universo

Para el cálculo de la muestra se tomará en cuenta la población total de las instituciones educativas de educación superior del presente semestre Abril – Agosto del año 2007, que corresponde a 7.753 estudiantes de educación superior.

7.5.2.2. Prueba Piloto

Para la determinación el tamaño de la muestra se procedió a realizar una encuesta preliminar a 20 personas seleccionadas aleatoriamente y que forman parte del segmento objetivo, con la finalidad de conocer el nivel de aceptación (P) o el nivel de rechazo (Q), que tendrá la creación de la Residencia estudiantil en la ciudad de Latacunga en el sector de San Felipe, para lo que se aplicaron las siguientes preguntas piloto:

1. ¿Ud. es estudiante universitario o de educación superior?

SI NO

2. ¿Ud. vive en casa arrendada?

SI NO

3. ¿Ud. arrendaría una habitación dentro de una Residencia Universitaria en Latacunga?

SI NO

7.5.2.2.1. Resultado De La Prueba Piloto

Una vez aplicada la prueba piloto detectando estudiantes que sean parte del nicho de mercado (procedentes de otros cantones o provincias, estudiantes de nivel superior, viven arrendando) se determinaron los siguientes resultados:

**CUADRO No. 2.3.
RESULTADOS PRUEBA PILOTO**

No.	Pregunta	No. Encuestados	Respuestas	
			SI	NO
1	¿Ud. es estudiante universitario o de educación superior?	42	37	5
2	¿Ud. vive en casa arrendada?	37	20	17
3	¿Ud. arrendaría una habitación dentro de una Residencia Universitaria en Latacunga?	20	12	8
		100%	60%	40%

FUENTE: INVESTIGACIÓN PRIMARIA

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

De acuerdo a la prueba piloto se determina que de los encuestados que viven arrendando el 60% si desearía el servicio de Residencia Universitaria y el

40% no lo requiere. Por lo tanto para el calculo del tamaño de la muestra se utilizará un valore de P = 0.6 y de Q = 0.4.

7.5.2.3.Tamaño De La Muestra

La muestra representa una porción de la población seleccionada aleatoriamente para aplicar las encuestas diseñadas que permitan identificar las necesidades del segmento de mercado, el tamaño de muestra se lo determina estadísticamente, y estos resultados permiten estimar hacia la población una tendencia con su respectivo error establecido.

Para desarrollar la investigación de campo se utilizará la fórmula de población finita, porque no se conocen valores de desviación estándar de estudios anteriores.

$$n = \frac{Zc^2 Np(1-p)}{e^2 N + Zc^2 p(1-p)}$$

En donde:

N = Población (**7753 estudiantes hombres y mujeres**)

n = Tamaño de la muestra

Zc = Nivel de confianza del 95% que es igual a 1.96

p = Proporción de éxito: 0.6

q = Proporción de no éxito: 1-p : 1-0.6 = 0.4

e = Error en la proporción de la muestra = 5% = 0.05

Aplicación de resultados en la fórmula:

$$n = \frac{(1.96)^2 * 7753 * 0.60 * (1-0.60)}{(0.05)^2 (7753) + (1.96)^2 * 0.60 * (1-0.60)}$$

n= 352 estudiantes

El tamaño de la muestra se estratificará por cada segmento de estudiantes que se encuestarán, así tenemos:

**CUADRO No. 2.4.
ESTRATIFICACIÓN DE LA MUESTRA**

No.	INSTITUCIÓN	PESO PORCENTUAL	MUESTRA
1	ESPE	20%	70
2	ITSA	9%	32
3	ITS VICENTE LEON	1%	4
4	UTC	68%	239
5	ITS VICTORIA VASCONEZ CUVI	2%	7
	TOTAL	100%	352

FUENTE: INVESTIGACIÓN PRIMARIA

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

7.5.2.4. Resultados Del Estudio De Mercado

PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Se trata de llevar a cabo tres funciones, necesarias e importantes, antes de analizar la información obtenida en el campo:

- **Edición**, alude a la evaluación de la precisión, coherencia y la exactitud de las respuestas consignadas en los cuestionarios.
- **Codificación**, es la asignación de valores numéricos representativos de respuestas concretas a determinadas preguntas.
- **Tabulación y Análisis**, que consiste en disponer ordenadamente los datos en una tabla u otro formato *resumido*, para ello se utilizará el programa estadístico SPSS 12.5 y Microsoft Excel que se utilizo para codificar las preguntas.

A continuación se presenta el resumen de tabulación de esta Investigación de Mercado:

CUADRO No. 2.5.

FICHA TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN

FACTOR	DESCRIPCIÓN
INSTRUMENTO:	Encuesta
NUMERO DE ENCUESTADOS:	352 Estudiantes
FORMA DE SELECCIÓN:	Aleatoria
FECHA DE LA ENCUESTA:	Del 4, 6,7 de Mayo del 2007
LUGAR DE ENCUESTA:	Salida de Instituciones de educación Superior.
LOCALIDAD:	Latacunga
No. DE INSTITUCIONES:	5
No. ENCUESTADORES:	2
No. TABULADORES	1

FUENTE: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 2.6.

ESTABLECIMIENTOS ENCUESTADOS

ESTABLECIMIENTOS		FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
Válidos	UTC	239	67,9	67,9	67,9
	ESPE	70	19,9	19,9	87,8
	ITSA	32	9,1	9,1	96,9
	ITS"V.V.C"	7	2,0	2,0	98,9
	ITS"V.L"	4	1,1	1,1	100,0
	Total	352	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

1. DETECCIÓN DE NICHOS DE MERCADO

CUADRO No. 2.7.

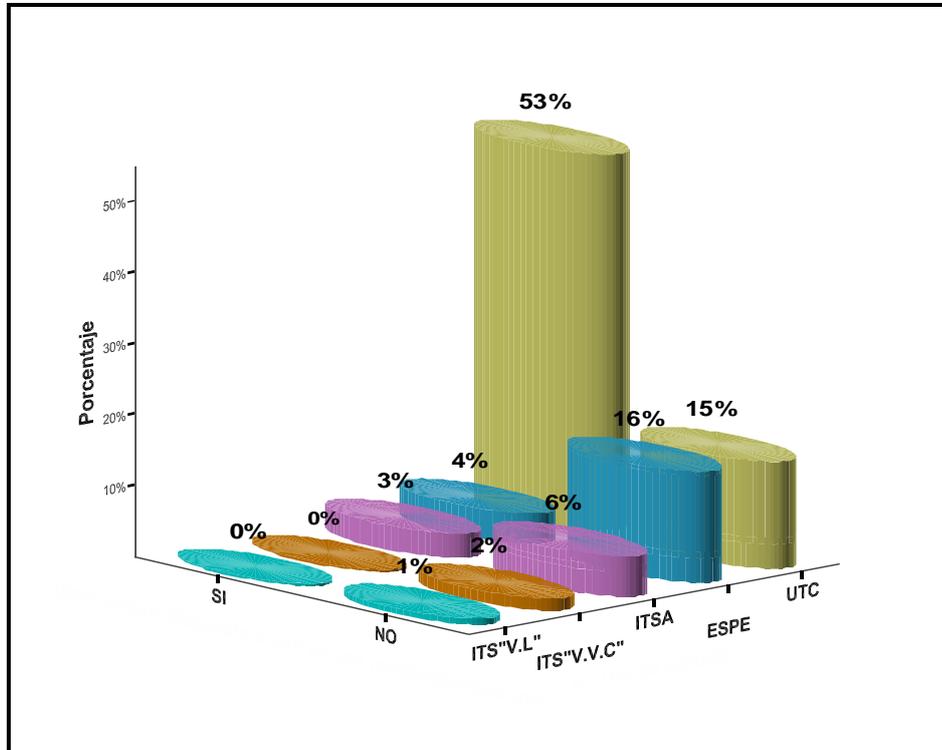
PREFERENCIA POR RESIDENCIA

ESTABLECIMIENTOS			USTED ESTARIA DISPUESTO A VIVIR EN UNA RESIDENCIA ESTUDIANTIL		Total
			SI	NO	
EN DONDE ESTUDIA	UTC	Recuento	186	53	239
		% de En Donde estudia	77,8%	22,2%	100,0%
		% del total	52,8%	15,1%	67,9%
	ESPE	Recuento	15	55	70
		% de En Donde estudia	21,4%	78,6%	100,0%
		% del total	4,3%	15,6%	19,9%
	ITSA	Recuento	12	20	32
		% de En Donde estudia	37,5%	62,5%	100,0%
		% del total	3,4%	5,7%	9,1%
	ITS "V.V.C"	Recuento	1	6	7
		% de En Donde estudia	14,3%	85,7%	100,0%
		% del total	,3%	1,7%	2,0%
	ITS "V.L"	Recuento	1	3	4
		% de En Donde estudia	25,0%	75,0%	100,0%
		% del total	,3%	,9%	1,1%
Total		Recuento	215	137	352
		% de En Donde estudia	61,1%	38,9%	100,0%

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRAFICO No. 2.1
PREFERENCIA POR RESIDENCIA



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

ANÁLISIS

- En esta investigación se determinó que del total de la muestra, el nicho de mercado para este proyecto residencial es **LA UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI**, siendo este el mercado más atractivo por lo que del total de la muestra del 100% los estudiantes de la institución antes mencionada el 53% si estarían dispuestos a vivir en una residencia estudiantil, además por ser la institución que mayor numero de alumnos

posee y cuyos alumnos provienen de otras provincias del centro del país y de otros cantones de Cotopaxi.

2. PERFIL DEL SEGMENTO DE MERCADO

CUADRO No. 2.8.

ESTADO CIVIL

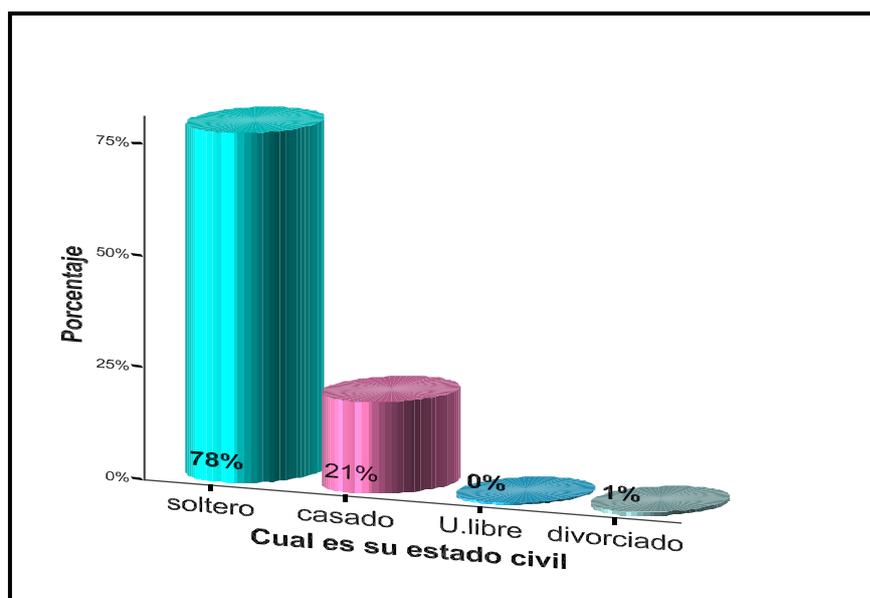
FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO	FRECUENCIA
Soltero	187	78,2	78,2	78,2
Casado	49	20,5	20,5	98,7
U.libre	1	,4	,4	99,2
Divorciado	2	,8	,8	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.2

ESTADO CIVIL



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

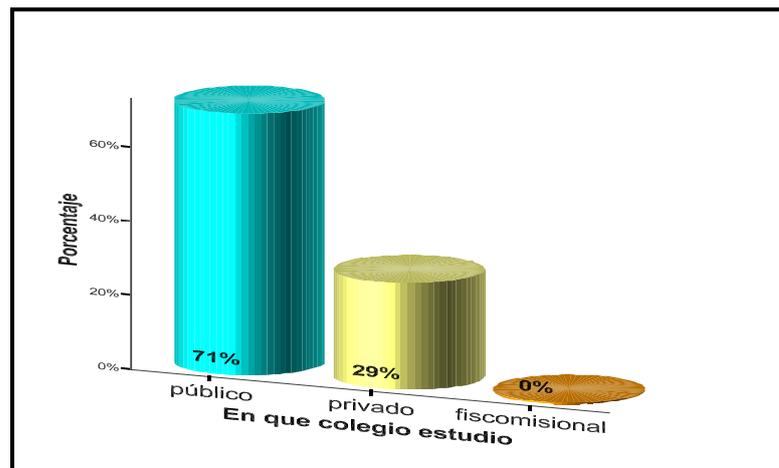
CUADRO No. 2.9.
COLEGIO DE PROCEDENCIA

FREC UENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO	FRECUENCIA
Público	169	70,7	70,7	70,7
Privado	69	28,9	28,9	99,6
Fiscomisional	1	,4	,4	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.3.
COLEGIO DE PROCEDENCIA



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

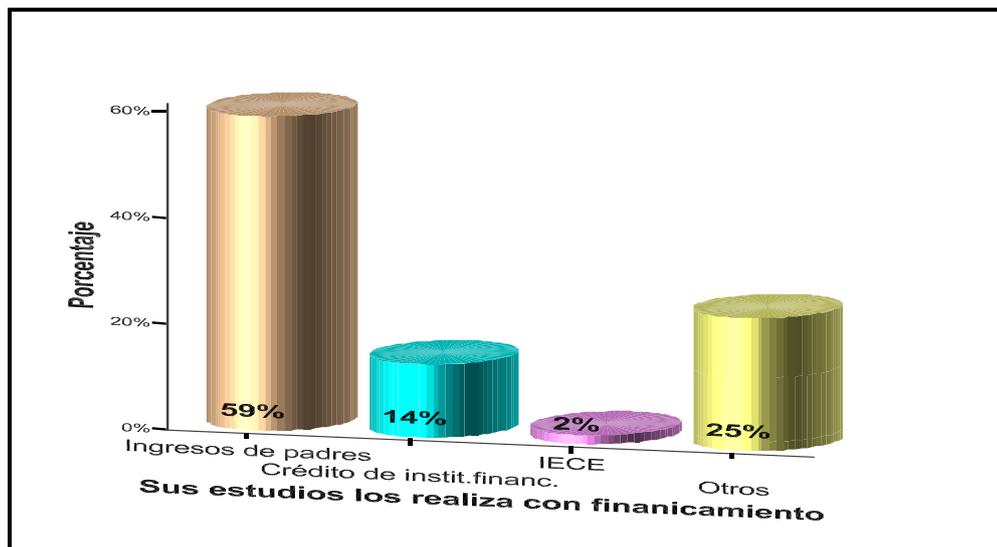
CUADRO No. 2.10.
FINANCIAMIENTO DE EDUCACIÓN

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE E VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
Ingresos de padres	142	59,4	59,4	59,4
Crédito de instituciones Financieras	33	13,8	13,8	73,2
IECE	4	1,7	1,7	74,9
Otros	60	25,1	25,1	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.4
FINANCIAMIENTO DE EDUCACIÓN



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 2.11.

RESIDENCIA DE LOS PADRES

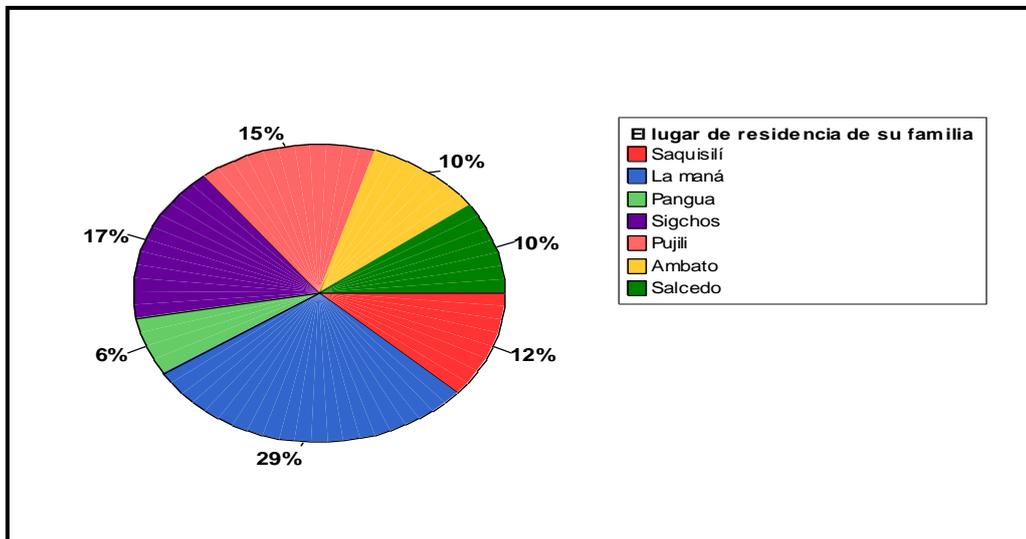
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
Saquisilí	28	11,7	11,7	11,7
La maná	70	29,3	29,3	41,0
Pangua	15	6,3	6,3	47,3
Sigchos	41	17,2	17,2	64,4
Pujilí	37	15,5	15,5	79,9
Ambato	24	10,0	10,0	90,0
Salcedo	24	10,0	10,0	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.5.

RESIDENCIA DE LOS PADRES



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

ANÁLISIS

- El 78% de los alumnos de la Universidad Técnica de Cotopaxi tiene estado civil soltero, llegando a determinarse que la gran mayoría bien podrían ser clientes para la residencia estudiantil.
- El 70.7% de estudiantes universitarios se educaron en establecimientos públicos y el 28.9% en colegios privados, lo cual demuestra que el segmento estará dirigido a los estudiantes de clase media y media alta.
- El 59.4% de las personas se financian por medio del ingreso de sus padres ,lo cual favorece a este proyecto ,y un 13.8 % estudia con crédito de instituciones financieras ,el 1.7% lo hace con el IECE y por último un 25.1% estudia por otros medios
- El lugar de residencia del 29% de los estudiantes es en la Maná siendo este el mayor porcentaje seguido de Sigchos con un 17,2%, luego Pujilí un 15.5%, por lo que se determino que los estudiantes de la Mana, Sigchos serán los clientes potenciales.

3. ANÁLISIS DE LA VIVIENDA

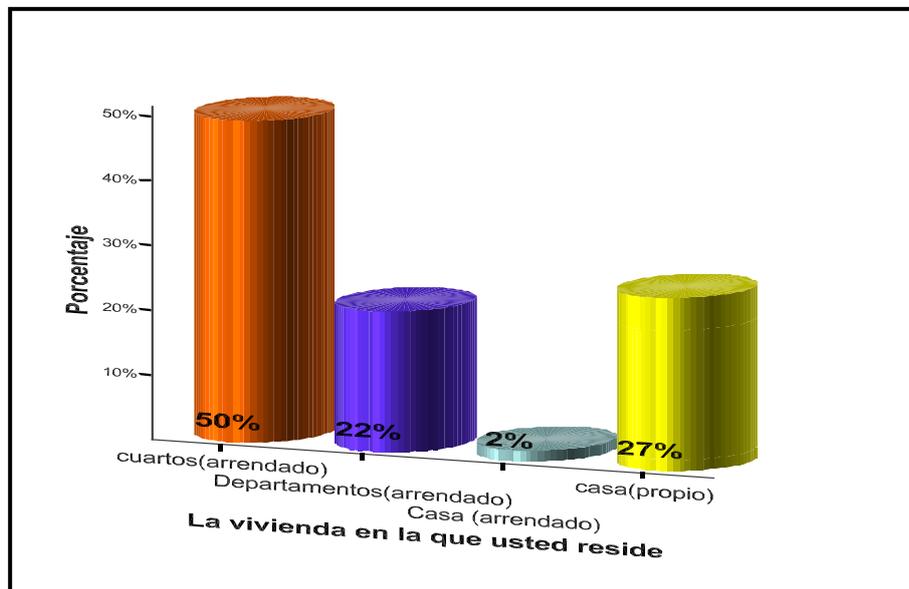
CUADRO No. 2.12.
TIPO DE VIVIENDA

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% VALIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
Cuartos(arrendado)	119	49,8	49,8	49,8
Departamentos(arrendado)	52	21,8	21,8	71,5
Casa (arrendado)	4	1,7	1,7	73,2
Otra (arrendado)	64	26,8	26,8	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.6.
TIPO DE VIVIENDA



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 2.13.

SECTOR DE ARRENDAMIENTO

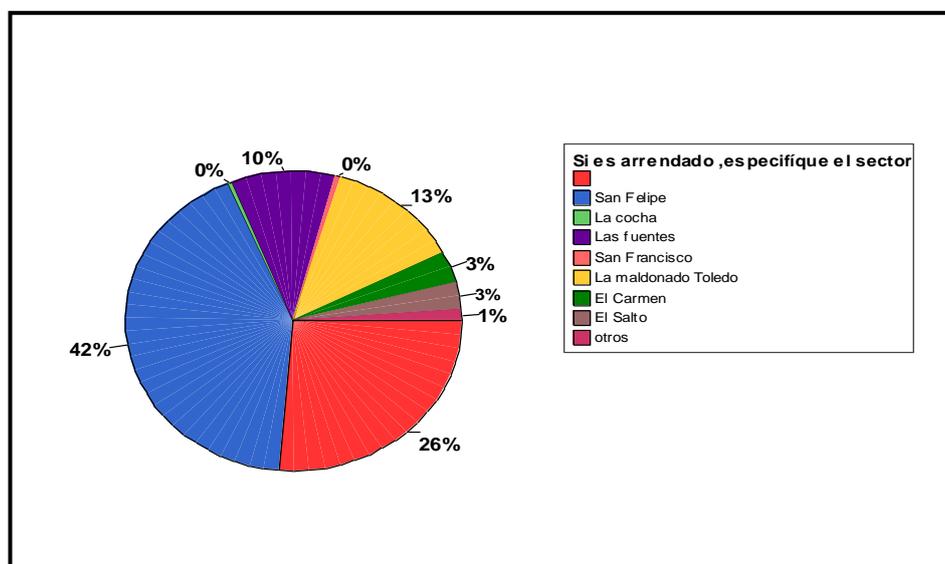
SECTOR	FRECUENCIA	PORCENTAJE	% VALIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
La estación	63	26,4	26,4	26,4
San Felipe	101	42,3	42,3	68,6
La cocha	1	,4	,4	69,0
Las fuentes	24	10,0	10,0	79,1
San Francisco	1	,4	,4	79,5
La Maldonado	31	13,0	13,0	92,5
El Carmen	8	3,3	3,3	95,8
El Salto	7	2,9	2,9	98,7
Otros	3	1,3	1,3	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.7.

SECTOR DE ARRENDAMIENTO



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

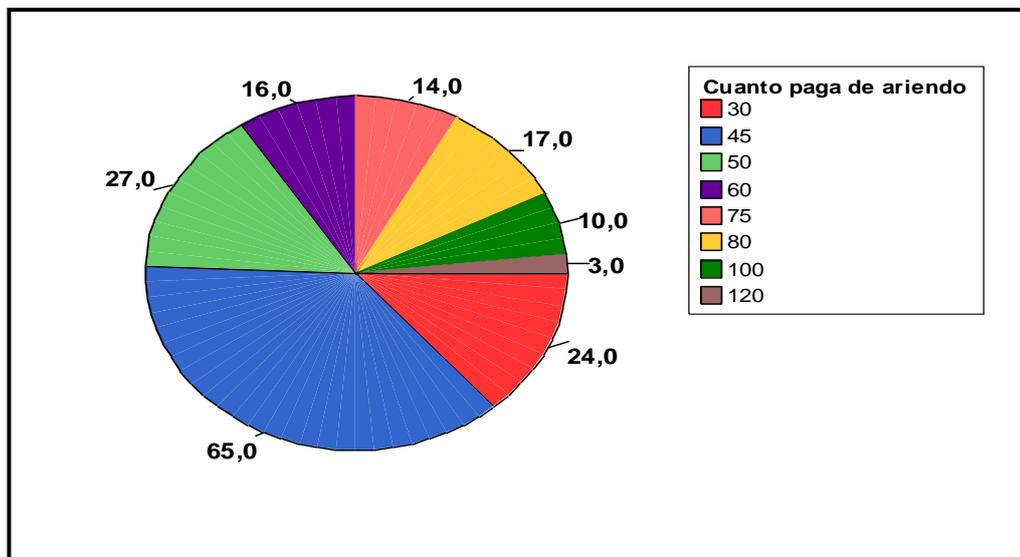
CUADRO No. 2.14.
COSTO DE ARRENDAMIENTO

FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO	FRECUENCIA
30	24	10,0	13,6	13,6
45	65	27,2	36,9	50,6
50	27	11,3	15,3	65,9
60	16	6,7	9,1	75,0
75	14	5,9	8,0	83,0
80	17	7,1	9,7	92,6
100	10	4,2	5,7	98,3
120	3	1,3	1,7	100,0
Total	176	73,6	100,0	
Sistema	63	26,4		

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.8.
COSTO DE ARRENDAMIENTO



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

ANÁLISIS

- El 49.8% de los estudiantes viven en cuartos arrendados siendo esta la mayor alternativa por la que optan los estudiantes, favoreciendo a este proyecto porque la residencia ofrecerá cuartos o dormitorios.
- El 42.3% de los estudiantes vive en San Felipe y un 13% vive en la Maldonado Toledo, el 105 reside en Las Fuentes .por lo que se puede determinar que los estudiantes tienen preferencia de vivir en San Felipe
- El 36.9% de los estudiantes paga de arriendo 45 dólares, seguido del 15.3 % que paga 50 dólares y el arriendo más económico es el de 30 dólares teniendo un porcentaje de 13.6%

4. CAPACIDAD DE GASTO

CUADRO No. 2.15.

GASTOS MENSUALES DE RESIDENCIA

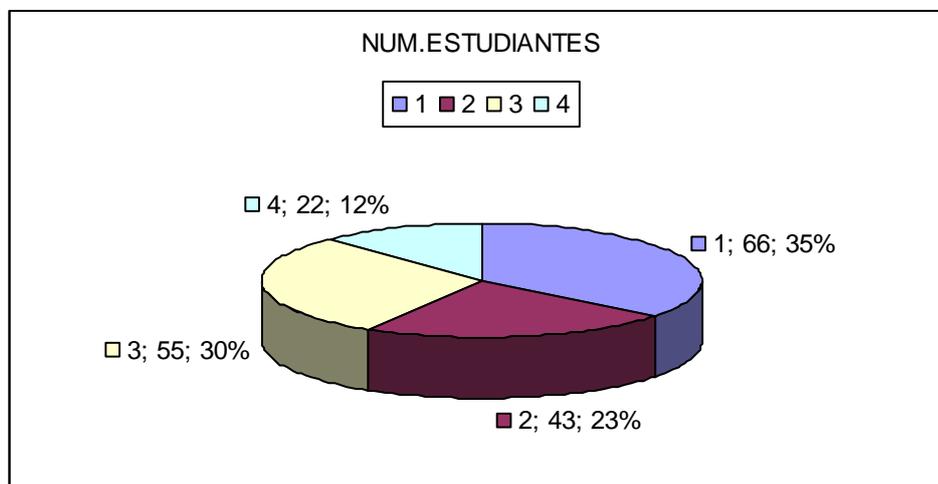
NUM.ESTUDIANTES	FRECEUNCIA	PORCENTAJE	TOTAL
66	65	35,48 %	3600
43	80	23,12 %	3440
55	90	29,57 %	4950
22	115	11,83 %	2530
186		100,00 %	14520
PROMEDIO			78,06

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.9.

GASTOS MENSUALES DE RESIDENCIA



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

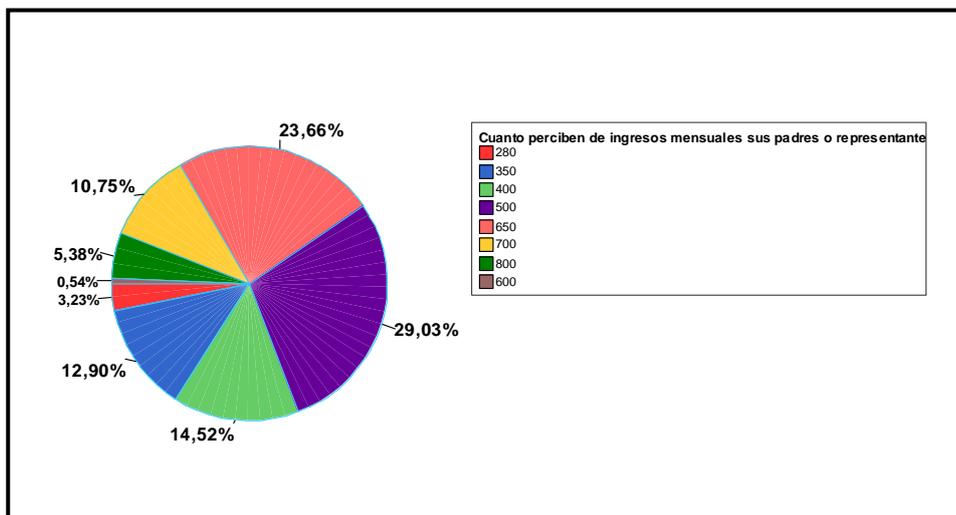
CUADRO No. 2.16.
INGRESOS PADRES

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
280	6	2,5	3,2	3,2
350	24	10,0	12,9	16,1
400	27	11,3	14,5	30,6
500	54	22,5	29,0	59,7
650	44	18,3	23,7	83,3
700	20	8,3	10,8	94,1
800	10	4,2	5,4	99,5
600	1	,4	,5	100,0
Total	186	77,5	100,0	
Sistema	53	22,5		

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRAFICO No. 2.10.
INGRESOS PADRES



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

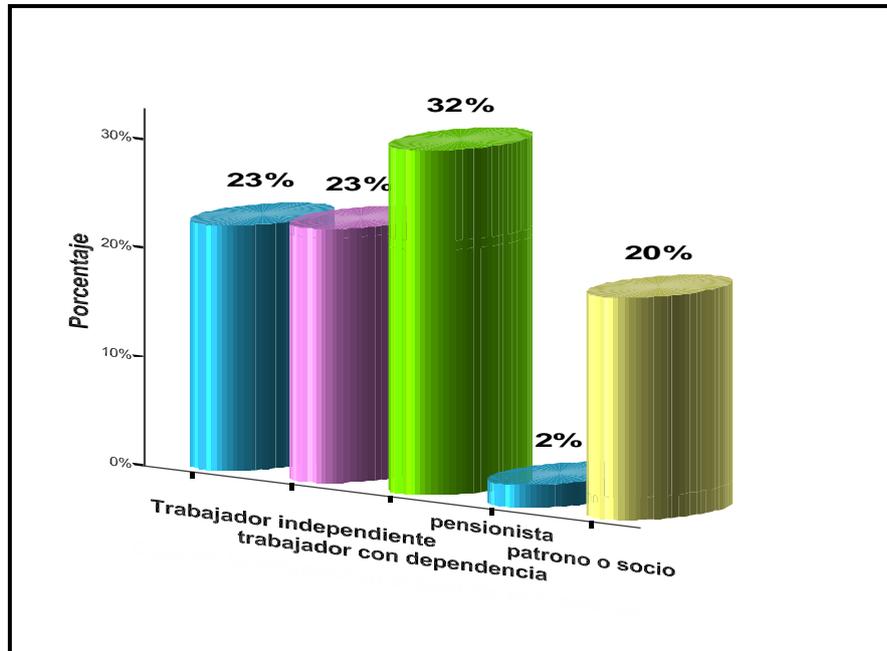
CUADRO No. 2.17.
OCUPACIÓN PADRES

FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO	FRECUENCIA
Empleado Público	53	22,5	22,5	22,5
Trabajador independiente	56	23,3	23,3	45,8
Trabajador con dependencia	76	31,7	31,7	77,5
pensionista	5	2,1	2,1	79,6
patrono o socio	49	20,4	20,4	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.11.
OCUPACIÓN PADRES



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 2.18.

CARGAS FAMILIARES DE PADRES

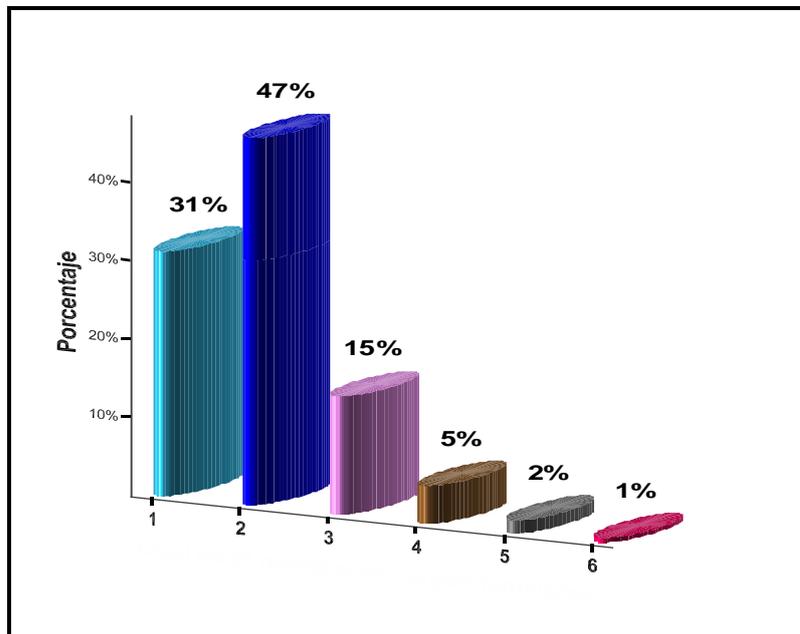
	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
1	58	24,3	31,2	31,2
2	87	36,4	46,8	78,0
3	28	11,7	15,1	93,0
4	9	3,8	4,8	97,8
5	3	1,3	1,6	99,5
6	1	,4	,5	100,0
Total	186	77,8	100,0	
Sistema	53	22,2		

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRAFICO No. 2.12.

CARGAS FAMILIARES DE PADRES



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

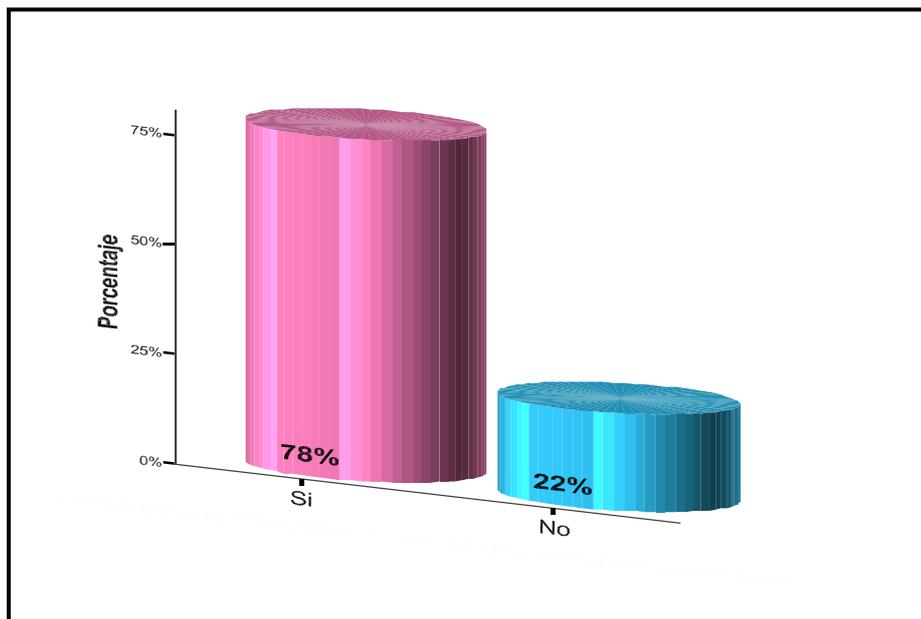
CUADRO No. 2.19.
OCUPACIÓN ESTUDIANTE

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
No Contesta	51	21,3	21,3	21,3
Si	80	33,5	33,5	54,8
No	106	45,2	45,2	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.13.
OCUPACIÓN ESTUDIANTE



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

ANÁLISIS

- El 35,48% de los estudiantes gastan 66 dólares al mes en alimentación, limpieza de las habitaciones lavado de la ropa, por lo que se llega a analizar que el gasto mensuales os estudiantes optan por precios bajos.
- EL 29.03% de padres o representantes de los estudiantes perciben un ingreso mensual de 500 dólares y un 23.66% percibe un ingreso mensual de 650 dólares como también existiendo un 12.9% que tiene un ingreso de 350 dólares, pero se puede determinar que para el desarrollo del proyecto este ingreso es favorable porque quiere decir que este servicio esta al alcance económico de los padres o representantes de los padres de familia
- El 31.7% de los padres o representantes de los estudiantes son trabajadores con dependencia lo cual define que ellos están en una clase media, mientras que el 23.3% son trabajadores independientes los mismos que pertenecen a la clase media alta junto con los socios o patronos con un 20.4%.
- El 78 % de los estudiantes si trabaja determinando que ellos también pueden contribuir al financiamiento de sus estudios y por ende siendo beneficioso para la residencia porque ellos estarían en capacidad de obtener este servicio residencial universitario.

5. EXPECTATIVAS DE LOS ESTUDIANTES

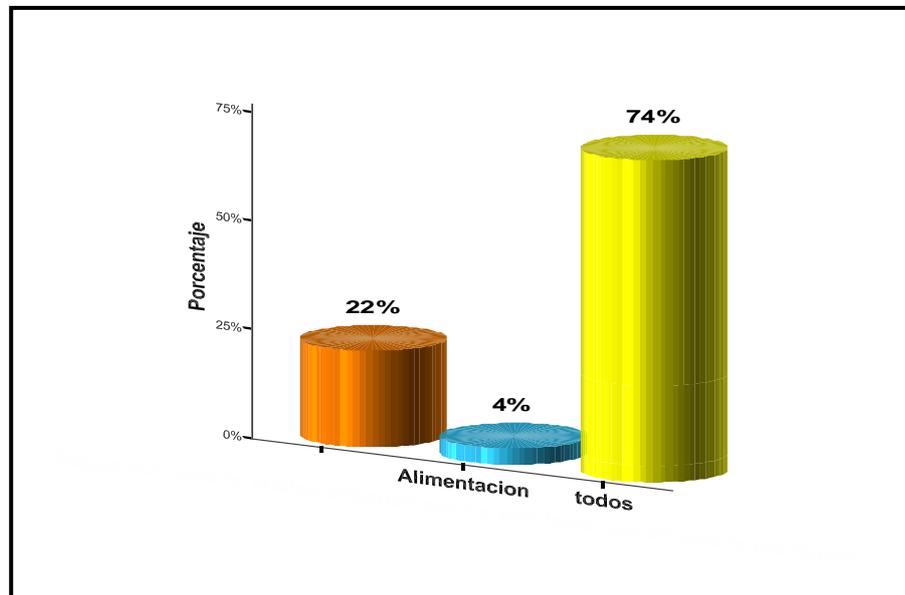
CUADRO No. 2.20.
SERVICIOS ESPERADOS

	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE VÁLIDO	PORCENTAJE ACUMULADO
Lavandería	53	22,2	22,2	22,2
Alimentación	9	3,8	3,8	25,9
Todos	177	74,1	74,1	100,0
Total	239	100,0	100,0	

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO 2.14
SERVICIOS ESPERADOS



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 2.21.
ACEPTACIÓN DE LA RESIDENCIA ESTUDIANTIL

		Frecuencia	Porcentaje
Válidos	SI	186	77.8
	NO	53	22.2
	Total	239	100,0

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

ANÁLISIS

- El 74% de los estudiantes desea que se le entregue todos los servicios como son alimentación, limpieza de habitaciones, lavado de la ropa lo mismo que se tomara en cuenta en el desarrollo del proyecto residencial.
- Un 77.8% de los alumnos encuestados de la UTC arrendarían en la Residencia Estudiantil universitaria.

7.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta es: la cantidad de producto o servicio que se está dispuesto a intercambiar o vender, dado, un valor intrínseco de que piensa realizar la transacción.¹⁴ Gráficamente se representa mediante la curva de oferta. Debido a que la oferta es directamente proporcional al precio, las curvas de oferta son casi siempre crecientes. Además, la pendiente de una curva de

¹⁴ Internet(<http://www.monografias.com/trabajos17/factibilidad/factibilidad.shtml>)

oferta suele ser también creciente (es decir, suele ser una función convexa), debido a la ley de los rendimientos decrecientes.

Al igual que en la demanda, la oferta también existen factores que la alteran. Citaremos seis factores importantes; el precio del bien, la disponibilidad de recursos, la tecnología, el precio de las materias primas, la regulación del estado y la competencia, de tal manera que podamos construir una función genérica de oferta de la siguiente forma:

EL PRECIO, en general se acepta que la cantidad ofertada de un producto aumenta, conforme el precio aumenta. Los precios más altos son más atractivos para los productores, ya que generan mayores ganancias.¹⁵

En la actualidad se observa que el crecimiento de los estudiantes en la Universidad Técnica de Cotopaxi es cada vez mayor por lo que los arrendatarios fijan precios altos cada vez porque los estudiantes con el afán de buscar un lugar donde domiciliarse terminan aceptando los precios que el arrendatario le impone entonces es por esta razón que en San Felipe se ha visto que los propietarios de casas empiezan a ofrecer un cuarto por lo menos observan que este es un negocio rentable y es allí donde la oferta crece en este sector.

¹⁵ Internet(<http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml>)

En promedio se puede establecer los siguientes precios mensuales:

PRECIO ARRENDAMIENTO	120.00 USD
PRECIO ALIMENTACIÓN	40.00 USD

El arrendamiento incluye gastos de agua y energía eléctrica, por lo general los lugares de arrendamiento para estudiantes no disponen de teléfono y si lo hacen estos gastos corren de cuenta del arrendador.

La alimentación, incluye únicamente el desayuno y el almuerzo diario en el mismo lugar de residencia.

A mayor disponibilidad de recursos, la oferta se incrementara; es decir , si la empresa cuenta con trabajo , recursos naturales y capital en cantidad y calidad suficientes , propiciara el incremento de la oferta. Los habitantes de este sector se han caracterizado por ser comerciantes mayoristas y por ende teniendo los recursos económicos suficientes para realizar construcciones que luego serán rentadas, llegando así al incremento de la oferta

A medida que la técnica para producir un bien se hace más eficiente, la oferta aumenta. Hoy vemos que las construcciones modernas no requieren de tanto tiempo y procesos desagradables, pues considerando que existen

técnicas modernas de construcción como es el caso de las paredes prefabricadas y en si otros accesorios que complementan una construcción.

LA OFERTA, a medida que el número de empresas en una industria aumenta, la oferta de cada una de ellas tiende a disminuir. La residencia estudiantil en si no tiene competencia directa porque en Latacunga no existe una residencia estudiantil pero si se debe tomar en cuenta a la competencia indirecta como es el caso de las casas que ofrecen un cuarto, departamento en arriendo, según los datos del Censo de Vivienda existen en Latacunga 4.678 viviendas en arrendamiento. En la zona de influencia Barrio San Felipe se tiene la siguiente oferta de vivienda de acuerdo a datos del Departamento de Construcciones del Municipio de Latacunga.

CUADRO No. 2.22.

OFERTA EN SAN FELIPE

SAN FELIPE	CASAS	NUM. CUARTOS	TOTAL CUARTOS DE ARRIENDO
SIMÓN RODRÍGUEZ	89	4	356
IBERO AMÉRICA	30	3	90
10 DE AGOSTO	22	2	44
LOS ARUPOS	4	2	8
CALLE CUBA	33	3	99
OFERTA ACTUAL			597

FUENTE: MUNICIPIO DE LATACUNGA

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

7.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

“La demanda es la relación que muestra las distintas cantidades de un bien o servicio que los compradores o usuarios desearían y serían capaces de adquirir a precios alternativos posibles durante un período dado de tiempo”.¹⁶

7.7.1. Demanda Actual

La población estudiantil de referencia esta constituida por 5300 estudiantes de la UTC, y de acuerdo al estudio de mercado se tiene que el 77.8% de la muestra si arrendaría en la Residencia Estudiantil, así tendríamos una demanda actual de *4,123 estudiantes por mes.*

7.7.2. Demanda Actual En Dolares

El promedio mensual de arrendamiento de una habitación con baño y servicio de alimentación es de 160 dólares mensuales (de acuerdo a observación directa en sitios de arrendamiento en Latacunga, 120 de arriendo y 40 de alimentación), lo que implica una demanda mensual en dólares de 4.123 estudiantes por 160 dólares que resulta un valor de 659.680 dólares por mes.

¹⁶ SANTAMARÍA, Edgar “Introducción a la Economía” 1 era. Edic. ESPE. Quito, 1998. Pág. 63.

Así, tenemos que anualmente la Demanda Actual estimada esta dada por el producto de 659.680 dólares por 12 meses, que representa 7.916.160 dólares.

7.7.3. Proyección De La Demanda

Para proyectar la demanda se considerarán dos supuestos básicos:

- El precio crecerá anualmente en un 5% de inflación, de acuerdo a los escenarios pesimistas que plantea el banco Central de Ecuador y la tasa que señala la Corporación Financiera Nacional para elaborar proyectos de inversión.
- El crecimiento anual en número de estudiantes residentes del 1.9% que es la Tasa de Crecimiento Poblacional en la Provincia de Cotopaxi; considerando que este valor es el más bajo con relación a la TCP de otras provincias del centro del país y del mismo cantón Latacunga que es del 2.4%.

Con relación ha estos supuestos se presenta la siguiente tabla de estimación para la Demanda Actual considerando que el precio mensual es de 160 USD que representa anualmente un valor de 1.920 USD, por lo tanto se tiene:

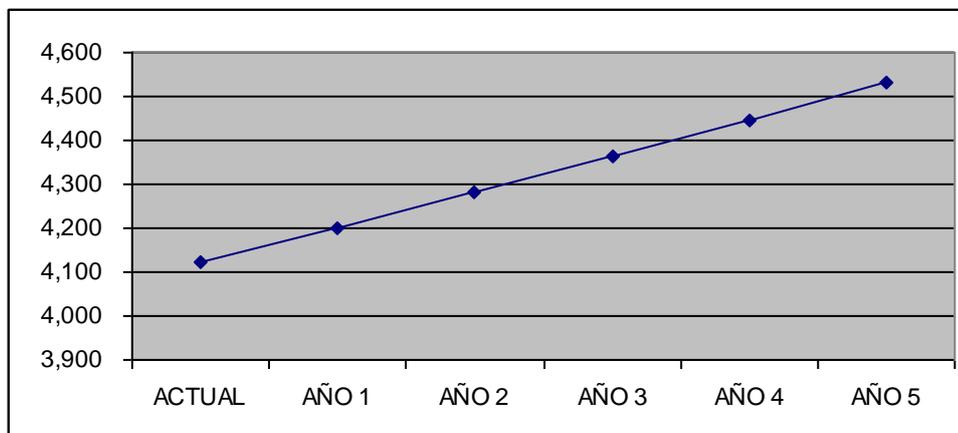
CUADRO No. 2.23.
ESTIMACIÓN DEMANDA ANUAL

	ALUMNOS	PRECIO	DEMANDA
FACTOR	1.90%	5%	USD
ACTUAL	4,123	1,920.00	7,916,160.00
AÑO 1	4,201	2,016.00	8,469,895.39
AÑO 2	4,281	2,116.80	9,062,364.57
AÑO 3	4,363	2,222.64	9,696,276.98
AÑO 4	4,445	2,333.77	10,374,531.55
AÑO 5	4,530	2,450.46	11,100,230.03

FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.15.
ESTIMACIÓN DEMANDA ANUAL



FUENTE: ENCUESTAS

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

7.8. ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha consiste en aquel nicho de mercado hacia dónde puede llegar nuestro servicio atendiendo las necesidades específicas y diferenciadoras que buscan satisfacer estos consumidores. Los economistas por lo general la calculan por la diferencia entre Oferta y Demanda, pero en la actualidad la oferta de cualquier tipo de bien es muy excedente y la única manera de ingresar a cualquier mercado es con una ventaja competitiva diferenciadora que capte un determinado sector, así por ejemplo en este caso se buscará atender aquella parte de los estudiantes que anhelan el servicio de alimentación como un valor agregado, y que es del 3.8% de acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado CUADRO 2.20.

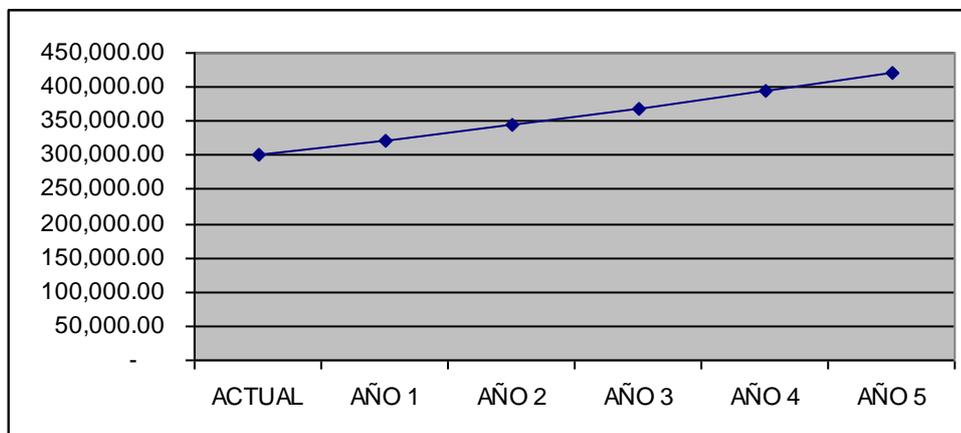
Así, tenemos que si la Demanda Actual en número de estudiantes es de 4.123, por lo tanto la Demanda Insatisfecha es la porción del 3.8% del segmento total, es decir representa un valor de así tenemos que

CUADRO No. 2.24.
ESTIMACIÓN DEMANDA INSATISFECHA

AÑO	DEMANDA	% DESEAN ALIMENTACIÓN	DEMANDA INSATISFECHA	
	No. ALUMNOS		No. ALUMNOS	USD
ACTUAL	4,123	3.80%	157	300,814.08
AÑO 1	4,201	3.80%	160	321,856.02
AÑO 2	4,281	3.80%	163	344,369.85
AÑO 3	4,363	3.80%	166	368,458.53
AÑO 4	4,445	3.80%	169	394,232.20
AÑO 5	4,530	3.80%	172	421,808.74

FUENTE: DEMANDA TOTAL Y ENCUESTAS
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 2.16.
ESTIMACIÓN DEMANDA INSATISFECHA



FUENTE: DEMANDA TOTAL Y ENCUESTAS
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

Para determinar el mercado objetivo dentro de la Demanda Insatisfecha es indispensable considerar que para atender un promedio de 160 estudiantes

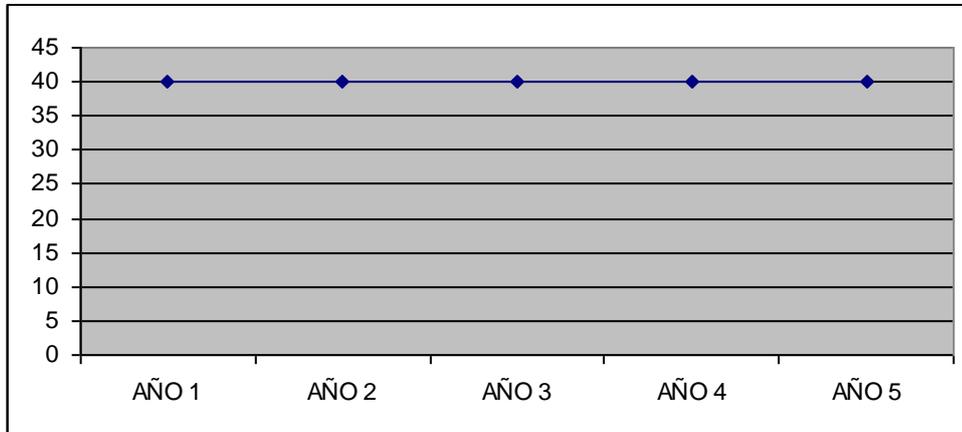
residentes se necesitaría una estructura física y administrativa muy compleja y que representará una gran cantidad de recursos financieros, así se prevé satisfacer las necesidades de 40 alumnos, con la implantación de una infraestructura que posea 40 habitaciones con baños compartidos para cada dos residentes, y que por lo menos requiere de una construcción de 12 metros cuadrados por habitación. De acuerdo ha este análisis se puede establecer el pronóstico de ventas que tendrá una capacidad fija durante los próximos cinco años de evaluación, con una capacidad de residencia de 40 alumnos, así:

**CUADRO No. 2.25.
PRONÓSTICO DE VENTAS**

PERÍODO	No.	PRECIO	VENTAS
	ALUMNOS	ANUAL	USD
AÑO 1	40	2,016.00	80,640.00
AÑO 2	40	2,116.80	84,672.00
AÑO 3	40	2,222.64	88,905.60
AÑO 4	40	2,333.77	93,350.88
AÑO 5	40	2,450.46	98,018.42

**FUENTE: DEMANDA INSATISFECHA
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO**

GRÁFICO No. 2.17.
PRONÓSTICO DE VENTAS



FUENTE: DEMANDA INSATISFECHA
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CAPÍTULO III

8. ESTUDIO TÉCNICO

8.1. OBJETIVOS

8.1.1. Objetivo General

Establecer el grado de incidencia del estudio técnico sobre la magnitud de los costos e inversiones requeridas para implementar el proyecto.

8.1.2. Objetivos Específicos

- Identificar los principales métodos que se emplearán en la localización óptima del proyecto.
- Conocer todos los equipos e instalaciones físicas que se requieran para la ejecución óptima del proyecto.
- Determinar los factores determinantes del tamaño o dimensionamiento de la Residencia Estudiantil.

8.2. TAMAÑO ÓPTIMO

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos

que se calculen y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se tome respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicará la estimación de los ingresos por venta.

En este capítulo se analizarán los factores que influyen en la decisión del tamaño, los procedimientos para su cálculo y los criterios para buscar su optimación.

En la práctica, determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño, la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. Todos estos factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas, y las alternativas de tamaño entre las cuales se puede escoger se reducen a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados, los cuales se analizan detalladamente a continuación:

8.2.1. La Demanda

La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto sólo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior. Si el tamaño propuesto fuera

igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso. Cuando la demanda es claramente superior al tamaño propuesto, éste debe ser tal que sólo cubra un bajo porcentaje de la primera, no más de 10%, siempre y cuando haya mercado libre. Cuando el régimen sea oligopólico no se recomienda tratar de introducirse al mercado, a menos que existan acuerdos previos con el propio oligopolio acerca de la repartición del mercado existente o del aseguramiento del abasto en las materias primas.

En el caso de la Residencia Estudiantil la demanda insatisfecha se halla en un promedio de 160 estudiantes, lo que implica que es superior a la edificación estimada con una capacidad instalada de 40 habitaciones individuales.

8.2.2. Los Suministros

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de este insumo. Para demostrar que este aspecto no es limitante para el tamaño del proyecto, se deberán listar todos los proveedores de materias primas e insumos y se anotarán los alcances de cada uno para suministrar estos últimos. En etapas más avanzadas del proyecto se recomienda presentar tanto las cotizaciones como el

compromiso escrito de los proveedores para abastecer las cantidades de material necesario para la producción. En caso de que el abasto no sea totalmente seguro se recomienda buscar en el extranjero dicha provisión, cambiar de tecnología, en caso de ser posible, o abandonar el proyecto.

Para la implantación de la Residencia Estudiantil, debemos considerar que se la construirá en la zona urbana de la ciudad de Latacunga, por lo que facilitará la adquisición de los insumos requeridos para su administración, porque el barrio San Felipe se halla muy próximo a las zonas comerciales e industriales del centro del país, apenas a una hora cuarenta minutos de Quito y a cuarenta minutos de Ambato.

8.2.3. La Tecnología y Los Equipos

Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción. En efecto, dentro de ciertos límites de operación y a mayor escala, dichas relaciones propiciarán un menor costo de inversión por unidad de capacidad instalada y un mayor rendimiento por persona ocupada; lo anterior contribuirá a: disminuir el costo de producción, aumentar las utilidades y elevar la rentabilidad del proyecto.

En términos generales se puede decir que la tecnología y los equipos tienden a limitar el tamaño del proyecto al mínimo de producción necesario para ser aplicables. Por esta razón se estima la construcción de una Residencia con capacidad instalada para atender a 40 estudiantes universitarios.

8.2.4. El Financiamiento

Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo es claro que la realización del proyecto es imposible. Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejará escoger aquel que se financie con mayor comodidad y seguridad, y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital. Por supuesto, habrá que hacer un balance entre todos los factores mencionados para realizar la mejor selección.

Si existe flexibilidad en la instalación de la planta, esto es, si los equipos y la tecnología lo permiten, se puede considerar la implantación del proyecto por etapas como una alternativa viable, aunque es obvio que no todos los equipos y las tecnologías permiten esta libertad.

Para la residencia universitaria se considerará el monto de la inversión que se requiera para atender a no más de 40 estudiantes, porque es evidente que una construcción superior implicará mayor inversión.

8.2.5. La Organización

Es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de la empresa. Aquí se hace una referencia sobre todo al personal técnico de cualquier nivel, el cual no se puede obtener fácilmente en algunas localidades del país. Este aspecto no es tan importante como para limitar el proyecto, ya que con frecuencia se ha dado el caso de que, cuando se manejan avanzadas tecnologías, vienen técnicos extranjeros a operar los equipos. Aun así, hay que prevenir los obstáculos en este punto, para que no sean impedimento en el tamaño y la operación de la planta. En el caso de la Residencia Estudiantil se puede obtener recurso administrativo con mucha facilidad, así se cuenta dentro de la misma ciudad de Latacunga con profesionales de Ingeniería Comercial de la ESPE Sede Latacunga que pueden ocupar cargos administrativos en varios niveles jerárquicos, igualmente existen otros centros de donde se pueden contratar personal como son otras empresas y otras universidades.

8.3. CAPACIDAD INSTALADA

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año. Mientras que la capacidad utilizada es la producción lograda conforme a las condiciones que dicta el mercado y que puede ubicarse como máximo en los límites técnicos o por debajo de la capacidad real. De acuerdo a los factores analizados se puede concluir que la Residencia estudiantil Universitaria requerirá de una capacidad Instalada para atender a 40 universitarios, lo que implicará una capacidad utilizada del 100%.

**CUADRO No. 3.1.
CAPACIDAD UTILIZADA**

	No. ALUMNOS	%
CAPACIDAD INSTALADA	40	100%
CAPACIDAD UTILIZADA	40	100%
VENTAS ESTIMADAS	40	-

**FUENTE: PRONÓSTICO DE VENTAS
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO**

8.4. LOCALIZACIÓN

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o

requerimientos del proyecto, contribuyen a minimizar los costos de inversión y, los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.

El objetivo que persigue es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental y de consecuencias a largo plazo, ya que una vez emplazada la empresa, no es cosa posible cambiar de domicilio. El estudio comprende la definición de criterios y requisitos para ubicar el proyecto, la enumeración de las posibles alternativas de ubicación y la selección de la opción más ventajosa posible para las características específicas del mismo.¹⁷

La selección de alternativas se realiza en dos etapas. En la primera se analiza y decide la zona en la que se localizara la planta; y en la segunda, se analiza y elige el sitio, considerando los factores básicos como: costos, topografía y situación de los terrenos propuestos. A la primera etapa se le define como estudio de macrolocalización y a la segunda de microlocalización.

8.4.1. Macrolocalización

A la selección del área donde se ubicará el proyecto se le conoce como Estudio de Macrolocalización. Para un nuevo negocio, los factores de

¹⁷ BACA URBINA, Gabriel / Evaluación de Proyectos / pp84 resumen

estudio que inciden con más frecuencia son: el Mercado de consumo y la Fuentes de materias primas. De manera secundaria están: la disponibilidad de mano de obra y la infraestructura física y de servicios (suministro de agua, facilidades para la disposición y eliminación de desechos, disponibilidad de energía eléctrica, combustible, servicios públicos diversos, etc.) un factor a considerar también es el Marco jurídico económico e institucional del país, de la región o la localidad.¹⁸

Lo más importante para definir la macrolocalización de la Residencia es el mercado objetivo que será atendido, en este caso los estudiantes de la Universidad Técnica de Cotopaxi, así se concluye que directamente la ciudad de ubicación es Latacunga dentro de su zona urbana.

PAÍS: Ecuador
REGIÓN: Sierra
PROVINCIA: Cotopaxi
CANTÓN: Latacunga

Esta localización se sustenta en las siguientes razones:

- Ubicación de empresas muy importantes que aportan con la economía de la provincia.

¹⁸ http://www.geocities.com/js_source/pu5geo.js

- Crecimiento económico de la ciudad de Latacunga y cercanía a otras ciudades de gran crecimiento.
- Disponibilidad de servicios básicos: el aprovisionamiento de agua potable, luz, teléfonos, transporte, vías de acceso rápido, servicios bancarios, etc., aspectos suficientes para desarrollar con normalidad las actividades de la Residencia Estudiantil.
- Disponibilidad de tecnología, terrenos y mano de obra calificada.

8.4.2. Microlocalización

Una vez definida a la zona o población de localización, como se determino la ciudad de Latacunga en el sector urbano, es importante determinar la ubicación definitiva del proyecto. La información requerida es:

- Tipo de edificaciones, área inicial y área para futuras expansiones
- Accesos al predio por las diferentes vías de comunicación, carreteras, vehículos y otros medios de transporte
- Disponibilidad de agua, energía eléctrica, gas y otros servicios de manera específica

8.4.2.1. Criterios De Selección De Alternativas

De acuerdo al mercado que se debe atender, existen dos posibilidades de ubicación específica, que son frente a la UTC y detrás de la UTC. Así el procedimiento para calificar dichas alternativas de localización es el Método Cualitativo por puntos:

- Determinación de los factores relevantes.
- Determinación de la escala: de 0 a 10 puntos.
- Cuantificación o importancia de los factores relevantes.

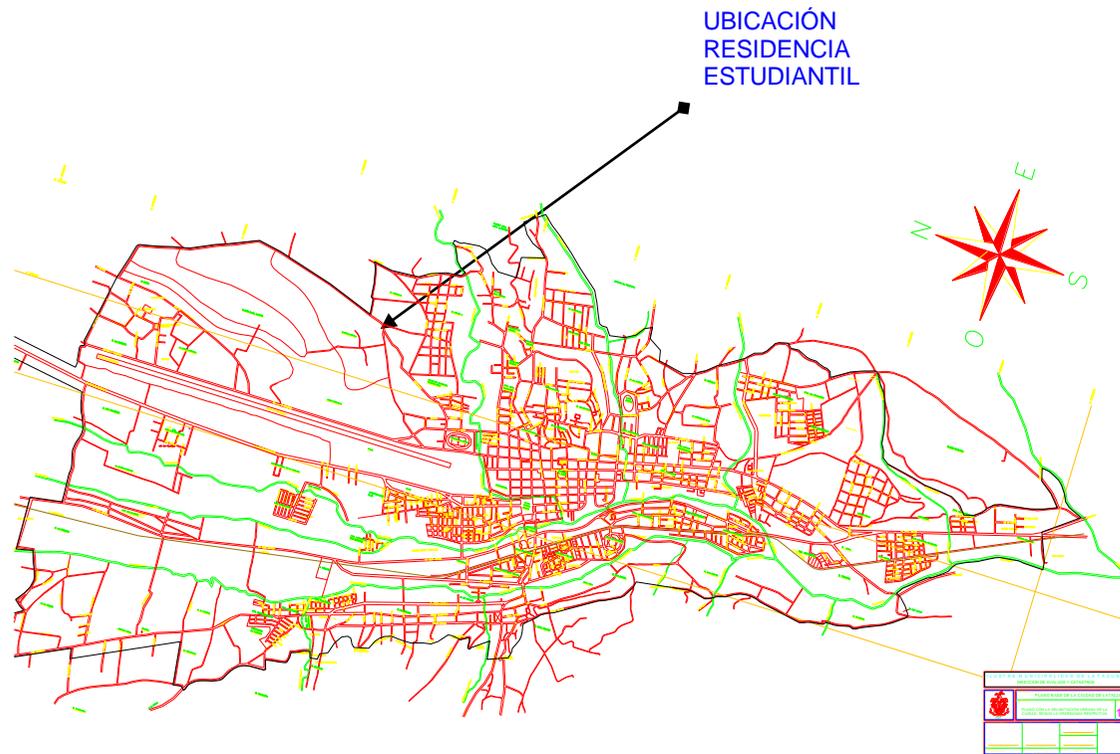
- Selección de la mejor alternativa según la mayor puntuación ponderada

CUADRO No. 3.2.
MATRIZ DE PONDERACIÓN

FACTORES RELEVANTES		FRENTE UTC		DETRÁS UTC		Mejor Opción	
		Opción 1		Opción 2		TOTAL	
		PUNTOS / 10	IMPORTANCIA	PUNTOS / 10	IMPORTANCIA	OPCIÓN 1	OPCIÓN 2
Infraestructura	Agua potable	10	5%	5	5%	0.5	0,25
	Energía Eléctrica	10	10%	5	10%	1.0	0,5
	Combustibles (gas, diesel)	8	5%	8	5%	0.4	0,4
Seguridad	Pública	5	5%	5	5%	0.25	0,25
Acceso	Vías, Carreteras	10	10%	10	10%	1.0	1,0
	Alumbrado	10	10%	10	10%	1.0	1,0
Cercanía	Clientes	10	10%	8	10%	1	0,8
	Policía, Bomberos, etc.	5	5%	5	5%	0.25	0,25
Comunicaciones	Teléfono	10	10%	10	10%	1.0	1
Costo y disponibilidad de terrenos	Superficie disponible para el proyecto y expansiones futuras	5	10%	10	10%	0.5	1,0
Poder adquisitivo	Capacidad económica de las personas que habitan los sectores	10	10%	5	10%	1	0,5
Topografía de suelos	Tipo de nivelación que va a requerir el terreno	10	5%	5	5%	0.5	0,5
Operacionales	Facilidad de eliminación de desechos	10	5%	5	5%	0.5	0,25
Total			100%		100%	<u>8.9</u>	7.7

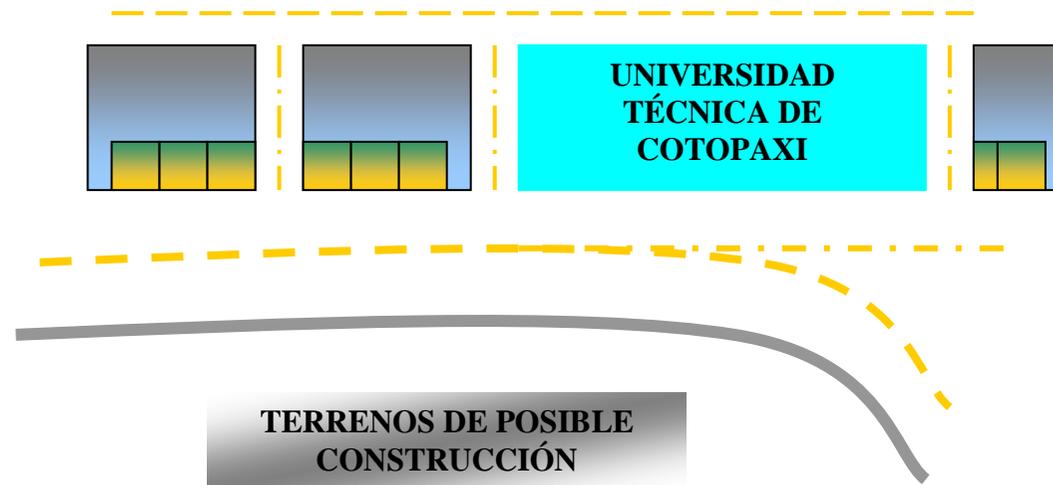
Como podemos analizar en la matriz de ponderación, tenemos dos posibles opciones para la ubicación de la Residencia Estudiantil la mejor alternativa es en los terrenos que se hallan frente a la Universidad Técnica de Cotopaxi.

GRÁFICO No. 3.2.
MICRO LOCALIZACIÓN



FUENTE: MUNICIPIO DE LATACUNGA
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

GRÁFICO No. 3.3.
LOCALIZACIÓN ESPECÍFICA
SECTOR SAN FELIPE - LATACUNGA



FUENTE: OBSERVACIÓN DIRECTA
ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

El sistema de ventilación, absorción de olores y de filtros con los cuales contará la Residencia Estudiantil tendrá tecnología de punta que permitirá que no exista contaminación hacia el medio ambiente que afecte de alguna manera a la sociedad, este sistema integrado con el que se pretende contar brindará a todos sus residentes servicios básicos de agua, luz, línea telefónica y abastecimiento de planta propia, permitiendo de esta manera brindar un servicios sin limitaciones. Cada piso del edificio contará con un medidor de energía eléctrica para evaluar el consumo y regular el gasto de este rubro.

8.5. INGENIERIA DEL PROYECTO

Es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha. Generalmente se refiere a estudios de diseño de ingeniería que se concretan en los planos de estructuras, planos de instalaciones eléctricas, planos de instalaciones sanitarias, etc., documentos elaborados por arquitectos e ingenieros civiles, eléctricos y sanitarios, que son requeridos para otorgar la licencia de construcción; es decir, supone la combinación eficaz de recursos materiales, tiempo y energía.¹⁹

En este proyecto se recopilará información de costos y datos generales que servirán de base para estimar la inversión en infraestructura.

¹⁹<http://www.multimedios106.com/espanol/home/noticias.php?id=308&tipoInfo=1&identificaArticulo=9362>

8.5.1. Distribución De La Planta

Es la óptima utilización del espacio disponible; es decir, que una buena distribución es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.²⁰

En la planificación arquitectónica se ha considerado una distribución por plantas, lo que permitirá una eficiente repartición de las instalaciones de la Residencia Estudiantil y una adecuada utilización del terreno, con un requerimiento mínimo de 600 metros cuadrados, con la siguiente distribución:

PLANTA BAJA:

- Recepción
- Sala de Espera
- Comedor
- Cocina
- Oficina Administración
- Sala de Internet
- 4 Habitaciones simples
- Baño Social
- Suit Conserje
- Áreas de Circulación
- Parqueadero
- Jardín de Ingreso y Patio
- 2 Baños completos

²⁰ BACA URBINA Gabriel, Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, Pg. 98, Copia.

PRIMERA PLANTA:

- 10 Habitaciones simples con closet y mini suit
- 4 Baños completos con duchas.

SEGUNDA PLANTA:

- 10 Habitaciones simples con closet y mini suit
- 4 Baños completos con duchas.

TERCERA PLANTA:

- 10 Habitaciones simples con closet y mini suit
- 4 Baños completos con duchas.

CUARTA PLANTA:

- 6 Habitaciones simples con closet y mini suit
- 4 Baños completos con duchas.
- Lavanderías y Terraza

El costo de construcción es de 300 dólares el metro cuadrado, y el área total de construcción es de 560 metros cuadrados de construcción, lo que representa una inversión en la construcción del edificio por 168.000 dólares, y un costo del terreno en el sector de San Felipe es de 60 USD el metro cuadrado, por lo tanto la inversión en terrenos es de 36.000 dólares.

8.5.2. Ficha Técnica de Construcción

Estructura del edificio. Todo lo que se refiere a la estructura y diseño arquitectónico, incluyendo los acabados y mobiliario. Entre sus componentes están: la altura de losa a losa, la utilización de pisos elevados, iluminación, distribución de los locales, tratamiento de fachadas y consolidación del suelo. Para los acabados se deberá tomar en cuenta el tipo de azulejo que se utilizará en los baños y en los pisos de las diferentes plantas, además de los acabados de carpintería, muebles, accesorios para baño, vidriería y pintura.

Sistemas del edificio. Son todas las instalaciones o ductos para cableado y electricidad que integran la Residencia Estudiantil, entre sus componentes: aire acondicionado, calefacción y ventilación, energía eléctrica e iluminación, controladores y cableado, seguridad y control de acceso, seguridad contra incendios y humo, telecomunicaciones, instalaciones hidráulicas, sanitarias y seguridad contra inundación.

Los servicios del edificio. Como su nombre lo indica, son los servicios o facilidades que ofrecerá el edificio. Entre sus componentes están: comunicaciones de video, voz y datos; área de fax y fotocopiado; correo electrónico y de voz; seguridad por medio del personal; limpieza;

estacionamiento; escritorio de información en el lobby o directorio del edificio; facilidad en el cambio de teléfonos y equipos de computación.

Administración del edificio. Se refiere a todo lo que tiene que ver con la operación del mismo. Entre sus variables están: mantenimiento, reportes de energía y eficiencia, análisis de tendencias, administración y mantenimiento de servicios y sistemas. La optimización de cada uno de estos elementos y la interrelación o coordinación entre sí, es lo que determinará la inteligencia del edificio.

8.6. INGENIERÍA DEL SERVICIO

Corresponde a la definición del servicio, sus especificaciones y componentes; así como también se deben determinar los recursos que se requieren para implantar la Residencia Estudiantil.

8.6.1. Descripción Del Servicio

Consiste en un negocio que pertenece al sector de servicios, y trata de ofrecer hospedaje a los estudiantes universitarios en especial los que pertenecen a la UTC, brindando alimentación diaria durante cinco días a la semana, y cuidado a sus residentes tanto física como materialmente.

El servicio contempla la entrega de una habitación con cama, velador, closet, escritorio y silla para trabajo; además un baño completo con ducha y será compartido con el residente de la próxima habitación. El alimento comprende un almuerzo diario o merienda según se acuerde con el residente.

8.6.2. Activos Fijos

**CUADRO No. 3.3.
INFRAESTRUCTURA**

ACTIVO FIJO	CANTIDAD	DEPENDENCIA	VALOR	VALOR
			UNITARIO	TOTAL
TERRENO m2	600	Infraestructura	60	36,000.00
EDIFICIO m2	560	Infraestructura	300	168,000.00
				204,000.00

FUENTE: INVESTIGACIÓN DE CAMPO

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 3.4.
MUEBLES Y ENSERES

ACTIVO FIJO	CANTIDAD	DEPENDENCIA	VALOR	VALOR
			UNITARIO	TOTAL
MUEBLES ENSERES				
Camas	42	Habitaciones	165	6,930.00
Sillas	42	Habitaciones	28	1,176.00
Escritorios	40	Habitaciones	120	4,800.00
Veladores	40	Habitaciones	38	1,520.00
Basureros	40	Habitaciones	4	160.00
Cama	1	Suit Conserje	165	165.00
Veladores	1	Suit Conserje	38	38.00
Counter	1	Recepción	170	170.00
Sillas Secretaria	2	Administración	45	90.00
Silla Gerente	1	Administración	110	110.00
Archivadores	2	Administración	85	170.00
Basureros	4	Administración	12	48.00
Escritorio	1	Administración	145	145.00
Archivadores	1	Recepción	85	85.00
Comedor	1	Comedor	220	220.00
Aparador	1	Comedor	260	260.00
Sala Recepción	1	Sala Espera	180	180.00
Muebles Cocina	1	Cocina	450	450.00
Sillas Espera	20	Pisos	28	560.00
				17,277.00

FUENTE: ANÁLISIS TÉCNICO

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 3.5.**EQUIPOS**

ACTIVO FIJO	CANTIDAD	DEPENDENCIA	VALOR	VALOR
			UNITARIO	TOTAL
EQUIPOS				
Computadoras	2	Administración	550	1,100.00
Impresoras	2	Administración	90	180.00
Teléfonos y fax	2	Administración	148	296.00
Refrigerador	1	Cocina	1010	1,010.00
Cocina	1	Cocina	650	650.00
Congelador	1	Cocina	750	750.00
Micro Ondas	2	Cocina	110	220.00
Horno	1	Cocina	230	230.00
Televisores	5	Pisos	250	1,250.00
Equipo Sonido	1	Sala Espera	320	320.00
				6,006.00

FUENTE: ANÁLISIS TÉCNICO

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CUADRO No. 3.6.**VEHÍCULOS**

ACTIVO FIJO	CANTIDAD	DEPENDENCIA	VALOR	VALOR
			UNITARIO	TOTAL
VEHÍCULO				
Camioneta Luv	1	Compras	24000	24,000.00
				24,000.00

FUENTE: ANÁLISIS TÉCNICO

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

8.6.3. RECURSOS HUMANOS

Para la ejecución del Proyecto de Residencia Estudiantil, es necesaria una adecuada organización de los recursos humanos que se requerirán para su

efectiva y eficiente puesta en marcha. Así se requiere del siguiente recurso humano:

CUADRO No. 3.7.
RECURSO HUMANO

CARGO	CANTIDAD	NIVEL	SALARIO	SALARIO
			MES	ANUAL
Administrador / Contador	1	Estratégico	450	450
Cocinera	1	Operativo	200	200
Mantenimiento/Guardia	1	Operativo	200	200
	3			850

FUENTE: ANÁLISIS TÉCNICO

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

CAPÍTULO IV

9. ESTUDIO FINANCIERO

El análisis del Estudio Financiero permite identificar si los resultados proyectados satisfacen las expectativas de los inversionistas, a través del cálculo de la inversión, los estados financieros presupuestados y la evaluación de márgenes de rentabilidad y flujos esperados y comparados con los costos de oportunidad.

9.1. INVERSIONES

La inversión representa los desembolsos que debe realizar la empresa con la finalidad de adquirir los activos fijos y realizar las operaciones previas para poner en marcha el negocio. La inversión se la puede financiar con fuentes propias y fuentes provenientes de instituciones financieras.

La inversión también comprende desembolsos para cubrir necesidades de capital de trabajo, estando comprendido este por capital de trabajo operativo y capital de trabajo para administración y ventas, por lo que se requiere una porción operativa para cubrir gastos de menaje (insumos de cocina e implementos de dormitorio y baño) y además de un capital para asuntos administrativos y de ventas. Se debe considerar un 5% de imprevistos para cubrir contingencias no planificadas, de acuerdo a lo que exige la CFN en el

país. Para constituir el negocio de Residencia Universitaria como una compañía de responsabilidad limitada es indispensable incurrir en este tipo de desembolsos. Por lo expuesto la inversión en este negocio esta dado por:

**CUADRO 4.1:
INVERSIÓN**

ACTIVOS FIJOS	USD
Terreno	36,000.00
Edificio	112,000.00
Muebles y Enseres	17,277.00
Equipos	6,006.00
SUBTOTAL	171,283.00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos Preoperativos	10,200.00
Gastos Constitución	3,000.00
Intereses Preoperativos	7,879.03
Imprevistos (5% de activos diferidos)	1,053.95
SUBTOTAL	22,132.98
CAPITAL DE TRABAJO	360.00
Capital de Trabajo Operativo	1,200.00
Capital de Trabajo Administración y Ventas	2,500.00
SUBTOTAL	3,700.00
INVERSION TOTAL	194,615.98
CAPITAL (AMORTIZACION) PREOPERACIONAL	4,959.78
POR FINANCIAR	199,575.77

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

9.2. FINANCIAMIENTO

La estructura de capital para establecer el financiamiento requerido es de un margen como aporte de la financiera y el otro origen como aporte de los propietarios del negocio. Además requiere de un financiamiento a través de

préstamos en un plazo de diez años por tratarse de una alta inversión en construcción. La tasa considerada de financiamiento es del 10% anual.

**CUADRO 4.2:
FINANCIAMIENTO**

CREDITO DE INSTITUCIONES FINANCIERAS	USD
Monto	80,000.00
Intereses del crédito de largo plazo (anual)	10.00%
Plazo	20
Período de solicitud de crédito	Preoperacional
Período (año/semestre) de solicitud del crédito	1

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

CUADRO 4.3:
TABLA DE AMORTIZACIÓN

CUOTA FIJA				
MONTO:	80,000.00			
PLAZO	20			
GRACIA TOTAL	0			
GRACIA PARCIAL	0			
INTERÉS NOMINAL	5.00%			
CUOTA	6,419.41			
PERIODO DE PAGO	Semestral	ANUAL	10.00%	
PERIODO	PRINCIPAL	INTERÉS	AMORTIZ.	CUOTA
1	80,000.00	4,000.00	2,419.41	6,419.41
2	77,580.59	3,879.03	2,540.38	6,419.41
3	75,040.22	3,752.01	2,667.40	6,419.41
4	72,372.82	3,618.64	2,800.77	6,419.41
5	69,572.05	3,478.60	2,940.80	6,419.41
6	66,631.25	3,331.56	3,087.84	6,419.41
7	63,543.40	3,177.17	3,242.24	6,419.41
8	60,301.17	3,015.06	3,404.35	6,419.41
9	56,896.82	2,844.84	3,574.57	6,419.41
10	53,322.25	2,666.11	3,753.29	6,419.41
11	49,568.96	2,478.45	3,940.96	6,419.41
12	45,628.00	2,281.40	4,138.01	6,419.41
13	41,489.99	2,074.50	4,344.91	6,419.41
14	37,145.09	1,857.25	4,562.15	6,419.41
15	32,582.93	1,629.15	4,790.26	6,419.41
16	27,792.67	1,389.63	5,029.77	6,419.41
17	22,762.90	1,138.14	5,281.26	6,419.41
18	17,481.64	874.08	5,545.33	6,419.41
19	11,936.31	596.82	5,822.59	6,419.41
20	6,113.72	305.69	6,113.72	6,419.41

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

Las cuotas semestrales que deben pagarse ascienden a 6.419.41 dólares, que es una cuota fija e incluye capital e interés.

9.3. PRESUPUESTOS OPERATIVOS

9.3.1. GASTOS Y COSTOS

9.3.1.1. Depreciaciones, Mantenimiento Y Seguros

Las depreciaciones, gastos de mantenimiento y gastos por concepto de seguros se detallan a continuación, con la observación que la depreciación se calcula con el método de línea recta.

**CUADRO 4.4:
DEPRECIACIÓN, MANTENIMIENTO Y SEGUROS**

	INVERSIONES					
	DEPRECIAC.	MANTENIM.	SEGUROS	DEPREC.	MANT.	SEGUROS
	PORCENTAJE			USD		
Terreno						
Edificio	5.00%	5.00%	3.00%	5,600.00	5,600.00	3,360.00
Muebles y Enseres	20.00%	5.00%	3.00%	3,455.40	863.85	518.31
Equipos	20.00%	5.00%	3.00%	1,201.20	300.30	180.18
TOTAL				10,256.60	6,764.15	4,058.49
	NUEVAS ADQUISICIONES					
	DEPRECIAC.	MANTENIM.	SEGUROS	DEPREC.	MANT.	SEGUROS
	PORCENTAJE			USD		
Terreno						
Edificio	5.00%	5.00%	3.00%	0.00	0.00	0.00
Muebles y Enseres	20.00%	5.00%	3.00%	1,000.00	250.00	150.00
Equipos	20.00%	5.00%	3.00%	0.00	0.00	0.00
TOTAL				1,000.00	250.00	150.00

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

9.3.1.2. Estructura de Costos y Gastos

Los costos que se generarán están constituidos por los desembolsos originados para realizar los alimentos para los residentes y los egresos que tendrá la Residencia Estudiantil para brindar el servicio de hospedaje, así:

**CUADRO 4.5:
SUMINISTROS Y SERVICIOS**

D E T A L L E	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ENERGÍA ELÉCTRICA	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00
AGUA POTABLE	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00	960.00
INSUMOS MANTENIMIENTO EDIFICIO	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
COMBUSTIBLE VEHÍCULO	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00	480.00
COMBUSTIBLE COCINA	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
MENAJE COCINA	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00
TOTAL SUMINISTROS Y SERVICIOS	13,860.00									

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

CUADRO 4.6:
COSTO PREPARACIÓN ALIMENTOS

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO ALIMENTOS	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

CUADRO 4.7:
REMUNERACIONES

PERSONAL ADMINISTRATIVO			
Cargos	Salario/mensual USD	No. Personas	Gasto total USD anual
ADMINISTRADOR/CONTADOR	450.00	1	5,400.00
COCINERA	200.00	1	2,400.00
MENSAJERO/GUARDIA	200.00	1	2,400.00
SUBTOTAL		3	10,200.00

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

**CUADRO 4.8:
RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS**

PERIODO:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Compras alimentación	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Suministros y servicios	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00
Mantenimiento y seguros	10,822.64	10,822.64	10,822.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64
Depreciaciones	10,256.60	10,256.60	10,256.60	11,256.60	11,256.60	11,256.60	11,256.60	11,256.60	11,256.60	11,256.60
Amortizaciones	893.30	893.30	893.30	893.30	893.30	893.30	893.30	893.30	893.30	893.30
Remuneraciones	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00
Amortizaciones	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00	1,320.00
GASTOS FINANCIEROS	7,370.65	6,810.17	6,192.23	5,510.95	4,759.85	3,931.75	3,018.78	2,012.23	902.50	0.00
TOTAL	61,923.19	61,362.70	60,744.77	61,463.49	60,712.39	52,684.29	51,771.32	50,764.76	49,655.04	48,752.54

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO

9.3.2. PRESUPUESTO DE VENTAS

Las ventas proyectadas para los próximos diez años dependen del valor de arrendamiento individual y de la alimentación brindada al residente. Por lo tanto se presenta la siguiente estimación de ingresos para los próximos diez años de evaluación del proyecto:

**CUADRO 4.9:
PRESUPUESTO DE INGRESOS**

HOSPEDAJE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Número de habitaciones	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Precio de Arriendo Constante	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00
Total Ingresos por Arriendos	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00
ALIMENTACIÓN										
Número de Residentes	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
Precio anual por Alimentación	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00	720.00
Total Ingresos por Alimentación	28,800.00	28,800.00	28,800.00	28,800.00	28,800.00	28,800.00	28,800.00	28,800.00	28,800.00	28,800.00
TOTAL ESTIMADOS POR VENTAS	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO DE MERCADO

9.4.ESTADOS FINANCIEROS PRESUPUESTADOS

9.4.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de Pérdidas y Ganancias sirve para calcular la utilidad o pérdida netas que genera un proyecto durante su periodo operativo.²¹ Para los próximos diez años se estiman los siguientes ingresos y egresos:

²¹ GALLARDO JUAN. Formulación y Evaluación de Proyectos. 1988. pág. 49.

CUADRO 4.10:
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PRESUPUESTADO

ESTADO DE RESULTADOS	2		3		4		5		6	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
Ventas Netas	105,367.50	100.00	154,560.00	100.00	184,065.00	100.00	194,628.00	100.00	194,628.00	100.00
Costo de Ventas	31,553.24	29.95	48,715.73	31.52	52,489.50	28.52	55,646.50	28.59	57,407.00	29.50
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	73,814.26	70.05	105,844.27	68.48	131,575.50	71.48	138,981.50	71.41	137,221.00	70.50
Gastos de ventas	5,592.72	5.31	6,688.76	4.33	7,373.26	4.01	7,661.91	3.94	7,730.76	3.97
Gastos de administración	28,776.49	27.31	28,776.49	18.62	28,776.49	15.63	28,776.49	14.79	28,776.49	14.79
UTILIDAD (PÉRDIDA) OPERACIONAL	39,445.06	37.44	70,379.02	45.54	95,425.76	51.84	102,543.10	52.69	100,713.76	51.75
Gastos financieros	11,214.46	10.64	9,186.40	5.94	6,992.86	3.80	4,620.31	2.37	2,054.17	1.06
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES PARTICIPACION	28,230.60	26.79	61,192.62	39.59	88,432.91	48.04	97,922.79	50.31	98,659.58	50.69
Participación utilidades	4,234.59	4.02	9,178.89	5.94	13,264.94	7.21	14,688.42	7.55	14,798.94	7.60
UTILIDAD (PÉRDIDA) ANTES IR	23,996.01	22.77	52,013.73	33.65	75,167.97	40.84	83,234.37	42.77	83,860.65	43.09
Impuesto a la renta	5,999.00	5.69	13,003.43	8.41	18,791.99	10.21	20,808.59	10.69	20,965.16	10.77
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA	17,997.01	17.08	39,010.29	25.24	56,375.98	30.63	62,425.78	32.07	62,895.49	32.32

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

9.4.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Se elabora para determinar la disponibilidad de caja que presentará el proyecto en cada período, calculadas de acuerdo a las salidas y entradas de efectivo.

**CUADRO 4.11:
FLUJO DE EFECTIVO – INGRESOS**

	PREOP.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A. INGRESOS OPERACIONALES											
Recuperación por ventas	0.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
	0.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
B. EGRESOS OPERACIONALES											
Pago a proveedores	0.00	20,760.00	21,060.00	21,060.00	21,060.00	21,060.00	14,160.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00
Gastos de administración		10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00
Costos de fabricación		10,822.64	10,822.64	10,822.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64	11,222.64
	0.00	41,782.64	42,082.64	42,082.64	42,482.64	42,482.64	35,582.64	35,282.64	35,282.64	35,282.64	35,282.64
C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)	0.00	44,617.36	44,317.36	44,317.36	43,917.36	43,917.36	50,817.36	51,117.36	51,117.36	51,117.36	51,117.36
D. INGRESOS NO OPERACIONALES											
Créditos Instituciones Financieras	80,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Aportes de capital	114,615.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	194,615.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

CUADRO 4.12:
FLUJO DE EFECTIVO – EGRESOS Y SALDOS

E. EGRESOS NO OPERACIONALES											
Pago de intereses		7,370.65	6,810.17	6,192.23	5,510.95	4,759.85	3,931.75	3,018.78	2,012.23	902.50	0.00
Pago de principal (capital) de los pasivos	4,959.78	5,468.16	6,028.65	6,646.59	7,327.86	8,078.97	8,907.06	9,820.03	10,826.59	11,936.31	0.00
Pago participación de trabajadores		0.00	3,671.52	3,755.59	3,848.28	3,740.48	3,853.14	5,057.36	5,194.30	5,345.29	5,511.74
Pago de impuesto a la renta	0.00	0.00	5,201.32	5,320.43	5,451.74	5,299.01	5,458.62	7,164.59	7,358.59	7,572.49	7,808.30
Reparto de dividendos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	8,187.93	10,746.88	11,037.89	11,358.73	11,712.46
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS											
Terreno	36,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Edificio	112,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Muebles y Enseres	17,277.00	0.00	0.00	0.00	5,000.00	0.00	17,277.00	0.00	0.00	5,000.00	0.00
Equipos	6,006.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	6,006.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Activos diferidos	22,132.98										
	198,375.77	12,838.81	21,711.66	21,914.83	27,138.84	21,878.30	53,621.50	35,807.64	36,429.60	42,115.32	25,032.50
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	-3,759.78	-12,838.81	-21,711.66	-21,914.83	-27,138.84	-21,878.30	-53,621.50	-35,807.64	-36,429.60	-42,115.32	-25,032.50
G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)	-3,759.78	31,778.55	22,605.70	22,402.53	16,778.52	22,039.06	-2,804.14	15,309.72	14,687.76	9,002.04	26,084.86
H. SALDO INICIAL DE CAJA	0.00	-3,759.78	28,018.76	50,624.46	73,026.99	89,805.51	111,844.58	109,040.43	124,350.15	139,037.91	148,039.95
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	-3,759.78	28,018.76	50,624.46	73,026.99	89,805.51	111,844.58	109,040.43	124,350.15	139,037.91	148,039.95	174,124.81
REQUERIMIENTOS DE CAJA		3,481.89	3,506.89	3,506.89	3,540.22	3,540.22	2,965.22	2,940.22	2,940.22	2,940.22	2,940.22

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

9.4.3. BALANCE GENERAL

Balance General es un estado contable que muestra cantidades tentativas, preparado con el fin de presentar una propuesta financiera futura probable, que contenga activos, pasivos y patrimonio que tendrá la empresa.

CUADRO 4.13.
BALANCE GENERAL - ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Caja y bancos	-3,759.78	28,018.76	50,624.46	73,026.99	89,805.51	111,844.58	109,040.43	124,350.15	139,037.91	148,039.95	174,124.81
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	-3,759.78	28,018.76	50,624.46	73,026.99	89,805.51	111,844.58	109,040.43	124,350.15	139,037.91	148,039.95	174,124.81
ACTIVOS FIJOS OPERATIVOS											
Terreno	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
Edificio	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00	112,000.00
Muebles y Enseres	17,277.00	17,277.00	17,277.00	17,277.00	22,277.00	22,277.00	22,277.00	22,277.00	22,277.00	22,277.00	22,277.00
Equipos	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00	6,006.00
Subtotal activos fijos	171,283.00	171,283.00	171,283.00	171,283.00	176,283.00	176,283.00	176,283.00	176,283.00	176,283.00	176,283.00	176,283.00
(-) depreciaciones		10,256.60	20,513.20	30,769.80	42,026.40	53,283.00	41,256.60	52,513.20	63,769.80	70,026.40	81,283.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS NETOS	171,283.00	161,026.40	150,769.80	140,513.20	134,256.60	123,000.00	135,026.40	123,769.80	112,513.20	106,256.60	95,000.00
ACTIVO DIFERIDO	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98
Amortización acumulada		2,213.30	4,426.60	6,639.89	8,853.19	11,066.49	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO NETO	22,132.98	19,919.68	17,706.38	15,493.09	13,279.79	11,066.49	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98	22,132.98
TOTAL DE ACTIVOS	189,656.20	208,964.84	219,100.65	229,033.28	237,341.90	245,911.07	266,199.82	270,252.94	273,684.09	276,429.54	291,257.79

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

CUADRO 4.14.
BALANCE GENERAL – PASIVOS Y PATRIMONIO

PASIVO CORRIENTE	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Porción corriente deuda largo plazo	0.00	6,028.65	6,646.59	7,327.86	8,078.97	8,907.06	9,820.03	10,826.59	11,936.31	0.00	0.00
Cuentas y documentos por pagar proveedores	0.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos acumulados por pagar	0.00	8,872.84	9,076.02	9,300.02	9,039.48	9,311.76	12,221.94	12,552.90	12,917.77	13,320.05	13,647.20
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	0.00	15,201.49	16,022.61	16,927.88	17,418.45	18,518.82	22,041.98	23,379.48	24,854.08	13,320.05	13,647.20
PASIVO LARGO PLAZO	75,040.22	63,543.40	56,896.82	49,568.96	41,489.99	32,582.93	22,762.90	11,936.31	0.00	0.00	0.00
TOTAL DE PASIVOS	75,040.22	78,744.90	72,919.42	66,496.84	58,908.44	51,101.75	44,804.88	35,315.80	24,854.08	13,320.05	13,647.20
PATRIMONIO											
Capital social pagado	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98	114,615.98
Reserva legal	0.00	0.00	1,560.40	3,156.52	4,792.05	6,381.75	8,019.33	10,168.71	12,376.29	14,648.03	16,990.53
Utilidad (pérdida) retenida	0.00	0.00	14,043.57	28,408.72	43,128.41	57,435.73	63,986.07	72,583.58	81,413.89	90,500.88	99,870.84
Utilidad (pérdida) neta	0.00	15,603.97	15,961.28	16,355.21	15,897.02	16,375.85	21,493.76	22,075.78	22,717.46	23,424.91	24,000.26
TOTAL PATRIMONIO	114,615.98	130,219.95	146,181.22	162,536.44	178,433.46	194,809.31	208,115.15	219,444.05	231,123.62	243,189.80	255,477.60
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	189,656.20	208,964.84	219,100.65	229,033.28	237,341.90	245,911.07	266,199.82	270,252.94	273,684.09	276,429.54	291,257.79

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

CAPÍTULO V

10.EVALUACIÓN FINANCIERA

10.1. INTERPRETACIONES FINANCIERAS

10.1.1. Indicadores Financieros

Los Indicadores Financieros representan instrumentos que se utilizan para evaluar resultados de las operaciones de la institución y analizarlos para llegar a conclusiones válidas de toma de decisiones. Las razones financieras son muy importantes y las de tipo general son muy utilizadas mucho en todo tipo de organización.²²

Los indicadores de rentabilidad permiten conocer si la empresa es capaz de obtener un rendimiento adecuado sobre las ventas, sobre los activos totales y sobre el capital invertido. Muchos de los problemas relacionados con la rentabilidad se pueden explicar, totalmente o en parte, por la capacidad que tiene la empresa para utilizar de una manera apropiada sus recursos. Es por eso que la siguiente categoría de razones se refiere a la utilización de los activos. Bajo este encabezado, nosotros medimos la velocidad con la cual la empresa está aprovechando sus cuentas por cobrar, sus inventarios y sus activos fijos, mejor conocido como rotaciones. En otras palabras, las

²² Fundamentos de Administración Financiera Stanley B. Block Pág. 79-85

razones concernientes a utilización de activos nos habrán de indicar qué tantas veces al año una empresa vende sus inventarios o cobra la totalidad de sus cuentas a cargo de sus clientes. Respecto a los activos fijos, la razón de utilización nos dice qué tan productivos han sido los activos fijos en términos de generación de ventas.

Las razones de liquidez comprendidas en la categoría C de razones enfatizan la habilidad que tiene una empresa de pagar sus deudas a corto plazo al ir venciendo éstas. Dentro de las razones clasificadas como Tipo D, denominadas razones de utilización de pasivos, se evalúa la situación general de endeudamiento a la luz de su base de activos y capacidad generadora de utilidades.

Los usuarios de los estados financieros les habrán de atribuir diferente grado de importancia a las cuatro categorías de razones. Para el inversionista potencial o analista de inversiones, el aspecto determinante es la rentabilidad, prestándole menor importancia a aspectos concernientes a la liquidez y utilización del pasivo. Para un banquero o para un proveedor, el énfasis girará hacia capacidad que tiene la empresa a corto plazo de pagar sus deudas. Al obligacionista, a su vez, podrá interesarle primordialmente la relación de pasivo a activo total sin perder de vista la capacidad que tenga la empresa de poder cubrir sus compromisos relacionados con el pasivo.

CUADRO 5.1.
INDICADORES FINANCIEROS – COMPOSICIÓN, APALANCAMIENTO

<i>Período</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>Promedio</i>
Composición de activos				
Activo corriente/activos totales	13.4%	23.1%	31.9%	22.8%
Activo fijo/activos totales	77.1%	68.8%	61.4%	69.1%
Activo diferido/activos totales	9.5%	8.1%	6.8%	8.1%
Apalancamiento				
Pasivos totales/activos totales	37.7%	33.3%	29.0%	33.3%
Pasivos corrientes/activos totales	7.3%	7.3%	7.4%	7.3%
Patrimonio/activos totales	62.3%	66.7%	71.0%	66.7%
Composición de costos y gastos				
Costos directos/costos y gastos totales	11.6%	11.7%	11.9%	11.7%
Costos indirectos/costos y gastos totales	57.9%	58.4%	59.0%	58.4%
Gastos administrativos/costos y gastos totales	18.6%	18.8%	19.0%	18.8%
Gastos de ventas/costos y gastos totales	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Gastos financieros/costos y gastos totales	11.9%	11.1%	10.2%	11.1%
Costo de ventas/costos y gastos totales	69.5%	70.1%	70.8%	70.2%
Costo materia prima/costos y gastos totales	11.6%	11.7%	11.9%	11.7%
Costo suministros y servicios/costos y gastos totales	22.4%	22.6%	22.8%	22.6%
Gastos personal administ./costos y gastos totales	16.5%	16.6%	16.8%	16.6%
Total remuneraciones/costos y gastos totales	16.5%	16.6%	16.8%	16.6%

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS

CUADRO 5.2.
INDICADORES FINANCIEROS – COMPOSICIÓN, APALANCAMIENTO

<i>Período</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>Promedio</i>
Liquidez	USD			
Flujo operacional	44617.36	44317.36	44317.36	44417.36
Flujo no operacional	-	-	-	-
Flujo neto generado	12838.81395	21711.65762	21914.83402	18821.76853
Saldo final de caja	31778.54605	22605.70238	22402.52598	25595.59147
Requerimientos de recursos frescos	28018.76175	50624.46413	73026.99011	50556.73866
Capital de trabajo	0	0	0	0
Capital de trabajo	12817.26927	34601.85874	56099.10774	34506.07858
Indice de liquidez (prueba ácida)	1.843158609	3.159565058	4.314006237	3.105576635
Indice de solvencia	1.843158609	3.159565058	4.314006237	3.105576635
Rentabilidad	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>Promedio</i>
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	11.98%	10.92%	10.06%	10.99%
Utilidad neta/activos totales (ROA)	7.47%	7.28%	7.14%	7.30%
Utilidad neta/ventas	18.06%	18.47%	18.93%	18.49%
Punto de equilibrio	62.54%	61.68%	60.74%	61.65%
Cobertura de intereses	4.320847453	4.676459565	5.143134044	4.713480354

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS

Los indicadores financieros de los presupuestos del proyecto son favorables en todas sus áreas, así con respecto a la composición de activos se tiene una estructura de activo corriente del 53.8% con respecto al activo total, debido al flujo de efectivo favorable que dispone el negocio. La capacidad de endeudamiento de la granja en promedio es del 28.1% por lo que dispone de un 12% aproximado para recurrir a otro préstamo externo si así lo requiere. El 44.9% de los costos representan costos de ventas, lo que implica una estructura adecuada para obtener un atractivo margen de rentabilidad bruta de la granja. Con respecto a la liquidez se tiene un índice de solvencia de 3, lo que implica que la empresa dispone de 3 dólares de activo corriente para cubrir cada dólar de deuda en el corto plazo, que resulta favorable para que la granja cumpla con sus obligaciones corrientes.

10.1.2. Punto De Equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

En primer lugar hay que mencionar que ésta no es una técnica para evaluar la rentabilidad de una inversión, sino que sólo es una importante referencia a tomar en cuenta, además, tiene las siguientes desventajas:

- Para su cálculo no se considera la inversión inicial que da origen al beneficio proyectado, por lo que no es una herramienta de evaluación económica.
- Es difícil delimitar con exactitud si ciertos costos se clasifican como fijos o como variables, y esto es muy importante, pues mientras los costos fijos sean menores se alcanzará más rápido el punto de equilibrio. Por lo general se entiende que los costos fijos son aquellos que son independientes del volumen de producción, y que los costos directos o variables son los que varían directamente con el volumen de producción; aunque algunos costos, como salarios y gastos de oficina, pueden asignarse a ambas categorías. En el caso práctico presentado al final de la parte se clasifican los costos y se calcula el punto de equilibrio.
- Es inflexible en el tiempo, esto es, el equilibrio se calcula con unos costos dados, pero si éstos cambian, también lo hace el punto de equilibrio. Con la situación tan inestable que existe en muchos países, y sobre todo en Ecuador, esta herramienta ha sido poco práctica para fines de evaluación, pero con la adopción del sistema

de dolarización se pueden estabilizar las estimaciones de este indicador para la toma de decisiones.

Sin embargo, la utilidad general que se le da es que es posible calcular con mucha facilidad el punto mínimo de producción al que debe operarse para no incurrir en pérdidas, sin que esto signifique que aunque haya ganancias éstas sean suficientes para hacer rentable el proyecto. Si se vende una cantidad superior al punto de equilibrio, el nuevo producto habrá hecho una contribución marginal al beneficio total de la empresa.

Los ingresos están calculados como el producto del volumen vendido por su precio, $\text{ingresos} = P \times Q$. Se designa por costos fijos a CF, y los costos variables se designan por CV. En el punto de equilibrio, los ingresos se igualan a los costos totales:

$$P \times Q = CF + CV$$

Pero como los costos variables siempre son un porcentaje constante de las ventas, entonces el punto de equilibrio se define matemáticamente como:

$$\text{Punto de equilibrio (volumen de ventas)} = \frac{\text{costos fijos totales}}{\frac{\text{costos variables totales}}{\text{volumen total de ventas}}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{PxQ}}$$

CUADRO 5.3.

PUNTO DE EQUILIBRIO

	COSTOS	1	2	3	4	5
Costo Alimentación	Variable	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Suministros y servicios	Variable	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00	13,860.00
Mantenimiento y seguros	Fijo	10,822.64	10,822.64	10,822.64	11,222.64	11,222.64
Depreciaciones	Fijo	10,256.60	10,256.60	10,256.60	11,256.60	11,256.60
Amortizaciones	Fijo	2,213.30	2,213.30	2,213.30	2,213.30	2,213.30
Gastos administrativos	Fijo	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00	10,200.00
Gastos financieros	Fijo	7,370.65	6,810.17	6,192.23	5,510.95	4,759.85
TOTAL VARIABLES		21,060.00	21,060.00	21,060.00	21,060.00	21,060.00
TOTAL FIJOS		40,863.19	40,302.70	39,684.77	40,403.49	39,652.39
VENTAS		86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00	86,400.00
PUNTO DE EQUILIBRIO		62.54%	61.68%	60.74%	61.84%	60.69%

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

10.2. EVALUADORES FINANCIEROS

10.2.1. Valor Actual Neto

Puesto que el valor presente neto (VPN, VAN o NPV, pro sus siglas en inglés) toma en cuenta de manera explícita el valor del dinero en el tiempo, se considera una técnica refinada para preparar presupuestos de capital.

Todas estas técnicas, de una u otra manera, descuentan los flujos de efectivo de la empresa a una tasa especificada.

Esta tasa llamada a veces tasa de descuento, rendimiento requerido, costo de capital o costo de oportunidad- es el rendimiento mínimo que se debe ganar sobre un proyecto para no alterar el valor de mercado de la empresa. En este capítulo tomamos esta tasa como calculada de acuerdo a la tasa de riesgo que la fija el inversionista y a la tasa libre de cambio fijada por el Banco Central del Ecuador.

El **valor actual neto** se obtiene sustrayendo la inversión inicial de un proyecto (CF_0) del valor presente de sus flujos positivos de efectivo (CF_t) desconectados a una tasa equivalente al costo del capital (k) de la empresa.

NPV = Valor presente de flujos positivos de efectivo – Inversión inicial

$$NPV = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{PxQ}}$$
$$\sum_{t=1}^n (CF_t \times PVIF_{k,t}) - CF_0$$

Cuando se utiliza el VAN, los flujos positivos y negativos se miden en términos de dólares presentes. Como sólo tratamos inversiones que tiene patrones de flujos de efectivo convencionales, la inversión inicial se establece automáticamente en términos de dólares actuales, Si no fuere así, el valor presente de un proyecto se encontraría restando el valor presente de los flujos negativos de efectivo del valor presente de flujos positivos.

El Valor Actual Neto mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.²³

Para el proyecto analizado se tiene un valor actual neto de 29,773.31 dólares, calculados a una tasa de oportunidad del 12.14% determinada a continuación y se establece bajo este factor que el proyecto es favorable.

**CUADRO 5.4.
COSTO DE OPORTUNIDAD**

Costo del patrimonio				
Prima por riesgo pertinente asignada a la empresa				5.00%
Tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador				8.00%
Tasa pasiva efectiva del Banco Central del Ecuador				8.24%
Tasa nominal del costo del patrimonio				13.66%
Costo				
	Saldo inicial	% particip.	Costo nominal	Ponderado
Pasivos	75040.2157	39.57%	9.82%	3.89%
Patrimonio	114615.9811	60.43%	13.66%	8.25%
Activos	189656.1968			
Costo promedio ponderado proyectado del capital =====>				12.14%

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

²³ NASSIR SAPAG CHAIN. "Evaluación de Proyectos de Inversión en la Empresa". Pág. 228. Copia.

10.2.2. Tasa Interna De Retorno

La Tasa Interna de Retorno es la tasa de descuento por la que el valor actual neto es igual a cero. La tasa interna de rendimiento (TIR, o IRR, por sus siglas en inglés) es tal vez la técnica refinada para preparar presupuestos de capital más utilizada. Sin embargo, es mucho más difícil de calcular a mano que el NPV. La tasa interna de rendimiento (IRR) es la tasa de descuento que es igual al NPV de una oportunidad de inversión con \$ 0 (puesto que el valor presente de los flujos positivos de efectivo es igual a la inversión inicial). Es la tasa de rendimiento anual compuesta que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe los flujos positivos de efectivo dados. Matemáticamente, la IRR es el valor de k en la ecuación que hace que el NPV sea igual a \$ 0.

$$\begin{aligned} \$ 0 &= \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - CF_0 \\ \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} &= CF_0 \end{aligned}$$

La TIR se define como la i que hace que la suma de los flujos desconectados sea igual a la inversión inicial. La i en este caso actúa como una tasa de descuento y, por tanto, los flujos de efectivo a los cuales se aplica vienen a ser flujos descontados:

$$P = A \left[\frac{(1+i)^n - 1}{i(1+i)^n} \right] + \frac{VS}{(1+i)^s}$$

Esta ecuación también puede expresarse como:

$$P = \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5 + VS}{(1+i)^5}$$

En donde: $FNE_1 = FNE_2 = FNE_3 = FNE_4 = FNE_5 = A$

Para evaluar la factibilidad financiera de la Residencia Estudiantil con este indicador se calcula la TIR para el Inversionista y la TIR Financiera, con la finalidad de conocer ambos riesgos y beneficios esperados.

CUADRO 5.5.
TASA INTERNA DE RETORNO DEL INVERSIONISTA

FLUJO DE FONDOS		PREOPER.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Aporte de los accionistas		-114,615.98	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Flujo neto generado + dividendos repartidos		0.00	31,778.55	22,605.70	22,402.53	16,778.52	22,039.06	5,383.79	26,056.60	25,725.65	20,360.77	37,797.31
Valor de recuperación:												
Inversión fija			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	92,000.00
Capital de trabajo			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,200.00
Flujo Neto (precios constantes)		-114,615.98	31,778.55	22,605.70	22,402.53	16,778.52	22,039.06	5,383.79	26,056.60	25,725.65	20,360.77	130,997.31
Flujo de caja acumulativo		-114,615.98	82,837.44	60,231.73	37,829.21	21,050.68	988.38	6,372.17	32,428.77	58,154.42	78,515.19	209,512.50
TIR precios constantes:	19.47%											

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

La Tasa Interna de Retorno es de 19.47% lo que significa que es mayor que el costo de oportunidad del 12.14% utilizada para calcular el financiamiento bancario, por lo tanto se demuestra la factibilidad del proyecto.

CUADRO 5.6.
TASA INTERNA DE RETORNO FINANCIERA

FLUJO DE FONDOS		PREOPER.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversión fija		-171,283.00	0.00	0.00	0.00	-5,000.00	0.00	23,283.00	0.00	0.00	-5,000.00	0.00
Inversión diferida		-22,132.98										
Capital de operación		-3,700.00										
Participación de trabajadores			0.00	-3,671.52	-3,755.59	-3,848.28	-3,740.48	-3,853.14	-5,057.36	-5,194.30	-5,345.29	-5,511.74
Impuesto a la renta			0.00	-5,201.32	-5,320.43	-5,451.74	-5,299.01	-5,458.62	-7,164.59	-7,358.59	-7,572.49	-7,808.30
Flujo operacional (ingresos - egresos)		0.00	44,617.36	44,317.36	44,317.36	43,917.36	43,917.36	50,817.36	51,117.36	51,117.36	51,117.36	51,117.36
Valor de recuperación:												
Inversión fija			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	92,000.00
Capital de trabajo			0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1,200.00
Flujo Neto (precios constantes)		-197,115.98	44,617.36	35,444.52	35,241.34	29,617.34	34,877.88	18,222.60	38,895.42	38,564.46	33,199.59	130,997.31
Flujo de caja acumulativo		-197,115.98	-	-	-	-	-	905.05	39,800.46	78,364.93	111,564.51	242,561.83
TIRF precios constantes:	15.34%											

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTUDIO FINANCIERO

La tasa interna de retorno financiera es superior al costo de oportunidad y es de 15.34% favorable para el proyecto.

10.2.3. Período De Recuperación De La Inversión

Los periodos de recuperación se usan por lo general para evaluar inversiones propuestas. El periodo de recuperación es el tiempo requerido para que una empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, y se calcula a partir de los flujos positivos de efectivo. En el caso de una anualidad, el periodo de recuperación se puede encontrar dividiendo la inversión inicial entre el flujo positivo de efectivo anual. Para una serie combinada de flujos positivos de efectivo, los flujos positivos de efectivo anuales se deben acumular hasta que se recupere la inversión inicial. Así se recupera la inversión a los **5.95 años** de vida de implantación de la Residencia Estudiantil.

10.2.4. Relación Beneficio - Costo

La relación Beneficio-Costo indica la rentabilidad promedio que genera el proyecto por cada dólar que se invierte en la ejecución y funcionamiento del mismo.²⁴

²⁴ GALLARDO CERVANTES JUAN. "Evaluación de Proyectos". Pág. 57.

$$B / C = \Sigma \text{Flujo de Fondos} / \text{Inversión}$$

$$B / C = 1.15$$

Así que por cada dólar invertido en el proyecto se recupera adicionalmente 0.15 dólares, siendo un resultado atractivo para el inversionista.

Basada en la evaluación financiera se concluye que el proyecto es atractivo financieramente porque presenta una VAN positivo, un TIR mayor que el costo de oportunidad, un Período de recuperación dentro de la vida útil del proyecto, un factor beneficio costo superior a uno.

CUADRO 5.7. EVALUACIÓN FINANCIERA

INDICADORES DE RETORNO	RESULTADO	DECISIÓN
Tasa interna de retorno financiera (TIRF)	15.34%	POSITIVO
Tasa interna de retorno del inversionista (TIRI)	19.47%	POSITIVO
Valor actual neto (VAN)	29,773.31	POSITIVO
Período de recuperación (nominal)	5.95	POSITIVO
Coficiente beneficio/costo	1.15	POSITIVO

ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO

FUENTE: ESTADOS FINANCIEROS

CAPÍTULO VI

11. PROPUESTA ESTRATÉGICA

Los conceptos que vienen de alguna forma a conformar el vocabulario utilizado para describir y analizar el planteamiento estratégico de las organizaciones son muy diversos en términos, pero también en lo que respecta a su utilización y significado.

En una primera instancia, es importante clarificar a que hacemos referencia cuando hablamos de Planteamiento Estratégico. Una importante confusión que se detecta es que en muchos casos el Planteamiento Estratégico se confunde con la Planificación Estratégica. El primer concepto puede ser expresado en equivalencia al de Pensamiento Estratégico y por ello, podemos permitir su concepción como una filosofía que debe impregnar a una organización.

Más que un conjunto de herramientas de aplicación, el planteamiento estratégico responde a una reflexión sobre la misión de la organización en busca del origen y el destino de su función social²⁵ y de la cual surgen las orientaciones estratégicas. En cambio, la Planificación Estratégica es una herramienta coherente con el Pensamiento Estratégico, pero debe quedar claro que no es un fin en sí misma y por lo tanto no lo suplanta, sino que

²⁵ "El planteamiento estratégico en el ámbito público ". Comps. Bañón, R. y Carrillo, E. (1997). "La Nueva gestión Pública ".

sirve para que las organizaciones puedan plasmar sus planes de acción a través de un método sistemático.

11.1. FILOSOFÍA INSTITUCIONAL

La Filosofía estratégica de toda organización es una actitud, una forma de vida; requiere dedicación para actuar con base en la observación del futuro y una determinación para planear constante y sistemáticamente como parte integral de la dirección. La Filosofía esta conformada por la Visión, Misión, Valores Corporativos y las Estrategias de acción.

11.1.1. Misión

La **Misión** es la expresión general del fin genérico de una organización, concuerda con los valores y expectativas de los principales grupos de referencia, y establece el alcance y fronteras de la organización. Una vez que el análisis de los grupos de referencia está completo, la organización puede desarrollar la misión, tomando e introduciendo cuestiones más importantes que estos manifiestan. La misión tiene una fuerte relación con los valores intrínsecos de la organización, con los enunciados que todos sus miembros están dispuestos a respetar y defender, más allá de las trayectorias que las estrategias o el contexto definan.

El proceso de planeación estratégica tiene, básicamente cuatro componentes: la misión, los objetivos, las estrategias y el plan de cartera. El desarrollo del proceso da como resultado un plan estratégico.

Toda organización tiene una misión que la define, en esencia ésta debe contestar a la pregunta: ¿en qué negocio estamos?, el tener bien claro la misión hace que se tenga claro el espacio del producto (manufactura, servicio o idea). Debe establecerse, la visión que responde a la pregunta: ¿cuál debería ser el negocio? proyectando la supervivencia de la organización de cara a los cambios esperados del entorno a largo plazo.

Por causa de la apertura económica la mayoría de las empresas ecuatorianas están abocadas a etapas de inestabilidad, crisis o reestructuración dentro de su ciclo vital. El proceso de conformación de la misión debe resultar de un replanteo crítico de su funcionamiento y propósitos, en cada uno de los estadios y sobretodo en las crisis.

La misión es el por qué? de la empresa, su razón de ser, representa las cualidades y características que explican la existencia de la institución ante los ojos de la sociedad, en esencia constituye su finalidad expresada en sentido filosófico y paradigmático.

La declaración de misión debe reflejar las principales expectativas de los clientes. A la postre el cliente es el único que decide lo que es o debe ser una empresa y no el propietario o sus administradores.

Hay autores que consideran algunos componentes adicionales como: la tecnología básica de la empresa, las fortalezas y ventajas competitivas, la protección del medio ambiente, atención a los deseos de las personas clave de la empresa, la retribución a los accionistas y la responsabilidad social de la misma. En la formulación de la misión, es pertinente considerar:

- Clientes. ¿Quiénes son los clientes de la empresa?
- Productos o servicios. ¿Cuáles son los productos o servicios más importantes de la empresa?
- Mercados. ¿En que mercados compite?
- Tecnología. ¿Cuál es la tecnología básica de la empresa?
- Preocupación por supervivencia, crecimiento y rentabilidad. ¿Cuál es la actitud de la empresa con relación a metas económicas?
- Filosofía. ¿Cuáles son los valores, creencias, y aspiraciones fundamentales de la firma y sus prioridades filosóficas?
- Concepto de sí misma. ¿Cuáles son las fortalezas y ventajas competitivas claves de la empresa?
- Preocupación por imagen pública. ¿Cuál es la imagen a que aspira la firma?

- Calidad Inspiradora. ¿ Motiva y estimula a la acción, la lectura de la misión?

La misión es el origen, la razón de ser de la corporación. La misión suele estar bastante clara en el momento de la constitución de la empresa, pero se va difundiendo, debido a los diferentes matices que se van incluyendo con el tiempo. La definición de misión en cada momento concreto de tiempo se ve influenciada por varios elementos: clientes, necesidad que satisface la organización y la solución a ese requerimiento de mercado determinado por los productos / servicios que ofrece. Así se puede plantear la siguiente Misión para la Residencia Estudiantil_

“Ofrecer un servicio de hospedaje a estudiantes universitarios en la ciudad de Latacunga, con un ambiente familiar, bajo normas de atención personal de primera calidad, con altos valores éticos de respeto, seriedad, amistad y apoyo incondicional, garantizando la seguridad física y personal de nuestros residentes”.

11.1.2. Visión 2011

La Visión se define como una imagen del futuro que deseamos crear, descrita en tiempo presente, como si sucediera ahora. Es un deseo, por lo tanto tendrá vigencia mientras se mantenga, es decir en lugar de una

intención de garantizar algo relativamente conocido y fijo, es una intención de descubrir qué conseguir, y por qué y cómo conseguirlo. La organización debe tener la capacidad de manejar la ambigüedad que presenta la necesidad de cuestionarse lo que desea, dado que no puede predecir el futuro y, a su vez, intentar mantener un rumbo coherente en su evolución.

El Posicionamiento se refleja en el lugar que la organización quiere ocupar junto con sus productos o servicios en la mente de los actores críticos cualquier individuo o grupo que puede ser afectado por acciones, decisiones, políticas y prácticas u objetivos de una organización²⁶ y de los consumidores de bienes o servicios. El posicionamiento lleva a la organización a buscar los denominados impulsores de posicionamiento, o sea, aquellos elementos claves de la misma que permiten alcanzar el lugar deseado.

La visión representa el ideal que la institución desea alcanzar para servir a sus destinatarios finales a través de la práctica social que oferta. Constituye una aspiración factible, por lo tanto no constituye un sueño irrealizable. La visión es el futuro deseable y factible a largo plazo, el futuro ideal que aspiran los usuarios e integrantes. La visión es una especie de sueño, de hechos factibles. Sueño porque representa los anhelos por el momento

²⁶ Carroll, A. (1989). *Business and Society*. Citado por Manuel Villoria en su libro " La modernización de la Administración como instrumento al servicio de la Democracia". (1996). Pág. 262.

inalcanzable o porque es una imagen mental del futuro deseado de la empresa; y factible porque debe ser realista, no utópico.

Según Miguel Cornejo, “Soñar consiste en dejar volar nuestra imaginación, en preguntarnos a nosotros mismos qué nos gustaría realizar, y una vez que encontremos por qué vivir, no preguntarnos qué nos impide lograrlo sino más bien qué debemos hacer para convertir el sueño en realidad, las opciones se multiplican y si le agregamos una férrea voluntad para convertir cada fracaso en mayor impulso, la tarea se hará más ligera”.¹⁴

La visión es una declaración formal, amplia y suficiente que expresa dónde se quiere que éste la empresa dentro de los próximos años. Es un conjunto de ideas generales que conforman un marco referencial de lo que la empresa aspira ser en el futuro. Señala rumbo, da dirección, es el nexo entre la organización de hoy y la de mañana.

La visión es el conjunto de valores y definición de un estado deseado ideal que se pretende alcanzar. La formulación de la visión de las organizaciones ha evolucionado en cuanto a la posición en los modelos de dirección estratégica contemporáneos. La Formulación de la visión no puede considerarse un paso más, sino un paso decisivo, porque con la definición de la visión es que se logra la definición de lo que debe ser la organización

¹⁴ CORNEJO Miguel Ángel, Estrategias para triunfar, Editorial Grad. México, 1993, Pág. 106

con el estado deseado mínimo aceptable que se plantea a la entidad, y por lo tanto es lo que permite establecer con precisión la definición de un balance objetivo problema en términos factibles reales y consiguientemente, conformar la formulación estratégica de un problema y de su solución a través del logro de un estado deseado.

Todos los que están vinculados directa e indirectamente con la organización deben conocer su visión, por que esto le permitirá saber hacia donde va la institución y por consiguiente hacia donde esta encaminado su trabajo y su compromiso. Luego de su constitución, ésta debe ser difundida y compartida por todos. “La visión es la más profunda expresión de lo que se quiere alcanzar, la declaración de un futuro deseado un ideal que comprende un sentido de posibilidad, más que de probabilidad, de potencial más que de límites”

La visión para la Residencia Estudiantil es: ***“Ser un hogar para jóvenes universitarios”***

11.1.3. Principios Y Valores

Los principios son las creencias éticas, morales y profesionales, que rigen el accionar humano y que en su conjunto forman una cultura organizacional.

Para la Residencia Estudiantil se proponen los siguientes principios y valores que se alinean a la misión y visión de la organización:

- Respeto. A todo ser humano que forma parte de la organización y hacia otros semejantes; respeto a las creencias, culturas, ideas y pensamientos de los estudiantes en la Residencia. Es el reconocimiento objetivo de las capacidades de uno mismo y de los demás.
- Seriedad; tratar todos los asuntos con alto criterio y oportunamente, para satisfacer las necesidades de los clientes.
- Calidad: Será una forma de vivir, una norma de conducta, un comportamiento deseado de manera permanente. La aplicamos en lo que hacemos, para que el Cliente reciba calidad en lo que le entregamos. Esta práctica constante nos ayuda a mejorar nuestra calidad de vida, nuestro desarrollo profesional y permite un ambiente de convivencia sano. Realizar los procesos administrativos, operacionales y personales con los más altos estándares de calidad.
- Amistad: Generar ante todo un ambiente de camarería y amistad con todos los miembros de la residencia, brindando confianza y apoyo en todo momento.
- Garantía. Ofrecer servicios que permitan brindar seguridad a los residentes y sus familiares, en los momentos de permanencia en la Residencia Estudiantil así como también realizar un seguimiento de los chicos para velar por su seguridad.

11.1.4. Objetivos Institucionales

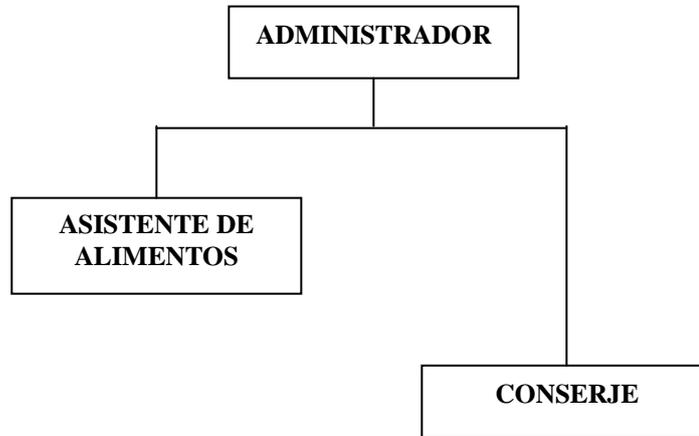
- Mantener un índice de solvencia promedio para contar con recursos que permitan cubrir las obligaciones de corto plazo sin problemas de liquidez.
- Alcanzar un nivel de endeudamiento del pasivo total sobre el activo total para poder acceder a futuras prestaciones bancarias sin dificultades.
- Alcanzar rentabilidades netas superiores al costo de oportunidad durante la vida útil del proyecto.

11.2. ESTRUCTURA ORGÁNIZACIONAL

La estructura organizacional representa la manera formal bajo la cual se encuentran definidos los diferentes niveles jerárquicos, cargos y departamento que existen en la organización. Mediante esta estructura se facilita la delegación y definición de funciones en cada puesto de trabajo.

La estructura orgánica de la Residencia Estudiantil es básica, pero esta compuesta de altas responsabilidades y funciones clave. La estructura esta dada por:

**GRÁFICO 6.1:
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**



**ELABORADO POR: AUTORA DEL PROYECTO
FUENTE: ESTUDIO TÉCNICO**

11.2.1. Manual De Funciones De Cargos

Un manual de funciones es el documento que contiene la descripción de actividades que deben seguirse en la realización de las funciones de una unidad administrativa, o de dos o más de ellas. El manual incluye además los puestos o unidades administrativas que intervienen precisando su responsabilidad y participación. Suelen contener información y ejemplos de formularios, autorizaciones o documentos necesarios, maquinas o equipo de oficina a utilizar y cualquier otro dato que pueda auxiliar al correcto desarrollo de las actividades dentro de la empresa. En el Manual se encuentra registrada y transmitida sin distorsión la información básica referente al funcionamiento de todas las unidades administrativas, facilita las labores de auditoria, la evaluación y control interno y su vigilancia, la

conciencia en los empleados y en sus jefes de que el trabajo se está realizando o no adecuadamente. Los beneficios de poseer un Manual son:

- Permite conocer el funcionamiento interno por lo que respecta a descripción de tareas, ubicación, requerimientos y a los puestos responsables de su ejecución.
- Auxilian en la inducción del puesto y al adiestramiento y capacitación del personal ya que describen en forma detallada las actividades de cada puesto.
- Sirven para el análisis o revisión de los procedimientos de un sistema.
- Intervienen en la consulta de todo el personal.
- Que se desee emprender tareas de simplificación de trabajo como análisis de tiempos, delegación de autoridad, etc.
- Para establecer un sistema de información o bien modificar el ya existente.
- Para uniformar y controlar el cumplimiento de las rutinas de trabajo y evitar su alteración arbitraria.
- Determina en forma más sencilla las responsabilidades por fallas o errores.
- Facilita las labores de auditoría, evaluación del control interno y su evaluación.

- Aumenta la eficiencia de los empleados, indicándoles lo que deben hacer y cómo deben hacerlo.
- Ayuda a la coordinación de actividades y evitar duplicidades.
- Construye una base para el análisis posterior del trabajo y el mejoramiento de los sistemas, procedimientos y métodos.

CARGO: ADMINISTRADOR

- Representar a la Empresa legal, judicial y extrajudicialmente.
- Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la ley de Compañías y de las demás reglas de la organización.
- Se encargará de la planificación, organización estructural, así como de una adecuada evaluación y control de las metas alcanzadas por la organización.
- Evaluar el desempeño y/o mérito individual.
- Llevar un inventario del Recurso Humano que labora en la Empresa.
- Encargarse del reclutamiento y selección del personal.
- Controlar la calidad de prestación de los servicios en la Residencia Estudiantil.
- Diseñar estrategias financieras y administrativas de la Residencia.
- Atender a los clientes potenciales y residentes dando informaciones que sean necesarias, consultando la disponibilidad de atención,

anotando los respectivos mensajes para contribuir con las Relaciones Humanas de la Residencia.

- Recibe y hace llamadas telefónicas poniendo en contacto con las personas o institución requerida a fin de contribuir con las comunicaciones.
- Preparar el rol de pagos y los formularios de declaración del impuesto a la renta del personal, así como las planillas para el pago de obligaciones sociales y personales al IESS, Ministerio de Finanzas y otros.
- Registrar el valor de las facturas de compras y pagos de arrendamientos mensuales de los residentes.
- Revisar la documentación contable y su soporte, previo al registro.
- Elaborar Estados Financieros mensuales. Revisar y legalizar con su firma los Estados Financieros, preparados de acuerdo a las normas de contabilidad generalmente aceptadas.
- Realizar labores administrativas afines al cargo.

CARGO: ASISTENTE DE ALIMENTOS

- Preparar el menú del día y elaborar los platos con calidad y agilidad. Necesitará liderazgo para administrar y operar el equipo de cocina, además será un experto en técnicas y métodos para realizar el menú, basado en los más altos estándares de calidad.

- Revisará cada uno de los platos el mismo, asegurando un producto TOP. Además manejará el presupuesto y realizará las adquisiciones concernientes a su área. Será responsable de realizar labores de cocina y de mantener limpia la cocina y el local.
- Deberá ser una persona con experiencia en restaurantes de comida rápida, ya que tendrá que ser sumamente ágil y mantener la limpieza como regla de oro en el local.
- Deberá ser un experto en la cocina, tener mucha agilidad y poder trabajar bajo presión. Será el responsable de ayudar en el cumplimiento de todas las normas y procedimientos propios de la Residencia Estudiantil.

CARGO: CONSERJE

- Controlar la seguridad física y material de la Residencia Estudiantil.
- Velar por el cuidado y mantenimiento de la Residencia.
- Realizar trámites externos de la Residencia.
- Ejecutar tareas de mensajería de la Residencia Estudiantil.

CAPÍTULO VII

12.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

12.1. CONCLUSIONES

- El proyecto de factibilidad “Para la creación de una Residencia estudiantil Universitaria” estará conformado por habitaciones con baño privado para ofrecer un servicio de hospedaje, alimentación, aseo y limpieza de sus habitaciones el cual se ubicara en el Sector de San Felipe diagonal a la Universidad Técnica de Cotopaxi, por lo que actualmente no existen residencias estudiantiles para los estudiantes en Latacunga que ofrezca esta clase de servicio.
- El 59.4% de las personas se financian por medio del ingreso de sus padres ,lo cual favorece a este proyecto ,y un 13.8 % estudia con crédito de instituciones financieras ,el 1.7% lo hace con el IECE y por último un 25.1% estudia por otros medios
- El 49.8% de los estudiantes viven en cuartos arrendados siendo esta la mayor alternativa por la que optan los estudiantes, favoreciendo a este proyecto porque la residencia ofrecerá cuartos o dormitorios.
- El 42.3% de los estudiantes vive en San Felipe y un 13% vive en la Maldonado Toledo, el 105 reside en Las Fuentes ,por lo que se

puede determinar que los estudiantes tienen preferencia de vivir en San Felipe

- El 36.9% de los estudiantes paga de arriendo 45 dólares, seguido del 15.3 % que paga 50 dólares y el arriendo mas económico es el de 30 dólares teniendo un porcentaje de 13.6%
- El 35,48% de los estudiantes gastan 66 dólares al mes en alimentación, limpieza de las habitaciones lavado de la ropa, por lo que se llega a analizar que el gasto mensuales os estudiantes optan por precios bajos.
- El 78 % de los estudiantes si trabaja determinando que ellos también pueden contribuir al financiamiento de sus estudios y por ende siendo beneficioso para la residencia porque ellos estarían en capacidad de obtener este servicio residencial universitario.
- El 74% de los estudiantes desean que se le entregue todos los servicios como son alimentación, limpieza de habitaciones, lavado de la ropa lo mismo que se tomara en cuenta en el desarrollo del proyecto residencial.
- Un 77.8% de los alumnos encuestados de la UTC arrendarían en la Residencia Estudiantil universitaria.
- Para determinar el mercado objetivo dentro de la Demanda Insatisfecha es indispensable considerar que para atender un promedio de 160 estudiantes residentes se necesitaría una estructura física y administrativa muy compleja y que representará una gran

cantidad de recursos financieros, así se prevé satisfacer las necesidades de 40 alumnos, con la implantación de una infraestructura que posea 40 habitaciones con baños compartidos para cada dos residentes, y que por lo menos requiere de una construcción de 12 metros cuadrados por habitación. De acuerdo ha este análisis se puede establecer el pronóstico de ventas que tendrá una capacidad fija durante los próximos cinco años de evaluación, con una capacidad de residencia de 40 alumnos.

- Basada en la evaluación financiera se concluye que el proyecto es atractivo financieramente porque presenta una VAN positivo, una YIR mayor que el costo de oportunidad, un Período de recuperación dentro de la vida útil del proyecto, un factor beneficio costo superior a uno.

12.2. RECOMENDACIONES

- Se recomienda analizar y evaluar las posibles fuentes de financiamiento para seleccionar un financiamiento adecuado para la implantación de la Residencia Estudiantil.
- Crear programas continuos de capacitación a todo el personal involucrado en los procesos de la Residencia, para desarrollar actividades productivas que generen rentabilidad para la empresa y servicios de calidad para los residentes.

- Brindar una publicidad adecuada a nivel local para captar los 40 residentes al inicio de implantación de la organización.

- Desarrollar estrategias de mantenimiento, desarrollo y mejora continua de la calidad del servicio de la Residencia Estudiantil, así como también posicionar continuamente la organización con el enfoque de su visión ***“Ser un hogar para jóvenes universitarios”***

ANEXOS

ANEXO 1:

CENSO POBLACIONAL

DIFUSIÓN DE RESULTADOS DEFINITIVOS DE VI CENSO DE POBLACIÓN Y V DE VIVIENDA 2001 – JULIO 2002

PRESENTACIÓN

El INEC es una entidad científica y técnica, cuya finalidad es producir y difundir permanentemente información estadística que permita un adecuado conocimiento de la realidad socio-económica del país.

Los siguientes cuadros y gráficos presentan algunos análisis y evoluciones de la población y vivienda de la Provincia de Cotopaxi, según las cifras definitivas del Censo del 2001. Y aprovechamos la ocasión para agradecer públicamente a las autoridades seccionales, profesores de las escuelas y colegios, así como a los estudiantes que hicieron factible la realización de este evento.

POBLACIÓN DEL ECUADOR Y DE LA PROVINCIA DE COTOPAXI

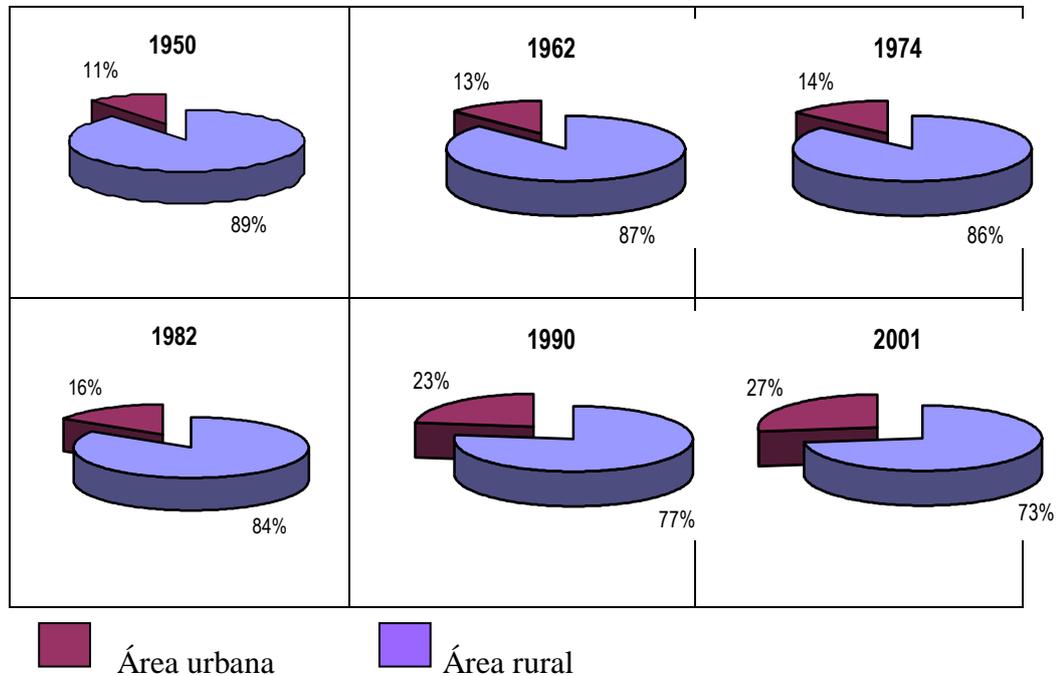
Censo 1950-2001

Año	Ecuador	Cotopaxi	%
1950	3.202.757	165.602	5.2
1962	3.564.080	192.633	4.2
1974	6.521.710	236.313	3.6
1982	8.138.974	277.678	3.4
1990	9.697.979	286.926	3.0
	12.156.608	349.540	2.9

El porcentaje (%) expresa la participación de la provincia en relación al país.

COTOPAXI: EVOLUCION DE LA POBLACIÓN URBANA Y RURAL

Censos 1950-2201



COTOPAXI: POBLACIÓN POR SEXO, TASAS DE CRECIMIENTO E INDICE DE MASCULINIDAD, SEGÚN CANTONES. CENSO 2001

CANTONES	POBLACIÓN						IM (H/M)*100	Cantón/Prov. %
	Total	TCA%	Hombres	%	Mujeres	%		
Total Provincia	349.540	2,1	169.303	48,4	180.237	51,6	93,9	100,0
Latacunga	143.979	1,9	69.598	48,3	74.381	51,7	93,6	41,2
La Maná	32.115	3,8	16.446	51,2	15.669	48,8	105,0	9,2
Pangua	19.877	1,5	10.329	52,0	9.548	48,0	108,2	5,7
Pujilí	60.728	2,9	28.499	46,9	32.229	53,1	88,4	17,4
Salcedo	51.304	1,1	24.405	47,6	26.899	52,4	90,7	14,7
Saquisilí	20.815	4,4	9.792	47,0	11.023	53,0	88,8	6,0
Sigchos	20.722	1,1	10.234	49,4	10.488	50,6	97,6	5,9

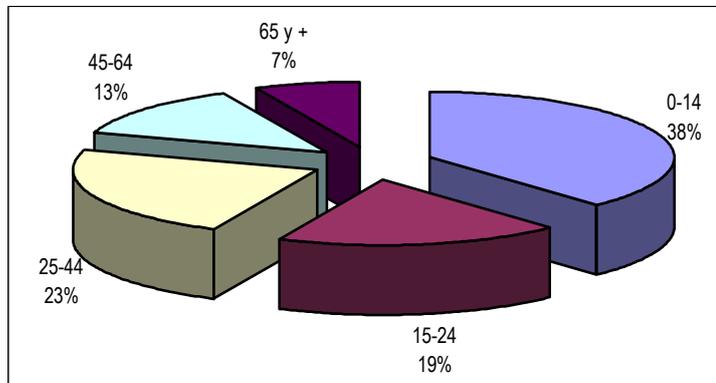
TCA = Tasa De Crecimiento Anual del periodo 1990 – 2001

H = Hombres

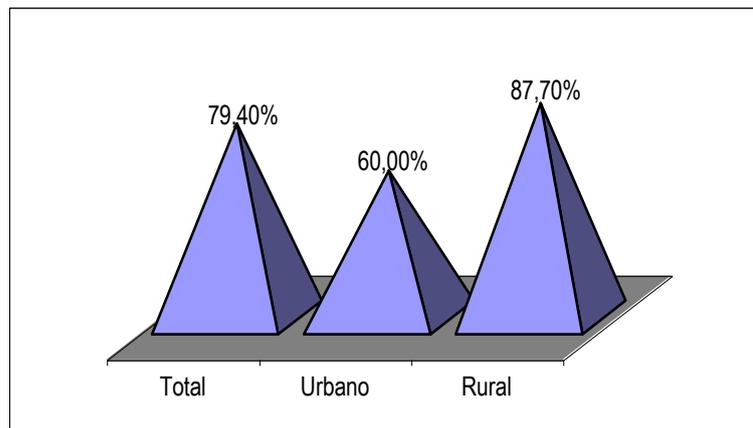
M = Mujeres

Cantón Latacunga = 41,2% de la población de la provincia

POBLACIÓN POR GRANDES GRUPOS DE EDAD. Censo 2001



DEPENDENCIA DEMOGRAFICA POR AREAS (En porcentajes)

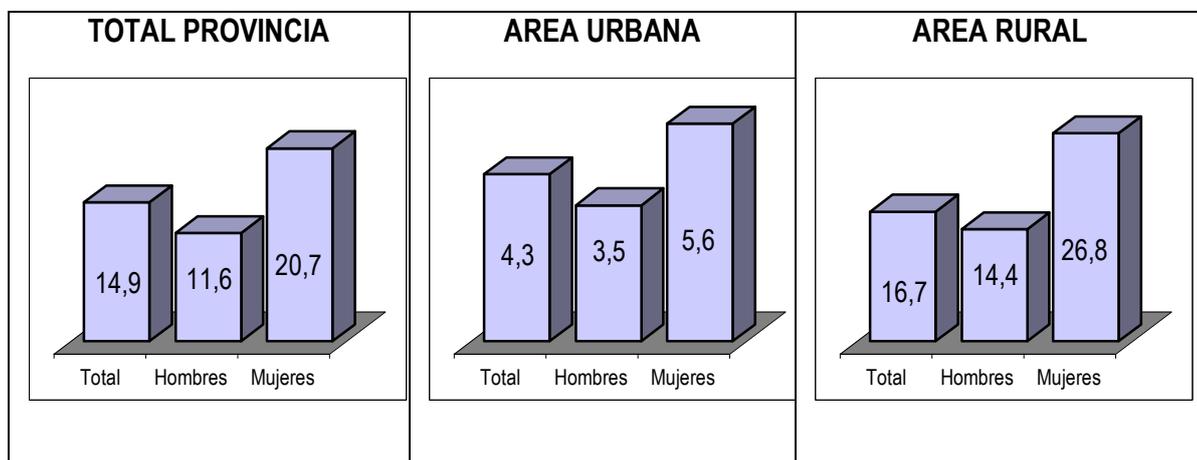


$$1/DD = (\text{Pob. } < 15 \text{ años} + \text{Pob. } 65 \text{ años y } +) / \text{Pob. Entre } 15 \text{ y } 64 \text{ años} * 100$$

TASAS DE ANALFABETISMO DE LA POBLACIÓN DE 10 AÑOS Y MÁS, SEGÚN ÁREA Y SEXO. Censo 2001

	TOTAL PROVINCIA	AREA URBANA	AREA RURAL
Mujeres	20,1	7,5	25,0
Hombres	10,2	4,0	12,7
Total	15,3	5,9	19,1

**TASAS DE ANALFABETISMO DE LA POBLACIÓN
ECONÓMICAMENTE ACTIVA, SEGÚN ÁREA Y SEXO. Censo 2001**



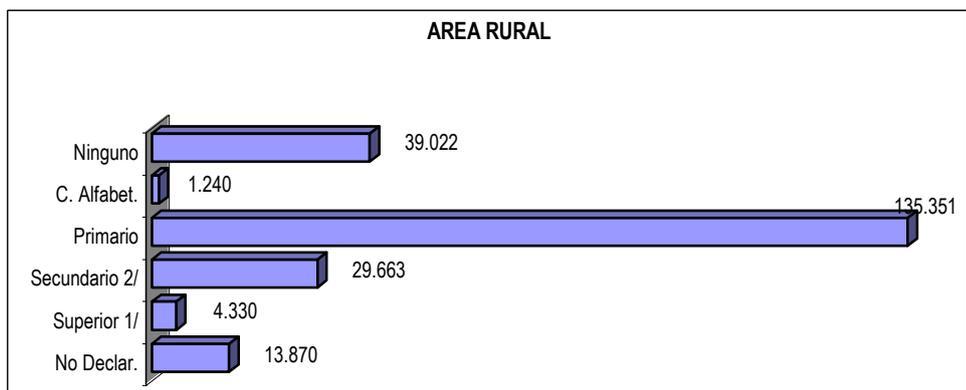
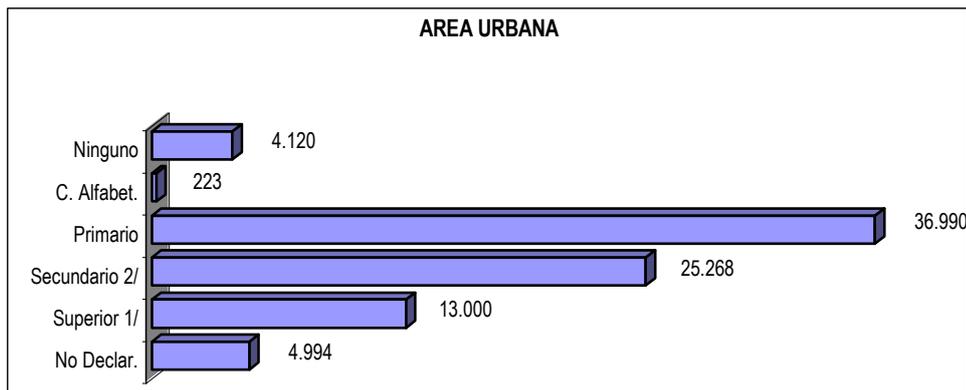
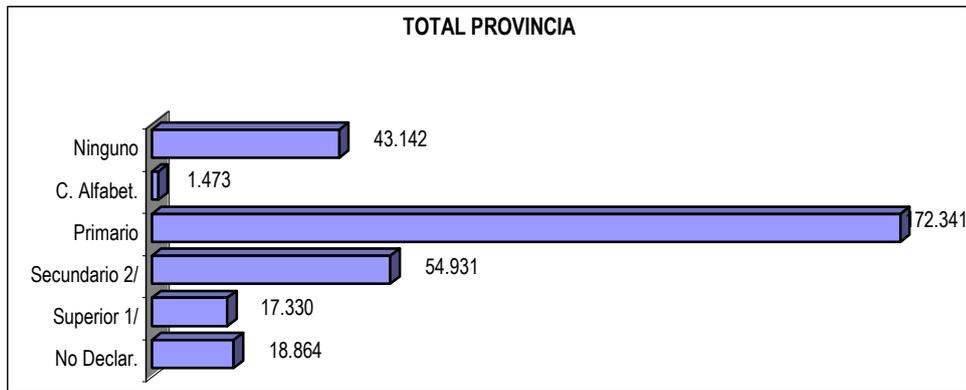
Incluye a los niños de 5 a 9 años que no saben leer ni escribir.

**PROVINCIA DEL COTOPAXI
ESCOLARIDAD MEDIA SEGÚN CANTONES**

Censos 1990, 2001 CANTONES	CENSO	CENSO
	1990	2001
Provincia	4,8	5,5
Latacunga	5,4	6,4
La Maná	4,8	5,6
Pangua	4,0	4,6
Pujilí	3,8	4,5
Salcedo	4,5	5,4
Saquisilí	4,5	4,9
Sigchos	-	3,7

La escolaridad media se refiere al número promedio de años aprobados por la población de 10 años y más de edad, en los diferentes niveles de instrucción.

PROVINCIA DEL COTOPAXI
POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MÁS POR NIVELES DE
INSTRUCCIÓN SEGÚN AREAS DE RESIDENCIA. Censo 2001



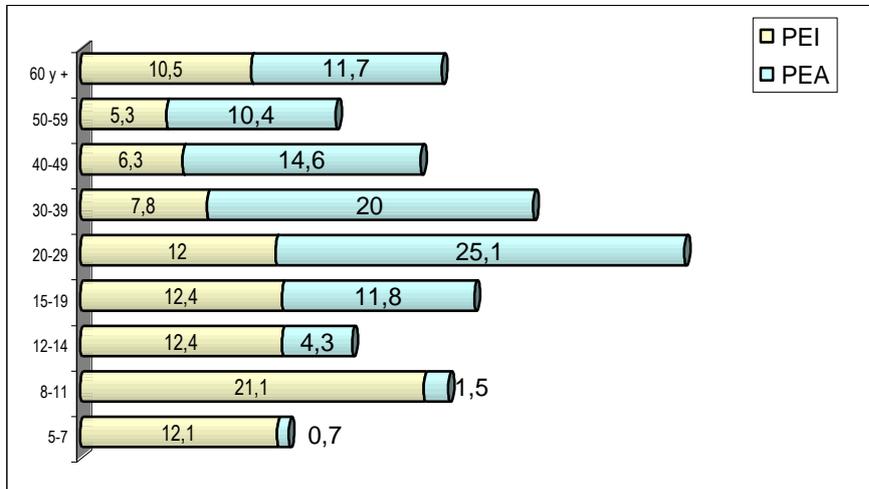
PROVINCIA DEL COTOPAXI								
POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS, POR ESTADO CIVIL O CONYUGAL, SEGÚN SEXO. Censo 2001								
Sexo	Total	ESTADO CIVIL O CONYUGAL						
		Unidos	Solteros	Casados	Divorciados	Viudos	Separados	No declar
Ambos	246.582	16.072	93.868	119.695	2.470	11.295	3.057	122
sexos	117.675	7.792	47.031	58.329	741	2.794	945	43
Hombres	128.907	8.283	46.837	61.366	1.729	8.501	2.112	79
Mujeres								

POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MAS, POR ESTADO CIVIL O CONYUGAL, SEGÚN GRUPOS DE EDAD								
Censo 2001								
Grupos de edad	Total	ESTADO CIVIL O CONYUGAL						
		Unidos	Solteros	Casados	Divorciados	Viudos	Separados	No declar
Total	246.582	16.075	93.868	119.695	2.470	11.295	3.057	122
12 a 17	47.930	561	46.342	956	4	25	33	9
18 a 40	113.779	10.447	38.793	61.158	10.34	925	1.386	36
41 y más	84.873	5.067	8.733	57.581	1.432	10.345	1.638	77
ESTRUCTURA PORCENTUAL								
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
12 a 17	19.4	3.5	49.4	0.8	0.2	0.2	1.1	7.4
18 a 40	46.1	65.0	41.3	51.1	41.9	8.2	45.3	29.5
41 y más	34.4	31.5	9.3	48.1	58.0	91.6	53.6	63.1

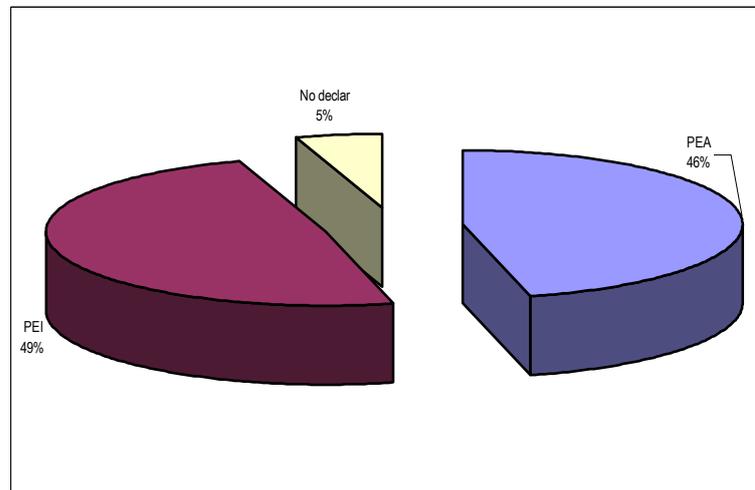
PROVINCIA DEL COTOPAXI POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS DE EDAD, POR SECTORES ECONOMICOS, SEGÚN CANTONES. Censo 2001							
Cantones	Total		Sector primario	Sector secundario	Sector terciario	No especificado	Trabajador nuevo
	Número	%					
Provincia	141.062	100.0	71.614	22.416	41.645	4.862	525
Latacunga	58.884	41.7	21.527	11.242	23.288	2.524	303
La Maná	12.385	8.8	6.398	1.386	3.788	767	46
Pangua	8.763	6.2	5.893	1.636	1.051	170	13
Pujilí	23.200	16.4	14.797	3.223	4.667	462	51
Salcedo	21.121	15.0	11.710	3.355	5.355	623	78
Saquisilí	8.527	6.0	4.710	862	2.690	236	29
Sigchos	8.182	5.8	6.579	712	806	80	5
Porcentaje por sectores del total provincial	100.0		50.8	15.9	29.5	3.4	0.4

EVOLUCION DE LA POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DEL COTOPAXI, CANTON LATACUNGA Y CIUDAD DE LATACUNGA Censos 1950 - 2001							
Año censal	Población			Tasas de crecimiento anual %			
	Provincia Cotopaxi	Cantón Latacunga	Ciudad Latacunga	Periodo	Provincia	Cantón	Ciudad
1950	165.602	73.379	10.389				
1962	192.633	77.675	14.856	1950-	1,26	0,48	2,99
1974	236.313	111.002	21.921	1962	1,77	3,10	3,37
1982	277.678	125.381	28.761	1962-	1,90	1,44	3,21
1990	286.926	129.076	39.882	1974	0,41	0,36	4,09
2001	349.540	143.979	51.689	1974-	1,79	0,99	2,36
				1982			
				1982-			
				1990			
				1990-			
				2001			

**ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE
ACTIVA E INACTIVA POR GRUPOS DE EDAD. Censo 2001**



**POBLACIÓN DE 5 AÑOS Y MAS ACTIVA E INACTIVA
Censo 2001**



PROVINCIA DEL COTOPAXI
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 12 AÑOS Y MÁS,
POR ESTRUCTURAS PORCENTUALES Y TASAS DE
CRECIMIENTO, SEGÚN RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA.
CENSOS 1982, 1990, 2001

RAMAS DE ACTIVIDAD	1.982		1.990		2.001		TCA %	
	Población	%	Población	%	Población	%	82-90	90-01
Total	79.588	100,0	93.169	100,0	138.023	100,0	2,0	3,6
Agric., silvic., caza y pesca	43.468	54,6	44.681	48,0	68.616	49,7	0,3	3,9
Explotación de minas y cant	82	0,1	392	0,4	478	0,3	19,6	1,8
Manufactura	7.848	9,9	9.718	10,4	13.680	9,9	2,7	3,1
Electricidad, gas y agua	293	0,4	278	0,3	234	0,2	-0,7	-1,6
Construcción	6.079	7,6	5.663	6,1	8.257	6,0	-0,9	3,4
Comercio	3.467	4,4	6.690	7,2	16.721	12,1	8,2	8,3
Transporte	2.919	3,7	3.792	4,1	6.462	4,7	3,3	4,8
Establecimientos financieros	251	0,3	584	0,6	1.541	1,1	10,6	8,8
Servicios	12.545	15,8	17.971	19,3	16.734	12,1	4,5	-0,6
Actividades no bien espec*	759	1,0	2.380	2,6	4.775	3,5	14,3	6,3
Trabajador nuevo	1.877	2,4	1.020	1,1	525	0,4	-7,6	-6,0

* En el año 2001, incluye no declarado TCA = Tasa de crecimiento anual

PROVINCIA DEL COTOPAXI
POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 12 AÑOS Y MÁS,
POR ESTRUCTURAS PORCENTUALES Y TASAS DE
CRECIMIENTO, SEGÚN CATEGORÍA DE OCUPACION. CENSOS
1982, 1990, 2001

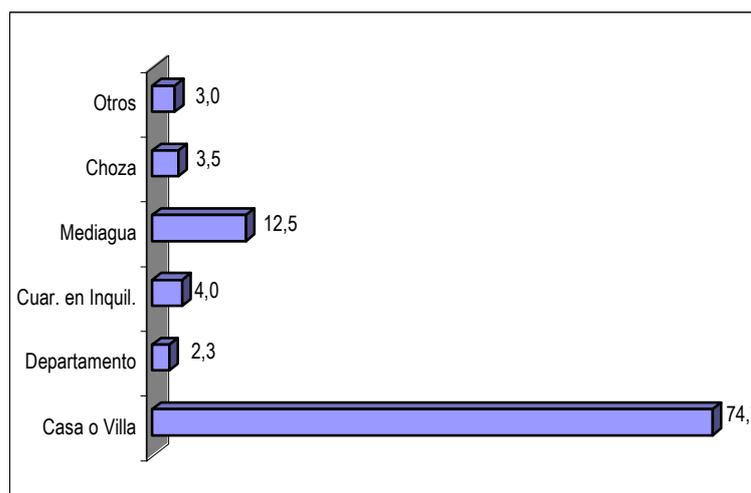
CATEGORÍA DE OCUPACIÓN	1.982		1.990		2.001		TCA %	
	Población	%	Población	%	Población	%	82-90	90-01
Total	79.588	100,0	93.169	100,0	138.023	100,0	2,0	3,6
Patrono o Socio	2.272	2,9	6.086	6,5	10.133	7,3	12,3	4,6
Activo	39.057	49,1	42.384	45,5	62.346	45,2	1,0	3,5
Cuenta Propia	23.181	29,1	28.087	30,1	43.265	31,3	2,4	3,9
Empleado o	7.377	9,3	9.466	10,2	9.635	7,0	3,1	0,2
Asalariado	15.804	19,9	18.621	20,0	33.630	24,4	2,1	5,4
Del Sector Público	6.980	8,8	9.948	10,7	13.709	9,91	4,4	2,9
Del Sector Privado	1.335	1,7	0	0,0	0	0,0		
Trabajador Familiar sin rem	4.886	6,1	5.644	6,1	8.045	5,8	1,8	3,2
Otros	1.877	2,4	1.020	1,1	525	0,4	-7,6	-6,0
No Declarado								
Trabajador Nuevo								

TCA = Tasa de crecimiento anual

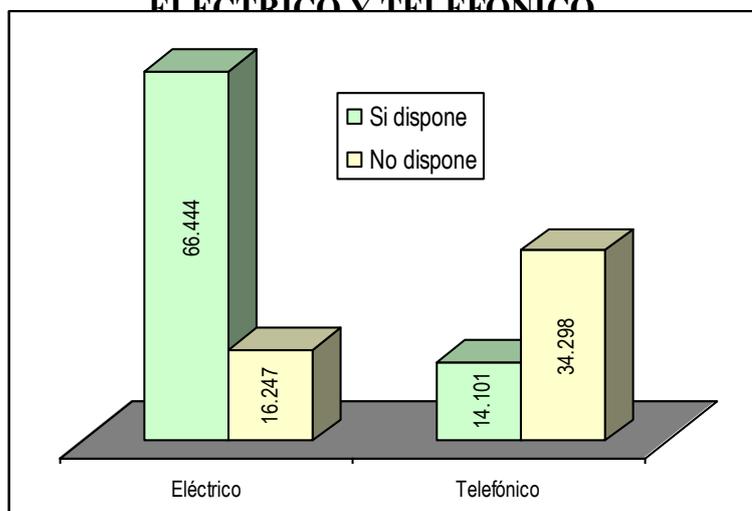
PROVINCIA DEL COTOPAXI
TOTAL DE VIVIENDAS, OCUPADAS CON PERSONAS
PRESENTES, PROMEDIO DE OCUPANTES Y DENSIDAD
POBLACIONAL, SEGÚN CANTONES. Censo 2001

CANTONES	Total de viviendas	Viviendas particulares ocupadas con personas presentes			Población total	Extensión km ²	Densidad Hab/Km ²
		Número	Ocupantes	Promedio			
Provincia	109.235	80.545	348.103	4,3	349.540	53.984,5	58,4
Latacunga	44.041	33.555	142.854	4,3	143.979	1.377,2	104,5
La Maná	9.196	7.487	32.067	4,3	32.115	646,9	49,6
Pangua	6.194	4.468	19.832	4,4	19.877	714,9	27,8
Pujilí	19.553	13.741	60.663	4,4	60.728	1.289,0	47,1
Salcedo	17.214	12.175	51.207	4,2	51.304	484,4	105,9
Saquisilí	6.445	4.542	20.792	4,6	20.815	205,5	101,3
Sigchos	6.592	4.577	20.688	4,5	20.722	1.266,6	16,4

VIVIENDAS PARTICULARES SEGÚN TIPO DE VIVIENDA



**VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS ^{1/} SEGÚN SERVICIO
ELÉCTRICO Y TELEFÓNICO**



1/ Viviendas ocupadas con personas presentes

VIVIENDAS PARTICULARES OCUPADAS POR TIPO DE TENENCIA SEGÚN TIPO DE VIVIENDA CENSO 2001							
Tipo de vivienda	Total	Tipo de tenencia					
		Propia	Arrendada	Anticresis	Gratuita	Servicios	Otra
Total	80.545	63.842	10.567	160	3.833	1.679	464
Casa o Villa	61.161	51.956	4.868	107	2.744	1.157	329
Departamento	2.183	820	1.139	6	174	27	17
Cuarto casa	3.791	-	3.632	7	118	23	11
inquil.	9.065	7.219	825	28	605	302	86
Mediagua	1.563	1.202	76	8	149	118	10
Rancho	470	366	22	4	39	32	7
Covacha	2.225	2.225	-	-	-	-	-
Choza	87	54	5	-	4	20	4
Otro							

BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA GABRIEL, Evaluación de Proyectos, Tercera Edición 2001.
- BARRENO LUÍS, Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos de Inversión Privada y Pública. Cedempresarial Consultores. Ecuador, septiembre de 2000.
- BOSTON ENRIQUE, Estados Financieros, Tercera Edición.
- BUARQUE, CRISTORAM Y OCHOA, Hugo Javier, Elementos para la Preparación y Evaluación de Proyectos, Tomo 1, 1985. NASSIR SAPAG CHAIN, Evaluación de Proyectos de Inversión la Empresa, Primera Edición, 2001.
- EKOS. Revista Económica. Quito – Ecuador. Varias Ediciones.
- GALLARDO CERVANTES JUAN, Evaluación de Proyectos.
- GESTIÓN. Revista Económica. Varios Ejemplares.
- J. ALEGREM E, Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.
- NASSIR SAPAGCHAIN, REINALDO SAPAG CHAIN, Preparación y Evaluación de Proyectos, Cuarta Edición, MCGRAW-HILL Chile 2000.
- STEINER, George A. “Planeación estratégica. Lo que todo director debe saber”. Editorial Continental S.A. de C.V. 1991.

- Superintendencia de Compañías, El Mercado de Valores en el Ecuador.
- www.bce.fin.ec
- www.hoy.com
- http://www.supercias.gov.ec/paginas_htm/societario/Marco%20Legal.htm.
- http://www.supercias.gov.ec/paginas_htm/societario/Marco%20Legal.htm.
- www.bolsadequito.com

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

Este proyecto fue elaborado por:

YADIRA BORJA
C.C.

El Coordinador de Carrera

MBA Ing. Álvaro Carrillo P.
MASTER DE INTERNACIONAL EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

El Secretario Académico

Dr. Rodrigo Vaca

Latacunga, 30 de Julio del 2007