



ESPE

UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS
INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
UNA RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES
COMERCIALES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA,
PARROQUIA DE BELISARIO QUEVEDO, SECTOR
NUEVO CAMPUS ESPE-EL PARA EL AÑO 2014 BAJO
POLÍTICAS DE LA CFN.”**

Alexandra Katherine Carrera Molina

OBJETIVOS:

Analizar los factores micro y macro, para evaluar las oportunidades y amenazas de la puesta en marcha de la Residencia Estudiantil, así como de los Locales Comerciales.

Realizar un Estudio de Mercado a través del análisis de la oferta y la demanda de residencias estudiantiles y locales comerciales para determinar la existencia de una demanda insatisfecha.

Efectuar el estudio técnico así como la ingeniería del servicio, definir los procesos más adecuados que permitan niveles altos de productividad.

Establecer el monto de las inversiones fijas y el capital de trabajo así como sus formas de financiamiento y efectuar un análisis financiero con el objetivo de establecer la rentabilidad del proyecto y su viabilidad financiera.

Considerar las políticas de la (CFN) para el financiamiento del proyecto.

Diseñar una óptima estructura organizacional con el propósito de alcanzar el mejor desarrollo empresarial de la residencia estudiantil.

INTRODUCCIÓN

La ciudad de Latacunga y la Parroquia de Belisario Quevedo carece de lugares especializados donde los estudiantes puedan vivir y estudiar, especialmente aquellos que vienen a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL.

El presente proyecto pretende definir un negocio con denominación de Residencia Estudiantil Universitaria, la misma que brindará apoyo a los estudiantes de nivel superior para contar con un lugar habitacional en donde puedan vivir durante sus años de formación profesional.

RESIDENCIA ESTUDIANTIL



- Una residencia universitaria es un centro que proporciona alojamiento a los estudiantes universitarios.

AMBIENTE ECONÓMICO DEL PAÍS 2013

| INDICADOR | |
|----------------|---------------|
| PIB | 4% |
| PIB PER CÁPITA | USD. 5.281,00 |
| INFLACIÓN | 4.60% |
| TASA ACTIVA | 8.17 % |
| TASA PASIVA | 4.53 % |
| SALARIO BÁSICO | USD. 318,00 |
| PEA | 93,69% |

AMBIENTE ECONÓMICO DEL PAÍS 2014

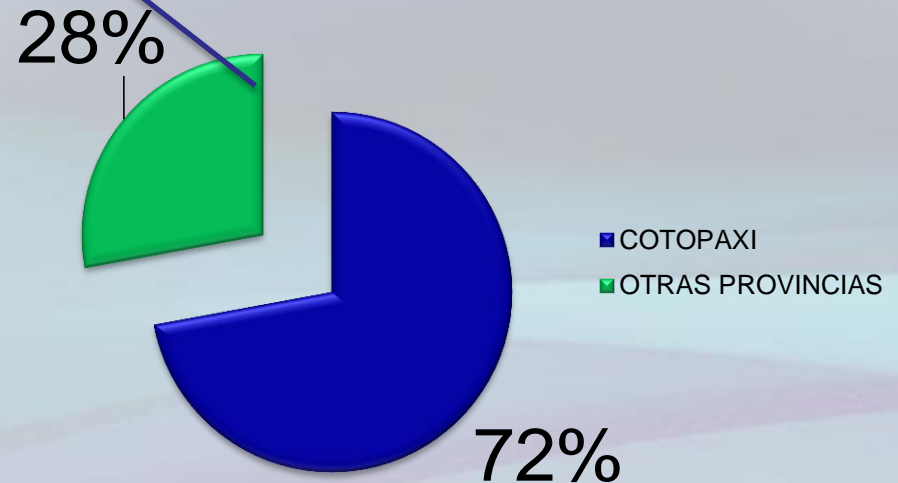
| INDICADOR | |
|----------------|---------------|
| PIB | 4,5% |
| PIB PER CÁPITA | USD. 5.797,00 |
| INFLACIÓN | 2,70% |
| TASA ACTIVA | 8.17 % |
| TASA PASIVA | 4.53 % |
| SALARIO BÁSICO | USD. 340,00 |
| PEA | 93,69% |

Los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL revela una era de estructura versátil

Incremento en la población de alumnos, los mismos que provienen de diversas provincias y ven atractivas las carreras profesionales que ofrece la universidad

CLIENTES

DISTRIBUCIÓN DE ESTUDIANTES UFA ESPE-EL CAMPUS GENERAL GUILLERMO RODRÍGUEZ LARA



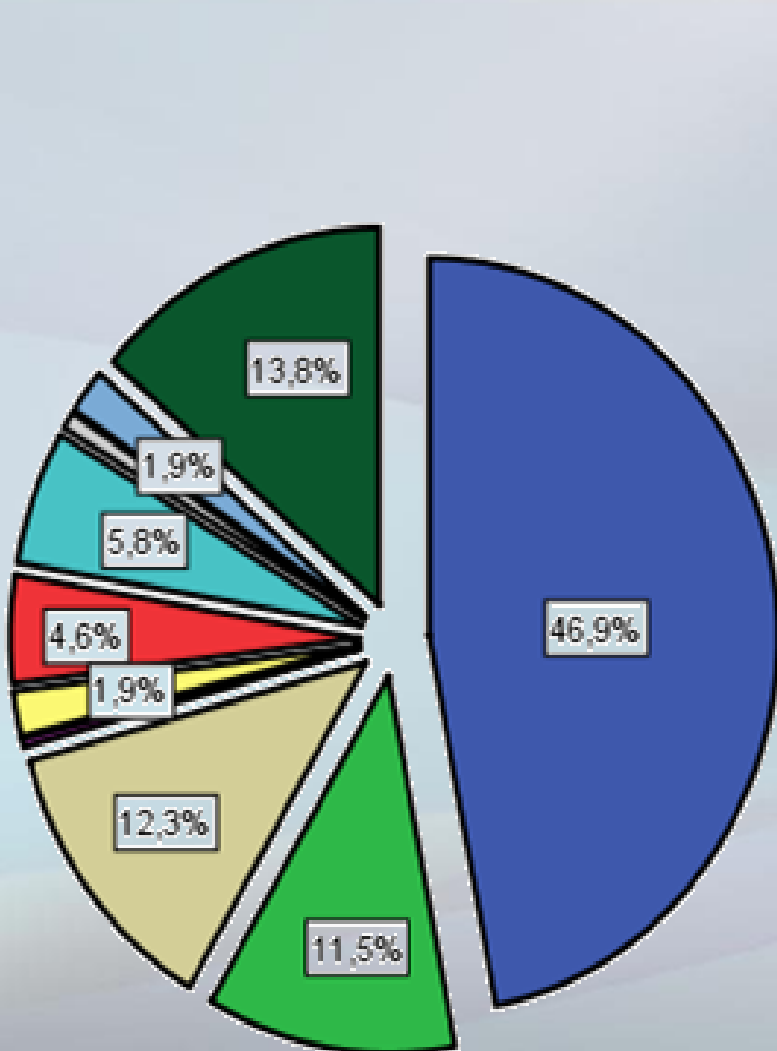
El segmento de mercado serán los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL que actualmente se encuentran estudiando en el campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara; es decir las carreras de Finanzas, Comercial y Turismo a más de esto se incluirán a Pre-politécnico en las carreras de administración.

**NÚMERO DE ESTUDIANTES MATRICULADOS CAMPUS GRAL.
GUILLERMO RODRÍGUEZ LARA
EN EL PERIODO MARZO-AGOSTO 2013**

| ORD. | CARRERA | ESTUDIANTES |
|-------------|-----------------------------|--------------------|
| 1 | Finanzas y Auditoria | 438 |
| 2 | Comercial | 35 |
| 3 | Turismo | 191 |
| 4 | Senescyt Finanzas y Turismo | 146 |
| | TOTAL | 810 |

n = 260 estudiantes

CIUDAD DE ORIGEN



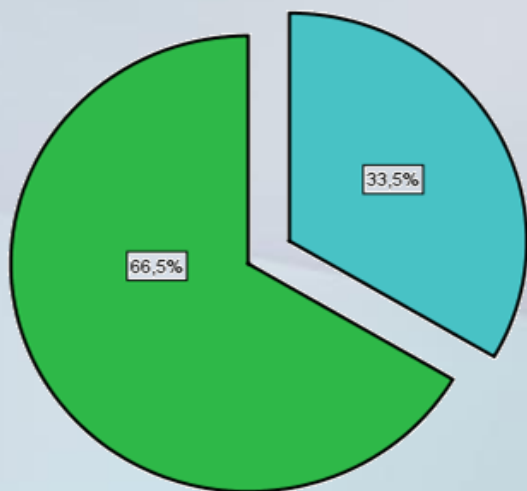
- LATAACUNGA
- QUITO
- AMBATO
- RIOBAMBA
- IBARRA
- LA MANÁ
- SALCEDO
- TULCÁN
- NAPO
- OTRA

| CIUDAD | FRECUENCIA |
|------------|------------|
| LATAACUNGA | 122 |
| QUITO | 30 |
| AMBATO | 32 |
| RIOBAMBA | 1 |
| IBARRA | 5 |
| LA MANÁ | 12 |
| SALCEDO | 15 |
| TULCÁN | 2 |
| NAPO | 5 |
| OTRA | 36 |
| Total | 260 |

Usted arrienda ?

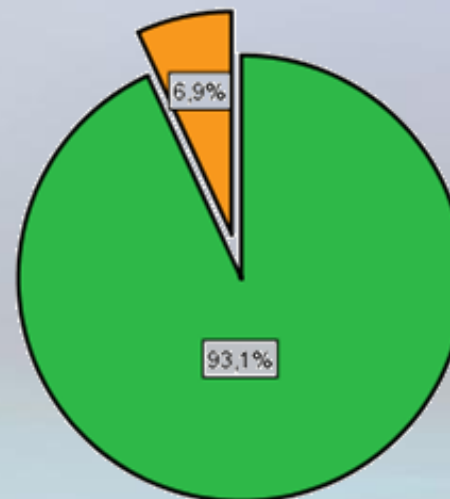
Arrendaría usted en un lugar cercano a su universidad?

SI
NO



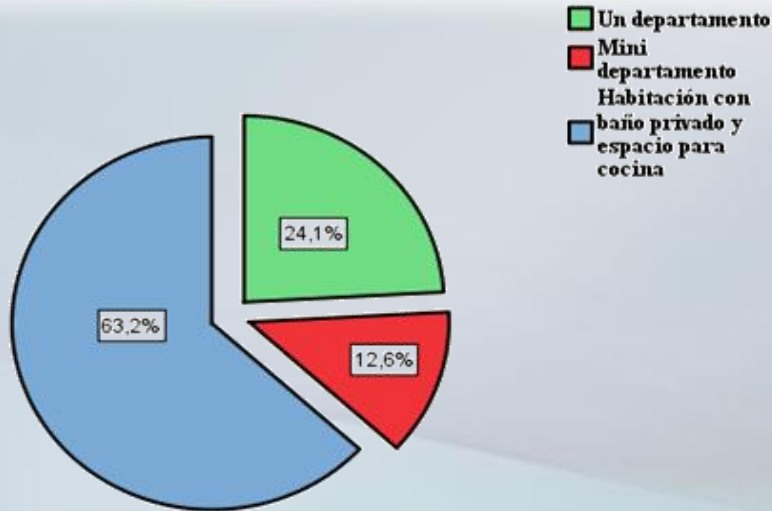
| | Frecuencia |
|-------|------------|
| SI | 87 |
| NO | 173 |
| Total | 260 |

Si
No



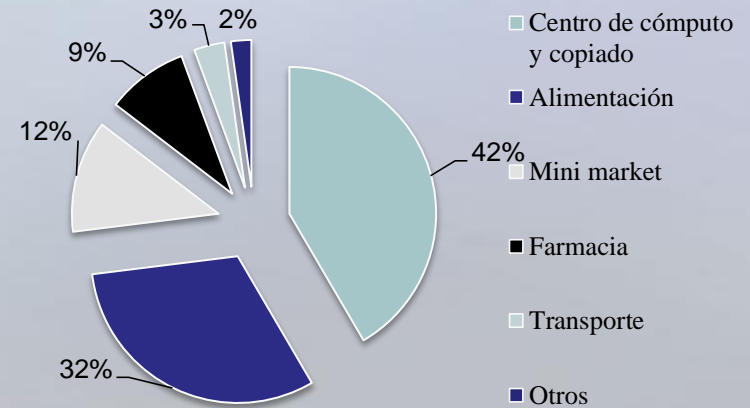
| | Frecuencia |
|-------|------------|
| Si | 81 |
| No | 6 |
| Total | 87 |

En qué tipo de residencia usted prefiere vivir ?



| | Frecuencia |
|---|------------|
| Un departamento | 21 |
| Mini departamento | 11 |
| Habitación con baño privado y espacio para cocina | 55 |
| Total | 87 |

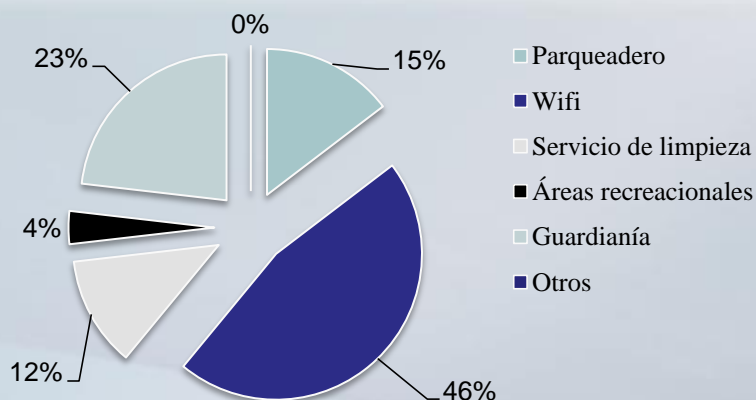
Servicios necesarios cerca de su universidad.



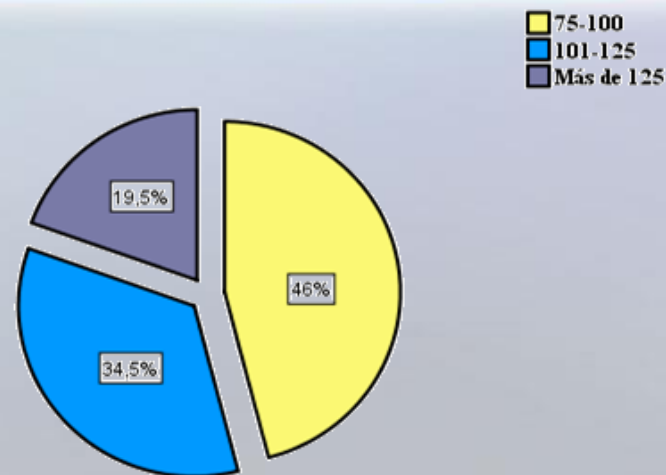
| | FRECUENCIA |
|-----------------------------|------------|
| Centro de cómputo y copiado | 37 |
| Alimentación | 28 |
| Mini market | 11 |
| Farmacia | 8 |
| Transporte | 3 |
| Otros | 3 |
| Total | 87 |

Servicios adicionales que le gustaría posea una residencia.

Disposición de Pago



| | FRECUENCIA |
|----------------------|------------|
| Parqueadero | 12 |
| Wifi | 38 |
| Servicio de limpieza | 10 |
| Áreas recreacionales | 3 |
| Guardianía | 19 |
| Otros | 0 |
| Total | 87 |



| | Frecuencia |
|------------|------------|
| 75-100 | 40 |
| 101-125 | 30 |
| Más de 125 | 17 |
| Total | 87 |

OFERTA

27

habitaciones disponibles

DEMANDA

| ITEM | ESTUDIANTES | RESULTADOS ENCUESTAS | DEMANDA |
|---|-------------|----------------------|---------|
| Población | 810 | 33,50% | 271 |
| Podría arrendar cerca de la universidad | 271 | 93,10% | 252 |
| Habitación con baño privado y espacio para cocina | 252 | 63,20% | 159 |

| AÑO | OFERTA | DEMANDA | DEMANDA INSATISFECHA |
|------|--------|---------|----------------------|
| 2013 | 27 | 159 | 132 |

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

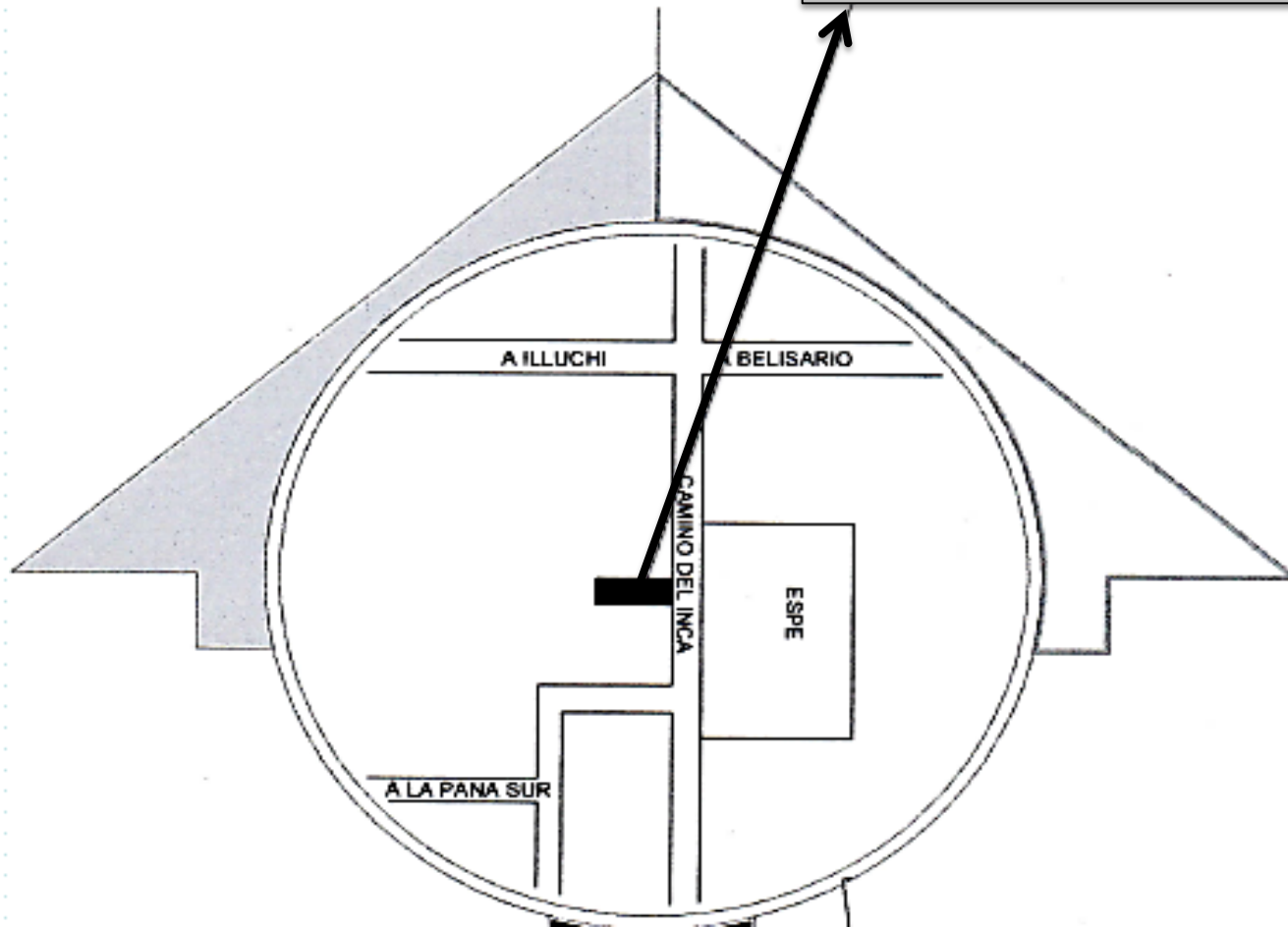
CRECIMIENTO 11%

| | |
|-------------|-----|
| SEP12-FEB13 | 243 |
| MAR13-AGO13 | 227 |
| SEP13-FEB14 | 251 |
| MAR14-AGO14 | 277 |

Localización

BARRIO: Guanilín.

**RESIDENCIA
UNIVERSITARIA LA
CASA DE LA U**



DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS DEL PROYECTO



882 m²

15 habitaciones individuales

8 locales comerciales

3 habitaciones compartidas

Cancha Deportiva

2 mini departamentos

4 parqueaderos



“La casa de la U” Residencia Estudiantil es una extensión de negocio de ASIF (Asesoría Inmobiliaria y Financiera), esta empresa se dedica a la lotización de terrenos y venta de casas por comisión, está presidida por el Dr. Marco Gallardo Corredor de Bienes Raíces desde hace 17 años.

ASIF (Asesoría Inmobiliaria y Financiera) está constituida como Persona Natural No Obligada a llevar Contabilidad, por lo que la presente idea de negocio se registrá bajo el mismo concepto

ADMINISTRADOR

LIMPIEZA

POLÍTICAS

Se firmará un contrato antes de que el residente viva en el edificio.

La garantía corresponderá a dos meses de arriendo.

La cuota de arriendo se tendrá que cancelar cada mes.

Solo podrán tener acceso a internet los estudiantes residentes.

No es permitido el ingreso de bebidas alcohólicas ni sustancias estupefacientes a las habitaciones de la residencia, así como la tenencia de animales.

No se admitirán riñas entre los residentes.

Mantener en perfectas condiciones las instalaciones del edificio con especial atención en las cocinas y salas de star.

PRECIOS

INGRESOS OPERACIONALES

| SERVICIO | P. UNITARIO | TOTAL MENSUAL | TOTAL ANUAL |
|---------------------------|-------------|---------------|--------------|
| Locales grandes | 350 | 700 | 8400 |
| Locales pequeños | 250 | 1500 | 18000 |
| Habitaciones individuales | 100 | 1500 | 18000 |
| Habitaciones compartidas | 120 | 360 | 4320 |
| Mini departamentos | 240 | 480 | 5760 |
| Parqueaderos | 30 | | 120 |
| Total | | 4540 | 54600 |

| | |
|--------|-----------|
| 908,00 | 18.160,00 |
|--------|-----------|



| | |
|------------------|----------------|
| GARANTIAS | 9080,00 |
|------------------|----------------|

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

$$DA = (VA - VR) / \text{Vida Útil}$$

| DETALLE | C. TOTAL | DEPRECIACIÓN ANUAL |
|------------------------|----------------------|--------------------|
| Terreno* | 50.000,00 | |
| Edificio | 182.423,60 | 8665,121 |
| Equipo de Oficina | 859,40 | 77,35 |
| Equipo de Cómputo | 755,00 | 167,79 |
| Muebles y Enseres | 991,08 | 89,20 |
| Inversión Publicitaria | 300,00 | |
| Total | \$ 235.329,08 | 8999,45 |

CAPITAL DE TRABAJO

| DETALLE | C. TOTAL |
|--|------------------|
| Sueldos y Salarios | \$ 596,44 |
| Servicios básicos | \$ 200,00 |
| Caja Chica | \$ 30,00 |
| Suministros de Aseo y Útiles de escritorio | \$ 78,23 |
| Total | \$ 904,67 |

FINANCIAMIENTO TOTAL NECESARIO

| Detalle | C. TOTAL |
|--------------------|----------------------|
| Activos Fijos | \$ 235.029,08 |
| Activos Diferidos | \$ 300 |
| Capital de Trabajo | \$ 924,67 |
| Total | \$ 236.253,75 |

PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO



| Financiamiento | Valor Total | % |
|------------------------|----------------------|----------------|
| Financiamiento Externo | \$ 50.000,00 | 21,16% |
| Financiamiento Propio | \$ 186. 253,75 | 78,84% |
| Total | \$ 236.253,75 | 100,00% |

CFN cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional del Buen Vivir para servir a los sectores productivos del país.

Sirviendo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales.

Tasa de Interés:
10%

| | | | |
|---------------|----|----------|----------|
| PLAZO | 10 | SERVICIO | 7.578,48 |
| PAGOS ANUALES | 1 | | |

FLUJOS NETOS DEL PROYECTO

| AÑOS | FLUJOS |
|------|-------------|
| 0 | -236.253,75 |
| 1 | 29.452,53 |
| 2 | 30.796,04 |
| 3 | 31.445,08 |
| 4 | 33.656,81 |
| 5 | 35.182,07 |
| 6 | 35.850,69 |
| 7 | 38.125,79 |
| 8 | 39.711,60 |
| 9 | 40.022,51 |
| 10 | 49.986,31 |

TMAR

TMAR= Inflación + Riesgo País + Tasa de Interés Pasiva

TMAR = 4,60% + 6,13% + 4,53%

TMAR = 15,44%

**VALOR ACTUAL
NETO**

VAN: (\$ 66.499,11)

**TASA INTERNA DE
RETORNO**

TIR: 8,04%

**RELACIÓN
BENEFICIO-COSTO
(B/C)**

USD 0,54

PAYBACK

7 años 16 días.

CONCLUSIONES

- ✓ Según el análisis FODA, el principal inconveniente en la puesta en marcha del presente proyecto son las vías de acceso al campus de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL en Belisario Quevedo, pues están en malas condiciones.
- ✓ De acuerdo a la evaluación financiera la Tasa Interna de Retorno del Proyecto es de 8,04%, la misma que es muy baja en comparación con la TMAR la cual es del 15,44%, por lo que se rechaza el proyecto.
- ✓ Por todo lo manifestado anteriormente el presente proyecto NO ES VIABLE, ya que sus ingresos no son suficientes para brindar rendimientos a los inversionistas.

RECOMENDACIONES

- No ejecutar el proyecto por NO SER FACTIBLE financieramente.
- Gestionar con el Gobierno Provincial el arreglo de las vías
- Para el arrendamiento de los locales comerciales es oportuno dar prioridad a negocios como: centros de cómputo y copiado, restaurantes, lugares de comida rápida, tiendas o mini markets y farmacias.
- El presente estudio se recomienda efectuarlo nuevamente en un plazo de cinco años, debido a que tiene potencial siempre y cuando la totalidad de los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL se trasladen al nuevo campus en Belisario Quevedo.