



**ESPE**  
**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA**

**EXTENSIÓN LATACUNGA**

**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS,  
ADMINISTRATIVAS Y DEL COMERCIO**

**“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.”**

**AUTOR: ALEXANDRA KATHERINE CARRERA MOLINA**

**Proyecto presentado como requisito previo a la obtención del  
grado de:**

**INGENIERO COMERCIAL**

**2014**

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE**  
**EXTENSIÓN LATACUNGA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Alexandra Katherine Carrera Molina

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado **“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.”** ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Latacunga, Enero de 2014

---

Alexandra Katherine Carrera Molina

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE**  
**EXTENSIÓN LATACUNGA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**CERTIFICADO**

Econ. Carlos Parreño - Director

Ing. Oscar Cadena - Codirector

**CERTIFICAN**

Que el trabajo titulado **“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.”** realizado por Alexandra Katherine Carrera Molina, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas de la Universidad de las Fuerzas Armadas-ESPE.

Debido a que es una investigación profunda y expone temas bien fundamentados, que incentivará la investigación en temas afines, SI recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a Alexandra Katherine Carrera Molina que lo entregue al Ing. Xavier Fabara, en su calidad de Director de la Carrera.

Latacunga, Enero de 2014

---

Econ. Carlos Parreño

DIRECTOR

---

Ing. Oscar Cadena

CODIRECTOR

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE**  
**EXTENSIÓN LATACUNGA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**CERTIFICACIÓN**

Se certifica que el presente trabajo fue desarrollado por la señorita: Alexandra Katherine Carrera Molina, bajo nuestra supervisión:

.....

ECON. CARLOS PARREÑO  
**DIRECTOR**

.....

ING. OSCAR CADENA  
**CODIRECTOR**

.....

ING. XAVIER FABARA  
**DIRECTOR DE LA CARRERA.**

.....

DR. RODRIGO VACA  
**SECRETARIO ACADÉMICO**

**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS - ESPE**  
**EXTENSIÓN LATACUNGA**  
**CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, Alexandra Katherine Carrera Molina

Autorizo a la UNIVERSIDAD DE LA FUERZAS ARMANDAS-ESPE, la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo **“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.”**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, Enero de 2014

---

Alexandra Katherine Carrera Molina

## **DEDICATORIA**

A mi Madre, por ser la amiga y compañera, por su paciencia, enseñanzas, amor, y cuidados, cuyo vivir me ha mostrado que en el camino hacia la meta se necesita de la dulce fortaleza para aceptar las derrotas y del sutil coraje para derribar miedos.

A mi Padre por los ejemplos de perseverancia, constancia, y por sus esfuerzos para mí y mis hermanos.

A mi hermana porque juntas aprendimos a vivir, crecimos como cómplices día a día y somos amigas incondicionales para toda la vida.

A mi hermano por sus dulces abrazos y por llenar mi vida de alegría y sonrisas.

A mis familiares, y todos quienes se sumaron a mi vida con palabras de ánimo, apoyo y cariño.

Katty.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por estar conmigo en cada paso que doy, por brindarme una vida llena de aprendizaje, experiencia, felicidad y por haber puesto en mi camino a las personas que han sido mi soporte y compañía.

A mis padres y hermanos por haberme brindado su apoyo, ánimo pero sobre todo su amor.

Al Eco. Carlos Parreño y al Ing. Oscar Cadena por su acertada dirección académica y tutoría permanente.

Agradezco la confianza, apoyo y dedicación de tiempo a ASIF (Asesoría Inmobiliaria y Financiera), quienes permitieron el desarrollo de esta tesis.

A mis maestros y compañeras por sus haber hecho de mi etapa universitaria un trayecto de vivencias que nunca olvidaré.

MIL GRACIAS...

Katty.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Declaración De Responsabilidad.....	ii
Certificado.....	iii
Certificación.....	iv
Autorización.....	v
Dedicatoria.....	vi
Agradecimiento.....	vii
Índice De Contenidos.....	viii
Índice De Tablas.....	xiv
Índice De Gráficos.....	xvii
Resumen.....	1
Abstract.....	3
CAPÍTULO I.....	4
GENERALIDADES.....	4
Introducción.....	4
1.1    Objetivos.....	5
1.1.1.  Objetivo General.....	5
1.1.2.  Objetivos Específicos:.....	5
1.2.    Justificación.....	6
1.3.    Marco Teórico.....	7
1.3.1  Origen de las Residencias Estudiantiles.....	7
1.3.2  Historia de las Residencias Estudiantiles En El Ecuador.....	8
1.3.3.  Residencias en el Ecuador (Situación Actual).....	9
1.3.4  Residencia Estudiantil.....	11
1.3.4.1  Tipos de Residencias.....	12
1.3.4.2  Tipos de Habitaciones.....	12
1.4.    Diagnóstico Situacional.....	13
1.4.1  Análisis de Macroambiente.....	13
1.4.1.1.  Factores Político – Legales.....	13
1.4.1.3  Factores Económicos.....	22



1.4.1.3.1	Inflación .....	22
1.4.1.3.2	Tasa de Interés Activa .....	25
1.4.1.3.3	Tasa de Interés Pasiva .....	26
1.4.1.3.4	Población Económicamente Activa (PEA).....	27
1.4.1.3.5	Población Económicamente Inactiva (PEI) .....	28
1.4.1.3.6	PIB:.....	29
1.4.1.3.7	PIB Per Cápita.....	30
1.4.1.3.8	Salario Básico.....	31
1.4.1.4	Factor Social.....	32
1.4.1.5	Factor Tecnológico.....	34
1.4.2	Análisis Microambiental.....	34
1.4.2.1	Competencia.....	34
1.4.2.2	Proveedores .....	37
1.4.2.3	Clientes .....	38
1.5	Matriz De Involucrados .....	40
CAPÍTULO II .....		41
ESTUDIO DE MERCADO .....		41
2.1	Investigación de Mercado.....	41
2.1.1	Segmentación del Mercado.....	41
2.1.2	Tamaño del Universo.....	42
2.1.3	Tamaño de la Muestra.....	42
2.1.4	Cuestionario.....	44
2.1.5	Análisis y Resultados.....	47
2.2.	Análisis de la Demanda.....	60
2.2.1	Factores que afectan la Demanda.....	60
2.2.2	Comportamiento Histórico de la Demanda .....	61
2.2.3	Demanda Actual .....	62
2.2.4	Proyección de la Demanda.....	63
2.3	Análisis de la Oferta .....	65
2.3.1	Factores que afectan la Oferta.....	66
2.3.2	Comportamiento Histórico de la Oferta .....	67

2.3.3	Oferta Actual .....	67
2.3.4	Proyección de la Oferta.....	67
2.3.5	Estimación de la Demanda Insatisfecha.....	68
CAPÍTULO III.....		69
ESTUDIO TÉCNICO .....		69
3.1	Tamaño del Proyecto .....	69
3.1.1	Factores Determinantes del Tamaño .....	70
3.1.1.1	El Mercado.....	70
3.1.1.2	Disponibilidad de Recursos Financieros.....	70
3.1.1.3	Disponibilidad de Mano De Obra.....	71
3.1.1.4	Disponibilidad de Materias Primas e Insumos.....	71
3.2	Localización del Proyecto .....	71
3.2.1	Macrolocalización.....	72
3.2.1.1	Justificación .....	72
3.2.2	Microlocalización .....	74
3.2.2.1	Criterios de selección de alternativas .....	74
3.2.2.2	Matriz Locacional .....	77
3.2.2.3	Selección de la alternativa óptima .....	77
3.2.2.4	Plano de la Micro Localización .....	78
3.3	Ingeniería del proyecto.....	78
3.3.1	Distribución de áreas .....	79
3.3.2	Presupuesto obra civil .....	81
3.3.3	Planos Arquitectónicos.....	83
3.3.4	Requerimiento de Recursos Humanos.....	83
3.3.5	Estudio de Insumos y Materiales .....	85
3.3.6	Calendario de ejecución del proyecto .....	87
3.4	Ingeniería del servicio.....	88
3.4.1	Descripción del servicio .....	88
3.4.2	Diagramas de servicio .....	88

CAPÍTULO IV .....	90
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN .....	90
4.1 La Empresa .....	90
4.1.1 Nombre o Razón Social.....	90
4.1.2 Titularidad de la propiedad de la Empresa.....	91
4.1.3 Tipo de empresa .....	94
4.2 Base Filosófica de la empresa.....	95
4.2.1 Valores Corporativos .....	95
4.2.2 Principios Corporativos.....	96
4.2.3 Políticas .....	96
4.2.4 Visión – 2019.....	97
4.2.5 Misión.....	97
4.2.6 FODA .....	98
4.3 La Organización.....	103
4.3.1 Organización Administrativa .....	104
4.3.2 Organigramas: Estructural y Funcional .....	105
4.3.2.1 Organigrama Estructural .....	105
4.3.2.2 Organigrama Funcional.....	105
4.4 Marketing Mix (4 P’S).....	106
4.4.1 Producto:.....	106
4.4.2 Precio:.....	106
4.4.2.1 Precio que los posibles clientes están dispuestos a pagar .....	107
4.4.2.2 El Precio de la competencia .....	107
4.4.3 Plaza:.....	109
4.4.4 Promoción .....	109
CAPÍTULO V .....	111
ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA .....	111
5.1 Presupuestos .....	111
5.1.1 Presupuesto de inversión .....	111
5.1.1.1 Activos Fijos.....	111
5.1.1.1.1 Depreciación de Activos Fijos.....	112
5.1.1.2 Activos Diferidos.....	115

5.1.1.3	Capital de Trabajo.....	116
5.1.1.4	Cronograma de Inversiones .....	117
5.1.2	Presupuestos de Operación .....	119
5.1.2.1	Presupuesto de Ingresos Operacionales .....	119
5.1.2.2	Presupuesto de Ingresos No Operacionales.....	119
5.1.2.3	Presupuesto de Egresos Operacionales .....	121
5.1.2.4	Presupuesto de Egresos No Operacionales .....	124
5.1.2.5	Estructura de Financiamiento.....	125
5.1.2.5.1	Normativa CFN (Corporación Financiera Nacional).....	127
5.1.3	Punto de Equilibrio .....	129
5.2	Estados Financieros Proforma .....	130
5.2.1	Balance General .....	130
5.2.2	Estado de Resultados.....	132
5.2.3	Estado de origen y aplicación de recursos .....	133
5.2.4	Flujos netos de fondos (Efectivo) .....	133
5.3	Evaluación Financiera.....	135
5.3.1	Cálculo de la tasa de descuento .....	135
5.3.1.1	TMAR (Tasa Mínima Aceptable De Rendimiento).....	135
5.3.2	Criterios de Evaluación.....	136
5.3.2.1	Valor Presente Neto (VPN) .....	136
5.3.2.2	Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	137
5.3.2.3	Relación Beneficio-Costo (B/C).....	139
5.3.2.4	Periodo de Recuperación de la Inversión Payback .....	140
	CAPÍTULO VI.....	142
6.1	Conclusiones .....	142
6.2	Recomendaciones .....	145
	BIBLIOGRAFÍA.....	147
	WEBGRAFÍA.....	148
	ANEXOS.....	149
	Anexo A: Planos Arquitectónicos “La Casa De La U-Residencia Estudiantil”.....	150
	Anexo A.1. Primera Planta Locales Comerciales.....	151
	Anexo A.2. Segunda Planta Residencia Estudiantil .....	152

Anexo B: Proformas.....	158
Anexo B.1. Proforma Muebles de Oficina .....	159
Anexo B.2. Proforma Equipos de Computación .....	160
Anexo C: Impuesto a la renta personas naturales .....	161

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1	Leyes para el funcionamiento del proyecto.....	14
Tabla No. 2	Estudiantes Administrativos ESPE-EL por provincias de origen.....	20
Tabla No. 3	Inflación Mensual .....	23
Tabla No. 4	Inflación Anual .....	24
Tabla No. 5	Tasa de Interés Activa .....	25
Tabla No. 6	Tasa de Interés Pasiva.....	26
Tabla No. 7	PEA (Población Económicamente Activa) (%) .....	28
Tabla No. 8	PIB.....	29
Tabla No. 9	PIB Per Cápita .....	30
Tabla No. 10	Salario Básico.....	31
Tabla No. 11	Estratificación del Nivel Socioeconómico en Ecuador .....	32
Tabla No. 12	Caracterización por estratos de los niveles socioeconómicos .....	33
Tabla No. 13	Condiciones de alfabetismo a nivel nacional .....	33
Tabla No. 14	Número de viviendas en la parroquia de Belisario Quevedo.....	35
Tabla No. 15	Barrios de la parroquia Belisario Quevedo .....	36
Tabla No. 16	Constructoras de Cotopaxi.....	37
Tabla No. 17	Proveedores de Materiales .....	38
Tabla No. 18	No. Estudiantes Adm. Matriculados Marzo-Agosto 2013.....	39
Tabla No. 19	Matriz de Involucrados .....	40
Tabla No. 20	Estudiantes ESPE-EL Campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara.....	42
Tabla No. 21	Cuál es su Ciudad De Origen?.....	48
Tabla No. 22	Cuál es el lugar donde usted reside permanentemente? .....	49
Tabla No. 23	Usted Arrienda?.....	50
Tabla No. 24	Qué Tipo de vivienda usted arrienda?.....	51
Tabla No. 25	El Servicio que usted paga lo considera:.....	52
Tabla No. 26	Arrendaría en un lugar cercano a su Universidad?.....	53
Tabla No. 27	En qué tipo de residencia usted prefiere vivir? .....	54
Tabla No. 28	Usted prefiere vivir:.....	55
Tabla No. 29	Servicios necesarios cerca de su Universidad. ....	56
Tabla No. 30	Servicios adicionales que debe poseer una residencia.....	57
Tabla No. 31	Disposición de pago por Arrendamiento en Vacaciones.....	58

Tabla No. 32	Disposición de pago por concepto de arriendo .....	59
Tabla No. 33	Histórico De Estudiantes ESPE-EL Administración.....	61
Tabla No. 34	Demanda actual residencia estudiantil .....	63
Tabla No. 35	Crecimiento de estudiantes foráneos administrativos ESPE-EL .....	64
Tabla No. 36	Proyección de estudiantes foráneos administrativosESPE-EL.....	65
Tabla No. 37	Demanda Insatisfecha Actual .....	68
Tabla No. 38	Matriz de localización.....	77
Tabla No. 39	Distribución de áreas del proyecto.....	79
Tabla No. 40	Presupuesto de la obra civil .....	81
Tabla No. 41	Presupuesto anual de personal .....	84
Tabla No. 42	Presupuesto de Equipos de oficina y Equipos de cómputo .....	85
Tabla No. 43	Requerimientos Útiles de escritorio .....	86
Tabla No. 44	Presupuesto de suministros de Aseo/Implementos.....	86
Tabla No. 45	Gasto Suministros de aseo y útiles de Escritorio.....	86
Tabla No. 46	Presupuesto de Muebles y Enseres para la Residencia Estudiantil.....	87
Tabla No. 47	Análisis FODA .....	99
Tabla No. 48	Análisis DAFO .....	100
Tabla No. 49	Precios referenciales de arriendos Parroquia Belisario Quevedo .....	108
Tabla No. 50	Estimación de precios para el servicio de Arrendamiento.....	108
Tabla No. 51	Inversiones en Activos Fijos.....	112
Tabla No. 52	Depreciación Anual Edificio.....	113
Tabla No. 53	Depreciación Anual Equipo de oficina .....	114
Tabla No. 54	Depreciación Anual Equipo de cómputo .....	114
Tabla No. 55	Depreciación Anual Muebles y Enseres.....	115
Tabla No. 56	Activos Diferidos.....	115
Tabla No. 57	Gastos en Publicidad.....	116
Tabla No. 58	Capital de Trabajo Mensual.....	116
Tabla No. 59	Cronograma de Inversiones .....	118
Tabla No. 60	Ingresos Operacionales .....	119
Tabla No. 61	Ingresos por Garantías .....	120
Tabla No. 62	Tabla De Amortización de la Póliza de Acumulación .....	120
Tabla No. 63	Presupuesto Mano de Obra .....	122
Tabla No. 64	Presupuesto Suministros de Aseo .....	123
Tabla No. 65	Presupuesto Útiles de Escritorio .....	123

Tabla No. 66	Gasto Suministros de aseo y útiles de escritorio .....	124
Tabla No. 67	Servicios Básicos .....	124
Tabla No. 68	Tabla de amortización del crédito CFN .....	125
Tabla No. 69	Financiamiento de Activos Fijos.....	126
Tabla No. 70	Financiamiento Total Necesario .....	126
Tabla No. 71	Propuesta de Financiamiento .....	126
Tabla No. 72	Costos Fijos y Variables .....	129
Tabla No. 73	Balance General.....	131
Tabla No. 74	Estado De Origen y Aplicación de Recursos .....	133
Tabla No. 75	Flujos Netos de Fondos Efectivo .....	134
Tabla No. 76	Flujos Netos del Proyecto .....	137
Tabla No. 77	Flujos Netos del Proyecto B/C .....	139
Tabla No. 78	Flujos Netos y Acumulados del Proyecto .....	140



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1	Distribución de estudiantes Campus Gral. Rodríguez Lara .....	21
Gráfico No. 2	Cuál es su Ciudad De Origen? .....	48
Gráfico No. 3	Cuál es el lugar donde usted reside permanentemente?.....	49
Gráfico No. 4	Usted Arrienda? .....	50
Gráfico No. 5	Qué tipo de vivienda usted arrienda? .....	51
Gráfico No. 6	El Servicio de alojamiento que usted paga lo considera:.....	52
Gráfico No. 7	Arrendaría usted en un lugar cercano a su universidad?.....	53
Gráfico No. 8	En qué tipo de residencia usted prefiere vivir?.....	54
Gráfico No. 9	Usted prefiere Vivir: .....	55
Gráfico No. 10	Servicios necesarios cerca de su universidad. ....	56
Gráfico No. 11	Servicios adicionales que le gustaría posea una residencia.....	57
Gráfico No. 12	Disposición de pago por arrendamiento durante las vacaciones.....	58
Gráfico No. 13	Disposición de pago por concepto de arriendo .....	59
Gráfico No. 14	Estudiantes Foráneos Administrativos ESPE.EL .....	62
Gráfico No. 15	Plano de la macrolocalización.....	73
Gráfico No. 16	Croquis de ubicación del proyecto .....	78
Gráfico No. 17	Diagrama de flujo.....	89

## **RESUMEN**

El presente proyecto consiste en un estudio de factibilidad para la creación de una Residencia Estudiantil y Locales Comerciales en la ciudad de Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo sector nuevo campus Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Extensión Latacunga cuyo contenido se indica a continuación:

El primer capítulo contiene un diagnóstico situacional en el cual se analizó diversos factores macro y micro ambientales que permitieron determinar las oportunidades y amenazas para la puesta en marcha de la presente idea de negocio.

En el segundo capítulo se presenta un estudio de mercado, en el cual se estableció la existencia de una demanda insatisfecha así como se indagó las necesidades de vivienda en los estudiantes foráneos que deciden escoger una carrera universitaria en la ciudad de Latacunga.

En el tercer capítulo se realizó un estudio técnico, en el que se analizó el tamaño óptimo del proyecto, localización, instalaciones y materiales requeridos. También se diseñó el servicio apropiado que debe prestar el negocio fin de satisfacer las necesidades de los estudiantes universitarios.

El cuarto capítulo detalla la denominación social, constitución y planificación estratégica para el presente proyecto. Conjuntamente con un análisis FODA se plantearon estrategias idóneas que permitan el posicionamiento del negocio en el mercado.

El trabajo concluye con el quinto capítulo en el cual se desarrolla el estudio económico y el análisis financiero, los mismos que integran la formulación de presupuestos de ingresos, gastos y personal.

En este capítulo consta la normativa CFN para la realización créditos hipotecarios. Además de un profundo estudio de los flujos de fondos netos para demostrar si la inversión es económicamente rentable o no.

## **ABSTRACT**

This project consists in a feasibility study for the creation of a Student Residence and Commercial Properties in Latacunga city, Belisario Quevedo parish, in the new building of the Armed Forces University in Latacunga, whose topics are as follows:

The first chapter contains a situational diagnostic in which there analysis of some macro and micro environmental factors, this helped to identify opportunities and threats to the implementation of this business idea.

In the second chapter presents a market study, in which established the existence of an unsatisfied demand, and in this chapter there are investigation about needs foreign students who decide to choose a University in the city of Latacunga.

In the third chapter perform a technical study, which examined the optimal size of the project, location, facilities and materials required. Also design the appropriate service to the foreign student.

The fourth chapter details the business name, the constitution and strategic planning for this project. In conjunction with a SWOT analysis, develop appropriate strategies with a proposed to allow positioning of the business in the market.

The project concludes with the fifth chapter in which develops the economic study and financial analysis, in which there are income and expenses budgets. In this chapter contains the CFN rules for credits.

In addition a study to the net cash flows to show if the investment is economically viable or not.

# **CAPÍTULO I**

## **GENERALIDADES**

### **INTRODUCCIÓN**

La educación es el pilar más importante en el cual se desarrollan las facultades intelectuales y morales de los seres humanos, con educación estos interactúan entre sí, son conocedores, personas cultas y educadas que logran un futuro mejor, no sólo para ellos sino para la sociedad.

En la actualidad el Gobierno Nacional está incentivando a que los bachilleres ecuatorianos escojan una carrera universitaria de acuerdo a sus capacidades y aptitudes, por lo que la ciudad a la que vaya el estudiante obedece a la universidad que les correspondió, estos jóvenes, buscan un lugar apropiado, que cumplan con sus necesidades básicas de vivienda, pero en la mayoría de los casos, esto es muy difícil.

La ciudad de Latacunga y la Parroquia de Belisario Quevedo carece de lugares donde los estudiantes puedan vivir y estudiar, especialmente aquellos que vienen a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE extensión Latacunga en busca de una mejor educación.

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.

## **1.1 OBJETIVOS**

### **1.1.1. OBJETIVO GENERAL**

- ✓ Analizar la factibilidad de la creación de una Residencia Estudiantil y Locales Comerciales en la Parroquia Belisario Quevedo, mediante la realización de técnicas de investigación.

### **1.1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**

- ✓ Analizar los factores político - legal, económicos, demográficos, sociales tecnológicos del entorno, 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 que se pretende ofertar, a fin de determinar el número de habitaciones que poseerá la residencia para atender a la demanda, los procesos más adecuados que permitan niveles altos de productividad, así como estudiar los lineamientos a seguirse para el arrendamiento de los locales comerciales.
- ✓ 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 Corporación Financiera Nacional (CFN) para el financiamiento del proyecto.
- ✓ Diseñar una óptima estructura organizacional con el propósito de alcanzar el mejor desarrollo empresarial de la residencia estudiantil.

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

En el Ecuador es evidente que con el pasar del tiempo, es mayor la cantidad de jóvenes que cursan la educación universitaria. La Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-Extensión Latacunga oferta carreras atractivas para los bachilleres de diferentes partes del país; los mismos que se ven obligados a salir de sus ciudades para conseguir sus sueños y convertirse en profesionales, y tratan de encontrar una vida digna que cumpla sus expectativas.

El lugar donde la persona va a vivir es un factor muy importante para que pueda obtener una mejor experiencia fuera de su ciudad, por eso el proyecto surge de la necesidad de dar a estas personas una alternativa segura, con todas las comodidades y un ambiente agradable mientras estudian en la universidad.

Además, el construir esta residencia cerca al nuevo campus de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-Extensión Latacunga hace que los estudiantes no tengan problemas de movilización, dedicarán más tiempo al estudio y estarán rodeados de un ambiente juvenil y hogareño, pues habrán muchos estudiantes con quienes puedan compartir y sentirse más adaptados.

La residencia 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 oferta la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-Extensión Latacunga en el campus Belisario Quevedo, aproximadamente el 28% de estos alumnos son foráneos y provienen en su mayoría de provincias como Pichincha, Tungurahua, Imbabura, y Chimborazo, por esta razón se ha visto una enorme necesidad de crear un lugar en donde estos jóvenes puedan hospedarse, es así como nace la idea de la construcción de una residencia universitaria en la cual se pueda ofrecer un servicio satisfactorio.

El presente proyecto de factibilidad para la creación de una residencia estudiantil universitaria estará conformado por un edificio de tres pisos con 18 habitaciones distribuidas en cada uno de estos, las mismas que contarán con baño privado, cocina, salas de estar, complementado por servicios otorgados por locales comerciales que se pondrán a disposición en la planta baja del edificio. Todo esto en un espacio de 882m<sup>2</sup>, además se contará con espacios de recreación.

Al ser Belisario Quevedo una localidad con perspectivas de crecimiento y plusvalía es necesaria la apertura de negocios que se acoplen al status que está adquiriendo la Parroquia por la presencia de la universidad. Además de esto los estudiantes requieren servicios de alimentación, papelería, internet, copiadora que en el sector no existe y que gracias a la apertura de los locales comerciales será posible cubrir todo tipo de necesidades.

Este proyecto es un aporte práctico para demostrar la importancia que tiene la apertura de negocios del sector inmobiliario como medio de desarrollo social y económico sostenible para la Parroquia de Belisario Quevedo.

### **1.3. MARCO TEÓRICO**

#### **1.3.1 ORIGEN DE LAS RESIDENCIAS ESTUDIANTILES**

“Las primeras Residencias Estudiantiles aparecieron en Inglaterra en el siglo XII cuando varias comunidades religiosas, entre ellas los franciscanos y la Orden de Predicadores, establecieron residencias y escuelas como Oxford y Cambridge las cuales albergan actualmente a miles de alumnos”<sup>1</sup>. En el pasado los estudiantes se alojaban en conventos donde se les enseñaba además las ciencias el estudio de doctrinas cristianas o en cuarteles de la milicia donde aprendían el arte de la guerra.

---

<sup>1</sup> <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/411> (Abril, 2013)



“En 1928 en Francia se creó la primera residencia universitaria moderna que estaba constituida por varios edificios para vivienda de los estudiantes becados por el Gobierno, el mismo ejemplo siguieron España y otros países europeos.

En España surgió en 1910, la Residencia de Estudiantes que fue el primer centro cultural de España. En ella vivieron Federico García Lorca, Luís Buñuel, Severo Ochoa o Salvador Dalí.

En Argentina y Brasil surgieron residencias estudiantiles en sus ciudades principales las cuales recibían a jóvenes del resto de la nación y a estudiantes extranjeros. Así es creado el Núcleo Residencial Ciudad Universitaria Panamericana<sup>2</sup>.

### **1.3.2 HISTORIA DE LAS RESIDENCIAS ESTUDIANTILES EN EL ECUADOR**

“La primera residencia universitaria ecuatoriana fue creada por la Universidad Central del Ecuador, en el año de 1967, la cual se edificó en la ciudad de Quito cerca de las instalaciones de la universidad. La residencia funcionaba normalmente ayudando así aquellos estudiantes que vivían fuera de la ciudad.

La residencia de la Universidad Central del Ecuador cesa su funcionamiento en el año de 1972 fecha en la cual el Ecuador sufrió uno de los más fuertes terremotos registrados en su historia. Debido a este desastre natural el edificio donde funcionaba la residencia fue gravemente afectada, por lo cual, sus instalaciones dejaron de ser utilizadas. Por falta de presupuesto y por motivo de intereses sociales no se restauró como residencia sino como centro médico.

La segunda residencia universitaria creada en el Ecuador y que en la actualidad aún se mantiene en funcionamiento, tiene la capacidad para albergar a 30

---

<sup>2</sup> <http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/411> (Abril, 2013)

estudiantes universitarios del sexo masculino, fue creada en la ciudad de Guayaquil en el año de 1970 por el Movimiento Juvenil Ecuatoriano, institución de servicio social sin fines de lucro debidamente constituida según las leyes de la República del Ecuador, dirigida por la señora Mercedes de Begué conocida actualmente por los residentes como “Mama Meche”. Esta residencia es la cristalización de una serie de ideas, sueños y propósitos que tuvieron sus inicios en el año de 1963 cuando la Señora de Begué desde el balcón de su vivienda ubicada en las calles Luque y Chimborazo presencié cómo un grupo de jóvenes estudiantes se desperdiciaban tirando piedras, rompiendo vidrios y destruyendo todo a su paso. Fue a partir de este momento en que la señora Mercedes de Begué se propone como objetivo comenzar a ayudar a los jóvenes formándolos como personas con una amplia inclinación cristiana para que entreguen su amor a Dios mediante el esfuerzo y amor hacia sus hermanos”<sup>3</sup>.

### **1.3.3. RESIDENCIAS EN EL ECUADOR (SITUACIÓN ACTUAL)**

Actualmente el Ecuador posee una serie de residencias universitarias las cuales se detallan a continuación:

- ✓ **Residencia San José.-** Perteneciente a las Hermanas Franciscanas se encuentra abierta en Quito desde 1996 tiene una capacidad para 20 Srtas. Su dirección es Domingo Espinar 113, su función es social apoyando a señoritas de escasos recursos económicos.
  
- ✓ **Hogar Universitario Santa Rosa de Viterbo.-** Perteneciente a las religiosas Franciscanas de la Misión de la Inmaculada dan alojamiento a 30 Srtas. Creada desde el año de 1954 su función es social dando muchos servicios a un mínimo costo, ubicada en Fernando de Santillán 2487 y La Gasca

---

<sup>3</sup> <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3648/1/6175.pdf> (Abril, 2013)

- ✓ **La Residencia Universitaria Ilinizas.**- “Es la primera residencia universitaria privada fundada en San Francisco de Quito, y también en todo el Ecuador. Fue levantada en el año 1957. Actualmente tienen una capacidad de alojamiento para 40 estudiantes.”<sup>4</sup>
  
- ✓ **La Residencia Girasol.**- Ubicada en el barrio “El Dorado” calle Solano 1088 creada en el año 2007 por la Sra. Susana González, su capacidad es para 26 estudiantes en Suites y dormitorios dobles, tiene servicios adicionales de lavandería e Internet.
  
- ✓ **La Residencia Jesuita San Pedro Canicio.**- Fundada en 1964, actualmente dirigida por el Padre Jorge Villalva aloja únicamente a los docentes de la Universidad Católica y Colegio San Gabriel con una capacidad de 20 docentes y se encuentra ubicada en la Av. 12 de Octubre y Veintimilla.

Las universidades también han creado sus residencias universitarias internas como:

- ✓ **La Universidad Central del Ecuador de la ciudad de Quito.**- “Construida en 1967, comenzó a funcionar la residencia universitaria con 48 habitaciones para sus estudiantes, pero en 1972 un terremoto dañó su estructura, dejando de funcionar para convertirse en un dispensario médico. En la actualidad, en el segundo piso funciona el Servicio de Alimentación Universitario con una capacidad de 120 personas.”<sup>5</sup>
  
- ✓ **Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE (Sangolquí).**- Cuenta con alrededor de 150 habitaciones con una capacidad de 200 personas, cuenta con comedor, sala de estudio, cabinas telefónicas, áreas verdes y lavandería

---

<sup>4</sup><http://www.ilinizas.org/historia> (Abril, 2013)

<sup>5</sup>[http://www.residencia.csic.es/pres/frame\\_hoy.htm](http://www.residencia.csic.es/pres/frame_hoy.htm) (Abril, 2013)

- ✓ **La Universidad Politécnica Salesiana (Cuenca).**- Cuenta con 24 habitaciones con una capacidad para 45 estudiantes, cuenta con comedor, aula de estudios, cabinas telefónicas y lavandería.
  
- ✓ **La Universidad Andina Simón Bolívar.**- Es ejemplo de confort y estilo construido en el año 2004, que permite que los alumnos y profesores de la Comunidad Andina y del resto del mundo que concurren a los programas internacionales que convoca la universidad tengan las mejores condiciones para desarrollar sus actividades. También hace efectiva la extensión universitaria para alumnos procedentes de todos los rincones del país que asisten a cursos intensivos.

Existen varias residencias estudiantiles en el Ecuador, pero especialmente dentro de las universidades, la mayoría de estas se encuentran localizadas en ciudades grandes como Quito y Guayaquil.

#### **1.3.4 RESIDENCIA ESTUDIANTIL**

“Una residencia universitaria es un centro que proporciona alojamiento a los estudiantes universitarios. La residencia estudiantil representa la mejor opción de vivienda por economía y comodidad, para los estudiantes.”<sup>6</sup>

La residencia que se propone complementará la enseñanza universitaria mediante la creación de un ambiente intelectual y de convivencia adecuada para los estudiantes.

Las Residenciales Universitarias buscan básicamente la integración de los jóvenes en su vida estudiantil, en donde con interrelaciones interpersonales, y cultura van formándose en este continuo crecimiento.

---

<sup>6</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Residencia\\_universitaria](http://es.wikipedia.org/wiki/Residencia_universitaria) (Abril, 2013)

#### 1.3.4.1 TIPOS DE RESIDENCIAS

- ✓ **Residencias del mismo género:** Residencia en la cual se restringe las visitas del género contrario.
- ✓ **Residencias libres de químicos y sustancias:** Residencias en las cuales se prohíbe fumar, beber y las drogas.
- ✓ **Residencia de interés especial o temático:** Residencia en la que los estudiantes comparten sus intereses similares.

#### 1.3.4.2 TIPOS DE HABITACIONES

La mayoría de las residencias consisten en una habitación a la que se accede por un pasillo con una o varias habitaciones y un salón.

- ✓ **Sencilla:** Se trata de una habitación unitaria o para una sola persona.
- ✓ **Dobles:** Una habitación doble, en la que se comparte el espacio con otra persona, suele ser lo más común en la mayoría de las universidades.
- ✓ **Suites:** Las suites suelen consistir en un par de habitaciones además de cierto salón compartido.<sup>7</sup>

La residencia universitaria del presente proyecto estará distribuida por habitaciones dobles y sencillas con baño privado las cuales tendrán un espacio de cafetería compartida. Dentro de la residencia se prohibirá el consumo de alcohol y drogas.

---

<sup>7</sup> <http://www.collegeboard.com/padres/buscar/explorar/34749.html> (Abril, 2013)

## **1.4. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

El propósito es identificar un conjunto de factores tanto internos como externos relacionados con el proyecto, que pueden incidir en su desarrollo; de esta forma se podrá definir, diseñar objetivos y estrategias de carácter competitivo para favorecer los niveles de productividad así como de rentabilidad del proyecto.

### **1.4.1 ANÁLISIS DE MACROAMBIENTE**

El análisis macroambiental incluye tendencias políticas, legales, económicas, sociales, tecnológicas, y demográficas, que permiten diagnosticar oportunidades favorables para la organización, 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.

#### **1.4.1.1.FACTORES POLÍTICO – LEGALES**

El ambiente político está compuesto por una serie de leyes así como de dependencias del Gobierno, grupos de presión que influyen y limitan algunas actividades de las organizaciones. La existencia de leyes y regulaciones cumple con propósitos tales como: fomentar la competencia protegiendo a las empresas unas de otras; asegurar mercados justos para los bienes y servicios resguardando a los consumidores.

Para la creación de una Residencia Universitaria en la Parroquia de Belisario Quevedo perteneciente a la ciudad de Latacunga es importante cumplir leyes y reglamentos existentes tanto para la construcción de la edificación así como para todos los trámites legales para su implementación, organización y funcionamiento.

**TABLA No. 1 LEYES PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES COMERCIALES**

<b>N°</b>	<b>NORMATIVA</b>	<b>APLICACIÓN</b>
<b>1</b>	Constitución de la República del Ecuador	Cumplimiento estricto de leyes
<b>2</b>	Plan de desarrollo del Cantón Latacunga.	Autorización de Construcción
<b>3</b>	Ley de régimen Tributario Interno	Cumplimiento de Impuestos al Valor Agregado e Impuesto a la Renta
<b>4</b>	Ley de Inquilinatos	Contratos de arrendamientos y fijación de precios
<b>5</b>	Código de Trabajo	Cumplimiento de deberes y obligaciones de los trabajadores en la residencial.
<b>6</b>	Seguridad Social	Afiliación al IESS de los obreros de la residencia

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORADO POR: Katherine Carrera

### **1. CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA:**

Según el art.10 de la Constitución de la República establece que “Los deberes de los ecuatorianos son: obedecer a las leyes y a las autoridades; servir y defender la patria; y ser moderados y hospitalarios”.

### **2. PLAN DE DESARROLLO DEL CANTÓN LATACUNGA.**

Según el art. 35 del Plan de desarrollo del Cantón Latacunga. “Para poder iniciar una construcción, el propietario o constructor, deberá previamente obtener el permiso de construcción correspondiente, por parte del Departamento de Planificación Municipal. Esta unidad administrativa extenderá al solicitante el permiso de construcción de acuerdo a las normas establecidas en esta sección.

El permiso en mención será válido durante la ejecución de la obra y sujeto a inspecciones periódicas. Ninguna obra podrá iniciarse ni en sus fases preliminares o preparatorias sino dispone del correspondiente permiso de construcción, salvo en el caso de excepción contemplado en el art. 36°

Art 36°. No se requerirá permiso de construcción para efectuar las siguientes obras:

- a) Enlucidos e interiores.
- b) Reposición y reparación de pisos sin afectar elementos estructurales.
- c) Pintura y revestimientos interiores y exteriores.
- d) Reparación de tuberías de agua e instalaciones sanitarias
- e) Demoliciones hasta un cuarto aislado de 16m<sup>2</sup>, sin afectar la estabilidad del resto de las construcciones. Esta excepción no procederá cuando se trate de edificios de valor artístico o histórico.

### **3. LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO**

Según el Art. 4.de la ley del régimen tributario interno "Sujetos Pasivos.- Son sujetos pasivos del impuesto a la renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de esta Ley.

Los sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, pagarán el impuesto a la renta en base de los resultados que arroje la misma".

### **4. LEY DE INQUILINATOS**

Según la ley de Inquilinatos Art. 3 establece.-"CONDICIONES DE LOS LOCALES DE ARRENDAMIENTO.- Los locales destinados al arrendamiento



deberán reunir, a más de las condiciones que fijen las ordenanzas municipales, las siguientes:

- ✓ Disponer de servicios higiénicos completos y permanentes, siquiera uno para cada piso de la casa, de acuerdo con las modalidades del lugar.
- ✓ Cuando en un mismo piso hubiere dos o más departamentos independientes, cada uno de ellos deberá tener, por lo menos, un servicio higiénico completo y exclusivo;
- ✓ Tener aireación y luz suficientes para las habitaciones;
- ✓ Disponer, permanentemente, de los servicios de agua potable y de luz eléctrica, en los sectores urbanos donde existen estos servicios;
- ✓ No ofrecer peligro de ruina; y,
- ✓ Estar desinfectados, lo que se acreditará con el correspondiente Certificado de Sanidad.

“Art. 7 de la Ley de inquilinato.- RESPONSABILIDADES DEL INQUILINO.- Si el inquilino fuere responsable de los daños ocasionados en el local arrendado, o en las instalaciones de agua potable, luz eléctrica y servicios higiénicos, estará obligado a la inmediata reparación, a su costa. Caso de no hacerlo en el plazo fijado por el Juez, el arrendador estará facultado para efectuar dichas reparaciones y exigir al arrendatario el pago de lo invertido, con un aumento del diez por ciento. Podrá además, exigir la terminación del contrato”.

“Art. 10 de la ley del inquilinato.- FIJACIÓN DE LAS PENSIONES MÁXIMAS DE ARRENDAMIENTO.- Las oficinas de Registro de Arrendamientos o las jefaturas de Catastro Municipales, según el caso, fijarán la pensión máxima de arrendamiento de cada local, y entregarán al arrendador, en el plazo máximo de cuatro meses, un certificado en el que conste la identidad del predio o local inscrito y la pensión mensual para su arrendamiento”.

Ley del inquilinato.- TÍTULO VI. De los contratos de arrendamiento y sus efectos. Art: 27, 28. "Art. 27.- FORMAS DE LOS CONTRATOS.- El contrato de arrendamiento podrá ser verbal o escrito. Art. 28.- PLAZO DEL CONTRATO ESCRITO.- El plazo estipulado en el contrato escrito será obligatorio para arrendador y arrendatario. Sin embargo, en todo contrato de arrendamiento tendrá derecho el arrendatario a una duración mínima de dos años, excepto en los siguientes casos:

- De habitaciones en hoteles, casas de pensión o posadas;
- De arrendamiento de locales a individuos o familias que, teniendo su residencia habitual en un lugar, van a otros transitoriamente".

## **5. CÓDIGO DE TRABAJO**

Según el código de trabajo TÍTULO I, DEL CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO, Capítulo I, De su naturaleza y especies, el Art.8 establece.- "Contrato individual.- Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre".

## **6. SEGURIDAD SOCIAL.**

Según el Art. 2 de la Ley de Seguridad Social establece "SUJETOS DE PROTECCIÓN.- Son sujetos "obligados a solicitar la protección" del Seguro General Obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella; en particular:

- a) El trabajador en relación de dependencia;
- b) El trabajador autónomo;

- c) El profesional en libre ejercicio;
- d) El administrador o patrono de un negocio;
- e) El dueño de una empresa unipersonal;
- f) El menor trabajador independiente; y,
- g) Los demás asegurados obligados al régimen del Seguro General Obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales.

Son sujetos obligados a solicitar la protección del régimen especial del Seguro Social Campesino, los trabajadores que se dedican a la pesca artesanal y el habitante rural que labora "habitualmente" en el campo, por cuenta propia o de la comunidad a la que pertenece, que no recibe remuneraciones de un empleador público o privado y tampoco contrata a personas extrañas a la comunidad o a terceros para que realicen actividades económicas bajo su dependencia".

Según el Art. 83 de la ley de Seguridad Social estipula.-" DERECHO DEL EMPLEADOR PARA DESCONTAR APORTES AL TRABAJADOR.- Sin perjuicio de las obligaciones patronales correspondientes, el patrono tiene derecho a descontar a los afiliados, al efectuar los pagos de sueldos y salarios, el valor de los aportes personales, el de los descuentos por otros conceptos que el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ordenare, y el de las multas que éste impusiere a sus afiliados.

Si el patrono no ha hecho uso del derecho a descontar los aportes personales, al efectuar el pago de sueldos y salarios, podrá ejercerlo en el pago siguiente o subsiguiente, como plazo máximo. Si no lo hiciera, esos aportes personales quedarán también de cargo del patrono, sin derecho a reembolso".

## **ANÁLISIS:**

El cumplimiento a cabalidad de todas las leyes y reglamentos que el estado así como el Gobierno Cantonal y el Provincial impone serán el punto de partida para la realización y buen funcionamiento del presente proyecto de factibilidad. En la actualidad han existido reformatorias a la Codificación de la Ley de Inquilinato, por el cual se pretende garantizar los derechos, no solamente del arrendador o propietario del inmueble, sino del arrendatario o inquilino, lo que resulta beneficioso en cuanto se haga cumplir los derechos, obligaciones de las dos partes.

Resultaría beneficioso que cualquier reforma a la Ley de Inquilinato que se pretenda aprobar sea definitiva de manera que el presente proyecto sea ajustado de manera oportuna a los reglamentos y leyes vigentes.

### **1.4.1.2 FACTOR DEMOGRÁFICO**

La demografía es el estudio estadístico de la población humana y su distribución. El análisis de esta variable es fundamental para el presente Proyecto de Factibilidad porque son personas quienes conforman el mercado, en este caso la población será el número de estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL Campus General Guillermo Rodríguez Lara que provienen de otras ciudades, los cuales son considerados como el nicho de mercado.

El ambiente demográfico de los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL revela una era de estructura versátil, puesto que en la actualidad se ha visto un incremento en la población de alumnos, los mismos que provienen de diversas provincias y ven atractivas las carreras profesionales que ofrece la universidad, convirtiéndose así en una oportunidad para el presente estudio de factibilidad.

Cada vez en el país se ha notado una población mejor preparada y una creciente diversidad étnica y racial, lo que significa que hay mejores oportunidades para las personas de acceder a una educación superior.

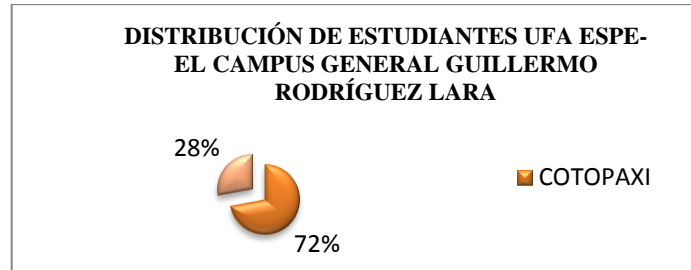
**TABLA No. 2 ESTUDIANTES UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE-EL CAMPUS GENERAL GUILLERMO RODRÍGUEZ LARA POR PROVINCIAS DE ORIGEN AÑO 2013 (EN PORCENTAJES)**

<b>PROVINCIAS</b>	<b>%</b>
CARCHI	0,25
COTOPAXI	72,10
CHIMBORAZO	0,12
EL ORO	0,37
GUAYAS	0,37
IMBABURA	0,49
LOJA	0,12
LOS RIOS	0,25
MANABI	0,37
NAPO	0,12
PASTAZA	0,37
PICHINCHA	10,74
TUNGURAHUA	13,46
ZAMORA CHINCHIPE	0,12
GALAPAGOS	0,12
SUCUMBIOS	0,37
SANTO DOMINGO	0,25
<b>TOTAL</b>	<b>100,00</b>

**FUENTE:** Unidad de Admisión y Registro Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**GRÁFICO No.1 DISTRIBUCIÓN DE ESTUDIANTES DE LA  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE-EL CAMPUS  
GENERAL GUILLERMO RODRÍGUEZ LARA AÑO 2013**



**FUENTE:** Unidad de Admisión y Registro Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

Alrededor del 28% que corresponde a 226 jóvenes estudiantes vienen a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL de otras provincias del país, para escoger las diferentes carreras que oferta la extensión Latacunga en su nuevo campus ubicado en la Parroquia de Belisario Quevedo, especialmente de Pichincha y Tungurahua. Siendo la carrera más atractiva la carrera de Finanzas y Auditoría, por lo que se considera a este número de alumnos como potenciales clientes para que puedan usar las instalaciones de la residencia universitaria. Se ofertarán el servicio a todos los estudiantes foráneos sean estos hombres o mujeres que estén en cualquier nivel de su carrera estudiantil y de cualquier edad. Es evidente que existe mucha acogida por parte de los estudiantes de otras provincias y que prefieren vivir, arrendar en la ciudad de Latacunga.

### **1.4.1.3 FACTORES ECONÓMICOS**

“Los mercados requieren poder de compra además de gente. Este apartado consiste en los factores que afectan el poder de compra y los patrones de gasto de los consumidores. Las naciones varían considerablemente en sus niveles y distribución del ingreso. Algunos países tienen economías de subsistencia-consumen casi toda su producción agrícola e industrial, estos países ofrecen pocas oportunidades de mercado. En el otro extremo están las economías industriales que constituyen mercados prósperos para muchos tipos de bienes”<sup>8</sup>

Las condiciones económicas son de fundamental importancia para el planeamiento estratégico dado que inciden no sólo en el tamaño y atractivo de los mercados que la empresa atiende, sino en la capacidad de ésta para atenderlos rentablemente.

Existen factores vitales que influyen en la evaluación de proyectos y en la ejecución de cualquier tipo de negocio como son la inflación, las tasas de interés, PEA, PIB, PIB per cápita, el salario básico, entre otros.

#### **1.4.1.3.1 INFLACIÓN**

“Es el incremento generalizado de los precios de bienes y servicios con relación a una moneda durante un período de tiempo determinado”<sup>9</sup>. Cuando el nivel general de precios sube, cada unidad de moneda alcanza para comprar menos bienes y servicios; es decir que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda.

Los efectos negativos de la inflación incluyen la disminución del valor real de la moneda a través del tiempo, el desaliento del ahorro y de la inversión debido a la

---

<sup>8</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Macroambiente\\_empresarial](http://es.wikipedia.org/wiki/Macroambiente_empresarial) (Abril, 2013)

<sup>9</sup> <http://es.wikipedia.org/wiki/Inflaci%C3%B3n> (Abril, 2013)

incertidumbre sobre el valor futuro del dinero, y la escasez de bienes. Los efectos positivos incluyen la posibilidad de los bancos centrales de los estados de ajustar las tasas de interés nominal con el propósito de mitigar una recesión y de fomentar la inversión en proyectos de capital no monetarios.

**TABLA No. 3 INFLACIÓN MENSUAL  
ENERO/2013 - OCTUBRE/2013**

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
<b>Octubre-31-2013</b>	0.41 %
<b>Septiembre-30-2013</b>	0.57 %
<b>Agosto-31-2013</b>	0.17 %
<b>Julio-31-2013</b>	-0.02 %
<b>Junio-30-2013</b>	-0.14 %
<b>Mayo-31-2013</b>	-0.22 %
<b>Abril-30-2013</b>	0.18 %
<b>Marzo-31-2013</b>	0.44 %
<b>Febrero-28-2013</b>	0.18 %
<b>Enero-31-2013</b>	0.50 %

**FUENTE:** Banco Central del Ecuador

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

### **ANÁLISIS:**

En los últimos meses es evidente una brusca fluctuación de la inflación, en Octubre del 2013 este indicador cerró en 0,41% lo que significa que ha existido una disminución de precios con relación al mes anterior.

El tener una tendencia a la alza, significaría un reajuste en el presupuesto que ya se tiene establecido sobre todo en los materiales de construcción que se necesitan para la elaboración de la Residencia Estudiantil y de los Locales Comerciales. Otro efecto negativo recae en las personas que pretendan arrendar los locales comerciales, tal vez resulte muy costoso el establecerse un negocio.



## **TABLA No.4 INFLACIÓN ANUAL**

### **AÑOS 2003 - ENE/2013**

<b>AÑO</b>	<b>INFLACIÓN ANUAL (%)</b>
<b>2003</b>	3.98
<b>2004</b>	5.19
<b>2005</b>	3.33
<b>2006</b>	4.05
<b>2007</b>	3.76
<b>2008</b>	6.53
<b>2009</b>	3.57
<b>2010</b>	4.40
<b>2011</b>	3.82
<b>2012</b>	3.57
<b>2013*</b>	4.60

\*Proyección

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Banco Central del Ecuador

### **ANÁLISIS:**

En los últimos años este indicador ha tenido muchas fluctuaciones, se destaca el 2005 como el año que el país menos inflación tuvo. La consultora Latin American Consensus Forecast, en base a una encuesta de diciembre del año pasado que recopila proyecciones de los principales especialistas y banqueros de inversión internacionales, informó que Ecuador tendrá en el 2013 una inflación del (4.6%).

Es importante que para el presente proyecto se tenga proyecciones acerca de este indicador para tomarlo en cuenta en el presupuesto de materiales, en los flujos de efectivo, y demás análisis económicos.

### 1.4.1.3.2 TASA DE INTERÉS ACTIVA

“Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del Banco Central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca”<sup>10</sup>.

**TABLA No. 5 TASA DE INTERÉS ACTIVA  
ENERO/2013 - NOVIEMBRE/2013**

<b>AÑO</b>	<b>TASA ACTIVA (%)</b>
<b>Noviembre-30-2013</b>	8.17 %
<b>Octubre-31-2013</b>	8.17 %
<b>Septiembre-30-2013</b>	8.17 %
<b>Agosto-30-2013</b>	8.17 %
<b>Julio-31-2013</b>	8.17 %
<b>Junio-30-2013</b>	8.17 %
<b>Mayo-31-2013</b>	8.17 %
<b>Abril-30-2013</b>	8.17 %
<b>Marzo-31-2013</b>	8.17 %
<b>Febrero-28-2013</b>	8.17 %
<b>Enero-31-2013</b>	8.17 %

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

Desde Enero del 2013 se evidencia una estabilidad en la tasa de interés que se entrega a los bancos por concepto de créditos resultando beneficioso para el presente proyecto.

---

<sup>10</sup>[http://www.indexmundi.com/es/ecuador/tasa\\_interes\\_activa](http://www.indexmundi.com/es/ecuador/tasa_interes_activa) (Abril, 2013)

### 1.4.1.3.3 TASA DE INTERÉS PASIVA

“Es la tasa que pagan las entidades financieras por el dinero captado a través de depósitos a plazo fijo, pólizas de acumulación y cuenta de ahorros”<sup>11</sup>.

**TABLA No. 6 TASA DE INTERÉS PASIVA  
ENERO/2013 - NOVIEMBRE/2013**

FECHA	VALOR
Noviembre-30-2013	4.53 %
Octubre-31-2013	4.53 %
Septiembre-30-2013	4.53 %
Agosto-30-2013	4.53 %
Julio-31-2013	4.53 %
Junio-30-2013	4.53 %
Mayo-31-2013	4.53 %
Abril-30-2013	4.53 %
Marzo-31-2013	4.53 %
Febrero-28-2013	4.53 %
Enero-31-2013	4.53 %

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

Al igual que la tasa de interés activa, la tasa pasiva en los últimos meses se ha mantenido constante, suponiendo una tendencia igual para el próximo año.

---

<sup>11</sup><http://www.coltefinanciera.com.co/tasas-y-tarifas/que-son-las-tasas-de-interes-pasivas-o-de-captacion-y-activas-o-de-colocacion> (Abril, 2013)

#### **1.4.1.3.4 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA (PEA)**

La PEA está conformada por personas de 10 hasta 65 años de edad que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados), o bien, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados).

- ✓ **OCUPADOS.-** Son aquellas personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o pese a que no trabajaron, tienen empleo pero se ausentaron por vacaciones, enfermedad, licencia por estudios, etc. También se consideran ocupadas a las personas que realizan actividades dentro del hogar por un ingreso, aunque las actividades desarrolladas no guarden las formas típicas de trabajo asalariado o independiente.
- ✓ **OCUPADOS PLENOS.-** La población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 10 hasta los 65 años, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal.
- ✓ **SUBEMPLEADOS.-** Son las personas que han trabajado o han tenido un empleo durante el periodo de referencia considerado, pero estaban dispuestas y disponibles para modificar su situación laboral a fin de aumentar la "duración o la productividad de su trabajo"<sup>12</sup>.
- ✓ **OCUPADOS NO CLASIFICADOS.-** Son aquellas personas ocupadas que no se pueden clasificar en ocupados plenos u otras formas de subempleo, por falta de datos en los ingresos.

---

<sup>12</sup> <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/4113/1/UPS-GT000366.pdf> (Abril, 2013)

**TABLA No. 7 PEA (POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA) (%)**

FECHA	DESEMPLEO	EMPLEO	SUBEMPLEO	OCUPADOS NO CLASIFICADOS
dic-07	4,99	34,20	59,8	1,01
dic-08	5,90	35,78	58,08	0,24
dic-09	6,46	31,53	60,07	1,94
jun-10	6,18	32,63	59,90	1,29
dic-10	4,99	37,34	56,84	0,83
jun-11	5,00	36,82	57,26	0,92
dic-11	4,19	40,55	54,66	0,60
jun-12	4,06	40,45	54,11	1,38
dic-12	4,14	42,32	51,37	2,17

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Katherine Carrera

#### **1.4.1.3.5 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE INACTIVA (PEI)**

“Se consideran personas inactivas todas las personas de entre 10 años y 65 años, no clasificadas como ocupadas o desocupadas durante la semana de referencia, como rentistas, jubilados, pensionistas, estudiantes, amas de casa, entre otros”<sup>13</sup>.

#### **ANÁLISIS:**

Los niveles de empleo en los últimos semestres han aumentado lo que significa que los índices de desempleo han disminuido. El subempleo por su parte es más del 50% de la PEA. El hecho de que ha incrementado el empleo supone un mejor nivel de vida para los ecuatorianos.

<sup>13</sup> [http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com\\_content&view=article&id=278&Itemid=57&lang=es](http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&view=article&id=278&Itemid=57&lang=es) (Abril, 2013)

#### 1.4.1.3.6 PIB:

“El Producto Interno Bruto, producto interior bruto (PIB) es el valor monetario total de la producción corriente de bienes y servicios de un país durante un período. El PIB es una magnitud de flujo, pues contabiliza sólo los bienes y servicios producidos durante la etapa de estudio. Además el PIB no contabiliza los bienes o servicios que son fruto del trabajo informal”<sup>14</sup>.

**TABLA No. 8 PIB (MILLONES DE DÓLARES)**

**AÑOS 2005-2012**

<b>AÑO</b>	<b>PIB TOTAL</b>
<b>2005</b>	37.187
<b>2006</b>	41.763
<b>2007</b>	45.789
<b>2008</b>	54.686
<b>2009</b>	52,021
<b>2010</b>	57.978
<b>2011</b>	67.426
<b>2012</b>	73.231

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Katherine Carrera

Según Fausto Ortiz ex ministro de economía y Finanzas el Producto Interno Bruto (PIB) podría ubicarse en el 4.5%, y por tanto el PIB nominal sería de aproximadamente USD 90.000 millones

#### **ANÁLISIS:**

Desde el año 2005 se ha visto un crecimiento en la producción del país, lo que supone un mejor nivel de vida para los ecuatorianos, esto es beneficioso para el presente proyecto puesto que los padres de familia actualmente invierten en la educación de sus hijos, de lo cual se distingue o gastan un porcentaje en arriendo, por lo que se considera una oportunidad para el proyecto, además de esto las

<sup>14</sup><http://www.econlink.com.ar/dic/pib.shtml> (Abril, 2013)

personas tienen la capacidad para establecerse un negocio lo que es favorable ya que se tiene muchas probabilidades para arrendar los locales comerciales.

#### **1.4.1.3.7 PIB PER CÁPITA**

“El PIB per cápita es el promedio de Producto Bruto por cada persona. Se calcula dividiendo el PIB total por la cantidad de habitantes de la economía, trata de medir la riqueza material disponible”<sup>15</sup>.

**TABLA No. 9 PIB PER CÁPITA (MILES DE DÓLARES)  
AÑOS 2003-2012**

<b>FECHA</b>	<b>VALOR</b>
<b>2003</b>	2.230
<b>2004</b>	2.506
<b>2005</b>	2.814
<b>2006</b>	3.115
<b>2007</b>	3.366
<b>2008</b>	3.961
<b>2009</b>	3.715
<b>2010</b>	4.082
<b>2011</b>	4.578
<b>2012</b>	4.905

**FUENTE:** Banco Central del Ecuador

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

#### **ANÁLISIS:**

En los últimos años se ha notado un incremento en el PIB per cápita de los habitantes del Ecuador, esto supone que habrá más estudiantes en la universidad puesto que los padres de familia tienen más dinero para educar e invertir en este sector, por lo que se considera una oportunidad. Según el diario el telégrafo la previsión para el año 2013 es de USD 5.281.

---

<sup>15</sup>[http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=pib\\_per\\_capita](http://www.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=pib_per_capita) (Abril, 2013)

### 1.4.1.3.8 SALARIO BÁSICO

Indica la remuneración mensual que percibe el trabajador como contraprestación a sus servicios y está compuesto por: Salario Básico del Cargo, más Aumento por Antigüedad, más Premio Estímulo, más Aumento por Méritos<sup>16</sup>.

**TABLA No. 10 SALARIO BÁSICO  
AÑOS 2006-2013 (EN DÓLARES)**

AÑOS	SALARIO USD
2006	160 US\$/mes
2007	170 US\$/mes
2008	202 US\$/mes
2009	218 US\$/mes
2010	240 US\$/mes
2011	264 US\$/mes
2012	292 US\$/mes
2013	318 US\$/mes

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS

Últimamente el sueldo básico tuvo un alza a \$318,00 lo que cabe recalcar que es un ingreso bajo para las familias ecuatorianas, ya que hoy en día la educación superior es alta y mucho más si el estudio es fuera de la ciudad natal, es así que este sueldo es bajo para una buena educación superior, por lo que se considera una amenaza ya que este sueldo no es suficiente para cubrir costos para una buena educación.

<sup>16</sup> <http://www2.ula.ve/personal2/index.php?option=content&task=view&id=257> (Abril, 2013)



#### **1.4.1.4 FACTOR SOCIAL**

El entorno cultural está compuesto por instituciones y otros elementos que afectan los valores, las percepciones, las preferencias y los comportamientos básicos de la sociedad. El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) dividió en cinco estratos o clases sociales las existentes en el Ecuador.

**TABLA No. 11 ESTRATIFICACIÓN DEL NIVEL SOCIOECONÓMICO  
EN ECUADOR (%)  
AÑO 2011**

<b>ESTRATOS</b>	<b>%</b>
<b>A</b>	1,9
<b>B</b>	11,2
<b>C+</b>	22,8
<b>C-</b>	49,3
<b>D</b>	14,9

**FUENTE:** INEC

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**TABLA No. 12 CARACTERIZACIÓN POR ESTRATOS DE LOS  
NIVELES SOCIOECONÓMICOS EN EL ECUADOR  
AÑO 2011**

<b>CARACTERIZACIÓN POR ESTRATOS</b>	
<b>NIVEL A</b>	VIVIENDA, AUTOS, SEGUROS, EDUCACIÓN CUARTO NIVEL, TECNOLOGIA, BUENA ECONOMÍA, HÁBITOS DE CONSUMO
<b>NIVEL B</b>	VIVIENDA, AUTO, SEGURO SOCIAL, EDUCACIÓN SUPERIOR, TECNOLOGIA, ECONOMÍA, HÁBITOS DE CONSUMO
<b>NIVEL C+</b>	VIVIENDA, SEGURO SOCIAL, EDUCACIÓN SECUNDARIA, TECNOLOGIA, ECONOMÍA, HÁBITOS DE CONSUMO
<b>NIVEL C-</b>	VIVIENDA, EDUCACIÓN PRIMARIA, SEGURO SOCIAL, TECNOLOGIA, ECONOMÍA
<b>NIVEL D</b>	VIVIENDA, EDUCACIÓN PRIMARIA, ECONOMÍA

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**TABLA No. 13 CONDICIONES DE ALFABETISMO A NIVEL  
NACIONAL  
AÑO 2010**

<b>INDICADOR</b>	<b>CONDICIONES DE ALFABETISMO: ámbito nacional</b>
TASA DE ALFABETISMO	91,5
TASA DE ANALFABETISMO	8,5

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

El nivel socioeconómico predominante en el país es el C- con un 49.3%, es decir casi la mitad de la población. Los hogares ecuatorianos en este estrato cuentan con viviendas con piso de ladrillo o cemento, tienen un cuarto de baño con ducha, disponen de servicio de teléfono convencional, refrigeradora, cocina con horno, televisión a color, y una computadora de escritorio. En promedio utilizan dos celulares e internet, y el jefe de familia tiene por lo menos la primaria completa. El otro 50% de la población pertenece a los niveles A, B, C+ y D.

Los ecuatorianos en la actualidad tienen la necesidad así como el dinero para mandar a sus hijos a la universidad, esto debido a la mejora económica ocurrida en los últimos años y sobre todo a las facilidades que el Gobierno Nacional está ofreciendo para los jóvenes bachilleres de escoger una carrera universitaria. El nivel de alfabetismo en el país es alto, lo que significa que los padres de familia cada vez más apuestan e invierten en la educación de sus hijos; esto se convierte en una oportunidad para el presente estudio de factibilidad.

#### **1.4.1.5 FACTOR TECNOLÓGICO**

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 presente proyecto usará tecnología de primer orden para la construcción del edificio, contará además con cámaras de seguridad para la guardianía del inmueble, así como para el resguardo de los estudiantes.

#### **1.4.2 ANÁLISIS MICROAMBIENTAL**

##### **1.4.2.1 COMPETENCIA**

La principal competencia que tendrá la Residencia Estudiantil y los locales comerciales es principalmente la vivienda del habitante común, y que se ubica dentro de la zona centro de Belisario Quevedo. De acuerdo al último Censo de Población realizado en el año 2010 se tiene la siguiente información:

**TABLA No. 14 NÚMERO DE VIVIENDAS EN LA PARROQUIA DE  
BELISARIO QUEVEDO SECTOR CENTRO  
(AÑO 2010)**

<b>INDICES E INDICADORES DE VIVIENDA</b>	<b>PARROQUIA BELISARIO QUEVEDO</b>
Viviendas totales	1.741
Porcentaje viviendas con piso de entablado, parquet, baldosa, vinil, ladrillo o cemento	43,25
Porcentaje de viviendas con techo de teja o loza de hormigón	53,7
Porcentaje de hogares hacinados	16,25
Porcentaje de hogares que tienen vivienda propia	83,43
Hogares que viven arrendando	<b>63</b>

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

El 83,43% de la población en Belisario Quevedo cuentan con vivienda propia y apenas 63 hogares viven arrendando. Esto podría significar una amenaza para el presente proyecto puesto que la mayoría de los habitantes de esta Parroquia tiene vivienda propia, y en muchas de estas podrían sobrar habitaciones, las cuales podrían destinarse para arriendos.

Sin embargo este dato representa a todos los barrios de esta Parroquia, los cuales son:

**TABLA No. 15 BARRIOS DE LA PARROQUIA BELISARIO QUEVEDO**

#	BARRIO
1	Potrerosillos,
2	Illuchi,
3	La Cangahua,
4	Forastero,
5	San Miguel Pamba,
6	Guanailin,
7	Pishipamba,
8	Tunducama,
9	Galpónloma,
10	La Dolorosa,
11	La Compañía,
12	Culaguango Centro,
13	San Luis,
14	San Francisco,
15	Marimpamba,
16	Chavezpamba,
17	La Merced,
18	San Antonio,
19	Chaupi Contadero
20	Centro Parroquial,
21	Santa Rosa,
22	Miravalle,
23	Manzanapamba.

**FUENTE:** <http://www.belisarioquevedo.gob.ec>

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

La competencia por otra parte está en la misma Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus Belisario Quevedo, puesto que dentro del proyecto del nuevo campus esta la construcción de una residencia universitaria la cual prestará servicios de hospedaje a civiles y militares.

### 1.4.2.2 PROVEEDORES

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

**TABLA No. 16 CONSTRUCTORAS DE COTOPAXI**

<b>PROVEEDORES</b>	<b>N°</b>
Espíndola – Medina	
Espinel – Espinel	
Romero – Naranjo	
Naranjo y Asociados	
Total de Arquitectos en la provincia de Cotopaxi	149
Total de Ingenieros Civiles en la provincia de Cotopaxi	150

**FUENTE:** Cámara de Comercio Latacunga

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

Otros proveedores con los que se cuenta para el presente proyecto son las ferreterías y supermercados de Latacunga las mismas que son alrededor 78, según la Cámara de Comercio de Latacunga.

Entre las más importantes se puede mencionar:

**TABLA No. 17 PROVEEDORES DE MATERIALES**

<b>FERRETERÍAS</b>
Ferrinorte
Ferretería la económica
Ferrisur
Ferretería Sansur
Ferretería La industrial
Ferroceneter
Ferretería Indal
Ferretería 5 de Junio
Ferretería clarita
HOLCIM S.A
Aserradero y Ferretería El Bosque
Aserradero y Ferretería Nelly
BYCACE
Cemento y Cemento
Ferretería Gómez
Supermaxi
Despensas Akí
Multisa Supermercados
Santamaría Supermercados
Almacenes Tía
Narcis Supermercados

**FUENTE:** Cámara de Comercio Latacunga

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

### **1.4.2.3 CLIENTES**

El presente proyecto se dirigirá al segmento de mercado de los estudiantes de educación superior que forman parte de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus General Guillermo Rodríguez Lara, los mismos que emigran de sus ciudades de residencia para optar por una carrera en esta universidad.

Actualmente existen 810 estudiantes, de los cuales 226 alumnos son foráneos, por lo que estos podrían ser los potenciales clientes de la Residencia Universitaria. Cabe destacar que este número de estudiantes es solo de los estudiantes civiles, se

excluye a los militares ya que estos no pueden vivir en residenciales particulares, convirtiéndose en una fortaleza para el presente proyecto. Tenemos así:

**TABLA No. 18 NÚMERO DE ESTUDIANTES MATRICULADOS  
CAMPUS GRAL. GUILLERMO RODRÍGUEZ LARA EN EL PERIODO  
MARZO-AGOSTO 2013**

<b>ORD.</b>	<b>CARRERA</b>	<b>ESTUDIANTES</b>
<b>1</b>	Finanzas y Auditoria	438
<b>2</b>	Comercial	35
<b>3</b>	Turismo	191
<b>4</b>	Senescyt Finanzas y Turismo	146
	<b>TOTAL</b>	<b>810</b>

**FUENTE:** Unidad de Admisión y Registro Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera



## 1.5 MATRIZ DE INVOLUCRADOS

**TABLA No. 19 MATRIZ DE INVOLUCRADOS**

	<b>INTERÉS</b>	<b>PROBLEMA</b>	<b>SOLUCIÓN</b>
<b>CLIENTES</b>	Bridar alojamiento	No tener acogida	Realizar una buena infraestructura
	Arrendar los locales comerciales	Precios altos	Establecer precios moderados tanto para los locales comerciales como para las habitaciones de la residencia.
		Mala calidad	Buscar buenos proveedores
<b>PROVEEDORES</b>	Convertir al proyecto en clientes fijos y confiables	Entrega retrasada	Realizar convenios para la entrega en una fecha establecida
	Abastecer el proyecto con servicios como internet, luz, agua.	Falla en el servicio	Detección instantánea de fallas.
<b>COMUNIDAD</b>	Mejorar el sector	Aumente la delincuencia	Resguardar el sector por parte del municipio
	Perjudica el medio ambiente	Contaminación	Tratar de usar productos biodegradables.

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Investigación de Campo.

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **2.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

“La investigación de mercados es el proceso de diseño, obtención, análisis y la presentación sistemáticos de datos y descubrimientos pertinentes para una situación o problema específico que enfrenta la empresa, poder tomar decisiones o diseñar estrategias”<sup>17</sup>.

##### **2.1.1 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO**

“La segmentación de mercado es la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva”<sup>18</sup>

El propósito de la segmentación de mercado es determinar la posible demanda en el mayor nivel de detalle, con el fin de identificar la forma como se debe orientar los esfuerzos en la satisfacción de las necesidades.

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

---

<sup>17</sup>Dirección de Marketing Conceptos Esenciales», Primera Edición, de Kotler Philip, Prentice Hall, 2002, Pág. 65.

<sup>18</sup>Administración Estratégica un Enfoque Integrado, de Hill y Jones, Mc Graw Hill Interamericana, segunda edición, Pág. 171.

Es importante resaltar que los potenciales clientes de la residencia estudiantil serán los alumnos que provengan de otras provincias o que aun perteneciendo a la provincia de Cotopaxi vivan en cantones lejanos.

### 2.1.2 TAMAÑO DEL UNIVERSO

Para la creación de la residencia estudiantil y los locales comerciales se tomará como base el número de estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL que actualmente se encuentran estudiando en el Campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara en el periodo Marzo-Agosto 2013, este será el tamaño del universo.

**TABLA No. 20 ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE-EL CAMPUS GRAL. GUILLERMO RODRÍGUEZ LARA MARZO-AGOSTO 2013**

<b>ORD.</b>	<b>CARRERA</b>	<b>ESTUDIANTES</b>
<b>1</b>	Finanzas y Auditoria	438
<b>2</b>	Comercial	35
<b>3</b>	Turismo	191
<b>4</b>	Senescyt Finanzas y Turismo	146
	<b>TOTAL</b>	<b>810</b>

**FUENTE:** Unidad de Admisión y Registro ESPE-EL

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

### 2.1.3 TAMAÑO DE LA MUESTRA

La muestra representa una porción de la población. La determinación del tamaño de la muestra, tiene como objetivo primordial, obtener información representativa, válida y confiable de toda la población; minimizando costos y tiempo.

Para el desarrollo de la investigación de campo se utilizará la fórmula de población finita, debido a que no se conocen valores de desviación estándar en estudios anteriores.

Se tiene así:

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

**n** = Tamaño de la muestra

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

**N** = Población (**810 estudiantes Ciencias Administrativas y Pre-politécnico Administración**)

**p** = Proporción de éxito: 0.5

**q** = Proporción de no éxito: 1-p : 1-0.5 = 0.5

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

$$n = \frac{1.96^2 \times 810 \times 0.5(1 - 0.5)}{0.05^2 \times 810 + 1.96^2 \times 0.5(1 - 0.5)}$$

$$n = 260 \text{ estudiantes}$$

## 2.1.4 CUESTIONARIO

### UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE EXTENSIÓN LATACUNGA

La presente encuesta tiene por objetivo determinar la factibilidad en la creación de una Residencia Universitaria y locales comerciales en la Ciudad de Latacunga, Parroquia de Belisario Quevedo sector nuevo campus Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL.

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

#### 1.Cuál es su ciudad de origen?

- Latacunga
- Quito
- Ambato
- Riobamba
- Ibarra
- La Maná
- Salcedo
- Tulcán
- Napo
- Otra.....

#### 2.-Cuál es el lugar donde usted reside permanentemente?

- Latacunga
- Quito
- Ambato
- Riobamba
- Ibarra
- La Maná
- Salcedo
- Otro.....

**3.- Usted arrienda?**

Sí  No

**Nota:** si su respuesta fue **Sí**, por favor continúe con la encuesta, caso contrario agradecemos su gentileza.

**4.- Qué tipo de vivienda usted arrienda?**

Un departamento   
Un cuarto   
Una casa

**5.- El servicio de alojamiento que actualmente usted paga lo considera:**

Excelente   
Bueno   
Regular   
Malo

**6.- Arrendaría usted en un lugar cercano a su universidad?**

Sí  No

**7.- En qué tipo de residencia usted prefiere vivir?**

En un departamento   
Mini departamento   
Habitación con baño privado y espacio para cocina

**8.- Usted prefiere vivir:**

Solo   
Acompañado

**9.- Califíquese en orden de importancia del 1 al 5 los servicios que usted considere necesarios cerca de su universidad, siendo 5 el factor de mayor importancia y 1 el de menor importancia.**

Alimentación	<input type="checkbox"/>
Centro de cómputo y copiado	<input type="checkbox"/>
Mini market	<input type="checkbox"/>
Farmacia	<input type="checkbox"/>
Transporte	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>
Especifique: _____	

**10.- Califíquese en orden de importancia del 1 al 5 los servicios adicionales que le gustaría que posea una residencia, siendo 5 el factor de mayor importancia y 1 el de menor importancia.**

Parqueadero	<input type="checkbox"/>
Wifi	<input type="checkbox"/>
Servicio de limpieza	<input type="checkbox"/>
Áreas recreacionales	<input type="checkbox"/>
Guardianía	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>
Especifique: _____	

**11.- Estaría dispuesto a pagar por concepto de arrendamiento durante las vacaciones entre periodo académico?**

Sí  No

**12.- Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por una residencia segura, moderna y cerca de su universidad?**

75 - 100	<input type="checkbox"/>
101 - 125	<input type="checkbox"/>
Más de 125	<input type="checkbox"/>

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN..!!!**

### 2.1.5 ANÁLISIS Y RESULTADOS

La encuesta se realizó a 260 estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara y se procesó la información del cuestionario de la siguiente manera:

- ✓ **Edición.-** Trata de la evaluación en 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.-** Consiste en disponer ordenadamente los datos en una tabla u otro formato resumido, para ello se utilizó el programa estadístico SPSS 18.0 y Microsoft Excel que se utilizó para codificar las preguntas.

A continuación se presenta los resultados del cuestionario para el presente estudio de factibilidad:



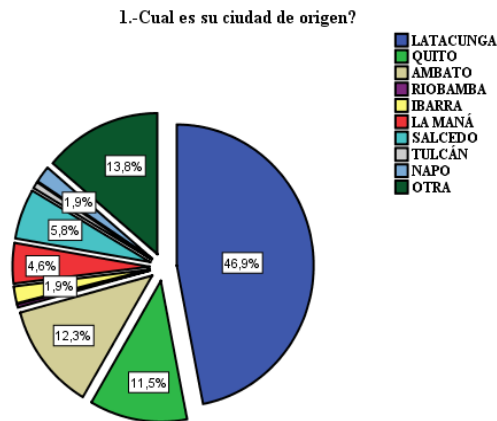
**TABLA No. 21 PREGUNTA 1.-Cuál es su ciudad de origen?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	LATACUNGA	122	46,9	46,9	46,9
	QUITO	30	11,5	11,5	58,5
	AMBATO	32	12,3	12,3	70,8
	RIOBAMBA	1	0,4	0,4	71,2
	IBARRA	5	1,9	1,9	73,1
	LA MANÁ	12	4,6	4,6	77,7
	SALCEDO	15	5,8	5,8	83,5
	TULCÁN	2	0,8	0,8	84,2
	NAPO	5	1,9	1,9	86,2
	OTRA	36	13,8	13,8	100
	Total	260	100	100	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 2 PREGUNTA 1.-Cuál es su ciudad de origen?**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

De las 260 encuestas realizadas a los estudiantes del campus General Rodríguez Lara, aproximadamente el 47% nacieron en la Ciudad de Latacunga, el 13,8% provienen de cantones como Pujilí, Saquisilí, y Santo Domingo que corresponde a la opción “Otros”, el 12,3% de los alumnos entrevistados son Ambato y el 11,5% de Quito.

**TABLA No. 22 PREGUNTA 2.- Cuál es el lugar donde usted reside permanentemente?**

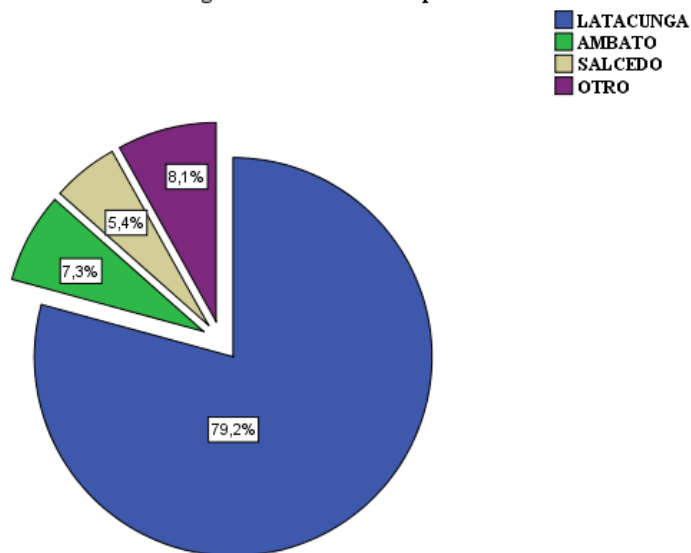
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	OTRO	21	8,1	8,1	8,1
	SALCEDO	14	5,4	5,4	13,5
	AMBATO	19	7,3	7,3	20,8
	LATACUNGA	206	79,2	79,2	100
	Total	260	100	100	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No.3 PREGUNTA 2.- Cuál es el lugar donde usted reside permanentemente?**

2.- Cuál es el lugar donde usted reside permanentemente?



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

Del total de las encuestas realizadas el 79% vive en Latacunga, el 7,3% viajan todos los días desde Ambato, el 8,1% se trasladan hacia su universidad desde ciudades como Pujilí, Saquisilí y Lasso “Opción Otros”, y tan solo el 5,4% vienen desde Salcedo.

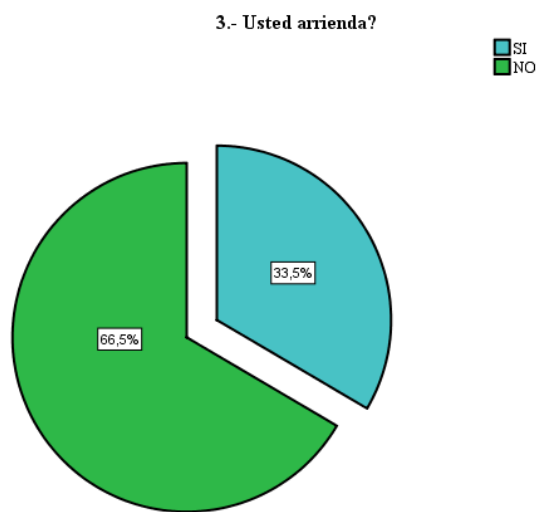
**TABLA No. 23 PREGUNTA 3.- Usted arrienda?**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	SI	87	33,5	33,5	33,5
	NO	173	66,5	66,5	100,0
	Total	260	100,0	100,0	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 4 PREGUNTA 3.- Usted arrienda?**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

El 66,5% de los encuestados no arriendan debido a que viven en Latacunga o ciudades cercanas y viajan todos los días hacia la Parroquia de Belisario Quevedo, el 33,5% si arrienda una casa, departamento o cuarto en la ciudad de Latacunga.

**TABLA No. 24 PREGUNTA 4.- Qué tipo de vivienda usted arrienda?**

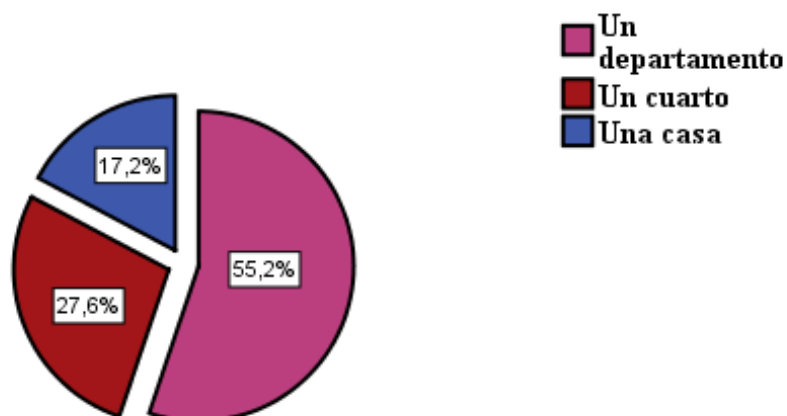
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Un departamento	48	55,2	55,2	55,2
	Un cuarto	24	27,6	27,6	82,8
	Una casa	15	17,2	17,2	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 5 PREGUNTA 4.- Qué tipo de vivienda usted arrienda?**

**4.- Que tipo de vivienda usted arrienda?**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

El 55% de los estudiantes encuestados afirman que arriendan un departamento, el 28% vive en un cuarto y el 17% en una casa. Se puede notar que los estudiantes tienen diversos gustos a la hora de escoger un lugar para vivir.

**TABLA No.25 PREGUNTA 5.- El servicio de alojamiento que actualmente usted paga lo considera:**

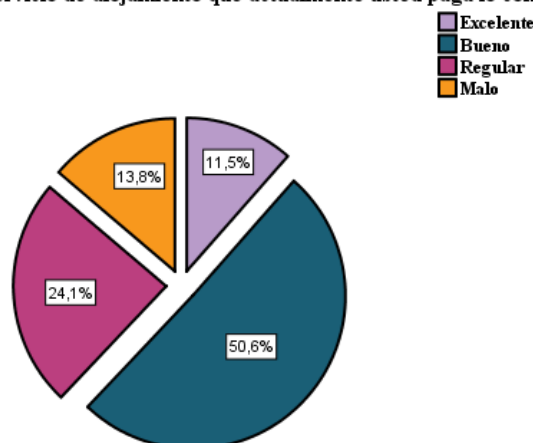
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Excelente	10	11,5	11,5	11,5
	Bueno	44	50,6	50,6	62,1
	Regular	21	24,1	24,1	86,2
	Malo	12	13,8	13,8	100
	Total	87	100	100	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 6 PREGUNTA 5.- El servicio de alojamiento que actualmente usted paga lo considera:**

5.- El servicio de alojamiento que actualmente usted paga lo considera:



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

El 50% de los encuestados que arriendan considera que el servicio por el que pagan es bueno, el 25% afirma es regular y el 14% no está conforme con el servicio que les prestan sus arrendatarios, sin embargo el 11% afirma que el servicio de alojamiento en el que residen es excelente.

**TABLA No.26 PREGUNTA 6.- Arrendaría usted en un lugar cercano a su universidad?**

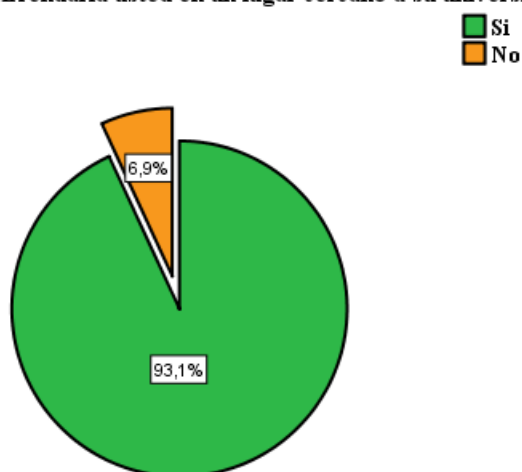
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	81	93,1	93,1	93,1
	No	6	6,9	6,9	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No.7 PREGUNTA 6.- Arrendaría usted en un lugar cercano a su universidad?**

6.- Arrendaría usted en un lugar cercano a su universidad?



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

El 93% de los estudiantes foráneos prefieren vivir cerca de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL, y tan solo el 7% prefiere vivir lejos de su universidad.

**TABLA No. 27 PREGUNTA 7.- En qué tipo de residencia usted prefiere vivir?**

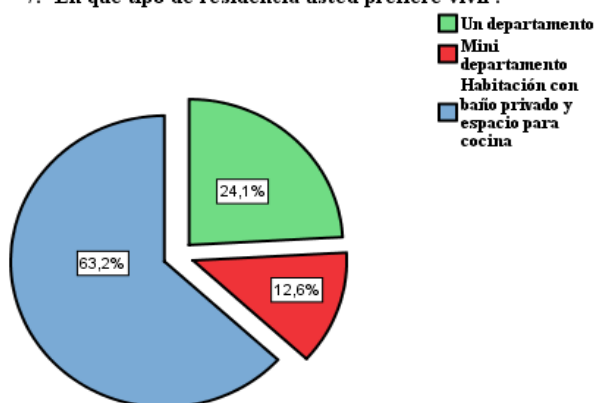
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Un departamento	21	24,1	24,1	24,1
	Mini departamento	11	12,6	12,6	36,8
	Habitación con baño privado y espacio para cocina	55	63,2	63,2	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No.8 PREGUNTA 7.- En qué tipo de residencia usted prefiere vivir?**

7.- En qué tipo de residencia usted prefiere vivir?



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

La mayoría de los estudiantes, es decir el 63% prefiere vivir en una habitación con baño privado y espacio para cocina, el 24% en lugar más espacioso como un departamento. El 12% en un mini departamento.

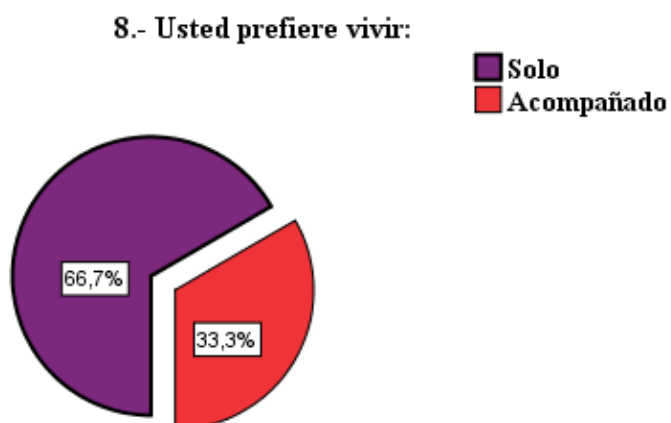
**TABLA No. 28 PREGUNTA 8.- Usted prefiere vivir:**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Solo	58	66,7	66,7	66,7
	Acompañado	29	33,3	33,3	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 9 PREGUNTA 8.- Usted prefiere vivir:**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

El 67% de los alumnos foráneos encuestados afirman que prefieren vivir solos y el 33% afirman les gustaría vivir acompañados.



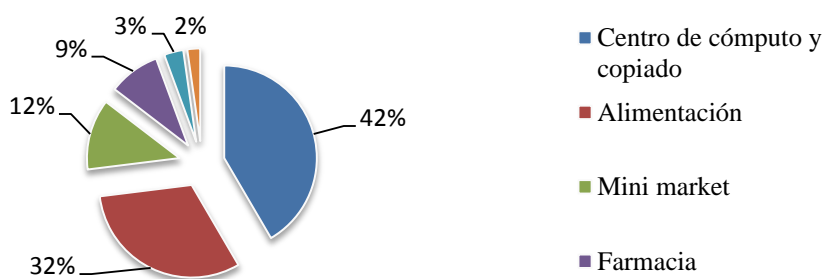
**TABLA No. 29 PREGUNTA 9.- Califque en orden de importancia del 1 al 5 los servicios que usted considere necesarios cerca de su universidad, siendo 5 el factor de mayor importancia y 1 el de menor importancia.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro de cómputo y copiado	37	42%
Alimentación	28	32%
Mini market	11	12%
Farmacia	8	9%
Transporte	3	3%
Otros	3	2%
Total	87	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 10 PREGUNTA 9.- Califque en orden de importancia del 1 al 5 los servicios que usted considere necesarios cerca de su universidad.**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

Para los estudiantes el servicio que consideran es muy necesario tener cerca de su universidad es un centro de cómputo y copiado con un 42%, seguido de restaurantes y lugares de comida rápida con un 32%. El tener una tienda o un mini market es medianamente importante (12%), la farmacia por su parte es necesaria pero no tan importante (9%) y el contar con oficinas de transporte no es relevante para los estudiantes universitarios (3%). Algunas personas recomendaron centros de diversión así como oficinas donde se brinden tutorías de las diferentes materias.

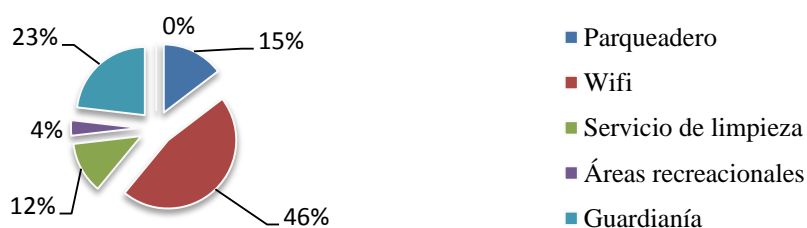
**TABLA No. 30 PREGUNTA 10.- Califique en orden de importancia del 1 al 5 los servicios adicionales que le gustaría posea una residencia, siendo 5 el factor de mayor importancia y 1 el de menor importancia.**

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Parqueadero	12	15%
Wifi	38	46%
Servicio de limpieza	10	12%
Áreas recreacionales	3	4%
Guardianía	19	23%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>87</b>	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 11 PREGUNTA 10.- Califique en orden de importancia del 1 al 5 los servicios adicionales que le gustaría posea una residencia.**



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

Los alumnos foráneos de la facultad de Ciencias Administrativas afirman que el servicio más importante que les gustaría tenga una residencia es wifi con un 46%, seguido de guardianía o seguridad con un 23%. El 15% afirma es importante que se tenga parqueadero para los estudiantes que posean vehículo, el servicio de limpieza para los alumnos es importante pero no muy necesario con un 12%, y las áreas recreacionales no es relevante para los estudiantes administrativos, el 4% corresponde a este servicio.

**TABLA No. 31 PREGUNTA 11.- Estaría dispuesto a pagar por concepto de arrendamiento durante las vacaciones entre periodo académico?**

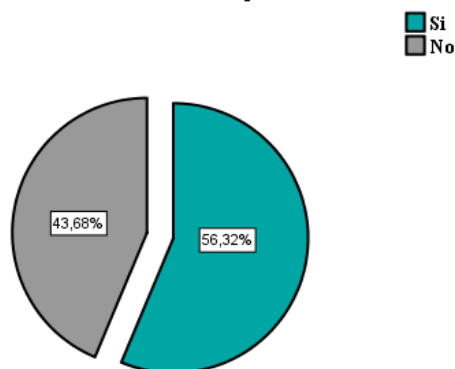
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	49	56,3	56,3	56,3
	No	38	43,7	43,7	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 12 PREGUNTA 11.- Estaría dispuesto a pagar por concepto de arrendamiento durante las vacaciones entre periodo académico?**

11.- Estaría dispuesto a pagar por concepto de arrendamiento durante las vacaciones entre periodo académico?



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### ANÁLISIS:

La mayoría de los estudiantes encuestados, es decir el 56,32% estarían dispuestos a pagar por el servicio de alquiler durante las vacaciones entre periodos académicos, con la finalidad de no perder el cupo de su habitación o departamento, y alrededor del 44% afirman que no estarían dispuestos a gastar por este concepto.

**TABLA No. 32 PREGUNTA 12.- Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por una residencia segura, moderna y cerca de su universidad?**

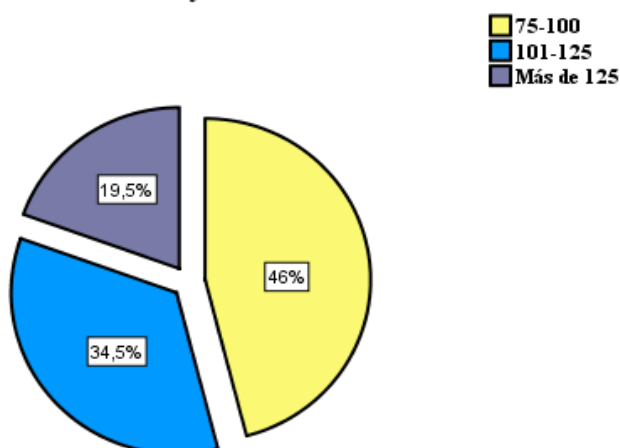
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	75-100	40	46,0	46,0	46,0
	101-125	30	34,5	34,5	80,5
	Más de 125	17	19,5	19,5	100,0
	Total	87	100,0	100,0	

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 13 PREGUNTA 12.- Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por una residencia segura, moderna y cerca de su universidad?**

12.- Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por una residencia segura, moderna y cerca de su universidad?



FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**ANÁLISIS:**

El 46% de los alumnos encuestados estarían dispuestos a pagar por el servicio de arriendo entre 75 a 100 dólares, el 34% pagaría entre 101 y 125 dólares y el 19% se inclinó por más de 125 dólares.

## 2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

“Se entiende por demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio y tiempo determinado”<sup>19</sup>.

### 2.2.1 FACTORES QUE AFECTAN LA DEMANDA

- ✓ **El ingreso de las personas:** Las personas al tener mayores ingresos, pondrán destinar más dinero hacia el consumo, los padres de familia podrán invertir más dinero en la educación de sus hijos, por lo tanto la demanda aumentará. Para el año 2013 existe un pronóstico positivo al aumentar el PIB PER CÁPITA de USD 4905 en el año 2012 a USD 5.281.
- ✓ **Dimensiones del mercado:** A medida que los estudiantes de las diferentes carreras de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL se desplacen del campus Latacunga al campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara va a existir más población estudiantil y por lo tanto más necesidades que se deben satisfacer.
- ✓ **Precios:** Actualmente la Asamblea Nacional está analizando la reforma a la “Ley de Inquilinato”, por lo que es posible que exista una regulación de precios para los servicios de alquiler, si suben o bajan los precios por concepto de arriendo, también afectará la demanda.
- ✓ **Gustos y Preferencias:** Según las autoridades de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL todas las carreras situadas en el campus Latacunga se trasladarán en un tiempo máximo de cinco años al campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara ubicado en la Parroquia Belisario Quevedo, por lo

---

<sup>19</sup> BACA Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Mc. Graw Hill, México DF, Año 2001, Pág. 17

que al existir más alumnos existirá más competencia lo que significa más exigencias en referencia a comodidad por parte de los estudiantes.

### 2.2.2 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA DEMANDA

Las carreras de Finanzas, Comercial, Turismo y Pre-politécnico Administración, se trasladaron hace un año al campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara, por lo que el número de estudiantes foráneos de esta facultad constituye la demanda, a continuación se detalla el histórico de alumnos en los últimos tres años:

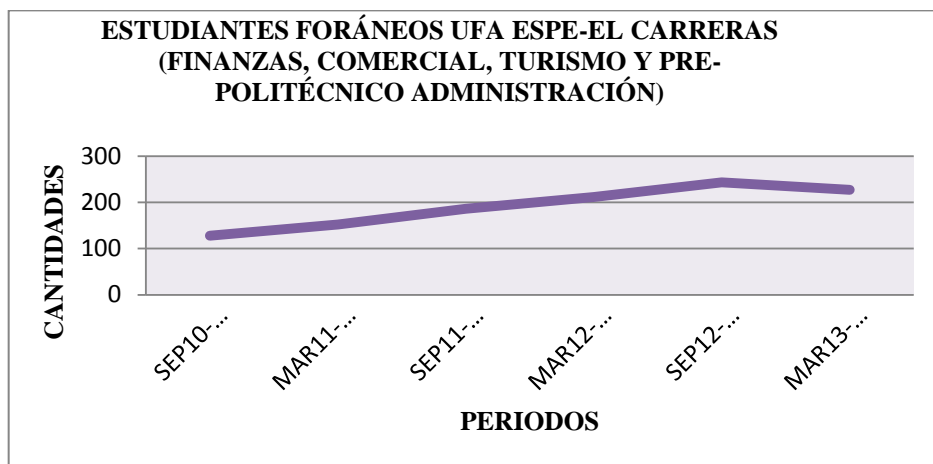
**TABLA No. 33 HISTÓRICO DE ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE-EL (FINANZAS, COMERCIAL, TURISMO Y PRE-POLITÉCNICO ADMINISTRACIÓN)**

ORD.	PERIODO	ESTUDIANTES	PORCENTAJE EST. FORANEOS	EST. FORANEOS
1	SEP10-ENE11	672	19%	128
2	MAR11-JUL11	662	23%	152
3	SEP11-ENE12	689	27%	186
4	MAR12-AGO12	705	30%	212
5	SEP12-FEB13	737	33%	243
6	MAR13-AGO13	810	28%	226

FUENTE: Unidad de Admisión y Registro ESPE-EL

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**GRÁFICO No. 14 ESTUDIANTES FORÁNEOS UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS ESPE-EL (FINANZAS, COMERCIAL, TURISMO Y PRE-POLITÉCNICO ADMINISTRACIÓN)**



FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORADO POR: Katherine Carrera

### 2.2.3 DEMANDA ACTUAL

La población estudiantil de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara está constituida por 810 estudiantes de las carreras de Finanzas, Comercial, Turismo y Pre-politécnico Administración.

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas a la muestra, se tiene que el 33,5% de los estudiantes si arriendan. Se ha establecido una relación con la población total campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara con lo que manifestaron los jóvenes foráneos, por lo tanto se ha podido determinar que la demanda actual es de 159 personas.

**TABLA No. 34 DEMANDA ACTUAL RESIDENCIA ESTUDIANTIL**

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

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

La preferencia de los estudiantes en referencia al lugar en donde prefieren vivir tiene relación con el concepto de Residencia Estudiantil que se maneja en el presente proyecto.

#### **2.2.4 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

Para proyectar la demanda de estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL en las carreras de Finanzas, Comercial, Turismo y Pre-politécnico Administración se realizará un análisis acerca del crecimiento de estudiantes foráneos de cada semestre a partir del año 2010.

De esta manera se tiene lo siguiente:



**TABLA No. 35 CRECIMIENTO DE ESTUDIANTES FORÁNEOS  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y PRE-POLITÉCNICO  
ADMINISTRACIÓN ESPE-EL**

<b>ORD.</b>	<b>PERIODO</b>	<b>EST. FORANEOS</b>	<b>CRECIMIENTOS %</b>
<b>1</b>	SEP10-ENE11	128	
<b>2</b>	MAR11-JUL11	152	0,19
<b>3</b>	SEP11-ENE12	186	0,22
<b>4</b>	MAR12-AGO12	212	0,14
<b>5</b>	SEP12-FEB13	243	0,15
<b>6</b>	MAR13-AGO13	227	-0,07
	<b>TOTAL</b>		<b>0,11</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORADO POR: Katherine Carrera

Desde el año 2010 hasta el año 2013 ha existido un crecimiento promedio de estudiantes foráneos del 11% en las carreras de Ciencias Administrativas así como Pre-politécnico administración.

La demanda se proyectará con una tasa de crecimiento de 11%, arrojando los siguientes resultados:

**TABLA No. 36 PROYECCIÓN DE ESTUDIANTES FORÁNEOS  
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y PRE-POLITÉCNICO  
ADMINISTRACIÓN ESPE-EL**

<b>ORD.</b>	<b>PERIODO</b>	<b>EST. FORANEOS</b>
<b>1</b>	SEP10-ENE11	128
<b>2</b>	MAR11-JUL11	152
<b>3</b>	SEP11-ENE12	186
<b>4</b>	MAR12-AGO12	212
<b>5</b>	SEP12-FEB13	243
<b>6</b>	MAR13-AGO13	227
<b>7</b>	<b>SEP13-FEB14</b>	<b>251</b>
<b>8</b>	<b>MAR14-AGO14</b>	<b>277</b>
<b>9</b>	<b>SEP14-FEB15</b>	<b>306</b>
<b>10</b>	<b>MAR15-AGO15</b>	<b>338</b>
<b>11</b>	<b>SEP15-FEB16</b>	<b>374</b>
<b>12</b>	<b>MAR16-AGO16</b>	<b>413</b>

FUENTE: Investigación de Campo  
ELABORADO POR: Katherine Carrera

### 2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”<sup>20</sup>.

Belisario Quevedo es una Parroquia rural del Cantón Latacunga, la misma que a partir del año 2012 se ha transformado como producto de varios factores:

- ✓ La cercanía a Latacunga y Salcedo
- ✓ Una urbanización creciente

<sup>20</sup> BACA Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Mc. Graw Hill, México DF, Año 2001, Pág. 43

- ✓ Una migración temporal por estudios (Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus General Rodríguez Lara) y trabajo.
- ✓ Uso cada vez más generalizado del suelo para pastos
- ✓ Especialización productiva y agropecuaria de lácteos.

En la Parroquia de Belisario Quevedo no existen lugares especializados en la atención de estudiantes, esto como concepto de Residencia Estudiantil, por lo que no existe competencia para el presente estudio de factibilidad.

Con el paso del tiempo sin duda la Parroquia de Belisario Quevedo crecerá a pasos agigantados, por el traslado total de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-Extensión Latacunga al nuevo campus, el comercio incrementará y por lo tanto se espera la construcción de lugares similares que ofrezcan el mismo servicio.

### **2.3.1 FACTORES QUE AFECTAN LA OFERTA**

- ✓ **Costos de los Factores Productivos:** Para la construcción de la residencia estudiantil, así como de los locales comerciales se comprarán materiales en grandes cantidades, por lo que se espera una reducción en los costos.
- ✓ **Precios:** Los costos fijan un piso al precio, los precios de la competencia proporcionan un punto de orientación a tomar en cuenta y la evaluación del cliente acerca de la disposición de pago establece el techo sobre el precio.
- ✓ **Productos sustitutos:** Al ser bienes similares que satisfacen una necesidad, puede significar que el incremento de la cantidad ofrecida, sea una consecuencia de la disminución del precio del bien. Los habitantes del sector pueden construir departamentos o cuartos de arriendo.

### **2.3.2 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LA OFERTA**

A partir del año 2000 se ha establecido el 70% de las actividades empresariales en la Parroquia. Sobre todo, estas actividades están asociadas a la dolarización, que en la ruralidad promovió una economía basada en el sector de comercio y servicios.

Al ser Belisario Quevedo una Parroquia pequeña que está surgiendo desde el año 2012, a partir de la llegada del campus universitario Gral. Guillermo Rodríguez Lara no se cuenta con datos históricos de lugares que oferten el mismo o similar servicio.

### **2.3.3 OFERTA ACTUAL**

La residencia estudiantil del presente estudio de factibilidad es la única oferta existente en la Parroquia Belisario Quevedo y en la ciudad de Latacunga.

El edificio contará con tres pisos, en la planta baja se pondrá a disposición del público 8 locales comerciales, en los dos pisos restantes se tendrá 18 habitaciones con baño privado y complementados con espacios para cocina y salas de star y 2 mini departamentos. El proyecto de la residencia estudiantil en la Parroquia de Belisario Quevedo podrá alojar a 27 estudiantes foráneos.

### **2.3.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

Al ser los únicos ofertantes del servicio en la Parroquia de Belisario Quevedo y al no tener datos históricos acerca de negocios similares no se puede proyectar la oferta.

### 2.3.5 ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

“Cualquiera que sea el bien o servicio, lo que se busca en el estudio de mercado es la identificación de la demanda y oferta totales, es decir, el volumen del producto objeto del estudio, que el mercado estaría dispuesto a absorber a un precio determinado, al realizar un correcto análisis de la demanda insatisfecha, será la primera condición para determinar el dimensionamiento de la planta o infraestructura”<sup>21</sup>

Mediante el análisis de la demanda insatisfecha se podrá determinar la cantidad de clientes que el presente proyecto podrá atender, brindándoles un servicio de calidad.

**TABLA No. 37 DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL**

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>2013</b>	27	159	132

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

El presente proyecto tiene la capacidad de alojar a 27 estudiantes, y existen 159 personas que necesitan el servicio por lo que existe una demanda insatisfecha de 132 alumnos que desearían el servicio.

---

<sup>21</sup> MENESES Álvarez Edilberto, Preparación y evaluación de proyectos. Quality print 1° Edición. 2004. Pág. 79-80

## **CAPÍTULO III**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

“El estudio técnico es la etapa de los proyectos de inversión en la que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización”<sup>22</sup>.

#### **3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO**

“Es la capacidad de producción de bienes o la cobertura de los servicios que tendrá el proyecto en un periodo de referencia”<sup>23</sup>. Es importante definir el tamaño de este, puesto que incidirá de forma directa en 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.

Para la residencia estudiantil el nivel de operación constituirá la capacidad instalada de la misma, es decir el número de estudiantes que se podrá alojar.

---

<sup>22</sup>Baca Urbina, Gabriel. 2010. Evaluación de proyectos. México. Sexta Edición. McGrawHill, pág. 75

<sup>23</sup>Sapag Chain, Nassir, Preparación y evaluación de proyectos, Mac Graw Hill, 4ta Edición, 2000, pág. 170

### **3.1.1 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO**

Determinar el tamaño de una unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el mercado, la disponibilidad de financiamiento, mano de obra, materias primas. A continuación el detalle:

#### **3.1.1.1 El Mercado**

El elemento de juicio más importante para determinar el tamaño del proyecto es la cuantía de la demanda. En el estudio de mercado se estipuló la existencia de demanda insatisfecha del servicio de alojamiento en los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara, la misma que comprende un total de 159 estudiantes, el presente proyecto cubre el 17% de la demanda.

#### **3.1.1.2 Disponibilidad de Recursos Financieros**

El financiamiento está directamente relacionado con los recursos económicos que otorgan las entidades bancarias cuyo requisito básico para que una persona natural o jurídica acceda a un crédito es su capacidad de pago.

El presente proyecto tiene un costo de 236.253,75 USD, el 78,84% será financiado por los inversionistas por lo que el 21,16% se lo hará con recursos de la Corporación Financiera Nacional, la misma que ofrece tasas de interés al 10%, considerándose a ésta como una de las más bajas del mercado debido a que al ser una institución financiera pública canaliza sus productos financieros y no financieros al desarrollo de los sectores productivos del país.

### **3.1.1.3 Disponibilidad de Mano de Obra**

El proyecto requiere contar con mano de obra para ejercer cargos de administración, y personal de aseo-mantenimiento una vez concluida la construcción, estas plazas serán fácilmente cubiertas debido a que en la provincia de Cotopaxi existe un índice de desempleo del 4.8% según el censo realizado en 2010. La estabilidad de la mano de obra se debe conseguir por medio de una excelente política de salarios y beneficios para el trabajador.

### **3.1.1.4 Disponibilidad de Materias Primas e Insumos**

El abasto suficiente en calidad y cantidad es un aspecto vital en el desarrollo del proyecto. Las materias primas para la construcción de la residencia estudiantil están ubicadas en la ciudad de Latacunga, cuyo costo de transporte es bajo debido a que la construcción está ubicada a 25 minutos de la ciudad de los puntos de expendio.

Dentro de la Parroquia de Belisario Quevedo también existen locales que proveen todo tipo de materiales. Los proveedores considerados cuentan con diversidad de artículos en grandes cantidades.

## **3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación idónea para el proyecto, minimizando los costos de inversión, optimizando recursos y cubriendo las exigencias o requerimientos de la demanda. La ubicación óptima del presente proyecto pretende lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio.



### **3.2.1 MACROLOCALIZACIÓN**

La macro localización se refiere a la ubicación del proyecto con respecto a la región y a la comunidad, lo más importante para definir la macrolocalización de la Residencia estudiantil y locales comerciales es el mercado objetivo que será atendido, en este caso los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus en Belisario Quevedo.

**PAÍS:** Ecuador

**REGIÓN:** Sierra

**PROVINCIA:** Cotopaxi

**CANTÓN:** Latacunga

**PARROQUIA:** Belisario Quevedo

**BARRIO:** Guanilín.

#### **3.2.1.1 JUSTIFICACIÓN**

Para la ejecución del presente proyecto se dispone de infraestructura básica que comprende una construcción parcial de 300m<sup>2</sup> en 882m<sup>2</sup> de terreno, dicha propiedad está ubicada en la provincia de Cotopaxi, ciudad de Latacunga, Parroquia Belisario Quevedo en el barrio Guanilín. ASIF - Asesoría Inmobiliaria es la empresa poseedora de la misma, la cual ha decidido realizar una inversión en esta parte de la Parroquia y destinar dicho inmueble para la creación de una Residencia estudiantil y Locales comerciales facilitando de esta manera la ejecución del presente proyecto y evitando costos de adquisición en este ámbito.

Los inversionistas han visto una gran oportunidad al poseer esta propiedad frente al nuevo campus politécnico, de esta manera contribuyen al desarrollo del sector, a satisfacer las necesidades de los estudiantes y constituye un ingreso económico para los mismos.

Por otra parte la ubicación de la residencia permitirá que los estudiantes foráneos ahorren por concepto de transporte, así mismo podrán tener a pocos pasos de su universidad varios servicios como restaurantes, centros de cómputo y copiado, mini market, farmacias, papelerías, etc.

La ubicación del proyecto es idónea ya que existe disponibilidad de servicios básicos: el aprovisionamiento de agua potable, luz, teléfonos, vías de acceso, y espacio físico suficiente para la construcción del edificio.

### GRÁFICO No. 15 PLANO DE LA MACROLOCALIZACIÓN MAPA DE LA PARROQUIA DE BELISARIO QUEVEDO



FUENTE: Gobierno parroquial de Belisario Quevedo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### **3.2.2 MICROLOCALIZACIÓN**

La localización adecuada del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión acerca de dónde ubicarlo obedecerá no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales e incluso de preferencias emocionales. Una vez definida a la zona o población de localización, como se determinó la Parroquia rural de Belisario Quevedo, es importante determinar la ubicación exacta de la edificación.

#### **3.2.2.1 CRITERIOS DE SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS**

- **TRANSPORTE Y COMUNICACIONES.-** La Parroquia de Belisario Quevedo se ubica en el sur-oeste del cantón Latacunga, para llegar a la Parroquia se toma la vía Panamericana sur en el trayecto Latacunga-Salcedo de norte a sur hasta el kilómetro 5, desde aquí toma 25 minutos para llegar hasta el campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara y por lo tanto a la edificación de la Residencia Estudiantil.

Con la construcción de la universidad ha existido un desarrollo significativo para esta Parroquia, en la actualidad se cuenta con convenios de cooperativas de buses que realizan el trayecto desde el terminal de Latacunga hasta el campus. La infraestructura a construir está cerca de vías de transporte público que permitirá la movilización de empleados y estudiantes a su llegada o salida de la Residencia Universitaria.

- **CERCANÍA A LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO.-** Los útiles de aseo son el insumo más importante que se va a requerir, la residencia se abastecerá de estos productos mensualmente, los mismos que al ser de uso común se los puede encontrar con facilidad en la misma Parroquia o a su vez en la ciudad de Latacunga que se encuentra a 25 minutos de la edificación, por lo que no existe ninguna dificultad por transporte de estos insumos.

- **CERCANÍA AL MERCADO.**- El mercado objetivo del presente proyecto son los Estudiantes Universitarios de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL, la edificación estará ubicada frente al Campus Politécnico Gral. Guillermo Rodríguez Lara, evitando de esta manera pérdida de tiempo y gastos por concepto en transporte.
  
- **ESTRUCTURA IMPOSITIVA Y/O LEGAL.**-La construcción del proyecto no tiene impedimentos legales para su localización, construcción y constitución, sin embargo es necesaria la obtención de permisos tanto en el Municipio de Latacunga y Cuerpo de Bomberos.
  
- **DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS.**- La gran mayoría de viviendas en la Parroquia de Belisario Quevedo no cuentan con servicio de telefonía convencional, sin embargo su instalación no es un trámite difícil. Por otra parte se cuenta con el servicio de luz eléctrica y de agua potable, sin embargo cabe resaltar que el sector aún no tiene alcantarillado ni alumbrado público, se espera que las autoridades del cantón agiliten de manera oportuna la creación de estas obras que beneficiarán al proyecto.
  
- **COSTO DEL TERRENO.**- El bien inmueble en donde se ejecutará el proyecto tiene una extensión de 882m<sup>2</sup>, el costo por metro cuadrado es de 56,69 USD, lo que significa que el precio total del terreno es de 50.000 dólares; cabe señalar que no se incurrirá en costos de adquisición en este aspecto ya que el inmueble es de propiedad de los inversionistas de la presente propuesta.
  
- **CARACTERÍSTICAS DEL SITIO.**- La residencia estudiantil estará ubicada en la Parroquia de Belisario Quevedo, perteneciente a la Provincia de Cotopaxi.

La Parroquia rural de Belisario Quevedo, pertenece al cantón Latacunga de la provincia de Cotopaxi. Tiene una extensión de 63km, sus coordenadas geográficas son 0° 56' 19'' de latitud, y 78° 35' 49'' longitud Oeste, cuenta con 21 barrios y 3 comunidades. Se ubica en el sur-oeste del cantón Latacunga, la construcción del proyecto está ubicada a 25 minutos de la capital de Cotopaxi.

Los límites parroquiales son:

- Al **norte**.- El río Illuchi, incluye linderación con Culaguango, Galponloma, Illuchi y vértice del Cutuchi.
- Al **sur**.- Cerro Puctin, estructuras hacienda la Santa Florencia, más al sur hasta 3.600 m.s.m., loma Chitiaguano fuera de Belisario Quevedo, límite con Salcedo, Churolooma, San Isidro y vértice San Pedro Guanailin.
- Al **este**.- El canal principal del proyecto que constituye la cota 1940 m.s.m Unabana, Loma de Palopo.
- Al **oeste**.- El río y linderos de Illuchi y parte del canal Dávalos Chiriboga, Cangahua hasta un trazado arbitrario que coincide con el vértice de la quebrada Angohuaycu.

La mayor ventaja del proyecto es sin duda la ubicación, el contar con una propiedad frente al nuevo campus de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL hace que no se tenga competencia, además los estudiantes prefieren vivir cerca de su universidad, por otra parte los clientes tendrán todo lo necesario para hacer de su estancia en la residencia una experiencia buena en sus años de estudio.

### 3.2.2.2 MATRIZ LOCACIONAL

Para la elección del lugar más adecuado se han tomado en cuenta diversos factores como las vías de acceso, el transporte, la competencia, la afluencia de personas, los servicios básicos, y el espacio físico que tendrá la residencia estudiantil.

**TABLA No. 38 MATRIZ DE LOCALIZACIÓN**

PARÁMETROS	CENTRO DE BELISARIO QUEVEDO			FRENTE AL CAMPUS ESPEL		
	POND.	CALIF.	TOTAL	POND.	CALIF.	TOTAL
Transporte y Comunicaciones	0,20	10	2,00	0,20	10	2,00
Cercanía a las Fuentes de Abastecimiento	0,20	10	2,00	0,10	9	0,90
Cercanía al Mercado	0,15	7	1,05	0,20	10	2,00
Estructura Impositiva y/o Legal	0,15	7	1,05	0,20	10	2,00
Disponibilidad de Servicios Básicos	0,20	10	2,00	0,10	8	0,80
Costo del Terreno	0,10	5	0,50	0,20	9	1,80
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>	<b>49</b>	<b>8,60</b>	<b>1</b>	<b>56</b>	<b>9,50</b>

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### 3.2.2.3 SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA ÓPTIMA

Al observar la tabla N°38, se evidencia que la mejor alternativa para la micro localización es en el barrio Guanilín, frente al nuevo campus politécnico de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL, el factor más influyente para la decisión es que se cuenta con el terreno y de esta manera no se incurriría en gastos por este concepto. Todos los parámetros analizados también favorecen a este lugar.

### 3.2.2.4 PLANO DE LA MICRO LOCALIZACIÓN

El terreno donde se realizará la construcción está ubicado en el barrio Guanilín, en la calle camino del inca, frente al campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara.

### GRÁFICO No. 16 CROQUIS DE UBICACIÓN DEL PROYECTO



FUENTE: Arquitecto del proyecto

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### 3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Comprende aspectos y requerimientos técnicos así como de infraestructura que permita la prestación del servicio que se pretende entregar.

### 3.3.1 DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS

Para la edificación del presente proyecto se realizará una distribución por plantas debido a que se busca la optimización del espacio del terreno. Se tiene así, la siguiente distribución:

**TABLA No. 39 DISTRIBUCIÓN DE ÁREAS DEL PROYECTO**

DETALLE	METROS CUADRADOS
Área del terreno	882
Área de construcción	300
Primera planta	300
Segunda planta	300
Tercera planta	300
Cancha deportiva	81
Área de parqueo	60

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

#### **PRIMERA PLANTA:**

- ✓ 8 locales comerciales con baño c/u.
- ✓ Oficina de administración
- ✓ Bodega
- ✓ Garita de control

#### **SEGUNDA PLANTA:**

- ✓ 12 Habitaciones con baño privado c/u.
- ✓ Espacio para cocina
- ✓ Sala de star



### **TERCERA PLANTA:**

- ✓ 6 Habitaciones con baño privado c/u.
- ✓ Espacio para cocina
- ✓ Sala de star

En esta planta se construirán dos mini-departamentos los cuáles contarán con:

- 2 Habitaciones
- Cocina
- Sala
- 2 Baños completos

### **ÁREAS LIBRES:**

- ✓ Cancha de futbol.
- ✓ 4 Parqueaderos

La Residencia Universitaria dispondrá de 15 habitaciones simples, 3 habitaciones dobles, dos mini departamentos en los que podrán vivir hasta 3 personas, la capacidad instalada de la residencia estudiantil es para alojar a 27 estudiantes universitarios, esta es la capacidad máxima por lo que no puede ser incrementada.

### 3.3.2 PRESUPUESTO OBRA CIVIL

**TABLA No. 40 PRESUPUESTO DE LA OBRA CIVIL (EN DÓLARES)**

1,0	Planificación :	Unid.	Cant.	P. Unitario	P. Total
	Proyecto arquitectónico				1.800,00
				Sub-total 1 :	<b>1.800,00</b>
<b>2,0</b>	<b>Trabajos Preliminares :</b>				
	Replanteo y nivelación del terreno	M2	300,00	1,00	300,00
				Sub-total 2 :	<b>300,00</b>
<b>3,0</b>	<b>Excavaciones y Rellenos :</b>				
	Excavación de cimientos	M3	25,00	9,00	225,00
	Excavación de plintos	M3	70,00	9,00	630,00
				Sub-total 3 :	<b>855,00</b>
<b>4,0</b>	<b>Estructura :</b>				
	Ensayos de hormigones				
	Replantiillos	M3	5,40	100,00	540,00
	Acero de refuerzo	KG	20.000,00	1,90	38.000,00
	Plintos de hormigón simple	M3	20,00	100,00	2.000,00
	Hormigón en cadenas inferiores	M3	8,00	200,00	1.600,00
	Hormigón en columnas	M3	25,00	250,00	6.250,00
	Hormigón en losas y vigas :	M3	140,00	170,00	23.800,00
	Escaleras 3 niveles	M3	3,00	190,00	570,00
				Sub-total 4 :	<b>72.760,00</b>
<b>5,0</b>	<b>Contrapisos, Mampostería, Albañilería :</b>				
	Contrapisos	M2	300,00	10,00	3.000,00
	Masillado losas y pisos	M2	800,00	5,00	4.000,00
	Cimientos	M3	20,00	85,00	1.700,00
	Mampostería de bloque de 15	M2	2.000,00	9,00	18.000,00
	Enlucidos horizontales	M2	1.000,00	5,00	5.000,00
	Enlucidos verticales	M2	2.000,00	5,00	10.000,00
					<b>41.700,00</b>
<b>6,0</b>	<b>Instalaciones :</b>				
	Instalaciones de agua potable				
	Puntos de agua fría	PTO	90,00	20,00	1.800,00
	Puntos de agua caliente	PTO	58,00	20,00	1.160,00
	Instalaciones sanitarias				
	Bajantes de aguas lluvias PVC 110	PTO	8,00	20,00	160,00
	Bajantes de aguas servidas PVC 110	PTO	16,00	20,00	320,00
	Desagües de aguas servidas pvc 4	PTO	30,00	20,00	600,00
	Desagües de aguas servidas PVC 50	PTO	80,00	5,00	400,00
	Canalización exterior PVC 110	ML	40,00	4,00	160,00
	Cajas de revisión	Unid.	4,00	30,00	120,00
	Instalaciones eléctricas, telefónicas				
	Luces	PTO	100,00	18,00	1.800,00
	Tomacorrientes	PTO	120,00	20,00	2.400,00
	Cerca Eléctrica	ML	13,00	15,00	195,00
	Alarmas	Unid.	4,00	150,00	600,00
	Cámaras de seguridad	Unid.	4,00	75,00	300,00
	Teléfono	PTO	30,00	20,00	600,00
	Tablero 2B	Unid.	12,00	35,00	420,00
	Puerta eléctrica	Unid.			1.100,00
	Acometida eléctrica	GLO	12,00	50,00	600,00
				Sub-total 6 :	<b>12.735,00</b>
<b>7,0</b>	<b>Acabados Interiores :</b>				
	Pasamanos escaleras en hierro	ML	40,00	22,00	1.600,00
	Puertas enrollables locales	M2	40,00	60,00	2.400,00

	Puertas Interiores madera	Unid.	54,00	140,00	7.560,00
	Ventanería aluminio	M2	40,00	40,00	1.600,00
	Vidrios bronce 4mmcolor	M2	40,00	10,00	400,00
	Baldosa locales	ML	280,00	15,00	4.200,00
	Baldosa en pisos baños	M2	70,00	18,00	1.260,00
	Baldosa en gradas y barrederas	M2	60,00	20,00	1.200,00
	Piso flotante	M2	300,00	17,50	5.250,00
	Rejillas de 2	Unid.	56,00	2,00	112,00
	Rejillas de 4	Unid.	4,00	3,50	14,00
	Pintura interior y exterior	M2	3.000,00	2,50	7.500,00
	Muebles de cocina altos	ML	18,00	100,00	1.800,00
	Closets interiores	M2	85,00	80,00	6.800,00
	Juego sanitarios	Unid.	30,00	110,00	3.300,00
	Accesorios de baño	Unid.	22,00	25,00	550,00
	Fregadero de cocina	Unid.	8,00	80,00	640,00
	Mescladora de fregadero	Unid.	8,00	50,00	400,00
	Llaves angulares	Unid.	82,00	10,00	820,00
	Mescladora de ducha	Unid.	22,00	25,00	550,00
	Tanque de reserva agua	Unid.	1,00	150,00	150,00
				Sub-total 7 :	<b>48.106,00</b>
<b>8.0</b>	<b>Acabados Exteriores :</b>				
	Bordillos de hormigón simples				
	Relleno y compactación	M3	25,00	5,00	125,00
	Muro de hormigón	M3	1,00	110,00	110,00
	Excavación de plintos cerramiento	M3	4,50	11,00	49,50
	Excavación de cimientos	M3	9,60	11,00	140,60
	Hormigón en plintos	M3	1,50	115,00	172,50
	Hormigón en cimientos	M3	10,00	90,00	900,00
	Hormigón en columnas de 20x15	M3	2,00	250,00	500,00
	Mampostería de bloque de 15	M2	185,00	10,00	1.850,00
	Hierro columnas de 8mm	Kg	110,00	2,00	220,00
	Hierro estribos de 6mm	Kg	50,00	2,00	100,00
				Sub-total 8 :	<b>4.167,60</b>
				<b>Total (1 - 8) :</b>	<b>182.423,60</b>

FUENTE: Arquitecto del proyecto

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### **3.3.3 PLANOS ARQUITECTÓNICOS**

(VER ANEXO “A”)

### **3.3.4 REQUERIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS**

Para contratar al personal se analizará su perfil profesional, sus referencias, capacidades y destrezas. Para el presente proyecto se necesitará un administrador, y una persona que se encargue de la limpieza.

**TABLA No.41 PRESUPUESTO ANUAL DE PERSONAL (EN DÓLARES)**

<b>Cargo</b>	<b>Salario Básico Unificado</b>	<b>Aportes Individual IESS 9,35%</b>	<b>Aporte Patronal IESS 12,15%</b>	<b>Total a Pagar</b>	<b>Provisión Décimo Tercero</b>	<b>Provisión Décimo Cuarto</b>	<b>Provisión Fondo de Reserva</b>	<b>Total Provisiones + Aporte Patronal</b>	<b>Total General Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
<b>GERENTE</b>	\$ 318,00	\$ 29,73	\$ 38,64	\$ 288,27	\$ 26,50	\$ 13,29	\$ 26,50	\$ 104,93	\$ 393,19	\$ 4.718,33
<b>LIMPIEZA</b>	\$ 159,00	\$ 14,87	\$ 19,32	\$ 144,13	\$ 13,25	\$ 13,29	\$ 13,25	\$ 59,11	\$ 203,24	\$ 2.438,90
<b>TOTAL</b>									\$ 596,44	\$ 7.157,23

**FUENTE:** Investigación de campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

### 3.3.5 ESTUDIO DE INSUMOS Y MATERIALES

Para el buen funcionamiento de la residencia estudiantil es necesario analizar los materiales que se necesitan sobre todo en el área de aseo y administración. Al efectuar un correcto estudio de los insumos de materiales que requerimos podremos obtener las cantidades que se requiere de estos productos.

El administrador va a requerir lo siguiente:

**TABLA No.42 PRESUPUESTO DE EQUIPOS DE OFICINA Y EQUIPOS DE CÓMPUTO ÁREA ADMINISTRATIVA (ENDÓLARES) ANEXO B.2**

ESPECIFICACIÓN	CANT.	Valor Unitario	Valor total
Estación de trabajo	1	241,07	241,07
Sillón ejecutivo	1	165,17	165,17
Sillas	3	31,25	93,75
Archivador	2	89,29	89,29
Basurero metálico	1	15,63	15,63
Teléfono	1	93,50	93,50
Engrampadora	1	7,90	7,90
Perforadora	1	7,34	7,34
Carpetas archivadoras	35	3,83	134,05
Papelera	1	10,50	10,50
Porta clips	1	1,20	1,20
<b>TOTAL EQUIPO DE OFICINA</b>	<b>48</b>	<b>666,68</b>	<b>859,4</b>
Computadora	1	515,00	515,00
Impresora	1	240,00	240,00
<b>TOTAL EQUIPO DE CÓMPUTO</b>	<b>2</b>	<b>755,00</b>	<b>755,00</b>

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**TABLA No. 43 REQUERIMIENTOS ÚTILES DE ESCRITORIO  
MENSUAL (EN DÓLARES)**

ESPECIFICACIÓN	CANT.	Valor unitario	Valor total
Cinta adhesiva	1	2,13	2,13
Esferográficos	4	0,3	1,2
Papel bond resma	1	5,00	5,00
Post-it	1	1,47	1,47
Caja de Grapas	1	1,12	1,12
Caja de clips	1	0,35	0,35
Marcadores	2	1,52	3,04
<b>TOTAL ÚTILES DE OFICINA</b>	<b>8</b>	<b>11,89</b>	<b>14,31</b>

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

Para el área de limpieza se necesitará lo siguiente:

**TABLA No.44 PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE  
ASEO/IMPLEMENTOS MENSUALES (EN DÓLARES)**

ESPECIFICACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Recipientes y accesorios	UNIDAD	2	2,64	5,28
Escobas	UNIDAD	1	2,38	2,38
Trapeador	UNIDAD	1	17,08	17,08
Cera para pisos	GALÓN	2	9,35	18,7
Desinfectante	GALÓN	2	3,49	6,98
Cloro	GALÓN	2	2,91	5,82
Atomizador	UNIDAD	1	1,39	1,39
Lavacaras	UNIDAD	1	1,60	1,60
Paquete de fundas de basura	UNIDAD	1	4,69	4,69
<b>TOTAL</b>		<b>16</b>	<b>45,53</b>	<b>63,92</b>

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**TABLA No. 45 GASTO SUMINISTROS DE ASEO Y ÚTILES DE  
ESCRITORIO MENSUAL (EN DÓLARES)**

ITEM	V. TOTAL
SUMINISTROS DE ASEO	63,92
ÚTILES DE ESCRITORIO	14,31
<b>TOTAL</b>	<b>\$78,23</b>

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**TABLA No.46 PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES PARA LA  
RESIDENCIA ESTUDIANTIL (EN DÓLARES) ANEXO B.1**

ITEM	ESPECIFICACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO	VALOR
1	SALAS	UNIDAD	3	330,36	991,08
TOTAL					991,08

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### 3.3.6 CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

La obra culminará su construcción en un año.

Actividad	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Planificación												
Trabajos preliminares												
Excavaciones y rellenos												
Estructura												
Contrapisos, Mampostería, Albañilería												
Instalaciones												
Acabados Interiores												
Acabados Exteriores												

FUENTE: Arquitecto del proyecto

ELABORADO POR: Katherine Carrera



### **3.4 INGENIERÍA DEL SERVICIO**

La ingeniería de servicios es un medio para diseñar estrategias concretas, que se derivan de planes preestablecidos y que buscan tener una ventaja competitiva para diferenciarse.

#### **3.4.1 DESCRIPCIÓN DE SERVICIO**

La Residencia estudiantil es un centro que proporciona alojamiento a los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara. El servicio contempla la entrega de una habitación con baño completo o de un mini departamento que incluye sala, cocina, baño y dos habitaciones. Los locales comerciales incluye la entrega de un local con un baño.

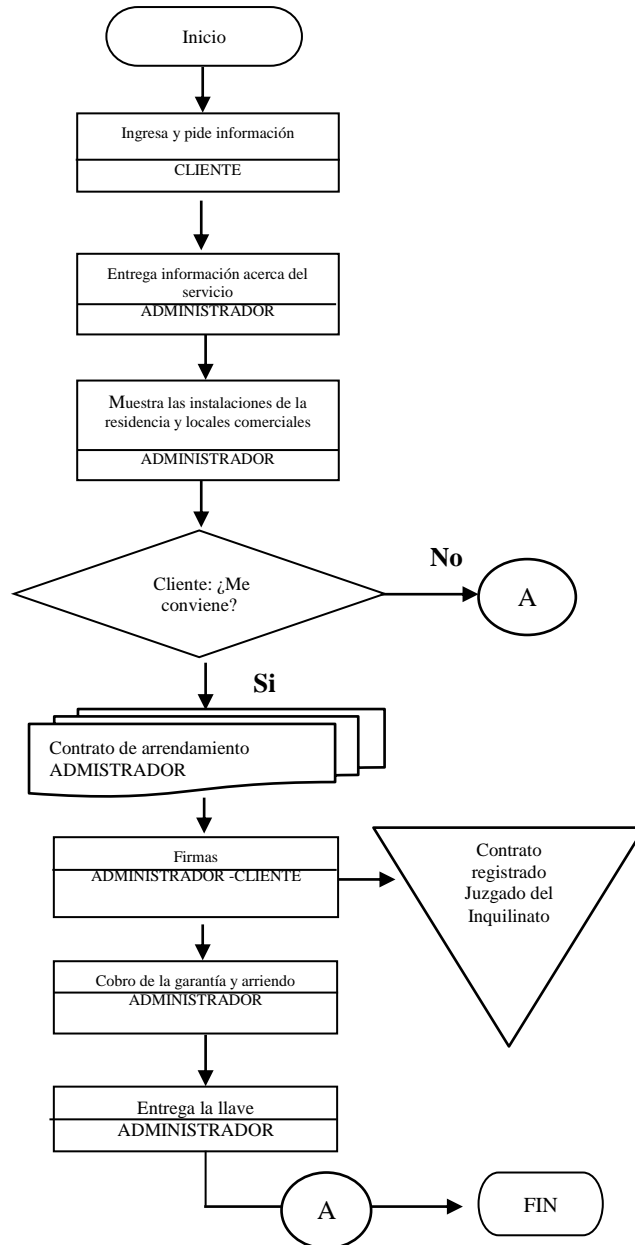
Dentro del costo de arriendo (Residencia Estudiantil) incluye, servicios básicos como luz, agua e internet, limpieza de pasillos, espacios para cocina, salas de star, y mantenimiento de las áreas verdes. También contará con alarmas, cámaras de seguridad, cerca eléctrica teniendo una edificación totalmente segura. La residencia estudiantil ofrecerá el servicio de parqueo el mismo que tendrá un costo extra. Para los arrendatarios de los (Locales Comerciales), los servicios básicos tendrán que ser costeados por cada uno, se contará con un medidor de luz y agua por local.

#### **3.4.2 DIAGRAMAS DE SERVICIO**

Son esquemas que permiten detallar los procesos y especificaciones que conllevan la prestación de un servicio, definiendo el personal que realizará cada actividad.

**GRÁFICO No. 17 DIAGRAMA DE FLUJO ARRENDAMIENTO DE  
HABITACIONES Y LOCALES COMERCIALES**

**PROCESO: ARRENDAMIENTO DE LAS HABITACIONES Y LOCALES  
COMERCIALES**



ELABORADO POR: Katherine Carrera

## **CAPÍTULO IV**

### **LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN**

#### **4.1 LA EMPRESA**

Una empresa es un conjunto organizado de factores de producción (tierra, trabajo, capital, tecnología y capacidad empresarial), que se dedica a la producción de bienes y servicios a cambio de un beneficio.

Belisario Quevedo al ser una Parroquia en auge requiere una transformación económica y social sustentada en el mejoramiento de los niveles de competitividad que permitirá el desarrollo del sector, en este proceso se requiere incorporar emprendedores que asuman riesgos y ofrezcan servicios que satisfagan las necesidades y expectativas de los estudiantes universitarios de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL.

Con la construcción del nuevo campus General Guillermo Rodríguez Lara, se ha creído conveniente ofrecer el servicio de alojamiento a los estudiantes foráneos que necesiten un lugar de hospedaje durante su vida estudiantil, a más de esto es oportuno el aprovechamiento del espacio con locales comerciales de arriendo.

#### **4.1.1 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL**

La residencia estudiantil a crearse en la Parroquia de Belisario Quevedo toma la denominación de “La casa de la U”.

Debido al mercado objetivo se ha pensado en un nombre juvenil, así mismo es importante que sea de fácil retención y que no exista. Por otra parte “La casa de la U” hace referencia a que en este lugar se puede vivir mientras se cursa la

universidad. En el caso de los locales comerciales cada dueño se encargará de titular su local dependiendo del servicio que entregue.

### **Logotipo.**



#### **4.1.2 TITULARIDAD DE LA PROPIEDAD DE LA EMPRESA**

“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 registrará bajo el mismo concepto.

La Ley de Régimen Tributario Interno señala que: Personas Naturales son todas las personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas. Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad.

Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000. Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales,

comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos.

El presente proyecto no cumple con los requisitos para ser una Persona Natural Obligada a llevar Contabilidad, pues los ingresos anuales no serán mayores a \$ 100.000, y el capital inicial no es propio, es financiado por la CFN.

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir, entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica. La residencia estudiantil en proyecto funcionará con el mismo RUC de ASIF (Asesoría Inmobiliaria y Financiera) pero es necesario el cambio de denominación de negocio o razón social, así como la impresión de nuevos comprobantes de venta o facturas. Para esto es necesario actualizar el RUC.

Se actualizará el RUC de persona natural cuando se modifique la siguiente información:

- Identificación
- Ubicación
- Actividad económica
- Información de cualquier tipo que conste en el RUC, por ejemplo medios de contactos, nombres comerciales, entre otros.

### **Requisitos para actualizar el RUC**

- Original de la cédula de identidad o ciudadanía o pasaporte, de las personas naturales

- Original del certificado de votación hasta un año posterior a los comicios electorales,
- Original y copia del documento que respalde el cambio de información que va a realizar el contribuyente.

### **Requisitos de inscripción de actividad para una persona natural.**

- ✓ Original y fotocopia de la Cédula de Identidad.
- ✓ Última factura de luz o agua para acreditar el domicilio.
- ✓ Formulario de inscripción correspondiente a la actividad debidamente llenado.
- ✓ En el caso de las empresas (personas jurídicas) se debe acompañar la Constitución de Sociedad y balance de apertura.

### **Impuesto a la Renta**

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre.

Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

A este resultado lo llamamos base imponible. La declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.

2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible. ASIF (Asesoría Inmobiliaria y Financiera) pretende extender su línea de negocio con el tiempo, por lo que en un futuro se piensa constituir como una sociedad anónima.

### **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**

Según el Artículo 56, de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno señala que el IVA, grava a todos los servicios, a excepción de:

“Los de alquiler o arrendamiento de inmuebles destinados, exclusivamente, para vivienda”. Para el caso de la residencia estudiantil se gravará IVA 0%, y su declaración se la tendrá que realizar semestralmente en los meses de Julio y Enero. Para los locales comerciales se gravará IVA 12%, por lo que su declaración se la deberá realizar de manera mensual.

### **4.1.3 TIPO DE EMPRESA**

Por la naturaleza a la que corresponde, la Residencia Estudiantil está inmersa dentro del sector terciario de la economía específicamente en el subsector Alquiler de Vivienda según la estructura de Cuentas Nacionales. Bajo el criterio de activos fijos, el presente proyecto será un negocio o microempresa y contará con un patrimonio de alrededor de 250.000 dólares.

## 4.2 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

Es el conjunto de saberes que busca establecer, de manera racional, los principios más generales que organizan y orientan el trabajo de una organización, Es decir la manera de pensar o de ver las cosas en la empresa. La residencia estudiantil a crearse se sujetará a varios valores, principios y políticas que regularan las actividades diarias de los estudiantes, esto para mantener el orden dentro de la edificación.

### 4.2.1 VALORES CORPORATIVOS

Los valores constituyen una parte esencial de toda cultura empresarial ya que aportan un sentido de dirección común a todas las personas que componen la empresa y líneas directrices de comportamiento y actitud ante su labor diaria.

Las actividades a realizarse en la Residencia estudiantil se fundamentarán en los siguientes valores.

- ✓ **Honestidad:** Las actividades diarias serán realizadas con absoluta transparencia, veracidad e integridad en beneficio de los estudiantes.
- ✓ **Compañerismo:** El estilo es el de la cooperación y no el del individualismo.
- ✓ **Disciplina:** Se mantendrá el orden dentro de la residencia, se observarán y cumplirán con las reglas.
- ✓ **Respeto:** Se respetará a todas las personas que forman parte de la organización en cuanto a las creencias, autonomía, culturas, ideas y pensamientos que estos tengan.
- ✓ **Garantía:** Es la certeza de que se proceda correctamente; es decir es la responsabilidad y cumplimiento obligatorio a lo ofrecido.



#### 4.2.2 PRINCIPIOS CORPORATIVOS

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

- ✓ **Calidad.-** Ofertar un servicio de calidad que permita la satisfacción de las necesidades de los estudiantes universitarios. La calidad asegura el cumplimiento de las obligaciones con el personal y los clientes de la residencia.
  
- ✓ **Libertad Individual y Comunicación.-** La organización poseerá líneas abiertas de comunicación, los departamentos se han de colaborar entre sí, las diferencias se resuelven mediante el diálogo abierto, directo y sincero.
  
- ✓ **Solidaridad y cooperación:** Dado que la actual sociedad individualista y el conocimiento genera tensiones e incertidumbre, el fondo considera que la solidaridad y la cooperación permitirán que el horizonte del poder del dinero se vierta hacia la humanización del trabajo que significa a las persona, todo lo que se de en el fondo será para beneficio individual y colectivo.

#### 4.2.3 POLÍTICAS

Los clientes de la residencia estudiantil deberán cumplir con las siguientes políticas:

- ✓ Se firmara un contrato antes de que el residente viva en el edificio. Al momento de la firma del contrato se deberá cancelar la garantía, así como el pago del mes correspondiente.
- ✓ La garantía corresponderá a dos meses de arriendo, tanto para las habitaciones en la residencia estudiantil como de los locales comerciales.

- ✓ La cuota de arriendo se tendrá que cancelar cada mes, a partir de la fecha de la firma del contrato.
- ✓ 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.

#### **4.2.4 VISIÓN – 2019**

“La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a mediano plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”<sup>24</sup>.

*“Al 2019, Líder en brindar alojamiento a los Estudiantes Universitarios en la provincia de Cotopaxi, ofertando servicios de alta calidad en confort y seguridad”.*

#### **4.2.5 MISIÓN**

“La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una empresa u organización porque define: 1) lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, 2) lo que pretende hacer, y 3) el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia y/o de los propietarios, los factores externos o del entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas”<sup>25</sup>.

---

<sup>24</sup> Negocios Exitosos, de Fleitman Jack, McGraw Hill, 2000, Pág. 283.

<sup>25</sup> Administración Estratégica Conceptos y Casos», 11va. Edición, de Thompson Arthur y Strickland A. J. III, Mc Graw Hill, 2001, Pág. 4.

*“Empresa pionera en brindar a los Estudiantes Universitarios un alojamiento confortable y seguro, en un ambiente cálido y cómodo, a precios competitivos, mediante instalaciones modernas y estratégicamente ubicadas”.*

#### **4.2.6 FODA**

El análisis FODA es una herramienta que permite establecer la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

**TABLA No. 47 ANÁLISIS FODA**

<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios accesibles</li> <li>- Infraestructura e instalaciones nuevas, modernas, funcionales y cómodas.</li> <li>- La ubicación, la residencia y locales comerciales está cerca del campus ESPE-EL Belisario Quevedo</li> <li>- Acceso rápido a servicios complementarios</li> <li>- Organización simple y pionera en entregar este tipo de servicio privado.</li> <li>- Se contratará personal capacitado para entregar un buen servicio.</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inexperiencia por ser un proyecto nuevo.</li> <li>- Altos costos de inversión.</li> <li>- No contar con los suficientes recursos económicos y recurrir a un crédito.</li> <li>- Nula posibilidad de extender el proyecto con más habitaciones por falta de espacio y recursos.</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Incremento de estudiantes foráneos en la ESPE-EL</li> <li>- Perspectivas de crecimiento del PIB para el año 2013, lo que ocasiona un mejor nivel de ingresos y calidad de vida para los ecuatorianos, invirtiendo más en educación y comercio.</li> <li>- Apertura por parte de la CFN para el financiamiento de proyectos hipotecarios.</li> <li>- Nicho no explotado.</li> <li>- Perspectivas de crecimiento y expansión para el campus General Guillermo Rodríguez Lara.</li> <li>- Proyección de desarrollo urbanístico para la Parroquia de Belisario Quevedo.</li> <li>- No existe competencia.</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deterioro o daño de las instalaciones por mal uso de las mismas por parte de los residentes.</li> <li>- La inflación tiene una tendencia a “la alza” perjudicando precios.</li> <li>- Propuesta de aprobación para la ley del inquilinato.</li> <li>- Ley de educación superior limita el número de estudiantes para las universidades de su preferencia.</li> <li>- Probabilidad de impuntualidad en pagos de clientes.</li> <li>- Trámites de inscripción de los contratos de arrendamientos lentos</li> <li>- Vías de acceso en malas condiciones</li> <li>- Influencia marcada de los clientes y de la competencia en los precios.</li> </ul>

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

Las estrategias generales identifican el conjunto de directrices que se requieren para lograr la VISIÓN y MISIÓN. A su vez, los elementos FODA se correlacionan de tal manera que se puedan identificar las actividades estratégicas que son: el uso de fortalezas para aprovechar las oportunidades, FO; el uso de fortalezas para evitar amenazas, FA; vencer debilidades explotando oportunidades, DO; y, reducir las debilidades evitando amenazas, DA.

**TABLA No. 48 ANÁLISIS DAFO**

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Precios accesibles</li> <li>2. Infraestructura e instalaciones nuevas, cómodas.</li> <li>3. La ubicación, la residencia y locales comerciales ESPE-EL Belisario Quevedo</li> <li>4. Acceso rápido a servicios complementarios</li> <li>5. Organización simple y pionera en entregar este tipo de servicio privado.</li> <li>6. Se contratará personal capacitado para entregar un buen servicio.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inexperiencia por ser un proyecto nuevo.</li> <li>2. Altos costos de inversión.</li> <li>3. No contar con los suficientes recursos económicos y recurrir a un crédito.</li> <li>4. Nula posibilidad de extender el proyecto con más habitaciones por falta de espacio y recursos.</li> </ol>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>FO</b>	<b>DO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Incremento de estudiantes foráneos en la ESPE-EL.</li> <li>2. Perspectivas de crecimiento del PIB para el año 2013, lo que ocasiona un mejor nivel de ingresos y calidad de vida para los ecuatorianos, invirtiendo más en educación y comercio.</li> <li>3. Apertura por parte de la CFN para el financiamiento de proyectos hipotecarios.</li> <li>4. Nicho no explotado.</li> <li>5. Perspectivas de crecimiento y expansión para el campus General Guillermo Rodríguez Lara.</li> <li>6. Proyección de desarrollo urbanístico para la Parroquia de Belisario Quevedo.</li> <li>7. No existe competencia.</li> </ol>	<p>F1 y 4, O7 Realizar publicidad de manera que se puede cubrir toda la capacidad instalada de la edificación.</p> <p>F2, 5 y O 3,6 Ser la empresa pionera de esta línea de negocio, para ser referente de precios y servicio a la futura competencia</p> <p>3, 6 y 1,5O Entregar el mejor servicio a los clientes como estrategia de diferenciación y posicionamiento</p> <p>F4 y O2 Los locales comerciales estarán orientados a satisfacer las necesidades de los estudiantes</p>	<p>D1 y O4, 7 Capacitación constante al personal para que sepan reaccionar oportunamente a imprevistos.</p> <p>D2, 3 y O3 Cumplir con el pago de intereses de forma rápida, de manera que se mitigue la deuda por este concepto.</p>
<b>AMENAZAS</b>	<b>FA</b>	<b>DA</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Deterioro o daño de las instalaciones por mal uso de las mismas por parte de los residentes.</li> <li>2. La inflación tiene una tendencia a “la alza” perjudicando precios.</li> <li>3. Propuesta de aprobación para la ley del inquilinato.</li> <li>4. Ley de educación superior limita el número de estudiantes para las universidades de su preferencia.</li> <li>5. Probabilidad de impuntualidad en pagos de clientes.</li> <li>6. Trámites de inscripción de los contratos de arrendamientos lentos</li> <li>7. Vías de acceso en malas condiciones</li> <li>8. Influencia marcada de los clientes y de la competencia en los precios.</li> </ol>	<p>F2 y A1 Estricta política de conservación de las instalaciones para los clientes.</p> <p>F6 y A2 Comprar materiales de construcción evitando cambios de año para no sufrir las consecuencias en el alza de los precios.</p> <p>F5 y A5 Estricta política de cobro de los arriendos.</p> <p>F1 y A8 Los precios se establecerán de acuerdo a lo que los estudiantes manifestaron en el estudio de mercado, añadiendo el costo por servicios adicionales.</p> <p>F6 y A6 Realización rápida de los contratos de manera que se agilice la inscripción en la dependencia correspondiente.</p>	<p>D1 y A8 Compromiso con la calidad en el servicio que se entregará tanto a los residentes como a los que clientes de los locales comerciales, para posicionar el negocio y tener reconocimiento en la provincia de Cotopaxi, siendo ejemplo de responsabilidad y credibilidad para la futura competencia, todo esto como una estrategia de diferenciación.</p> <p>D2,3 y A2 Prever recursos para cumplir con las obligaciones de crédito adquiridas.</p>

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

#### **4.2.7 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES**

Los objetivos estratégicos surgen del análisis FODA de la organización y representan los resultados que ésta quiere conseguir a largo plazo.

A continuación se presenta el detalle de objetivos y de las estrategias para la residencia estudiantil en proyecto:

##### **MERCADEO**

- Generar, mantener y asegurar la demanda de manera que se cubra la capacidad instalada de la edificación.

##### **Estrategias de Mercadeo**

- ✓ Realizar publicidad en periodos de matriculación a estudiantes y padres de familia, así como también a comerciantes para el arrendamiento de los locales comerciales.
- ✓ Ser la empresa pionera de esta línea de negocio, para ser referente de precios y servicio a la futura competencia.
- ✓ Se establecerán precios accesibles y competitivos para los clientes.
- ✓ Entregar el mejor servicio a los clientes como estrategia de diferenciación y posicionamiento.
- ✓ Los locales comerciales estarán orientados a satisfacer las necesidades de los estudiantes.

##### **RECURSOS HUMANOS**

- Fortalecer el sistema de administración que garantice la calidad total del servicio que se pretende entregar.

- Disponer de un recurso humano eficiente y comprometido con la organización.

### **Estrategias de Recursos Humanos**

- ✓ Desarrollar perfiles profesionales competitivos y establecer salarios justos.
- ✓ Crear un adecuado proceso de selección y capacitación del personal.
- ✓ Establecer óptimas condiciones de trabajo y de beneficios al personal.

### **SEGURIDAD Y EFICIENCIA**

- Precautelar la seguridad de los residentes.
- Optimizar el uso de espacios en la edificación.

### **Estrategias de Seguridad y Eficiencia**

- ✓ Resguardar el edificio con tecnología de punta.
- ✓ Capacitación constante al personal para que sepan reaccionar oportunamente a imprevistos.

### **MANTENIMIENTO**

- Conservar y mantener el edificio en las mejores condiciones.

### **Estrategias de Mantenimiento**

- ✓ Mantenimiento preventivo y correctivo del edificio, equipos de cómputo y muebles y enseres.

## **FINANCIEROS**

- Mantener un índice de solvencia promedio que permitan cubrir las obligaciones de corto plazo.
- Alcanzar rentabilidades netas superiores al costo de oportunidad durante la vida útil del proyecto.
- Generar ganancias para los inversionistas.

### **Estrategias Financieras**

- ✓ Identificación de rendimiento y eficiencia operativa.
- ✓ Control de ingresos y gastos.
- ✓ Mantener correctamente registros de arrendatarios y sueldos del personal.
- ✓ Estricta política de cobros y pagos.

## **4.3 LA ORGANIZACIÓN**

Para Bueno 1997, Dubrin, 2003 y Dávila 2004: “Una organización es un grupo de personas que trabajan juntas para alcanzar un propósito común, guiadas por reglas, métodos y principios desarrollados por ellas mismas y que las organizaciones disponen de una determinada estructura jerárquica y de puestos ordenados en unidades; además de que están orientadas a ciertos objetivos y se caracterizan por una serie de componentes como: poder, control, división del trabajo, liderazgo, motivación y el logro de objetivos, mencionan también que la organización está conformada por subsistemas, que son: subsistema de objetivos y valores, técnico, psicosocial y estructural, unidos por el sistema directivo, todos movidos por un entorno, conformando a la empresa como organización impulsada por flujos de entradas y salidas, ya sean de información, materiales y/o energía.”

Para el presente proyecto es necesaria la contratación de personal que coadyuvará a su buen funcionamiento.



### 4.3.1 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Para ejecutar las actividades de la residencia en proyecto es necesario disponer de una estructura organizacional que obedezcan al planteamiento de planificación, organización, dirección y control para obtener resultados esperados.

Las actividades se ejecutarán bajo la estructura de organización lineal que nos permite determinar una relación directa entre los jefes-subordinados inmediatos, nos presenta un esquema de comunicación a través de una sola línea vertical en la cual desciende la autoridad y asciende la responsabilidad.

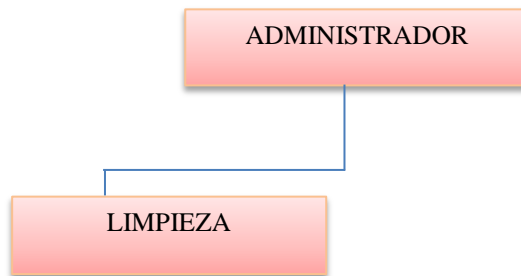
Para el presente proyecto se dispondrá del siguiente recurso humano:

**ADMINISTRADOR:** Es responsable de establecer objetivos y directrices que orientan las actividades dentro de la residencia. Está encargado de la planificación, organización, dirección y control de las acciones que se realizan dentro del establecimiento. Debe garantizar los recursos necesarios para implementar una adecuada administración de los mismos; inspeccionando y controlando los costos para asegurar productividad en cada una de las operaciones, supervisará todas las actividades desarrolladas en la residencia y será el encargado de las adquisiciones, además será responsable de desarrollar programas orientados a disponer de un recurso humano eficiente y comprometido con la organización. El gerente también cumplirá funciones de representación.

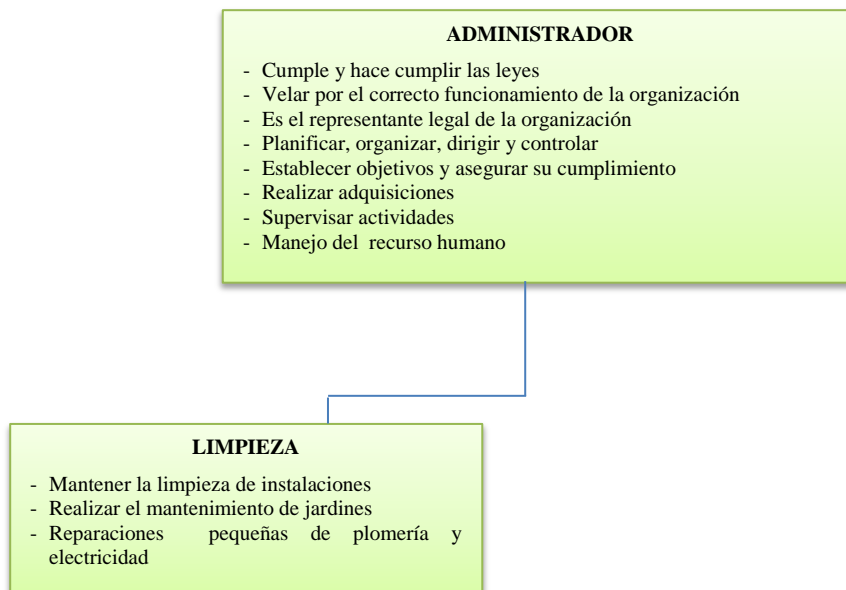
**LIMPIEZA:** Llevará a cabo tareas de aseo de corredores, espacios para cocina, salas de estar del edificio, actividades de plomería, electricidad, reparaciones sencillas y limpieza de los jardines.

## 4.3.2 ORGANIGRAMAS: ESTRUCTURAL Y FUNCIONAL

### 4.3.2.1 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



### 4.3.2.2 ORGANIGRAMA FUNCIONAL



## **4.4 MARKETING MIX (4 P'S)**

### **4.4.1 PRODUCTO:**

“El producto es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad”<sup>26</sup>. La residencia estudiantil ofrece a los estudiantes habitaciones de alquiler cómodas, seguras y ajustadas a sus necesidades, cuenta con 18 habitaciones cada una con baño privado, 15 de cuáles serán individuales y 3 dobles, 2 mini departamentos y 8 locales comerciales.

A continuación se detallan los atributos más importantes que ofrecerá la Residencia Universitaria:

1. Ubicación en zona segura.
2. Infraestructura espaciosa y moderna, dotada de servicios básicos.
3. Habitaciones cómodas: individuales y dobles con baño privado.
4. En cada piso existirán 5 habitaciones individuales y una doble, dos espacios para cocina y una sala de estar.
5. La residencia contará también con 2 mini departamentos, los cuales tendrán sala, cocina, dos habitaciones y dos baños completos.
6. Parqueaderos
7. Wifi
8. Cancha deportiva.

### **4.4.2 PRECIO:**

El precio es "La cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. En términos más amplios, el precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio"<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Producto\\_\(marketing\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Producto_(marketing)) (Julio, 2013)

<sup>27</sup> Fundamentos de Marketing, 6ta. Edición, de Kotler y Armstrong, Prentice Hall, Pág. 353.

El precio no tiene que ser necesariamente igual al "valor" del bien o servicio, o al costo del mismo, ya que el precio fluctúa de acuerdo a muchos factores, entre otros, el precio varía de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda, estructura del mercado, capacidad de negociación de los agentes, etc.

Los precios se establecerán considerando la fijación de precios en base a la competencia y en base a lo que los clientes están dispuestos a pagar.

#### **4.4.2.1 Precio que los posibles clientes están dispuestos a pagar**

Los estudiantes foráneos de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus General Guillermo Rodríguez Lara supieron manifestar en las encuestas que estarían dispuestos a pagar por una habitación en una residencia segura, moderna y cerca de la universidad entre 75 y 100 dólares.

En promedio el precio según este método es de 90 dólares para una habitación individual, sin incluir los costos por servicios básicos como luz, agua e internet. A este precio se tendrá que adicionar el valor del parqueadero para los estudiantes que posean vehículo propio.

#### **4.4.2.2 El precio de la competencia**

Existe competencia indirecta para la Residencia Estudiantil y los locales comerciales, se trata de la vivienda del habitante común que se ubica dentro de la zona centro de Belisario Quevedo. Al tener este tipo de competencia nos permite tener precios referenciales que nos pueden ayudar a determinar el precio aproximado del servicio.

**TABLA No. 49 PRECIOS REFERENCIALES DE ARRIENDOS EN LA  
PARROQUIA BELISARIO QUEVEDO**

<b>TIPO DE VIVIENDA</b>	<b>SECTOR</b>	<b>PRECIO EN DÓLARES</b>
Departamento con dos habitaciones	Barrio Centro	<b>200,00</b>
Habitación individual	Barrio Centro	<b>90,00</b>
Habitación doble	Barrio Centro	<b>80,00</b>
Locales comerciales pequeños	Barrio Centro	<b>200,00</b>

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

Estos precios no incluyen el pago de servicios básicos, cada inquilino se encarga de cancelar el consumo de cada mes por este concepto. El IVA no está incluido en estos rubros en el caso de los locales comerciales.

Después del realizar el análisis de precios basado en la competencia y demanda, se puede determinar los precios para las habitaciones de la residencia estudiantil en proyecto:

**TABLA No.50 ESTIMACIÓN DE PRECIOS PARA EL SERVICIO DE  
ARRENDAMIENTO**

<b>TIPO</b>	<b>PRECIO EN DÓLARES</b>
Mini-departamento con dos habitaciones	<b>240,00</b>
Habitación individual	<b>100,00</b>
Habitación doble	<b>120,00</b>
Locales comerciales grandes	<b>350,00</b>
Locales comerciales pequeños	<b>250,00</b>

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

Es importante destacar que en estos valores está incluido el pago de servicios como luz, agua, mantenimiento del edificio e internet para los residentes estudiantiles. Cada local comercial contará con un medidor de luz y agua, por lo que el pago de los mismos corresponderá a cada arrendatario. Al final de mes la administración de la residencia entregará la factura, por lo que a estos precios se sumará el 12% de IVA. A este precio hay que incluir 30 dólares por concepto de parqueadero, esto como un servicio adicional único para los clientes que lo deseen.

#### **4.4.3 PLAZA:**

El servicio de alojamiento estará dirigido a los estudiantes de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL campus General Guillermo Rodríguez Lara ubicado en la Parroquia Belisario Quevedo. Para este establecimiento de alojamiento todas las habitaciones se alquilarán directamente a los clientes aprovechando su ubicación estratégica, la misma que se encuentra frente al campus.

#### **4.4.4 PROMOCIÓN**

La promoción se enfocará en presentar a los estudiantes y padres de familia, los beneficios que oferta de la Residencia Universitaria, a través de medios publicitarios tales como:

1. Página Web, donde se incluirá información general de la residencia y los servicios que ofrece.
2. Stands Publicitarios, Tarjetas de presentación, trípticos, hojas volantes, banners que se repartirán dentro de las instalaciones de las diferentes facultades de la Universidad.
3. Mediante redes sociales, como el Facebook y twitter

4. Letreros ubicados en la carretera a la entrada y la salida de la ciudad de Latacunga, así como en las vías de acceso a la Parroquia Belisario Quevedo.

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO ECONÓMICO Y EVALUACIÓN FINANCIERA**

“El Estudio Financiero tiene por objeto determinar de una manera contable, la magnitud de inversión de la alternativa de producción que se determinó en el estudio técnico. El estudio se integra con la formulación de los presupuestos de ingresos y gastos, así como la determinación y las fuentes de financiamiento que se requerirán durante la instalación y operación del proyecto”<sup>28</sup>. Este estudio es un método de análisis útil para tomar decisiones racionales ante diferentes alternativas.

#### **5.1 PRESUPUESTOS**

Los presupuestos son la estimación formal de los ingresos y egresos que habrán de producirse durante un período dado, en donde se realiza el control de las finanzas realizadas por la empresa. Los presupuestos deben ser realizados con el objetivo de conocer las diversas inversiones en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo en que se incurrirá para la ejecución del proyecto.

##### **5.1.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN**

Las inversiones corresponden a la descripción detallada de los requerimientos de capital que van a ser necesarios para el proyecto.

###### **5.1.1.1 ACTIVOS FIJOS**

Un bien que la empresa ha construido o adquirido con el objetivo de conservarlo para utilizarlo, explotarlo, para ponerlo al servicio de la empresa, se considera activo fijo.

---

<sup>28</sup> CALDAS Marco, Preparación y Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, Publicaciones “H”, Quito Ecuador, 1995



- ✓ **Terreno:** Corresponde el rubro por el terreno o bien inmueble destinado por el inversionista a la creación del presente proyecto.
- ✓ **Edificio:** Son todas las construcciones necesarias para la implantación de la Residencia Estudiantil y locales comerciales. Ver tabla N. 40
- ✓ **Equipo de Oficina y Equipo de Cómputo:** Es todo el mobiliario para la oficina y el equipo de cómputo existente en la residencia estudiantil. Ver tabla N. 42
- ✓ **Muebles y Enseres:** En este rubro se ha incluido las salas de star\* que servirán para la residencia estudiantil y estarán ubicadas en cada piso de la edificación. Ver tabla N. 46

A continuación se presenta las inversiones necesarias en Activos Fijos:

**TABLA No. 51 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS EN DÓLARES**

<b>DETALLE</b>	<b>C. TOTAL</b>
Terreno*	50.000,00
Edificio	182.423,60
Equipo de Oficina	859,40
Equipo de Cómputo	755,00
Muebles y Enseres	991,08
Inversión Publicitaria	300,00
<b>Total</b>	<b>\$ 235.329,08</b>

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

\*Terreno: Herencia.

\*Salas de star: Habitación principal de la edificación, en la que se encontrarán cómodos sillones para que el confort de los estudiantes residentes.

#### **5.1.1.1 Depreciación de Activos Fijos**

Los activos fijos pierden su valor por el uso, des-uso, obsolescencia, destrucción parcial o total, a través del tiempo. A continuación se presenta la depreciación de los activos fijos de la residencia estudiantil calculados con el Método de Línea Recta:

**Depreciación Anual** = (Valor Actual – Valor Residual)/Vida Útil

**Activo Fijo** : Edificio  
**Valor Actual** : \$ 182.423,60  
**Valor Residual** : \$ 9.121,18  
**Vida Útil** : 20 años

**TABLA No.52 DEPRECIACIÓN ANUAL EDIFICIO (EN DÓLARES)**

Año	Valor a Depreciarse	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Saldo en Libros
				\$ 182.423,60
1	\$ 182.423,60	8665,121	8665,121	\$ 173.758,48
2	\$ 173.758,48	8665,121	\$ 17.330,24	\$ 165.093,36
3	\$ 165.093,36	8665,121	\$ 25.995,36	\$ 156.428,24
4	\$ 156.428,24	8665,121	\$ 34.660,48	\$ 147.763,12
5	\$ 147.763,12	8665,121	\$ 43.325,61	\$ 139.098,00
6	\$ 139.098,00	8665,121	\$ 51.990,73	\$ 130.432,87
7	\$ 130.432,87	8665,121	\$ 60.655,85	\$ 121.767,75
8	\$ 121.767,75	8665,121	\$ 69.320,97	\$ 113.102,63
9	\$ 113.102,63	8665,121	\$ 77.986,09	\$ 104.437,51
10	\$ 104.437,51	8665,121	\$ 86.651,21	\$ 95.772,39
11	\$ 95.772,39	8665,121	\$ 95.316,33	\$ 87.107,27
12	\$ 87.107,27	8665,121	\$ 103.981,45	\$ 78.442,15
13	\$ 78.442,15	8665,121	\$ 112.646,57	\$ 69.777,03
14	\$ 69.777,03	8665,121	\$ 121.311,69	\$ 61.111,91
15	\$ 61.111,91	8665,121	\$ 129.976,82	\$ 52.446,78
16	\$ 52.446,78	8665,121	\$ 138.641,94	\$ 43.781,66
17	\$ 43.781,66	8665,121	\$ 147.307,06	\$ 35.116,54
18	\$ 35.116,54	8665,121	\$ 155.972,18	\$ 26.451,42
19	\$ 26.451,42	8665,121	\$ 164.637,30	\$ 17.786,30
20	\$ 17.786,30	8665,121	\$ 173.302,42	\$ 9.121,18

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**Activo Fijo** : Equipo de Oficina  
**Valor Actual** : \$ 859,4  
**Valor Residual** : \$ 85,94  
**Vida Útil** : 10 años

**TABLA No.53 DEPRECIACIÓN ANUAL EQUIPO DE OFICINA (EN DÓLARES)**

Año	Valor a Depreciarse	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Saldo en Libros
				859,4
1	\$ 859,40	\$ 77,35	\$ 77,35	\$ 782,05
2	\$ 782,05	\$ 77,35	\$ 154,69	\$ 704,71
3	\$ 704,71	\$ 77,35	\$ 232,04	\$ 627,36
4	\$ 627,36	\$ 77,35	\$ 309,38	\$ 550,02
5	\$ 550,02	\$ 77,35	\$ 386,73	\$ 472,67
6	\$ 472,67	\$ 77,35	\$ 464,08	\$ 395,32
7	\$ 395,32	\$ 77,35	\$ 541,42	\$ 317,98
8	\$ 317,98	\$ 77,35	\$ 618,77	\$ 240,63
9	\$ 240,63	\$ 77,35	\$ 696,11	\$ 163,29
10	\$ 163,29	\$ 77,35	\$ 773,46	\$ 85,94

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

**Activo Fijo** : Equipo de Cómputo  
**Valor Actual** : \$ 755,00  
**Valor Residual** : \$ 251,64  
**Vida Útil** : 3 años

**TABLA No.54 DEPRECIACIÓN ANUAL EQUIPO DE CÓMPUTO (EN DÓLARES)**

Año	Valor a Depreciarse	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Saldo en Libros
				\$ 755,00
1	\$ 755,00	\$ 167,79	\$ 167,79	\$ 587,21
2	\$ 587,21	\$ 167,79	\$ 335,57	\$ 419,43
3	\$ 419,43	\$ 167,79	\$ 503,36	\$ 251,64

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

<b>Activo Fijo</b>	:	Muebles y Enseres
<b>Valor Actual</b>	:	\$ 991,08
<b>Valor Residual</b>	:	\$ 91,11
<b>Vida Útil</b>	:	10 años

**TABLA No.55 DEPRECIACIÓN ANUAL MUEBLES Y ENSERES (EN DÓLARES)**

Año	Valor a Depreciarse	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Saldo en Libros
				\$ 991,08
<b>1</b>	\$ 991,08	\$ 89,20	\$ 62,86	\$ 901,88
<b>2</b>	\$ 901,88	\$ 89,20	\$ 178,39	\$ 812,69
<b>3</b>	\$ 812,69	\$ 89,20	\$ 267,59	\$ 723,49
<b>4</b>	\$ 723,49	\$ 89,20	\$ 356,79	\$ 634,29
<b>5</b>	\$ 634,29	\$ 89,20	\$ 445,99	\$ 545,10
<b>6</b>	\$ 545,10	\$ 89,20	\$ 535,18	\$ 455,90
<b>7</b>	\$ 455,90	\$ 89,20	\$ 624,38	\$ 366,70
<b>8</b>	\$ 366,70	\$ 89,20	\$ 713,58	\$ 277,50
<b>9</b>	\$ 277,50	\$ 89,20	\$ 802,77	\$ 188,31
<b>10</b>	\$ 188,31	\$ 89,20	\$ 891,97	\$ 99,11

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Estudio de Mercado

**Total Depreciación Anual: \$8999,45**

### 5.1.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Son todas aquellas inversiones que se realizan por los servicios o derechos adquiridos para la puesta en marcha del proyecto, constituyen inversiones intangibles susceptibles de amortizar.

En la tabla N° 56 se detallan los activos diferidos del proyecto:

**TABLA No. 56 ACTIVOS DIFERIDOS EN DÓLARES**

	VALOR
<b>PUBLICIDAD</b>	300,00

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Estudio de Mercado

Dentro de este rubro se ha considerado:

**TABLA No.57 GASTOS EN PUBLICIDAD EN DÓLARES**

ITEM	CANT.	V. UNITARIO	V.TOTAL
Letreros para carretera y residencia	3,00	40,00	120,00
Letreros de señalización interna y extintor	9,00	12,00	130,00
Volantes y trípticos	200,00	0,25	50,00
<b>Total</b>			<b>300,00</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

### 5.1.1.3 CAPITAL DE TRABAJO

Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar, es conocido también como activo corriente. La empresa para poder funcionar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, mano de obra, servicios básicos, y caja chica.

**TABLA No. 58 CAPITAL DE TRABAJO MENSUAL EN DÓLARES**

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
<b>Total</b>	<b>\$ 904,67</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

\* Tabla N° 41  
 - Tabla N° 67  
 +Tabla N° 64 y 65

#### **5.1.1.4 CRONOGRAMA DE INVERSIONES**

El Cronograma de Inversiones es la estimación del tiempo en que se realizarán las Inversiones fijas, diferidas y de Capital de Trabajo; así como a la estructura de dichas Inversiones.

El Cronograma de Inversiones se elabora para identificar el periodo en que se ejecuta parte o toda la Inversión, de tal forma que los recursos no queden inmovilizados innecesariamente en los periodos previstos.

A continuación el cronograma de Inversiones para el presente proyecto en detalle:

**TABLA No. 59 CRONOGRAMA DE INVERSIONES (EN DÓLARES)**

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b>ACTIVOS FIJOS</b>											
Terreno*	50.000,00										
Edificio	182.423,60										
Equipo de Oficina	859,40										859,47
Equipo de cómputo	755,00			755,00			755,00			755,00	
Muebles y Enseres	\$ 991,08										991,08
<b>Total Activos Fijos</b>	<b>235.029,08</b>			755,00			755,00			755,00	1.850,55
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>											
Publicidad	300,00					300,00					
<b>Total Activos Diferidos</b>	<b>300,00</b>					300,00					
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>											
Sueldos y Salarios	596,44	7157,23	7486,46	7830,84	8191,06	8567,85	8961,97	9374,22	9805,44	10256,49	10728,28
Servicios básicos	200,00	2400,00	2510,40	2625,88	2746,67	2873,02	3005,17	3143,41	3288,01	3439,26	3597,46
Suministros de aseo y útiles de escritorio	78,23	938,76	981,94	1.027,11	1.074,36	1.123,78	1.175,47	1.229,55	1.286,10	1345,27	1407,15
Caja chica	30,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
Mantenimiento		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>904,67</b>	11455,99	11938,81	12443,83	12972,09	13524,65	14102,62	14707,18	15339,55	16001,01	16692,90
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 236.233,75</b>	<b>\$ 11.455,99</b>	<b>\$ 11.938,81</b>	<b>\$ 13.198,83</b>	<b>\$ 12.972,09</b>	<b>\$ 13.824,65</b>	<b>\$ 14.857,62</b>	<b>\$ 14.707,18</b>	<b>\$ 15.339,55</b>	<b>\$ 16.756,01</b>	<b>\$ 18.543,45</b>

\*Terreno: Herencia

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Estudio de Mercado

## 5.1.2 PRESUPUESTOS DE OPERACIÓN

El presupuesto de operación lo conforman todos los ingresos y egresos que genera la operación propia del proyecto, estos valores definen en gran medida los resultados base para la evaluación financiera.

### 5.1.2.1 Presupuesto de Ingresos Operacionales

Los Ingresos Operacionales del proyecto constituyen las entradas de dinero que genera la Residencia Estudiantil y locales comerciales en el desarrollo de su actividad económica; éstas entradas de dinero surgen de la venta de los distintos servicios otorgados por el negocio.

A continuación se presenta los ingresos a generarse en la Residencia Estudiantil:

**TABLA No. 60 INGRESOS OPERACIONALES (EN DÓLARES)**

SERVICIO	P. UNITARIO	DISPO.	N. ESTUD.	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Locales grandes	350	2		700,00	<b>8400,00</b>
Locales pequeños	250	6		1500,00	<b>18000,00</b>
Habitaciones individuales	100	15	15	1500,00	<b>18000,00</b>
Habitaciones compartidas	60	3	6	360,00	<b>4320,00</b>
Mini departamentos	80	2	6	480,00	<b>5760,00</b>
Parqueaderos	30	4	4		<b>120,00</b>
<b>Total</b>				<b>4540,00</b>	<b>54600,00</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

### 5.1.2.2 Presupuesto de Ingresos no Operacionales

Los Ingresos No Operacionales del presente proyecto constituyen entradas de dinero por intereses de una póliza de acumulación que se realizará con fondos de



las garantías recibidas de los clientes de la residencia estudiantil y de los locales comerciales.

**TABLA No. 61 INGRESOS POR GARANTÍAS DE LA RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES COMERCIALES (EN DÓLARES)**

ITEM	TOTAL ARRIENDOS MENSUALES	V.TOTAL
Locales grandes	700,00	1400,00
Locales pequeños	1500,00	3000,00
Habitaciones individuales	1500,00	3000,00
Habitaciones compartidas	360,00	720,00
Mini departamentos	480,00	960,00
<b>Total</b>		<b>9080,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

Cada inquilino deberá pagar una garantía correspondiente a dos meses de arriendo.

**TABLA No. 62 TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA PÓLIZA DE ACUMULACIÓN (EN DÓLARES)**

MONTO USD. 9080,00	PLAZO 10 AÑOS	
TASA INTERES 10%	PAGOS ANUALES 1	
PERIODO	INTERÉS	SALDO
0		9.080,00
1	908,00	9.988,00
2	908,00	10.896,00
3	908,00	11.804,00
4	908,00	12.712,00
5	908,00	13.620,00
6	908,00	14.528,00
7	908,00	15.436,00
8	908,00	16.344,00
9	908,00	17.252,00
10	908,00	18.160,00

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

### **5.1.2.3 Presupuesto de Egresos Operacionales**

- ✓ **Mano de Obra.-** Para el aseo de la residencia estudiantil y cuidado de la edificación, se necesita de una persona. También es necesaria la contratación de una persona que se encargue de la administración de los locales comerciales y de la residencia estudiantil.

**TABLA No. 63 PRESUPUESTO MANO DE OBRA (EN DÓLARES)**

<b>Cargo</b>	<b>Salario Básico Unificado</b>	<b>Aportes Individual IESS 9,35%</b>	<b>Aporte Patronal IESS 12,15%</b>	<b>Total a Pagar</b>	<b>Provisión Décimo Tercero</b>	<b>Provisión Décimo Cuarto</b>	<b>Provisión Fondo de Reserva</b>	<b>Total Provisiones + Aporte Patronal</b>	<b>Total General Mensual</b>	<b>Total Anual</b>
<b>GERENTE</b>	\$ 318,00	\$ 29,73	\$ 38,64	\$ 288,27	\$ 26,50	\$ 13,29	\$ 26,50	\$ 104,93	\$ 393,19	\$ 4.718,33
<b>LIMPIEZA</b>	\$ 159,00	\$ 14,87	\$ 19,32	\$ 144,13	\$ 13,25	\$ 13,29	\$ 13,25	\$ 59,11	\$ 203,24	\$ 2.438,90
<b>TOTAL</b>									\$ 596,44	\$ 7.157,23

**FUENTE:** Investigación de Campo  
**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

- ✓ **Mantenimiento.-** La edificación del presente proyecto requerirá mantenimiento en las instalaciones tanto internas como externas por lo que cada cinco años se realizará trabajos de pintura. El monto destinado para este egreso es de USD 600,00 anuales.
  
- ✓ **Suministros de aseo y Útiles de escritorio.-** El gasto por este concepto se lo ha considerado mensual.

**TABLA No. 64 PRESUPUESTO SUMINISTROS DE ASEO (EN DÓLARES)**

ESPECIFICACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Recipientes y accesorios	UNIDAD	2	2,64	5,28
Escobas	UNIDAD	1	2,38	2,38
Trapeador	UNIDAD	1	17,08	17,08
Cera para pisos	GALÓN	2	9,35	18,70
Desinfectante	GALÓN	2	3,49	6,98
Cloro	GALÓN	2	2,91	5,82
Atomizador	UNIDAD	1	1,39	1,39
Lavacaras	UNIDAD	1	1,60	1,60
Paquete de fundas de basura	UNIDAD	1	4,69	4,69
<b>TOTAL</b>		<b>16</b>	<b>45,53</b>	<b>63,92</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**TABLA No. 65 PRESUPUESTO ÚTILES DE ESCRITORIO (EN DÓLARES)**

ESPECIFICACIÓN	CANT.	Valor unitario	Valor total
Cinta adhesiva	1	2,13	2,13
Esferográficos	4	0,30	1,20
Papel bond resma	1	5,00	5,00
Post-it	1	1,47	1,47
Caja de Grapas	1	1,12	1,12
Caja de clips	1	0,35	0,35
Marcadores	2	1,52	3,04
<b>TOTAL ÚTILES DE OFICINA</b>	<b>8</b>	<b>11,89</b>	<b>14,31</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

**TABLA No. 66 GASTO SUMINISTROS DE ASEO Y ÚTILES DE ESCRITORIO MENSUAL (EN DÓLARES)**

ITEM	V. TOTAL
SUMINISTROS DE ASEO	63,92
ÚTILES DE ESCRITORIO	14,31
<b>TOTAL</b>	<b>\$78,23</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

- ✓ **Servicios Básicos.-** Dentro de los servicios básicos que la residencia estudiantil requerirá están:

**TABLA No. 67 SERVICIOS BÁSICOS MENSUALES (EN DÓLARES)**

SERVICIO	V. TOTAL
ENERGÍA ELÉCTRICA	80,00
AGUA	30,00
TELÉFONO	22,80
INTERNET	67,20
<b>TOTAL</b>	<b>200,00</b>

FUENTE: Investigación de Campo

ELABORADO POR: Katherine Carrera

- ✓ **Depreciación.-** Ver tablas N°52, 53,54y 55.

**Total depreciaciones: \$ 8.999,45**

#### **5.1.2.4 Presupuesto de Egresos No Operacionales**

Los Egresos No Operacionales registran el valor de los gastos causados durante el período, en la ejecución de diversas transacciones con el objeto de obtener recursos para el cumplimiento de las actividades de la residencia estudiantil.

El presente proyecto se financiará con la CFN (Corporación Financiera Nacional), esta institución ofrece bajas tasas de interés en créditos hipotecarios.

ASIF (Asesoría Inmobiliaria y Financiera) requiere de USD. 50.000,00 para culminar con el proyecto.

A continuación se detalla la tabla de amortización para el crédito a realizarse:

**TABLA No. 68 TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO CON LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (EN DÓLARES)**

		<b>PLAZO</b>	<b>10</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>7.578,48</b>
<b>MONTO USD.</b>	10,0%	<b>PAGOS ANUALES</b>	1	<b>USD.</b>	
<b>TASA INTERÉS</b>	<b>DESBOLSO</b>	<b>INTERES</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>SALDO</b>
<b>PERIODO</b>	50.000,00				50.000,00
<b>1</b>		4.125,68	3.452,80	7.578,48	46.756,88
<b>2</b>		3.838,57	3.739,91	7.578,48	43.212,05
<b>3</b>		3.533,70	4.044,78	7.578,48	39.346,39
<b>4</b>		3.171,92	4.406,56	7.578,48	35.101,52
<b>5</b>		2.799,00	4.779,48	7.578,48	30.464,65
<b>6</b>		2.403,40	5.175,08	7.578,48	25.411,34
<b>7</b>		1.947,76	5.630,72	7.578,48	19.879,63
<b>8</b>		1.458,00	6.120,48	7.578,48	13.833,25
<b>9</b>		922,62	6.655,86	7.578,48	7.224,29
<b>10</b>		337,16	7.241,32	7.578,48	0,00

**FUENTE:** Investigación de Campo

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

### 5.1.2.5 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Determinados los costos de inversión para el presente proyecto se debe analizar las fuentes de recursos que cubrirán el valor total de la inversión. Dentro de la estructura de financiamiento tenemos a las fuentes internas y externas. El financiamiento interno comprende la aportación de capital efectuada por ASIF y el financiamiento externo es el otorgado por intermedio de una entidad financiera pública.

Para la ejecución del proyecto se efectuará un crédito hipotecario de USD 50.000,00.

A continuación se presenta la propuesta para el financiamiento del proyecto:

**TABLA No.69 FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS FIJOS (EN DÓLARES)**

DETALLE	C. TOTAL
Obra civil	182.423,60
Terreno*	50.000,00
Equipo de Oficina	859,40
Muebles y Enseres	991,08
Equipo de Cómputo	755,00
<b>Total</b>	<b>235.029,08</b>

\* Herencia

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

**TABLA No. 70 FINANCIAMIENTO TOTAL NECESARIO**

Detalle	C. TOTAL
Activos Fijos	\$ 235.029,08
Activos Diferidos	\$ 300
Capital de Trabajo	\$ 924,67
<b>Total</b>	<b>\$ 236.253,75</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

**TABLA No. 71 PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO**

Financiamiento	Valor Total	%
1.- Financiamiento Externo	\$ 50.000,00	21,16%
2.- Financiamiento Propio	\$ 186. 253,75	78,84%
<b>Total</b>	<b>\$ 236.253,75</b>	<b>100,00%</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

#### **5.1.2.5.1 Normativa CFN (Corporación Financiera Nacional)**

La Corporación Financiera Nacional es una institución financiera pública de desarrollo del Ecuador, 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.

La acción institucional está enmarcada dentro de los lineamientos de los programas del Gobierno Nacional dirigidos a la estabilización y dinamización económica convirtiéndose en un agente decisivo para la consecución de las reformas emprendidas.

El sector privado se siente estimulado para emprender proyectos de envergadura con la incorporación de modernos y sofisticados procesos tecnológicos acorde con las exigencias de la sociedad y la globalización del siglo XXI.

La CFN durante su trayectoria institucional, ha consolidado su actividad crediticia, reiterando el compromiso de continuar sirviendo al sector productivo con especial atención a la micro y pequeña empresa apoyándoles adicionalmente en programas de capacitación, asistencia técnica y firma de convenios interinstitucionales para el fomento productivo buscando mejorar y resaltar la gestión empresarial como fuente de competitividad a mediano y largo plazo.

CACPECO forma parte de los uno de convenios interinstitucionales que continuamente está realizando la CFN, esta cooperativa fomenta la producción Cotopaxense entregando créditos con fondos de esta institución especialmente hipotecarios.

Para el presente proyecto se recurrirá a un crédito hipotecario con esta Institución, para lo cual se requiere lo siguiente:



- Apertura de una Cuenta de Ahorros en CACPECO
- Escritura original del bien a hipotecar.
- Certificado del Registro de Propiedad del bien a hipotecar, que se encuentre libre de todo gravamen con linderos.
- Pago del impuesto predial del bien a hipotecar
- Avalúo del inmueble.
- Declaraciones del impuesto a la renta o RISE
- Declaración del Impuesto al Valor Agregado IVA al menos del último año
- Balances internos de al menos los dos últimos trimestres
- Flujo de caja proyectado mínimo 1 año
- Estados de cuenta de las tarjetas de crédito del deudor de al menos los últimos 3 meses
- Autorización para acceder a información de burós de información crediticia
- Copias de cédulas y papeletas de votación de deudores y garantes
- Copias de respaldos de activos del solicitante
- Comprobantes de pago de servicios básicos.
- Estudio de factibilidad del proyecto.

CACPECO otorga un crédito de hasta el 60% del total del avalúo del bien a hipotecar.

El bien inmueble a hipotecar es de propiedad de los inversionistas, trata de una vivienda ubicada en el sector de la FAE en la ciudad de Latacunga, tiene un costo aproximado de \$100.000,00, según el avalúo realizado por el Arquitecto de ASIF (Asesoría Inmobiliaria y Financiera).

### 5.1.3 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio, es aquel volumen de ventas (en valores monetarios y/o en cantidades físicas) en el cual la empresa no obtiene utilidades ni pérdidas. Para calcular el punto de equilibrio es importante determinar los costos fijos y establecer los costos variables.

**TABLA No. 72 COSTOS FIJOS Y VARIABLES DE LA RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES COMERCIALES**

	COSTOS	COSTOS TOTALES	TOTALES
Sueldos y Salarios	FIJO	\$ 7.157,23	\$ 20.342,36
Depreciaciones	FIJO	8.999,45	
Amortización Publicidad	FIJO	60,00	
Intereses	FIJO	4125,68	
Suministros de aseo y Útiles de escritorio	VARIABLE	938,76	\$ 3.938,76
Mantenimiento	VARIABLE	600,00	
Servicios básicos	VARIABLE	2400,00	
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>\$ 24.281,12</b>	

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

$$CF = \$ 20.342,36$$

$$CV = \$ 3.938,76$$

$$INGRESOS = \$54.600^*$$

$$PE = \frac{COSTO FIJO}{1 - \frac{COSTO VARIABLE}{VENTAS}}$$

$$PE = \frac{20.342,36}{1 - \frac{3.938,76}{54.600}} = 21.923,92$$

La residencia estudiantil debe generar 21.923,92 dólares, nivel en el cual no obtendrá ni pérdidas ni ganancias

\* INGRESOS: TABLA N° 75

## **5.2 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

Son los documentos que recopilan información sobre la salud económica de una empresa, cuyo objetivo es dar una visión general de la misma, estos documentos siguen una estructura fundamentada en los principios contables generalmente aceptados. Los balances del presente proyecto están regidos a las normas NIIF.

### **5.2.1 BALANCE GENERAL**

**TABLA No. 73 BALANCE GENERAL**  
**“RESIDENCIA ESTUDIANTIL LA CASA DE LA U”**

**Al 31 de Diciembre de 2014**

<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Caja chica	\$ 360,00		
Inversiones*	\$ 9.080,00		
Efectivo y equivalentes al efectivo+	\$ 40.767,21		
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		\$ 50.207,21	
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
Terreno-	\$ 50.000,00		
Edificios	\$ 182.423,60		
Equipo de Oficina	\$ 859,40		
Muebles y Enseres	\$ 991,08		
Equipo de Cómputo	\$ 755,00		
(-) Depreciación Activos Fijos	\$ 8.999,45		
Publicidad	300,00		
(-) Amortización Activo Diferido	60,00		
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>		\$ 226.269,63	
<b>TOTAL ACTIVO</b>			\$ 276.476,84
<b>PASIVO</b>			
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Cuentas por Pagar	9.080		
15% Participación	\$ 5.138,65		
Impuestos	\$ 2.302,35		
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>		\$ 16.520,99	
<b>PASIVO LARGO PLAZO</b>			
Préstamo Hipotecario	\$ 46.756,88		
<b>TOTAL PASIVO LARGO PLAZO</b>		\$ 46.756,88	
<b>TOTAL PASIVO</b>			\$ 63.277,87
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital Social	\$ 186.382,32		
Utilidad del Ejercicio	\$ 26.816,64		
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>			\$ 213.198,96
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>			\$ 276.476,84

ELABORADO POR: Katherine Carrera

\*Inversiones.- corresponden a las garantías que se cobrará a los inquilinos y que se invertirá en una póliza de acumulación. TABLA N° 51.

+ Efectivo y equivalentes al efectivo.- Está representado por medios de pago (dinero en efectivo, cheques, tarjeta de crédito y débito, giros, etc.), depósitos en bancos y en instituciones financieras. TABLA N° 75.

- Herencia.

## 5.2.2 ESTADO DE RESULTADOS

### ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS “RESIDENCIA ESTUDIANTIL LA CASA DE LA U”

Al 31 de Diciembre de 2014

Ingresos Netos*	54.600,00
= UTILIDAD BRUTA	<b>54.600,00</b>
-Gastos de Administración	7.157,23
-Gasto Depreciación	8.999,45
-Gasto Amortización	60,00
= UTILIDAD OPERACIONAL	<b>38.383,32</b>
-Gastos Financieros (Intereses)	4.125,68
=UTILIDAD ANTES PARTICIPACIÓN	<b>34.257,64</b>
-15% de Participación Trabajadores	5.138,65
= UTILIDAD ANTES de IMPUESTOS	<b>29.118,99</b>
-Impuesto a la Renta+	2.302,35
= UTILIDAD NETA	<b>26.816,64</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

\* TABLA N° 75  
+ ANEXO C

### 5.2.3 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS

El Estado de Origen y Aplicación de Recursos muestra la manera cómo van a originarse los recursos para cada uno de los rubros de las inversiones, detallando los valores que se van a financiar con recursos propios y aquellos que se van a financiar con crédito bancario hipotecario. Seguidamente se presenta el Estado de Origen y Aplicación de Recursos.

**TABLA No. 74 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS**

DETALLE	FUENTES DE FINANCIAMIENTO		
	USOS DE FONDOS	RECURSOS PROPIOS	BANCOS
<b>Activos Fijos</b>			
Terreno	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	
Edificio	\$ 182.423,60	\$ 132.423,60	\$ 50.000,00
Muebles de oficina	\$ 859,40	\$ 859,40	
Muebles y Enseres	\$ 991,08	\$ 991,08	
Equipo de cómputo	\$ 755,00	\$ 755,00	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 235.029,08</b>	<b>\$ 185.029,08</b>	
<b>Activos Diferidos</b>			
Publicidad	\$ 300,00		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 300,00</b>	
<b>Capital de Trabajo</b>			
Sueldos y Salarios	\$ 596,44		
Suministros de Aseo y útiles de escritorio	\$ 78,23		
Servicios básicos	\$ 200,00		
Caja Chica	\$ 50,00		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 924,67</b>	<b>\$ 924,67</b>	
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 236.253,75</b>	<b>\$ 186.253,75</b>	<b>\$ 50.000,00</b>
<b>INVERSIÓN PORCENTUAL</b>	<b>100%</b>	<b>78,84%</b>	<b>21,16%</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

### 5.2.4 FLUJOS NETOS DE FONDOS (EFECTIVO)

Constituye un indicador financiero que representa la diferencia entre ingresos y gastos que podrán obtenerse por la ejecución de un proyecto durante su vida útil.

**TABLA No.75 FLUJOS NETOS DE FONDOS EFECTIVO (EN DÓLARES)**

FLUJOS NETOS DEL PROYECTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>											
INGRESOS POR ARRIENDOS		54600,00	57111,60	59738,73	62486,72	65361,10	68367,72	71512,63	74802,21	78243,11	81842,30
<b>TOTAL INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>54600,00</b>	<b>57111,60</b>	<b>59738,73</b>	<b>62486,72</b>	<b>65361,10</b>	<b>68367,72</b>	<b>71512,63</b>	<b>74802,21</b>	<b>78243,11</b>	<b>81842,30</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>											
SUELDOS Y SALARIOS		7157,23	7486,46	7830,84	8191,06	8567,85	8961,97	9374,22	9805,44	10256,49	10728,28
MANTENIMIENTO		600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00
SUMINISTROS DE ASEO Y ÚTILES DE ESCRITORIO		938,76	981,94	1027,11	1074,36	1123,78	1175,47	1229,55	1286,10	1345,27	1407,15
SERVICIOS BÁSICOS		2400,00	2510,40	2625,88	2746,67	2873,02	3005,17	3143,41	3288,01	3439,26	3597,46
DEPRECIACIÓN		8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45
<b>TOTAL EGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>20095,44</b>	<b>20578,26</b>	<b>21083,28</b>	<b>21611,54</b>	<b>22164,10</b>	<b>22742,07</b>	<b>23346,63</b>	<b>23979,00</b>	<b>24640,46</b>	<b>25332,35</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL A-B</b>		<b>34504,56</b>	<b>36533,34</b>	<b>38655,45</b>	<b>40875,18</b>	<b>43197,01</b>	<b>45625,65</b>	<b>48166,00</b>	<b>50823,21</b>	<b>53602,65</b>	<b>56509,95</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>											
CRÉDITO	50000,00										
INTERESES POR PÓLIZA		908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00
<b>D.</b>	50000,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00	908,00
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>											
Pago Intereses		4125,68	3838,57	3533,70	3171,92	2799,00	2403,40	1947,76	1458,00	922,62	337,16
Pago Crédito Largo Plazo		3452,80	3739,91	4044,78	4406,56	4779,48	5175,08	5630,72	6120,48	7241,32	337,16
Pago Participación de Utilidades 15%		5138,65	5509,07	5897,21	6309,64	6740,22	7200,43	7678,68	8180,90	8709,68	9266,61
Pago Impuestos Renta		2302,35	2617,21	2947,13	3297,70	3663,69	4148,49	4690,50	5259,69	5858,97	6490,16
Aquisición de Activos Fijos											
TERRENO	50000,00										
EDIFICIO	182423,60										
MUEBLES DE OFICINA	859,40										
MUEBLES Y ENSERES	991,08										
EQUIPO DE CÓMPUTO	755,00			755,00			755,00			755,00	
CAPITAL DE TRABAJO	924,67										
ACTIVOS DIFERIDOS	300,00										
<b>E.</b>	236253,75	15019,47	15704,75	17177,82	17185,82	17982,39	19682,41	19947,66	21019,06	23487,60	16431,09
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL</b>	-186253,75	-14111,47	-14796,75	-16269,82	-16277,82	-17074,39	-18774,41	-19039,66	-20111,06	-22579,60	-15523,09
<b>G. FLUJO NETO GENERADO C+F</b>	-186253,75	20393,08	21736,59	22385,63	24597,36	26122,62	26851,24	29126,34	30712,15	31023,06	40986,86
(+) DEPRECIACIÓN		8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45	8999,45
(+) AMORTIZACIÓN		60,00	60,00	60,00	60,00	60,00					
<b>TOTAL</b>	-186253,75	29452,53	30796,04	31445,08	33656,81	35182,07	35850,69	38125,79	39711,60	40022,51	49986,31
<b>FLUJO ACUMULADO</b>		<b>29452,53</b>	<b>60248,57</b>	<b>91693,65</b>	<b>125350,46</b>	<b>160532,53</b>	<b>196383,22</b>	<b>234509,01</b>	<b>274220,60</b>	<b>314243,11</b>	<b>364229,42</b>

ELABORADO POR: Katherine Carrera

FUENTE: Estudio de Mercado

## **5.3 EVALUACIÓN FINANCIERA**

Una evaluación financiera es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto. A través de la Evaluación Financiera y una vez determinado el Flujo de Fondos se procede a demostrar si la inversión es económicamente rentable o no, para esto se debe considerar que el dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo, esto significa que los métodos de análisis deben tomar en cuenta dicho aspecto; éstos métodos son el Valor Presente Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)

### **5.3.1 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO**

#### **5.3.1.1 TMAR (TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO)**

“La TMAR significa el verdadero crecimiento de dinero, un inversionista al arriesgar su dinero merece una ganancia adicional sobre la inflación. Como el premio es por arriesgar, significa que a mayor riesgo, se merece mayor ganancia”<sup>29</sup>.

Para calcular la TMAR es oportuno considerar las siguientes variables:

**Inflación:** 4,60%

**Riesgo País:** 6,13%

**Tasa de Interés Pasiva:** 4,53%

**TMAR= Inflación + Riesgo País + Tasa de Interés Pasiva**

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

**TMAR = 15,44%**

---

<sup>29</sup> [https://www.google.com.ec/?gws\\_rd=cr&ei=etwpUo7BCIzG9gSu74BI#q=que+es+la+tmар](https://www.google.com.ec/?gws_rd=cr&ei=etwpUo7BCIzG9gSu74BI#q=que+es+la+tmар) (Septiembre, 2013)



La tasa a la que se debe descontar el proyecto es de 15,44%.

## 5.3.2 CRITERIOS DE EVALUACIÓN

### 5.3.2.1 VALOR PRESENTE NETO (VPN)

“El valor presente neto de un proyecto de inversión es el valor medido en dinero de hoy, es el equivalente en dólares actuales de todos los ingresos y egresos presentes y futuros que contribuyen al proyecto”<sup>30</sup>.

La fórmula es la siguiente:

$$VAN = -I + \frac{FNC1}{(1+r)^1} + \frac{FNC2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FNCn}{(1+r)^n}$$

**Dónde:**

- r:** Tasa de Descuento
- n:** Tiempo en Años
- FNC:** Flujo Neto de Caja
- I:** Inversión Inicial

**I:** -236.253,75

**n:** 10 años

**r:** 15,44%

**FNC:**

---

<sup>30</sup> INFANTE VILLAREAL, Arturo. Evaluación Financiera de Inversión. Editorial Norma. 9na edición. 1993. Pág. 677

**TABLA No. 76 FLUJOS NETOS DEL PROYECTO  
(EN DÓLARES)**

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

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Estudio de Mercado

$$VAN = -236.253,75 + \frac{29.452,53}{(1+0,154)^1} + \frac{30.796,04}{(1+0,154)^2} + \frac{31.445,08}{(1+0,154)^3} + \frac{33.656,81}{(1+0,154)^4} + \frac{35.182,07}{(1+0,154)^5} + \frac{35.850,69}{(1+0,154)^6} + \frac{38.125,79}{(1+0,154)^7} + \frac{39.711,60}{(1+0,154)^8} + \frac{40.022,51}{(1+0,154)^9} + \frac{49.986,31}{(1+0,154)^{10}} = (\$ 66.499,11)$$

VAN: (\$ 66.499,11)

El VAN del proyecto es (\$ 66.499,11), debido a que el VAN es negativo, se rechaza el proyecto por no ser viable.

### 5.3.2.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

“La Tasa Interna de Retorno, constituye otro método ajustado en el tiempo para evaluar inversiones. Se define como la tasa descuento que hace que el valor actual neto sea igual a cero o lo que es lo mismo, es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”<sup>31</sup>.

<sup>31</sup> BACA URBINA, Gabriel Evaluación de proyectos. Editorial McGraw-Hill. Tercera Edición 1995. Pág. 216.

La fórmula es la siguiente:

$$TIR = \frac{FNC1}{(1+r)^1} + \frac{FNC2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{FNCn}{(1+r)^n} - I = 0$$

**Dónde:**

**FNC** = Flujo Neto de Caja

**r** = Tasa Interna de Retorno

**I** = Inversión

## INTERPOLACIÓN

$$TIR = TIRE_A + (TIRE_P - TIRE_A) \frac{VP_A}{VP_A - VP_P}$$

**Dónde:**

$TIRE_A$  = Tasa Interna de Retorno Estimada Anterior

$TIRE_P$  = Tasa Interna de Retorno Posterior

$VP_A$  = Valor Presente Neto Anterior

$VP_P$  = Valor Presente Neto Posterior

$TIRE_A = 7\%$

$TIRE_P = 15\%$

$VP_A = \$ 12.524,20$

$VP_P = (\$63.399,20)$

$$TIR = 7\% + (15\% - 7\%) \frac{12.524,20}{12.524,20 - (-63.399,20)} = 8,04\%$$

La Tasa Interna de Retorno es de 8,04%, siendo menor a la TMAR, por lo que el proyecto se rechaza.

### 5.3.2.3 RELACIÓN BENEFICIO-COSTO (B/C)

“Representa la utilidad que origina el proyecto por cada dólar invertido”<sup>32</sup>.

$$B / C = \frac{\sum(FNC)}{I}$$

**Dónde:**

**I:** -236.253,75

**FNC:**

**TABLA No. 77 FLUJOS NETOS DEL PROYECTO B/C(EN DÓLARES)**

AÑO	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
<b>SUMATORIA</b>	364.229,42
<b>B/C</b>	1,54

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Estudio de Mercado

$$B / C = \frac{364.229,42}{236.253,75} = 1,54$$

Por cada dólar invertido, se obtiene una utilidad de USD 0,54.

<sup>32</sup> <http://es.scribd.com/doc/7883091/Relacion-Beneficio-Costo> (Septiembre, 2013)

### 5.3.2.4 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN PAYBACK

“El plazo de recuperación real de una inversión es el tiempo que tarda exactamente en ser recuperada la inversión inicial en base a los flujos de caja que genera en cada período de su vida útil”<sup>33</sup>

La fórmula es la siguiente:

$$PRR = "n" \text{ hasta que } \sum(FNC) = \text{Inversión}$$

$$PRR = \frac{I - FCA_A}{FC_P} * 12 \text{ meses}$$

**Dónde:**

**I:** Inversión.

**FCAA:** Flujo de Caja Acumulado Anterior.

**FCP:** Flujo de Caja Posterior.

**TABLA No. 78 FLUJOS NETOS Y ACUMULADOS DEL PROYECTO  
(EN DÓLARES)**

AÑO	FLUJOS	FLUJOS ACUMULADOS
0	236.253,75	
1	29.452,53	29.452,53
2	30.796,04	60.248,57
3	31.445,08	91.693,65
4	33.656,81	125.350,46
5	35.182,07	160.532,53
6	35.850,69	196.383,22
7	38.125,79	234.509,01
8	39.711,60	274.220,60
9	40.022,51	314.243,11
10	49.986,31	364.229,42

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Estudio de Mercado

<sup>33</sup>MENECES Edilberto- Proyectos, Edición Escuela Politécnica del Ejército, Ecuador, 1998 pág. 41.

**I:** -236.253,75

**FCAA:** 234.509,01

**FCP:** 39.711,60

$$PRR = \frac{236.253,75 - 234.509,01}{39.711,60} \times 12 \text{ meses} = 0,53 \text{ meses}$$

A los meses obtenidos se los multiplica por 30, para tener la recuperación de la inversión en días.

La inversión se recupera en 7 años 16 días.

## CAPÍTULO VI

### 6.1 CONCLUSIONES

- ✓ Existe la tendencia de crecimiento en el PIB (Producto Interno Bruto) del país desde el año 2000, lo que supone un mejor nivel de vida para los ecuatorianos. Actualmente los padres de familia invierten en la educación de sus hijos, de lo cual se desglosa un porcentaje para arriendos, considerándose en una oportunidad para el proyecto, además de esto las personas tienen la capacidad económica para establecerse un negocio teniendo altas probabilidades para arrendar los locales comerciales. El proyecto estudiado no tiene competencia al momento, sin embargo a largo plazo esto podría convertirse en una fuerte amenaza.
- ✓ 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.
- ✓ El 66,5% de los encuestados no arriendan debido a que viven en Latacunga o ciudades cercanas y viajan todos los días hacia la Parroquia de Belisario Quevedo, el 33,5% que corresponde a 159 estudiantes, si arrienda una casa, departamento o cuarto en la ciudad de Latacunga. De acuerdo a la capacidad instalada del proyecto la cual es de 27 alumnos, la demanda insatisfecha es de 132 personas.
- ✓ El proyecto de factibilidad “Para la creación de una Residencia Estudiantil y Locales Comerciales” se ubicará en la Parroquia de Belisario Quevedo, barrio Guanilín, frente al Campus Gral. Guillermo Rodríguez Lara, estará conformado por 15 habitaciones individuales, 3 habitaciones compartidas, 2 mini departamentos, cada uno con baño privado, se dispondrá espacios para cocina y

4 parqueaderos para los estudiantes que deseen este servicio. Además contará con una cancha deportiva.

- ✓ De acuerdo al estudio técnico y a lo manifestado por los potenciales clientes, se determinó que el proyecto deberá brindar el servicio de wifi y guardianía; sin embargo este último resulta muy costoso inflando el precio final de los arriendos, por lo que es oportuno instalar cámaras de seguridad, cercas eléctricas y alarmas en el edificio cubriendo con tecnología esta necesidad.

La edificación también tendrá a disposición del público 8 locales comerciales para el establecimiento de negocios.

- ✓ El 46% de los alumnos encuestados estarían dispuestos a pagar por el servicio de arriendo entre 75 y 100 dólares, en base a esto y a la comparación con la competencia indirecta se han establecido los precios de la siguiente manera:
  - Locales grandes. USD 350 sin IVA, ni servicios básicos.
  - Locales pequeños. USD 250 sin IVA, ni servicios básicos.
  - Habitaciones individuales. USD 100 por persona
  - Habitaciones compartidas. USD 60 por persona
  - Mini departamentos. USD 80 por persona
  - Parqueaderos. USD 30

Los precios de arriendo para los estudiantes de la Residencia incluyen el pago de los servicios básicos como luz, agua e internet.

- ✓ La inversión total del proyecto es de USD. \$ 236.253,75, el 21,16% será financiado por la CFN (Corporación Financiera Nacional) y el 78,84% con capital propio. Los recursos financiados provendrán de uno de los convenios interinstitucionales que continuamente está realizando la CFN con CAPCEPCO, por lo que esta cooperativa entrega créditos hipotecarios a una



tasa de interés del 10%. El principal requisito que impone la CFN es un estudio de factibilidad que arroje resultados positivos, por lo que se pone en consideración de los inversionistas el presente estudio de viabilidad.

- ✓ 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.
  
- ✓ Conforme al análisis Payback, la inversión se recupera en 7 años, tiempo suficiente para cubrir con el crédito el cual dura 10 años. La relación costo beneficio es de 1,58 por cada unidad monetaria invertida. Estos métodos de valoración de inversiones son subjetivos debido a que no proporciona una medida de rentabilidad, no considera la temporalidad de los distintos flujos; es decir no toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo perjudicando a este proyecto por ser a largo plazo.
  
- ✓ La Residencia Universitaria pretende ser un negocio establecido como una persona natural no obligada a llevar contabilidad, cuya estructura lineal estará basada en la autoridad directa del jefe sobre sus subordinados, tomando en consideración que es un negocio pequeño conformado por 2 personas
  
- ✓ Por todo lo manifestado anteriormente el presente proyecto NO ES VIABLE, ya que sus ingresos no son suficientes para brindar rendimientos a los inversionistas.

## 6.2 RECOMENDACIONES

Después del análisis al proyecto se recomienda:

- ✓ No ejecutar el proyecto para la creación de una Residencia Estudiantil y Locales Comerciales en la ciudad de Latacunga, Parroquia de Belisario Quevedo, sector nuevo campus de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL, por NO SER FACTIBLE financieramente.
- ✓ El proyecto analizado es sin duda innovador al no existir un establecimiento privado similar en la ciudad de Latacunga. El presente estudio se recomienda efectuarlo nuevamente en un plazo de cinco años, puesto que se considera 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, y convierta a esta Parroquia en un icono de desarrollo urbanístico de la zona centro del país.
- ✓ Gestionar la presente idea de negocio de manera que sea pionera en el mercado, haciendo que la competencia base sus precios en los de “LA CASA DE U” Residencia Estudiantil.
- ✓ Gestionar con el Gobierno Provincial el arreglo de las vías que conducen al campus de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE-EL en Belisario Quevedo, pues esto impide que los estudiantes prefieran vivir en la Parroquia perjudicando al proyecto.
- ✓ 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.

- ✓ A mediano plazo y una vez que se cuenten con los suficientes recursos económicos realizar una nueva distribución de espacios en la edificación, de manera que se pueda albergar a más estudiantes, pues la capacidad instalada del presente proyecto no abastece a la demanda insatisfecha.
  
- ✓ Constituir al negocio como una sociedad anónima, sobre todo para tener derechos de propiedad intelectual.
  
- ✓ Aprovechar las bajas tasas de interés en créditos hipotecarios que oferta la Corporación Financiera Nacional pues es conveniente beneficiarse de este tipo de oportunidades.

## BIBLIOGRAFÍA

- BACA Urbina Gabriel. Evaluación de Proyectos de Mc. Graw Hill, Año 2000.
- CALDAS Marco Preparación y Evaluación de Proyectos, Tercera Edición, Año 2008.
- Código de trabajo
- Curso Práctico de Técnicas Comerciales, de Ediciones Nueva Lente, Fascículo Nro. 27, Año 2009.
- Douglas R. Emery y John D. Finnerty. Administración Financiera Corporativa, Person educación, Mexico 1° Edición, Año 2000.
- Hill y Jones, Administración Estratégica un Enfoque Integrado, de Mc Graw Hill Interamericana, segunda edición Año 2005.
- Kotler y Armstrong Fundamentos de Marketing, 6ta. Edición, Prentice Hall, Año 2003.
- Ley de inquilinatos
- Ley de régimen tributario interno
- Ley de Seguridad Social
- MENESES Álvarez Edilberto Preparación y evaluación de proyectos, Quality print 1° Edición, Año2004.
- Philip R. Cateora, Mary C. Gily, John L. Graham Marketing Internacional de. 14va Edición, Año 2010.
- Plan de desarrollo del Cantón Latacunga.
- Sapag Chain, Nassir Preparación y Evaluación de Proyectos, Mac Graw Hill, 4ta Edición, Año 2000.
- Stanton, Etzel y Walker Fundamentos del Marketing, de, 13va. Edición, Mc Graw Hill, Año 2000.

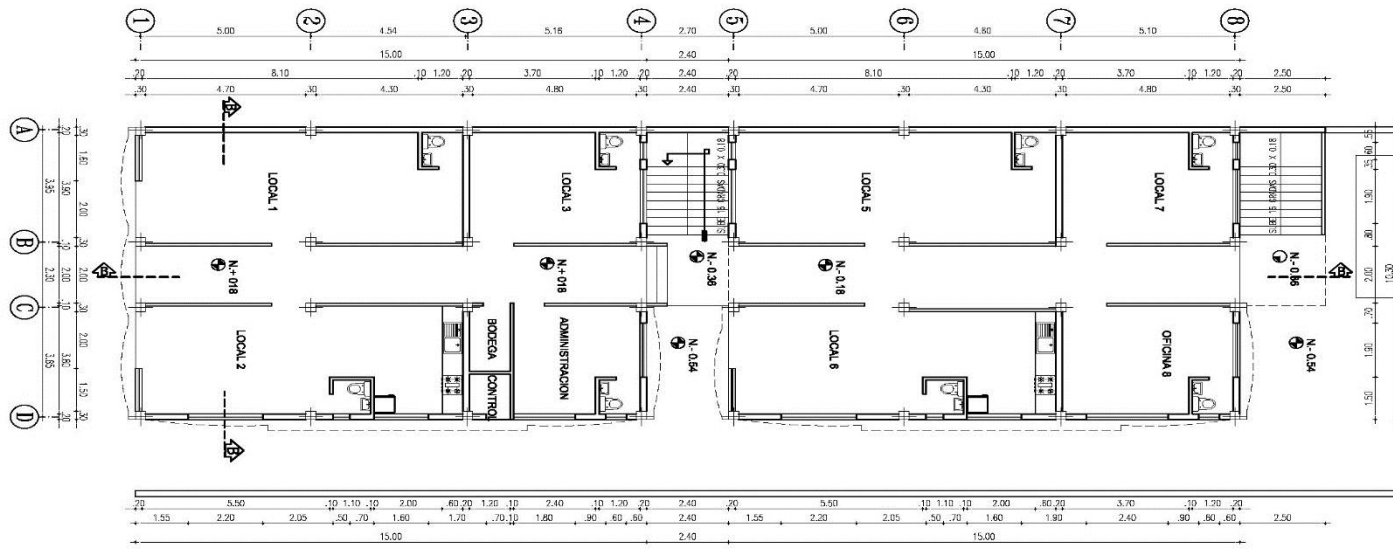
## WEBGRAFÍA

- <http://repositorio.usfq.edu.ec> (Abril, 2013)
- <http://www.dspace.espol.edu.ec> (Abril, 2013)
- <http://www.ilinizas.org/historia> (Abril, 2013)
- [http://www.residencia.csic.es/pres/frame\\_hoy.htm](http://www.residencia.csic.es/pres/frame_hoy.htm) (Abril, 2013)
- <http://www.indexmundi.com>. (Abril, 2013)
- <http://www.coltefinanciera.com>. (Abril, 2013)
- <http://www.inec.gob.ec/estadisticas>. (Abril, 2013)
- <http://www.bce.fin.ec>. (Abril, 2013)

# **ANEXOS**

**ANEXO A: PLANOS  
ARQUITECTÓNICOS “LA  
CASA DE LA U-RESIDENCIA  
ESTUDIANTIL”.**

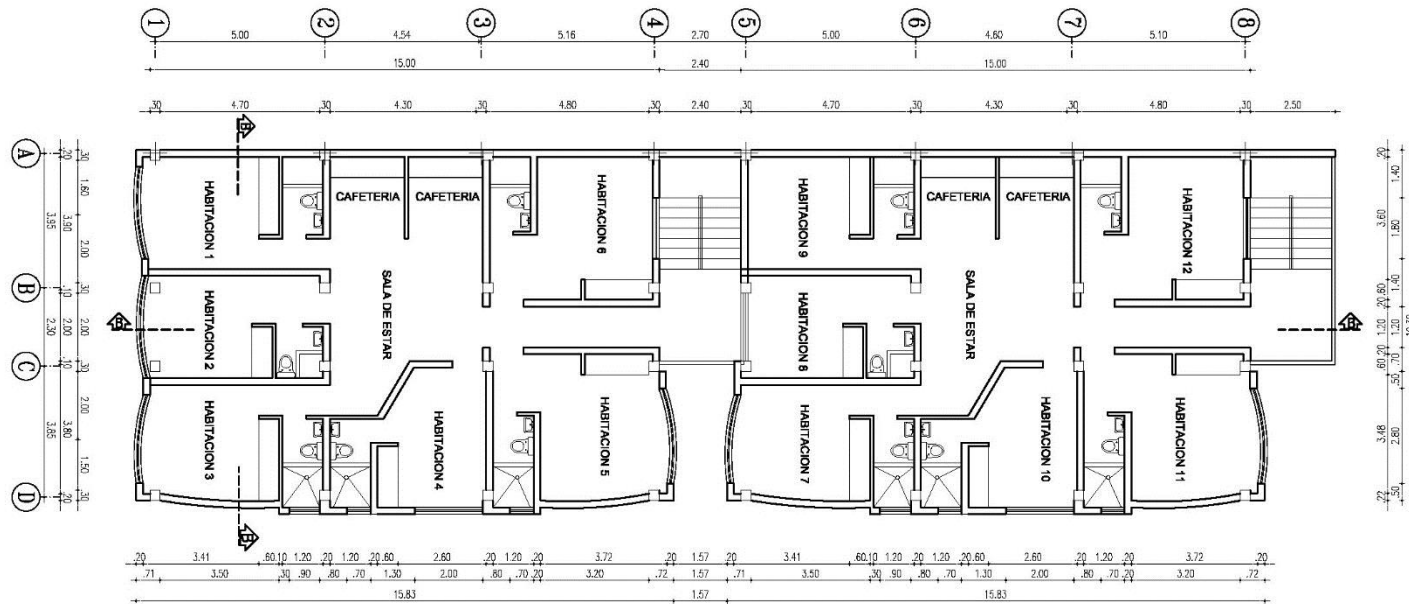
## ANEXO A.1. PRIMERA PLANTA LOCALES COMERCIALES



**PLANTA BAJA**  
ESC:1 100

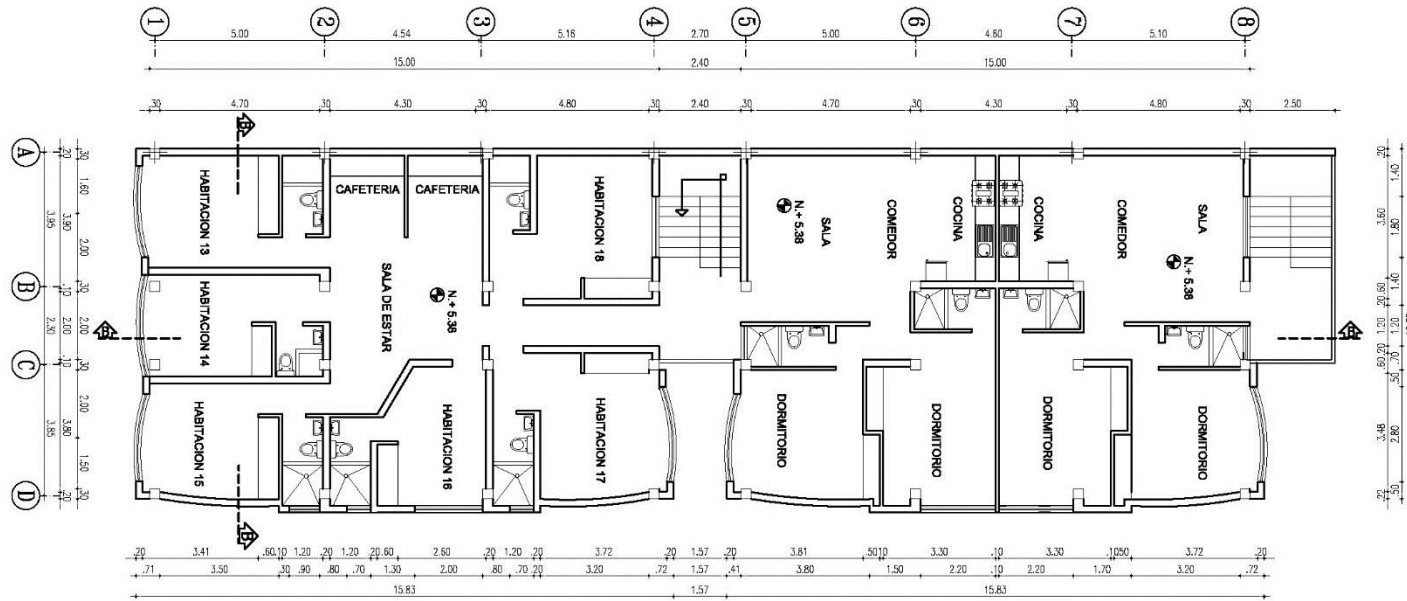


## ANEXO A.2. SEGUNDA PLANTA RESIDENCIA ESTUDIANTIL



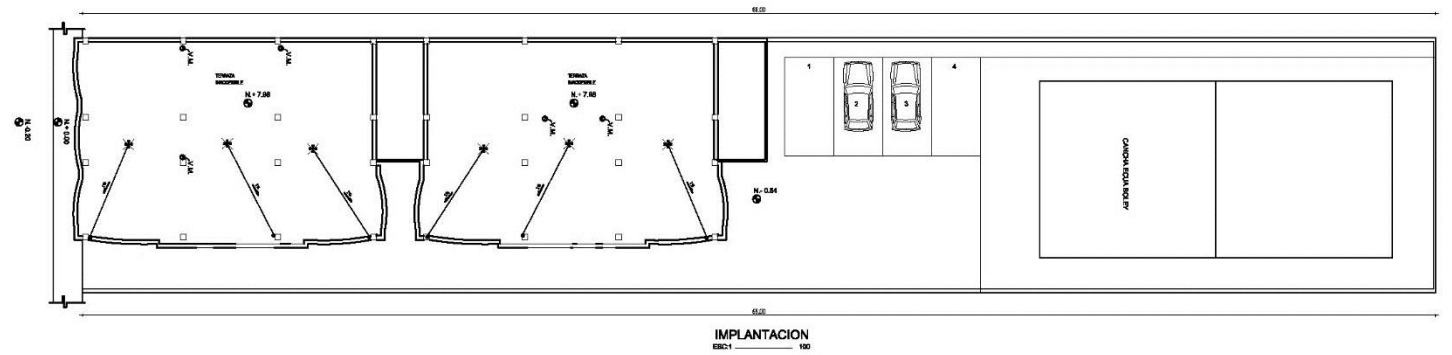
**PLANTA ALTA N.+2.78**  
 ESC:1 100

### ANEXO A.3. TERCERA PLANTA RESIDENCIA ESTUDIANTIL

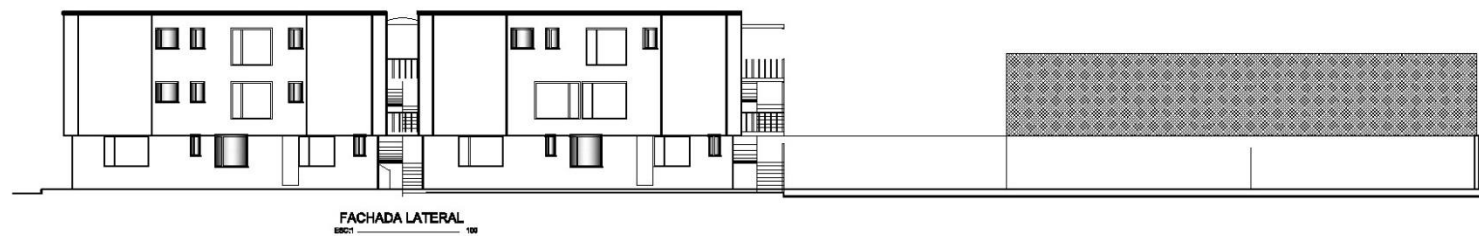


**PLANTA ALTA N.+5.38**  
 ESC:1 100

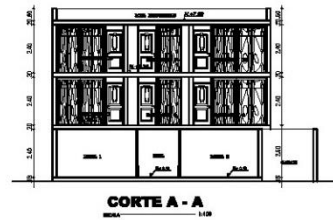
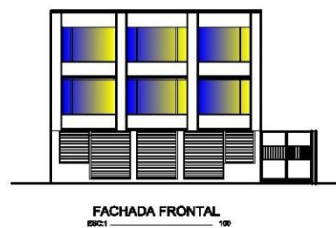
## ANEXO A.4. IMPLANTACIÓN GENERAL RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES COMERCIALES



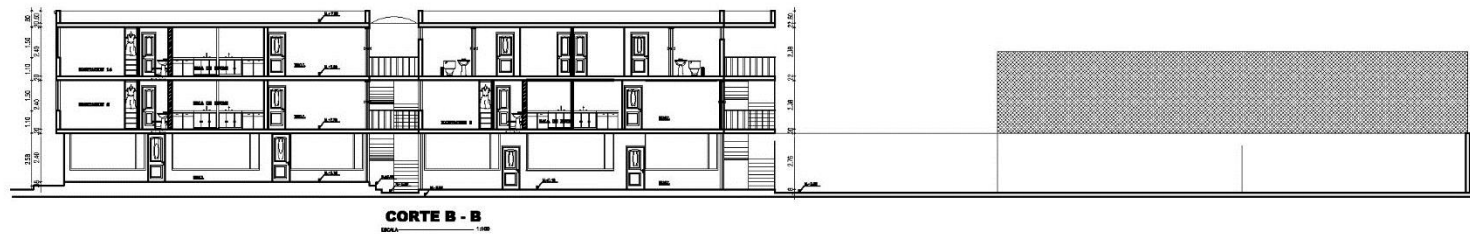
## ANEXO A.5. FACHADA LATERAL DERECHA RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES COMERCIALES



## ANEXO A.6. FACHADA Y CORTE FRONTAL RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES COMERCIALES



## ANEXO A.7. CORTE LATERAL RESIDENCIA ESTUDIANTIL Y LOCALES COMERCIALES



# **ANEXO B:**

# **PROFORMAS**

**ANEXO B.1. PROFORMA MUEBLES DE OFICINA**

**MUEBLERIA EL DORADO** **PROFORMA** N.- P000001781  
 Muebles de la Mejor Calidad  
 CLIENTE ASIF INMOBILIARIA  
 DIRECCION ISAL SAN CRISTOBAL Y AV. ORIENTE PONO  
 R.U.C. 0502298086001 RUC 0503493116  
 FECHA 26 de Junio del 2013

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO	TOTAL
3	3865, JUEGO SALA CATALAN +3MEGAS	330.36	991.08
1	5945, SILLON OPTIMA-B-MF-6051-B G/I	166.17	166.17
1	3796, ESTACION TRABAJO 1.80X1.85	241.07	241.07
1	88, ARCHIVADOR 4G 1.28X50X48 GRAFITO	89.29	89.29
3	2538, SILLA CENSA CUERINA JIE024	31.25	93.75

CTA: 3141984804 BANCO DEL PICHINCHA	SUBTOTAL	1,580.36
	IVA	189.64
	TOTAL	1,770.00



FIRMA REFORZADA  
 VENDEDOR FAUSTO CHANGO  
 VALIDEZ DE LA OPERA 15 DIAS

PRINCIPAL LATAKUNGA:  
 Tripuja 27 y Av. Amazonas (Sector Ali Ibarra) Telf: 032 660 063 / 032 803 156 / 084 589 873  
 SUCURSAL SALCEDO  
 Av. Vicente León y Padre Salcedo Telf: 032 729 614  
 SUCURSAL AMBATO (ZAMBA)  
 17 de Noviembre y Sacre Est. \* Consultas y Abolón Calderón  
[www.muebles-el-dorado.com](http://www.muebles-el-dorado.com)



## ANEXO B.2. PROFORMA EQUIPOS DE COMPUTACIÓN



Distribuidor  
Autorizado



COMPUTADOR ATOM	COMPUTADOR PENTIUM G610
<p>Procesador : INTEL ATOM 2500</p> <p>Mother Board : INTEL</p> <p>Integrado : Video /sonido/red/USB 2.0</p> <p>Memoria : 2048 MB DDR2 (pc-667)</p> <p>Disco Duro : 500 GB 7200 rpm</p> <p>Unidad Óptica : DVD Writer /Unidad lectora de Memorias</p> <p>Monitor : 15.6" BENQ/O AOC LCD Pantalla Plana</p> <p>Kit multimedia : Teclado /Mouse óptico/Juego de parlantes</p> <p>IMPRESORA : HP</p> <p>REGULADOR DE VOLTAJE</p> <p>PVP Normal: \$ 580,00 PVP Efectivo: \$ 515,00</p>	<p>Procesador : INTEL® Pentium® G610</p> <p>Mother Board : MOTHER BOARD INTEL DH61WWB3</p> <p>Integrado : Video /sonido/red/USB 2.0</p> <p>Memoria : 2048 MB [PC-800]</p> <p>Disco Duro : 500 GB 7200 rpm Serial Ata</p> <p>Unidad Óptica : DVD WRITER/Unidad lectora de Memorias</p> <p>Monitor : 18.5" BenQ/LG LCD Pantalla Plana</p> <p>Kit multimedia : Teclado multimedia / Mouse óptico/Juego de parlantes</p> <p>IMPRESORA : HP MULTIFUNCION</p> <p>REGULADOR DE VOLTAJE</p> <p>PVP Normal: \$ 720,00 PVP Efectivo: \$ 645,00</p>

Garantía de 3 años en procesadores INTEL; los demás piezas tienen un año de garantía.

COMPUTADOR INTEL® CORE™ I3	COMPUTADOR INTEL® CORE™ I5
<p>Procesador : INTEL® Core™ I3—2100 3.10 GHz*</p> <p>Mother Board : INTEL® DH61BL</p> <p>Integrado : Video /sonido/red/USB 2.0</p> <p>Memoria : 4096 MB [PC-1333]</p> <p>Disco Duro : 1000GB 7200 rpm Serial Ata</p> <p>Unidad Óptica : Dvd WRITER/Unidad lectora de Memorias</p> <p>Monitor : 18.5" BenQ/LG LCD Pantalla Plana</p> <p>Monitor : Teclado multimedia / Mouse óptico/Juego de parlantes</p> <p>IMPRESORA : HP MULTIFUNCION</p> <p>UPS</p> <p>PVP Normal: \$ 910,00 PVP Efectivo: \$ 815,00</p>	<p>Procesador : INTEL® Core™ I5—2310 2.90 Gha</p> <p>Mother Board : INTEL® DH 61WWB3</p> <p>Integrado : Video /sonido/red/USB 2.0</p> <p>Memoria : 8192 MB [PC-1333]</p> <p>Disco Duro : 1000 GB 7200 rpm Serial Ata</p> <p>Unidad Óptica : Dvd WRITER/Unidad lectora de Memorias</p> <p>Monitor : 18.5" BENQ/LG LCD Pantalla Plana</p> <p>Monitor : Teclado multimedia / Mouse óptico/Juego de parlantes</p> <p>IMPRESORA : IMPRESORA L210- MULTIFUNCION C/SISTEMA</p> <p>UPS</p> <p>PVP Normal: \$ 1.220,00 PVP Efectivo: \$ 1090,00</p>

A TI  
CREDITO DIRECTO  
AJ

Con cada computador recibe: Pad mouse, cobertores, mesa

AJ COMPUTACION - Avenida Principal y Departamento Técnico Calle Obispo 5-27 y Quito TEL: 201-73020229  
AJ NET - Servicio Gestion de Incentivos Calle Obispo 5-27 y Quito TEL: 201-4420 Segundo Piso



**ANEXO C: IMPUESTO A LA  
RENTA PERSONAS  
NATURALES AÑO 2013  
(EN DÓLARES)**

**TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA PERSONAS NATURALES AÑO  
2013  
(EN DÓLARES)**

<b>Fracción Básica</b>	<b>Exceso hasta</b>	<b>Impuesto Fracción Básica</b>	<b>% Impuesto Fracción Excedente</b>
<b>0</b>	10.180	0	0%
<b>10.180</b>	12.970	0	5%
<b>12.970</b>	16.220	140	10%
<b>16.220</b>	19.470	465	12%
<b>19.470</b>	38.930	855	15%
<b>38.930</b>	58.390	3.774	20%
<b>58.390</b>	77.870	7.666	25%
<b>77.870</b>	103.810	12.536	30%
<b>103.810</b>	En adelante	20.318	35%

**ELABORADO POR:** Katherine Carrera

**FUENTE:** Servicio de Rentas Internas