

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ

Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo

Residencia Universitaria USFQ

Modelo de Negocio

María Cristina Amat García

Administración de Empresas de Hospitalidad

Trabajo de titulación presentado como requisito
para la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas
de Hospitalidad

Quito, 15 de mayo de 2017

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO USFQ
COLEGIO DE HOSPITALIDAD, ARTE CULINARIO Y TURISMO

HOJA DE CALIFICACIÓN
DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Residencia Universitaria USFQ

María Cristina Amat García

Calificación:

Nombre del profesor, Título académico

Mauricio Cepeda, Master of
Management in Hospitality Cornell
University, USA

Firma del profesor

Quito, 15 de mayo de 2017

Derechos de Autor

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales de la Universidad San Francisco de Quito USFQ, incluyendo la Política de Propiedad Intelectual USFQ, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a la USFQ para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Firma del estudiante: _____

Nombres y apellidos: María Cristina Amat García

Código: 00117164

Cédula de Identidad: 0925743320

Lugar y fecha: Quito, 15 de mayo de 2017

RESUMEN

La residencia Universitaria “Barloa” es un servicio adicional de la Universidad San Francisco de Quito. Estará ubicada en Cumbayá en una zona estratégica, cerca de la universidad. Su objetivo es dar alojamiento a estudiantes internacionales y provinciales que se mudan a Cumbayá con el fin de seguir sus estudios en la USFQ. La residencia cuenta con 20 habitaciones con un ambiente familiar que busca apoyar a los estudiantes en sus estudios.

Los siguientes servicios estarán disponibles: Habitaciones completas individuales y compartidas equipadas y amobladas, Guardianía, servicio de housekeeping, lavandería, sala de estudios, Wi-Fi, parqueaderos, área social y áreas verdes.

Palabras clave: Residencia Universitaria – Cumbayá – Estudiantes Provinciales – Estudiantes Internacionales - Servicios USFQ

ABSTRACT

The university residence "Barloa" is an additional service of the University San Francisco de Quito. It will be located in Cumbayá in a strategic area, near the university. Its objective is to provide accommodation to international and provincial students who move to Cumbayá in order to continue their studies at USFQ. The residence has 20 rooms with a family atmosphere that seeks to support students in their studies. The following services will be available: Complete single and shared rooms equipped and furnished, security, housekeeping service, laundry, study room, Wi-Fi, parking, social area and green areas.

Key words: University residence – Cumbayá – Provincial students – International students – USFQ services

Contenido

1. SUMARIO EJECUTIVO.....	9
2. CONCEPTO DEL PROYECTO.....	9
2.1. Misión	10
2.2. Visión.....	10
2.3. Tipo de empresa	10
2.4. Tipo de Concepto	10
2.5. Experiencia del cliente	10
2.6. Ubicación	11
2.7. Dimensión	11
2.8. Servicios Ofrecidos.....	12
2.9. Capacidad.....	12
2.10. Mercado meta.....	13
3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	13
3.1. ENTORNO MACROECONOMICO	13
3.1.1. Producto Interno Bruto (PIB).	13
3.1.2. Inflación.....	13
3.1.3. Cambios en la Matriz Productiva	14
3.2. ANALISIS DE SITIO	15
3.2.1. Localización.	15
3.2.2. Adaptabilidad y Conveniencia Física del Terreno.	16
3.2.3. Acceso y Visibilidad.	16
3.2.4. Servicios Básicos.....	18
3.3. ANALISIS DE VECINDARIO	19
3.3.1. Clima.....	20
3.3.2. Vías.	21
3.3.3. Uso de Tierras.....	21
3.4. ANALISIS DEL AREA DE MERCADO	22
3.4.1. Nivel de Instrucción.....	23
3.5 ANALISIS DE LA OFERTA	24
3.6 ANALISIS DE DEMANDA	25
3.6.1. Resultados.	26
3.6.2. Conclusiones.....	26

3.7 Pronóstico de Ingresos y Gastos	27
3.8 Análisis de Rentabilidad del Proyecto.....	29
4. DISEÑO Y ARQUITECTURA	31
4.1. Descripción de la Propiedad	31
4.1. Programa de Espacio	32
4.2. Diagrama de Relación Espacial	33
4.3. Guestroom Floor	34
4.3.1. Eficiencia del Guest Room Area	34
4.3.2 Definición del Guest Room Mix y Guest Room Design	35
4.4 PUBLIC SPACE DESIGN	37
4.4.1. Áreas verdes y de integración.....	37
4.4.2. Business Center/Sala de Estudio.....	38
4.5 BACK OF THE HOUSE.....	38
4.5.1 Oficinas.....	38
4.5.2 Recibidor y basura.....	38
4.5.3 Housekeeping y lavandería	38
4.5.4 Mantenimiento	39
5. RECURSOS HUMANOS	39
5.1. Cultura Organizacional.....	39
5.2. Diseño y Análisis de Cargo	40
5.3. Reclutamiento.....	41
5.4. Selección	41
5.5. Capacitación.....	41
6. PLAN DE COMUNICACIÓN DE MARKETING	41
6.1. Estrategia general	41
6.2. Análisis FODA	42
6.4 Logo.....	43
7. PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO.....	44
8. CONCLUSIONES.....	44
9. REFERENCIAS	46
10. ANEXOS.....	47
Anexo 1	47
Anexo 2	48

Anexo 3	49
Anexos 4.....	53

Tablas

Tabla 1 Población por grupos de edad	23
Tabla 2 Indicadores de Educación	23
Tabla 3 Indicadores económicos	24
Tabla 4 Costo total del proyectp	29

Gráficos

Gráfico 1 Crecimiento Producto Interno Bruto	13
Gráfico 2 Evolución de la Inflación	14
Gráfico 3 Servicios Básicos	19
Gráfico 4 Precipitaciones.....	21

1. SUMARIO EJECUTIVO

La residencia universitaria “Barloa” busca ser la opción habitacional preferida por los estudiantes provinciales y extranjeros de la universidad San Francisco de Quito. Busca tener un ambiente familiar y los servicios necesarios que ayuden a los estudiantes en su carrera estudiantil. Está localizada en una ubicación estratégica en Cumbayá, cerca de la universidad y de lugares de entretenimiento. La residencia contará con los servicios de guardianía, servicio de housekeeping, lavandería, sala de estudios, Wi-Fi, parqueaderos, área social y áreas verdes. Existirán 20 habitaciones divididas entre 6 individuales y 14 compartidas. Este proyecto tiene una inversión total de \$642.248,50 financiado de manera privada por medio de accionistas (90%) y préstamo bancario (10%). Con un TIR del 15% y un costo de capital del 12%. Un periodo de recuperación de 4 años, 4 meses y 4 días.

2. CONCEPTO DEL PROYECTO

Debido al constante incremento de estudiantes en la Universidad San Francisco de Quito se ha visto la necesidad de implementar una residencia estudiantil para los estudiantes extranjeros y de otras provincias. La residencia contará con los servicios necesarios para que el estudiante se sienta cómodo en un ambiente familiar.

Para verificar la necesidad de una residencia universitaria se analizaron datos estadísticos del número de estudiantes nacionales y extranjeros que ingresan anualmente a la Universidad San Francisco.

2.1. Misión

“Recibir, acomodar y brindar el mejor servicio de alojamiento a estudiantes nacionales y extranjeros de la USFQ creando un ambiente familiar con los servicios de soporte necesarios para los estudios de los residentes.”

2.2. Visión

“Somos la opción habitacional preferida de los estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito por nuestro ambiente familiar y afectuoso.”

2.3. Tipo de empresa

Se decidió ser una Sociedad Anónima. Según el artículo 143 de la Ley de Compañías “La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.” Para constituirse es necesario un mínimo de 2 accionistas, se debe realizar por medio de una escritura pública que luego será inscrita en el Registro Mercantil.

2.4. Tipo de Concepto

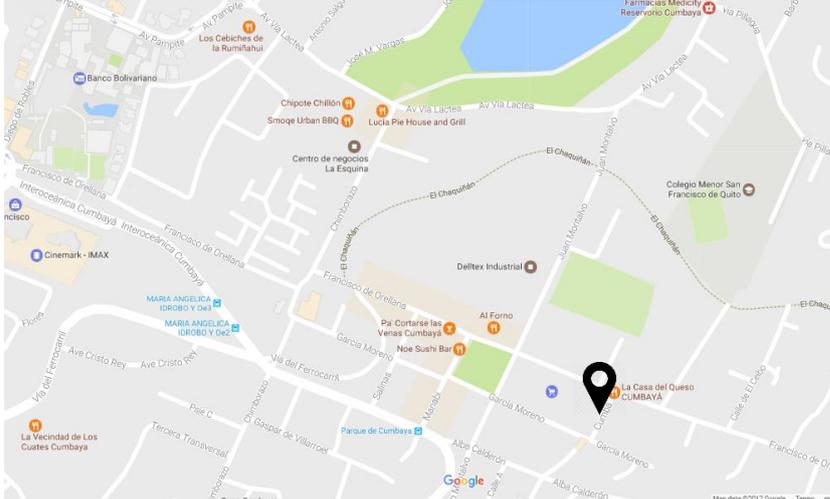
La residencia estará localizada en Cumbayá a una cuadra del parque de Cumbayá. Será una opción conveniente para estudiantes nacionales y extranjeros que estén en búsqueda de un lugar para hospedarse mientras completan sus estudios en la Universidad San Francisco de Quito. La residencia estará diseñada para satisfacer las necesidades de los estudiantes y ayudarlos en su desempeño académico.

2.5. Experiencia del cliente

Los estudiantes serán parte de un ambiente agradable. En la residencia estudiantil, el cliente experimentará la comodidad de un ambiente agradable y multicultural donde se promueve el respeto, la tolerancia y el intercambio de conocimientos.

2.6. Ubicación

La residencia estará ubicada en la calle Cumba entre las calles Alba Calderón y García Moreno.



2.7. Dimensión

El terreno es de 1230,56 m². Para determinar el tamaño del terreno se utilizó el Bottom Up Approach. El Gross Guestroom Area es de 792 m² y se calculó al multiplicar las 20 habitaciones por los 33 m² en promedio de cada una. El Gross Public/ Support Area es de 2,376 m² y se calculó considerando que este sea el 25% del Gross Hotel Area. Como total se necesita 3,168 m². El área del parqueadero es de 370 m² ya que según ordenanzas municipales una residencia necesita un parqueadero por cada 100 m² de área útil de construcción. El total del edificio y parqueadero sería de 3,538 m². En conclusión, se necesita un área mínima de 1,179 m².

Descripción del Hotel					
20 habitaciones					
Residencia Universitaria					
Requerimiento de parqueo: 1 cada 100m ² de área útil de construcción					
FAR Requerido:		3			
Bottom Up Approach					
Gross Guestroom Area					
	20 habitaciones @	33 m ² /habitación	=	792 m ²	75%
Gross Public/Support Area					
	Space Ratio=	75/25 split			
		792 m ² /SR	=	2376 m ²	25%
Gross Hotel Area					
			=	3168 m ²	
Parking Area					
	Espacios:	12	Mt ² por parqueo	37 =	370 m ²
Total de Edificio y Parqueadero					
			=	3538 m ²	
Área Mínima del Terreno					
			=	1179,33 m ²	

2.8. Servicios Ofrecidos

- Parqueadero para estudiantes
- Área de Lavandería (lavadoras y secadoras)
- Business center (computadoras e impresora y *scanners*)
- Área común de estudio
- Salas comunes
- Wifi gratis

2.9. Capacidad

La residencia contará con 20 habitaciones. Estará dividida en 14 compartidas y 6 individuales. El total de estudiantes alojados será de 34.

2.10. Mercado meta

Nuestro mercado meta está enfocado exclusivamente en los estudiantes la Universidad San Francisco ya que no existe una residencia oficial para ellos. Nos vamos a enfocar en los estudiantes que no tienen la capacidad de ir varias veces a la ciudad a visitar diferentes opciones de lugares donde hospedarse.

3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

3.1. ENTORNO MACROECONOMICO

3.1.1. Producto Interno Bruto (PIB).

Ecuador a partir del 2005 hasta el 2015 ha mantenido un crecimiento promedio de 4,49% anual. El 2011 contó con una tasa alta de PIB con un 7,87% que se debe principalmente a incentivos económicos, incremento de la inversión pública.

Como se puede observar en el gráfico a partir del 2012 existe un decrecimiento continuo hasta llegar a al 0,16% en el 2016.

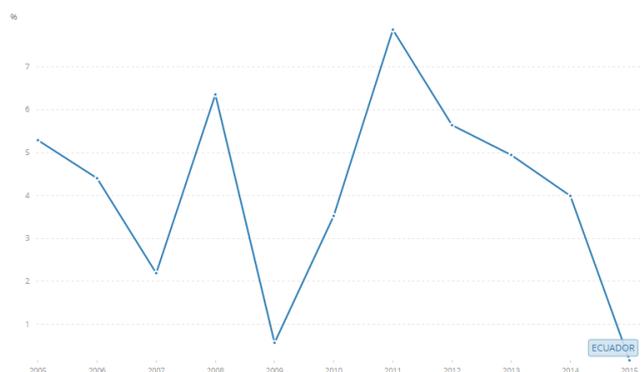


Gráfico 1 Crecimiento Producto Interno Bruto

Fuente: Banco Mundial

3.1.2. Inflación.

Ecuador en el 2008 tuvo la inflación más alta en los últimos 10 años con 8,83%, desde entonces se ha mantenido una inflación medianamente estable desde el 2009

hasta el 2015. El año pasado el país tuvo la inflación baja desde el 2007 con un 1,12%. De acuerdo al Diario El Telégrafo “la variación de la inflación anual se refleja en los efectos de la caída del precio del petróleo y la desaceleración económica de la demanda local”. La situación del precio del petróleo generó que la gente gaste menos dinero y haya menos demanda en el mercado.

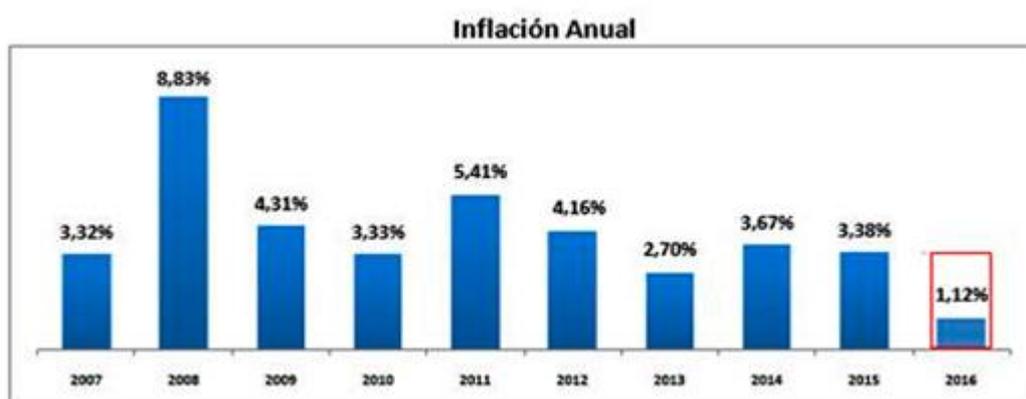


Gráfico 2 Evolución de la Inflación

Fuente: INEC

3.1.3. Cambios en la Matriz Productiva

El Ecuador solía ser un país que dependía completamente del petróleo, por esto el país dependía de gran manera del precio de esta materia prima. El gobierno actual de Rafael Correa decidió realizar un cambio en las fuentes de ingreso principales del país para dejar de depender de un solo aspecto. Rafael Correa propuso otras opciones para generar nuevos ingresos para el Estado, esto es lo que se conoce como cambio en la matriz productiva.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, el gobierno da un apoyo al área de la construcción lo cual ayudará en la construcción de una nueva edificación, en nuestro caso, de la residencia.

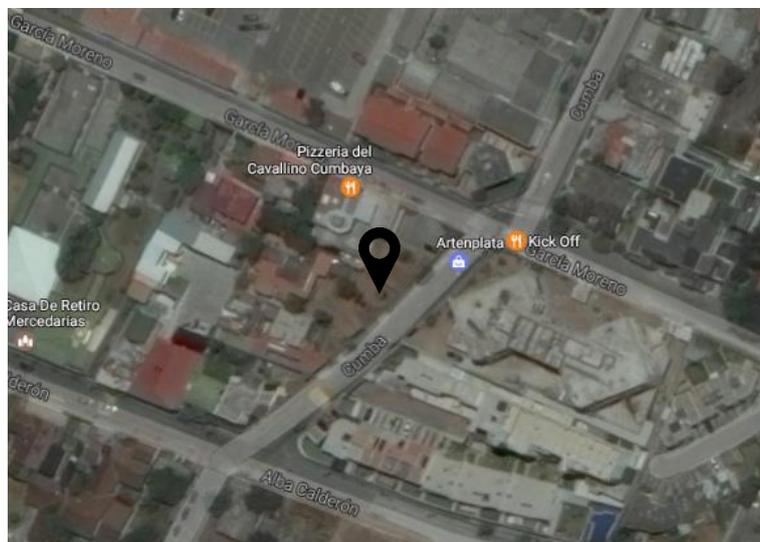
Sector	Industria
BIENES	1) Alimentos frescos y procesados
	2) Biotecnología (bioquímica y biomedicina)
	3) Confecciones y calzado
	4) Energías renovables
	5) Industria farmacéutica
	6) Metalmecánica
	7) Petroquímica
	8) Productos forestales de madera
SERVICIOS	9) Servicios ambientales
	10) Tecnología (software, hardware y servicios informáticos)
	11) Vehículos, automotores, carrocerías y partes
	12) Construcción
	13) Transporte y logística
	14) Turismo

Tabla 1 Bienes y Servicios

3.2. ANALISIS DE SITIO

3.2.1. Localización.

Ubicación: Parroquia Cumbayá. Calle Cumba entre García Moreno y Alba Calderón.



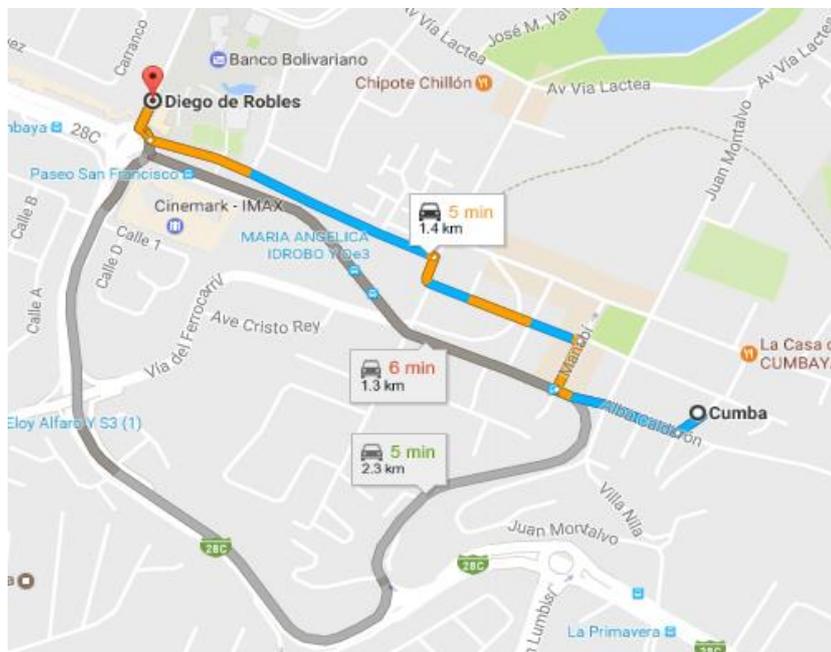
3.2.2. Adaptabilidad y Conveniencia Física del Terreno.

Actualmente en el terreno existe una construcción de 300 m² que se planea derrumbar y construir en su lugar una edificación de 3 pisos. Se planea comprar el terreno para poder realizar la construcción. Se planea negociar el precio del terreno con el propietario y volverlo accionista de la empresa. El valor total a pagar por el terreno es de \$135,000.00

3.2.3. Acceso y Visibilidad.

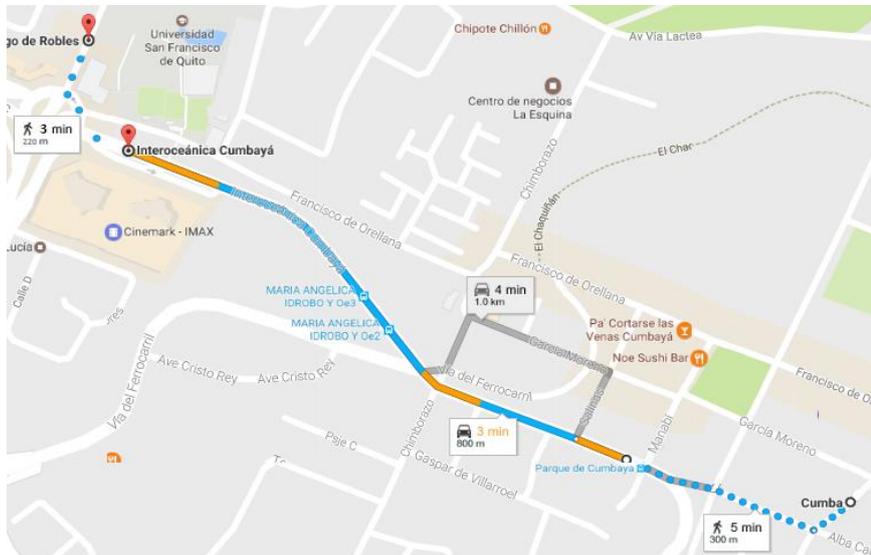
El terreno es de fácil acceso ya que se encuentra en pleno centro de Cumbayá cerca de la avenida Interoceánica. Las alternativas de acceso son las siguientes:

Acceso vehicular: Las vías de acceso se encuentran en muy buen estado, pavimentadas. Por lo tanto, el acceso vehicular es ideal. El llegar a la universidad desde la residencia toma solo 5 minutos en carro

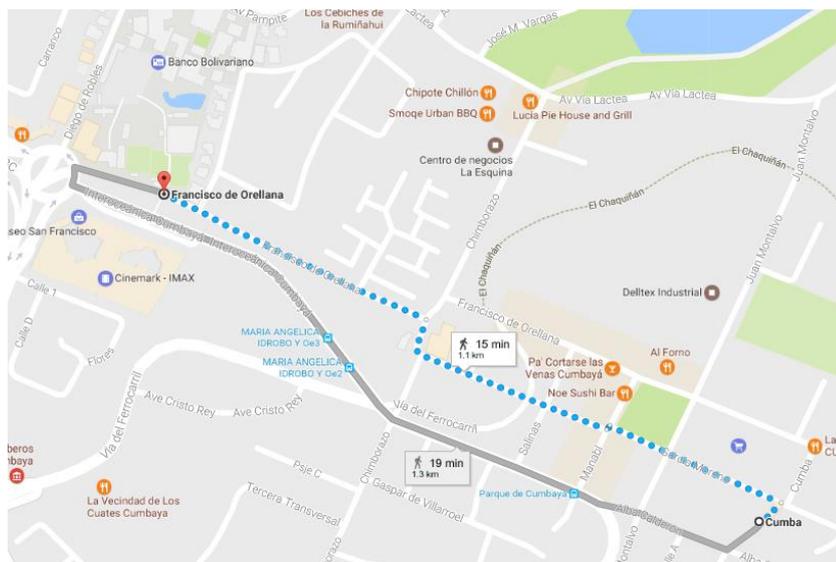


Transporte público: La parada más cercana de buses públicos se encuentra localizada aproximadamente unos 300 metros del terreno. La parada está ubicada en la Avenida Interoceánica y Manabí aproximadamente unos 4 minutos caminando. El bus demora

aproximadamente 5 minutos en llegar a la parada del Centro Comercial Paseo San Francisco y de ahí son 3 minutos caminando hacia la entrada de la universidad.



Caminando: Cerca del terreno hay varios sitios de interés a los cuales es fácil llegar a pie. A menos de 5 minutos, en la siguiente cuadra, se encuentra el Parque de Cumbayá el cual está rodeado de restaurantes y bares. Además, es una zona segura con una Unidad de Policía Comunitaria a pocos metros.



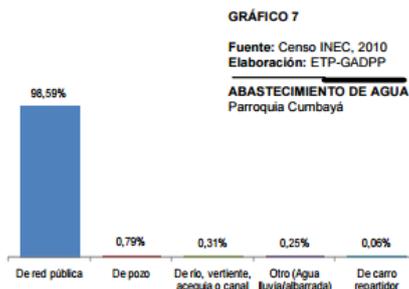
Bicicleta: Cumbayá es una zona ciclo amigable en general, aunque se debe tomar en cuenta las lomas que existen. En Cumbayá comienza la ruta del Chaquiñán, exclusiva para bicicletas.

3.2.4. Servicios Básicos.

Según datos obtenidos por el INEC del censo 2010, Cumbayá cuenta con servicios básicos de agua potable, alcantarillado, recolección de basura y energía eléctrica proporcionados por el Municipio de Quito. El abastecimiento de agua potable proviene mayormente de red pública, la eliminación de excretos se lo realiza a través de la red pública de alcantarillado, la recolección de basura se la realiza a través de carros recolectores, y el servicio eléctrico es proporcionado por la Empresa Eléctrica.

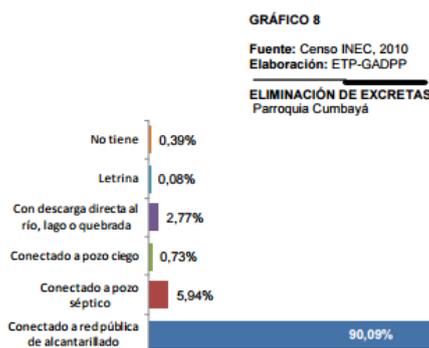
ABASTECIMIENTO DE AGUA	
Procedencia principal del agua recibida	Casos
De red pública	8824
De pozo	71
De río, vertiente, acequia o canal	28
Otro (Agua lluvia/albarrada)	22
De carro repartidor	5
Total	8950

CUADRO 37
Fuente: Censo INEC, 2010
Elaboración: ETP-GADPP
Parroquia Cumbayá



ELIMINACIÓN DE EXCRETAS	
Tipo de servicio higiénico o escusado	Casos
Conectado a red pública de alcantarillado	8063
Conectado a pozo séptico	532
Conectado a pozo ciego	65
Con descarga directa al mar, río, lago o quebrada	248
Letrina	7
No tiene	35
Total	8950

CUADRO 38
Fuente: Censo INEC, 2010
Elaboración: ETP-GPP
Parroquia Cumbayá



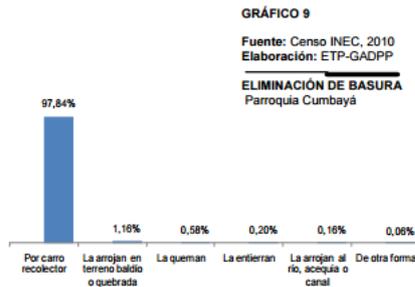
ELIMINACIÓN DE BASURA	
Eliminación de la basura	Casos
Por carro recolector	8757
La arrojan en terreno baldío o quebrada	52
La queman	104
La entierran	14
La arrojan al río, acequia o canal	5
De otra forma	18
Total	8950

CUADRO 39

Fuente: Censo INEC, 2010

Elaboración: ETP-GPP

Parroquia Cumbayá



SERVICIO ELÉCTRICO	
Procedencia de luz eléctrica	Casos
Red de empresa eléctrica de servicio público	8932
Otro	6
No tiene	12
Total	8950

CUADRO 40

Fuente: Censo INEC, 2010

Elaboración: ETP-GPP

Parroquia Cumbayá

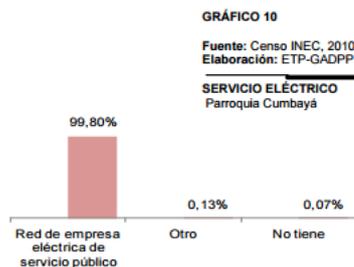


Gráfico 3 Servicios Básicos

Fuente: INEC

En conclusión, se constata que la Parroquia de Cumbayá es un lugar ideal para la Residencia Estudiantil porque el acceso a los servicios básicos es casi de un 98-99% lo que beneficia a tanto a las personas que habitan ahí y los habitantes futuros.

3.3. ANALISIS DE VECINDARIO

El vecindario donde se planea desarrollar el proyecto es el valle de Cumbayá. Cumbayá es una parroquia que pertenece al Distrito Metropolitano de Quito y se encuentra a 20 minutos al oriente de Quito.

Nuestro vecindario limita al norte con el reservorio, al sur con la Ruta Viva, al este con el Hospital de los Valles y al oeste con la Avenida Pampite.



3.3.1. Clima.

Cumbayá se encuentra a menor altura que Quito, a 2.200 metros sobre el nivel del mar. Debido a esto, tiene en promedio 5 grados más de temperatura en comparación con la capital. La temperatura media anual es de 16.4 °C y la precipitación media anual es 958 mm.

La temperatura llega hasta 32° C en verano y puede bajar hasta 6° C. En base a los registros meteorológicos, la precipitación es considerablemente mayor en los meses de marzo, abril, octubre y noviembre, mientras que para los meses de julio y agosto se registran precipitaciones bajas. Los meses más calurosos son de junio, agosto y septiembre, con una media de 17,3 °C, mientras que los meses más fríos son en julio, octubre, noviembre, diciembre y enero, con una media de 14,5 °C.

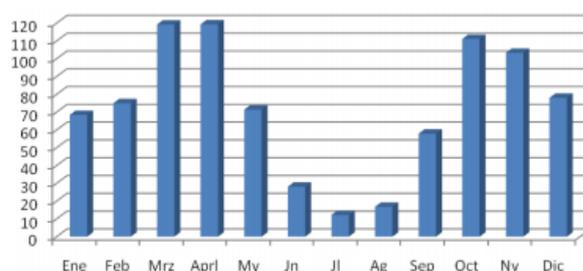


Gráfico 4 Precipitaciones

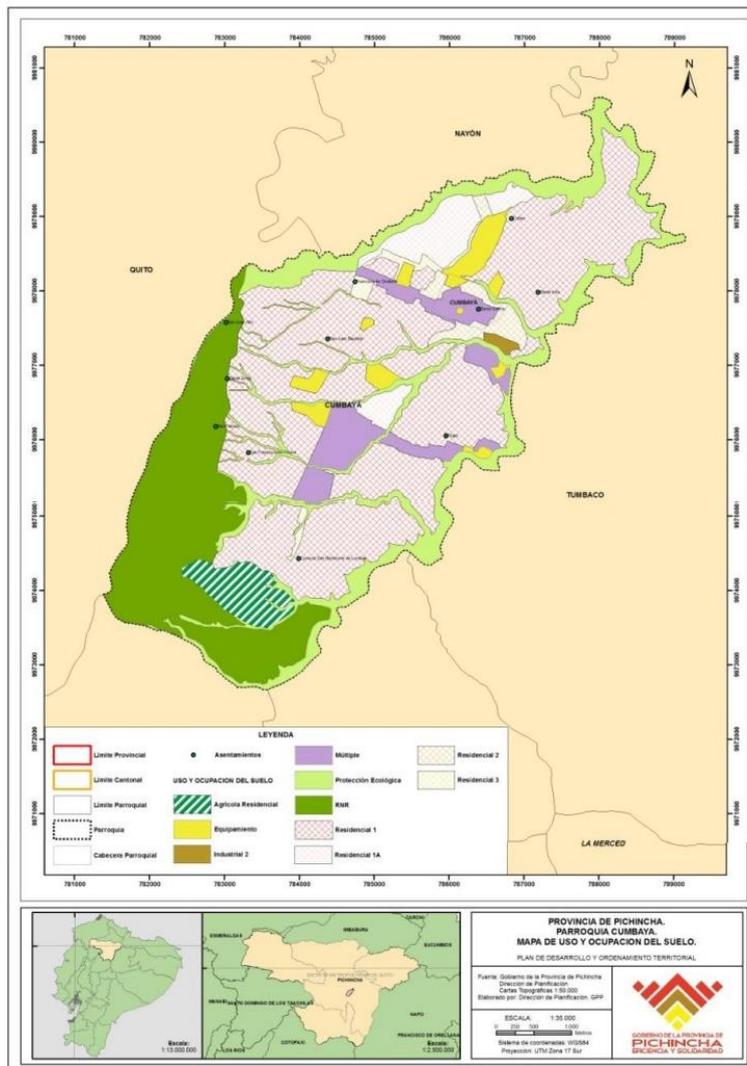
Fuente: INHAMI

3.3.2. Vías.

Las vías existentes y la señalización se encuentran en buen estado en conjunto con su señalización. La Ruta Viva es una excelente alternativa vial que conecta la ciudad de Quito con Cumbayá y el aeropuerto Internacional Mariscal Sucre. Gracias al proyecto de la Ruta Viva el tráfico de la Avenida Interoceánica ha disminuido considerablemente. Sin embargo, en horas pico este todavía puede llegar a ser un poco abrumador.

3.3.3. Uso de Tierras.

Mayormente el suelo de la zona está ocupado por zonas residenciales seguido por comerciales. El área comercial se compone por restaurantes, bares, centros comerciales, colegios, etc. Esto genera un ambiente general tranquilo preferido por familias. En el siguiente mapa elaborado por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Pichincha se puede apreciar la dimensión del suelo destinado a uso residencial en comparación con la parte comercial, industrial, recursos naturales renovables (RNR), entre otros.



Se evidencia que el vecindario es adecuado para la residencia ya que cuenta con un clima agradable que se mantiene durante todo el año, existen los servicios básicos necesarios y las vías de acceso de la zona se encuentran en buenas condiciones para diversos medios de transporte. En resumen, Cumbayá es un buen vecindario para realizar la implementación del proyecto.

3.4. ANALISIS DEL AREA DE MERCADO

Según el censo realizado por el INEC en el 2010, Cumbayá tenía 31.463 habitantes. Como se puede observar, la población era mayormente joven pero con el

paso del tiempo se puede asumir que ahora pertenecen a la población económicamente activa.

POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD Y SEXO			
Grupos de edad	Sexo		Total
	Hombre	Mujer	
Menor de 1 año	212	198	410
De 1 a 4 años	1041	1031	2072
De 5 a 9 años	1386	1347	2733
De 10 a 14 años	1398	1346	2744
De 15 a 19 años	1331	1349	2680
De 20 a 24 años	1227	1315	2542
De 25 a 29 años	1163	1339	2502
De 30 a 34 años	1095	1275	2370
De 35 a 39 años	1199	1371	2570
De 40 a 44 años	1099	1155	2254
De 45 a 49 años	1027	1154	2181
De 50 a 54 años	812	899	1711
De 55 a 59 años	725	754	1479
De 60 a 64 años	552	542	1094
De 65 a 69 años	406	373	779
De 70 a 74 años	235	277	512
De 75 a 79 años	172	190	362
De 80 a 84 años	91	159	250
De 85 a 89 años	54	90	144
De 90 a 94 años	14	36	50
De 95 a 99 años	6	7	13
De 100 años y más	3	8	11
Total	15248	16215	31463

Tabla 2 Población por grupos de edad

Fuente: INEC

En el ámbito de educación se puede apreciar que existe una tasa de analfabetismo moderadamente baja del 1,77% y que el 77,46% ha completado sus estudios secundarios.

3.4.1. Nivel de Instrucción.

INDICADORES DE EDUCACIÓN		
DESCRIPCIÓN	UNIDAD	VALOR
Analfabetismo	%	1,77
Nivel de escolaridad	Años	14,26
Tasa de asistencia neta básica	%	94,80
Tasa de asistencia neta bachillerato	%	73,83
Tasa de asistencia neta superior	%	46,76
Educación básica completa	%	81,35
Educación básica completa (16 años y más)	%	82,55
Secundaria completa	%	77,46
Secundaria completa (19 años)	%	74,35
Madres jóvenes con secundaria completa	%	61,96

Tabla 3 Indicadores de Educación

Fuente: INEC

Según datos del INEC la población económicamente activa es de 16.492 y la población en edad de trabajar es de 26.248. Podemos darnos cuenta que en Cumbayá se puede encontrar talento humano para trabajar en el proyecto.

Población económicamente Activa PEA n	Población en edad de trabajar PET n	Tasa bruta de participación laboral %	Tasa global de participación laboral %
16.492	26.248	52.42	62.83

Tabla 4 Indicadores económicos

Fuente: INEC

3.5 ANALISIS DE LA OFERTA

La competencia directa está basada en el alquiler de departamentos o habitaciones. Los precios varían de acuerdo a la cercanía a la universidad y servicios ofrecidos. En general, se encuentra información sobre estos lugares en las carteleras de la universidad.

Las tarifas son aproximadamente las siguientes:

- \$350 por la zona del reservorio, en dirección a la Vieja Hacienda
- \$450 por zona de Jacarandá
- \$ 600 en la Primavera
- \$650-800 en los alrededores de la universidad

Como podemos ver, los precios de la competencia directa varían de \$350 a \$800 dependiendo de la zona en la que esté ubicada. Podemos apreciar la diversidad de zonas en las que ofrece departamentos para estudiantes y como sus precios aumentos de acuerdo a la cercanía con la universidad, esto nos demuestra que nuestra residencia

ayudaría a los estudiantes que buscan un lugar cercano a la universidad que no llegue a tener precios excesivos.

3.6 ANALISIS DE DEMANDA

Para saber la demanda se pidió información a la universidad sobre la cantidad de estudiantes extranjeros y provinciales. Además, se hizo una encuesta a los estudiantes para saber sus preferencias sobre hospedarse en nuestra residencia o en otras alternativas.

ESTUDIANTES EXTRANJEROS	
AÑO	NÚMERO
2015	149
2016	110

Tabla 5 Estudiantes Extranjeros

Fuente: USFQ

En promedio podemos observar que ingresan 129 estudiantes extranjeros por año.

Los datos de estudiantes de otras provincias no están actualizados por lo que se utilizarán datos de años pasados. En el siguiente cuadro se puede ver la cantidad de estudiantes que ingresaron a la universidad de acuerdo a cada año.

ESTUDIANTES DE OTRAS PROVINCIAS	
AÑO	NÚMERO
2009	93
2010	146
2011	151
2012	171
2013	286
TOTAL	847

Tabla 6 Estudiantes de otras Provincias

Fuente: USFQ

Para obtener datos de los estudiantes que les gustaría hospedarse en la residencia se hizo una encuesta.

Estudiantes extranjeros encuestados: 22

Estudiantes provinciales encuestados: 78

3.6.1. Resultados.

De los 22 estudiantes extranjeros encuestados, 18 afirmaron que se quedarían en una residencia. Esto es el 81,81% de los extranjeros. De los 78 estudiantes provinciales encuestados, 56 afirmaron que se quedarían en una residencia. Esto es el 71,79% de los estudiantes de otras provincias.

Lugares donde residen estudiantes extranjeros

Los resultados nos demostraron que el 92% se hospeda en casas anfitrionas y el 8% se hospeda en otras alternativas como hostales o habitaciones alquiladas

Lugares donde residen estudiantes de otras provincias

El 66,66% de los estudiantes de otras provincias residen en departamentos arrendados, el 11,11% en habitaciones arrendadas y el 22,22% en casas de familiares.

Preferencias de habitación

Según las encuestas pudimos ver que el 20% no le gustaría compartir cuarto y el 80% afirma que no le importaría compartir cuarto para abaratar costos.

3.6.2. Conclusiones.

Gracias a la encuesta pudimos constatar que, por un lado, 14 estudiantes extranjeros se quedarían en la residencia. Para calcular la demanda se tomó el número de estudiantes que estaban dispuestos a hospedarse en la residencia (18 extranjeros) y se

le sacó el porcentaje de los que tienen la posibilidad de hospedarse en la residencia (8% que se hospeda en hosteles o habitaciones alquiladas). Por otro lado, 43 estudiantes de otras provincias se quedarían en la residencia. Para calcular la demanda se tomó el número de estudiantes que estaban dispuestos a hospedarse en la residencia (56 provinciales) y se le sacó el porcentaje de los que tienen la posibilidad de hospedarse en la residencia (77,77% que se hospeda en departamentos o habitaciones alquiladas). La mayoría de los estudiantes (80%) indicó que no le importaría compartir una habitación con el propósito de reducir los costos.

Tipos de Contratos	Total	Pago Mensual
<i>Habitación Individual</i>		
1 año	7700	641,67
Primer Semestre (Septiembre-Diciembre)	2800	700
Segundo Semestre (Enero-Mayo)	3500	700
Verano (Mayo-Julio)	1400	700
<i>Habitación Compartida</i>		
1 año	4400	366,67
Primer Semestre (Septiembre-Diciembre)	1600	400
Segundo Semestre (Enero-Mayo)	2000	400
Verano (Mayo-Julio)	800	400

3.7 Pronóstico de Ingresos y Gastos

La residencia va a cobrar \$700 por las habitaciones individuales y \$800 por las habitaciones compartidas (\$400 por persona), este valor incluye:

- Wi-Fi
- Acceso al *Business Center*/Sala de estudios (computadoras e impresora multifunción)
- Acceso a parqueadero
- Lavandería
- Servicio de Housekeeping

El precio mensual es el mismo a excepción de que se quiera realizar un contrato anual. En ese caso los pagos mensuales tienen un descuento de 50 dólares.

La siguiente tabla muestra desglosado los costos totales de la inversión en costos hard y costos soft que luego ayudarán a calcular los flujos de efectivo. Como se puede observar el costo total es de \$642.248,50 de los cuales los accionistas financiarán el 90% y el resto se conseguirá por medio de un préstamo al banco.

Se puede observar la tabla de amortización en el Anexo 3.

COSTOS HARD	m2	Costo
Oficina Administrativa	22	\$ 5.500,00
Guardianía	5,17	\$ 775,50
Bodegas	11	\$ 2.200,00
Desechos	7,42	\$ 1.113,00
Cuarto de Máquinas	16,78	\$ 4.195,00
Lobby	33	\$ 6.600,00
Sala de Estudio	44,5	\$ 15.575,00
Sala Comunal	54	\$ 9.720,00
Lavandería	21,5	\$ 6.020,00
Parqueadero	457	\$ 68.550,00
Habitaciones	660	\$ 297.000,00
		\$ 417.248,50
Diseño áreas verdes	\$ 4.000,00	
Demolición de la construcción anterior	\$ 6.000,00	
TOTAL COSTOS HARD	\$ 427.248,50	
COSTOS SOFT	Costo	
Permisos	\$ 8.000,00	
Arquitecto	\$ 18.000,00	
Abogado	\$ 6.000,00	
Ingeniero	\$ 14.000,00	
Constructor	\$ 30.000,00	
Decorador	\$ 4.000,00	
TOTAL COSTOS SOFT	\$ 80.000,00	
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	Costo	
Total costo hard	\$ 427.248,50	
Total costo soft	\$ 80.000,00	
Precio de la propiedad	\$ 135.000,00	
COSTO TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$ 642.248,50	

Tabla 7 Costo total del proyecto

3.8 Análisis de Rentabilidad del Proyecto

Se realizó una proyección a 5 años y se indicó las tarifas y el porcentaje de ocupación esperado.

Habitaciones			
Tamano del Hotel	6	Individuales	
	14	Compartidas	
Tarifas (ADR)	\$ 700,00	Individuales	
	\$ 800,00	Compartidas	
	Nota: Se espera que las tarifas se incrementen 5% al año		
Ocupacion %	90%	Se espera que se mantenga durante los próximos 5 años	
Ventas Habitaciones	Individuales	Compartidas	Total
	\$ 45.360,00	\$ 120.960,00	\$ 166.320,00

Dentro de los pronósticos de ventas se planea un incremento del 5% anualmente y un incremento del 3% en costos. Al obtener la utilidad departamental se calculan los gastos operativos no distribuidos y luego todo lo referente a cargos fijos.

Vemos que se recupera la inversión de \$579.523,65 y que el VAN es de \$65.492,93.

Aparte de recuperar la inversión se obtiene una ganancia. El TIR es de 15% comparado con el rendimiento esperado de 12%. Estos dos valores nos demuestran que se debe aceptar el proyecto.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Habitaciones	\$ 166.320,00	\$ 174.636,00	\$ 183.367,80	\$ 192.536,19	\$ 202.163,00
Venta Parquadero	\$ 4.536,00	\$ 4.762,80	\$ 5.000,94	\$ 5.250,99	\$ 5.513,54
+ Total Ingresos departamentales	\$ 170.856,00	\$ 179.398,80	\$ 188.368,74	\$ 197.787,18	\$ 207.676,54
Costos y Gastos Habitaciones	\$ 8.316,00	\$ 8.565,48	\$ 8.822,44	\$ 9.087,12	\$ 9.359,73
Costos y Gastos Parquaderos	\$ 90,72	\$ 93,44	\$ 96,24	\$ 99,13	\$ 102,11
- Total Costos y Gastos departamentales	\$ 8.406,72	\$ 8.658,92	\$ 8.918,69	\$ 9.186,25	\$ 9.461,84
= utilidad Departamental	\$ 162.449,28	\$ 170.739,88	\$ 179.450,05	\$ 188.600,93	\$ 198.214,70
Administración	\$ 13.668,48	\$ 13.941,85	\$ 14.220,69	\$ 14.505,10	\$ 14.795,20
Mercadeo	\$ 3.417,12	\$ 3.485,46	\$ 3.555,17	\$ 3.626,28	\$ 3.698,80
Mantenimiento	\$ 4.989,60	\$ 5.089,39	\$ 5.191,18	\$ 5.295,00	\$ 5.400,90
Agua-Luz-Fuerza	\$ 9.979,20	\$ 10.178,78	\$ 10.382,36	\$ 10.590,01	\$ 10.801,81
- Total Gastos No Distribuidos	\$ 32.054,40	\$ 32.695,49	\$ 33.349,40	\$ 34.016,39	\$ 34.696,71
= utilidad despues de gastos operativos no distribuidos	\$ 130.394,88	\$ 138.044,39	\$ 146.100,65	\$ 154.584,54	\$ 163.517,98
Seguros a la propiedad	\$ 2.562,84	\$ 2.690,98	\$ 2.825,53	\$ 2.966,81	\$ 3.115,15
Impuesto predial	\$ 2.562,84	\$ 2.690,98	\$ 2.825,53	\$ 2.966,81	\$ 3.115,15
Gastos financieros	\$ 7.619,24	\$ 7.412,46	\$ 7.179,46	\$ 6.916,90	\$ 6.621,05
Depreciación	\$ 12.681,21	\$ 12.681,21	\$ 12.681,21	\$ 12.681,21	\$ 12.681,21
Amortización	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00
- Total Cargos Fijos	\$ 25.726,13	\$ 25.775,64	\$ 25.811,73	\$ 25.831,73	\$ 25.832,56
= utilidad antes de impuestos	\$ 104.668,75	\$ 112.268,75	\$ 120.288,92	\$ 128.752,81	\$ 137.685,43
(15% Empleados)	\$ 15.700,31	\$ 16.840,31	\$ 18.043,34	\$ 19.312,92	\$ 20.652,81
Saldo	\$ 88.968,43	\$ 95.428,44	\$ 102.245,58	\$ 109.439,89	\$ 117.032,61
(24% Impuesto a la renta)	\$ 21.352,42	\$ 22.902,83	\$ 24.538,94	\$ 26.265,57	\$ 28.087,83
= Utilidad Neta	\$ 67.616,01	\$ 72.525,61	\$ 77.706,64	\$ 83.174,32	\$ 88.944,79
1) Flujo de caja Operativo después de impuestos					
= utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)	\$ 125.269,20	\$ 132.662,43	\$ 140.449,59	\$ 148.650,93	\$ 157.287,69
- Intereses	\$ 7.619,24	\$ 7.412,46	\$ 7.179,46	\$ 6.916,90	\$ 6.621,05
- Pago de Principal (Capital)	\$ 1.630,43	\$ 1.837,21	\$ 2.070,22	\$ 2.332,77	\$ 2.628,63
= Flujo de caja antes de impuestos	\$ 116.019,53	\$ 123.412,75	\$ 131.199,92	\$ 139.401,25	\$ 148.038,02
- Impuestos de la operación	\$ 37.052,74	\$ 39.743,14	\$ 42.582,28	\$ 45.578,50	\$ 48.740,64
= Flujo operativo despues de impuestos	\$ 78.966,79	\$ 83.669,61	\$ 88.617,64	\$ 93.822,76	\$ 99.297,37
Reversion del PATRIMONIO después de impuestos					\$ 579.393,23
Flujo de Caja Total	\$ 78.966,79	\$ 83.669,61	\$ 88.617,64	\$ 93.822,76	\$ 678.690,60

2) Estimar la Reversión del PATRIMONIO después de impuestos					
Precio de Venta Esperado	\$ 661.982,49				
- Gastos de venta	\$ 39.718,95				
= ingresos netos por venta	\$ 622.263,54				
- Saldo pendiente de la deuda	\$ 53.725,59				
Reversión del PATRIMONIO antes de impuestos	\$ 568.537,95				
- Impuesto Generado en Venta 25 %	\$ 10.855,28				
Reversión del PATRIMONIO después de impuestos	\$ 579.393,23				
Cálculo de impuestos generados por la venta					
= ingresos netos por venta	\$ 622.263,54				
- valor en libros	\$ 578.842,44				
= Ganancia por venta de Activos	\$ 43.421,10				
- Impuesto Generado en Venta 25 %	\$ 10.855,28				
Precio de Compra/Valor del activo (HOTEL PATRIMONIO)	\$ 642.248,50				
+ Costos de Adquisición	\$ 1.500,00				
= Costo Total	\$ 643.748,50				
- Préstamo	\$ (64.224,85)				
Inversión	\$ 579.523,65				
Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ (579.523,65)	\$ 78.966,79	\$ 83.669,61	\$ 88.617,64	\$ 93.822,76	\$ 678.690,60
Costo de Capital		12%			
Valores presentes de los flujos futuros (5 años)		\$645.016,58			
Inversión Inicial		\$ (579.523,65)			
VAN		\$ 65.492,93			
TIR		15%			

Tabla 8 Flujo de Efectivo

El periodo de recuperación es de 4 años, 4 meses y 4 días.

Periodo	Flujos	Flujos acumulados	Tiempo estimado	
0	\$ 579.524	0	4,00	Años
1	\$ 78.967	\$ 78.967	4,15	4 Meses
2	\$ 83.670	\$ 162.636	0,145	4 Días
3	\$ 88.618	\$ 251.254		
4	\$ 93.823	\$ 345.077		
5	\$ 678.691	\$ 1.023.767		

Payback= 4,35

Tabla 9 Payback

4. DISEÑO Y ARQUITECTURA

4.1. Descripción de la Propiedad

La propiedad se encuentra en la Parroquia de Cumbayá, a una cuadra del parque central. El terreno es de 1230,56 m² y actualmente existe una construcción de 300 m² de un solo piso. Los retiros a mantener son 3 metros para los retiros laterales y

posterior y 5 metros de retiro frontal. Debido a la dificultad de adaptar la parte arquitectónica, así como las instalaciones, se decidió derrumbar la construcción existente.

La parte arquitectónica cuenta con 3 partes:

1.- Área Administrativa

- Oficinas Administrativas
- Guardianía
- Bodegas de Limpieza

2.- Área Pública

- Lobby
- Áreas verdes
- Business Center/Sala de estudio
- Sala Comunal
- Lavandería

3.- Habitaciones

- Primera Planta
- Segunda Planta
- Tercera Planta

4.1. Programa de Espacio

En la siguiente tabla se puede apreciar la distribución en m² de cada aspecto de la residencia:

PROGRAMA DE ESPACIOS	
Áreas	M2
1 Administrativas	38,17
Oficina Administrativa	22
Guardianía	5,17
Bodegas	11
Desechos	7,42
Cuarto de Máquinas	16,78
2 Públicas	1077,359
Lobby	33
Exteriores	413,359
Sala de Estudio	44,5
Sala Comunal	54
Lavandería	21,5
Parqueadero	457
Pasillos y escaleras	54
3 Habitaciones	660
Primera Planta	132
Segunda Planta	264
Tercera Planta	264
Área Total Construido	1775,529

4.2. Diagrama de Relación Espacial

	Áreas verdes	Baño de Personal	Business Center	Sala de Estudios	Oficinas Administrativas	Parqueaderos	Bodega de limpieza	Habitaciones	Lavandería	Lobby	Front Desk
Front Desk	0	2	1	0	3	2	0	0	0	3	
Lobby	1	0	1	2	3	2	0	0	0		
Lavandería	0	0	0	0	0	0	0	3			
Habitaciones	0	0	0	0	0	2	3				
Bodega de housekeeping	0	0	0	0	0	0					
Parqueaderos	0	0	0	0	2						
Oficinas Administrativas	0	3	0	0							
Sala de Estudios	0	0	3								
Business Center	0	0									
Baño de Personal	0										
Áreas verdes											

Interpretación de la calificación	
muy importante	3
importante	2
poco importante	1
nula importancia	0

El cuadro indica la relación entre cada área de la residencia. La medición se realiza con valores del 0 al 3 de acuerdo a su nivel de importancia. Este diagrama

ayuda a identificar las áreas que tienen relación directa al momento de realizar los planos de la residencia.

4.3. Guestroom Floor

4.3.1. Eficiencia del Guest Room Area

El 66% de la residencia está enfocada en habitaciones para los estudiantes. La residencia será exclusiva para los estudiantes de la USFQ. El diseño de las habitaciones está enfocado en hacer sentir a los estudiantes como si estuvieran en casa y en ayudarlos en sus actividades estudiantiles.

La residencia está dividida en 3 partes:

En la planta baja se encuentra la entrada principal que da al lobby. Este cuenta con el área de recepción y almacenamiento de paquetes para los estudiantes. Junto a esta área está la oficina de la Administración con su baño para personal y las bodegas de productos de mantenimiento y de housekeeping. En este piso también se puede encontrar la lavandería, jardines interiores y sillones para áreas de integración en los pasillos; y una sala de estudio con computadoras y una impresora multifunción para los estudiantes. Además, desde este piso ya se pueden encontrar 4 habitaciones: dos individuales y dos compartidas.

En el primer y segundo piso se encuentran las habitaciones. Habrá 8 habitaciones por piso: 6 compartidas y 2 individuales. Los pasillos están adornados con jardines interiores y cuentan con muebles como zonas de integración.

Para la transportación vertical se ha escogido el uso de escaleras debido a que son solo tres pisos. Toda el área de las escaleras contará con un ventanal. Esto

permitirá el ingreso de luz natural, sin embargo, las escaleras están alineadas con el punto de salida del sol por lo que el ventanal contará con louveres para filtrar el ingreso de la luz solar.

4.3.2 Definición del Guest Room Mix y Guest Room Design

En la residencia existen 6 habitaciones individuales y 14 habitaciones compartidas (2 personas). Los dos tipos de cuartos cuentan con 3 áreas y los cuartos sencillos cuentan con un área extra:

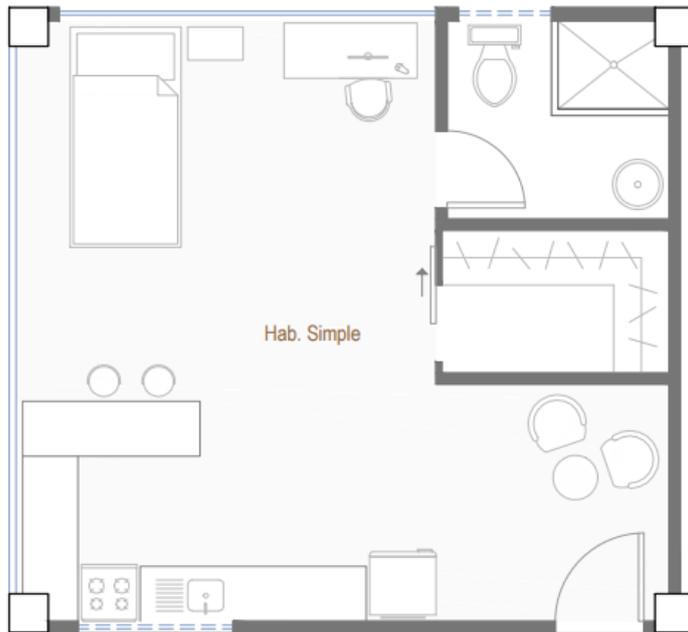
- Dormitorio
 - Cama (1 o 2)
 - Velador (1 o 2)
 - Escritorio (1 o 2)
 - Walk-in Closet
 - Repisas
 - Carteleras
- Baño
 - Ducha
 - Inodoro
 - Lavamanos
 - Espejo
- Cocina
 - Cocina Eléctrica
 - Refrigeradora
 - Lavadero

- Anaqueles
- Set básico de ollas (tres ollas y un sartén)
- Set básico de vajilla, cubertería y cristalería
- Mesón con sillas altas o mesa para dos personas
- Sala (exclusivo para las habitaciones individuales)

Las 20 habitaciones son de 5,5m² por 6m², tienen un tamaño de 33 mt². A continuación, un ejemplo de una habitación compartida:



Las habitaciones simples se están distribuidas de la siguiente manera:



4.4 PUBLIC SPACE DESIGN

Los espacios públicos se dividen en:

- Áreas verdes
- Business Center/Sala de estudio
- Sala Comunal
- Lavandería

4.4.1. Áreas verdes y de integración.

Las áreas verdes se van a enfocar a promover un área de relajación e integración para los estudiantes. Según un estudio realizado en el Royal Collage of Agriculture en Cirencester, las plantas “dan sensación de bienestar, reducen el estrés y aumentan la concentración de las personas cuando trabajan o estudian.” Es por esto que se ha decidid darle importancia a la implementación de áreas verdes en la residencia estudiantil. Están divididas en tres zonas:

- Lobby: Pueden recibir a sus invitados.

- Exteriores: Pensada en actividades recreativas y zona de relajación. Área destinada a fumadores.
- Pasillos: Espacios de integración en los pasillos en caso de no querer molestar a sus compañeros de cuarto.

4.4.2. Business Center/Sala de Estudio.

La sala de computación contará con 3 computadoras y una impresora multifuncional para que los estudiantes puedan realizar deberes, realizar copias e impresiones de manera gratuita. A demás será un área de estudio donde los estudiantes puedan ir a realizar trabajos en grupos. La parte de enchufes eléctricos es muy importante para que los estudiantes también puedan ir con sus *laptops* y *tablets*.

4.5 BACK OF THE HOUSE

4.5.1 Oficinas.

La oficina administrativa se ubicará cerca del lobby y contará con una oficina para el administrador general de la residencia, quien también se encarga del aspecto financiera de la parte de habitaciones. También incluye la recepción con una persona que se encargará de recibir a los estudiantes y darles una introducción a la residencia.

4.5.2 Recibidor y basura.

Toda la basura se acumulará en el área de desechos de la residencia que se encuentra en la parte exterior. Al frente de esta existe una puerta exclusiva para sacar la basura a la calle donde será recogida por el camión de basura.

4.5.3 Housekeeping y lavandería

En la planta baja se encuentra un área de bodega de limpieza donde se almacenan todos los productos de limpieza como escobas, aspiradoras, etc.

Con respecto a la lavandería, se encuentra ubicada en la planta baja y contará con dos lavadoras y 2 secadoras para el uso de los estudiantes.

4.5.4 Mantenimiento

La bodega de mantenimiento se encontrará en la planta baja, todas las herramientas se podrán en estantes. Estas herramientas estarán clasificadas y también tendrán su inventario, se podrá encontrar todo lo necesario para el cuidado de la residencia y exteriores.

5. RECURSOS HUMANOS

5.1. Cultura Organizacional

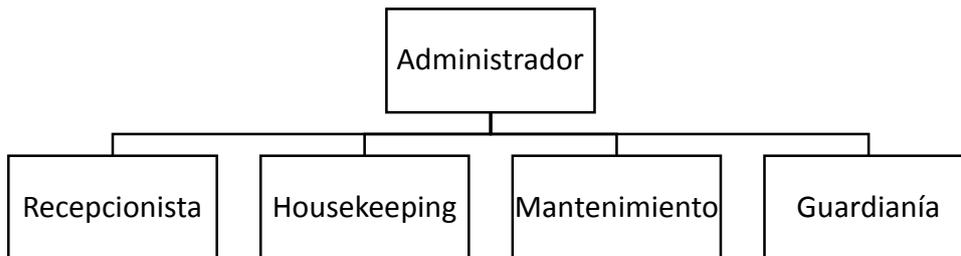
Es importante que exista una cultura organizacional fuertemente arraigada que permita brindar a los residentes una cómoda estadía. Los valores que queremos que sirvan de guía a nuestros empleados son 4, los cuales serán los pilares fundamentales en nuestro servicio:

- **Hospitalidad:** Brindar la mejor atención a nuestros residentes como si fuesen parte de nuestra familia.
- **Integridad:** Hacer lo correcto, siempre.
- **Compromiso:** Tomar conciencia de la importancia del trabajo y actuar con responsabilidad.
- **Trabajo en equipo:** Trabajar en equipo en todo lo que hacemos.

Es importante dar un espacio a todos los empleados para presentar sus sugerencias, opiniones o quejas ya que así se puede lograr una mejora continua de la residencia. Es imprescindible permitir esto ya que los empleados son los que tienen

una visión de lo que sucede en el día a día de manera directa y esto puede servir a los administradores para la solución de problemas.

5.2. Diseño y Análisis de Cargo



El primer paso es realizar el diseño y análisis de cargos que nos permite realizar las descripciones y especificaciones del cargo.

Administrador: Estará a cargo del recepcionista, personal de housekeeping, mantenimiento y guardianía. Estará ocho horas cinco días a la semana. Se encargará de la parte financiera, supervisión y contratación de personal.

Housekeeping: Irá dos días a la semana a limpiar habitaciones y a limpiar áreas comunes de la residencia. Se encargará igualmente de revisar el estado de las habitaciones durante sus horas de limpieza.

Mantenimiento: Se encargará de problemas eléctricos, plomería y del mantenimiento de las habitaciones y áreas verdes.

Guardianía: Se encargará de llevar un control de las personas que entran y salen de la residencia.

5.3. Reclutamiento

Es esencial contar con personal capacitado y comprometido con entregar el nivel de servicio que buscamos. Se recurrirá a herramientas como el internet, periódicos y agencias de empleo para captar a las personas idóneas para el puesto. Por medio de los perfiles de cargo ya establecidos se crearán los anuncios de trabajo para que los aplicantes tengan claro lo que estamos buscando.

5.4. Selección

Cuando ya se tenga un número de personas interesadas se realizará entrevistas de trabajo y pruebas de conocimientos y técnicas para verificar que los candidatos cuentan con los requisitos necesarios. Un aspecto muy importante que considerar al momento de realizar la selección es que los posibles candidatos cuenten y sean ejemplos de los valores de la empresa ya que es parte fundamental del servicio que queremos dar.

5.5. Capacitación

Es imprescindible educar a los empleados sobre nuestra cultura organizacional y el papel de los empleados en el cumplimiento de las metas organizacionales. Esto se deberá comenzar a hacer desde antes de la inauguración de la residencia para que los empleados estén capacitados sobre sus actividades diarias y puedan dar un buen servicio desde el primer día.

6. PLAN DE COMUNICACIÓN DE MARKETING

6.1. Estrategia general

- Página web de la USFQ: Primera fuente de contacto con los posibles residentes.
- Pauta mensual en Facebook para anuncios dirigidos a target específico los primeros 3 meses luego de la apertura –\$500 mensuales

- Cuentas y fan page en redes sociales: Facebook, twitter, instagram – (Sin costo).
- Anuncios en las carteleras de la universidad en época de recepción firma de carpetas de asistencia financiera y becas. Esto se debe a que es la época cuando los padres van a la universidad

6.2. Análisis FODA

FORTALEZAS

- Respaldo de la USFQ
- Habitaciones completamente equipadas y amobladas
- Ubicación estratégica
- Información detallada en la página web de la universidad
- Ambiente tranquilo y familiar
- Uso de luz natural

OPORTUNIDADES

- Alto número de estudiantes de otras provincias
- Falta de residencia oficial de la USFQ
- Restaurantes cercanos dirigidos a jóvenes
- Zona segura
- Zonas recreativas cercanas

DEBILIDADES

- Sin experiencia en el mercado
- Tiempo de recuperación largo
- No hay una persona a cargo en la noche
- Pocas habitaciones

AMENAZAS

- Departamentos y habitaciones en alquiler
- Reciente cambio de gobierno
- Bares cercanos

6.4 Logo



Barloa es el “cabo con que se amarran los buques unos a otros”. La residencia lo que busca es mantener unidos a estudiantes que están pasando por la misma situación y ayudarlos a llegar a su destino el cual es obtener su título universitario. El logo lo que simboliza es una sensación de unidad por medio del círculo y los triángulos que apuntan al nombre son los diferentes caminos que llevan al mismo lugar, representando los diferentes estudiantes que llegan a la residencia.

7. PRESUPUESTO TOTAL DEL PROYECTO

Total Costo Hard	\$ 427.248,50
Total Costo Soft	\$ 80.000,00
Precio de la Propiedad	\$ 135.000,00
	\$ 642.248,50
Presupuesto de Marketing	\$ 7.000,00
Equipamiento de las habitaciones	\$ 50.000,00
Equipamiento lavandería	\$ 2.500,00
Equipamiento área administrativa	\$ 1.500,00
Equipamiento aseo	\$ 1.000,00
Capital de Trabajo	
Pre opening	\$ 2.000,00
Reserva	\$ 10.000,00
Presupuesto Final	\$ 716.248,50

8. CONCLUSIONES

- A través de un análisis de la demanda, logrado con una encuesta a estudiantes, se concluyó que el porcentaje de ocupación de la residencia al año sería un 90%.
- La residencia contará con los siguientes servicios: Guardianía, servicio de housekeeping , lavandería, sala de estudios, Wi-Fi, parqueaderos, área social y áreas verdes.
- Habitaciones individuales y compartidas, con baño privado, cocina, walk in closet, cama, escritorio.
- El diseño de la residencia fue pensado en la utilización de luz natural con amplios ventanales.
- La inversión total es de \$ 642.248,50 financiada de manera privada por medio de accionistas (90%) y préstamo bancario (10%).

- Hamutaywasi residencia tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 14% con un costo de capital del 12%.
- El periodo de recuperación será de 4 años 4 meses y días.

9. REFERENCIAS

Banco Central. Crecimiento del PIB (% anual). Recuperado el 28 de febrero de 2017 de

<http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EC>

Definición de Barloa. Recuperado el 15 de mayo de 2017 de [http://www.definiciones-](http://www.definiciones-de.com/Definicion/de/barloa.php)

[de.com/Definicion/de/barloa.php](http://www.definiciones-de.com/Definicion/de/barloa.php)

Ecuador cerró el 2016 con una inflación de 1,12%. (6 de enero de 2017). Diario El

Telégrafo. Recuperado el 7 de marzo de 2017 de

[www.eltelegrafo.com.ec](http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-inflacion-2016)
[http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/e](http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-inflacion-2016)
[cuador-inflacion-2016](http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/ecuador-inflacion-2016)

Ecuador cierra el 2016 con una inflación de 1,12%. (5 de enero de 2017). INEC.

Recuperado el 28 de febrero de 2017 de

<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inflacion-diciembre-2016/>

Ley de Compañías. Superintendencia de Compañías del Ecuador. Recuperado el 28 de

febrero de 2017 de

[https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20L](https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf)
[EY%20DE%20COMPANIAS.pdf](https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf)

Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia de Cumbayá. Sitio

Oficial del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Pichincha.

Recuperado el 1 de marzo de 2017 de

[http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_k/ppot/](http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_k/ppot/dmq/ppdot_cumbaya.pdf)
[dmq/ppdot_cumbaya.pdf](http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_k/ppot/dmq/ppdot_cumbaya.pdf)

10. ANEXOS

Anexo 1

Fotos de la Propiedad



Anexo 2

Modelo de Encuesta

Residencia Universitaria USFQ	
1. Edad	_____
2. Sexo	_____
3. Nacionalidad	_____
4. ¿En qué sector vives actualmente?	
5. ¿Dónde te hospedas?	
Con familiares	_____
Departamento arrendado	_____
Habitación arrendada	_____
Familia anfitriona	_____
6. ¿Te gustaría hospedarte en una residencia estudiantil durante tu período académico?	
Si	_____
No	_____
7. ¿Cuál consideras el aspecto más importante al decidir dónde hospedarte?	
Ubicación	_____
Precio	_____
Servicios	_____
8. ¿Qué servicios te gustaría tener en la residencia?	
Cafetería	_____
Cocina en el departamento	_____
Lavandería	_____
Business Center	_____
Gimnasio	_____
Parqueadero	_____
9. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar mensualmente?	
\$300-400	_____
\$400-500	_____
\$500-600	_____
\$600 o más	_____
10. ¿Estarías dispuesto a compartir la habitación para abaratar el costo?	
Si	_____
No	_____

Anexo 3

Amortización

Inversión Total	Capital propio	Financiamiento
\$ -642.248,50	\$ (578.023,65)	\$ (64.224,85)

Loan-to-Value (LTV)	10%	Tasa de interes mensual	
Tasa de interes	12,00%	1,00%	
Plazo (# años)	15	años con pagos mensuales	180 Total periodos
Costos de financiamiento	\$ 3.000,00		

PAGO	\$770,81
------	----------

PERIODO	SALDO INICIAL	PAGO	CAPITAL	INTERESES	SALDO FINAL
1	\$ 64.224,85	\$770,81	\$128,56	\$ 642,25	\$ 64.096,29
2	\$ 64.096,29	\$770,81	\$129,84	\$ 640,96	\$ 63.966,45
3	\$ 63.966,45	\$770,81	\$131,14	\$ 639,66	\$ 63.835,31
4	\$ 63.835,31	\$770,81	\$132,45	\$ 638,35	\$ 63.702,85
5	\$ 63.702,85	\$770,81	\$133,78	\$ 637,03	\$ 63.569,08
6	\$ 63.569,08	\$770,81	\$135,12	\$ 635,69	\$ 63.433,96
7	\$ 63.433,96	\$770,81	\$136,47	\$ 634,34	\$ 63.297,49
8	\$ 63.297,49	\$770,81	\$137,83	\$ 632,97	\$ 63.159,66
9	\$ 63.159,66	\$770,81	\$139,21	\$ 631,60	\$ 63.020,45
10	\$ 63.020,45	\$770,81	\$140,60	\$ 630,20	\$ 62.879,85
11	\$ 62.879,85	\$770,81	\$142,01	\$ 628,80	\$ 62.737,85
12	\$ 62.737,85	\$770,81	\$143,43	\$ 627,38	\$ 62.594,42
13	\$ 62.594,42	\$770,81	\$144,86	\$ 625,94	\$ 62.449,56
14	\$ 62.449,56	\$770,81	\$146,31	\$ 624,50	\$ 62.303,24
15	\$ 62.303,24	\$770,81	\$147,77	\$ 623,03	\$ 62.155,47
16	\$ 62.155,47	\$770,81	\$149,25	\$ 621,55	\$ 62.006,22
17	\$ 62.006,22	\$770,81	\$150,74	\$ 620,06	\$ 61.855,48
18	\$ 61.855,48	\$770,81	\$152,25	\$ 618,55	\$ 61.703,22
19	\$ 61.703,22	\$770,81	\$153,77	\$ 617,03	\$ 61.549,45
20	\$ 61.549,45	\$770,81	\$155,31	\$ 615,49	\$ 61.394,14
21	\$ 61.394,14	\$770,81	\$156,86	\$ 613,94	\$ 61.237,27
22	\$ 61.237,27	\$770,81	\$158,43	\$ 612,37	\$ 61.078,84
23	\$ 61.078,84	\$770,81	\$160,02	\$ 610,79	\$ 60.918,82
24	\$ 60.918,82	\$770,81	\$161,62	\$ 609,19	\$ 60.757,21
25	\$ 60.757,21	\$770,81	\$163,23	\$ 607,57	\$ 60.593,97
26	\$ 60.593,97	\$770,81	\$164,87	\$ 605,94	\$ 60.429,10
27	\$ 60.429,10	\$770,81	\$166,52	\$ 604,29	\$ 60.262,59
28	\$ 60.262,59	\$770,81	\$168,18	\$ 602,63	\$ 60.094,41
29	\$ 60.094,41	\$770,81	\$169,86	\$ 600,94	\$ 59.924,55
30	\$ 59.924,55	\$770,81	\$171,56	\$ 599,25	\$ 59.752,99
31	\$ 59.752,99	\$770,81	\$173,28	\$ 597,53	\$ 59.579,71
32	\$ 59.579,71	\$770,81	\$175,01	\$ 595,80	\$ 59.404,70
33	\$ 59.404,70	\$770,81	\$176,76	\$ 594,05	\$ 59.227,94
34	\$ 59.227,94	\$770,81	\$178,53	\$ 592,28	\$ 59.049,42
35	\$ 59.049,42	\$770,81	\$180,31	\$ 590,49	\$ 58.869,10
36	\$ 58.869,10	\$770,81	\$182,12	\$ 588,69	\$ 58.686,99
37	\$ 58.686,99	\$770,81	\$183,94	\$ 586,87	\$ 58.503,05
38	\$ 58.503,05	\$770,81	\$185,78	\$ 585,03	\$ 58.317,28
39	\$ 58.317,28	\$770,81	\$187,63	\$ 583,17	\$ 58.129,64
40	\$ 58.129,64	\$770,81	\$189,51	\$ 581,30	\$ 57.940,13

41	\$	57.940,13	\$770,81	\$191,40	\$	579,40	\$	57.748,73
42	\$	57.748,73	\$770,81	\$193,32	\$	577,49	\$	57.555,41
43	\$	57.555,41	\$770,81	\$195,25	\$	575,55	\$	57.360,16
44	\$	57.360,16	\$770,81	\$197,20	\$	573,60	\$	57.162,95
45	\$	57.162,95	\$770,81	\$199,18	\$	571,63	\$	56.963,78
46	\$	56.963,78	\$770,81	\$201,17	\$	569,64	\$	56.762,61
47	\$	56.762,61	\$770,81	\$203,18	\$	567,63	\$	56.559,43
48	\$	56.559,43	\$770,81	\$205,21	\$	565,59	\$	56.354,22
49	\$	56.354,22	\$770,81	\$207,26	\$	563,54	\$	56.146,95
50	\$	56.146,95	\$770,81	\$209,34	\$	561,47	\$	55.937,62
51	\$	55.937,62	\$770,81	\$211,43	\$	559,38	\$	55.726,19
52	\$	55.726,19	\$770,81	\$213,54	\$	557,26	\$	55.512,64
53	\$	55.512,64	\$770,81	\$215,68	\$	555,13	\$	55.296,96
54	\$	55.296,96	\$770,81	\$217,84	\$	552,97	\$	55.079,13
55	\$	55.079,13	\$770,81	\$220,01	\$	550,79	\$	54.859,11
56	\$	54.859,11	\$770,81	\$222,22	\$	548,59	\$	54.636,90
57	\$	54.636,90	\$770,81	\$224,44	\$	546,37	\$	54.412,46
58	\$	54.412,46	\$770,81	\$226,68	\$	544,12	\$	54.185,78
59	\$	54.185,78	\$770,81	\$228,95	\$	541,86	\$	53.956,83
60	\$	53.956,83	\$770,81	\$231,24	\$	539,57	\$	53.725,59
61	\$	53.725,59	\$770,81	\$233,55	\$	537,26	\$	53.492,04
62	\$	53.492,04	\$770,81	\$235,89	\$	534,92	\$	53.256,15
63	\$	53.256,15	\$770,81	\$238,24	\$	532,56	\$	53.017,91
64	\$	53.017,91	\$770,81	\$240,63	\$	530,18	\$	52.777,28
65	\$	52.777,28	\$770,81	\$243,03	\$	527,77	\$	52.534,25
66	\$	52.534,25	\$770,81	\$245,46	\$	525,34	\$	52.288,79
67	\$	52.288,79	\$770,81	\$247,92	\$	522,89	\$	52.040,87
68	\$	52.040,87	\$770,81	\$250,40	\$	520,41	\$	51.790,47
69	\$	51.790,47	\$770,81	\$252,90	\$	517,90	\$	51.537,57
70	\$	51.537,57	\$770,81	\$255,43	\$	515,38	\$	51.282,14
71	\$	51.282,14	\$770,81	\$257,98	\$	512,82	\$	51.024,15
72	\$	51.024,15	\$770,81	\$260,56	\$	510,24	\$	50.763,59
73	\$	50.763,59	\$770,81	\$263,17	\$	507,64	\$	50.500,42
74	\$	50.500,42	\$770,81	\$265,80	\$	505,00	\$	50.234,62
75	\$	50.234,62	\$770,81	\$268,46	\$	502,35	\$	49.966,16
76	\$	49.966,16	\$770,81	\$271,14	\$	499,66	\$	49.695,01
77	\$	49.695,01	\$770,81	\$273,86	\$	496,95	\$	49.421,16
78	\$	49.421,16	\$770,81	\$276,59	\$	494,21	\$	49.144,56
79	\$	49.144,56	\$770,81	\$279,36	\$	491,45	\$	48.865,20
80	\$	48.865,20	\$770,81	\$282,15	\$	488,65	\$	48.583,05
81	\$	48.583,05	\$770,81	\$284,98	\$	485,83	\$	48.298,07
82	\$	48.298,07	\$770,81	\$287,83	\$	482,98	\$	48.010,25
83	\$	48.010,25	\$770,81	\$290,70	\$	480,10	\$	47.719,54
84	\$	47.719,54	\$770,81	\$293,61	\$	477,20	\$	47.425,93
85	\$	47.425,93	\$770,81	\$296,55	\$	474,26	\$	47.129,38
86	\$	47.129,38	\$770,81	\$299,51	\$	471,29	\$	46.829,87
87	\$	46.829,87	\$770,81	\$302,51	\$	468,30	\$	46.527,36
88	\$	46.527,36	\$770,81	\$305,53	\$	465,27	\$	46.221,83
89	\$	46.221,83	\$770,81	\$308,59	\$	462,22	\$	45.913,24
90	\$	45.913,24	\$770,81	\$311,67	\$	459,13	\$	45.601,57
91	\$	45.601,57	\$770,81	\$314,79	\$	456,02	\$	45.286,78
92	\$	45.286,78	\$770,81	\$317,94	\$	452,87	\$	44.968,84
93	\$	44.968,84	\$770,81	\$321,12	\$	449,69	\$	44.647,72
94	\$	44.647,72	\$770,81	\$324,33	\$	446,48	\$	44.323,40
95	\$	44.323,40	\$770,81	\$327,57	\$	443,23	\$	43.995,82

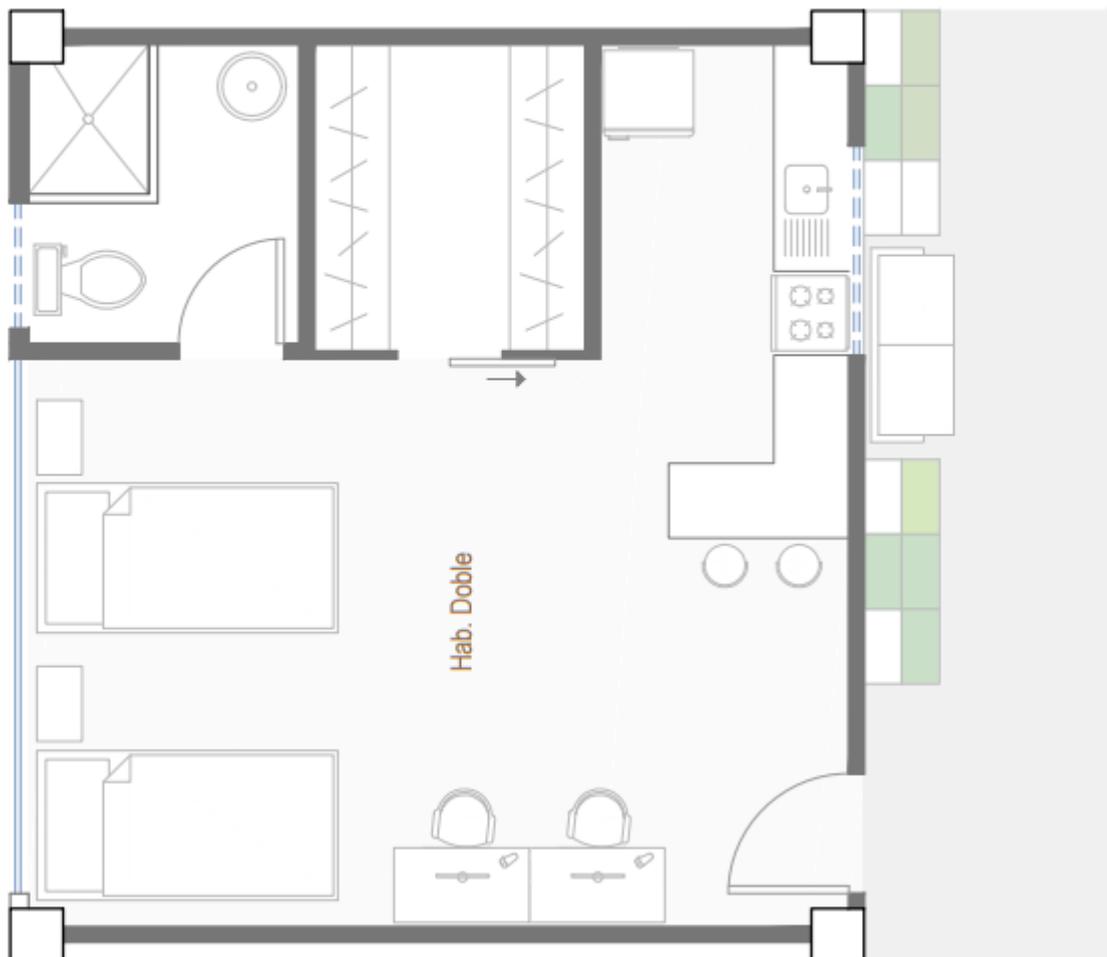
96	\$	43.995,82	\$770,81	\$330,85	\$	439,96	\$	43.664,98
97	\$	43.664,98	\$770,81	\$334,16	\$	436,65	\$	43.330,82
98	\$	43.330,82	\$770,81	\$337,50	\$	433,31	\$	42.993,32
99	\$	42.993,32	\$770,81	\$340,87	\$	429,93	\$	42.652,45
100	\$	42.652,45	\$770,81	\$344,28	\$	426,52	\$	42.308,17
101	\$	42.308,17	\$770,81	\$347,72	\$	423,08	\$	41.960,44
102	\$	41.960,44	\$770,81	\$351,20	\$	419,60	\$	41.609,24
103	\$	41.609,24	\$770,81	\$354,71	\$	416,09	\$	41.254,53
104	\$	41.254,53	\$770,81	\$358,26	\$	412,55	\$	40.896,27
105	\$	40.896,27	\$770,81	\$361,84	\$	408,96	\$	40.534,42
106	\$	40.534,42	\$770,81	\$365,46	\$	405,34	\$	40.168,96
107	\$	40.168,96	\$770,81	\$369,12	\$	401,69	\$	39.799,84
108	\$	39.799,84	\$770,81	\$372,81	\$	398,00	\$	39.427,04
109	\$	39.427,04	\$770,81	\$376,54	\$	394,27	\$	39.050,50
110	\$	39.050,50	\$770,81	\$380,30	\$	390,50	\$	38.670,20
111	\$	38.670,20	\$770,81	\$384,10	\$	386,70	\$	38.286,09
112	\$	38.286,09	\$770,81	\$387,95	\$	382,86	\$	37.898,15
113	\$	37.898,15	\$770,81	\$391,82	\$	378,98	\$	37.506,32
114	\$	37.506,32	\$770,81	\$395,74	\$	375,06	\$	37.110,58
115	\$	37.110,58	\$770,81	\$399,70	\$	371,11	\$	36.710,88
116	\$	36.710,88	\$770,81	\$403,70	\$	367,11	\$	36.307,18
117	\$	36.307,18	\$770,81	\$407,73	\$	363,07	\$	35.899,45
118	\$	35.899,45	\$770,81	\$411,81	\$	358,99	\$	35.487,64
119	\$	35.487,64	\$770,81	\$415,93	\$	354,88	\$	35.071,71
120	\$	35.071,71	\$770,81	\$420,09	\$	350,72	\$	34.651,62
121	\$	34.651,62	\$770,81	\$424,29	\$	346,52	\$	34.227,33
122	\$	34.227,33	\$770,81	\$428,53	\$	342,27	\$	33.798,80
123	\$	33.798,80	\$770,81	\$432,82	\$	337,99	\$	33.365,98
124	\$	33.365,98	\$770,81	\$437,15	\$	333,66	\$	32.928,83
125	\$	32.928,83	\$770,81	\$441,52	\$	329,29	\$	32.487,31
126	\$	32.487,31	\$770,81	\$445,93	\$	324,87	\$	32.041,38
127	\$	32.041,38	\$770,81	\$450,39	\$	320,41	\$	31.590,99
128	\$	31.590,99	\$770,81	\$454,90	\$	315,91	\$	31.136,09
129	\$	31.136,09	\$770,81	\$459,45	\$	311,36	\$	30.676,65
130	\$	30.676,65	\$770,81	\$464,04	\$	306,77	\$	30.212,61
131	\$	30.212,61	\$770,81	\$468,68	\$	302,13	\$	29.743,93
132	\$	29.743,93	\$770,81	\$473,37	\$	297,44	\$	29.270,56
133	\$	29.270,56	\$770,81	\$478,10	\$	292,71	\$	28.792,46
134	\$	28.792,46	\$770,81	\$482,88	\$	287,92	\$	28.309,58
135	\$	28.309,58	\$770,81	\$487,71	\$	283,10	\$	27.821,87
136	\$	27.821,87	\$770,81	\$492,59	\$	278,22	\$	27.329,28
137	\$	27.329,28	\$770,81	\$497,51	\$	273,29	\$	26.831,77
138	\$	26.831,77	\$770,81	\$502,49	\$	268,32	\$	26.329,28
139	\$	26.329,28	\$770,81	\$507,51	\$	263,29	\$	25.821,77
140	\$	25.821,77	\$770,81	\$512,59	\$	258,22	\$	25.309,18
141	\$	25.309,18	\$770,81	\$517,71	\$	253,09	\$	24.791,46
142	\$	24.791,46	\$770,81	\$522,89	\$	247,91	\$	24.268,57
143	\$	24.268,57	\$770,81	\$528,12	\$	242,69	\$	23.740,45
144	\$	23.740,45	\$770,81	\$533,40	\$	237,40	\$	23.207,05
145	\$	23.207,05	\$770,81	\$538,74	\$	232,07	\$	22.668,31
146	\$	22.668,31	\$770,81	\$544,12	\$	226,68	\$	22.124,19
147	\$	22.124,19	\$770,81	\$549,56	\$	221,24	\$	21.574,63
148	\$	21.574,63	\$770,81	\$555,06	\$	215,75	\$	21.019,57
149	\$	21.019,57	\$770,81	\$560,61	\$	210,20	\$	20.458,96
150	\$	20.458,96	\$770,81	\$566,22	\$	204,59	\$	19.892,74

151	\$19.892,74	\$770,81	\$571,88	\$198,93	\$19.320,86
152	\$19.320,86	\$770,81	\$577,60	\$193,21	\$18.743,26
153	\$18.743,26	\$770,81	\$583,37	\$187,43	\$18.159,89
154	\$18.159,89	\$770,81	\$589,21	\$181,60	\$17.570,68
155	\$17.570,68	\$770,81	\$595,10	\$175,71	\$16.975,58
156	\$16.975,58	\$770,81	\$601,05	\$169,76	\$16.374,53
157	\$16.374,53	\$770,81	\$607,06	\$163,75	\$15.767,47
158	\$15.767,47	\$770,81	\$613,13	\$157,67	\$15.154,34
159	\$15.154,34	\$770,81	\$619,26	\$151,54	\$14.535,08
160	\$14.535,08	\$770,81	\$625,46	\$145,35	\$13.909,62
161	\$13.909,62	\$770,81	\$631,71	\$139,10	\$13.277,91
162	\$13.277,91	\$770,81	\$638,03	\$132,78	\$12.639,89
163	\$12.639,89	\$770,81	\$644,41	\$126,40	\$11.995,48
164	\$11.995,48	\$770,81	\$650,85	\$119,95	\$11.344,63
165	\$11.344,63	\$770,81	\$657,36	\$113,45	\$10.687,27
166	\$10.687,27	\$770,81	\$663,93	\$106,87	\$10.023,33
167	\$10.023,33	\$770,81	\$670,57	\$100,23	\$9.352,76
168	\$9.352,76	\$770,81	\$677,28	\$93,53	\$8.675,48
169	\$8.675,48	\$770,81	\$684,05	\$86,75	\$7.991,43
170	\$7.991,43	\$770,81	\$690,89	\$79,91	\$7.300,54
171	\$7.300,54	\$770,81	\$697,80	\$73,01	\$6.602,74
172	\$6.602,74	\$770,81	\$704,78	\$66,03	\$5.897,96
173	\$5.897,96	\$770,81	\$711,83	\$58,98	\$5.186,13
174	\$5.186,13	\$770,81	\$718,94	\$51,86	\$4.467,19
175	\$4.467,19	\$770,81	\$726,13	\$44,67	\$3.741,05
176	\$3.741,05	\$770,81	\$733,40	\$37,41	\$3.007,66
177	\$3.007,66	\$770,81	\$740,73	\$30,08	\$2.266,93
178	\$2.266,93	\$770,81	\$748,14	\$22,67	\$1.518,79
179	\$1.518,79	\$770,81	\$755,62	\$15,19	\$763,17
180	\$763,17	\$770,81	\$763,17	\$7,63	\$(0,00)

Anexos 4

Planos Arquitectónicos

Habitación Doble - Amoblada
Residencia Universitaria USFQ



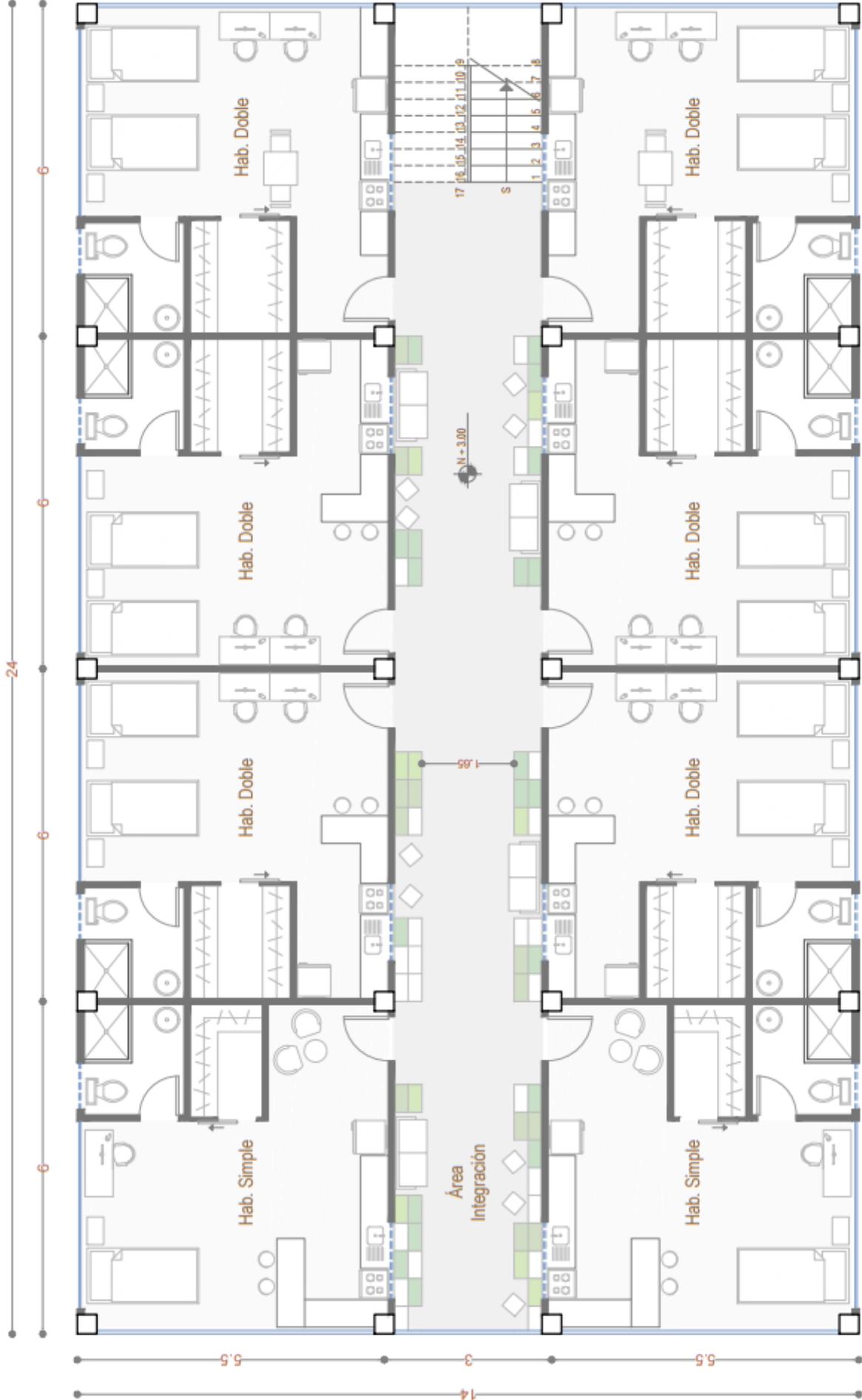
Esc: 1:50



Planta Baja - Amoblada
Residencia Universitaria USFQ



Esc: 1:100
N: ±0.00



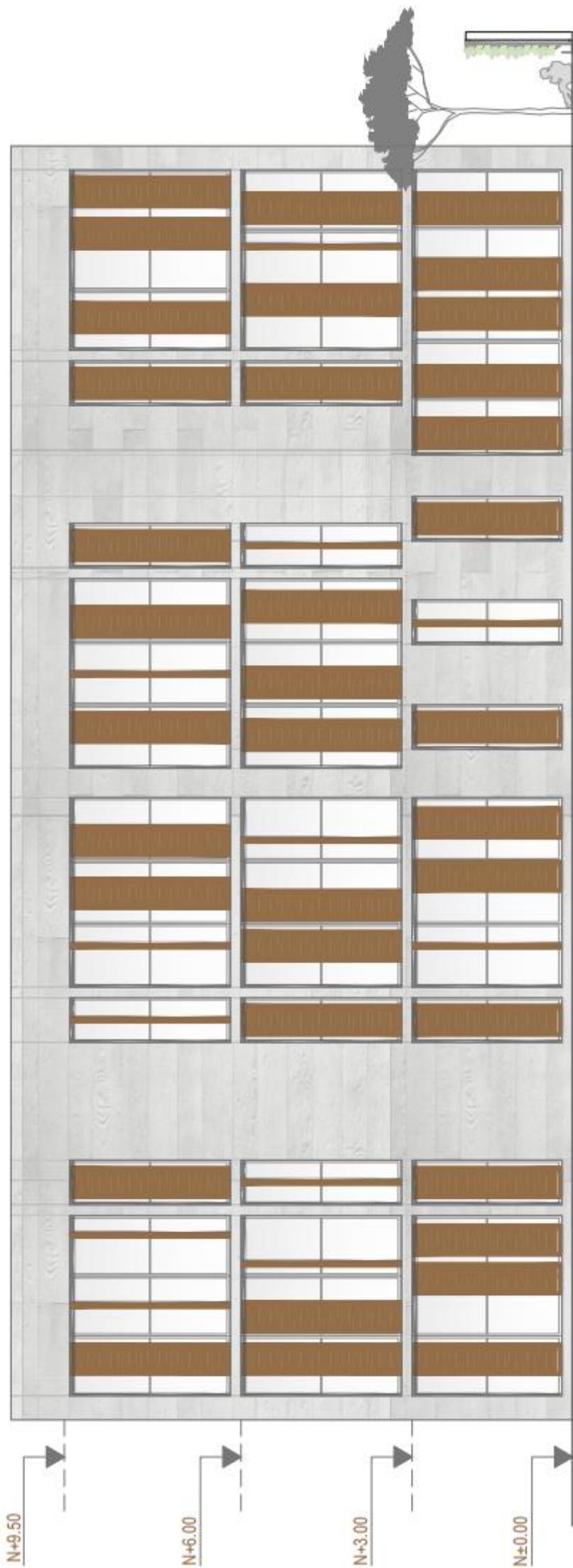
Planta Alta 2 - Amoblada
Residencia Universitaria USFQ



Esc: 1:100
N: +6.00



Fachada Norte
Residencia Universitaria USFQ



Fachada Sur
Residencia Universitaria USFQ

