



**UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO**

**Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo**

**Taller de Titulación Hospitalidad: Hamutaywasi Residencia**

**Ibeth Maritza Cabascango Santellán**

**Estefanía Alexandra Mullo Jaramillo**

**Mauricio Cepeda, Master, Director de Tesis**

Tesis de Grado presentada como requisito  
para la obtención del Título de Licenciada en Administración de Empresas de  
Hospitalidad

Quito, mayo de 2014

**Universidad San Francisco de Quito**

**Colegio de Hospitalidad, Arte Culinario y Turismo**

**HOJA DE APROBACIÓN DE TESIS**

**Hamutaywasi Residencia**

Ibeth Maritza Cabascango Santellán

Estefanía Alexandra Mullo Jaramillo

Mauricio Cepeda, Master  
of Management in Hospitality  
Director de Tesis  
Miembro del Comité de Tesis.

---

Mauricio Cepeda, Master  
of Management in Hospitality  
Decano del Colegio de Hospitalidad,  
Arte Culinario y Turismo

---

Quito, mayo de 2014

## © DERECHOS DE AUTOR

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

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

Firma: \_\_\_\_\_

Nombre: Ibeth Maritza Cabascango Santellán.

C. I.: 1722525316

Firma: \_\_\_\_\_

Nombre: Estefanía Alexandra Mullo Jaramillo.

C. I.: 1714949151

Fecha: Quito, mayo de 2014

## **DEDICATORIA**

Este proyecto va dedicado a cada uno de nuestros seres queridos que nos han acompañado a lo largo de nuestro paso por la universidad. Principalmente a cada uno de nuestros padres que con su apoyo incondicional nos han logrado encaminar por nuestra vida académica.

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento va a todas aquellas personas que nos ayudaron en la planificación y desarrollo de nuestro proyecto de residencia, primordialmente a Gabriela Ibarra quien fue la arquitecta que nos ayudo a plasmar nuestra idea arquitectónica en cada uno de los planos. También un agradecimiento a nuestros familiares que fueron una ayuda incondicional en cada paso para desarrollar el proyecto.

## RESUMEN

Hamutaywasi es una residencia estudiantil localizada en Cumbayá (Quito-Ecuador) cuenta con un área de 1580 m<sup>2</sup> direccionada a los estudiantes extranjeros y nacionales de otras provincias.

Busca brindar el mejor servicio de alojamiento, con un ambiente de hogar, convivencia multicultural.

La residencia contará con los siguientes servicios: Guardianía, servicio de bar-cafetería, servicio de housekeeping, lavandería, business center, Wi-fi, parqueaderos, máquinas para ejercitarse, área social, áreas verdes, área de BBQ, bodegas para alquilar. Con una disponibilidad de cuartos individuales y compartidos.

Se aplicó una nueva técnica arquitectónica donde las habitaciones se modularan con containers marítimos, esto nos ayudará a reducir costo de construcción y a facilitar la implementación de futuras habitaciones en el caso de requerirla.

La inversión total es de \$ 817.792,12; financiada de manera privada por medio de accionistas (85%) y préstamo bancario (15%). Con un periodo de recuperación de 4 años 8 meses.

Hamutaywasi residencia tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 17% con un costo de capital del 15% que nos garantiza la factibilidad del proyecto a largo plazo.

## ABSTRACT

Hamutaywasi is a student residence located in Cumbayá (Quito - Ecuador) has an area of 1580 m<sup>2</sup>, addressed to foreign and domestic students from other provinces.

Seeks to provide the best hosting service with a homely atmosphere and multicultural coexistence.

The residence will feature the following services: Guardianship , bar-cafeteria service, housekeeping service, laundry , business center, Wi -Fi, parking, exercise machines, social area, landscaping, BBQ area, warehouses for rent. With an availability of single and shared rooms.

Was applied, a new architectural technique where rooms will be modulated with maritime containers, this will help us to reduce construction costs and to facilitate the implementation of future rooms in the case require it.

The total investment is \$ 817,792.12 ; privately funded by shareholders ( 85%) and bank loan ( 15%). With a payback period of 4 years 8 months.

Hamutaywasi residence has an Internal Rate of Return (IRR ) of 17 % with a cost of capital of 15% which guarantees the feasibility of long-term project.



## Contenido

|  |    |
|--|----|
| <b>RESUMEN</b> .....   | 7  |
| <b>ABSTRACT</b> .....  | 8  |
| 1. SUMARIO EJECUTIVO .....   | 11 |
| 2. CONCEPTO DEL PROYECTO: .....  | 12 |
| 3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....   | 18 |
| 3.1. ENTORNO MACROECONOMICO .....  | 18 |
| 3.2. ANALISIS DE SITIO .....   | 23 |
| 3.2.1. Localización .....  | 23 |
| 3.2.2. Adaptabilidad y Conveniencia Física del terreno.....                      | 23 |
| 3.2.3 Acceso y Visibilidad.....  | 24 |
| 3.2.4. Servicios Básicos.....  | 25 |
| 3.2.5 Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables.....                 | 27 |
| 3.3. ANALISIS DE VECINDARIO .....  | 27 |
| 3.4. ANALISIS DEL AREA DE MERCADO .....  | 34 |
| 3.5 ANALISIS DE LA OFERTA .....  | 37 |
| 3.6 ANALISIS DE DEMANDA .....  | 39 |
| 3.7 ESTUDIO DE PENETRACION DE MERCADO, SHARE OF MKT Y PORC.<br>DE OCUPACION..... | 47 |
| 3.8 PRONOSTICO DE INGRESOS Y GASTOS .....  | 48 |
| 3.9 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO.....                                | 52 |
| 4. CONCLUSIONES .....  | 56 |
| 5. BIBLIOGRAFIA. ....  | 57 |
| 6. ANEXOS .....  | 58 |
| Anexo A .....  | 58 |
| Anexo B.....   | 62 |
| Anexo C.....   | 64 |

## Gráficos

|   |    |
|---|----|
| Gráfico 1. Crecimiento Producto Interno Bruto .....               | 19 |
| Gráfico 2. PIB por actividad económica .....                      | 19 |
| Gráfico 3. Evolución de la inflación .....                        | 20 |
| Gráfico 4. Evolución del salario básico unificado.....            | 21 |
| Gráfico 5. Estratificación del Nivel Socioeconómico .....         | 22 |
| Gráfico 6. Servicios Básico INEC 2010 .....                       | 26 |
| Gráfico 7. Servicios Básicos INEC.....                            | 26 |
| Gráfico 8. Porcentaje del uso actual de suelo en porcentajes..... | 33 |
| Gráfico 9. Indicadores Económicos.....                            | 36 |

## Tablas

|   |    |
|---|----|
| Tabla 1. Uso actual de suelo Cumbayá .....      | 33 |
| Tabla 2. Costos Hard.....                       | 49 |
| Tabla 3. Costos Soft.....                       | 50 |
| Tabla 4. Rol de pagos.....                      | 51 |
| Tabla 5. Costos operativos .....                | 51 |
| Tabla 6. Flujo de caja.....                     | 53 |
| Tabla 7. Payback.....                           | 54 |
| Tabla 8. Estado de resultados Hamutaywasi. .... | 55 |

## Mapas

|   |    |
|---|----|
| Mapa 1. Uso y ocupación de suelo Parroquia Cumbayá..... | 32 |
|---|----|

## 1. SUMARIO EJECUTIVO

Somos una empresa privada que pretende crear un nuevo concepto de estadía. “Hamutaywasi residencia” es un servicio de alojamiento para estudiantes universitarios en Cumbayá.

Nuestra residencia quiere ser la primera opción de alojamiento para estudiantes extranjeros, creando un ambiente que mezcla excelente hospitalidad y la comodidad de un hogar. Además de estar ubicados en un sector clave cerca de la USFQ y de los mayores lugares de entretenimiento en Cumbayá. La residencia facilita servicios que mejorarán el alojamiento de los residentes como servicio de alimentos y bebidas, lavandería, business center, áreas comunales y verdes, parqueadero, y servicio de guardianía privada. Todo esto junto con la intención de crear espacios amigables que impulsen la convivencia intercultural. La residencia estudiantil cuenta con 30 habitaciones divididas en 14 individuales y 12 compartidas. Ubicado en la Av. Pampite entre José Vargas y Antonio Salguero, cuenta con un área de 1580 m<sup>2</sup>. Este proyecto tiene una inversión total de \$ 817.792,12; financiada de manera privada por medio de accionistas (85%) y préstamo bancario (15%). Con un TIR del 17% y un costo de capital del 15%. Un periodo de recuperación de 4 años 8 meses.

## 2. CONCEPTO DEL PROYECTO:

Debido a un latente crecimiento de las empresas de servicio en el sector de Cumbayá y de un incremento significativo de estudiantes en la Universidad San Francisco que es un generador de demanda importante, se ha visto la necesidad de desarrollar una residencia estudiantil que brinde los servicios necesarios para que el estudiante este cómodo cerca de su zona de estudio, le brinde un ambiente familiar rodeado de estudiante nacionales y extranjeros. Para la implementación de esta residencia estudiantil se analizó datos estadísticos del número de estudiantes tanto nacionales y extranjeros que ingresan a la universidad anualmente lo que demuestra que existe un mercado para nuestro negocio.



### **Tipo de empresa**

En cuanto a la parte jurídica se ha escogido ser una compañía anónima, de acuerdo al Art. 143 de la Ley de Compañías “la sociedad anónima es una compañía cuyo capital, dividido en acciones negociables, esta formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente hasta el monto de sus acciones” (CCQ). Además, este tipo de sociedad requiere al menos de dos accionistas al momento de constituirse, en nuestro caso somos cuatro accionistas y de acuerdo a la ley se debe constituir mediante escritura pública, recibir una aprobación de la Superintendencia de Compañías y se procederá a

inscribir en el Registro Mercantil. Las aportaciones de cada accionista serán mediante dinero o especies. La junta general de la empresa estará conformado por los cuatro accionistas.

### **Misión**

Recibir, acomodar y brindar el mejor servicio de alojamiento a estudiantes nacionales y extranjeros creando un ambiente de hogar, convivencia multicultural y servicio de excelencia en un solo lugar.

### **Visión**

Ser reconocidos nacional e internacionalmente como un hotel residencia de excelencia entre la comunidad de estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito.

### **Objetivos**

1. Atraer al mercado de estudiantes provinciales que residen en Quito.
2. Atraer el mercado de estudiantes internacionales que viven en Quito.
3. Brindar a los estudiantes un ambiente cómodo y agradable durante el año académico.

### **Tipo de concepto**

La residencia está localizada en Cumbayá a pocos metros del parque central, en un clima cálido. Pretende ser una opción conveniente y moderna para estudiantes de

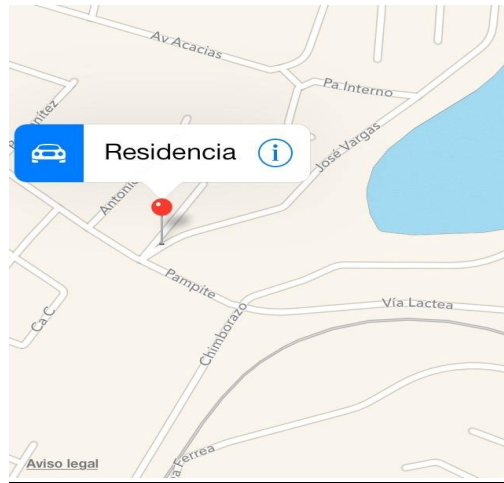
diferentes países y ciudades que están viviendo en la ciudad de Quito. La residencia está ambientada con cómodas instalaciones que facilitan la vida de los estudiantes con servicio de alimentos y bebidas, espacios comunales y cercanía a todos los principales lugares de estudio y recreación en Cumbayá. La experiencia de alejarse en la residencia será inolvidable en la vida de cada estudiante.

### **Experiencia del cliente.**

En la residencia estudiantil, el cliente experimentará la comodidad y hospitalidad de nuestros servicios. Pretendemos que cada estudiante se sienta como en casa en un ambiente amigable y familiar. Tener servicios como desayuno y snack bar sin tener que preocuparse por estas comidas. Además de tener la posibilidad de disfrutar de un entorno multi-cultural donde se promueve el respeto y la tolerancia. Tomando en cuenta que posee una ubicación privilegiada a pocos metros del centro de Cumbayá, y cerca de los mas importantes lugares de entretenimiento. Todos nuestros residentes disfrutarán de áreas comunales, servicio de lavandería, business center, área de máquinas y parqueadero. Por medio de nuestro servicio, instalaciones y comodidades esperamos que nuestros jóvenes huéspedes tengan una estadía inolvidable.

### **Ubicación**

Nuestra residencia estudiantil estará ubicado en la Parroquia Cumbayá, en la Av. Pampite entre José Vargas y Antonio Salguero.



## **Dimensión**

De acuerdo con las dimensiones obtenidas por el IRM en el Municipio de la Zona de Tumbaco:

Área de terreno: 1580 m<sup>2</sup>

Área de construcción: 696,40 m<sup>2</sup>

Frente: 45,87 m

| Calculo de tamaño de la tierra necesaria para la residencia estudiantil |                   |             |                   |   |     |
|---|-------------------|-------------|-------------------|---|-----|
| Descripcion del hotel:  |                   |             |                   |   |     |
| 26 habitaciones   |                   |             |                   |   |     |
| Residencia estudiantil  |                   |             |                   |   |     |
| Requerimiento de parqueo:   |                   |             | 1,2 espacios/room |   |     |
| FAR Requerido:  |                   |             | 2                 |   |     |
| BOTTOM UP APPROACH  |                   |             |                   |   |     |
| <u>Gross guest room area</u>  |                   |             |                   |   |     |
|   | 26 habitaciones x | 38 m2/room  | 988 m2            | ➡ | 70% |
| <u>Gross Public/Support Area</u>  |                   |             |                   |   |     |
|   | Space ratio =     | 70/30 split | 423,43 m2         | ➡ | 30% |
|   |                   | 988 m2/SR   |                   |   |     |
| <u>Gross Hotel Area</u>   |                   |             | 1411,43 m2        |   |     |
| <u>Parking Area:</u>  |                   |             |                   |   |     |
| 26 rooms*1,2 espacios/room*37 m2/espacio =                              |                   |             | 1154,4 m2         |   |     |
| <u>Total de Edificio y Parqueadero =</u>                                |                   |             | 2565,83 m2        |   |     |
| Area minima del terreno =   |                   |             | 1282,91 m2        |   |     |

Para determinar la tierra necesaria para la residencia se realizo el cálculo del Gross Guest Room área que es de 38 m2 que es básicamente un promedio ya que van a existir habitaciones individuales y compartidas multiplicado por el número de habitaciones que es 26, el resultado representa el 70% del Gross Hotel Area. También se incluye el cálculo del Gross Public/Support Area que representa el 30%, a eso se le suma el Parking Area que es 1154.4 m2 para las 26 habitaciones. En conclusión, es necesario un área mínima del terreno de 1282,91 m2, y nuestro terreno tiene 1580 m2 ya que se derrumbara la construcción actual para aprovechar de mejor manera el espacio.



**Servicios que ofrece la residencia.**

Nuestra residencia estudiantil va a contar con los siguientes servicios:

- Parqueadero para los estudiantes y un espacio para bicicletas y motos.
- Cafetería con servicio de desayuno y snack bar.
- Lavandería para la comodidad de los estudiantes, incluye lavadora y secadora.
- Área de máquinas que contará con implementos elípticos para realizar ejercicios.
- Business center con computadoras, acceso wi-fi, impresoras.
- Áreas verdes con espacios para bbq.

**Capacidad**

Se tendrá una capacidad de 26 habitaciones que están divididas entre 14 individuales, y 12 compartidas así el total de alojados será de 38 estudiantes.

**Mercado meta**

Nuestro mercado meta está enfocado principalmente a los estudiantes de la Universidad San Francisco ya que dentro del sector no existen residencias estudiantiles que brinden a los estudiantes nacionales y extranjeros un lugar cómodo donde hospedarse durante el año académico.

### 3. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

#### 3.1. ENTORNO MACROECONOMICO

Al realizar un análisis de los factores externos para implementar nuestro proyecto es necesario tomar en cuenta aspectos que se deben entender acerca del país, ya que impactarán y afectarán directamente el desenvolvimiento y rentabilidad de nuestro negocio. Estas variables son incontrolables ya que depende de la economía cambiante del país.

- Producto Interno Bruto (PIB).

Ecuador a partir del 2000 hasta el 2010 ha mantenido un crecimiento estable con un promedio de 4,4% anual. El 2004 conto con una tasa alta de PIB, también ese mismo crecimiento se evidencia en el 2011 con un 7,8% que se debe principalmente a incentivos económicos, incremento de la inversión pública.

Como se constata en el gráfico a partir del 2012 el crecimiento no es acelerado, pero tiende a ser mas sostenible con un 5,1%.

De acuerdo a estimaciones realizadas por el Banco Central del Ecuador en conjunto con el Ministerio Coordinador de la Política Económica, el crecimiento del PIB en el 2013 oscilara entre 3.7%-4% que es un crecimiento moderado en relación a años pasados, y en el 2014 se ubicará entre 4,5%-5,1% (Gráfico 1).

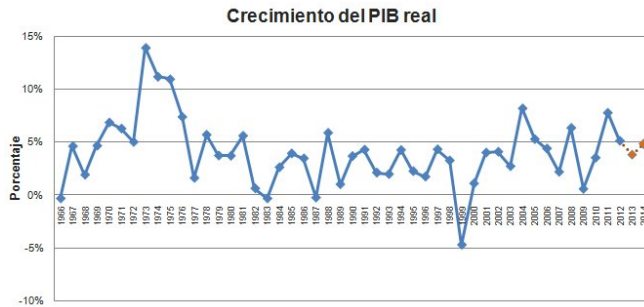


Gráfico 1. Crecimiento Producto Interno Bruto

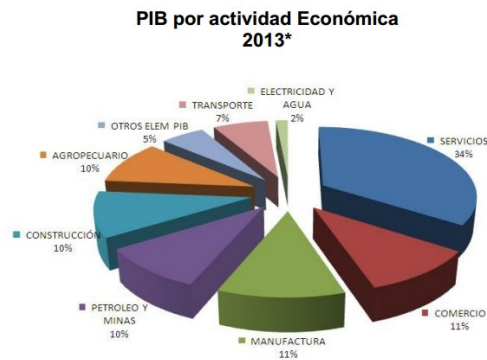


Gráfico 2. PIB por actividad económica

Como es evidente en el *Gráfico 2*, el sector que generó más ingresos en el 2013 fue el de servicios, lo que pronostica un panorama en alza para el 2014.

- **Inflación**

Ecuador al poseer una economía dolarizada obtuvo en el 2008 una inflación baja que se repitió en el 2013. “Al haber mermado el dinamismo en la actividad económica, la inflación también lo hace y se espera una tendencia similar para 2014” (UIEM, 28). De acuerdo al FMI se proyecta una inflación, pero de acuerdo a cifras oficiales se espera un porcentaje de 3,2%. Para obtener esta inflación se debe tomar en cuenta factores como incremento de salarios y restricción de importaciones. De acuerdo al *Gráfico 3*, la

evolución de la inflación ha sufrido cambios como alzas notorias en l 2008 hasta mantenerse establece en el 2013 hasta la actualidad.



Gráfico 3. Evolución de la inflación

- Salario Básico Unificado

El incremento del Salario Básico de 2008 al 2013 promedio fue del 11%, en el 2008 se obtuvo un incremento de 17,6% que fue el más notorio y el 2013 un incremento del 8,9% que fue uno de los más bajos. Para el incremento del salario se toman en cuenta aspectos de inflación y productividad. En el presente año el Salario Básico Unificado es de \$340, es decir, se incrementó \$22 dólares en relación al año 2013: con este valor se pretende cubrir la canasta básica (alrededor de \$600) para una familia de 5 miembros. Este aumento gradual del salario permite incentivar la igualdad y disminuir la brecha de desigualdad en el Ecuador (*Gráfico 4*).

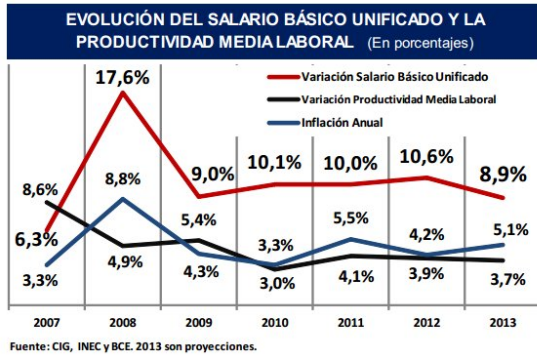


Gráfico 4. Evolución del salario básico unificado.

- Inversión Extranjera

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías, en el 2013 Ecuador tuvo una inversión extranjera directa de 63,5 % y recibió 549,3 millones de recursos extranjeros destinado a actividades productivas a comparación del 2012 que fue una inversión extranjera de 335,8 millones de dólares. El sector que obtuvo una inversión de 115,6 millones fue el comercial, seguido del sector industrial con 113,9 millones y actividades financieras con 87,8 millones de dólares. Se ve una tendencia en alza de inversión extranjera debido a que el Gobierno trabaja para que existan reglas claras que beneficien al país y los inversionistas confíen en el país por la estabilidad tanto política como económica. Además la inversión se refleja en nuevas plazas de empleo que han incrementado significativamente a comparación con años pasados.

- Clases sociales

De acuerdo a la encuesta realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en las principales ciudades del Ecuador, existen cinco estratos diferenciados y se reflejan en la siguiente *Gráfica 5*, de los cuales 1,9 pertenecen al estrato A, 11,2% al B, 22,8% al nivel C+, 49,3% al C- que se considera la clase media-baja y un 14,9% al

estrato D. Para ello se tomo en cuenta ingresos de la familia, tipo de vivienda, acceso a tecnología, nivel de educación de jefe de hogar. Estos datos son diferentes a los indicadores de pobreza y desigualdad ya que califica aspectos diferentes, pero son importantes para determinar políticas públicas para el país.

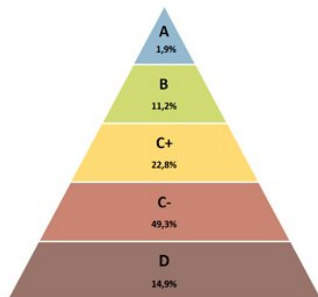


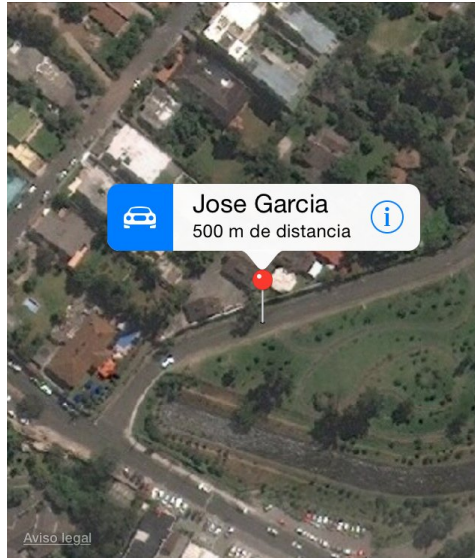
Gráfico 5. Estratificación del Nivel Socioeconómico

- Riesgo país

Es un indicador que permite medir el grado de confianza que muestra un país, en este caso Ecuador, para personas extranjeras que buscan invertir. El Ecuador es un país de oportunidades a nivel económico, pero presenta un riesgo elevado para las inversiones, esto se puede deber a que no existen garantías jurídicas necesarias hacia inversiones. Existe incertidumbre y poca seguridad para atraer a potenciales inversionistas, a comparación con otros países de Latinoamérica. De acuerdo al Diario Expreso el Riesgo País de Ecuador está únicamente por encima de Venezuela (956) y Argentina (1.068). Además, se sitúa por debajo de América Latina (408), Europa (306) y Asia (261). De acuerdo a Coface, empresa que mide el riesgo en cada país, ubica a Ecuador en la categoría 'C', nivel alto de riesgo ya que existe temor de que exista dificultad para devolver las inversiones, por la inseguridad fiscal o incertidumbre a nuevas tasas.

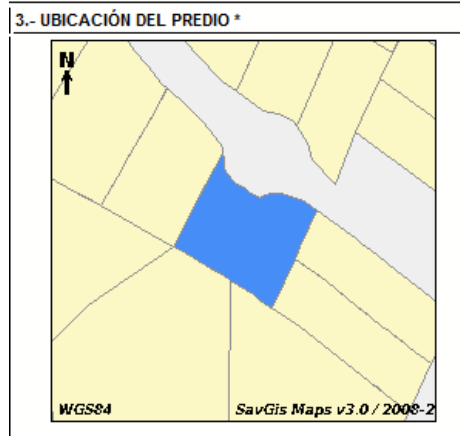
## 3.2. ANALISIS DE SITIO

3.2.1. Localización: Parroquia Cumbayá, Av. Pampite entre José Vargas y Antonio Salguero.



## 3.2.2. Adaptabilidad y Conveniencia Física del terreno

| DATOS GENERALES                       |                           |
|---------------------------------------|---------------------------|
| <b>IDENTIFICACIÓN DEL PROPIETARIO</b> |                           |
| C.C./R.U.C:                           | 17*****90                 |
| Nombre del propietario:               | FRIAS GUEVARA HUGO RAFAEL |
| <b>IDENTIFICACIÓN DEL PREDIO</b>      |                           |
| Número de predio:                     | 693922                    |
| GEO-CLAVE:                            | 170109570296090211        |
| Clave catastral:                      | 10618 01 011 002 001 001  |
| En propiedad horizontal:              | SI                        |
| En derechos y acciones:               | NO                        |
| Administración zonal:                 | TUMBACO                   |
| Parroquia:                            | Cumbaya                   |
| Barrio / Sector:                      | PEREZ PALLARES            |
| <b>Datos globales de terreno</b>      |                           |
| Área de terreno:                      | 1580,00 m2                |
| Área de construcción:                 | 696,40 m2                 |
| Frente:                               | 45,87 m                   |
| Nombre del edificio:                  | RESID. ZALDUMBIDE         |
| Número de predios:                    | 2                         |
| <b>Datos parciales o de alicuota</b>  |                           |
| Alicuota:                             | 47,4150 %                 |
| Área de construcción:                 | 329,65 m2                 |



Actualmente el terreno donde se piensa implementar el proyecto, existe una casa de dos pisos y funciona un restaurante llamado “El Parrillón” por ende lo que se piensa es derrumbar la edificación actual y construir una edificación de 3 pisos y dos subsuelos.

### 3.2.3 Acceso y Visibilidad:

El terreno es de fácil acceso ya que se encuentra en pleno centro de Cumbayá cercano al Centro Comercial Esquina. 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.
- Transporte público: La parada más cercana de buses públicos se encuentra localizada aproximadamente unos 800 metros del terreno. La parada esta ubicada en la María Angélica Hidrobo y Manabí aproximadamente unos 9 minutos caminando.
- Caminando: A las personas que se encuentran en Cumbayá les resulta conveniente llegar a pie ya que esta cerca de los mayores centros de atracción,



universidad, centros comerciales, restaurantes etc. Además, es una zona segura con una Unidad de Policía Comunitaria a pocos metros.

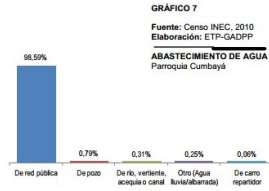
- **Bicicleta:** El centro de Cumbayá es una zona ciclo amigable en general, aunque se debe tomar en cuenta las cuestas que existen a lo largo de la vía, con pavimentación buena. Aparte esta cerca del chaquiñán que es una vía exclusiva para bicicletas que no presenta desniveles técnicos en su recorrido que conecta los diferentes sectores del valle, como las parroquias de Tumbaco, Pifo y Puembo.

#### 3.2.4. Servicios Básicos

De acuerdo a los datos obtenidos por el INEC del censo 2010 la Parroquia de Cumbayá, donde esta ubicado el terreno, cuenta con servicios básicos de agua potable, alcantarillado, recolección de basura y energía eléctrica y alrededor del 98% de esos servicios son proporcionados por el Municipio de Quito, en el caso del abastecimiento de agua potable proviene de red pública en la gran mayoría de casos, la eliminación de excretos se lo realiza a través del alcantarillado, la recolección de basura se la realiza a través de los carros recolectores municipales, 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           |
| <b>Total</b>                            | <b>8950</b> |

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          |
| <b>Total</b>                                      | <b>8950</b> |

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

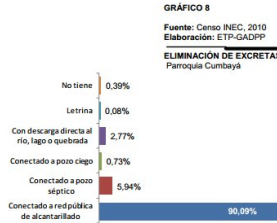
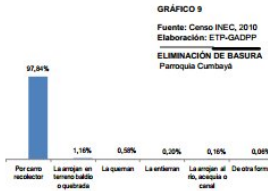


Gráfico 6. Servicios Básico INEC 2010

| 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          |
| <b>Total</b>                            | <b>8950</b> |

CUADRO 39  
Fuente: Censo INEC, 2010  
Elaboración: ETP-GADPP  
Parroquia Cumbayá



| SERVICIO ELÉCTRICO                           |             |
|--|-------------|
| Procedencia de luz eléctrica                 | Casos       |
| Red de empresa eléctrica de servicio público | 8932        |
| Otro   | 6           |
| No tiene                                     | 12          |
| <b>Total</b>                                 | <b>8950</b> |

CUADRO 40  
Fuente: Censo INEC, 2010  
Elaboración: ETP-GADPP  
Parroquia Cumbayá

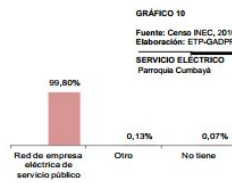


Gráfico 7. Servicios Básicos INEC

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.

### 3.2.5 Situación Legal y Regulaciones Municipales Aplicables

Nombre del propietario: Frías Guevara Hugo Rafael

|   |                         |
|---|-------------------------|
| Área del terreno: 1580 m <sup>2</sup>       | Avaluó: 119865.12       |
| Área de construcción: 329.65 m <sup>2</sup> | Avaluó: 131905.44       |
| Patrimonio: 13151181.28                     | Avaluó Total: 251771.56 |

| REGULACIONES                                     |  |                    |
|--|--|--------------------|
| <b>ZONA</b>                                      |  | <b>RETIROS</b>     |
| Zonificación: A37 (A1002-35 (VU))                | <b>PISOS</b>                               | Frontal: 5 m       |
| Lote mínimo: 1000 m <sup>2</sup>                 | Altura: 8 m                                | Lateral: 3 m       |
| Frente mínimo: 20 m                              | Número de pisos: 2                         | Posterior: 3 m     |
| COS total: 70 %                                  |  | Entre bloques: 6 m |
| COS en planta baja: 35 %                         |  |                    |
| (VU) Vivienda unifamiliar                        |  |                    |
| Forma de ocupación del suelo: (A) Aislada        | Clasificación del suelo: (SU) Suelo Urbano |                    |
| Uso principal: (R1A) Residencia baja densidad 1A | Servicios básicos: SI                      |                    |

### Futuros cambios en la zona

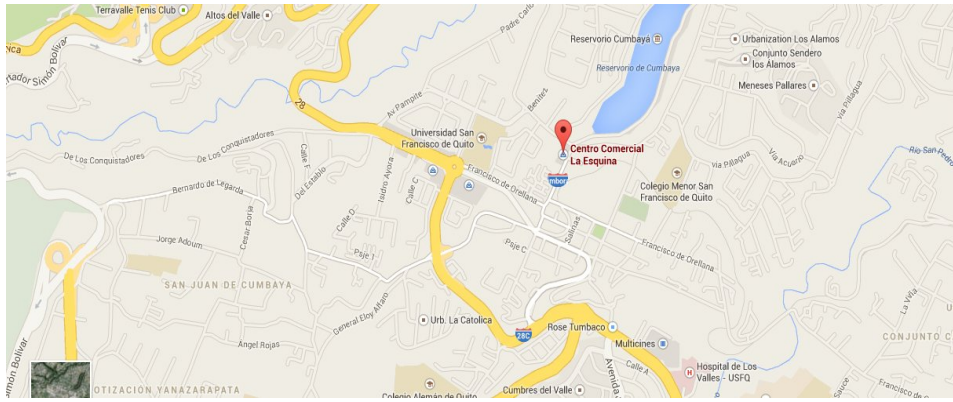
Cumbayá en los últimos años ha logrado un crecimiento notorio tanto en la parte residencial como en la parte comercial, y la perspectiva futura en cuando a la plusvalía de la zona es favorecedora ya que cada vez la parroquia de Cumbayá se torna un sector óptimo para implementar nuevos proyectos.

### 3.3. ANALISIS DE VECINDARIO

El vecindario donde se planea desarrollar el proyecto corresponde a Cumbayá que limita al norte con Nayón, al sur con Guangopolo y Conocoto, al este con el Rio San

Pedro y al oeste con el Rio Machángara. Cumbayá que es una parroquia perteneciente al Distrito Metropolitano de Quito, Capital del Ecuador. Esta se ubica en un valle al este de la ciudad de Quito. Nuestro vecindario se limita de la siguiente manera:

- Norte: Avenida Pampite
- Sur: Hospital de los Valles
- Este: Reservorio de Cumbayá
- Oeste: Avenida Intervalles



### **Clima:**

Cumbayá presenta un clima cálido y templado. La temperatura media en el año es de 16.5 grados centígrados con una precipitación de 958 mm al año. El clima, algunas veces puede ser un poco inestable e impredecible ya que un día puede presentar altas temperaturas, pero al siguiente las temperaturas pueden descender. Por lo general, Cumbayá presenta un clima bastante bueno a comparación de otros sectores de Quito, ya que, como está ubicado en un valle, las temperaturas son mayores, y más atractivas hacia las personas.

**Vías:**

Las vías existentes se encuentran en muy buen estado en conjunto con su señalización, actualmente existen planes viales que se encuentran en proceso de construcción. Una vez terminados estos proyectos Cumbayá tendrá excelentes alternativas viales que conectaran a la ciudad de Quito con Cumbayá y el aeropuerto internacional Mariscal Sucre. En cuanto al tráfico, este puede llegar a ser un poco abrumador en las horas pico, pero gracias a los nuevos proyectos se espera que este problema se reduzca en los próximos meses.

**Competencia:**

El único competidor directo son los lugares que arriendan casas a estudiantes cercanos a la universidad y las familias anfitrionas que reciben a los estudiantes extranjeros que se ubican tanto en Cumbayá como en Quito, y un competidor indirecto es el “Hotel Cumbayá”, que aunque no se enfoca en el mismo segmento de mercado que al que nosotros nos queremos direccionar, es el único hotel existente en el sector.

**Principales generadores de demanda:**

A través de un trabajo de campo, hemos podido determinar los generadores de demanda de la zona, los cuales son:

|                           |                                      |
|---------------------------|--------------------------------------|
| Centros comerciales:      | Scala                                |
|                           | Paseo san francisco                  |
|                           | Via ventura                          |
|                           | C.C villa Cumbayá                    |
|                           | C.C la esquina                       |
|                           |                                      |
| Universidades / colegios: | Universidad San Francisco de Quito   |
|                           | Colegio Menor San Francisco de Quito |
|                           | Colegio Sauce                        |
|                           | Colegio Nacional de Cumbayá          |
|                           | British School of Quito              |
|                           |                                      |
| Bares y restaurantes:     | Noe                                  |
|                           | Cire                                 |
|                           | Los Rosales                          |
|                           | Marcus                               |
|                           | Lucias                               |
|                           | La boca del lobo                     |
|                           | El palacio de la fritada             |
|                           | Los choris                           |
|                           | Cats                                 |
|                           | St. Andrews                          |
|                           | Patria                               |
|                           |                                      |

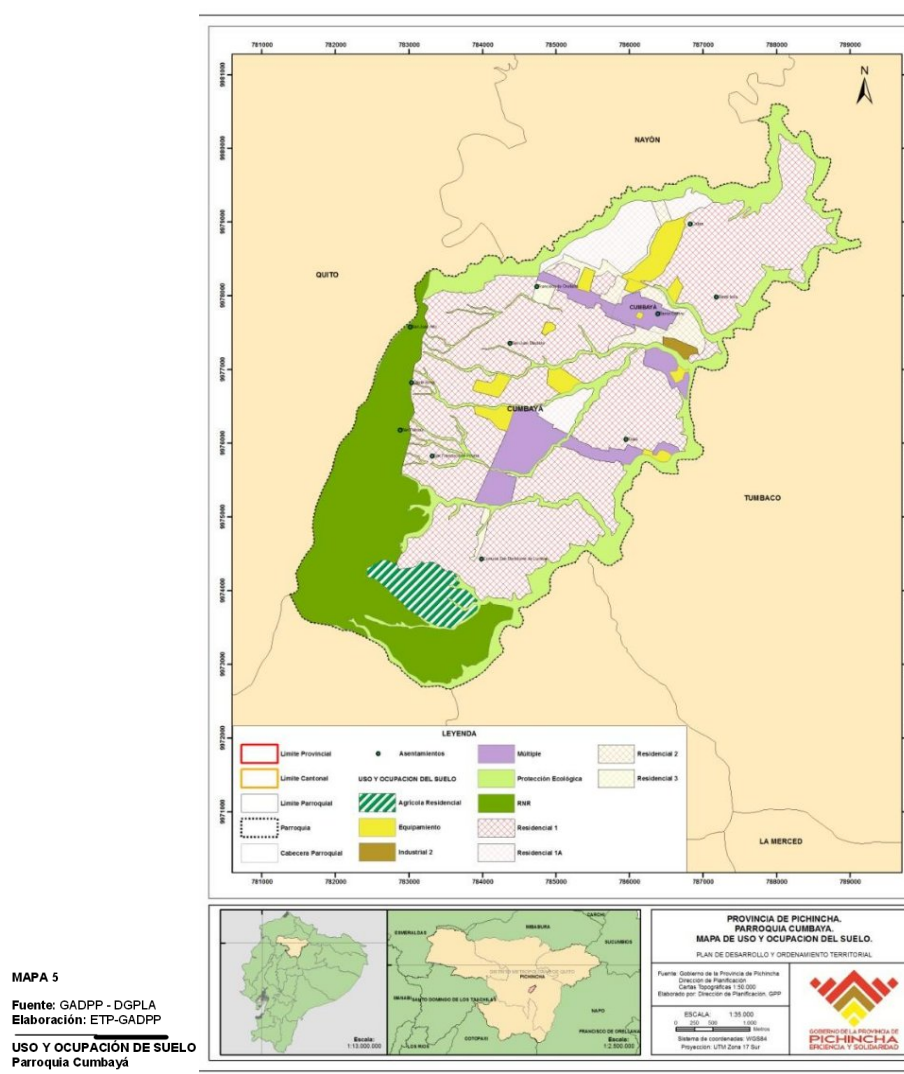
|                        |                              |
|------------------------|------------------------------|
| Discotecas:            | Opera                        |
|                        |                              |
| Hospitales y clínicas: | Hospital los valles          |
|                        | Clínica USFQ                 |
|                        |                              |
| Puntos de interés:     | Quórum                       |
|                        | Arena San Francisco          |
|                        |                              |
| Aeropuerto:            | Internacional Mariscal Sucre |

La parroquia de Cumbayá es un lugar que consideramos bastante prometedor para un negocio de hotelería y residencias, esto se debe a la cantidad de generadores de demanda existentes y a la escasez de negocios relacionados en dicha zona. Por otro lado, Cumbayá se encuentra en el medio de la ciudad de Quito y el aeropuerto internacional, esto provoca un alto flujo de personas quienes son un mercado muy grande para los negocios de cualquier índole del sector.

Las tierras de dicha zona, en su mayoría, están direccionadas a ser zonas residenciales y comerciales ya que se cuenta con el Centro Comercial Esquina a 100 metros de la ubicación de la Residencia Estudiantil. El área comercial sí juega un papel importante en este sector, entre ellos están restaurantes, tiendas de ropa, centros comerciales, cines, supermercados, colegios, bares, cafeterías, etc.

Los tipos de construcciones en la zona son en su mayoría de tipo residencial y comercial. De acuerdo al diario hoy “en los últimos 15 años proliferaron las construcciones para vivienda en un 700%, según datos de la Administración de Tumbaco. Con el boom de la construcción, esta parroquia pasó de ser un sitio eminentemente agrícola a convertirse en una zona residencial, preferida por las clases media-alta y alta (80% de la población total)” (Diario Hoy, 2011).

En cuanto al uso y ocupación del suelo, el siguiente mapa especifica que en Cumbayá existe una ocupación de tipo residencial en mayor proporción, seguido de industrial, RNR, protección ecológica y múltiple entre los más importantes.



Mapa 1. Uso y ocupación de suelo Parroquia Cumbayá.



La siguiente *Tabla 1* también nos proporciona información con porcentajes y el área en Km<sup>2</sup> que cada uso representa y como se constata el residencial e industrial tienen un mayor porcentaje, pero en cuanto al área en Km<sup>2</sup> la residencial al igual que RNR y Protección ecológica tienen una mayor proporción, que también se constata en el *Gráfico 8*.

Fuente: SIG GADPP, 2010  
Elaboración: ETP-GADPP  
Parroquia Cumbayá

| USO ACTUAL DE SUELO  |                      |                |
|----------------------|----------------------|----------------|
| USO                  | AREA Km <sup>2</sup> | (%)            |
| Residencial 1        | 11.91                | 44.32%         |
| Industrial 2         | 0.07                 | 26.00%         |
| RNR                  | 5.14                 | 19.40%         |
| Protección ecológica | 4.32                 | 16.31%         |
| Múltiple             | 1.55                 | 5.85%          |
| Residencial 1A       | 1.12                 | 4.23%          |
| Equipamiento         | 0.63                 | 3.13%          |
| Agrícola Residencial | 0.77                 | 2.90%          |
| Residencial 2        | 0.53                 | 2.00%          |
| Residencial 3        | 0.26                 | 0.98%          |
| <b>TOTAL</b>         | <b>26.61</b>         | <b>100.00%</b> |

Tabla 1. Uso actual de suelo Cumbayá

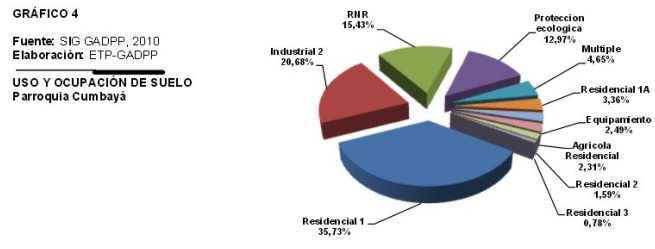


Gráfico 8. Porcentaje del uso actual de suelo en porcentajes

En conclusión, se puede definir que el vecindario es propicio para nuevos negocios ya que es un lugar en constante crecimiento durante los últimos años, que cuenta con los servicios básicos necesarios para vivir, además que es un lugar icónico que poco a poco abarca personas de Quito, de status socio económico medio alto y alto. Para el caso de nuestra residencia que planea abarcar estudiantes de la Universidad San Francisco de Quito que es un generador de demanda importante para el vecindario y la Parroquia de

Cumbayá en si, es un buen vecindario que permite implementar un proyecto residencial para estudiantes ya que no existe un lugar destinado específicamente para este fin.

### 3.4. ANALISIS DEL AREA DE MERCADO

La parroquia de Cumbayá se encuentra ubicada a los 2.200m y tiene una población de 27.858 habitantes proyectados para el 2010 y la gran mayoría ubicada en el centro de la misma. Nuestra área de mercado inicia en la Avenida Pampite y se extiende hasta el Hospital de los Valles.

El crecimiento demográfico desde el último Censo indica, un crecimiento promedio de 753 habitantes por año.

| Descripción  | Cumbayá |
|--------------|---------|
| 1- 17 años   | 38,20%  |
| 18- 25 años  | 17,90%  |
| 25- 40 años  | 28,30%  |
| 40 – 54 años | 9,80%   |
| 54 y mas     | 5,80%   |

Como podemos notar la población de Cumbayá es netamente joven por lo tanto la mayoría a corto plazo no pertenecen a la población económicamente activa pero a futuro hay personal tanto físico como intelectual que ayuden al desarrollo de la Cumbayá, otra realidad es el alto porcentaje de personas en edad adulta.

| <b>Niveles de pobreza Cumbayá</b> |                |        |                        |        |              |        |
|-----------------------------------|----------------|--------|------------------------|--------|--------------|--------|
|                                   | <b>Pobreza</b> |        | <b>Extrema Pobreza</b> |        | <b>Total</b> |        |
|                                   | Población      | %      | Población              | %      | Población    | %      |
| <b>Quito</b>                      | 467.358        | 25,40% | 205.242                | 11,10% | 672.600      | 36,50% |
| <b>Cumbayá</b>                    | 4.753          | 22,50% | 1.306                  | 6,20%  | 6.059        | 28,70% |

Cumbayá ha crecido mucho económicamente durante estos últimos años, pero no quiere decir que no hay pobreza, el porcentaje de pobreza extrema no es tan alto como el del Distrito Metropolitano de Quito.

22 de cada 100 habitantes son pobres lo más preocupante es que alrededor de 6 de cada 100 habitantes se encuentra en la extrema pobreza esto nos indica que son personas que no pueden cubrir la canasta básica familiar y viven en condiciones deteriorables lo más preocupantes es que estas personas son nativas de Cumbayá.

Nosotros al observar el área donde queremos realizar nuestro proyecto tenemos claro que el nivel de instrucción va desde formación secundario hasta medio- superiores (Inec) como podemos ver en la siguiente tabla en Cumbayá el 38,90% de las personas han cursado por secundaria y el 25,62% superior lo cual es bueno ya que muestra que no hay un mayor índice de analfabetismo que implica que las personas que viven ahí pueden seguir estudiando e incrementar a la economía de Cumbayá de varias formas.

| Nivel de Estudio |                   |               |
|------------------|-------------------|---------------|
| Instrucción      | Ninguna           | 2,50%         |
|                  | Primaria          | 31,26%        |
|                  | <b>Secundaria</b> | <b>38,90%</b> |

|  |          |        |
|--|----------|--------|
|  | Superior | 25,62% |
|  | Posgrado | 1,72%  |

En cuanto a los indicadores económicos la Parroquia de Cumbayá cuenta con 16492 personas que pertenecen a la población económicamente activa, y la edad promedio de trabajadores es de 26 años, además existe un 52,42% de participación laboral que se asemeja con la tasa global de participación, por ende Cumbayá hoy en día es considerado un lugar donde existen varias fuentes de trabajo.

• **Indicadores económicos**

**CUADRO 4**

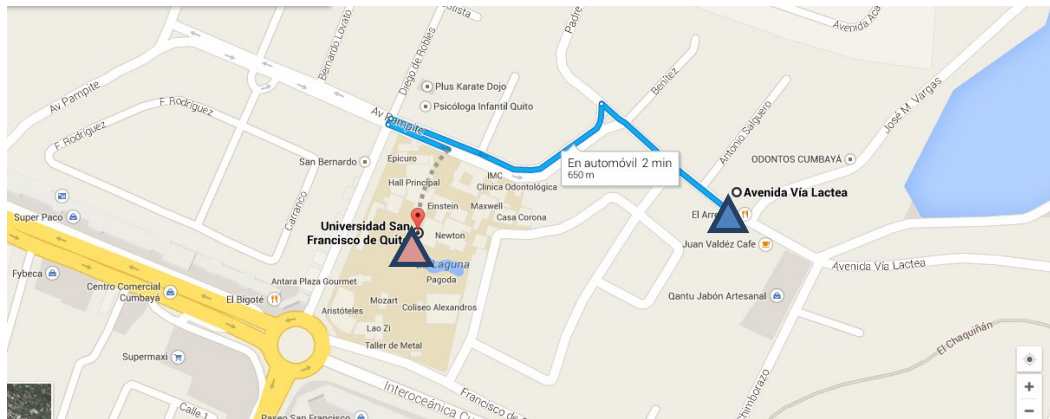
Fuente: Censo INEC, 2010  
Elaboración: ETP-GADPP


Parroquia Cumbayá


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

Gráfico 9. Indicadores Económicos

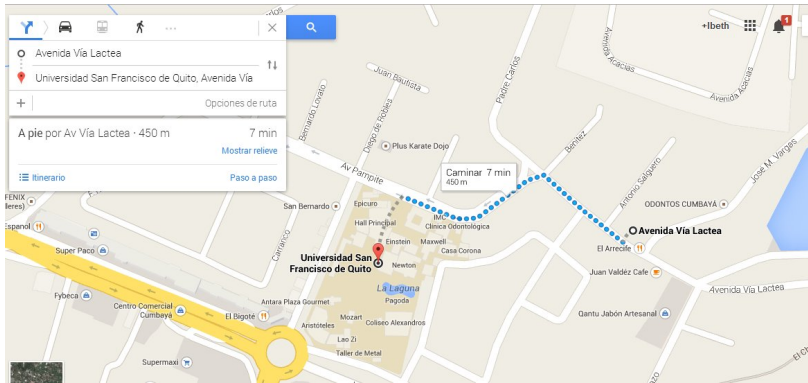
Definición de límites distancia de la Universidad San Francisco a Hotel Cumbayá



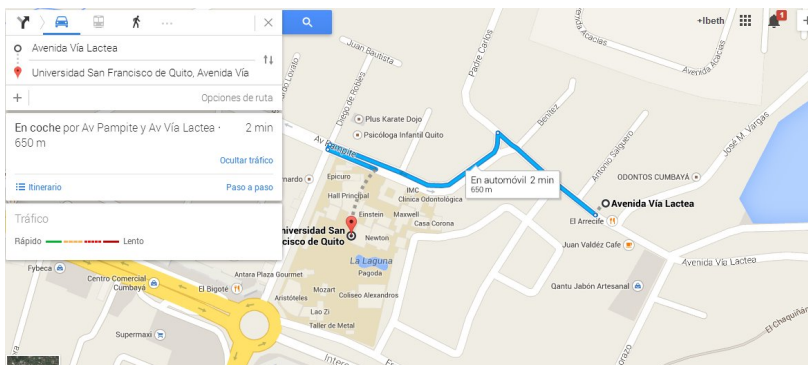
Universidad San Francisco de Quito 

Terreno 

Nuestro hotel residencia Cumbayá no esta lejos de la Universidad San Francisco de Quito si deseamos caminar para hacer deporte lo podemos hacer porque hay rutas para hacerlo.



Si deseamos ir en carro también lo podemos hacer mediante esta ruta.



### 3.5 ANALISIS DE LA OFERTA

La competencia directa como se menciona en incisos anteriores son las personas que arriendan sus casas a estudiantes de otras provincias. Las tarifas son:

- (\$350 si no es cerca de la universidad y sin ninguna comida)
- (\$550 por Jacaranda y con una comida al día ya sea el desayuno o la cena)
- (\$ 600 en la Primavera y sin ninguna comida)
- (\$650 en la Avenida Pampite con derecho a una comida al día).

También las familias anfitrionas que reciben a estudiantes que cobran \$16 dólares por día, es decir, \$480 mensuales, este valor incluye desayuno y cena, gastos que impliquen salidas están fuera de la tarifa.

### Competencia Indirecta

|                                       | <i>Hotel Cumbayá</i> |
|---------------------------------------|----------------------|
| Ubicación                             | Cumbayá              |
| Capacidad alojamiento                 | 30                   |
| % de Ocupación                        | 60%                  |
| Calidad Percibida (1-5)               | 3                    |
| Fecha de apertura                     | 2007 noviembre       |
| Tipo de administración                | Dueños               |
| Imagen (mala/regular/buena/excelente) | Regular              |
| Acceso y visibilidad                  | Bueno                |
| Condición Física (1-5)                | 3                    |
| Segmento de Mercado                   | medio                |
| Porc% que llega por reservación       | 70%                  |
| Generadores de demanda                | Universidad, UIO     |
| No. Habitaciones                      | 30                   |
| Simples                               | Si (15)              |
| Dobles                                | Si (6)               |
| Suites                                | No                   |
| Otras                                 | Si (9)               |

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Servicio de Catering externo | no   |
| Room Service                 | No   |
| Precio promedio habitación   | 28 USD   |
| Estacionalidad               | Semanal  |
|                              | Mensual  |
|                              | Anual  |
|                              | fin de semana  |
|                              | variable   |
|                              | variable   |
| ¿Que Tendencias Ven?         | Positivas y Negativas,<br>por la<br>situación del país |

Como se puede evidenciar la oferta directa tiene precios que oscilan entre \$ 350-650 dólares mensuales, al igual que las familias anfitrionas que se ubican con un precio de \$480, también es importante mencionar la competencia indirecta que en este caso es el Hotel Cumbayá que suele alojar a estudiantes pero solo por periodos cortos hasta que los estudiantes consigan un departamento. Como es notorio nuestra residencia va a beneficiar a aquellos estudiantes que buscar un lugar cómodo que además ofrece varios servicios necesarios para que la estadía del estudiante durante su año académico sea más placentera.

### 3.6 ANALISIS DE DEMANDA

Dado el caso de que nuestro tipo de negocio tiene un concepto nuevo, el cual es dar residencia a los estudiantes de intercambio, principalmente de la Universidad San Francisco de Quito, no pudimos realizar el análisis de la demanda a través del estudio de la ocupación de nuestros competidores ya que no tenemos competidores directos que nos puedan dar esta información. Es por eso que, creímos importante realizar un estudio de la demanda a través de extraer información de la universidad acerca de la cantidad de estudiantes extranjeros y de provincia que llegan por año a la institución.

Adicional a esta información, realizamos una encuesta dirigida a los estudiantes, (extranjeros y de provincia actuales), quienes nos aclararon su preferencia acerca de hospedarse en una residencia como la nuestra o, hospedarse en casas anfitrionas, rentar departamentos o cuartos, las cuales son las alternativas de hospedaje actuales.

### **Datos extraídos de la universidad:**

A través de una consulta en las oficinas de estudiantes extranjeros de la Universidad San Francisco de Quito, logramos obtener datos acerca del número de estudiantes extranjeros que llegaron a la universidad en cada semestre de los últimos 6 años. Adicional a esto recaudamos información de la cantidad de estudiantes de otras provincias que actualmente estudian en la universidad.

### **Estudiantes extranjeros**

| <b>Temporada</b> | <b>años</b> | <b># de estud. extranjeros</b> |
|------------------|-------------|--------------------------------|
| Spring           | 2008        | 226                            |
| Summer           | 2008        | 34                             |
| Fall             | 2008        | 186                            |
| Spring           | 2009        | 216                            |
| Summer           | 2009        | 32                             |
| Fall             | 2009        | 195                            |
| Spring           | 2010        | 195                            |
| Summer           | 2010        | 20                             |



|        |      |     |
|--------|------|-----|
| Fall   | 2010 | 196 |
| Spring | 2011 | 175 |
| Summer | 2011 | 42  |
| Fall   | 2011 | 193 |
| Spring | 2012 | 170 |
| Summer | 2012 | 24  |
| Fall   | 2012 | 181 |
| Spring | 2013 | 201 |
| Summer | 2013 | 36  |
| Fall   | 2013 | 190 |
| Spring | 2014 | 180 |

Con esta información sacamos los datos del número promedio de estudiantes extranjeros que llegan al año, y por semestre (1er semestre, 2do semestre y verano) a la Universidad San Francisco de Quito.

Número promedio de estudiantes extranjeros por semestre:

| <b>Temporada</b> | <b>promedio # estud.</b> |
|------------------|--------------------------|
| spring           | 197                      |
| summer           | 31                       |
| fall             | 190                      |

Número promedio de estudiantes extranjeros al año:

|  |     |
|--|-----|
| <b># Promedio anual de estudiantes</b> | 418 |
|--|-----|

Adicional a esta cifra hay que tomar en cuenta que, de todos los estudiantes extranjeros, únicamente un 9% de los 418 tendrían la posibilidad de hospedarse en nuestra residencia, ya que el otro 91% están obligados a hospedarse en casas anfitrionas debido a las políticas de las universidades de las que provienen. Esto nos deja una cifra de:

|   |    |
|---|----|
| <b># Promedio anual de estudiantes con posibilidad de quedarse en la residencia</b> | 38 |
|---|----|

**Estudiantes de otras provincias:**

| <b>año</b>   | <b>Total estudiantes de otras provincias que ingresaron a la USFQ</b> |
|--------------|---|
| 2009         | 93  |
| 2010         | 146   |
| 2011         | 151   |
| 2012         | 171   |
| 2013         | 286   |
| <b>total</b> | 847   |

Este cuadro nos da un estimado bastante real del total de estudiantes de otras provincias que estudian en la USFQ. En promedio un estudiante permanece 5 años dentro de la universidad, es por eso que tomamos los datos de los estudiantes de provincia ingresados en los últimos 5 años, los sumamos, y esto nos da el aproximado de estudiantes que existen en total cada semestre.

**Datos de las encuestas:**

Para obtener la información de que porcentaje de los estudiantes de otras provincias y extranjeros prefieren quedarse en una residencia universitaria ubicada en Cumbayá, se procedió a realizar una encuesta.

|   |    |
|---|----|
| <b># de estudiantes extranjeros encuestados:</b>        | 47 |
| <b>#de estudiantes de otras provincias encuestados:</b> | 93 |

Resultado de las encuestas:

- De los 47 estudiantes extranjeros encuestados 36 respondieron que si preferirían quedarse en una residencia universitaria en Cumbayá. Esto corresponde a un 76% de los extranjeros.
- De los 93 estudiantes de otras provincias encuestados 24 personas aseguraron que se quedarían en una residencia estudiantil en Cumbayá. Esto corresponde al 26% de los estudiantes de provincia.

***Lugares donde residen estudiantes extranjeros?***

- El 90% se hospeda en casas anfitrionas.
- El 9% se hospeda por su propia cuenta en hostales, cuartos alquilados, etc. (posibilidad de quedarse en la residencia)

***Lugares donde residen estudiantes nacionales de otras provincias según encuestas?***

- 52% Departamentos y cuartos arrendados. (posibilidad de quedarse en la residencia)
- 48% Casas de familiares.

**Conclusiones y resultados:**

Luego de obtener toda la información necesaria, se procedió a realizar los cálculos para tener un aproximado de la demanda existente hacia nuestra residencia. Para estos cálculos se tomó en cuenta el porcentaje obtenido de las encuestas de los estudiantes dispuestos a hospedarse en la residencia en relación al número total de estudiantes con la posibilidad de hospedarse en la residencia. También se tomó en cuenta a cada semestre por separado, al igual que a los estudiantes extranjeros y de provincia.

- Número total de estudiantes extranjeros dispuestos a quedarse en nuestra residencia en los distintos semestres (1er semestre, 2do semestre, verano):

| <b>Temporada</b>   | <b>Estimado de # estud. Que se quedarían en una residencia</b> |
|--------------------|--|
| spring             | 13   |
| summer             | 2  |
| fall               | 13   |
| <b>Total (año)</b> | <b>28</b>  |

*Para sacar estos datos se tomó en cuenta al 76% (dato de encuesta) de los 38 estudiantes extranjeros con la posibilidad de quedarse en la residencia (total anual=28 estudiantes). Luego, con los mismos datos, se sacó el porcentaje de estudiantes extranjeros por semestre (spring 47%, summer 7%, fall 46%). Todas estas cifras fueron sacadas en base a datos otorgados por la universidad y a cálculos realizados por nosotros.*

- Número de estudiantes nacionales de otras provincias que estarían dispuestos a hospedarse en una residencia: 114 estudiantes de otras provincias

| <b>Temporada</b> | <b>Estimado de # estud. Que se quedarían en una residencia</b> |
|------------------|--|
| spring           | 114  |
| summer           | 40   |
| fall             | 114  |

*Para sacar estos datos se tomó en cuenta al 26% (dato de encuesta) de los 38 estudiantes de otras provincias con la posibilidad de quedarse en la residencia (total*

*anual=114 estudiantes). Luego, con los mismos datos, se sacó el porcentaje de estudiantes de provincia por semestre (spring 100%, summer 35%, fall 100%). Todas estas cifras fueron sacadas en base a datos otorgados por la universidad y a cálculos realizados por nosotros.*

Por lo tanto la cifra aproximada de estudiantes dispuestos a hospedarse en una residencia estudiantil es de 142 personas extranjeras y de provincia al año.

|        |     |
|--------|-----|
| spring | 127 |
| summer | 42  |
| fall   | 127 |

### **Estacionalidad:**

Luego de nuestro análisis de demanda se pudo concluir que:

- En temporada de clases de la USFQ (semestres: primero, segundo y verano) se espera que nuestro porcentaje de ocupación sea del 100%.
- En temporada de vacaciones de estudiantes (mes de agosto) nuestro porcentaje de ocupación bajara drásticamente ya que únicamente se recibirá a las personas que generen un contrato anual con la residencia, 25% de ocupación.

| <b>Tipos de contratos para estudiantes de USFQ</b> |              |                     |
|--|--------------|---------------------|
| <b>habitación individual</b>                       | <b>total</b> | <b>pago mensual</b> |
| 1 año  | 7700         | 641,67              |
| semestre (septiembre a diciembre)                  | 2800         | 700,00              |
| semestre (enero a mayo)                            | 3500         | 700,00              |
| verano (mayo a julio)                              | 1400         | 700,00              |
|  |              |                     |
| <b>habitación compartida</b>                       | <b>total</b> | <b>pago mensual</b> |
| 1 año  | 4400         | 366,67              |
| semestre (septiembre a diciembre)                  | 1600         | 400,00              |
| semestre (enero a mayo)                            | 2000         | 400,00              |
| verano (mayo a julio)                              | 800          | 400,00              |

### 3.7 ESTUDIO DE PENETRACION DE MERCADO, SHARE OF MKT Y PORC. DE OCUPACION

Para realizar el estudio de penetración de mercado hemos analizado a nuestra competencia directa e indirecta. No hay residencias estudiantiles en el sector de Cumbayá. Sin embargo, los estudiantes llegan a casas anfitrionas y muchos de ellos pagan por residir. Esta sería nuestra mayor competencia, en promedio, cada estudiante gasta \$16 diarios. Es decir \$480 al mes

Por otro lado, muchos estudiantes también optan por arrendar departamentos. En Cumbayá se puede encontrar un arriendo desde alrededor de unos \$500 cerca del sector de la universidad San Francisco. Sin embargo, la mayoría de contratos son para un año y muchos estudiantes extranjeros solo vienen por 6 meses.

Como competencia indirecta tenemos el Hotel Cumbayá, ubicado a 5 minutos de la universidad, este cuenta con 33 habitaciones y tiene una ocupación del 60%. Sin embargo no cuentan con planes de larga estadía, y el costo de hospedarse en una habitación individual es de \$28. Sin incluir desayuno. Esto da un costo de \$840.

### 3.8 PRONOSTICO DE INGRESOS Y GASTOS

Previo a realizar un análisis de los ingresos y gastos es necesario determinar los costos por habitación. Nuestra residencia va a cobrar \$700 por las habitaciones individuales y \$800 por las habitaciones compartidas (\$400 por persona), este valor incluye:

- Desayuno de lunes a viernes
- Servicio de housekeeping
- Acceso al área de máquinas
- Acceso al business center
- Acceso a parqueadero (cada estudiante cuenta con un espacio para parquear).
- Wi-fi

No existe variación de precios, es decir, que se planea cobrar lo mismo en cada semestre, pero para captar una mayor demanda se va a realizar contratos anuales y semestrales. En el caso de los contratos anuales, los estudiantes solo pagarán por 11



meses, es decir, que se les dará un mes de gracia. En los contratos semestrales el pago será normal.

Para proyectar el costo del proyecto se realizó un análisis para determinar los costos Soft y Hard y de esa forma determinar valores que nos ayudaran a realizar los flujos de caja.

| Local                                 | Area           | Precio Referencia | Costo   | Total         |           |
|---------------------------------------|----------------|-------------------|---------|---------------|-----------|
|                                       | m <sup>2</sup> | c/m <sup>2</sup>  | \$      | \$            |           |
| Parqueaderos                          | 2784,1         | 350               | 201200  |               |           |
| Área de Servicio                      | 72,31          |                   | 18077,5 |               |           |
| Bodegas de Limpieza 12.94 + 10.26     | 23,2           |                   | 5800    |               |           |
| Lavandería                            | 29,7           |                   | 7425    |               |           |
| Cocina Industrial                     | 144,48         |                   | 14448   |               |           |
| Guardiana                             | 9,94           |                   | 2485    |               |           |
| Oficinas Administrativas              | 21,17          |                   | 5292,5  |               |           |
| Lobby                                 | 37,37          |                   | 7474    |               |           |
| Enfermería                            | 11,36          |                   | 3976    |               |           |
| Sala Comunal                          | 49,41          |                   | 9882    |               |           |
| Área de Juegos                        | 33,76          |                   | 6752    |               |           |
| Baterías Sanitarias                   | 44,25          |                   | 13275   |               |           |
| Comedor                               | 83,55          |                   | 16710   |               |           |
| Bar/Cafetería                         | 59,97          |                   | 17991   |               |           |
| Área de Máquinas                      | 31,96          |                   | 7990    |               |           |
| Sala 2do piso                         | 9,6            |                   | 1440    |               |           |
| Business Center y Librería            | 48,85          |                   | 14655   |               |           |
| Quartos de Estudio/Audiovisual        | 23,16          |                   | 4632    |               |           |
| Área de BBO                           | 23,26          |                   | 5815    |               |           |
| Residencias (habitaciones containers) | 2046,07        |                   | 204607  |               |           |
| <b>Total</b>                          |                |                   |         | \$ 569.927,00 | Obracivil |
|                                       |                |                   |         |               |           |
| <b>Adicionales</b>                    | <b>Costo</b>   |                   |         |               |           |
| Tratamiento de aguas servidas         | \$ 8.000       |                   |         |               |           |
| Manejo de desechos                    | \$ 3.000       |                   |         |               |           |
| Diseño de jardines                    | \$ 3.000       |                   |         |               |           |
| <b>Total</b>                          | \$ 14.000      |                   |         |               |           |
|                                       |                |                   |         |               |           |
| Demolición de construcción anterior   | \$ 8.000,00    |                   |         |               |           |
| <b>TOTAL COSTO HARD</b>               | \$ 591.927,00  |                   |         |               |           |

Tabla 2. Costos Hard

Como se puede apreciar en la tabla superior Dentro de los costos Hard se incluye el costo de construcción de cada una de las áreas de la residencia, servicios adicionales y también la demolición de la construcción anterior. Que da un total de \$591927 y representa aproximadamente el 72% del proyecto.

| COSTOS SOFT                        |                      |
|------------------------------------|----------------------|
|                                    | Costo                |
| Permisos                           | \$ 15.000,00         |
| Arquitecto                         | \$ 25.000,00         |
| Abogado                            | \$ 6.000,00          |
| Ingeniero                          | \$ 15.000,00         |
| Constructor                        | \$ 40.000,00         |
| Decorador                          | \$ 5.000,00          |
| <b>TOTAL COSTO SOFT</b>            | <b>\$ 106.000,00</b> |
|                                    |                      |
| COSTO TOTAL DEL PROYECTO           |                      |
| Total Costo Hard                   | \$ 591.927,00        |
| Total Costo Soft                   | \$ 106.000,00        |
| Precio de la propiedad             | \$ 119.865,12        |
| <b>COSTO TOTAL DE LA INVERSION</b> | <b>\$ 817.792,12</b> |

Tabla 3. Costos Soft.

Los costos Soft (*Tabla 3*) son indirectos y son aquellos costos que son necesarios para desarrollar el proyecto como permisos, arquitectos, ingenieros, decoradores, entre otros. Este valor representa aproximadamente el 13% de nuestro proyecto.

Como se puede apreciar el costo total de la inversión es de \$817792.12 de los cuales los accionistas directos se harán cargo del 85% que es \$ 695.123,30 y para el 15% restante se solicitará un préstamo fiduciario al BIESS que básicamente es un tipo de préstamo para negocios nuevos que llega a financiar hasta en un 60% de un el proyecto, en nuestro caso el valor es de \$122668.82 que servirán para cubrir los costos de inversión, dicho préstamo será a un plazo de 10 años con un interés del 12%.

Los datos de la tabla de amortización están plasmados en el Anexo 1.

Para realizar el flujo de caja también es necesario calcular los costos de operación que incluye al personal e insumos para la residencia, al igual que los costos fijos que se detallan en las siguientes tablas:

| ROL DE PAGOS                    |          |                    |                 |            |              |                 |                      |               |              |                     |
|---------------------------------|----------|--------------------|-----------------|------------|--------------|-----------------|----------------------|---------------|--------------|---------------------|
| Cargo                           | Cantidad | Nivel de educación | Horas Laborales | Costo-Hora | Horas al mes | Salario mensual | Seguro social (IESS) | Total Mensual | Total Anual  |                     |
| Recepcionista                   | 2        | Técnica            | 8               | \$ 2,08    | 240          | \$ 500,00       | \$ 47,25             | \$ 452,75     | \$ 5.433,00  |                     |
| Administrador                   | 1        | Tercer nivel       | 8               | \$ 5,83    | 240          | \$ 1.400,00     | \$ 132,30            | \$ 1.267,70   | \$ 15.212,40 |                     |
| House Keeping                   | 2        | Bachillerato       | 8               | \$ 1,50    | 240          | \$ 360,00       | \$ 34,02             | \$ 325,98     | \$ 3.911,76  |                     |
| Cocinero                        | 1        | Técnica            | 8               | \$ 1,88    | 240          | \$ 480,00       | \$ 42,53             | \$ 407,48     | \$ 4.889,70  |                     |
| Ayudante de cocina              | 2        | Bachillerato       | 8               | \$ 1,54    | 240          | \$ 370,00       | \$ 34,97             | \$ 335,04     | \$ 4.020,42  |                     |
| Posillero                       | 1        | Básica             | 8               | \$ 1,42    | 240          | \$ 340,00       | \$ 32,13             | \$ 307,87     | \$ 3.694,44  |                     |
| Personal de limpieza-manite     | 1        | Bachillerato       | 8               | \$ 1,50    | 240          | \$ 360,00       | \$ 34,02             | \$ 325,98     | \$ 3.911,76  |                     |
| Cajero cafetería                | 1        | Técnico            | 8               | \$ 2,50    | 240          | \$ 600,00       | \$ 56,70             | \$ 543,30     | \$ 6.519,60  |                     |
| Guardia Privado día/noche       | 3        | Técnica            | 8               | \$ 7,50    | 240          | \$ 1.800,00     | \$ 170,10            | \$ 1.629,90   | \$ 19.538,80 |                     |
| <b>TOTAL</b>                    |          |                    |                 |            |              |                 |                      | \$ 5.595,99   | \$ 67.151,88 |                     |
| Obligaciones patronales anuales |          |                    |                 |            |              |                 |                      |               |              |                     |
| Decimo tercer sueldo            |          |                    |                 |            |              |                 |                      |               | \$ 5.595,99  |                     |
| Decimo cuarto sueldo            |          |                    |                 |            |              |                 |                      |               | 2720         |                     |
| <b>COSTO PERSONAL TOTAL</b>     |          |                    |                 |            |              |                 |                      |               | <b>Anual</b> | <b>\$ 75.467,87</b> |

Tabla 4. Rol de pagos

| (+) <b> COSTOS OPERATIVOS</b> |                     |
|-------------------------------|---------------------|
| Electricidad                  | \$ 1.500,00         |
| Agua                          | \$ 700,00           |
| Mantenimiento                 | \$ 700,00           |
| Gas                           | \$ 350,00           |
| Transporte personal           | \$ 300,00           |
| Gasolina                      | \$ 150,00           |
| Limpieza                      | \$ 600,00           |
| Telefono                      | \$ 500,00           |
| Internet                      | \$ 80,00            |
| Comida personal               | \$ 500,00           |
| Extras                        | \$ 250,00           |
| <b>Costo mensual</b>          | <b>\$ 5.630,00</b>  |
| <b>Costo anual</b>            | <b>\$ 67.560,00</b> |
| <b>TOTAL</b>                  |                     |

Tabla 5. Costos operativos

### 3.9 ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Para analizar la rentabilidad del proyecto se realizó una proyección a 5 años y se especifico cada una de las tarifas mensuales que se van a cobrar a los estudiantes, al igual que el cheque promedio del restaurante para estimar los ingresos tanto de habitaciones como Alimentos y bebidas.

| <b>Habitaciones</b>        |  |   |                           |                    |
|----------------------------|--|---|---------------------------|--------------------|
| Tamaño de la residencia    | 14   | Simple  |                           |                    |
|                            | 12   | Dobles  |                           |                    |
| Tarifa mensual             | \$ 700,00  | Simple  |                           |                    |
|                            | \$ 800,00  | Dobles  |                           |                    |
|                            | Nota: Se espera que las tarifas se incrementen 5% al año |   |                           |                    |
| Ocupación%                 | 93,63%   | Se espera que se mantenga durante los próximos 5 años |                           |                    |
| <b>Ventas Habitaciones</b> | Simple   | Dobles  |                           | Total              |
|                            | \$ 110.108,88  | \$ 107.861,76   |                           | \$ 217.970,64      |
| <b>Restaurante</b>         |  |   |                           |                    |
| Capacidad                  | 50   | Cheque promedio                                       | Tiempo de servicio        | Rotación/Ocupación |
|                            |  | \$ 8,00   | Servicio de cafetería/bar | 70%                |
| <b>Ventas Restaurante</b>  | Servicio de cafetería/bar                                |   |                           | Total              |
|                            | \$ 102.200,00  | \$ -  | \$ -                      | \$ 102.200,00      |

Dentro de los pronósticos de ventas se planea un incremento del 5% anualmente. Al igual que en los costos se estima un incremento del 4%. Una vez que se obtuvo la utilidad departamental se procede a calcular los gastos operativos no distribuidos y luego todo lo referente a cargos fijos. De esa forma se puede estimar que nuestro negocio se encuentra dentro de los parámetros establecidos por la norma USALI. Además se realizó el EBITDA ya que es muy utilizado para evaluar el desempeño operativo de una empresa, ya que da la dimensión de lo que genera el negocio en sí mismo.

|   | Año 1                | Año 2                | Año 3                | Año 4                 | Año 5                |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| Ventas Habitaciones   | \$ 217.970,64        | \$ 228.869,17        | \$ 240.312,63        | \$ 252.328,26         | \$ 264.944,68        |
| Ventas Restaurante  | \$ 102.200,00        | \$ 107.310,00        | \$ 112.675,50        | \$ 118.309,28         | \$ 124.224,74        |
| <b>+ Total Ingresos departamentales</b>   | <b>\$ 320.170,64</b> | <b>\$ 336.179,17</b> | <b>\$ 352.988,13</b> | <b>\$ 370.637,54</b>  | <b>\$ 389.169,41</b> |
| Costos y Gastos Habitaciones  | \$ 23.078,24         | \$ 24.001,37         | \$ 24.961,42         | \$ 25.959,88          | \$ 26.998,27         |
| Costos y Gastos Restaurante   | \$ 38.700,00         | \$ 40.248,00         | \$ 41.857,92         | \$ 43.532,24          | \$ 45.273,53         |
| <b>- Total Costos y Gastos departamentales</b>  | <b>\$ 61.778,24</b>  | <b>\$ 64.249,37</b>  | <b>\$ 66.819,34</b>  | <b>\$ 69.492,12</b>   | <b>\$ 72.271,80</b>  |
| <b>= Utilidad Departamental</b>   | <b>\$ 258.392,40</b> | <b>\$ 271.929,80</b> | <b>\$ 286.168,79</b> | <b>\$ 301.145,42</b>  | <b>\$ 316.897,61</b> |
| Administración  | \$ 36.365,00         | \$ 37.455,95         | \$ 38.579,63         | \$ 39.737,02          | \$ 40.929,13         |
| Mercadeo  | \$ 9.200,00          | \$ 9.384,00          | \$ 9.571,68          | \$ 9.763,11           | \$ 9.958,38          |
| Mantenimiento   | \$ 10.823,52         | \$ 11.039,99         | \$ 11.260,79         | \$ 11.486,01          | \$ 11.715,73         |
| Agua-Luz-Fuerza   | \$ 20.000,00         | \$ 20.700,00         | \$ 21.424,50         | \$ 22.174,36          | \$ 22.950,46         |
| <b>- Total Gastos No Distribuidos</b>   | <b>\$ 76.388,52</b>  | <b>\$ 78.579,94</b>  | <b>\$ 80.836,60</b>  | <b>\$ 83.160,49</b>   | <b>\$ 85.553,69</b>  |
| <b>= Utilidad después de gastos operativos no distribuidos</b>                            | <b>\$ 182.003,88</b> | <b>\$ 193.349,86</b> | <b>\$ 205.332,19</b> | <b>\$ 217.984,93</b>  | <b>\$ 231.343,92</b> |
| Seguros a la propiedad  | \$ 3.201,71          | \$ 3.361,79          | \$ 3.529,88          | \$ 3.706,38           | \$ 3.891,69          |
| Impuesto predial  | \$ 3.201,71          | \$ 3.361,79          | \$ 3.529,88          | \$ 3.706,38           | \$ 3.891,69          |
| Gastos financieros  | \$ 14.356,31         | \$ 13.498,60         | \$ 12.532,10         | \$ 11.443,03          | \$ 10.215,84         |
| Depreciación  | \$ 20.444,80         | \$ 20.444,80         | \$ 20.444,80         | \$ 20.444,80          | \$ 20.444,80         |
| Amortización  | \$ 300,00            | \$ 300,00            | \$ 300,00            | \$ 300,00             | \$ 300,00            |
| <b>- Total Cargos Fijos</b>   | <b>\$ 41.504,53</b>  | <b>\$ 40.966,98</b>  | <b>\$ 40.336,67</b>  | <b>\$ 39.600,58</b>   | <b>\$ 38.744,03</b>  |
| <b>= Utilidad antes de impuestos</b>  | <b>\$ 140.499,35</b> | <b>\$ 152.382,88</b> | <b>\$ 164.995,52</b> | <b>\$ 178.384,34</b>  | <b>\$ 192.599,89</b> |
| (15% Empleados)   | \$ 21.074,90         | \$ 22.857,43         | \$ 24.749,33         | \$ 26.757,65          | \$ 28.889,98         |
| <b>Saldo</b>  | <b>\$ 119.424,45</b> | <b>\$ 129.525,45</b> | <b>\$ 140.246,19</b> | <b>\$ 151.626,69</b>  | <b>\$ 163.709,91</b> |
| (25% Impuesto a la renta)   | \$ 29.856,11         | \$ 32.381,36         | \$ 35.061,55         | \$ 37.906,67          | \$ 40.927,48         |
| <b>= Utilidad Neta</b>  | <b>\$ 89.568,34</b>  | <b>\$ 97.144,09</b>  | <b>\$ 105.184,65</b> | <b>\$ 113.720,02</b>  | <b>\$ 122.782,43</b> |
| <b>1) Flujo de caja Operativo después de impuestos</b>                                    |                      |                      |                      |                       |                      |
| <b>= Utilidad antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones (EBITDA)</b> | <b>\$ 175.600,47</b> | <b>\$ 186.626,28</b> | <b>\$ 198.272,43</b> | <b>\$ 210.572,18</b>  | <b>\$ 223.560,53</b> |
| - Intereses   | \$ 14.356,31         | \$ 13.498,60         | \$ 12.532,10         | \$ 11.443,03          | \$ 10.215,84         |
| - Pago de Principal (Capital)   | \$ 6.762,98          | \$ 7.620,70          | \$ 8.587,19          | \$ 9.676,26           | \$ 10.903,46         |
| <b>= Flujo de caja antes de impuestos</b>   | <b>\$ 154.481,17</b> | <b>\$ 165.506,99</b> | <b>\$ 177.153,13</b> | <b>\$ 189.452,88</b>  | <b>\$ 202.441,24</b> |
| - Impuestos de la operación   | \$ 50.931,02         | \$ 55.238,79         | \$ 59.810,88         | \$ 64.664,32          | \$ 69.817,46         |
| <b>= Flujo operativo después de impuestos</b>   | <b>\$ 103.550,16</b> | <b>\$ 110.268,19</b> | <b>\$ 117.342,26</b> | <b>\$ 124.788,56</b>  | <b>\$ 132.623,78</b> |
| Reversión del patrimonio después de impuestos   |                      |                      |                      |                       | \$ 723.480,56        |
| <b>Flujo de Caja Total</b>  | <b>\$ 103.550,16</b> | <b>\$ 110.268,19</b> | <b>\$ 117.342,26</b> | <b>\$ 124.788,56</b>  | <b>\$ 856.104,34</b> |
| <b>Cálculo de impuestos para el flujo operativo</b>                                       |                      |                      |                      |                       |                      |
| (EBITDA)  | \$ 175.600,47        | \$ 186.626,28        | \$ 198.272,43        | \$ 210.572,18         | \$ 223.560,53        |
| - Intereses sobre la deuda  | \$ 14.356,31         | \$ 13.498,60         | \$ 12.532,10         | \$ 11.443,03          | \$ 10.215,84         |
| - Depreciación  | \$ 20.444,80         | \$ 20.444,80         | \$ 20.444,80         | \$ 20.444,80          | \$ 20.444,80         |
| - Costos financieros amortizados  | \$ 300,00            | \$ 300,00            | \$ 300,00            | \$ 300,00             | \$ 300,00            |
| + reserva para reposiciones   |                      |                      |                      |                       |                      |
| <b>= Utilidad antes de impuestos</b>  | <b>\$ 140.499,35</b> | <b>\$ 152.382,88</b> | <b>\$ 164.995,52</b> | <b>\$ 178.384,34</b>  | <b>\$ 192.599,89</b> |
| - 15% trabajadores  | \$ 21.074,90         | \$ 22.857,43         | \$ 24.749,33         | \$ 26.757,65          | \$ 28.889,98         |
| <b>Saldo</b>  | <b>\$ 119.424,45</b> | <b>\$ 129.525,45</b> | <b>\$ 140.246,19</b> | <b>\$ 151.626,69</b>  | <b>\$ 163.709,91</b> |
| - 25% impuesto renta  | \$ 29.856,11         | \$ 32.381,36         | \$ 35.061,55         | \$ 37.906,67          | \$ 40.927,48         |
| <b>2) Estimar la Reversión del patrimonio después de impuestos</b>                        |                      |                      |                      |                       |                      |
| Precio de Venta Esperado  | \$ 894.158,53        |                      |                      |                       |                      |
| - Gastos de venta   | \$ 53.049,51         |                      |                      |                       |                      |
| <b>= Ingresos netos por venta</b>   | <b>\$ 831.109,01</b> |                      |                      |                       |                      |
| - Saldo pendiente de la deuda   | \$ 79.118,22         |                      |                      |                       |                      |
| <b>Reversión del patrimonio antes de impuestos</b>  | <b>\$ 751.990,79</b> |                      |                      |                       |                      |
| - Impuesto Generado en Venta 25 %   | \$ 28.510,23         |                      |                      |                       |                      |
| <b>Reversión del patrimonio después de impuestos</b>                                      | <b>\$ 723.480,56</b> |                      |                      |                       |                      |
| <b>Cálculo de impuestos generados por la venta</b>  |                      |                      |                      |                       |                      |
| <b>= Ingresos netos por venta</b>   | <b>\$ 831.109,01</b> |                      |                      |                       |                      |
| - valor en libros   | \$ 717.068,11        |                      |                      |                       |                      |
| <b>= Ganancia por venta de Activos</b>  | <b>\$ 114.040,91</b> |                      |                      |                       |                      |
| - Impuesto Generado en Venta 25 %   | \$ 28.510,23         |                      |                      |                       |                      |
| <b>Paso 3</b>   |                      |                      |                      |                       |                      |
|   |                      |                      |                      | Precio de Compra      | \$ 817.792,12        |
|   |                      |                      |                      | Costos de Adquisición | \$ 1.500,00          |
|   |                      |                      |                      | Costo Total           | \$ 819.292,12        |
|   |                      |                      |                      | Préstamo              | \$ (122.668,82)      |
|   |                      |                      |                      | Inversión             | \$ 696.623,30        |
| <b>Año 0</b>  | <b>Año 1</b>         | <b>Año 2</b>         | <b>Año 3</b>         | <b>Año 4</b>          | <b>Año 5</b>         |
| \$ (696.623,30)   | \$ 103.550,16        | \$ 110.268,19        | \$ 117.342,26        | \$ 124.788,56         | \$ 856.104,34        |
| Costo de Capital  |                      | 15%                  |                      |                       |                      |
| VP  |                      | \$ 747.560,07        |                      |                       |                      |
| Inversión Inicial   |                      | \$ (696.623,30)      |                      |                       |                      |
| VAN   |                      | \$ 50.936,77         |                      |                       |                      |
| TIR   |                      | 17%                  |                      |                       |                      |

Tabla 6. Flujo de caja.

Como se puede apreciar se recupera la inversión de \$696623.30 y el Valor Actual Neto es de \$50936.77, que quiere decir que a parte de cubrir la inversión inicial se obtiene una ganancia. En cuanto al TIR es positivo y es el 17% que comparado con el rendimiento esperado del 15% plasma que se debería aceptar el proyecto, pero también es necesario tomar en cuenta que el VAN es un mejor referente que el porcentaje del TIR.

|   |      | Tiempo estimado |         | Periodo | Flujos                  |
|---|------|-----------------|---------|---------|-------------------------|
| Payback = 4 + $\frac{(696623,30 - 124788,56)}{856104,34}$ |      |                 | 4 Años  | 0 \$    | 696.623,30              |
|   |      | 8,02            | 8 Meses | 1 \$    | 103.550,16              |
| Payback   | 4,67 | 0,02            | 0 Días  | 2 \$    | 110.268,19              |
|   |      |                 |         | 3 \$    | 117.342,26 \$ 331.161   |
|   |      |                 |         | 4 \$    | 124.788,56 \$ 455.949   |
|   |      |                 |         | 5 \$    | 856.104,34 \$ 1.312.054 |

Tabla 7. Payback

De acuerdo a la *Tabla 7* el periodo de recuperación de la inversión de acuerdo al payback será de 4 años 8 meses.

#### Estado de resultados.

Como se aprecia en la tabla siguiente existe una descripción detallada de todas las ventas departamentales, es decir, habitaciones, alimentos y bebidas, otros servicios, ingresos generales y otros ingresos de alimentos y bebidas. Y una descripción de cada uno de los costos y gastos en los que se va a incurrir, gastos no distribuidos y cargos fijos que tiene que ver con el pago de cuotas del préstamo bancario, al igual que el cálculo del impuesto y por último la utilidad neta de nuestra empresa.

| <u>ESTADO DE RESULTADOS</u><br><u>HAMUTAYWASI</u> | VALORES             | %             |
|---|---------------------|---------------|
| <b>VENTAS DEPARTAMENTALES</b>                     |                     |               |
| Habitaciones                                      | \$ 217.971          | 71,27%        |
| Alimentos y bebidas                               | \$ 63.875           | 20,88%        |
| Otros servicios                                   | \$ 7.200            | 2,35%         |
| Otros ingresos generales                          | \$ 9.600            | 3,14%         |
| Otros ingresos Alimentos y Bebidas                | \$ 7.200            | 2,35%         |
| <b>(A) TOTAL VENTAS DEPARTAMENTALES</b>           | <b>\$ 305.846</b>   | <b>100%</b>   |
| <b>COSTOS Y GASTOS DEPARTAMENTALES</b>            |                     |               |
| Habitaciones                                      | \$ 21.600           | 7,06%         |
| Alimentos y bebidas                               | \$ 30.540           | 9,99%         |
| Telecomunicaciones                                | \$ 7.200            | 2,35%         |
| Lavandería  | \$ 24.000           | 7,85%         |
| Recreación  | \$ 1.200            | 0,39%         |
| Otros servicios                                   | \$ 4.800            | 1,57%         |
| Parqueadero                                       | \$ 16.472           | 5,39%         |
| <b>(B) TOTAL COSTOS Y GASTOS DEPARTAMENTALES</b>  | <b>\$ 105.812</b>   | <b>34,60%</b> |
| <b>(A-B) UTILIDAD DEPARTAMENTAL</b>               | <b>\$ 200.034</b>   | <b>65,40%</b> |
| <b>GASTOS NODISTRIBUIDOS</b>                      |                     |               |
| Administración                                    | \$ 29.165           | 9,54%         |
| Sistemas  | \$ 1.800            | 0,59%         |
| Recursos Humanos                                  | \$ 7.200            | 2,35%         |
| Mercadeo  | \$ 7.200            | 2,35%         |
| Mantenimiento                                     | \$ 9.824            | 3,21%         |
| Agua-Luz-Fuerza                                   | \$ 9.200            | 3,01%         |
| <b>(C) TOTAL GASTOS NODISTRIBUIDOS</b>            | <b>\$ 64.389</b>    | <b>21,05%</b> |
| <b>(A-B-C) UTILIDAD ANTES DE CARGOS FIJOS</b>     | <b>\$ 135.645</b>   | <b>44,35%</b> |
| <b>(D) TOTAL CARGOS FIJOS</b>                     | <b>\$ 44.934</b>    | <b>14,69%</b> |
| <b>(A-B-C-D) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>      | <b>\$ 90.711</b>    | <b>29,66%</b> |
| <b>(E) TOTAL IMPUESTO AL RENTA</b>                | <b>\$ 22.677,77</b> | <b>7,41%</b>  |
| <b>(A-B-C-D-E) UTILIDAD NETA</b>                  | <b>\$ 68.033</b>    | <b>22,24%</b> |

Tabla 8. Estado de resultados Hamutaywasi.

#### 4. CONCLUSIONES

- Hamutaywasi es una residencia localizada en Cumbayá (Quito-Ecuador) cuenta con un área de 1580 m<sup>2</sup>, direccionada a los estudiantes extranjeros y nacionales de otras provincias.
- Buscamos brindar el mejor servicio de alojamiento, con un ambiente de hogar, convivencia multicultural.
- A través de un análisis de la demanda que incluyó un trabajo de investigación se logró obtener información acerca de la cantidad de estudiantes extranjeros y nacionales dispuestos a hospedarse en la residencia. Los resultados fueron porcentaje de ocupación al año de 91%.
- La residencia contará con los siguientes servicios: Guardianía, servicio de bar-cafetería, servicio de housekeeping, lavandería, business center, Wi-fi, parqueaderos, máquinas para ejercitarse, área social, áreas verdes, área de BBQ, bodegas para alquilar.
- Disponibilidad de cuartos individuales y compartidos, con baño privado, cocina, sala de estar, cama, escritorio y closet.
- Se aplicó una nueva técnica arquitectónica donde las habitaciones se modularan con containers marítimos, esto nos ayudara a reducir costo de construcción y a facilitar la implementación de futuras habitaciones en el caso de requerirla.
- La inversión total es de \$ 817.792,12; financiada de manera privada por medio de accionistas (85%) y préstamo bancario (15%).
- Hamutaywasi residencia tiene una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 17% con un costo de capital del 15%.
- El periodo de recuperación será de 4 años 8 meses.



## 5. BIBLIOGRAFIA.

- Andes. Ecuador recibió 549 millones de dólares de inversión extranjera directa en 2013. 20 de enero 2014. Recuperado el 28 de febrero del 2014 de, <<http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-recibio-549-millones-dolares-inversion-extranjera-directa-2013.html>>
- Camara de Comercio de Quito. Derecho Ecuador. 17 de julio de 2013. 27 de febrero de 2014. <<http://www.derechoecuador.com/articulos/detalle/archive/doctrinas/derechosocietario/2013/05/14/sociedad-anonima>>.
- Cámara de Comercio de Guayaquil. “Boletín Económico”. Incremento del salario mínimo sin tomar en cuenta la productividad un error que persiste. Febrero 2013. 26 de febrero del 2014. <<http://www.lacamara.org/ccg/2013%20Feb%20BE%20CCG%20Salario%20Digno%20y%20las%20PYMES.pdf>>
- Cazo, Roxana. “El Comercio”. Ecuador, un país de altas oportunidades y grandes riesgos. 21 de marzo del 2013. 25 de febrero del 2014. <[http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Ecuador-grandes-oportunidades-alto-riesgo\\_0\\_886711376.html](http://www.elcomercio.com.ec/negocios/Ecuador-grandes-oportunidades-alto-riesgo_0_886711376.html)>.
- Corporación Financiera Nacional. Entorno Macroeconómico. 01 de marzo del 2014. <<file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/ENTORNO%20MACROECONOMICO.doc.pdf>>.
- Diario Expreso. Ecuador mejoro su índice de Riesgo País. Enero 2014. 27 de febrero del 2014. <<http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=5169948&idcat=19409&tipo=2>>.
- Diario Hoy. Cumbayá: construcciones crecen en un 700% en 15 años. 9 Junio 2011. 20 de abril del 2014. <<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/cumbaya-construcciones-crecen-un-700-en-15-anos-479774.html>>.
- Economía. 340 el salario básico que rige en este 2014. 02 Enero 2014. 28 de febrero del 2014. <<http://www.confirmado.net/340-el-salario-basico-que-rige-en-este-2014/>>
- Gobierno de Pichincha. Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial de la Parroquia. Agosto 2012. 01 de marzo del 2014. <[http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal\\_k/ppot/dmq/ppdot\\_cumbaya.pdf](http://www.pichincha.gob.ec/phocadownload/leytransparencia/literal_k/ppot/dmq/ppdot_cumbaya.pdf)>
- INEC. Encuesta de Estratificación del Nivel Socioeconómico. Recuperado el 28 de febrero del 2014 de, <[http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com\\_content&view=article&id=112&Itemid=90](http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=90)>.
- Naveda Hidalgo, Valeria. Panorama Económico del Ecuador. 17 enero 2014. 28 de febrero del 2014 de, <<http://poderes.com.ec/2014/panorama-economico-del-ecuador-2013/>>
- Unidad de Investigación Económica y de Mercado de Corporación Ekos. “Actualidad”. Perspectivas económicas para el año 2014. s/f. 01 de marzo del 2014. <<http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/863.pdf>>

## 6. ANEXOS

## Anexo A

**Tabla de amortización**

|                | Capital propio | Financiamiento |
|----------------|----------------|----------------|
|                | \$             | \$             |
| \$(817.792,12) | (695.123,30)   | (122.668,82)   |

|                          |             |                          |       |              |
|--------------------------|-------------|--------------------------|-------|--------------|
| Loan-to-Value (LTV)      | 15%         |                          |       |              |
| Tasa de interes          | 12%         | Tasa interes mensual     | 1,00% |              |
| Plazo                    | 10          | años con pagos mensuales |       | 120 periodos |
| Costos de financiamiento | \$ 3.000,00 |                          |       |              |

|      |            |
|------|------------|
| PAGO | \$1.759,94 |
|------|------------|

| PERIODO | SALDO INICIAL | PAGO       | CAPITAL  | INTERESES   | SALDO FINAL   |
|---------|---------------|------------|----------|-------------|---------------|
| 1       | \$ 122.668,82 | \$1.759,94 | \$533,25 | \$ 1.226,69 | \$ 122.135,57 |
| 2       | \$ 122.135,57 | \$1.759,94 | \$538,59 | \$ 1.221,36 | \$ 121.596,98 |
| 3       | \$ 121.596,98 | \$1.759,94 | \$543,97 | \$ 1.215,97 | \$ 121.053,01 |
| 4       | \$ 121.053,01 | \$1.759,94 | \$549,41 | \$ 1.210,53 | \$ 120.503,60 |
| 5       | \$ 120.503,60 | \$1.759,94 | \$554,91 | \$ 1.205,04 | \$ 119.948,69 |
| 6       | \$ 119.948,69 | \$1.759,94 | \$560,45 | \$ 1.199,49 | \$ 119.388,24 |
| 7       | \$ 119.388,24 | \$1.759,94 | \$566,06 | \$ 1.193,88 | \$ 118.822,18 |
| 8       | \$ 118.822,18 | \$1.759,94 | \$571,72 | \$ 1.188,22 | \$ 118.250,46 |
| 9       | \$ 118.250,46 | \$1.759,94 | \$577,44 | \$ 1.182,50 | \$ 117.673,02 |
| 10      | \$ 117.673,02 | \$1.759,94 | \$583,21 | \$ 1.176,73 | \$ 117.089,81 |
| 11      | \$ 117.089,81 | \$1.759,94 | \$589,04 | \$ 1.170,90 | \$ 116.500,77 |
| 12      | \$ 116.500,77 | \$1.759,94 | \$594,93 | \$ 1.165,01 | \$ 115.905,84 |
| 13      | \$ 115.905,84 | \$1.759,94 | \$600,88 | \$ 1.159,06 | \$ 115.304,95 |
| 14      | \$ 115.304,95 | \$1.759,94 | \$606,89 | \$ 1.153,05 | \$ 114.698,06 |
| 15      | \$ 114.698,06 | \$1.759,94 | \$612,96 | \$ 1.146,98 | \$ 114.085,10 |
| 16      | \$            | \$1.759,94 | \$619,09 | \$          | \$            |

|    |            |            |          |          |            |
|----|------------|------------|----------|----------|------------|
|    | 114.085,10 |            |          | 1.140,85 | 113.466,01 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 17 | 113.466,01 | \$1.759,94 | \$625,28 | 1.134,66 | 112.840,73 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 18 | 112.840,73 | \$1.759,94 | \$631,53 | 1.128,41 | 112.209,20 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 19 | 112.209,20 | \$1.759,94 | \$637,85 | 1.122,09 | 111.571,35 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 20 | 111.571,35 | \$1.759,94 | \$644,23 | 1.115,71 | 110.927,12 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 21 | 110.927,12 | \$1.759,94 | \$650,67 | 1.109,27 | 110.276,45 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 22 | 110.276,45 | \$1.759,94 | \$657,18 | 1.102,76 | 109.619,27 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 23 | 109.619,27 | \$1.759,94 | \$663,75 | 1.096,19 | 108.955,52 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 24 | 108.955,52 | \$1.759,94 | \$670,39 | 1.089,56 | 108.285,14 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 25 | 108.285,14 | \$1.759,94 | \$677,09 | 1.082,85 | 107.608,05 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 26 | 107.608,05 | \$1.759,94 | \$683,86 | 1.076,08 | 106.924,19 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 27 | 106.924,19 | \$1.759,94 | \$690,70 | 1.069,24 | 106.233,49 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 28 | 106.233,49 | \$1.759,94 | \$697,61 | 1.062,33 | 105.535,88 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 29 | 105.535,88 | \$1.759,94 | \$704,58 | 1.055,36 | 104.831,30 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 30 | 104.831,30 | \$1.759,94 | \$711,63 | 1.048,31 | 104.119,67 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 31 | 104.119,67 | \$1.759,94 | \$718,74 | 1.041,20 | 103.400,93 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 32 | 103.400,93 | \$1.759,94 | \$725,93 | 1.034,01 | 102.674,99 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 33 | 102.674,99 | \$1.759,94 | \$733,19 | 1.026,75 | 101.941,80 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 34 | 101.941,80 | \$1.759,94 | \$740,52 | 1.019,42 | 101.201,28 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 35 | 101.201,28 | \$1.759,94 | \$747,93 | 1.012,01 | 100.453,35 |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 36 | 100.453,35 | \$1.759,94 | \$755,41 | 1.004,53 | 99.697,94  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 37 | 99.697,94  | \$1.759,94 | \$762,96 | 996,98   | 98.934,98  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 38 | 98.934,98  | \$1.759,94 | \$770,59 | 989,35   | 98.164,39  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 39 | 98.164,39  | \$1.759,94 | \$778,30 | 981,64   | 97.386,09  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 40 | 97.386,09  | \$1.759,94 | \$786,08 | 973,86   | 96.600,01  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 41 | 96.600,01  | \$1.759,94 | \$793,94 | 966,00   | 95.806,07  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 42 | 95.806,07  | \$1.759,94 | \$801,88 | 958,06   | 95.004,19  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 43 | 95.004,19  | \$1.759,94 | \$809,90 | 950,04   | 94.194,29  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 44 | 94.194,29  | \$1.759,94 | \$818,00 | 941,94   | 93.376,29  |
|    | \$         |            |          | \$       | \$         |
| 45 | 93.376,29  | \$1.759,94 | \$826,18 | 933,76   | 92.550,12  |

|    |                 |            |            |              |                 |
|----|-----------------|------------|------------|--------------|-----------------|
| 46 | \$<br>92.550,12 | \$1.759,94 | \$834,44   | \$<br>925,50 | \$<br>91.715,68 |
| 47 | \$<br>91.715,68 | \$1.759,94 | \$842,78   | \$<br>917,16 | \$<br>90.872,89 |
| 48 | \$<br>90.872,89 | \$1.759,94 | \$851,21   | \$<br>908,73 | \$<br>90.021,68 |
| 49 | \$<br>90.021,68 | \$1.759,94 | \$859,72   | \$<br>900,22 | \$<br>89.161,96 |
| 50 | \$<br>89.161,96 | \$1.759,94 | \$868,32   | \$<br>891,62 | \$<br>88.293,63 |
| 51 | \$<br>88.293,63 | \$1.759,94 | \$877,00   | \$<br>882,94 | \$<br>87.416,63 |
| 52 | \$<br>87.416,63 | \$1.759,94 | \$885,77   | \$<br>874,17 | \$<br>86.530,85 |
| 53 | \$<br>86.530,85 | \$1.759,94 | \$894,63   | \$<br>865,31 | \$<br>85.636,22 |
| 54 | \$<br>85.636,22 | \$1.759,94 | \$903,58   | \$<br>856,36 | \$<br>84.732,64 |
| 55 | \$<br>84.732,64 | \$1.759,94 | \$912,61   | \$<br>847,33 | \$<br>83.820,03 |
| 56 | \$<br>83.820,03 | \$1.759,94 | \$921,74   | \$<br>838,20 | \$<br>82.898,29 |
| 57 | \$<br>82.898,29 | \$1.759,94 | \$930,96   | \$<br>828,98 | \$<br>81.967,33 |
| 58 | \$<br>81.967,33 | \$1.759,94 | \$940,27   | \$<br>819,67 | \$<br>81.027,06 |
| 59 | \$<br>81.027,06 | \$1.759,94 | \$949,67   | \$<br>810,27 | \$<br>80.077,39 |
| 60 | \$<br>80.077,39 | \$1.759,94 | \$959,17   | \$<br>800,77 | \$<br>79.118,22 |
| 61 | \$<br>79.118,22 | \$1.759,94 | \$968,76   | \$<br>791,18 | \$<br>78.149,46 |
| 62 | \$<br>78.149,46 | \$1.759,94 | \$978,45   | \$<br>781,49 | \$<br>77.171,02 |
| 63 | \$<br>77.171,02 | \$1.759,94 | \$988,23   | \$<br>771,71 | \$<br>76.182,79 |
| 64 | \$<br>76.182,79 | \$1.759,94 | \$998,11   | \$<br>761,83 | \$<br>75.184,67 |
| 65 | \$<br>75.184,67 | \$1.759,94 | \$1.008,09 | \$<br>751,85 | \$<br>74.176,58 |
| 66 | \$<br>74.176,58 | \$1.759,94 | \$1.018,18 | \$<br>741,77 | \$<br>73.158,40 |
| 67 | \$<br>73.158,40 | \$1.759,94 | \$1.028,36 | \$<br>731,58 | \$<br>72.130,05 |
| 68 | \$<br>72.130,05 | \$1.759,94 | \$1.038,64 | \$<br>721,30 | \$<br>71.091,41 |
| 69 | \$<br>71.091,41 | \$1.759,94 | \$1.049,03 | \$<br>710,91 | \$<br>70.042,38 |
| 70 | \$<br>70.042,38 | \$1.759,94 | \$1.059,52 | \$<br>700,42 | \$<br>68.982,86 |
| 71 | \$<br>68.982,86 | \$1.759,94 | \$1.070,11 | \$<br>689,83 | \$<br>67.912,75 |
| 72 | \$<br>67.912,75 | \$1.759,94 | \$1.080,81 | \$<br>679,13 | \$<br>66.831,93 |
| 73 | \$<br>66.831,93 | \$1.759,94 | \$1.091,62 | \$<br>668,32 | \$<br>65.740,31 |
| 74 | \$<br>65.740,31 | \$1.759,94 | \$1.102,54 | \$<br>657,40 | \$<br>64.637,77 |
| 75 | \$              | \$1.759,94 | \$1.113,56 | \$           | \$              |

|     |           |            |            |        |           |
|-----|-----------|------------|------------|--------|-----------|
|     | 64.637,77 |            |            | 646,38 | 63.524,21 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 76  | 63.524,21 | \$1.759,94 | \$1.124,70 | 635,24 | 62.399,51 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 77  | 62.399,51 | \$1.759,94 | \$1.135,95 | 624,00 | 61.263,57 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 78  | 61.263,57 | \$1.759,94 | \$1.147,31 | 612,64 | 60.116,26 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 79  | 60.116,26 | \$1.759,94 | \$1.158,78 | 601,16 | 58.957,48 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 80  | 58.957,48 | \$1.759,94 | \$1.170,37 | 589,57 | 57.787,12 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 81  | 57.787,12 | \$1.759,94 | \$1.182,07 | 577,87 | 56.605,05 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 82  | 56.605,05 | \$1.759,94 | \$1.193,89 | 566,05 | 55.411,16 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 83  | 55.411,16 | \$1.759,94 | \$1.205,83 | 554,11 | 54.205,33 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 84  | 54.205,33 | \$1.759,94 | \$1.217,89 | 542,05 | 52.987,44 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 85  | 52.987,44 | \$1.759,94 | \$1.230,07 | 529,87 | 51.757,37 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 86  | 51.757,37 | \$1.759,94 | \$1.242,37 | 517,57 | 50.515,00 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 87  | 50.515,00 | \$1.759,94 | \$1.254,79 | 505,15 | 49.260,21 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 88  | 49.260,21 | \$1.759,94 | \$1.267,34 | 492,60 | 47.992,87 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 89  | 47.992,87 | \$1.759,94 | \$1.280,01 | 479,93 | 46.712,86 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 90  | 46.712,86 | \$1.759,94 | \$1.292,81 | 467,13 | 45.420,05 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 91  | 45.420,05 | \$1.759,94 | \$1.305,74 | 454,20 | 44.114,31 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 92  | 44.114,31 | \$1.759,94 | \$1.318,80 | 441,14 | 42.795,51 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 93  | 42.795,51 | \$1.759,94 | \$1.331,99 | 427,96 | 41.463,52 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 94  | 41.463,52 | \$1.759,94 | \$1.345,31 | 414,64 | 40.118,22 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 95  | 40.118,22 | \$1.759,94 | \$1.358,76 | 401,18 | 38.759,46 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 96  | 38.759,46 | \$1.759,94 | \$1.372,35 | 387,59 | 37.387,11 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 97  | 37.387,11 | \$1.759,94 | \$1.386,07 | 373,87 | 36.001,04 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 98  | 36.001,04 | \$1.759,94 | \$1.399,93 | 360,01 | 34.601,11 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 99  | 34.601,11 | \$1.759,94 | \$1.413,93 | 346,01 | 33.187,18 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 100 | 33.187,18 | \$1.759,94 | \$1.428,07 | 331,87 | 31.759,11 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 101 | 31.759,11 | \$1.759,94 | \$1.442,35 | 317,59 | 30.316,76 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 102 | 30.316,76 | \$1.759,94 | \$1.456,77 | 303,17 | 28.859,99 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 103 | 28.859,99 | \$1.759,94 | \$1.471,34 | 288,60 | 27.388,65 |
|     | \$        |            |            | \$     | \$        |
| 104 | 27.388,65 | \$1.759,94 | \$1.486,05 | 273,89 | 25.902,59 |

|     |              |            |            |           |              |
|-----|--------------|------------|------------|-----------|--------------|
| 105 | \$ 25.902,59 | \$1.759,94 | \$1.500,92 | \$ 259,03 | \$ 24.401,68 |
| 106 | \$ 24.401,68 | \$1.759,94 | \$1.515,92 | \$ 244,02 | \$ 22.885,75 |
| 107 | \$ 22.885,75 | \$1.759,94 | \$1.531,08 | \$ 228,86 | \$ 21.354,67 |
| 108 | \$ 21.354,67 | \$1.759,94 | \$1.546,39 | \$ 213,55 | \$ 19.808,27 |
| 109 | \$ 19.808,27 | \$1.759,94 | \$1.561,86 | \$ 198,08 | \$ 18.246,42 |
| 110 | \$ 18.246,42 | \$1.759,94 | \$1.577,48 | \$ 182,46 | \$ 16.668,94 |
| 111 | \$ 16.668,94 | \$1.759,94 | \$1.593,25 | \$ 166,69 | \$ 15.075,69 |
| 112 | \$ 15.075,69 | \$1.759,94 | \$1.609,18 | \$ 150,76 | \$ 13.466,50 |
| 113 | \$ 13.466,50 | \$1.759,94 | \$1.625,28 | \$ 134,67 | \$ 11.841,23 |
| 114 | \$ 11.841,23 | \$1.759,94 | \$1.641,53 | \$ 118,41 | \$ 10.199,70 |
| 115 | \$ 10.199,70 | \$1.759,94 | \$1.657,94 | \$ 102,00 | \$ 8.541,75  |
| 116 | \$ 8.541,75  | \$1.759,94 | \$1.674,52 | \$ 85,42  | \$ 6.867,23  |
| 117 | \$ 6.867,23  | \$1.759,94 | \$1.691,27 | \$ 68,67  | \$ 5.175,96  |
| 118 | \$ 5.175,96  | \$1.759,94 | \$1.708,18 | \$ 51,76  | \$ 3.467,78  |
| 119 | \$ 3.467,78  | \$1.759,94 | \$1.725,26 | \$ 34,68  | \$ 1.742,52  |
| 120 | \$ 1.742,52  | \$1.759,94 | \$1.742,52 | \$ 17,43  | \$ 0,00      |

## Anexo B

### Fotos de la propiedad (actualmente funciona un restaurante).





## Anexo C

**Modelo de la encuesta realizada.**

| ENCUESTA HAMUTAYWASI RESIDENCIA  |  |    |  |  |
|--|--|----|--|--|
| Edad:  |  |    |  |  |
| Sexo:  |  |    |  |  |
| Nacionalidad:  |  |    |  |  |
| Ocupación:   |  |    |  |  |
| 1. Sector actual de estadía:   |  |    |  |  |
| 2. Actualmente donde resides?  |  |    |  |  |
| Con familiares   |  |    |  |  |
| Departamento arrendado   |  |    |  |  |
| Habitación arrendada   |  |    |  |  |
| Familia Anfitriona (host family)   |  |    |  |  |
| 3. Cuáles de estos aspectos ponderas para estoger tu lugar de estadía?                               |  |    |  |  |
| Ubicación  |  |    |  |  |
| Precio   |  |    |  |  |
| Servicios  |  |    |  |  |
| 4. Te gustaría llegar a una residencia estudiantil en Qumbayá durante tu año académico?              |  |    |  |  |
| SI   |  | NO |  |  |
| 5. ¿Qué servicios te gustaría tener en la residencia?  |  |    |  |  |
| Desayuno   |  |    |  |  |
| Cafetería  |  |    |  |  |
| Lavandería   |  |    |  |  |
| Business center  |  |    |  |  |
| Housekeeping   |  |    |  |  |
| Gimnasio   |  |    |  |  |
| Cocinas  |  |    |  |  |
| Bar  |  |    |  |  |
| 6. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar mensualmente por una habitación con servicios de hotel?        |  |    |  |  |
| 300-400  |  |    |  |  |
| 400-500  |  |    |  |  |
| 500-600  |  |    |  |  |
| 600 o más  |  |    |  |  |
| 7. Te gustaría compartir habitación con algún amigo para abaratar el costo mensual de la habitación? |  |    |  |  |
| SI   |  | NO |  |  |