



FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



**“CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA
UNIVERSITARIA EN EL SECTOR NORTE DE LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

Proyecto de Graduación
Previa a la obtención del título de:

INGENIERA COMERCIAL Y EMPRESARIAL
Especialización: **COMERCIO EXTERIOR**

Presentado por:
JENNY ANTONIETA DÍAZ WU

Guayaquil – Ecuador
2009

OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:

PROYECTOS INMOBILIARIOS PRIVADOS DIRIGIDOS A ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS



CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS




- 1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO**
- 2. ANÁLISIS EXTERNO**
- 3. PLAN ESTRATÉGICO**
- 4. PLAN COMERCIAL**
- 5. PLAN DE OPERACIONES**
- 6. PLAN FINANCIERO**

1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO






Diseño de la Investigación de Mercado

OBJETIVOS:

-  Evaluar viabilidad del proyecto.
-  Analizar situación del sector.
-  Identificar perfil de clientes potenciales.

Realización de la Investigación de Mercado

METODOLOGÍAS:

-  Entrevistas a profundidad.
-  Grupo Focal.
-  Muestreo (Encuestas).



CÁLCULO DEL TAMAÑO MUESTRAL



FÓRMULA

(POBLACIÓN FINITA < 100.000):

$$n = z^2 pqN / (e^2(N-1) + z^2 pq) = 265$$




N	9651	
Z	90%	1.65
E	5	
P	50	
Q	50	
n = muestra	265	Estudiantes



1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO



Resultados de la Investigación de Mercado

-  Mercado potencial: 9.651 estudiantes de provincia de la ESPOL, Católica y Estatal.
-  Nivel de aceptación del proyecto: 60.67% de clientes potenciales.
-  Disponibilidad económica de clientes potenciales: USD \$150.

Mercado Potencial	9,651
Nivel de Aceptación	60.67%
Tamaño del Mercado Objetivo	5,855
X	
Disponibilidad económica de Clientes Potenciales (mensual)	\$ 150.00
Movimiento Mensual Estimado	\$ 878,289.26
Movimiento Anual Estimado	\$ 10,539,471.06

-  Actuales alternativas de alojamiento: residencias universitarias, pensionados, cuartos/departamentos, casas de familiares o amigos, retornar diariamente a domicilios familiares. 

TAMAÑO DEL MERCADO POTENCIAL



UNIVERSIDAD	TOTAL DE ESTUDIANTES	TOTAL DE ESTUDIANTES DE PROVINCIA	% DEL TOTAL DE ESTUDIANTES DE LA UNIVERSIDAD
GUAYAQUIL	21.984	3.850	17,51%
CATOLICA	10.564	3.355	31,76%
ESPOL	11.748	2.446	20,82%
TOTAL ESTUDIANTES DE PROVINCIA		9.651 Estudiantes	

GUAYAQUIL: 41,73%

ESPOL: 34,79%

CATÓLICA: 23,48%







2. ANÁLISIS EXTERNO






Situación General del Ecuador

ÁMBITO ECONÓMICO

-  Riesgo país: 3.928 puntos.
-  PIB 2009: 3,15%.
-  Inflación: 8,83%
-  Concentración de recursos en pocas provincias y ciudades.

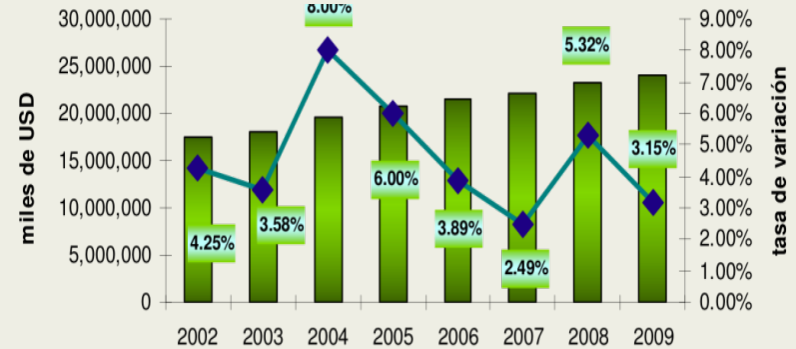
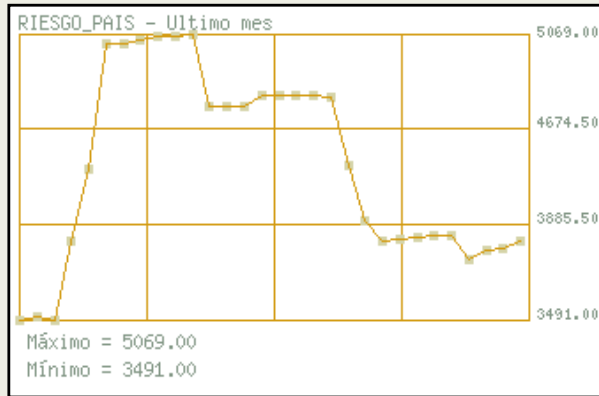
ÁMBITO LEGAL/JURÍDICO

-  Tendencia a eficiencia y transparencia del sistema jurídico y tributario.
-  Constitución formal de la empresa (Super de Cías).
-  Garantías a la seguridad y estabilidad laboral de empleados.



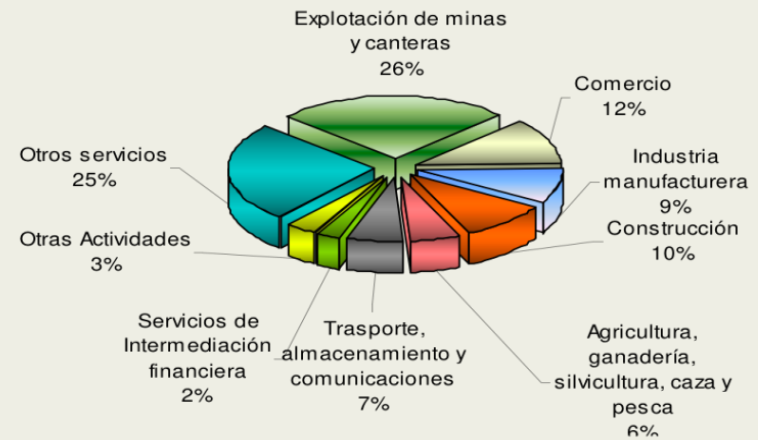
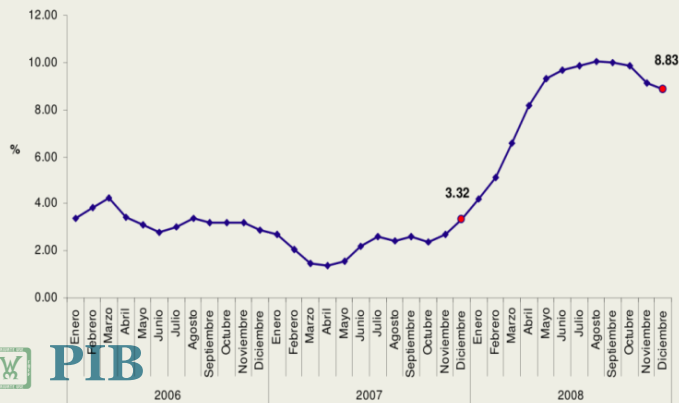
SITUACIÓN GENERAL DEL ECUADOR: ÁMBITO ECONÓMICO

RIESGO PAÍS



PARTICULARIDADES DEL PIB

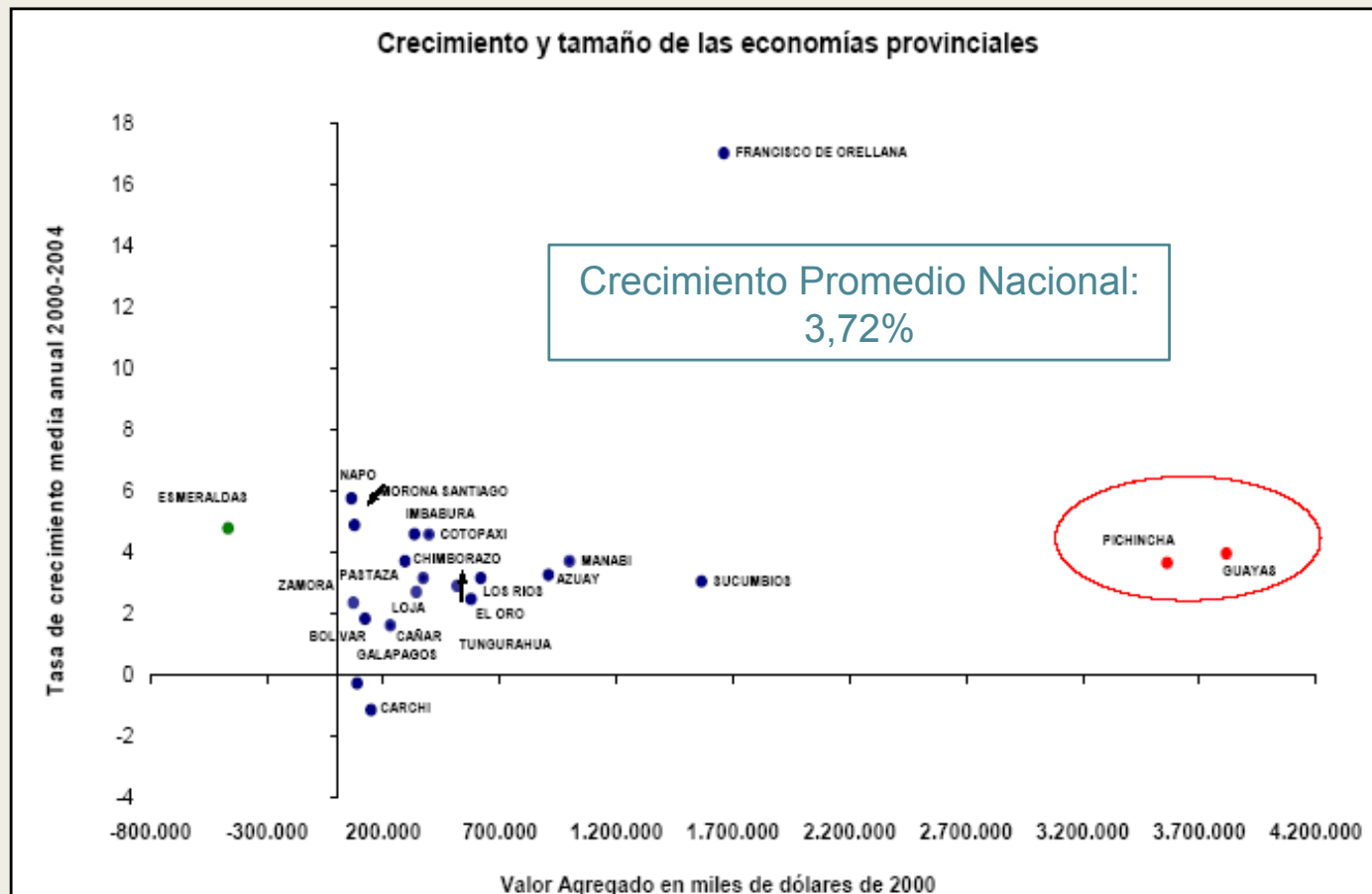
INFLACIÓN



SITUACIÓN GENERAL DEL ECUADOR: ÁMBITO ECONÓMICO



CRECIMIENTO Y TAMAÑO DE LAS ECONOMÍAS PROVINCIALES






2. ANÁLISIS EXTERNO





Situación General del Ecuador

ÁMBITO DEMOGRÁFICO

-  Transición demográfica: Envejecimiento de la población.
-  Crecimiento de población: 1,54% (2010).
-  Mayor nivel de preparación académica en Pichincha, Guayas, Azuay, Manabí donde se concentran mayor cantidad de universidades.

ÁMBITO TECNOLÓGICO

-  Pobreza del sistema educativo y bajos niveles de inversión en Ciencia y Desarrollo.
-  Actual aumento de importaciones en equipos de computación y de telecomunicaciones mejora productividad y gestión empresarial.



SITUACIÓN GENERAL DEL ECUADOR: ÁMBITO DEMOGRÁFICO



NUMERO DE UNIVERSIDADES VS. % ASISTENCIA A LA UNIVERSIDAD

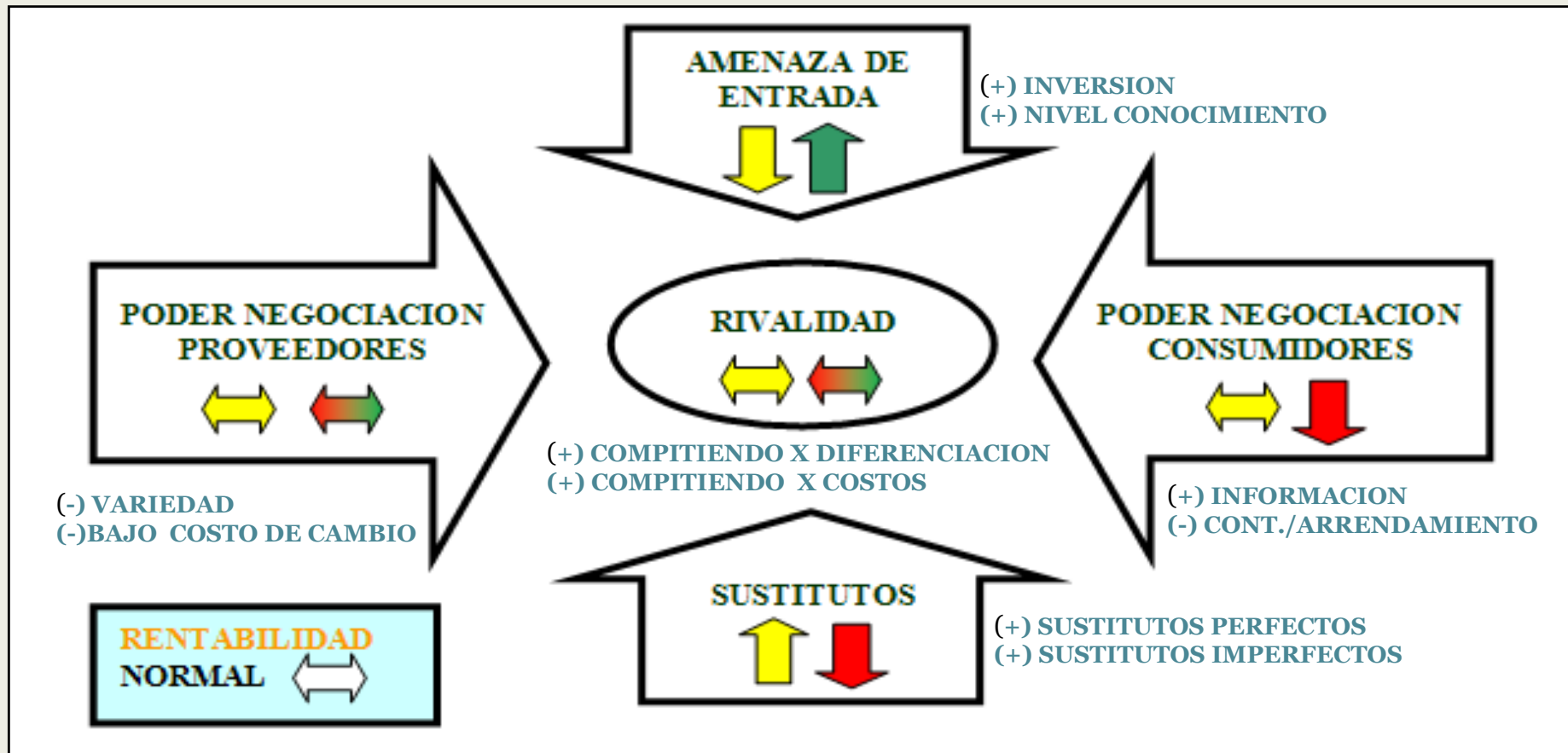
	Número de universidades	% de población que ha asistido a una universidad
Pichincha	24	25,30%
Azuay	5	21,90%
Manabí	5	17,60%
Guayas	15	20,00%
Loja	3	21,20%
Imbabura	2	18,70%
Chimborazo	3	22,30%
Tungurahua	4	18,40%
Cotopaxi	1	14,40%
El Oro	2	16,50%
Esmeraldas	1	15,40%
Carchi	1	11,40%
Los Ríos	2	12,50%
Amazonía	2	12,00%
Bolivar	1	12,40%
Cañar	1	12,00%
Promedio	3,2	17%



2. ANÁLISIS EXTERNO

Análisis Sectorial

Fuerzas de Porter





2. ANÁLISIS EXTERNO





Estudio de la Competencia

Mercado Meta

-  Universitarios en busca de alternativas de alojamiento cómodas, seguras y agradables.
-  Gran variedad de competidores informales indirectos. **No** registro formal, **No** promoción, **No** amplia capacidad.

Posicionamiento

-  Primera y mejor alternativa de alojamiento de larga estancia ofrecida por el sector privado dirigida exclusivamente para estudiantes universitarios.
-  Propuesta combina comodidad y tranquilidad de alojamiento con servicios complementarios.

3. PLAN ESTRATÉGICO



MISION

“Ofrecer servicios integrales de alojamiento, alimentación, recreación y complementarios de educación, para estudiantes universitarios que necesitan un lugar para alojarse en la ciudad de Guayaquil, mientras cursan Estudios Superiores, brindando una estancia cómoda, incrementando su crecimiento personal y mejorando la calidad de vida de sus residentes, a través de la variedad mas completa de servicios educativos y complementarios.”

VISION

“Ser en un lapso de cinco años, el líder en centro residenciales integrales para comunidades estudiantiles universitarias en la ciudad de Guayaquil.”

OBJETIVOS INICIALES

- 100% de ocupación de capacidad de alojamiento en 2 años.
- Mejor infraestructura a nivel local en residencias estudiantiles, junto con una amplia variedad y calidad de servicios complementarios.
- Posicionamiento de la residencia universitaria en la ciudad.

3. PLAN ESTRATÉGICO



☞ ESTRATEGIA GENERICA

Diferenciación mediante la incorporación de servicios adicionales al alojamiento que generen valor agregado y compensen precio superior.

- ☞ Lograr costos eficientes para establecer precios razonables.
- ☞ Invertir en promoción.

☞ ESTRATEGIAS SECTORIALES

Para reducir amenazas de sustitutos y poder de negociación de consumidor:

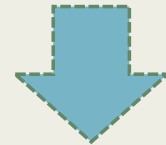
- ☞ Nuevo enfoque de la oferta: ***calidad del servicio.***
- ☞ **Promoción** de atributos diferenciadores.

4. PLAN COMERCIAL



ENFOQUE DE 4P's:

Gestión de diferenciación, calidad y productividad del servicio.



Valor Agregado

= Satisfacción del cliente

= Clientes menos sensibles al precio

= Marketing boca a boca positivo

= Clientes fieles por más tiempo

4. PLAN COMERCIAL



☒ PRODUCTO

- ☒ Alojamiento para universitarios.
- ☒ Infraestructura amplia, moderna.
- ☒ Habitaciones cómodas, agradables.
- ☒ Oferta de servicios complementarios.
- ☒ Administración enfocada a garantizar satisfacción del cliente.

☒ PROMOCIÓN

- ☒ Resalta atributos diferenciadores (+ comunidad estudiantil + superación personal y académica)
- ☒ Publicidad (periódicos, revistas, páginas web)
- ☒ Marketing directo (expo-ferias, stand publicitario en universidades, visitas a colegios).

☒ PLAZA

- ☒ Zona segura, accesible y cercana a universidades en sector norte.
- ☒ Superficie de terreno $\geq 2000 \text{ m}^2$.
- ☒ Capacidad 200 estudiantes distribuidos en 2 Torres de habitaciones + área de servicios + administración + área de parqueo.

☒ PRECIO

- ☒ Mejor calidad y servicio a precio ligeramente superior.
 - ☒ Habitación simple: \$ 180 mensuales.
 - ☒ Habitación doble: \$ 120 mensuales.
- ☒ Se considera disponibilidad económica de clientes potenciales y rango de precios del mercado para servicios similares.

5. PLAN DE OPERACIONES



☒ CARACTERÍSTICAS DE UBICACIÓN Y LOCAL

		ALTERNATIVA					
		Urb. Sta. Cecilia		Urb. Las Cumbres		Av. de las Américas	
CRITERIO	PESO	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Tranquilidad de la zona	20%	8	1.6	9	1.8	4	0.8
Seguridad de la zona	20%	8	1.6	7	1.4	6	1.2
Cercanía a las universidades	10%	7	0.7	4	0.4	3	0.3
Accesibilidad	10%	6	0.6	4	0.4	10	1
Costo del terreno	25%	9	2.25	10	2.5	3	0.75
Tamaño del terreno	15%	9	1.35	5	0.75	10	1.5
TOTALES	100%		8.1		7.25		5.55




- ☒ Tranquilidad de la zona (residencial con tráfico liviano y guardianía privada).
- ☒ Seguridad y buena imagen de la zona.
- ☒ Cercanía a universidades (10 min ESPOL, 20 min CATÓLICA, 30 min ESTATAL).
- ☒ Fácil acceso a líneas de transporte público.
- ☒ Costo del terreno viable (\$ 230.000).
- ☒ Amplia superficie del terreno (2500 m²).

5. PLAN DE OPERACIONES







DISTRIBUCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS

INTERIORES:

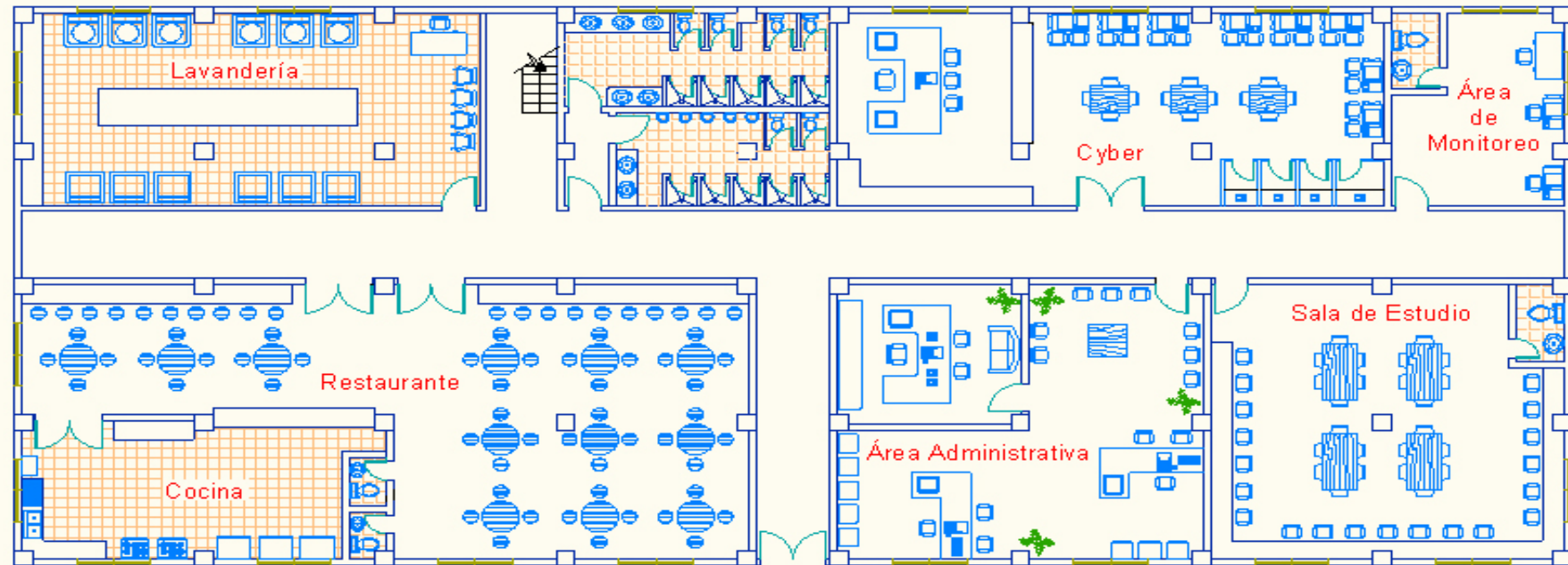
-  Dos torres de 4 pisos que cubren 160 habitaciones simples y 40 dobles.
-  **Planta Baja:** restaurante, lavandería, cyber/centro de copiado/cabinas, sala de estudios. Adicionalmente, área administrativa y área monitoreo/conserjería.
-  **Habitaciones:** baño, cama, velador, ropero, mesa de estudio, silla.

EXTERIORES:

-  Cancha deportiva (fútbol, básquet).
-  Parqueadero para 10% de capacidad max. de alojamiento.
-  Garita (Entrada – Salida).
-  Áreas verdes.



PLANO DE DISTRIBUCIÓN DE PB DE RESIDENCIA



TORRE 1

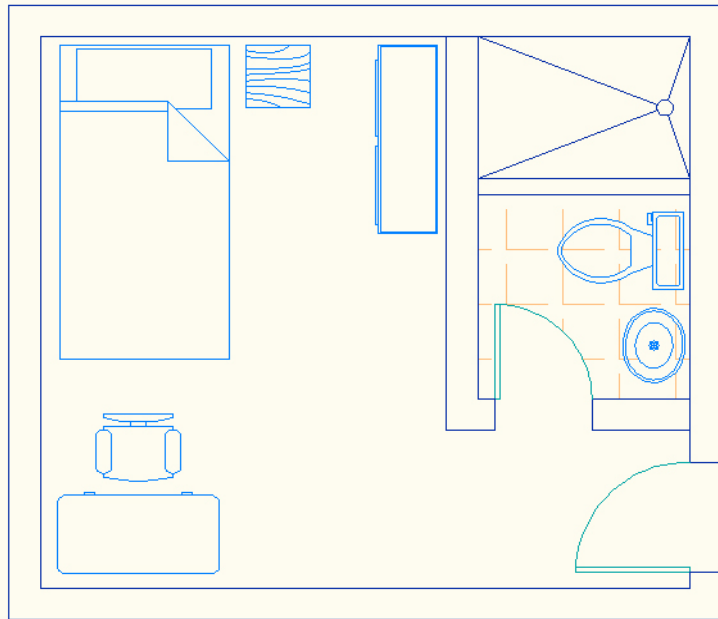
TORRE 2



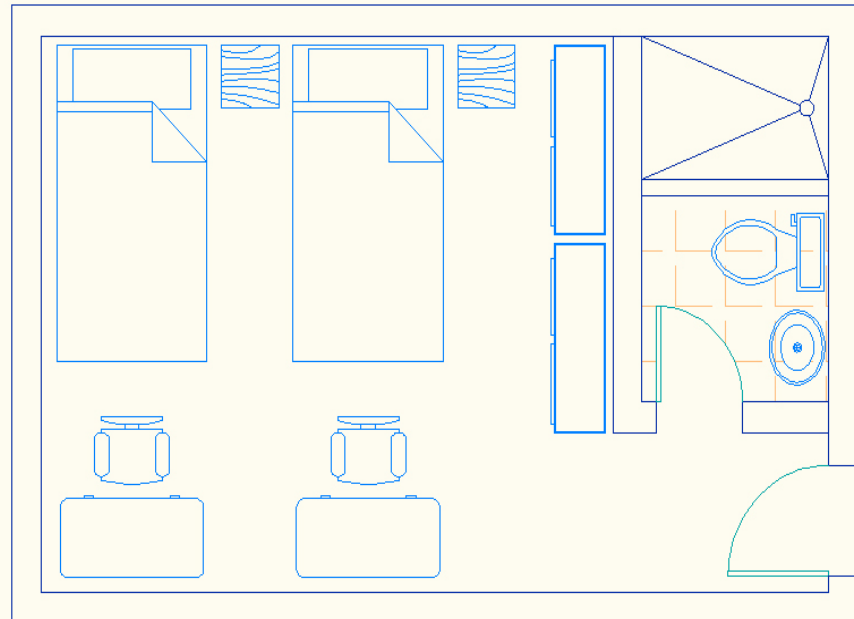
DISEÑO DE HABITACIONES SIMPLES Y DOBLES



Cuarto Simple



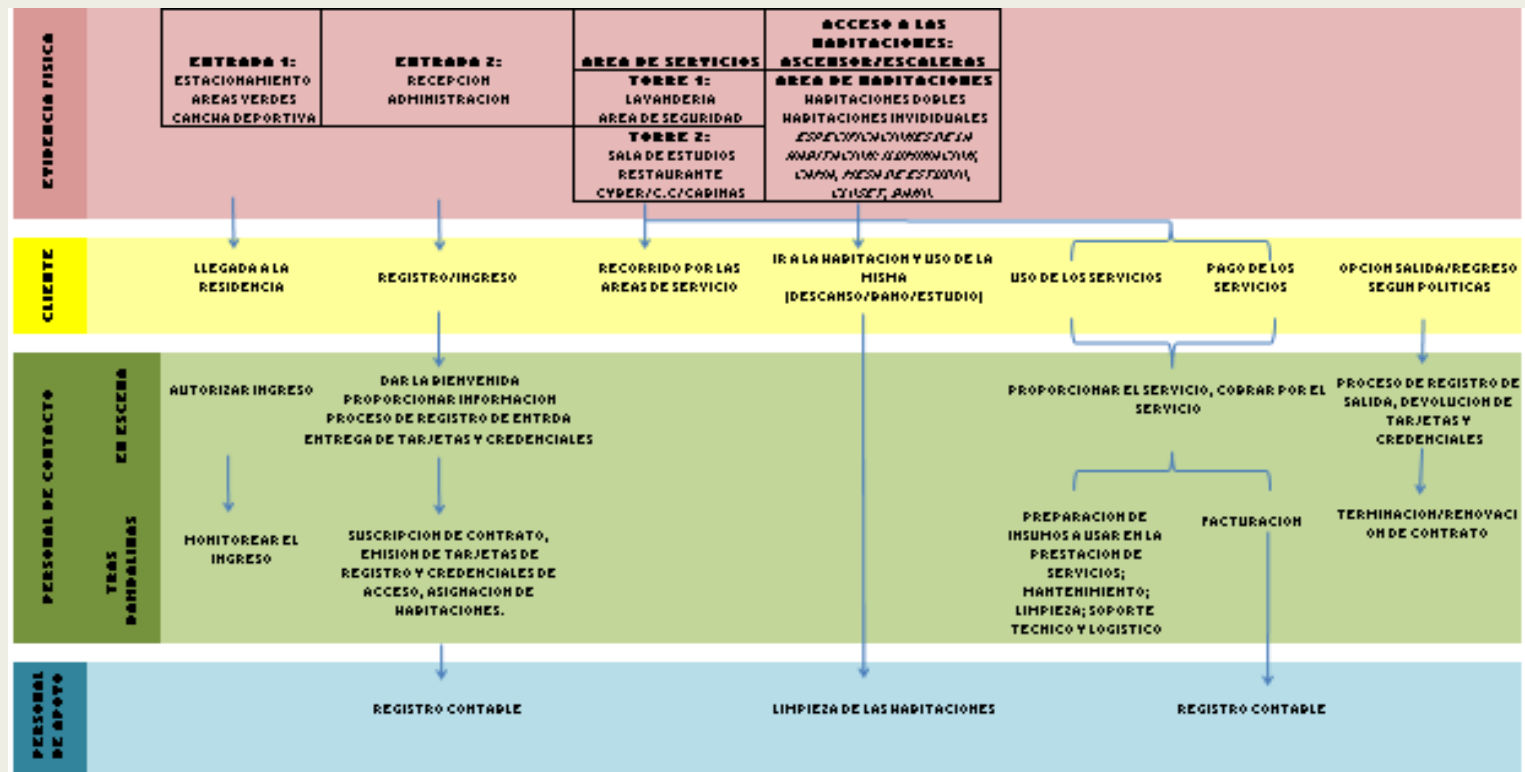
Cuarto Doble



5. PLAN DE OPERACIONES



ESQUEMA DE SERVICIO



6. PLAN FINANCIERO



INVERSION INICIAL :

\$ 1.350.876

ESTRUCTURA DE CAPITAL Y FINANCIAMIENTO:

	Porcentaje	Valor
Capital Propio	30%	\$400,876
<u>Préstamo</u>	70%	\$950,000
Inversion Total	100%	\$1,350,876



INVERSION INICIAL



ACTIVOS	COSTO
Terreno	\$ 300,000
Edificio	\$ 937,500
Muebles de Oficina	\$ 3,907
Equipos de Oficina	\$ 2,233
Muebles de Habitaciones	\$ 44,800
Colchones	\$ 16,600
Iluminación	\$ 948
Ascensor (6 personas)	\$ 35,000
Planta Generadora de Luz (50 Kw - 75 Kw)	\$ 8,700
Extintores	\$ 600
Gastos de Constitución	\$ 588
TOTAL	\$ 1,350,876



FINANCIAMIENTO



PRESTAMO

Entidad:

CFN

Crédito:

Multisectorial

Monto:

\$ 950.000

Plazo:

10 años

Tasa:

4,61% semestral

Pagos:

Fijos semestrales

No. Cuota	Pago Capital	Intereses	Cuota	Saldo Capital
0				\$ 950,000.00
1	\$ 37,925.42	\$ 21,897.50	\$ 59,822.92	\$ 912,074.58
2	\$ 38,799.60	\$ 21,023.32	\$ 59,822.92	\$ 873,274.97
3	\$ 39,693.94	\$ 20,128.99	\$ 59,822.92	\$ 833,581.04
4	\$ 40,608.88	\$ 19,214.04	\$ 59,822.92	\$ 792,972.16
5	\$ 41,544.92	\$ 18,278.01	\$ 59,822.92	\$ 751,427.24
6	\$ 42,502.53	\$ 17,320.40	\$ 59,822.92	\$ 708,924.72
7	\$ 43,482.21	\$ 16,340.71	\$ 59,822.92	\$ 665,442.51
8	\$ 44,484.47	\$ 15,338.45	\$ 59,822.92	\$ 620,958.03
9	\$ 45,509.84	\$ 14,313.08	\$ 59,822.92	\$ 575,448.19
10	\$ 46,558.84	\$ 13,264.08	\$ 59,822.92	\$ 528,889.35
11	\$ 47,632.02	\$ 12,190.90	\$ 59,822.92	\$ 481,257.33
12	\$ 48,729.94	\$ 11,092.98	\$ 59,822.92	\$ 432,527.38
13	\$ 49,853.17	\$ 9,969.76	\$ 59,822.92	\$ 382,674.22
14	\$ 51,002.28	\$ 8,820.64	\$ 59,822.92	\$ 331,671.93
15	\$ 52,177.89	\$ 7,645.04	\$ 59,822.92	\$ 279,494.05
16	\$ 53,380.59	\$ 6,442.34	\$ 59,822.92	\$ 226,113.46
17	\$ 54,611.01	\$ 5,211.92	\$ 59,822.92	\$ 171,502.46
18	\$ 55,869.79	\$ 3,953.13	\$ 59,822.92	\$ 115,632.66
19	\$ 57,157.59	\$ 2,665.33	\$ 59,822.92	\$ 58,475.07
20	\$ 58,475.07	\$ 1,347.85	\$ 59,822.92	\$ 0.00



6. PLAN FINANCIERO



INGRESOS PROYECTADOS:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Habitaciones	\$188,290	\$389,664	\$393,600	\$393,600	\$393,600	\$393,600	\$393,600	\$393,600
Alquiler	\$32,400	\$32,400	\$32,400	\$32,400	\$32,400	\$32,400	\$32,400	\$32,400
Total	\$220,690	\$422,064	\$426,000	\$426,000	\$426,000	\$426,000	\$426,000	\$426,000

EGRESOS PROYECTADOS:

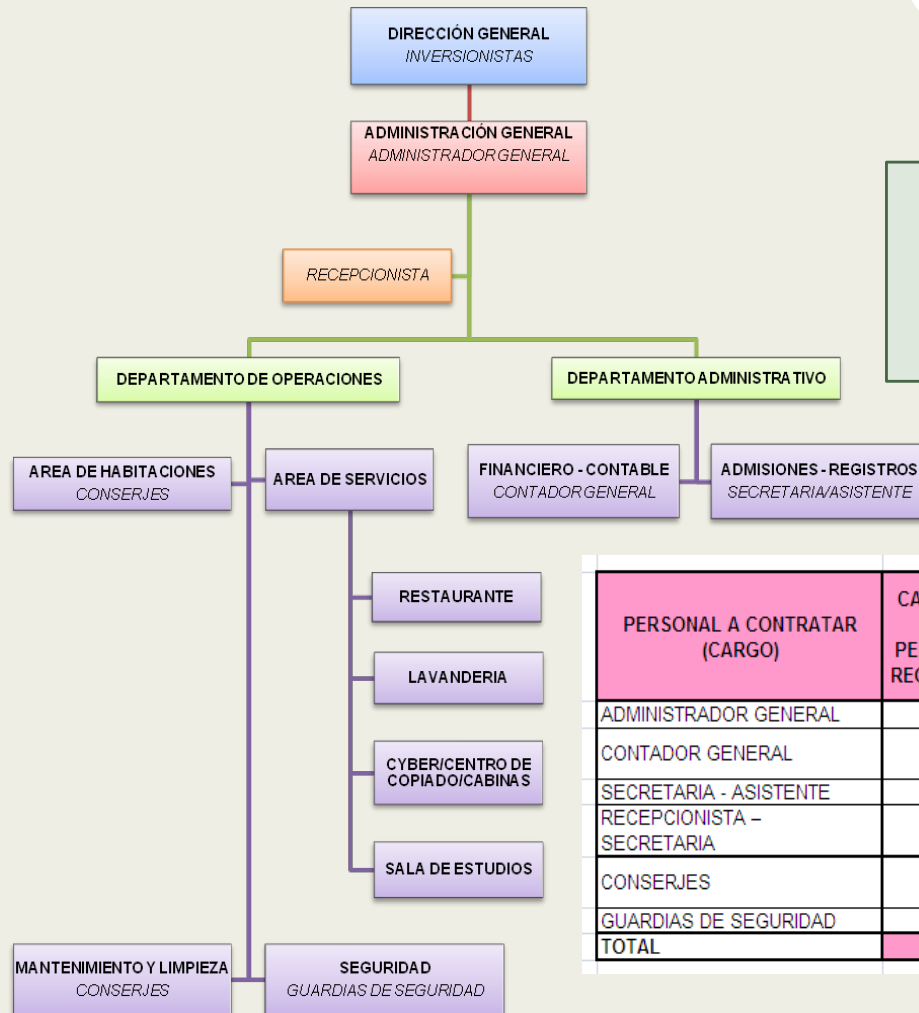
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
<u>Gasto de Sueldos</u>	\$39,046	\$40,217	\$41,423	\$42,666	\$43,946	\$45,265	\$46,623	\$48,021
Gasto de Servicios Basicos	\$250	\$258	\$266	\$274	\$282	\$290	\$299	\$308
Gasto de Servicios de Internet	\$65	\$67	\$69	\$71	\$73	\$75	\$78	\$80
Gasto de Publicidad	\$239	\$246	\$253	\$261	\$269	\$277	\$285	\$294
Gasto de Insumos de Oficina	\$61	\$63	\$65	\$67	\$69	\$71	\$73	\$75
Gasto de Insumos impieza	\$125	\$129	\$133	\$137	\$141	\$145	\$149	\$154
Gasto de Uniformes	\$600	\$618	\$637	\$656	\$675	\$696	\$716	\$738
Costo Variable por S. Basico	\$7,255	\$15,014	\$15,165	\$15,165	\$15,165	\$15,165	\$15,165	\$15,165
Total Gastos Fijos	\$47,641	\$56,611	\$58,011	\$59,296	\$60,620	\$61,984	\$63,388	\$64,835



PLAN DE GASTOS DE PERSONAL



Reducida departamentalización para minimizar gastos y optimizar uso del recurso humano.



PERSONAL A CONTRATAR (CARGO)	CANTIDAD DE PERSONAL REQUERIDO	AREA	SUELDO MENSUAL	GASTO ANUAL EN PERSONAL	BENEFICIOS SOCIALES	GASTO ANUAL EN PERSONAL + BENEFICIOS SOCIALES
ADMINISTRADOR GENERAL	1	ADMINISTRACIÓN GENERAL	US\$500.00	US\$6,000.00	US\$1,260.75	US\$7,260.75
CONTADOR GENERAL	1	ADMINISTRATIVO – CONTABILIDAD, PRESUPUESTO Y PROVEEDURÍA	US\$400.00	US\$4,800.00	US\$1,048.60	US\$5,848.60
SECRETARIA - ASISTENTE	1	ADMINISTRATIVO - ADMISIONES	US\$250.00	US\$3,000.00	US\$730.38	US\$3,730.38
RECEPCIONISTA – SECRETARIA	1	ADMINISTRATIVO - GENERAL	US\$250.00	US\$3,000.00	US\$730.38	US\$3,730.38
CONSERJES	4	OPERATIVO – MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA	US\$800.00	US\$9,600.00	US\$1,897.20	US\$11,497.20
GUARDIAS DE SEGURIDAD	2	OPERATIVO – SEGURIDAD	US\$480.00	US\$5,760.00	US\$1,218.32	US\$6,978.32
TOTAL	10		US\$2,680.00	US\$32,160.00	US\$6,885.62	US\$39,045.62



6. PLAN FINANCIERO



ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

ESTADO DE RESULTADOS

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Ingresos por Alojamiento		\$188,290.49	\$389,664.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00
Ingresos por Alquiler		\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00
Total de Ingresos		\$220,690.49	\$422,064.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00
Costos Variables por S. Basicos (Agua, Luz)		\$7,254.85	\$15,464.21	\$15,620.41	\$16,089.02	\$16,571.69	\$17,068.84	\$17,580.91	\$18,108.34
Gastos Fijos Administrativos		\$39,045.62	\$40,216.99	\$41,423.50	\$42,666.20	\$43,946.19	\$45,264.57	\$46,622.51	\$48,021.19
Gastos de Publicidad		\$2,867.00	\$2,953.01	\$3,041.60	\$3,132.85	\$3,226.83	\$3,323.64	\$3,423.35	\$3,526.05
Gastos de Insumos Oficina		\$732.00	\$753.96	\$776.58	\$799.88	\$823.87	\$848.59	\$874.05	\$900.27
Gastos de Insumos de Limpieza y Mantenimiento		\$1,500.00	\$1,545.00	\$1,591.35	\$1,639.09	\$1,688.26	\$1,738.91	\$1,791.08	\$1,844.81
Gastos de Servicios Basicos		\$3,004.28	\$3,094.41	\$3,187.24	\$3,282.86	\$3,381.34	\$3,482.79	\$3,587.27	\$3,694.89
Gasto de Internet		\$780.00	\$803.40	\$827.50	\$852.33	\$877.90	\$904.23	\$931.36	\$959.30
Gastos de Uniforme		\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
Gastos por Venta de Activos		\$0.00	\$948.00	\$2,833.00	\$948.00	\$0.00	\$3,781.00	\$0.00	\$948.00
Depreciación de Activos		\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37
Amortizacion de Activos Diferidos	\$587.88	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49
Total de Egresos		\$113,884.60	\$124,479.83	\$128,002.03	\$128,111.08	\$129,216.94	\$135,113.43	\$133,511.37	\$136,703.69
Utilidad Operativa		\$106,805.89	\$297,584.17	\$297,997.97	\$297,888.92	\$296,783.06	\$290,886.57	\$292,488.63	\$289,296.31
Ingreso por Venta de Activos		\$0.00	\$0.00	\$944.33	\$0.00	\$0.00	\$944.33	\$0.00	\$0.00
Intereses		\$42,920.82	\$39,343.03	\$35,598.41	\$31,679.16	\$27,577.16	23283.88	18790.40	14087.38
Utilidad antes de impuestos y participacion laboral		\$63,885.07	\$258,241.14	\$263,343.89	\$266,209.76	\$269,205.89	\$268,547.02	\$273,698.23	\$275,208.93
15% de Participacion Laboral		\$9,582.76	\$38,736.17	\$39,501.58	\$39,931.46	\$40,380.88	\$40,282.05	\$41,054.73	\$41,281.34
25% de Impuesto a la Renta		\$15,971.27	\$64,560.29	\$65,835.97	\$66,552.44	\$67,301.47	\$67,136.76	\$68,424.56	\$68,802.23
UTILIDAD NETA		\$38,331.04	\$154,944.69	\$158,006.34	\$159,725.85	\$161,523.53	\$161,128.21	\$164,218.94	\$165,125.36

6. PLAN FINANCIERO



ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS



BALANCE GENERAL

ACTIVOS		
ACTIVOS CIRCULANTE		
Caja y Bancos	\$121,985.92	
<i>Total de Activos Circulante</i>		\$121,985.92
ACTIVOS FIJOS		
Terreno	\$300,000.00	
Edificio	\$937,500.00	
Muebles de Oficina	\$3,907.00	
Equipos de Oficina	\$2,233.00	
Muebles de Habitaciones	\$44,800.00	
Colchones	\$16,600.00	
Iluminacion	\$948.00	
Ascensor	\$35,000.00	
Planta Generadora de Luz	\$8,700.00	
Extintores	\$600.00	
Menos: Dep. Acum. Activos Fijos	-\$58,027.37	
<i>Total de Activos Fijos</i>		\$1,292,260.63
ACTIVO DIFERIDO		
Gastos de Constitucion	\$587.88	
Menos: Dep. Acum. Activo Diferido	\$73.49	
<i>Total de Activos Diferidos</i>		\$514.40
TOTAL DE ACTIVOS		\$1,414,760.95
PASIVOS		
PASIVOS CIRCULANTE		
Impuestos por pagar	\$15,971.27	
<i>Total de Pasivos Circulante</i>		\$15,971.27
PASIVOS A LARGO PLAZO		
Participación de Trabajadores	\$9,582.76	
Deuda a L/P	\$950,000.00	
<i>Total de Pasivos a largo plazo</i>		\$959,582.76
TOTAL DE PASIVOS		\$975,554.03
PATRIMONIO		
Capital Propio	\$400,875.88	
Utilidad del Ejercicio	\$38,331.04	
TOTAL DE PATRIMONIO		\$439,206.92
TOTAL DE PASIVOS + PATRIMONIO		\$1,414,760.95

6. PLAN FINANCIERO



ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

FLUJO DE CAJA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8
Ingresos por Alojamiento		\$188,290.49	\$389,664.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00	\$393,600.00
Ingresos por Alquiler		\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00	\$32,400.00
Total de Ingresos		\$220,690.49	\$422,064.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00	\$426,000.00
Costos Variables por S. Basicos (Agua, Luz)		\$7,254.85	\$15,464.21	\$15,620.41	\$16,089.02	\$16,571.69	\$17,068.84	\$17,580.91	\$18,108.34
Gastos Fijos Administrativos		\$39,045.62	\$40,216.99	\$41,423.50	\$42,666.20	\$43,946.19	\$45,264.57	\$46,622.51	\$48,021.19
Gastos de Publicidad		\$2,867.00	\$2,953.01	\$3,041.60	\$3,132.85	\$3,226.83	\$3,323.64	\$3,423.35	\$3,526.05
Gastos de Insumos Oficina		\$732.00	\$753.96	\$776.58	\$799.88	\$823.87	\$848.59	\$874.05	\$900.27
Gastos de Insumos Limpieza y Mantenimiento		\$1,500.00	\$1,545.00	\$1,591.35	\$1,639.09	\$1,688.26	\$1,738.91	\$1,791.08	\$1,844.81
Gastos de Servicios Basicos		\$3,004.28	\$3,094.41	\$3,187.24	\$3,282.86	\$3,381.34	\$3,482.79	\$3,587.27	\$3,694.89
Gasto de Internet		\$780.00	\$803.40	\$827.50	\$852.33	\$877.90	\$904.23	\$931.36	\$959.30
Gastos de Uniforme		\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
Gastos por Venta de Activos		\$0.00	\$948.00	\$2,833.00	\$948.00	\$0.00	\$3,781.00	\$0.00	\$948.00
Depreciación de Activos		\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37
Amortizacion de Activos Diferidos	\$587.88	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49
Total de Egresos		\$113,884.60	\$124,479.83	\$128,002.03	\$128,111.08	\$129,216.94	\$135,113.43	\$133,511.37	\$136,703.69
Utilidad Operativa		\$106,805.89	\$297,584.17	\$297,997.97	\$297,888.92	\$296,783.06	\$290,886.57	\$292,488.63	\$289,296.31
Ingreso por Venta de Activos		\$0.00	\$0.00	\$944.33	\$0.00	\$0.00	\$944.33	\$0.00	\$0.00
Intereses		\$42,920.82	\$39,343.03	\$35,598.41	\$31,679.16	\$27,577.16	23283.88	18790.40	14087.38
Utilidad antes de impuestos y participacion laboral		\$63,885.07	\$258,241.14	\$263,343.89	\$266,209.76	\$269,205.89	\$268,547.02	\$273,698.23	\$275,208.93
15% de Participacion Laboral		\$9,582.76	\$38,736.17	\$39,501.58	\$39,931.46	\$40,380.88	\$40,282.05	\$41,054.73	\$41,281.34
25% de Impuesto a la Renta		\$15,971.27	\$64,560.29	\$65,835.97	\$66,552.44	\$67,301.47	\$67,136.76	\$68,424.56	\$68,802.23
UTILIDAD NETA		\$38,331.04	\$154,944.69	\$158,006.34	\$159,725.85	\$161,523.53	\$161,128.21	\$164,218.94	\$165,125.36
Depreciación de Activos		\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37	\$58,027.37
Amortización de Activos Diferidos		\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49	\$73.49
Inversión	\$400,875.88								
Inversión de Capital de Trabajo	\$32,160.00								
Prestamo de la Deuda	\$950,000.00								
Amortización Deuda		\$76,725.03	\$80,302.82	\$84,047.44	\$87,966.68	\$92,068.68	\$96,361.97	\$100,855.45	\$105,558.47
Valor de Desecho									\$894,579.07
Flujo Neto de Efectivo	-\$516,376.24	\$19,706.86	\$132,742.72	\$132,059.75	\$129,860.02	\$127,555.70	\$122,867.10	\$121,464.34	\$1,012,246.81

6. PLAN FINANCIERO



VAN: \$ 167.416.51

>0, entonces **proyecto rentable**

TIR: 23,79%

> 17,51% (rk), entonces **proyecto es rentable**

RETORNO DE INVERSION: 7 años



CÁLCULO DE VAN



1. TASA DE DESCUENTO

a) $CCPP = rk = rd(1 - T)(L) + re(1 - L)$

L: Nivel de endeudamiento	70%
(1 - L): Capital propio	30%
rd: Rentabilidad de la deuda	9.22%
T: Tasa de impuesto corporativo	25%
re: TMAR o rendimiento del accionista	

b) $CAPM = re = rf + \beta(rm - rf) + \Delta \text{riesgo país}$

rf: Tasa libre de riesgo	2.89%	10-Yr Bond
rm: Tasa de Mercado	6.76%	S&P 500
Δ riesgo país	39.28%	3.928 puntos base
B	1.22%	sector REIT – Residential

Reemplazando en fórmula de CAPM:

$$re = 0.0289 + 0.0122*(0.0676 - 0.0289) + 0.3928$$
$$re = 42.22\%$$

Reemplazando en fórmula de CCPP

$$rk = 0.0922*(1 - 0.25)*(0.70) + 0.2219*(1 - 0.70)$$
$$rk = 17.51\%$$



RETORNO DE LA INVERSIÓN



PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION				
Período	Saldo de Inversión	Flujo de Efectivo	Rentabilidad Exigida	Recuperación Inversión
1	\$516,376.24	\$19,706.86	\$3,449.82	\$16,257.05
2	\$500,119.19	\$132,742.72	\$23,237.50	\$109,505.23
3	\$390,613.97	\$132,059.75	\$23,117.94	\$108,941.81
4	\$281,672.15	\$129,860.02	\$22,732.86	\$107,127.16
5	\$174,544.99	\$127,555.70	\$22,329.47	\$105,226.23
6	\$69,318.76	\$122,867.10	\$21,508.70	\$101,358.40
7	-\$32,039.64	\$121,464.34	\$21,263.14	\$100,201.20
8	-\$132,240.84	\$1,012,246.81	\$177,200.53	\$835,046.28



6. PLAN FINANCIERO



ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD				
ESCENARIO	VARIACION	VAN	TIR	ANÁLISIS
DISMINUCION DE INGRESOS	5%	\$119,824.24	22.00%	SE ACEPTA
	10%	\$72,231.97	20.22%	SE ACEPTA
	15%	\$24,639.70	18.43%	SE ACEPTA
	20%	-\$22,952.56	16.64%	SE RECHAZA
	PUEDE DISMINUIR HASTA 17.59%			
AUMENTO DE LOS GASTOS OPERATIVOS	5%	\$159,084.58	23.47%	SE ACEPTA
	10%	\$150,752.65	23.16%	SE ACEPTA
	15%	\$142,420.72	22.85%	SE ACEPTA
	20%	\$134,088.79	22.53%	SE ACEPTA
	PUEDE AUMENTAR HASTA 100.47%			
AUMENTO DE LA INVERSION INICIAL	5%	\$141,597.70	22.65%	SE ACEPTA
	10%	\$115,778.89	21.58%	SE ACEPTA
	15%	\$89,960.07	20.57%	SE ACEPTA
	20%	\$64,141.26	19.63%	SE ACEPTA
	PUEDE AUMENTAR HASTA 32.42%			

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



- Necesidad no satisfecha = Oportunidad de Negocio.
- Enfoque hacia la diferenciación del servicio.

- Posicionamiento Estratégico.
- Actualización, Innovación, Control de Calidad.

**Ampliación, creación de mas residencias.
Cobertura de otros segmentos.**