



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO
DE GUAYAQUIL**

Proyecto de Titulación Final

**PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO DE:
Ingeniero en Comercio y Finanzas
Internacionales Bilingüe**

**Residencia Universitaria en la Ciudad de
Guayaquil**

**Diana Andrade
Emilia Bruque**

**TUTOR:
Ricardo Villacres**

Guayaquil, Marzo del 2010



UNIVERSIDAD CATOLICA SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**PROYECTO DE TITULACION FINAL PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO
DE INGENIERO EN COMERCIO Y FINANZAS
INTERNACIONALES BILINGÜE**

RESIDENCIA UNIVERSITARIA EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL

DIANA ANDRADE

EMILIA BRUQUE

TUTOR:

RICARDO VILLACRES

GUAYAQUIL, MARZO DEL 2010

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por bendecir cada uno de los pasos en mi carrera estudiantil y personal, a mi madre: Ana Saavedra Arteaga, a mi hermana Gioconda Bruque, y al Ing. Víctor Hugo Peñaherrera porque todos contribuyeron en gran parte a mi formación profesional y humana, con su incondicional apoyo y ayuda en las situaciones más difíciles.

Emilia Bruque

Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a mis padres por el apoyo incondicional que me han dado y a las demás personas que formaron parte en mi formación tanto personal como profesional para hacer posible la realización de este trabajo.

Diana Andrade

DECLARACIÓN EXPRESA

"La responsabilidad del contenido de esta Tesis de Grado, me corresponde exclusivamente; y el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil)"

DIANA CAROLINA ANDRADE MOREIRA

EMILIA BRUQUE SAABEDRA

INDICE GENERAL

DEDICATORIA	I
DECLARACION EXPRESA	II
INDICE GENERAL	III
INDICE DE TABLAS	VI
INDICE DE GRAFICOS	VII
INDICE DE ANEXOS	VIII
INTRODUCCION	1
CAPITULO I. ANTECEDENTES	3
1.1. Historia	3
1.2. Justificación	4
1.3. Planteamiento del Problema	5
1.4. Generalidades	5
CAPITULO II. OBJETIVOS DEL PROYECTO	7
2.1. Generales	7
2.2. Específicos	7
2.3. Marco teórico	8
2.4. Marco Conceptual	8
CAPITULO III. ANALISIS TECNICO	9
3.1. Descripción del área geográfica	9
3.2. Superficie	9
3.3. Estudio de Localización	9
3.4. Valorización de la Inversión en obras físicas	10
3.5. Inversión en Equipamiento	12
3.6. Viabilidad Técnica	14

3.7. Viabilidad Legal	14
CAPITULO IV. ANALISIS DEL MERCADO	15
4.1. Análisis de la Demanda	15
4.1.1. Diseño de la Investigación	16
4.1.2. Población y muestra	16
4.1.3. Resultados de datos	18
4.1.4. Análisis de datos	29
4.2. Análisis de la Oferta	30
4.2.1. Análisis de la Fuerza Porter	30
4.2.2. Análisis competitivo	34
4.2.3. Resultados del análisis de datos	34
4.2.4. Estudio del Proyecto	35
CAPITULO V. PLANEACION ESTRATEGICA	37
5.1. Análisis FODA	37
5.2. SWOT matriz	37
5.3. Misión	40
5.4. Visión	41
5.5. Objetivos y Metas	41
5.6. Políticas Internas	42
5.7. Estructura organizacional y funcional	42
CAPITULO VI. PLAN DE MARKETING	46
6.1. Producto	46
6.2. Precio	47
6.3. Plaza	48
6.4. Promoción	48

CAPITULO VII. ANALISIS FINANCIERO	50
7.1. Inversión y Capital de Trabajo	50
7.2. Activos Fijos	50
7.3. Capital de Trabajo	51
7.4. Inversión Inicial	52
7.5. Depreciación y Amortización	53
7.6. Presupuesto de Gastos	54
7.7. Presupuesto de Ingresos	56
7.8. Préstamo del proyecto	57
7.9. Flujo de Caja Anual	58
7.10. Punto de Equilibrio	61
7.11. Valor Actual Neto (VAN)	61
7.12. Tasa Interna de Retorno (TIR)	62
7.13. Periodo de Recuperación de la inversión	62
7.14. Índice Financiero	63
7.15. Conclusiones análisis financiero	64
CONCLUSIONES	65
RECOMENDACIONES	66
BIBLIOGRAFIA	67
ANEXOS	68

INDICE DE TABLAS

Tabla #1.	Presupuesto de la obra	11
Tabla #2.	Distribución de Activos	12
Tabla #3.	Capacidad de Estudiantes por residencia	35
Tabla #4.	Detalle del personal	43
Tabla #5.	Activos fijos	51
Tabla #6.	Inversión Inicial	52
Tabla #7.	Costos Depreciables	53
Tabla #8.	Depreciación de la Inversión inicial	54
Tabla #9.	Gastos de Constitución	55
Tabla #10.	Gastos de Administración	55
Tabla #11.	Gastos por sueldo de personal	56
Tabla #12.	Distribución de ingresos	57
Tabla #13.	Tabla de amortización	57
Tabla #14.	Flujo de Caja	60
Tabla #15.	Punto de Equilibrio	63
Tabla #16.	Payback	61
Tabla #17.	Índice de rentabilidad	63

INDICE DE GRAFICOS

Gráfico #1.	Fórmula de Muestra poblacional	17
Gráfico #2.	Sexo del Encuestado	18
Gráfico #3.	Edad del Encuestado	19
Gráfico #4.	Provincia que pertenece el Encuestado	19
Gráfico #5.	Facultad que pertenece el Encuestado	20
Gráfico #6.	Persona que cubre los gastos en el Hogar	21
Gráfico #7.	Forma de ingresos en el hogar del Encuestado	22
Gráfico #8.	Ingresos en el Hogar del Encuestado	23
Gráfico #9.	Tipo de alojamiento actual del Encuestado	24
Gráfico #10.	Aspectos a considerar al escoger un sitio a vivir	25
Gráfico #11.	Disposición de vivir en una residencia	25
Gráfico #12.	Servicios a contar en una residencia	26
Gráfico #13.	Tipo de habitación de preferencia	27
Gráfico #14.	Preferencia de alquiler y servicio	28
Gráfico #15.	Precio que estaría dispuesto a pagar	29
Gráfico #16.	Modelo de Fuerza Porter	31
Gráfico #17.	Esquema FODA	37
Gráfico #18.	Organigrama del personal	42
Gráfico #19.	Relación de las 4'P	46

INDICE DE ANEXOS

Anexo #1.	Normas de convivencia	69
Anexo #2.	Modelo de encuesta	72
Anexo #3.	Inversión Muebles de Oficina, Equipos de Computación y Telecomunicaciones	74
Anexo #4.	Depreciación de activos	75
Anexo #5.	Cotización de readecuación	77
Anexo #6.	Gastos de Administración-costos anuales gastos proyectados	78
Anexo #7.	Gastos de Personal	80
Anexo #8.	Proyección de Ingresos mensuales	81
Anexo #9.	Tabla de calculo de Interés	82
Anexo #10.	Calculo de la Inflación anual proyectada	83
Anexo #11.	Balance General	84
Anexo #12.	Estado de Perdidas y Ganancias	85
Anexo #13.	Cotización de bienes	86
Anexo #14.	Requisitos de permisos de construcción para aumentar	100
Anexo #15.	Plano de la reconstrucción de la Residencia Universitaria	101

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador la formación universitaria representa para muchos jóvenes los únicos y posibles canales de inserciones laborales. Sin embargo muy poco se ha tomado en cuenta las condiciones que tienen que enfrentar los estudiantes que migran dentro del país con el fin de seguir sus estudios superiores. Esta situación se presenta con mayor frecuencia en los estudiantes de provincia que por lo general plantean su formación profesional en las ciudades grandes como Guayaquil, Quito y Cuenca que le ofrece una gran variedad de opciones para que puedan continuar su educación superior en la universidad de su agrado. En este panorama muchos alumnos plantean como una primera opción el hospedaje en casa de parientes que vivan en la ciudad donde han decidido realizar sus estudios, sin embargo una gran parte de estos jóvenes deben buscar otro tipo de lugar donde llegar, al no contar con familiares que les puedan brindar alojamiento.

Mediante el presente trabajo se requiere determinar las necesidades habitacionales que enfrentan los estudiantes de otras provincias. Este proyecto nace de una idea que nos motivo a realizar un estudio preliminar de lo ocurrido a lo largo del tiempo de nuestra carrera universitaria, donde hemos podido notar un gran incremento en la cantidad de estudiantes de otras provincias y extranjeros que buscan las ciudades principales del país para continuar o culminar su formación académica, esta misma cantidad de estudiantes que año a año llegan a las ciudades como Guayaquil, Quito o Cuenca buscando siempre entre sus posibilidades de llegar a vivir en un lugar acogedor y que les permita desenvolverse de la mejor manera en sus estudios.

Hoy en día, los estudiantes buscan un lugar acogedor y que le resulte cerca al lugar de estudio, por lo que, una residencia estudiantil es una solución a sus requerimientos y conflictos de encontrar un sitio estable, un ambiente tranquilo en el que pueda estudiar y a su vez distraerse y divertirse junto a un grupo de compañeros que harán sentir al estudiante como si fueran sus hermanos.

Una residencia estudiantil que englobe todas estas características puede proveer al estudiante la oportunidad de tener todo lo necesario para su estancia universitaria a su disposición.

El proyecto se llevará a cabo en la ciudadela Bellavista de la ciudad de Guayaquil, lugar que ha sido tomado en cuenta gracias a la cercanía que tiene a dos grandes Universidades de la ciudad como es la Universidad Católica y la Universidad de Guayaquil, y a diversos puntos importantes de la misma.

Entre los principales servicios que ofrecerá esta residencia están lo que es guardianía, limpieza, comida, agua, luz, TV cable, Internet, parqueo y como servicios adicionales teléfono y lavado de ropa; entre las diferentes áreas de la residencia tendremos cómodas habitaciones, área de eventos sociales, sala de estudios equipada con 5 computadoras conectadas a Internet, parqueo y una sala de entretenimiento para uso común.

El presente proyecto proporciona una visión mas general del sector alojamiento estudiantil, enfocándonos en estudiar el mercado, que permitirá determinar la viabilidad y factibilidad de crear una estancia para estudiantes.

CAPITULO I

1. GENERALIDADES:

1.1. Historia

Entre las Residencias dentro del Ecuador tenemos La Residencia Universitaria Ilinizas como la primera residencia universitaria de Quito y del Ecuador. Se puso en marcha en el año 1957. El doctor Juan Larrea Holguín y el sacerdote José Giner Puche instalaron primero la Residencia en dos locales alquilados, en la calle Baquerizo Moreno No. 446. Ahí se empezó la labor del Opus Dei en el Ecuador¹.

Desde ese entonces esta residencia siguen en funcionamiento y alberga a muchos estudiantes de provincia que van a estudiar a Quito, desde ahí surgen otras residencias a nivel nacional que se dedican a esta misma actividad.

Las siguientes universidades han construido residencias universitarias en Ecuador:

- Universidad Central de Quito
- Universidad Técnica de Esmeraldas (para la facultad de Agropecuaria)
- Escuela Politécnica del Ejército (ESPE) ubicada en Sangolquí
- Universidad Técnica Salesiana ubicada en Cuenca
- Universidad Técnica Estatal de Quevedo, la cual solo alberga a profesores
- Universidad San Francisco de Quito

En la ciudad de Guayaquil la única residencia estudiantil que se presenta es la de la Universidad Espíritu Santo la cual tiene poco tiempo de funcionamiento y es exclusiva para estudiantes que están dentro de la institución, además se encuentran proyectos de muchas Universidades como es la Escuela Politécnica del Litoral y hasta ahora no se ha puesto en marcha.

¹ Historia de la Residencia Universitaria Ilinizas, 1957.

1.2. Justificación del Problema

En la actualidad existe una gran cantidad de estudiantes universitarios provenientes de otras provincias y países, es por ello que una vivienda cercana a la universidad que ofrezca servicios tales como alimentación que resulta ser más económica que comer en un restaurante y donde los alimentos no tienen ni la limpieza ni los nutrientes suficientes para el cuerpo, guardianía que les dará a sus hijos la tranquilidad de un lugar permanentemente seguro, entretenimiento, espacio donde estudiar, cercanía a los principales puntos de la ciudad incluyendo la universidad, entre otros.

Esto es lo que cualquier padre busca; ellos como responsables de una buena educación para sus hijos y un crecimiento digno, se librarán de aquellos pagos mensuales con altos costos tanto de comida como de alojamiento permitiendo además ahorrar en gastos de transporte y el peligro de salir a buscar servicios necesarios fuera de la residencia, podrán estar tranquilos porque sus hijos vivirán en una de las ciudadelas más tranquilas de la ciudad.

Algunos estudiantes quizás prefieran la aparente libertad que conlleva vivir fuera de una residencia. Pero mientras vivir fuera puede tener sus ventajas, también puede ser una fuente de preocupación para muchos padres, además de tener que pagar por un departamento que le guste de forma inmediata o podría acabar en manos de otras personas.

Ahora es justo el momento en el que su hijo debería de organizarse, pero por desgracia los adolescentes son extremadamente sensibles a los cambios. La residencia puede servir para ayudarlo a iniciar la vida social, facilitar la transición hacia la vida autónoma y presentar a su hijo a un grupo diverso de personas. Vivir en una residencia puede tener sus desventajas, como la falta de privacidad, los cuartos de baño llenos, los compañeros extraños. Pero la mayoría de los estudiantes cree que son más las ventajas que los inconvenientes.

1.3. Planteamiento del problema:

Estudiantes de provincias como Manabí, El Oro, Los Ríos entre otras, de edades comprendidas entre 17 a 23 años² son quienes estudian en Universidades más cercanas a la residencia como son la Universidad Católica de Guayaquil, y la Universidad de Guayaquil, y a través de un sondeo se obtuvo como resultado que alrededor de 8000 estudiantes están inscritos en la Universidad Católica de los cuales el 10% son estudiantes de otras provincias³, lo que el indica que el déficit en alojamiento en la ciudad es alto. Comportamiento similar encontramos la de la Universidad de Guayaquil. Actualmente existen residencias Universitarias, sin embargo estos son exclusivos de los estudiantes de dichas instituciones. No existen residencias Universitarias ni lugares de alojamiento que abarque estudiantes de diferentes culturas, sexo, status socioeconómico, religión, y colegio. Una residencia brinda un lugar cómodo y les otorga a los familiares la tranquilidad de que su hijo se encuentra en un sitio seguro, agradable y en donde pueda desarrollarse en un ambiente de estudio.

1.4. Generalidades del proyecto

1. Proveer habitaciones a bajo costo teniendo en cuenta que el precio promedio del mercado es de \$200 por una habitación sencilla que no ofrece más beneficios que el de poder dormir.
2. Seguridad para los estudiantes. Nuestra residencia Universitaria va a contar con guardia de seguridad las 24 horas del día para confianza de las personas que habitan en la residencia, además de contar con patrullaje continuo de la Policía Nacional siendo esta zona considerada una zona tranquila de la ciudad.

² Censo realizado por la Universidad de Guayaquil, Departamento de planificación Universitaria, 2005.

³ Departamento de bienestar Universitarios, Universidad Católica, 2008.

3. Resolver el problema de alojamiento en los estudiantes de las provincias como ya ha sido mencionado anteriormente por la deficiencia de lugares con la infraestructura y comodidad de nuestro proyecto.
4. Nuestro proyecto de residencias estudiantiles ayudan a promover el estudio, a adquirir responsabilidades, cuidado de la propiedad social, respeto y compañerismo con la convivencia del día a día entre los estudiantes.
5. Ofrecer un servicio de calidad para los estudiantes, que ofrece además de alojamiento que es lo mínimo en un pensionado ofrecemos servicios complementarios como la lavandería y el Cyber que es de uso continuo para los estudiantes.

CAPITULO II

2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

2.1. GENERALES

Realizar análisis de factibilidad del proyecto de Residencia Universitaria para estudiantes que vienen de otras provincias, satisfaciendo las necesidades de vivienda y otros servicios.

2.2. ESPECIFICOS

- Determinar el nivel de aceptación de acuerdo a las necesidades, gustos y preferencias del mercado meta.
- Definir la oportunidad del negocio, realizando un estudio tanto exploratorio como descriptivo y así poder definir las características y perfil del cliente del mercado objetivo a través de encuestas y determinar de esta forma el potencial del mercado.
- Realizar un análisis de competencia tanto a los competidores directos como a los indirectos.
- Desarrollar estrategias, a través de un plan de mercado que permita crear valor agregado e introducir y posicionar nuestra residencia Universitaria como la primera opción de alojamientos para estudiantes de provincia.
- Determinar la factibilidad del proyecto a través del análisis técnico y financiero de la residencia estudiantil a través de los ingresos, inversiones, proyecciones y otras variables financieras que determinan la rentabilidad del proyecto.

2.3. MARCO TEORICO

En el presente trabajo se utilizara las herramientas de estudio de mercado que determinara la demanda y se realizara una evaluación financiera del proyecto para determinar su rentabilidad; se realizara además el estudio técnico para probar el lugar idóneo de la reestructuración del lugar donde se efectúa nuestro proyecto; revisaremos las estrategias mas factibles para ingresar al mercado y el plan de marketing viable y con los costos requeridos para llegar a los estudiantes.

2.4. MARCO CONCEPTUAL

Revisaremos plan estratégico donde definiremos misión, visión, y objetivos del proyecto; con un posterior estudio de mercado para que nos muestre la situación de la industria y el análisis de nuestras Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas; el plan operativo nos mostrara el producto, la plaza, el precio y la promoción de este plan.

Un estudio técnico nos permitirá mostrar la localización del proyecto y como estará dividida cada área de acuerdo a los lugares y servicios que ofreceremos, además en la estrategia de mercado se revisara la publicidad y comercialización que tendrá nuestro proyecto y que importancia va a tener sobre nuestro mercado.

Tendremos que revisar el financiamiento en base a nuestros gastos y proyectando la rentabilidad de este servicio teniendo en cuenta la depreciación, amortización del préstamo, flujo de caja, balances.

3. ANALISIS TECNICO

3.1. Descripción del área Geográfica

La Residencia en donde se pondrá en marcha se encuentra localizado en la Ciudadela Bellavista, ubicado en el Km. 1.5 de la Ave. Carlos Julio Arosemena.

3.2. Superficie

Son 890 metros cuadrados del total del terreno.

3.3. Estudio de localización

La residencia Universitaria estará ubicada en la Ciudadela Bellavista en la ciudad de Guayaquil, la cual fue escogida por los siguientes factores:

1. Cercanía de las Universidades a la residencia seleccionada es de 10 minutos a pie y 5 minutos en carro desde la Residencia a la Universidad Católica, y desde la Universidad de Guayaquil queda a 10 minutos en carro y a 20 minutos a pie de la misma.
2. Amplio espacio de la infraestructura 890 metros cuadrado, lo cual cubre los requerimientos de la residencia tanto en capacidad de alojamiento como también el número de habitaciones, como en la oferta de servicios.
3. Seguridad y vigilancia del lugar, zona tranquila. Debido a la influencia del tránsito existen los patrullajes de la Policía Nacional y además existe también monitoreo de parte de la Comisión de Transito del Guayas.
4. Cuenta con acceso de vía de transporte. Diagonal a la residencia estudiantil se encuentra la principal vías de acceso a todos los rincones de la ciudad como es la metro vía la cual te conecta con el norte de la ciudad a través de la Metro-Bastión y con el sur atreves de la Metro-Puerto Marítimo.

5. Ubicación cercana a diferentes lugares como entidades bancarias, servi entrega, zonas de recreación, malecón del salado, parque deportivo de la ciudadela, parque lineal, centros comerciales, etc.

3.4. Valoración de las inversiones en obras físicas (adecuación, remodelación)

La edificación estará distribuida en 20 habitaciones, de las cuales 15 van a estar preparadas para 2 personas cada habitación con dos camas cada una para poder acoger alrededor 30 estudiantes en pareja las otras 5 habitaciones van hacer individuales para habitar a 35 estudiantes en la vivienda cada habitación tendrá una dimensión de 5.5 metros de ancho y 6.7 de largo para las habitaciones dobles en el caso de las individuales contarán con 5.4 metros de ancho y 5.7 metros de largo además la casa contara con una lavandería , un Cyber, una sala de entretenimiento con mesas de billar y otros juegos, también contara con un comedor para 16 personas, y garaje para 10 carros; la construcción será alrededor de 890 metros.

**FOTO #1
INFRAESTRUCTURA DE RESIDENCIA**



A continuación se muestra la tabla del presupuesto de la obra, la cual fue dada por el Ing. Bruque, constructor, el cual será el encargado de llevar a cabo la readecuación del lugar.

Tabla #1

PRESUPUESTO DE LA OBRA

PRESUPUESTO DE LA OBRA				
RUBROS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
CASETA GUARDIAN BODEGA	M2			130
REPLANTEO Y TRAZADO	M2	1000	0,5	500
INSTALACION AGUA	MT	20	10	200
INSTALACION LUZ	MT	20	10	200
MUROS DE PIEDRA BASE	ML	288	9	2592
CISTERNA	UNITARIO	1	650	650
BOMBA DE AGUA	UNITARIO	1	400	400
PILARES CERRAMIENTO	UNITARIO	36	60	2160
PILARES EXTERIORES E INTERIORES	M2	30	15	450
ENLUCIDOS EXTERIOR E INTERIORES	M2	100	4	400
ENLUCIDO LOSETA CLOSET	M1	128	10,5	1344
CUBIERTA DE ETERNIL	M2	525	9	4725
INODOROS Y LAVADEROS	UNITARIO	15	80	1200
CERAMICA DE BAÑOS Y LAVANDERIA	M2	100	7	700
PORCELANATO PISO	M2	400	12	4800
PUERTAS DE MADERA	UNITARIO	22	80	1760
ANAQUELES DE COCINA	UNITARIO	1	250	250
PASAMANO	ML	125	25	3125
PINTURA INTERIOR Y EXTERIOR	M2	1700	4	6800
TOMA CORRIENTE 110	PTO	10	20	200
TOMA CORRIENTE DE 220	PTO	10	20	200
TUBERIA AGUA SERVIDA	ML	130	6	780
LAVADO DE PLATOS	UNITARIO	10	115	1150
TOTAL				34716

Elaborado por: Las autoras

3.5. Inversiones en equipamiento

Es indispensable contar con el apoyo de la tecnología moderna de la informática y de la comunicación aplicada al campo académico por lo que la residencia universitaria va a contar con Internet y TV cable, por el tipo de usuarios que se espera como beneficiarios, al igual que muebles y enceres propios de las habitaciones - viviendas que se busca implementar.

Para el equipamiento de la vivienda necesitaremos camas, escritorios, computadoras, lavadoras, juego de comedor, juego de sala, televisión, equipo de sonido, refrigeradora, microonda, cocina los cuales se encuentran desglosado en los siguientes valores con sus cantidades correspondientes:

TABLA #2
DISTRIBUCION DE ACTIVOS

DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Cocina	343,75	1	343,75
Refrigeradora	667,68	1	667,68
Microondas	93,45	2	186,9
Lavadora	623,4	2	1246,8
Secadora	525,89	2	1051,78
Olla Arrocera	21,21	1	21,21
Tostadora	19,2	1	19,2
Licuadora	44,58	1	44,58
Aspiradora	106	1	106
Equipo de sonido	461,84	1	461,84
Camas	220	35	7700
Juego de comedor	274,91	2	549,82
Juego de sala	851,01	1	851,01
Televisor	722,66	1	722,66
Aire Acondicionado	440,8	2	881,6
Computadoras	519	5	2595
Impresora/fax/copiadora	177,68	1	177,68
Teléfono	34,2	1	34,2
Escritorios	34,82	5	174,1
Sillas	34,83	7	243,81
Basureros	5	22	110
Juegos de Mesa	1500	1	1500
	Total		19689,62

Elaborado por: Las autoras

Además contaremos con un sistema de seguridad en la residencia de bajo costo que cumpla con las necesidades básicas de los estudiantes. Este sistema operará como una herramienta de control y monitoreo las 24 horas del día.

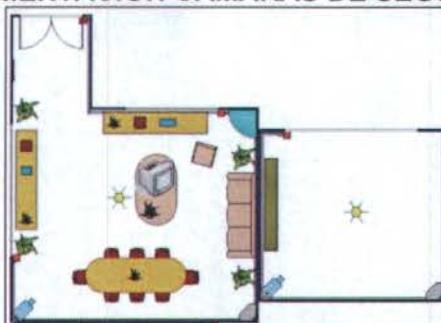
Del sistema de seguridad se obtendrá la información de ciertos acontecimientos que estén ocurriendo en un determinado lugar a fin de dar seguridad a los estudiantes.

Se contara con la casa de seguridad CENASE (Centro de Asesoramiento y seguridad Empresarial), empresa que brinda seguridad de alta calidad, cuenta con un sistema de seguimiento que tendrá un costo de \$1045.63 de instalación así como una cuota mensual de aproximadamente \$30.00. (Ver anexo #13-Cotización de bienes)

El sistema de control contara con:

- Seguridad en puertas y ventanas.
- Generación de alarmas. Monitoreo interior domiciliario a través de cámaras de seguridad.
- Monitoreo de Garaje domiciliario a través de cámaras de seguridad.
- Activación de seguridad. Monitoreo domiciliario a través de un equipo remoto mediante Internet.

FOTO #2
IMPLEMENTACION-CAMARAS DE SEGURIDAD



3.6. Viabilidad Técnica

Para su realización se cuenta con una construcción de dos plantas adecuados para oficinas y dotados de todos los servicios urbanos, el cual se tendría que arreglar de acuerdo a una Residencia para universitarios, los materiales para readecuación se pueden adquirir en la zona, la mano de obra no escasea y es estudio técnico de acomodamiento es confiable.

La adecuación general se muestra en el anexo #15, y el costo de construcción en la tabla #1.

3.7. Viabilidad Legal

La reconstrucción de residencia operara bajo las normas de la Municipalidad de Guayaquil, Constitución Política de la República, en sus artículos 253 y 264; y, en la Ley de Régimen Municipal en sus artículos 1 y 16, los requisitos se muestran en el Anexo#14 (Requisitos de permiso de construcción para aumentar o remodelar).

Es completamente viable desde el punto de las normas y reglamentos de municipio.

4. ANÁLISIS DEL MERCADO

4.1. Análisis de la demanda (necesidades, preferencias, tendencia, capacidad de pago, etc.)

La Residencia Universitaria es un proyecto de largo alojamiento que esta dirigido a estudiantes de la Universidad Católica y Universidad de Guayaquil, los cuales algunos de ellos vienen de otras provincias del país. Por un sondeo independiente se determinó que aproximadamente unas 8.000⁴ estudiantes de la Universidad Católica y un 30.000⁵ estudiantes de la Universidad de Guayaquil, siendo el 25% de los estudiantes vienen de la provincia de los Ríos, el 26% de la provincia del Oro, el 21% de la provincia de Manabí, existiendo menores porcentajes en estudiantes que vienen de la provincia de Pichincha con un 6%, Esmeraldas 5%, Cañar 2%, Loja 3%, Azuay 2%, Tungurahua 0.08%; Bolívar, Imbabura, Pastaza y extranjeros un 0.04%⁶, cada uno en donde se les hace difícil encontrar un lugar acorde a sus necesidades de estudiantes, por lo que una residencia que brinde servicios económicos, alojamiento seguro y confortable, les facilitaría a tomar una decisión a lo hora de decidir donde vivir.

Como mercado meta de este proyecto están los estudiantes universitarios de otras provincias del Ecuador, comprendiendo el nivel socio económico medio, que recién están entrando a la universidad y aquellos que en la actualidad vivan en departamentos, pensionados o con sus familiares y desean cambiarse por una Residencia Universitaria.

En todas las provincias del Ecuador se orienta la juventud para completar su formación académica, en Guayaquil, Quito o Cuenca con mayor énfasis. Esto hace del País, una nación dividida en tres regiones en este aspecto. La población o

⁴ Departamento de Bienestar Universitario, Universidad Católica, 2008.

⁵ Departamento de planificación Universitaria, Universidad de Guayaquil, 2008.

⁶ Estudio realizado por la ESPOL, Departamento de información estadística de la migración hacia provincias, 2008.

segmento al que se llegaría es a jóvenes de familias con ingresos promedio accesibles (Clase media) a las bondades del Proyecto. A Guayaquil llegan estudiantes de las provincias de: El Oro, Loja, Bolívar, Manabí, Los Ríos, Chimborazo, Cotopaxi, Zamora, Morona entre las más importantes y una gran cantidad de estudiantes colombianos y brasileños. Los estimativos del paquete de prestaciones fluctuaría entre 300 y 400 dólares mensuales, en el que se debe considerar el ajuste en un estudio de costos que observe que lo integral del servicio permitiría el desglose de acciones que pueden elevar o disminuir el costo, ejemplo servicio de Internet, teléfono, etc.

4.1.1. Diseño de la investigación

La investigación que se realizó es un tipo de investigación exploratoria para adquirir ideas preliminares sobre problemas y oportunidades de decisión⁷, donde realizamos una encuesta a través de preguntas y respuestas en ambas universidades. El formato consta de 15 preguntas básicas a clientes potenciales, con el fin de determinar la demanda que tendría el proyecto, y así poder estudiar las características de los involucrados de su nivel socioeconómico, considerando el nivel de ingresos que puede definir la capacidad de pago.

4.1.2. Población y muestra

La población estudiantil de la Universidad católica es de 8000 estudiantes en donde se registra que un 17% de jóvenes no son de Guayaquil. En la Universidad de Guayaquil son alrededor de 30000 estudiantes donde la migración estudiantil para el año 2008 alcanzó el 40% de la población total de sus estudiantes, y cada año crece 6%. El año pasado, por ejemplo, aprobaron el preuniversitario 1.749 bachilleres que venían de otras provincias y cantones⁸.

⁷ Hair Bush, Investigación de Mercado, 2004.

⁸ CONUEP, Censo de los estudiantes universitarios, 2005.

Según el Departamento de Planificación Universitaria de la Universidad de Guayaquil, la migración estudiantil en el 2008, las provincias que más se repiten en las solicitudes de ingreso son El Oro, Manabí y Los Ríos.

Las carreras que más demanda tienen entre los universitarios migrantes son Odontología y Medicina en primeros lugares, seguidas de Economía, carreras empresariales, y algunas carreras técnicas como telecomunicaciones y sistemas.

Tomando en cuenta que alrededor del 23 al 25%⁹ de los estudiantes de las universidades son de otra provincia se ha decidido realizar un estudio aleatorio determinado una población de alrededor de 9500 estudiantes por lo que hemos tenemos que tomar una muestra de estudiantes de ambas universidades y de diversas carreras de otras provincias para consultar sus preferencias y gustos al escoger su lugar de vivienda, tomando cuenta sus edades y el poder adquisitivo para el pago de un lugar de alojamiento con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%

**GRAFICO #1
FORMULA DE MUESTRA**

$$n = \frac{N * pq}{(N-1) \frac{e^2}{z^2} + pq}$$

Los valores utilizados son:

N	9500
p	0,5
q	0,5
e ²	5%
z	1,96

Aplicando la formula se obtiene un tamaño muestral de 368 estudiantes que provienen de diferentes provincias de las que se debe realizar la encuesta.

⁹ INEC, Censo de la Población a nivel Nacional, 2005

n=	$9500 \cdot (0,5 \cdot 99,5) / (((9500-1) \cdot (0,5/1,96^2) + (0,5 \cdot 99,5)))$
n=	367,49
n=	368

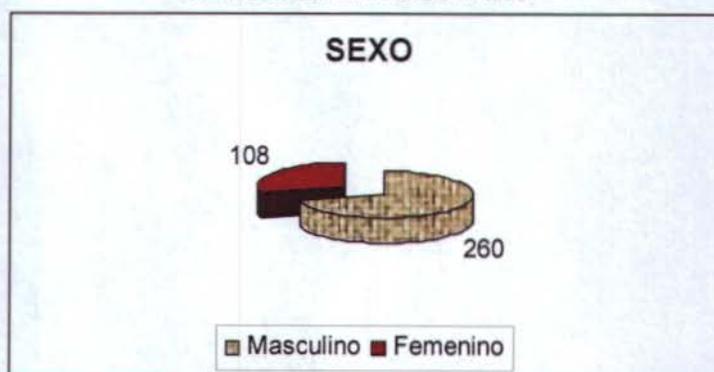
4.1.3. Análisis de datos.

Después del estudio y revisión de las encuestas hemos podido llegar a la siguiente tabulación de los resultados según las preguntas dadas a los estudiantes:

1. Sexo del encuestado

Masculino	260
Femenino	108
Total	368

GRAFICO # 2
SEXO DEL ENCUESTADO



Elaborado por: Las autoras

Como resultado de la distribución del sexo del encuestado tenemos como tamaño de muestra que 260 fueron hombres y 108 mujeres encuestadas.

2. ¿Qué edad tienes?

De 17-19	186
De 19-21	92
De 21-en adelante	90
Total	368

GRAFICO #3
EDAD DEL ENCUESTADO



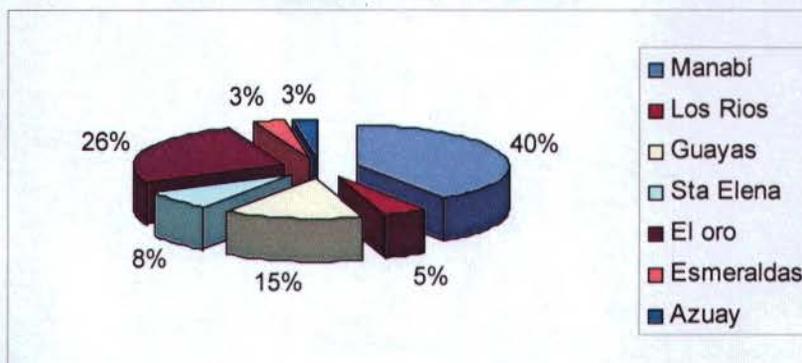
Elaborado por: Las autoras

El resultado de esta encuesta tiene como fin determinar las edades promedio de los estudiantes encuestados, teniendo a 186 encuestados de 17-19 años, 92 encuestados de 19-21 años y 90 encuestados de 21 años en adelante.

3. ¿De qué provincia vienes?

Manabí	148
Los Ríos	18
Guayas	55
Sta. Elena	29
El oro	96
Esmeraldas	12
Azuay	10
Total	368

GRAFICO #4
PROVINCIA DEL ENCUESTADO



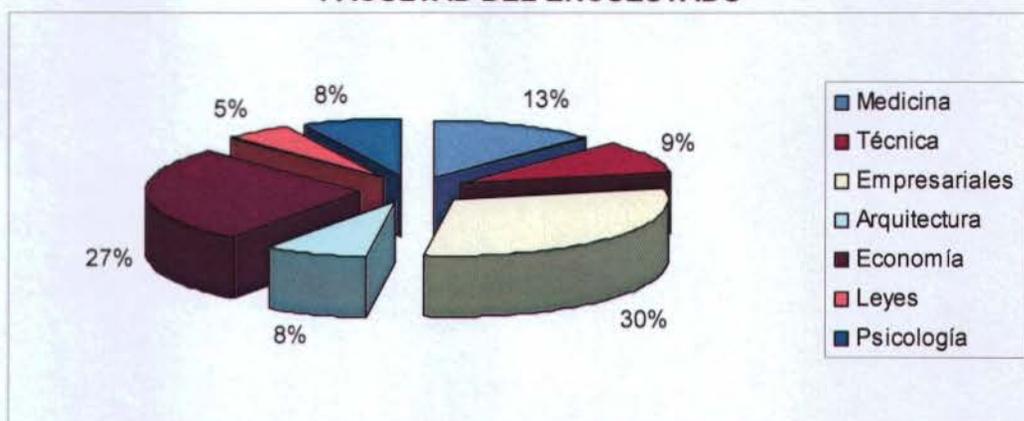
Elaborado por: Las autoras

El objetivo de esta pregunta es determinar de qué provincia proviene el estudiante encuestado, teniendo como resultado que la mayor parte de estudiantes de provincias proviene un 40% de Manabí, un 26% de El Oro, un 15% de Guayas y un 8% Sta. Elena.

4. ¿En que facultad estudias?

Medicina	46
Técnica	34
Empresariales	112
Arquitectura	29
Economía	101
Leyes	18
Psicología	28
Total	368

GRAFICO #5
FACULTAD DEL ENCUESTADO



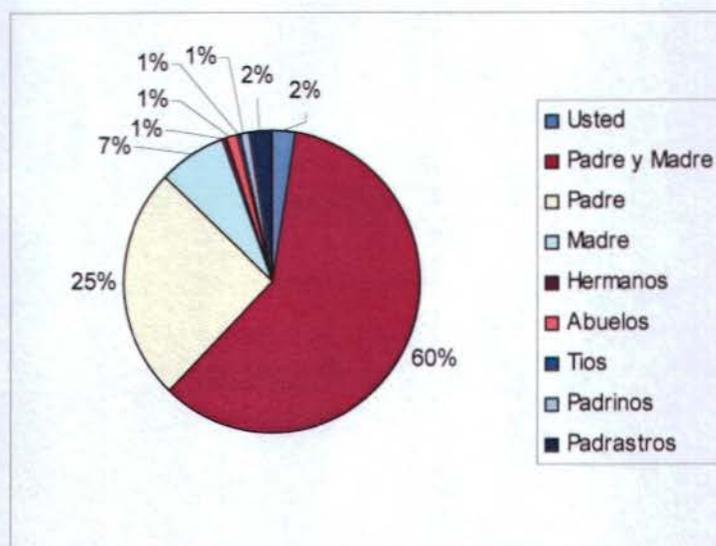
Elaborado por: Las autoras

Como resultado de la encuesta de que facultad proviene el encuestado tenemos que un 30% se encuentran en empresariales, un 27% en Economía, un 13% en Medicina, carreras en las cuales la Universidad Católica y la Universidad de Guayaquil tiene su mayor reconocimiento por la formación académica que provee el resto de carreras el porcentaje de estudiantes es mínimo.

5. ¿Quién cubre los gastos del hogar?

Usted	9
Padre y Madre	220
Padre	92
Madre	27
Hermanos	2
Abuelos	4
Tios	2
Padrinos	3
Padrastrros	9
Total	368

GRAFICO #6
PERSONA QUE CUBRE GASTOS EN EL HOGAR DEL ENCUESTADO



Elaborado por: Las autoras

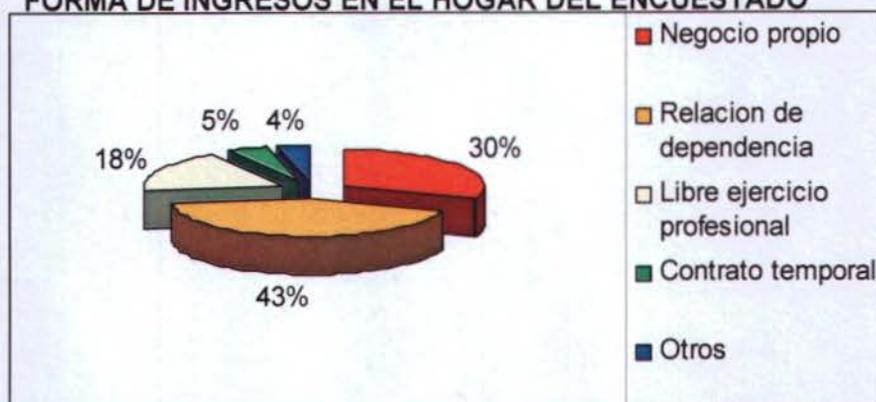
Como objetivo de esta encuesta es determinar quien cubre los gastos del hogar del encuestado para así conocer la situación económica que pertenece.

Como resultado tenemos que un 60% de los ingresos provienen de padres y madres, un 25 % de padre que mantienen el hogar, un 7% de solo madres que sustentan el hogar, y demás familiares con porcentajes menores a 5 %.

6. ¿Qué clase de trabajo sustenta los ingresos en el hogar?

Negocio propio	112
Relación de dependencia	158
Libre ejercicio profesional	66
Contrato temporal	18
Otros	14
Total	368

GRAFICO #7
FORMA DE INGRESOS EN EL HOGAR DEL ENCUESTADO



Elaborado por: Las autoras

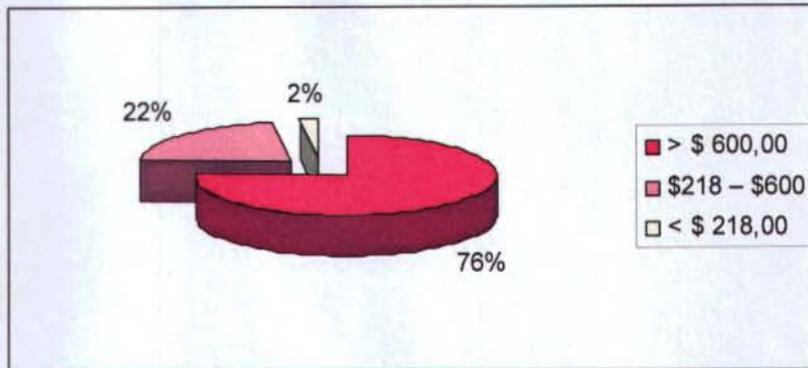
Como objetivo de esta pregunta es determinar la forma de ingresos del hogar del encuestado con el fin de ver la posición económica.

Como resultado tenemos que un 43% la forma de ingresos es por relación de dependencia, un 30% como negocio propio, un 18% como libre ejercicio profesional, un 5% como contrato temporal y un 4% de los encuestados seleccionaron otras formas de ingresos.

7. ¿Cuál es el ingreso que perciben en su hogar?

> \$ 600,00	279
\$218 – \$600	82
< \$ 218,00	7
Total	368

GRAFICO #8
INGRESOS EN EL HOGAR DEL ENCUESTADO



Elaborado por: Las autoras

Como objetivo de esta pregunta queremos determinar que tipo de ingresos perciben el hogar del encuestado para así conocer el nivel económico que pertenecen.

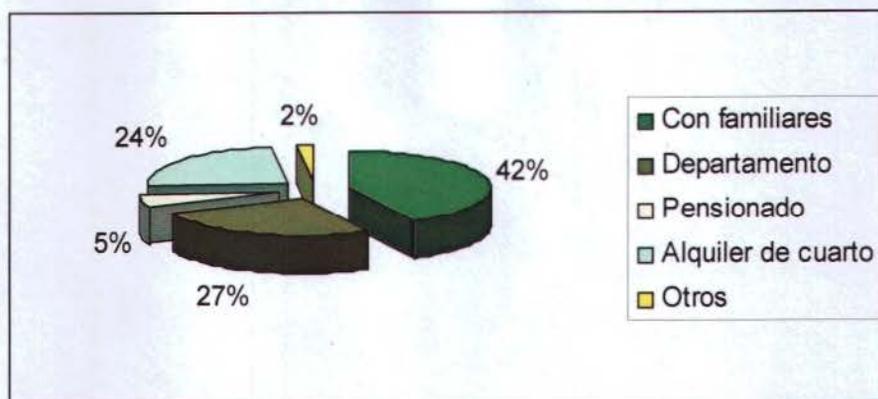
Como resultado tenemos que un 76% tiene ingresos mayores a \$600.00, un 22% tienen ingresos de \$218.00 a \$600.00 y un 2% tienen ingresos menores a \$218.00.

Con este resultado podemos entender que la mayor parte de los encuestados tienen buena capacidad económica para poder adquirir el servicio de residencia.

8. Desde su llegada a guayaquil ¿Dónde se aloja?

Con familiares	156
Departamento	98
Pensionado	18
Alquiler de cuarto	89
Otros	7
Total	368

GRAFICO #9
TIPO DE ALOJAMIENTO ACTUAL DEL ENCUESTADO



Elaborado por: Las autoras

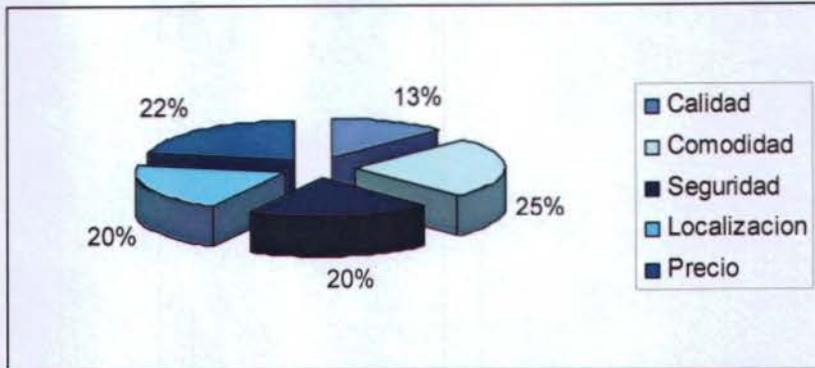
Como objetivo de esta preguntante queremos determinar que tipo de alojamiento tiene por el momento el encuestado.

Como resultado tenemos que un 42% viven con sus familiares, un 27% viven en departamentos, un 24% alquilan cuartos, un 5% viven en pensionados y un 2% viven en otros lugares. Con estos resultados podemos observar que la demanda de vivienda es alta.

9. ¿Qué aspecto considera usted importante a la hora de escoger un sitio a vivir?

Calidad	47
Comodidad	93
Seguridad	74
Localización	73
Precio	81
Total	368

GRAFICO #10
ASPECTOS A CONSIDERAR



Elaborado por: Las autoras

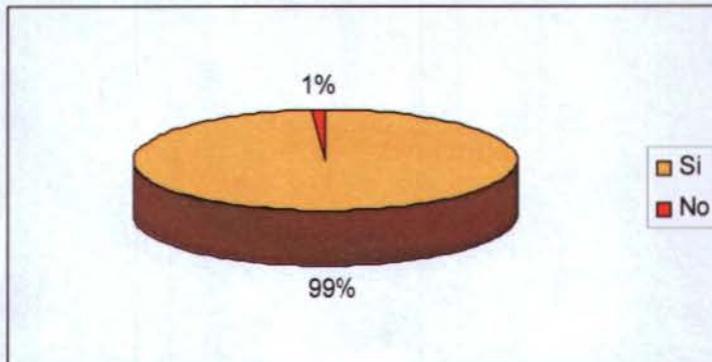
Como objetivo de esta pregunta es determinar los aspectos que considera más importante a la hora de elegir un sitio a vivir.

Como resultado tenemos que un 25% de las preferencias es la comodidad del sitio a vivir, un 22% en el precio, un 20% por igual en localización y seguridad y un 13% calidad. Con estos resultados podemos determinar las preferencias de los estudiantes que en su mayor porcentaje esta en comodidad a la hora de decidir donde vivir.

10. ¿Estaría dispuesto a vivir en una residencia estudiantil?

Si	364
No	4
Total	368

GRAFICO #11
DISPOCISION DE VIVIR EN UNA RESIDENCIA



Elaborado por: Las autoras

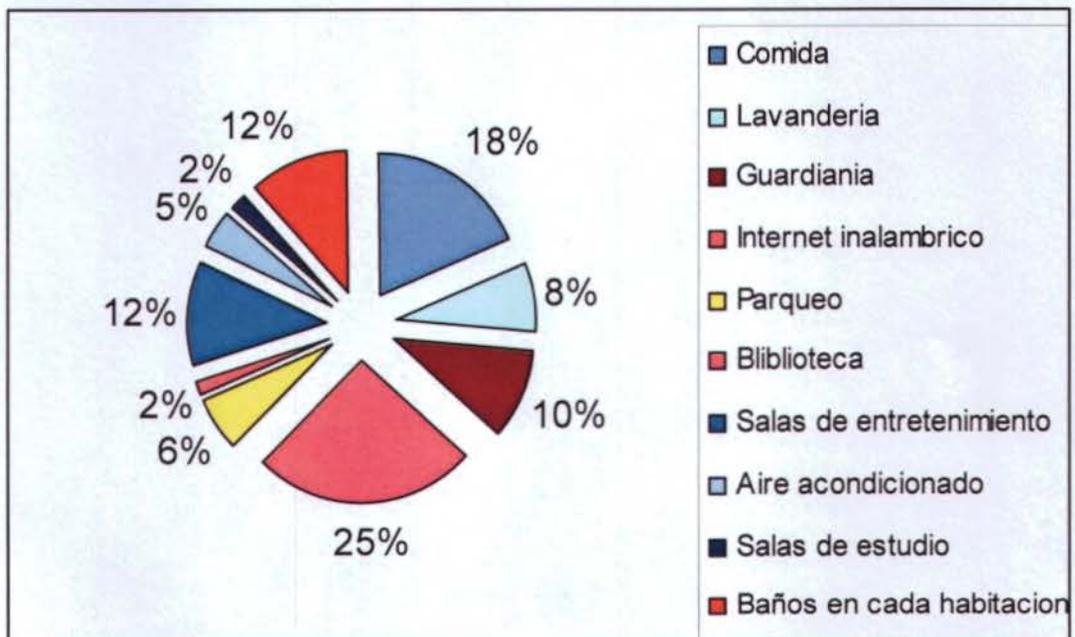
Como objetivo de esta pregunta es determinar si el estudiante estaría dispuesto a vivir en una residencia estudiantil.

Como resultado tenemos que un 99% que representa a 364 estudiante fue si, y un 1% que representa unos 4 estudiantes fue de no, continuando la encuesta solo para los 364 dispuestos a considerar la opción de vivir en una residencia.

11. ¿Con qué servicio le gustaría contar en una residencia?
 Más de dos opciones escogidas

Comida	160
Lavandería	69
Guardiana	85
Internet inalámbrico	220
Parqueo	54
Biblioteca	14
Salas de entretenimiento	101
Aire acondicionado	40
Salas de estudio	15
Baños en cada habitación	101

GRAFICO #12
SERVICIOS A CONTAR EN UNA RESIDENCIA



Elaborado por: Las autoras

Como objetivo de esta pregunta queremos determinar con que servicio le gustaría contar al vivir en una residencia.

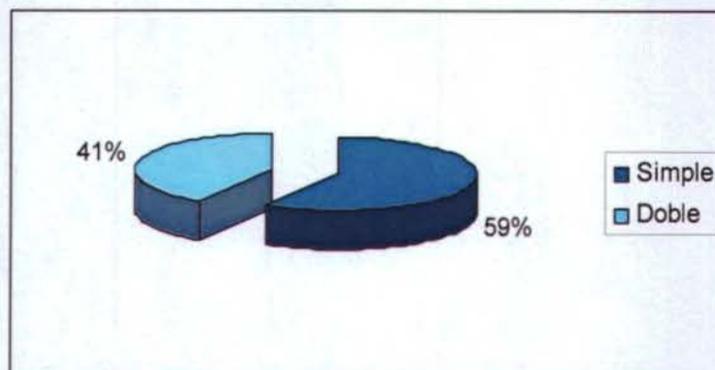
Como resultado tenemos que un 25% preferiría contar con Internet inalámbrico, un 18% contar con comida, un 10% en guardiana, un 12% contar con baños en cada habitación y con salas de entretenimiento.

Con esto podemos percibir que los gustos y preferencias de los estudiantes se inclinan por la alimentación, Internet como prioridad, considerando que un lugar de buena comida es una preocupación para los estudiantes y por un sitio donde lavar la ropa que les puede ofrecer comodidad y confort.

12. ¿Qué habitación preferiría?

Simple	213
Doble	151
Total	364

GRAFICO #13
TIPO DE HABITACION DE PREFERENCIA



Elaborado por: Las autoras

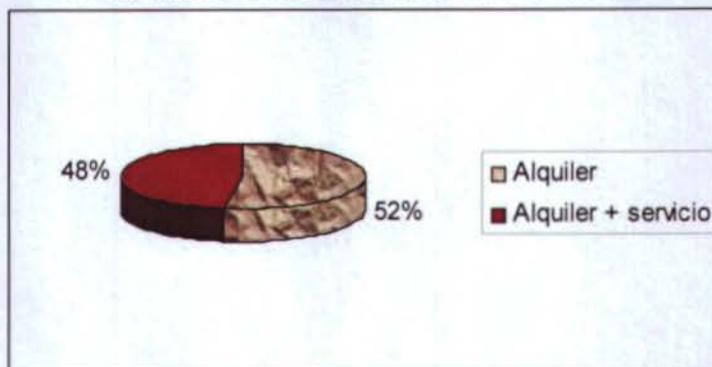
Como objetivo de esta pregunta queremos determinar que habitación preferiría al vivir en una residencia universitaria.

Como resultado tenemos que un 59% de los encuestados preferirían cuartos simples y un 41% cuartos dobles.

13. ¿Usted estaría dispuesto a pagar un valor adicional al alquiler por concepto de servicios?

No- solo Alquiler	191
Si- Alquiler + servicio	173
Total	364

GRAFICO #14
PREFERENCIAS DE ALQUILER Y SERVICIO



Elaborado por: Las autoras

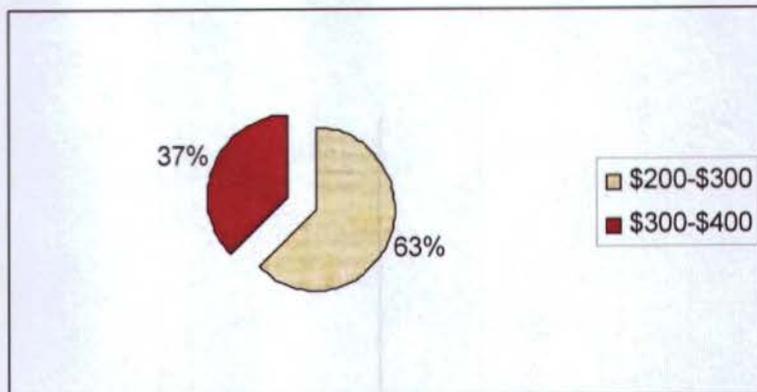
Como objetivo de esta pregunta queremos determinar si el encuestado estaría dispuesto a contar con los servicios de la residencia a un precio en que se considere el alquiler o alquiler mas servicio.

Como resultado tenemos que un 52% preferirían contar con un precio que solo incluya alquiler y un 48% con un precio que cuente con alquiler mas servicio.

14. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?

\$200-\$300	229
\$300-\$400	135
Total	364

GRAFICO #15
PRECIO QUE ESTARIA DISPUESTO A PAGAR



Elaborado por: Las autoras

Como objetivo de esta pregunta es determinar cuanto estaría dispuesto a pagar por una residencia estudiantil.

Como resultado tenemos que un 63% estaría dispuesto a pagar considerando la capacidad de pago de \$200.00 a \$300.00, y un 37% estaría dispuesto a pagar de \$300.00 a \$400.00.

4.1.4. Resultado de Análisis de datos

Como resultado de las encuestas realizadas, se determino que existe una necesidad de alojamiento de larga estancia por parte de estudiantes de las Universidades Católica y de Guayaquil, provenientes de provincia y ciudades localizadas fuera de la ciudad, y como resultado del muestreo realizado, se obtuvo que el 99% de los encuestados estarían interesados en la oferta del proyecto de Residencia Universitaria, con lo cual se identifica una atractiva oportunidad del negocio en el sector del mercado.

Los alojamientos que al momento utilizan los estudiantes como pensionados, departamentos o vivir con familiares, no han cubierto eficientemente las necesidades y ya que la mayoría de estas alternativas no están cerca del lugar de estudio.

En cuanto a la disponibilidad económica de los clientes potenciales, se determinó a través de las encuestas, que si estarían dispuestos a pagar mensual por el alquiler de una habitación, que es un precio de \$200.00-\$300.00, promedio del alquiler de un cuarto o departamento de pequeñas dimensiones que cuesta en la ciudad de Guayaquil, las cuales se encuentran en Internet en su mayoría, en periódicos y volantes, entre los más comunes.

Por lo expuesto, se concluye que existe una oportunidad de negocio en el sector de alojamiento de larga estancia dirigida a estudiantes universitarios provenientes de provincia, ineficientemente atendida por la oferta actual del mercado, misma que puede resultar rentable si se aplica un buen plan estratégico y plan comercial, que permita captar la demanda del mercado potencial.

4.2. Análisis de la Oferta

Por el momento no contamos con competidores directos, pero si indirectos y ellos son los pensionados que se encuentran en diferentes partes de la ciudad, que se diferenciaría de la residencia universitaria ya que es un poco más informal, poco espacio de alojamiento, se encuentran a mucha distancia de la Universidad y ofrecen un servicio más ampliado y no específico como la residencia universitaria.

4.2.1. Análisis de las Fuerzas de Porter

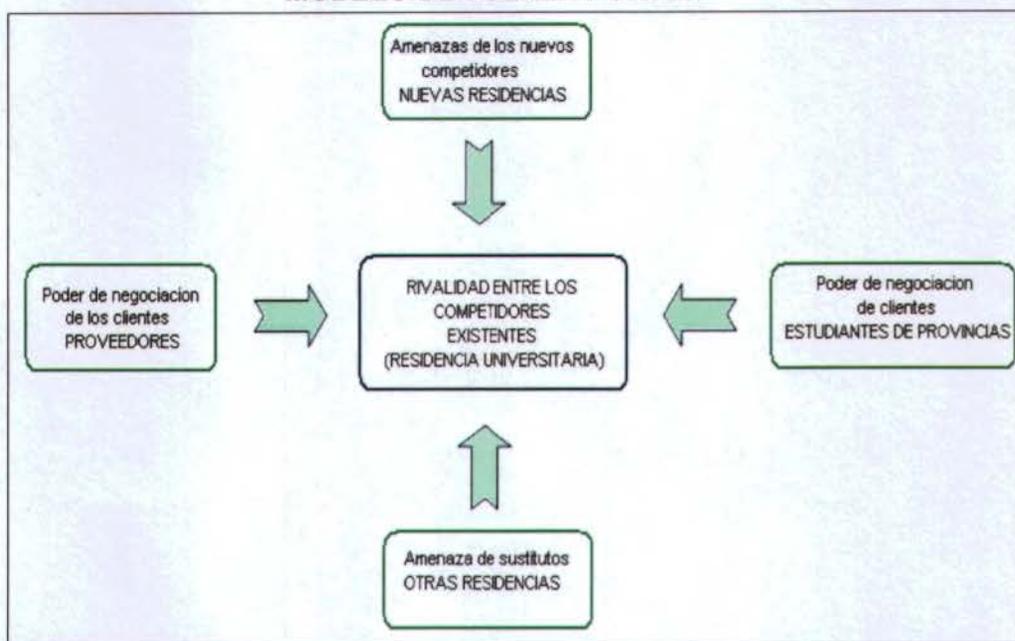
El análisis de la fuerza Porter va a determinar la estrategia competitiva en el mercado de alojamiento y así poder determinar la rentabilidad del proyecto.

El punto de vista de este análisis es determinar las consecuencias de rentabilidad a largo plazo de un mercado¹⁰. La idea es que con este análisis se debe

¹⁰ Michael E. Porter, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, 1980.

evaluar los objetivos y recursos frente a éstas cinco fuerzas que rigen la competencia:

GRAFICO #16
MODELO DE FUERZA PORTER



Fuente: Modelo Michael M. Porter incorporado a la Residencia Universitaria

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

La estrategia no reside solamente en comprender a nuestros competidores actuales que básicamente serian los pensionado que ofrecen únicamente servicios de hospedaje y alimentación; sino hacer prevalecer nuestra ventaja de ser un servicio integral que comprendería: hospedaje, alimentación, TV cable, seguridad, lavandería, Internet y sobre todo desenvolverse en un ambiente agradable.

Hoy en día las universidades utilizan diferentes estrategias para ser un atractivo en los estudiantes que viene de otras provincias y diferenciándose de las demás. Esta residencia no tiene una competencia directa en el mercado y la posibilidad de que surjan otras iguales será a mediano plazo por lo que la acogida seria visible en los primeros años.

AMENAZA DE SUSTITUTOS

En base a la necesidad de alojamiento y debido a la creación de nuevas instituciones educativas de tercer nivel, que han hecho que existan mayor cantidad de estudiantes de provincia inscritos por año ha llevado a la formación de pensionados, suite o departamentos que ofrecen servicios similares como alimentación y alojamiento siendo la primera opción vivir en un pensionado al momento de elegir en donde pasar su periodo universitario, por ende este mercado es bien visto por empresarios o inversionistas que quieran ofrecer un tipo de servicio similar o sustituto al de vivir en familia acercándose al concepto familiar de vivir como en casa.

Debido a esto hemos definido bien el enfoque de nuestro servicio y puntualizado en las diversas funciones que cumple la residencia sin que esta pueda ser reemplazada por la competencia fácilmente.

Actualmente los sustitutos son los pensionados y suite que hay a nivel local con gran acogida entre los estudiantes de provincia los cuales sería una competencia indirecta para la residencia.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE PROVEEDORES

El poder de negociación es sumamente importante al momento de lanzar al mercado un nuevo servicio por lo que para nosotros como nuevos inversionistas es trascendental la facilidad de conseguir nuestro lugar para nuestra residencia es la negociación que se llegue con el dueño del edificio que queremos adquirir para el proyecto.

Como principal proveedor tenemos el dueño del edificio con mayor poder de negociación ya que estamos sujetos al precio que nos impondría para la compra del bien, como otros proveedores tenemos aquellos que nos brindarían servicios de limpieza, de seguridad y de Internet los mismos que no constituyen un poder de negociación muy importante ya que existen varios proveedores en el mercado con los mismos servicio.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES

El mercado está basado y definido por los usuarios y el precio que ellos mediante su comportamiento de consumo imponen. Hoy en día por la necesidad de alojamiento confortable se buscan nuevas opciones de servicios que complementen las necesidades de los clientes.

Los cambios registrados en los últimos años en el volumen de estudiantes de provincia y en sus exigencias han proporcionado grandes oportunidades para la creación de este tipo de negocio.

Los clientes potenciales son los estudiantes de la Universidad Católica y la Universidad Guayaquil, y por la demanda que obtuvimos de las encuestas podemos ver que el 99% de los encuestados estarían dispuestos a contar con el servicio que ofrecemos. En cuanto a su poder de negociación se refiere a la influencia que pueden tener en cuanto a los servicios ya que tienen la ventaja de comparar los precios y el nivel de calidad, seguridad que ofrece un alojamiento en comparación a nuestra oferta de servicio.

Si los estudiantes compararan el alojamiento que estamos ofreciendo se darán cuenta de los grandes beneficios, donde vamos a tener una igualdad en la negociación porque la demanda es bastante grande en la ciudad.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES

La rivalidad entre los competidores existentes se refiere a los competidores actuales que son los otros tipos de alojamiento que existe en la ciudad como arriendo de departamentos, de cuartos, de pensionados, de los cuales se diferencia de la residencia por el servicio, calidad y precio que ofrecen.

No existe rivalidad alguna sobre residencias Universitarias, con características similares por el momento somos los únicos en el mercado que ofreceremos este servicio, más adelante se unirían residencias de la ESPOL entre otras pero que son exclusivas para sus estudiantes.

La decisión del cliente al momento de escoger en lugar para vivir depende de muchos factores y uno de ellos resulta de analizar si ese mismo servicio lo tienen otras instituciones, entonces acudimos a una estrategia de diferenciación, tratando de darle al cliente "algo distinto" o "algo más

4.2.2. Análisis competitivo

La investigación exploratoria será de escritorio donde buscamos información de fuentes externas como el Internet donde pudimos encontrar que a lo largo de toda la historia en la Ciudad de Guayaquil, las alternativas de residencia solo prestan servicios de alojamiento o alquiler de piezas de cuartos, y por otra parte aquellos pensionados que cumplen en una similitud de ofrecer servicios, por lo que no se considera como competencia directa, sino que la oferta que brinda este servicio es de una manera más amplia en el mercado local, teniendo como resultado que no representa competencia directa en el sector de alojamiento Universitario.

La oferta en esta rama de servicios no existe en nuestra ciudad, lo más común son los pensionados por lo que no tenemos la competencia directa que pueda ser un peso ante nuestros servicios, a nivel nacional existen otras residencias pero estas solo se han desarrollado en ciudades como Quito y Esmeraldas, no son comunes y a pesar de su acogida por el monto de la inversión no muchas en el país el siguiente recuadro muestra la capacidad de de recepción de estudiantes en estos lugares.

4.2.3. RESULTADOS DEL ANALISIS DE LOS DATOS

La oferta en esta rama de servicios no existe en nuestra ciudad, lo más común son los pensionados por lo que no tenemos la competencia directa que pueda ser un peso ante nuestros servicios, a nivel nacional existen otras residencias pero estas solo se han desarrollado en ciudades como Quito y Esmeraldas, no son comunes y a pesar de su acogida por el monto de la inversión no muchas en el país el siguiente recuadro muestra la capacidad de de recepción de estudiantes en estos lugares:

Tabla # 3

Capacidad de estudiantes por residencia

Residencias	Capacidad de estudiantes
Universidad Central de Quito	40
Universidad Técnica de Esmeraldas	25
Escuela Politécnica del Ejército	110
Universidad Técnica Estatal de Quevedo	46
Movimiento Juvenil Ecuatoriano y otras residencias en la ciudad	40

Elaborado por: Las autoras

Si comparamos la cantidad de estudiantes que captaron todas las residencias (236) en el año 2005, con la cantidad de universitarios que estudian fuera de su ciudad, la cual el INEC determinó 32000 para el año 2005, nos damos cuenta que existe una buena necesidad y por lo tanto una gran oportunidad en cuanto a crear nuevas residencias para alojar a los estudiantes. Con esta cifra vemos que no se ha llegado a cubrir ni el 1% del mercado.

El Proyecto brindará satisfacciones económicas a los inversionistas por que no solo que puede expandirse en otros puntos de la ciudad, sino que también podrá implementarse este proyecto en otras ciudades tales como Quito, Cuenca, Manta, Loja y otras, las cuales año a año son visitadas por nuevos estudiantes.

4.2.4. Estudio del proyecto

En el estudio de factibilidad se determinaran los motivos por los cuales se debe invertir en el proyecto de residencia estudiantil. Estos son:

- Por los estudios realizados no existen residencia universitaria de la U. Católica y U. Guayaquil, por lo que se la considera un área no explotada dada su alto nivel de demanda.

- Según el estudio de mercado existe un alto grado de personas interesadas en vivir en una residencia estudiantil, teniendo un resultado de 99% en las encuestas realizadas a 368 personas.
- La localización del proyecto marca un factor importante ya que se considera una ventaja para el proyecto, muchas personas escogen el lugar por la cercanía, en donde la ubicación esta a 5 minutos de las Universidades.

CAPITULO V

5. Planeación Estratégica

5.1. Análisis FODA

En el análisis FODA se determinaran las fortalezas, oportunidades, Debilidades y Amenazas, en donde podremos analizar la situación del proyecto residencia estudiantil y el entorno en el cual esta compitiendo.

**GRAFICO #17
ESQUEMA FODA**

ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
DEBILIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES

Elaborado por: Las autoras

Fortalezas

- Calidad de servicios.
- Experiencia y formación en la dirección empresarial, que permite afrontar la situación de competitividad.
- Ubicación de la residencia.
- Precio, Comodidad, seguridad y acceso a servicios básicos.
- Cercanía a las dos Universidades más concurridas en la ciudad
- Estar entre los pioneros de las grandes residencias del Ecuador y llegar fácilmente a posicionarnos en la mente del consumidor.

Oportunidades

- No existen proyectos similares en el mercado.
- El mercado se está orientando bastante a la captación de estudiantes, este está creciendo en promedio a una tasa del 6% en el ámbito de universidades y escuelas politécnicas.
- La creación de la residencia aumentara la demanda futura de estudiantes de provincia.
- Alianzas estratégicas con La UCSG y la Universidad de Guayaquil constituirían un gran atractivo a los estudiantes que desean una excelente educación y con facilidades en los puntos más analizados al estudiar en otra ciudad.

Debilidades

- Requerimiento de una gran inversión para el desarrollo del producto.
- No tiene la edificación suficiente espacio para el parqueo.

Amenazas

- Falta de coordinación ente los sectores públicos y privados, para lograr una adecuada promoción del las residencias en el país.
- Precios elevados de los servicios públicos (teléfono, agua., luz) y demás combustibles.
- Disminución de flujo de estudiantes debido al Cambio de tendencia de estudiantes universidades hacia la orientación de universidades de la sierra debido a la calificación baja obtenida por parte del estudio realizado por la CONEA¹¹ (Consejo nacional de evaluación y acreditación de la educación superior).

¹¹ Calificación de las universidades según el CONEA, Revista Vistazo, 13-12-09.

5.2. SWOT MATRIZ

	<u>Fortalezas (F)</u>	<u>Debilidades (D)</u>
<u>Oportunidades (O)</u>	<p><u>FO Estrategias</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Promocionar los beneficios de la residencia en cuanto a localización y calidad de servicios repartiendo volantes en los centros de estudios cercanos a fin de captar la demanda de estudiantes sin residencia. • Nuestra formación profesional como ingenieras en Comercio y Finanzas nos permitirán ganar mercado en cuanto a otras residencias sin perfil profesional. • La cercanía con las Universidades de Guayaquil y Católica nos permitiría realizar una alianza estratégica de mutuo beneficio. • Al ser los primeros en diseñar un proyecto de tal envergadura nos permitirá posicionarnos en el mercado y captar la demanda actual y futura. 	<p><u>OD Estrategias</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Como el proyecto requiere de una inversión elevada se plantea realizar un préstamo a la Corporación Financiera Nacional (CFN) a una tasa más baja, a más de buscar otros inversionistas para poder desarrollar el proyecto • Para remediar el problema de falta de infraestructura para el parqueadero se puede negociar el espacio contiguo al edificio, donde actualmente funciona una cancha de futbol sintética.
<u>Amenazas (A)</u>	<p><u>FA Estrategias</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Buscar plan de financiamiento continuo y expansión del lugar según las necesidades se van incrementando 	<p><u>DA Estrategias</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Es necesario la previsión de un fondo de operación para no incurrir en mora en cuanto al pago de servicios básicos.

	<p>en el cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se implementarán mecanismos de control del uso de los servicios utilitarios a fin de poder prever los gastos por servicios básicos. • Lograr introducir como una cultura en la mente del cliente el alojamiento en una residencia estudiantil a través de la promoción de un servicio de alojamiento de calidad y a bajo costo a fin de captar la demanda de estudiantes de provincia. 	
<p>ELABORADO POR: Los autores</p>		

5.3. Misión

La residencia estudiantil tiene como misión crear un lugar de acogida a los estudiantes de provincia brindándoles un sitio seguro y agradable donde permanecer mientras culmina sus estudios, con oportunidades únicas para el desarrollo y crecimiento personal de todas las persona que utilicen nuestras instalaciones haciéndolas sentir como si estuviesen en su propio hogar, permitiéndoles así desarrollarse en un ambiente confortable, organizado y de servicio.

Asumimos con convicción el deber ineludible que satisfacer siempre las necesidades y expectativas de nuestros estudiantes y sus progenitores, brindando diversas alternativas en alimentación que garanticen una excelente nutrición y servicios adicionales, que mediante la ejecución correcta de un proceso de desarrollo integral para los jóvenes que habitan este lugar.

5.4. Visión

Atraer ese gran porcentaje de estudiantes que viven fuera de Guayaquil y desean una educación superior logrando así aumentar significativamente la cantidad de alumnos foráneos que estudien en la universidad innovando constantemente los servicios.

Contando con un grupo humano ético, responsable y comprometido con la satisfacción de los estudiantes y buscamos alcanzar el liderazgo en el mercado local y a nivel nacional de nuestro servicio no tradicional.

En 2013 se espera poder crear este tipo de servicios en diferentes lugares del país, sosteniendo como principio fundamental calidad del servicio y la seriedad de la institución, caracterizándose por la flexibilidad para adaptarse a los constantes cambios del entorno y demanda de sus clientes.

5.5. Objetivos y metas

- Lograr que los estudiantes le presten un gran valor al servicio que presta la residencia.
- Incentivar una cultura de alojamiento seguro.
- Mantener una constante capacitación al personal que labore en la residencia.
- Aumentar cada año un 15% de residentes, confiando en los estudios realizados del mercado.

5.6. Políticas Internas

En nuestro proyecto nos además de preocuparnos por el servicio que vamos a ofrecer y la calidad del mismo vemos la necesidad de establecer unas normas de convivencia y alojamiento entre los estudiantes del lugar, de esta forma regulamos

su conducta y logramos mantener la armonía de la residencia universitaria. Ver anexos de las normativas implantadas.

5.7. Estructura organizacional y funcional

**GRAFICO #18
ORGANIGRAMA DEL PERSONAL**



Elaborado por: Las autoras

El Ama de llaves se encarga de supervisar al personal de mantenimiento y reparación de las instalaciones de la residencia además de administrar las operaciones diarias y la supervisión del personal de limpieza, cocina, nutrición ama de llaves, seguridad, mantenimiento y manejará los asuntos disciplinarios. Es el encargado de la contratación del personal, la recaudación de los arriendos y vigilancia de las demás operaciones de la residencia.

Se establecería las siguientes personas:

**TABLA #4
DETALLE DEL PERSONAL**

PERSONAL	NUMERO
Contador	1
Secretaria	1
Ama de llaves	1
Seguridad	1
Limpieza	2
Lavandería	2
Cocina	2
TOTAL	10

Elaborado por: Las autoras

Funciones:

Financieras:

- Contador:
 1. Llevar la contabilidad de la residencia.
 2. Rendir a gerencia los ingresos y gastos trimestrales.
 3. Supervisar las actividades que se realicen en la residencia.
 4. Responsabilidad ante las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad.
 5. Control de la entrada y salida de dinero.
 6. Cumplir con sus deberes profesionales
 7. Presentar de manera clara toda información administrativa solicitada por gerencia.
 8. Estudio de estados financieros y su análisis.
 9. Elaboración de planillas para el pago de impuestos

Administrativas:

- Secretaria:

1. Atención personal y telefónica de los clientes, dar información y atender al público sobre la residencia.
2. Controlar la administración de mercadeo.
3. Atender a proveedores, mantener control de víveres y demás implementos del hogar y si no hay pedir a proveedores con anterioridad.
4. Dar informes de lo que se esta dando dentro de la residencia.

- Ama de llaves:

1. Controlar la disciplina siguiendo las normas de la residencia.
2. Dar a conocer a la secretaria lo que esta faltando de suministros en la residencia.
3. Dirigir la residencia.
4. Supervisar las actividades de cocina, limpieza y lavandería, ya que de ella depende la buena imagen de la residencia.
5. Mantener un perfil de amabilidad y responsabilidad hacia los estudiantes.

- Seguridad:

1. Controlar la entrada y salida de los estudiantes.
2. Velar por el bienestar de la seguridad de las personas y del establecimiento.

- Limpieza:

1. Mantener responsabilidad cumpliendo sus deberes de limpieza y mantenimiento de la residencia y de cada habitación.
2. Respetar las pertenencias de cada individuo dentro de la residencia.

- Lavandería:
 1. Realizar su deber de lavar, de acuerdo al residente que tiene el servicio de lavado.

- Cocina:
 1. Su responsabilidad depende de la administración del lugar de cocina y abastecimiento de alimentos.
 2. Cumplir con la alimentación de los estudiantes.

Requisitos para el ingreso a la Residencia.

El estudiante deberá estar matriculado en la Universidad Católica o en la Universidad de Guayaquil.

La dirección valorará las condiciones económicas, académicas y de lejanía del centro de estudio con respecto al domicilio familiar para la admisión a la Residencia. La administración se encargará de la asignación de las diferentes habitaciones.

Como regla general, el número de años que un estudiante podrá permanecer en la Residencia será igual al de años de su carrera.

Una vez aprobada la solicitud de la admisión el estudiante deberá acatar las normas de convivencia del Anexo #1.

6. Plan de Marketing

El plan de marketing tiene como objetivo captar la atención de los estudiantes universitarios y demostrar con los resultados obtenidos de la Investigación de mercado en donde obtuvimos del muestreo, el análisis de mercado, el plan de estrategias y el estudio de competencia en la ciudad, los cuales ayudan a definir las estrategias del marketing, proporcionándole al proyecto una rentabilidad a largo plazo.

GRAFICO #19

RELACION DE LAS 4'P



Elaborado por: Jerry McCarthy

6.1. Producto

La residencias Universitarias es un proyecto que no ha sido explotado en la ciudad de Guayaquil por lo que se lo considera nuevo en el mercado, el cual esta planteado en base a las necesidades del mercado, brindando un servicio de alojamiento durante su estadía en la universidad, brindando además servicios complementarios para su buena estancia.

La residencia Universitaria ofrece algunas características detalladas a continuación:

- Ubicación de fácil acceso y cercana a las universidades como U. Católica y U. Guayaquil.
- Ubicación en zona segura.
- Ubicación cercana a la estación de metro vía.
- Infraestructura moderna, confortable y libre espacio que cuenta con seguridad propia, servicios básicos, áreas de entretenimiento, acceso a tecnología como Internet inalámbrico y capacidad de alojamiento para muchos estudiantes.
- Habitaciones cómodas, con disposición de elección de habitaciones dobles o individuales, con baños en cada habitación.
- Adicionalmente cuenta con servicios de comida, de lavandería, de parqueo, Cyber, copiadoras, cabinas y salas de entretenimiento para así poder satisfacer las necesidades propias de cada residente.

6.2. Precio

El precio es establecido de acuerdo a cada habitación de la residencia Universitaria y se da por el valor agregado que tiene el producto en si, como es la seguridad que brinda la residencia, la comodidad, los servicios que brinda, la ubicación, la cercanía a las universidades, que se complementa a un precio asequible para los estudiantes. Este precio es fijado a la calidad y buen servicio que da la residencia, es un precio un poco mayor a las otras alternativas de alojamiento ya que esta sería diferente y se consideraría único en el mercado.

Además se debe también considerar la fijación de precio de acuerdo a los costos que están en el mercado de alojamientos como los cuartos de alquiler, departamentos y pensionados que se diferencia de la oferta del proyecto de residencia universitaria, y considerando la disponibilidad de pagar los clientes, tomando en cuenta la calidad y buen servicio a un precio de alquiler mensual de

habitación individual de \$ 300.00 y habitación doble de \$400.00 dividida para dos personas quedando un precio de \$200.00.

6.3. Plaza

Tomando en cuenta la localización como factor importante a la hora de que los estudiantes decidan donde vivir, el proyecto busco un lugar cercano a las universidades detalladas.

La residencia Universitaria estará ubicada en Bellavista, un zona tranquila, sector norte de la ciudad de Guayaquil, considerando que esta ubicada a 5 minutos de las Universidades antes mencionadas, al frente cuenta con la línea de bus la metro vía y disposición de transporte urbano.

La residencia contara con 35 habitaciones, 30 doble y 5 individuales, distribuidos para hombres y mujeres, contando con una infraestructura recién remodelada y que contara con dos plantas, en la planta baja estarán los servicios como restaurante, lavandería, cuarto de entretenimiento, Cyber, comedor, sala, y en la planta superior los dormitorios.

6.4. Promoción

Se preparará una campaña publicitaria en el canal de la Universidad Católica, y entrega de folletos en las universidades, orientada a comunicar las ventajas competitivas del proyecto, como: ubicación, precios, calidad entre otros. Entre las herramientas que se usarán están los medios impresos como:

Revistas y periódicos. Se harán publicaciones anuales en los periódicos como El Universo, El Telégrafo u otros de importancia nacional. Se espera captar clientes de las provincias de la Costa.

Todo este material, será desarrollado por la agencia de publicidad, como apoyo de venta. Serán ubicados en los colegios, feria, exhibiciones y recepción de la residencia.

- Folletos
- Calendarios de escritorio

- Fotografías del proyecto
- Videos ilustrativos

Se entregarán catálogos en varios colegios de cada provincia que se consideran objetivo del mercado como: El Rubira (Salinas), Técnico de Santa Elena (Sta. Elena), Leonardo Da Vinci (Manta), Velasco Ibarra (Milagro), Galo Plaza Lasso (Daule), Benetazo (Babahoyo), Liceo Naval de Jambelí (Machala), Cristo Rey (Portoviejo), Sagrado Corazón (Esmeraldas), entre otros.

Para la realización y aplicación de la campaña se deberá tomar en cuenta que debe ir dirigida a un mercado nacional y además se debe considerar el presupuesto establecido para publicidad, el cual debe estar acorde con al estrategia de penetración rápida seleccionada en la etapa de introducción del proyecto.

CAPITULO VII

7. ANALISIS FINANCIERO

Este capítulo tiene como finalidad determinar la inversión que se necesitaría para desarrollar la residencia Universitaria en la ciudad de Guayaquil, los presupuesto de ingresos y egresos operativos para poder así evaluar el potencial económico de la creación de este proyecto.

En los estados financieros proyectados se presentaran por un lapso de 10 años con el fin de poder analizar la situación económica del proyecto.

Finalmente se realizara una evaluación de la rentabilidad del proyecto a través de los índices financieros para tener una visión más amplia de los resultados económicos futuros.

7.1. Inversión y capital de trabajo

La realización del proyecto se detallara las inversiones en activos fijos y capital de trabajo con el que se cuenta.

7.2. Activos fijos

La residencia Universitaria va a contar con las siguientes distribuciones de activos fijos por el valor total de \$19.689.62 (no incluido IVA, ver anexo #3) que se detalla a continuación:

**Tabla #5
ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Cocina	343,75	1	343,75
Refrigeradora	667,68	1	667,68
Microondas	93,45	2	186,9
lavadora	623,4	2	1246,8
Secadora	525,89	2	1051,78
Olla Arrocera	21,21	1	21,21
Tostadora	19,2	1	19,2
Licuada	44,58	1	44,58
Aspiradora	106	1	106
Equipo de sonido	461,84	1	461,84
Camas	220	35	7700
Juego de comedor	274,91	2	549,82
Juego de sala	851,01	1	851,01
Televisor	722,66	1	722,66
Aire Acondicionado	440,8	2	881,6
Computadoras	519	5	2595
Impresora/fax/copiadora	177,68	1	177,68
Teléfono	34,2	1	34,2
Escritorios	34,82	5	174,1
Sillas	34,83	7	243,81
Basureros	5	22	110
Juegos de Mesa	1500	1	1500
Equipo de seguridad	1000	1	1000
Total			20689,62

Elaborado por: Las autoras

7.3. Capital de trabajo

Formula de la Inversión del Capital del Trabajo

$$ICT_0 = \frac{Ca_1 * n}{365}$$

* El periodo se desfase se refiere a los días que va a llevar el proceso de análisis del proyecto

* ICT corresponde a la inversión inicial de trabajo

* Ca1 corresponde al costo anual proyectado

* n corresponde a los días de desfase

CAPITAL DE TRABAJO			
AÑO 1		AÑO 2	
<u>Método del periodo de desfase</u>		<u>Método del periodo de desfase</u>	
Periodo de desfase	30	Periodo de desfase	30
Costo anual proyectado	79.744,95	Costo anual proyectado	83.075,36
Inversión de capital de trabajo	6.554,38	Inversión de capital de trabajo	6.828,11

7.4. Inversión Inicial

El proyecto de Residencia universitaria cuenta con una Inversión Inicial de \$262.406.00 que contiene la inversión de la infraestructura, los equipos de oficina, electrónicos y de telecomunicaciones, considerando también los gastos de constitución y el capital de trabajo necesarios para la creación de esta residencia. Cada uno de ellos se encuentra detallado en el anexo #3 de Detalle de activos fijos de Muebles, equipos y otros activos, el gasto de constitución en anexo #5 de gastos de constitución.

**Tabla #6
INVERSION INICIAL**

Inversión Inicial	
Edificios	200.000,00
Equipos de oficina	11.272,74
Equipos Electrónicos	2.844,68
Equipos de telecomunicación	34,20
Otros activos	6.754,00
Gastos de Constitución	35.946,00
Capital de Trabajo	7.585,93
Total Inversión Inicial	264.437,55

Elaborado por: Las autoras

7.5. Depreciaciones y amortizaciones

El proyecto como se ve en la tabla # cuenta con diversos activos depreciables y la siguiente tabla muestra el % de depreciación y el año de valor útil de cada activo, teniendo al Edificio con un 5% de depreciación con 20 años de vida útil, los Muebles y Enceres con un 10% de depreciación y 10 años de vida útil, Equipos de Computación con un 33% de depreciación con 3 años de vida útil, Equipos de telecomunicaciones con una depreciación de 33% con 3 años de vida útil y otros activos con una depreciación de 10% con 10 años de vida útil. Además se realizó una proyección de los costos depreciables (ver anexo #4).

Tabla # 7
COSTOS DEPRECIABLES

COSTOS O GASTOS DE DEPRECIACIÓN ANUAL DE ACTIVOS FIJOS	
ACTIVOS FIJOS	% ANUAL
Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares	5 %
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10 %
Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil.	20 %
Equipos de cómputo y software	33 %

Fuente: Instructivo de declaración de impuestos a la renta, Art. 21

Tabla #8
DEPRECIACION DE LA INVERSION INICIAL

Detalle	% Depreciación	1- 10 año		
		Valor Total	Depreciación Anual	
EDIFICIO				
EDIFICIO	5%	200000,00	10000,00	200000,00
MUEBLES DE OFICINA				
ESCRITORIOS, MESA OMEGA CON REPISA ALTA OD-	10%	234,10	23,41	
SILLAS NEGRA NEUMATICA CON BRAZ	10%	327,81	32,78	
JUEGO DE COMEDOR BALI CON VIDRIO COLOR WENGUE	10%	549,82	54,98	
JUEGO DE SALA 5 PIEZAS COLOR DE TAPIZ DE MUEBLE	10%	851,01	85,10	
JUEGO DE MESA	10%	1500,00	150,00	
CAMAS	10%	7700,00	770,00	
TACHOS DE BASURA	10%	110,00	11,00	11.272,74
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
COMPUTADOR NETTOP MSI GB 160GB	33%	2655,00	885,00	
IMPRESORA MULTIFUNCION HP INKJET HOTOSM	33%	189,68	63,23	2844,68
EQUIPO TELECOMUNICACIONES				
TELEFONO 27933 INAL GENERAL ELECTRIC	33%	34,20	11,40	34,20
OTROS ACTIVOS				
COCINA DE 6 QUEMADORES A GAS 35 PULGADAS DUREX	10%	343,75	34,38	
REFRIGERADORA INDURAMA DE 18 PIES	10%	667,68	66,77	
MICROONDAS LG 0.7 PIES - 1.000 W DE POTENCIA	10%	186,90	18,69	
LAVADORA WIRLPOOL CON CAPACIDAD DE 32 LBS	10%	1246,80	124,68	
SECADORA GE 32 LIBRAS A GAS	10%	1051,78	105,18	
OLLA ARROCERA SMC DE 1 LITRO	10%	21,21	2,12	
TOSTADORA IMACO	10%	19,20	1,92	
LICUADORA BLACK AND DECKER DE 1.4 LITROS	10%	44,58	4,46	
ASPIRADORA INGENIO I ELECTROLUX	10%	106,00	10,60	
EQUIPO DE SONIDO SONY 3CD RIP/MP3/6500W	10%	461,84	46,18	
TELEVISOR LCD 32 PULGADAS CONEXIÓN HDMI	10%	722,66	72,27	
AIRE ACONDICIONADO SPLIT DE 9.000 BTU	10%	881,60	88,16	
EQUIPO DE SEGURIDAD	10%	1000,00	100,00	6.754,00
Total Depreciación Anual			\$ 12.762,30	220.905,62

Elaborado por: Las autoras

7.6. Presupuestos de Gastos

7.6.1. Gastos de constitución

A continuación se detallan los gastos de constitución que se requieren para la creación del proyecto, considerando que se va a realizar una readecuación del lugar. Además se cuenta con cotización de los materiales de adecuación del lugar que se espera comprar (ver anexo #5)

Tabla #9
GASTOS DE CONSTITUCION

GASTOS DE CONSTITUCION	
Diseño de adecuación	\$ 450,00
Impuestos, tasas y permiso	\$ 780,00
Materiales de adecuación	\$ 34.716,00
Total	\$ 35.946,00

Elaborado por: Las autoras

7.6.2. Gastos Administrativos

En los gastos administrativos se detallan los gastos que se darían durante el primer año de la Residencia Universitaria, se estima que mensualmente se gastaría \$1.248.30 y anualmente \$14.979.60. (Ver anexo #6).

Tabla #10
DISTRIBUCIÓN GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ESTIMADOS		
Rubro	Mensual estimado	Anual estimado
Gasto de Servicios Básicos	150,00	1.800,00
Gasto de Suministros de Ofic.	50,00	600,00
Gastos de comida	950,00	11.400,00
Gastos de Limpieza	55,00	660,00
Gastos de TV cable	43,30	519,60
Gastos de seguridad	30,00	360,00
Total mensual	\$ 1.278,30	\$ 15.339,60

Elaborado por: Las autoras

7.6.3. Gastos de Personal

En la siguiente tabla se detalla el número de personal requerido para la Residencia Universitaria, considerando los gastos por sueldo mensual y anual, teniendo \$1.900.00 de gastos mensual y \$22.800.00 de gastos anuales. El sueldo será fijo proyectado con inflación y se consideraran los beneficios de ley correspondientes (ver anexo #7).

Tabla #11
DISTRIBUCIÓN GASTOS POR SUELDO DEL PERSONAL

GASTOS POR SUELDO DE PERSONAL(SIN CONSIDERAR INFLACION)				
DETALLE	AÑO 1			
PERSONAL	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	ANUAL
Contador	1	\$ 350,00	350,00	4.200,00
Secretaria	1	\$ 250,00	250,00	3.000,00
Ama de llaves	1	\$ 300,00	300,00	3.600,00
Cocinero	2	\$ 250,00	500,00	6.000,00
Limpieza	2	\$ 250,00	500,00	6.000,00
Lavandería	2	\$ 250,00	500,00	6.000,00
Seguridad	1	\$ 250,00	250,00	3.000,00
TOTALES	10		\$ 2.650,00	\$ 31.800,00

Elaborado por: Las autoras

7.7. Presupuesto de Ingresos

Los ingresos de la Residencia se obtendrán por diferentes rubros como costo de habitación doble, costo de habitación individual, costo por alimentación, costo por lavandería, costo de caber y costo de garaje, los cuales fueron establecidos en base al mercado actual. Además se realizara la proyección de 10 años de los ingresos considerando la inflación (ver anexo #8).

Precio de Alquiler: \$300-200
Alquiler Actual: 7.500,00

INGRESOS CYBER	
Costo por hora=	1,00
# Personas estimadas=	15
Ingreso por día	15,00
Ingreso por mes	450,00
Ingreso anual	5.400,00

**Tabla #12
DISTRIBUCIÓN INGRESOS**

Precio Servicios	Ingreso mensual	# de personal	Total mensual	Total anual
Habitación doble	200,00	30	6000	\$ 72.000,00
Habitación individual	300,00	5	1500	\$ 18.000,00
Alimentación	100,00	28	2800	\$ 33.600,00
Lavandería	30,00	35	1050	\$ 12.600,00
Cyber	450,00		450,00	\$ 5.400,00
Garaje	30,00	10	300	\$ 3.600,00

Elaborado por: Las autoras

7.8. Préstamo del proyecto

El proyecto cuenta con una inversión a largo plazo de 10 años con una tasa de interés del 11% dada por la CFN (Corporación Financiera Nacional). Considerando el 95% de la Inversión Inicial se tiene el monto del préstamo.

**Tabla #13
TABLA DE AMORTIZACION**

Tabla de Amortización Préstamo Largo Plazo	
Monto del préstamo	\$ 249.285,700
Tasa de interés anual	11,00%
Periodo de pago (en años)	1
Duración (periodos)	10

No. Pago	Pago	Cuota de interés	Cuota de capital	Saldo	Capital Amortizado
				249.285,700	
1	42.329,068	27.421,427	14.907,641	234.378,059	14.907,641
2	42.329,068	25.781,586	16.547,481	217.830,578	31.455,122
3	42.329,068	23.961,364	18.367,704	199.462,874	49.822,826
4	42.329,068	21.940,916	20.388,151	179.074,723	70.210,977
5	42.329,068	19.698,219	22.630,848	156.443,875	92.841,825
6	42.329,068	17.208,826	25.120,241	131.323,633	117.962,066
7	42.329,068	14.445,600	27.883,468	103.440,165	145.845,534
8	42.329,068	11.378,418	30.950,649	72.489,516	176.796,184
9	42.329,068	7.973,847	34.355,221	38.134,295	211.151,405
10	42.329,068	4.194,772	38.134,295	0,000	249.285,700

Elaborado por: Las autoras

7.9. Flujo de caja anual

El flujo de caja expresa los ingresos y egresos anuales proyectados que se obtendrán por el pago del alquiler de los clientes, muestra el incremento que tiene cada valor considerando la inflación (ver anexo #10). El flujo de caja se lo proyecto a 10 años considerando el préstamo que se realizaría pagadero a 10 años.

Se proyecta las ventas diseñando un plan donde se calcula una cifra de utilidad deseada trabajando con valores relacionados a los ingresos hacia las ventas, obteniendo así un porcentaje de ganancias que puede variar según la situación del mercado y del entorno, pero que sirve de base para predecir lo que se quiere ganar cada año. De acuerdo al porcentaje de ganancia de la compañía y al comportamiento del mercado, se estima que para el primer año se obtendrá un ingreso de \$25.134.72.

En el flujo de caja se incluye los ingresos por venta que es el pago de alquiler y otros ingresos por servicios adicionales al alquiler. En egresos tenemos los Gastos Administrativos y financieros, los gastos de publicidad y constitución y la amortización del préstamo teniendo como Utilidad Neta \$48.688.33, además se consideran los impuestos a pagar y teniendo como resultado un flujo económico de \$24.344.17 como flujo neto de efectivo.

Se obtiene un flujo de caja en el año 0 negativo ya que se incluye un capital de trabajo para poner en marcha el proyecto y así poder cubrir los gastos y la inversión inicial del negocio. A continuación se detalla el Flujo de caja del proyecto de residencia Universitaria.

**Tabla #14
FLUJO DE CAJA**

DESCRIPCION	AÑO0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	AÑO6	AÑO7	AÑO8	AÑO9	AÑO10
INGRESOS											
Operacionales:											
Ventas/Aquiler		\$ 90,000.00	\$ 99,090.00	\$ 110,297.08	\$ 123,135.66	\$ 140,005.24	\$ 160,530.01	\$ 185,781.38	\$ 217,289.91	\$ 257,140.88	\$ 306,923.35
Otros ingresos		\$ 55,200.00	\$ 60,775.20	\$ 67,648.88	\$ 75,523.20	\$ 85,869.88	\$ 98,468.41	\$ 113,945.92	\$ 133,271.14	\$ 157,713.07	\$ 188,246.32
Total Ingresos:		\$ 145,200.00	\$ 159,865.20	\$ 177,945.95	\$ 198,658.86	\$ 225,875.13	\$ 258,998.42	\$ 299,727.30	\$ 350,561.05	\$ 414,853.95	\$ 495,169.67
EGRESOS											
Operacionales:											
Costos Fijos											
Sueldos y Salarios		\$ 44,214.30	\$ 47,781.10	\$ 52,364.77	\$ 58,042.36	\$ 64,546.70	\$ 73,088.92	\$ 83,481.83	\$ 96,271.53	\$ 112,232.19	\$ 132,415.92
Gastos de Publicidad		\$ 350.00	\$ 379.53	\$ 417.87	\$ 465.14	\$ 519.30	\$ 590.43	\$ 676.96	\$ 783.46	\$ 916.35	\$ 1,084.41
Gastos Administrativos		\$ 14,979.60	\$ 16,243.55	\$ 17,884.15	\$ 19,907.45	\$ 22,225.38	\$ 25,289.54	\$ 28,973.22	\$ 33,531.03	\$ 39,218.87	\$ 46,411.67
Gastos de constitucion		\$ 7,189.20	\$ 7,189.20	\$ 7,189.20	\$ 7,189.20	\$ 7,189.20	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
Total Costos Fijos		\$ 66,733.10	\$ 71,573.39	\$ 77,855.99	\$ 85,604.15	\$ 94,480.58	\$ 98,948.88	\$ 113,132.01	\$ 130,585.01	\$ 152,367.41	\$ 179,912.00
No Operacionales:											
Costos Variables											
Amortizado de Prestamo		\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78	\$ 42,656.78
Total Costos Variables		\$ 42,656.78									
Costo Total		\$ 109,389.88	\$ 114,230.17	\$ 120,512.77	\$ 128,260.93	\$ 137,137.36	\$ 141,605.66	\$ 155,788.79	\$ 173,242.79	\$ 195,024.19	\$ 222,568.78
Utilidad bruta		\$ 35,810.12	\$ 45,635.03	\$ 57,433.19	\$ 70,397.93	\$ 88,737.77	\$ 117,382.76	\$ 143,938.51	\$ 177,318.26	\$ 219,829.76	\$ 272,600.89
Depreciacion		\$ 10,675.40	\$ 21,338.96	\$ 31,988.15	\$ 42,597.33	\$ 53,226.52	\$ 63,855.70	\$ 63,855.70	\$ 74,484.89	\$ 85,743.26	\$ 106,372.44
Utilidad antes de impuestos		\$ 25,134.72	\$ 24,296.07	\$ 25,445.04	\$ 27,800.60	\$ 35,511.26	\$ 53,527.06	\$ 80,082.81	\$ 102,833.37	\$ 124,086.50	\$ 166,228.45
15% PARTICIPACION traba		\$ 0.00	\$ 3,644.41	\$ 3,819.76	\$ 4,170.09	\$ 5,326.69	\$ 8,029.06	\$ 12,012.42	\$ 15,425.01	\$ 18,612.98	\$ 24,934.27
25% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 0.00	\$ 6,074.02	\$ 6,366.26	\$ 6,950.15	\$ 8,877.81	\$ 13,381.76	\$ 20,020.70	\$ 25,708.34	\$ 31,021.63	\$ 41,557.11
10% RESERVA LEGAL		\$ 0.00	\$ 2,429.61	\$ 2,546.50	\$ 2,780.06	\$ 3,551.13	\$ 5,352.71	\$ 8,008.28	\$ 10,283.34	\$ 12,408.65	\$ 16,622.84
TOTAL IMPUESTOS A PAGAR		\$ 0.00	\$ 12,148.04	\$ 12,732.52	\$ 13,900.30	\$ 17,755.63	\$ 26,763.53	\$ 40,041.40	\$ 51,416.69	\$ 62,043.25	\$ 83,114.22
Utilidad despues de impuestos (Utilidad neta)		\$ 25,134.72	\$ 12,148.04	\$ 12,732.52	\$ 13,900.30	\$ 17,755.63	\$ 26,763.53	\$ 40,041.40	\$ 51,416.69	\$ 62,043.25	\$ 83,114.22
Depreciacion		\$ 10,675.40	\$ 21,338.96	\$ 31,988.15	\$ 42,597.33	\$ 53,226.52	\$ 63,855.70	\$ 63,855.70	\$ 74,484.89	\$ 85,743.26	\$ 106,372.44
FLUJO ECONOMICO	-264,437.55	\$ 109,389.88	\$ 126,378.20	\$ 133,216.29	\$ 142,161.23	\$ 154,892.98	\$ 168,369.19	\$ 195,830.20	\$ 224,658.48	\$ 257,067.44	\$ 305,683.01

Elaborado por: Las autoras

7.10. Punto de Equilibrio

El punto de Equilibrio es el que determina el momento en el cual las ventas cubren los costos expresándolas en utilidades detallado a continuación.

Los elementos que intervienen en la determinación del punto de equilibrio son los costos fijos y variables en relación con las ventas.

$$\text{Punto de Equilibrio en US\$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\% \text{ del margen de contribución}}$$

Tabla # 15
Punto de Equilibrio

Calculo del Punto de Equilibrio					
Año	1	2	3	4	5
Ingresos Totales	145.200,00	159.865,20	177.945,95	198.658,86	225.875,13
Costos Variables* Totales	950,00	1.035,98	1.145,27	1.276,24	1.434,69
Contribución Marginal Total	144.250,00	158.829,22	176.800,68	197.382,62	224.440,44
Promedio ponderado de porcentaje de contribución Marginal	99,35%	99,35%	99,36%	99,36%	99,36%
Costos Fijos	47.193,90	50.992,11	55.922,12	62.002,16	68.967,56
Pto Equilibrio \$\$	\$ 47.504,71	\$ 51.324,71	\$ 56.284,37	\$ 62.403,06	\$ 69.408,42

Elaborado por: Las autoras

7.11. Valor Actual Neto (VAN)

Específicamente el valor actual neto, nos mide el valor actualizado de los beneficios netos del proyecto, y nos brinda información adicional a la que nos provee la TIR. Si el VAN es positivo, la inversión puede generar ganancias después de reponer el capital y pagar los intereses incurridos. Si el VAN es negativo, el rendimiento de la inversión no es suficiente para reponer el capital invertido y pagar los intereses. Si la suma de estos flujos descontados a una mínima tasa alternativa de inversión es cero o positiva se considera rentable el proyecto.

El Valor Actual Neto muestra el valor presente del flujo neto de caja proyectado, dados por una inversión. En el calculo del valor actual neto consideramos una tasa de 18.47% y considerando todo el flujo económico dado por el flujo de caja tenemos como VAN 95.786.45 y es mayo a 0, por lo que se entiende que la inversión produciría rentabilidad. (Ver anexo #9 de cálculo de impuesto).

INDICADORES DE EVALUACION ECONÓMICA	VAN : \$360.737,89
-------------------------------------	--------------------

7.12. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es la tasa de descuento que iguala el valor actual de los futuros netos de efectivo de un proyecto de inversión con el flujo de salida de efectivo inicial del proyecto. Esta constituye la medida más efectiva para comparar si un proyecto es rentablemente atractivo o no.

La tasa interna de retorno representa el rendimiento que se obtendrá por la inversión y según el resultado obtenido tenemos como TIR un 49.9%, por lo que la inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad.

TIR : 49.9%

Con esta tasa queda demostrado que el proyecto es rentable.

7.13. Periodo de Recuperación de la Inversión (PAYBACK)

La recuperación de la inversión a realizar para la implementación de la propuesta se la obtiene a través de la siguiente ecuación financiera:

$$P = F(1+i)^n$$

F = Flujo de Caja

i = Tasa de Descuento

n = año

Con estos datos se elabora el cuadro para el cálculo del período de recuperación de la inversión del proyecto de Residencia Universitaria, en donde se observa que es en el tercer año que recupera de la inversión y en donde se obtiene los beneficios del proyecto.

**Tabla # 16
PAYBACK**

Año	Inversion inicial	Flujo de Caja	tasa	formula	Valor presente	Valor presente
0	-264.437,55					
1		109389,88	18,47%	$P=F(1+i)^n$	92.338,18	92.338,18
2		126378,2043	18,47%	$P=F(1+i)^n$	90.049,34	182.387,52
3		133245,288	18,47%	$P=F(1+i)^n$	80.142,77	262.530,29
4		142161,2312	18,47%	$P=F(1+i)^n$	72.176,84	334.707,13
5		154892,9845	18,47%	$P=F(1+i)^n$	66.382,35	401.089,47
6		168369,1926	18,47%	$P=F(1+i)^n$	60.909,87	461.999,34
7		195830,1956	18,47%	$P=F(1+i)^n$	59.801,05	521.800,39
8		224659,4793	18,47%	$P=F(1+i)^n$	57.910,60	579.711,00
9		257067,4397	18,47%	$P=F(1+i)^n$	55.935,12	635.646,12
10		305683,0057	18,47%	$P=F(1+i)^n$	56.145,25	691.791,36

Elaborado por: Las autoras

7.14. Índice Financiero

En los índices financieros se puede analizar la situación financiera en la que se encuentra la empresa por los resultados obtenidos, considerando 5 años proyectados teniendo como resultado la razón de rentabilidad detallada a continuación:

* Por cada \$ invertido por los accionistas se genera una utilidad \$1.86 por cada uno de ellos en el primer año.

* Por cada dólar en ventas se genera una utilidad de 0.34 por cada uno de ellos.

**Tabla # 17
Rentabilidad**

Razón de Rentabilidad		1	2	3	4	5
Rentabilidad sobre el capital invertido (ROE)	Utilidad Neta / Capital	1,86	4,54	5,53	6,65	8,18
Margen de Utilidad sobre ventas	Utilidad Neta/Ventas	0,34	\$ 0,37	\$ 0,41	\$ 0,44	\$ 0,48

7.15. Conclusiones análisis financiero

DESCRIPCION	VALOR	RESTRICCION	CONCLUSION
TIR	49.9	$49.9 > 18,47$	Factible y viable
VAN	\$360.737,89	$\$360.737,89 > 0$	Factible y viable
PRI	3er año	$3 < 5$	Factible y sostenible

FACTIBILIDAD

Debido a la TIR del 49.9% es superior a la TMAR 18.47%, el VAN es mayor que cero y la recuperación de la inversión deL 3er año es menor al tiempo de vida útil de la propuesta que es de 5 años, entonces se manifiesta que la inversión es conveniente para los intereses de la empresa, desde el punto de vista económico.

SOSTENIBILIDAD

La propuesta es sostenible ya que después de recuperar la inversión en el tercer año, la empresa contará con un beneficio-utilidad que se obtendrá durante los siguientes años que completa el tiempo de la propuesta.

8. CONCLUSIONES

El proyecto apoya la misión de formar profesionales de excelencia, líderes emprendedores con sólidos valores morales, puesto que brinda un lugar seguro de permanencia con excelentes condiciones que generan un agradable ambiente de estudio.

El proyecto de Residencia Universitaria nace de las necesidades de alojamiento que existe por parte de estudiantes de provincias, la cual no ha sido en su totalidad atendida esta demanda, por lo que se la considera un mercado potencial en donde se puede desarrollar el proyecto de alojamiento.

Los estudiantes buscan un sitio en donde pasar sus años de estudios, que de acuerdo a los estudios realizados de investigación de mercado, gran parte de ellos considerarían vivir en un lugar acorde a sus necesidades como es la residencia Universitaria.

El análisis social arroja como resultado que el proyecto genera un gran valor social que supera considerablemente la parte financiera del proyecto.

La zona donde se edificará el proyecto tiene un gran potencial de desarrollo urbanístico, ya que se encuentra ubicado en el centro de la ciudad de Guayaquil, lo que hace fácil la movilización hacia los distintos puntos de la ciudad.

En el estudio de factibilidad se determinaran los motivos por los cuales se debe invertir en el proyecto de residencia estudiantil. Estos son:

- Por los estudios realizados no existen residencia universitaria de la U. Católica y U. Guayaquil, por lo que se la considera un área no explotada dada su alto nivel de demanda.
- Según el estudio de mercado existe un alto grado de personas interesadas en vivir en una residencia estudiantil, teniendo un resultado de 99% en las encuestas realizadas a 368 personas.

La localización del proyecto marca un factor importante ya que se considera una ventaja para el proyecto, muchas personas escogen el lugar por la cercanía, en donde la ubicación esta a 5 minutos de las Universidades.

9. RECOMENDACIONES

- De acuerdo a los estudios realizados de este proyecto y gracias a los resultados positivos se recomienda llevarlo a cabo ya que satisface tanto las necesidades propias del inversionista como las de los propios estudiantes.
- La estrategia comercial que se aplique es fundamental para el éxito del negocio. Por esto se deben hacer investigaciones periódicas de mercado para conocer los gustos y necesidades del cliente y atender con precisión y dinamismo.
- El mercado de residencias estudiantil no ha sido explotado, se debe aprovechar la oportunidad para liderar el funcionamiento de las residencias a nivel nacional.
- Se debe aprovechar los convenios con universidades extranjeras para promover la residencia y así captar más estudiantes.
- El incremento de la plusvalía del sector puede atraer así a la inversión privada para la edificación de nuevos proyectos en todo el sector como bancos, restaurantes entre otros generando nuevas plazas de empleo.

10. BIBLIOGRAFIA

1. Análisis del Mercado: Necesidades habitacionales de los estudiantes de provincia por Gisela Aguilar.
2. HAIR J., BUSH R., ORTINAU D., "Investigación de Mercados", Segunda Edición, 2004.
3. Nassir Sapag Chain, Preparación y Evaluación de Proyectos 5 edición, 2007.
4. Ketelhöhn Escobar, Werner y Marín Jiménez, José Nicolás (1987). Decisiones de inversión en la empresa. Textos y casos Latinoamericanos. Editorial LIMUSA.
5. Michael E. Porter, Competitive Strategy, Techniques for Analyzing Industries and Competitors, 1980.

Internet:

1. Pagina de información de Residencias Universitarias

www.ie.edu/universidad/.../residencias/Residencias_Universitarias.pdf

www.ilinizas.org

www.opusdei.org.ec/art

2. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

www.inec.gov.ec/web/guest/institucion

3. Articulo del Diario El Universo

www.puniversitario.edu.ec

4. Consejo Nacional de Educación Superior (CONESUP)

www.conesup.net

5. Articulo de la ESPOL

<http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/2208/1/4364.pdf>

ANEXOS

11. ANEXOS

Anexo #1: NORMAS DE CONVIVENCIA

- **Primero**

Los residentes deberán respetar las presentes normas de convivencia. Aún cuando estas normas puedan ser consideradas estrictas, tienen por objeto facilitar la vida en común, razón por la cual serán puntualmente aplicadas.

El trato entre los residentes y para con el personal debe ser respetuoso y considerado. Cualquier inconveniente que se presente, debe ser comunicado a la Administración para darle solución.

- **Segundo**

El residente es responsable por el cuidado de las instalaciones en las habitaciones, y en los espacios comunes, respetando el destino para el cual fueron creados. Ante roturas o faltantes deberán reintegrar el importe correspondiente. Con los daños o roturas del mobiliario o ropa asignada en la habitación, responderán todos los integrantes en forma solidaria, salvo que el causante del daño se identifique y se haga responsable reconociendo su autoría. El costo de cada elemento que resulte dañado en forma irrecuperable, les será indicado en la Administración.

- **Tercero**

VISITAS: Los residentes pueden recibir visitas bajo su exclusiva responsabilidad. El horario es de 10 a 22 horas (10 AM a 10 PM) EN LOS ESPACIOS COMUNES SIN EXCEPCION.

- **Cuarto**

La Residencia brinda libertad de horarios de ingreso y egreso. La puerta de entrada permanece cerrada las 24 horas, y la entrada y salida del edificio será facilitada por nuestro personal permanente las 24 horas del día y los durante los 365 días del año, previa identificación del residente.

El residente debe comunicar a la Administración cuando no pase la noche en la Residencia.

- **Quinto**

El horario del comedor es de estricto cumplimiento, recordando que el personal NO SERVIRA desayuno, almuerzo y/o cena FUERA DE LOS HORARIOS ESTABLECIDOS.

El servicio de comedor se puede contratar en la Administración y los horarios son:

- **Desayuno:**

Lunes a Viernes de 7.30 a 9.30 horas

Sábados de 8.30 a 10.30 horas

DOMINGO NO HAY DESAYUNO

- **Almuerzo:**

Lunes a Sábados de 12 a 15 horas

Domingos de 13 a 16 horas

- **Cena:**

Lunes a Domingo de 20 a 23 horas

- **Sexto**

El residente es responsable por la pérdida o extravío de la llave de la habitación

- **Séptimo**

A partir de las 24 horas rige el horario de SILENCIO ABSOLUTO, que debe respetarse SIN EXCEPCION, evitando ruidos, portazos, música, gritos, discusiones, etc.

- **Octavo**

Está terminantemente PROHIBIDO

1. pegar o clavar posters, calcomanías, láminas, o cualquier adhesivo en paredes, muebles, ventanas, y artefactos. Para la colocación de cualquier efecto personal (repisas, cuadros, etc.) solicitar autorización en Administración y el personal de mantenimiento hará el trabajo en caso de haber sido aprobado.

2. fumar en las habitaciones. Solo en planta baja y respetando las áreas de NO FUMADORES

3. guardar elementos que entren en descomposición. Las heladeras serán mantenidas por nuestro personal. Este trabajo se hará SIN EXCEPCION no haciéndose responsable la Residencia por elementos que puedan echarse a perder durante la tarea

4. todo tipo de leyendas en puertas, paredes, ascensores, pasillos o espacios comunes

5. ocupar el espacio asignado a compañero o compañeros de habitación, aún cuando las otras plazas estén desocupadas.

- **Noveno**

La limpieza será efectuada Lunes, Miércoles y Viernes, con cambio de sábanas Lunes y Viernes y de toallas los 3 días. Las habitaciones deberán ser desocupadas y ordenadas SIN EXCEPCION los días previstos para la limpieza.

- **Décimo**

Está TERMINANTEMENTE PROHIBIDO el ingreso y/o consumo de bebidas alcohólicas, por lo tanto cualquier envase lleno o vacío de bebidas alcohólicas será retirado de inmediato.

Está TERMINANTEMENTE PROHIBIDO el consumo de drogas y ante la menor evidencia de su uso, el residente será expulsado de inmediato, previo aviso a sus padres o tutores, o a la Institución que lo haya enviado.

Anexo #2: MODELO DE ENCUESTAS

1. ¿Sexo del Encuestado?
- | | |
|-----------|----------------------|
| Masculino | <input type="text"/> |
| Femenino | <input type="text"/> |
2. ¿Qué edad tienes?
- | | |
|-------------------|----------------------|
| De 17-19 | <input type="text"/> |
| De 19-21 | <input type="text"/> |
| De 21-en adelante | <input type="text"/> |
3. ¿De que provincia vienes?
4. ¿En que facultad estudias?
- | | |
|---------------|----------------------|
| Medicina | <input type="text"/> |
| Técnica | <input type="text"/> |
| Empresariales | <input type="text"/> |
| Arquitectura | <input type="text"/> |
| Economía | <input type="text"/> |
| Leyes | <input type="text"/> |
| Psicología | <input type="text"/> |
5. ¿Quién cubre los gastos del hogar?
- | | |
|---------------|----------------------|
| Usted | <input type="text"/> |
| Padre y Madre | <input type="text"/> |
| Padre | <input type="text"/> |
| Madre | <input type="text"/> |
| Hermanos | <input type="text"/> |
| Abuelos | <input type="text"/> |
| Tíos | <input type="text"/> |
| Padrinos | <input type="text"/> |
| Padrastrros | <input type="text"/> |
6. ¿Qué clase de trabajo sustenta los ingresos en el hogar?
- | | |
|-----------------------------|----------------------|
| Negocio propio | <input type="text"/> |
| Relación de dependencia | <input type="text"/> |
| Libre ejercicio profesional | <input type="text"/> |
| Contrato temporal | <input type="text"/> |
| Otros | <input type="text"/> |
7. ¿Qué tipo de ingresos perciben en su hogar?
- | | |
|--------------|----------------------|
| > \$ 600,00 | <input type="text"/> |
| \$218 –\$600 | <input type="text"/> |
| < \$ 218,00 | <input type="text"/> |

8. Desde su llegada a guayaquil ¿que tipo de alojamiento tiene?
- | | |
|--------------------|--|
| Con familiares | |
| Departamento | |
| Pensionado | |
| Alquiler de cuarto | |
| Otros | |

9. ¿Qué aspecto considera usted importante a la hora de escoger un sito a vivir?
- | | |
|--------------|--|
| Calidad | |
| Comodidad | |
| Seguridad | |
| Localización | |
| Precio | |

10. ¿Estaría dispuesto a vivir en una residencia estudiantil?
- | | |
|----|--|
| Si | |
| No | |
- Si su respuesta es no, la encuesta ha concluido, gracias

11. ¿Con qué servicio le gustaría contar en una residencia?
- | | |
|--------------------------|--|
| Comida | |
| Lavandería | |
| Guardianía | |
| Internet inalámbrico | |
| Parqueo | |
| Biblioteca | |
| Salas de entretenimiento | |
| Aire acondicionado | |
| Salas de estudio | |
| Baños / por habitación | |

12. ¿Qué habitación preferiría?
- | | |
|--------|--|
| Simple | |
| Doble | |

13. ¿Usted estaría dispuesto a pagar un valor adicional al alquiler por concepto de servicio?
- | | |
|------------------------|--|
| No-Alquiler | |
| Si-Alquiler + servicio | |

14. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar?
- | | |
|-------------|--|
| \$200-\$300 | |
| \$300-\$400 | |

Anexo #3: Inversión Muebles de Oficina, Equipos de Computación y Telecomunicaciones

MUEBLES DE OFICINA	Unidades	Costo Unitario	IVA	Costo Total	VALOR TOTAL	
ESCRITORIOS, MESA OMEGA CON REPISA ALTA OD-	5	34,82	12,00	46,82	234,10	
SILLAS NEGRA NEUMATICA CON BRAZ	7	34,83	12,00	46,83	327,81	
JUEGO DE COMEDOR BALI CON VIDRIO COLOR WENGUE	2	274,91		274,91	549,82	
JUEGO DE SALA 5 PIEZAS COLOR DE TAPIZ DE MUEBLE	1	851,01		851,01	851,01	
JUEGO DE MESA	1	1.500,00		1.500,00	1.500,00	
CAMAS	35	220,00		220,00	7.700,00	
TACHOS DE BASURA	22	5,00		5,00	110,00	11.272,74
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
COMPUTADOR NETTOP MSI GB 160GB	5	519,00	12,00	531,00	2.655,00	
IMPRESORA MULTIFUNCION HP INKJET HOTOSM	1	177,68	12,00	189,68	189,68	2.844,68
EQUIPO TELECOMUNICACIONES						
TELEFONO 27933 INAL GENERAL ELECTRIC	1	34,20		34,20	34,20	34,20
OTROS ACTIVOS						
COCINA DE 6 QUEMADORES A GAS 35 PULGADAS DUREX	1	343,75		343,75	343,75	
REFRIGERADORA INDURAMA DE 18 PIES	1	667,68		667,68	667,68	
MICROONDAS LG 0.7 PIES - 1.000 W DE POTENCIA	2	93,45		93,45	186,90	
LAVADORA WIRLPOOL CON CAPACIDAD DE 32 LBS	2	623,40		623,40	1.246,80	
SECADORA GE 32 LIBRAS A GAS	2	525,89		525,89	1.051,78	
OLLA ARROCERA SMC DE 1 LITRO	1	21,21		21,21	21,21	
TOSTADORA IMACO	1	19,20		19,20	19,20	
LICUADORA BLACK AND DECKER DE 1.4 LITROS	1	44,58		44,58	44,58	
ASPIRADORA INGENIO I ELECTROLUX	1	106,00		106,00	106,00	
EQUIPO DE SONIDO SONY 3CD RIF/MP3/6500W	1	461,84		461,84	461,84	
TELEVISOR LCD 32 PULGADAS CONEXIÓN HDMI	1	722,66		722,66	722,66	
AIRE ACONDICIONADO SPLIT DE 9.000 BTU	2	440,80		440,80	881,60	
EQUIPO DE SEGURIDAD	1	1.000,00		1.000,00	1.000,00	6.754,00
TOTAL					\$ 20.905,62	

Anexo #4: Depreciación de activos

DEPRECIACION ACUMULADA										
Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
MUEBLES DE OFICINA										
ESCRITORIOS, MESA OMEGA CON REPISA ALTA OD-	23,41	46,82	70,23	93,64	117,05	140,46	163,87	187,28	210,69	234,10
SILLAS NEGRA NEUMATICA CON BRAZ	32,78	65,56	98,34	131,12	163,91	196,69	229,47	262,25	295,03	327,81
JUEGO DE COMEDOR BALI CON VIDRIO COLOR WENGUE	54,98	109,96	164,95	219,93	274,91	329,89	384,87	439,86	494,84	549,82
JUEGO DE SALA 5 PIEZAS COLOR DE TAPIZ DE MUEBLE	85,10	170,20	255,30	340,40	425,51	510,61	595,71	680,81	765,91	851,01
JUEGO DE MESA	150,00	300,00	450,00	600,00	750,00	900,00	1050,00	1200,00	1350,00	1500,00
CAMAS	770,00	1540,00	2310,00	3080,00	3850,00	4620,00	5390,00	6160,00	6930,00	7700,00
TACHOS DE BASURA	11,00	22,00	33,00	44,00	55,00	66,00	77,00	88,00	99,00	110,00
Total	1.127,27	2.254,55	3.381,82	4.509,10	5.636,37	6.763,64	7.890,92	9.018,19	10.145,47	11272,74
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN										
COMPUTADOR NETTOP MSI GB 160GB	885,00	1770,00	2655,00	-	-					
IMPRESORA MULTIFUNCION HP INKJET HOTOSM	63,23	126,45	189,68	-	-					
Total	948,23	1896,45	2.844,68	-	-					
EQUIPO TELECOMUNICACIONES										
TELEFONO 27933 INAL GENERAL ELECTRIC	11,40	22,80	34,20	-	-					
Total	11,40	22,80	34,20							
OTROS ACTIVOS										
COCINA DE 6 QUEMADORES A GAS 35 PULGADAS DUREX	34,38	68,75	68,75	68,75	68,75	68,75	68,75	68,75	68,75	68,75
REFRIGERADORA INDURAMA DE 18 PIES	66,77	133,54	200,30	267,07	333,84	400,61	467,38	534,14	600,91	667,68
MICROONDAS LG 0.7 PIES - 1.000 W DE POTENCIA	18,69	37,38	56,07	74,76	93,45	112,14	130,83	149,52	168,21	186,90
LAVADORA WIRLPOOL CON CAPACIDAD DE 32 LBS	124,68	249,36	374,04	498,72	623,40	748,08	872,76	997,44	1122,12	1246,80
SECADORA GE 32 LIBRAS A GAS	105,15	210,30	315,45	420,60	525,75	630,90	736,05	841,20	946,35	1051,50
OLLA ARROCERA SMC DE 1 LITRO	2,12	4,24	6,36	8,48	10,61	12,73	14,85	16,97	19,09	21,21
TOSTADORA IMACO	1,92	3,84	5,76	7,68	9,60	11,52	13,44	15,36	17,28	19,20
LICUADORA BLACK AND DECKER DE 1.4 LITROS	4,46	8,92	13,37	17,83	22,29	26,75	31,21	35,66	40,12	44,58
ASPIRADORA INGENIO I ELECTROLUX	10,60	21,20	31,80	42,40	53,00	63,60	74,20	84,80	95,40	106,00
EQUIPO DE SONIDO SONY 3CD RIF/MP3/6500W	46,18	92,37	138,55	184,74	230,92	277,10	323,29	369,47	415,66	461,84
TELEVISOR LCD 32 PULGADAS CONEXIÓN HDMI	72,27	144,53	216,80	289,06	361,33	433,60	505,86	578,13	650,39	722,66
AIRE ACONDICIONADO SPLIT DE 9.000 BTU	88,15	176,30	264,45	352,60	440,75	528,90	617,05	705,20	793,35	881,50
EQUIPO DE SEGURIDAD	100,00	198,15	296,30	394,45	492,60	590,75	688,90	787,05	885,20	983,35
Total	675,40	1338,96	1968,15	2597,33	3226,52	3855,70	4484,89	5114,07	5743,26	6372,44

Elaborado por: Las autoras

EDIFICIO		
EDIFICIO DEPRESIACION		
AÑO 1	5%	10000,00
AÑO 2	5%	20000,00
AÑO 3	5%	30000,00
AÑO 4	5%	40000,00
AÑO 5	5%	50000,00
AÑO 6	5%	60000,00
AÑO 7	5%	70000,00
AÑO 8	5%	80000,00
AÑO 9	5%	90000,00
AÑO 10	5%	100000,00
AÑO 11	5%	110000,00
AÑO 12	5%	120000,00
AÑO 13	5%	130000,00
AÑO 14	5%	140000,00
AÑO 15	5%	150000,00
AÑO 16	5%	160000,00
AÑO 17	5%	170000,00
AÑO 18	5%	180000,00
AÑO 19	5%	190000,00
AÑO 20	5%	200000,00

Elaborado por: Las autoras

Anexo #5: Cotización de readecuación

PRESUPUESTO DE LA OBRA				
RUBROS	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
CASETA GUARDIAN BODEGA	M2			130
REPLANTEO Y TRAZADO	M2	1000	0,5	500
INSTALACION AGUA	MT	20	10	200
INSTALACION LUZ	MT	20	10	200
MUROS DE PIEDRA BASE	ML	288	9	2592
CISTERNA	UNITARIO	1	650	650
BOMBA DE AGUA	UNITARIO	1	400	400
PILARES CERRAMIENTO	UNITARIO	36	60	2160
PILARES EXTERIORES E INTERIORES	M2	30	15	450
ENLUCIDOS EXTERIOR E INTERIORES	M2	100	4	400
ENLUCIDO LOSETA CLOSET	M1	128	10,5	1344
CUBIERTA DE ETERNIL	M2	525	9	4725
INODOROS Y LAVADEROS	UNITARIO	15	80	1200
CERAMICA DE BAÑOS Y LAVANDERIA	M2	100	7	700
PORCELANATO PISO	M2	400	12	4800
PUERTAS DE MADERA	UNITARIO	22	80	1760
ANAQUELES DE COCINA	UNITARIO	1	250	250
PASAMANO	ML	125	25	3125
PINTURA INTERIOR Y EXTERIOR	M2	1700	4	6800
TOMA CORRIENTE 110	PTO	10	20	200
TOMA CORRIENTE DE 220	PTO	10	20	200
TUBERIA AGUA SERVIDA	ML	130	6	780
LAVADO DE PLATOS	UNITARIO	10	115	1150
TOTAL				34716

Anexo #6: Gastos de Administración - Costos Anuales de Gastos proyectados

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
*Sueldos y Salarios	44.214,30	47.761,10	52.364,77	58.042,36	64.546,70	73.088,92	83.481,83	96.271,53	112.232,19	132.415,92
*Suministros de Oficina	600,00	650,63	716,34	797,38	890,23	1.012,16	1.160,51	1.343,07	1.570,89	1.858,99
Alimentos	11.400,00	12.361,92	13.610,47	15.150,27	16.914,29	19.231,00	22.049,63	25.518,29	29.846,93	35.320,90
Materiales y limpieza	660,00	715,69	787,97	877,12	979,25	1.113,37	1.276,56	1.477,37	1.727,98	2.044,89
Servicios Basicos	1.800,00	1.951,88	2.149,02	2.392,15	2.670,68	3.036,47	3.481,52	4.029,20	4.712,67	5.576,98
TV Cable/Internet	519,60	563,44	620,35	690,53	770,94	876,53	1.005,00	1.163,10	1.360,39	1.609,89
Seguridad/camaras	360,00	396,36	396,36	441,20	492,57	560,04	642,12	743,14	869,19	1.028,60
TOTAL	\$ 59.193,90	\$ 64.004,66	\$ 70.248,92	\$ 77.949,81	\$ 86.772,08	\$ 98.358,46	\$ 112.455,05	\$ 129.802,56	\$ 151.451,06	\$ 178.827,59
*Variables										

AÑO	Costos de Inflación de Total Gastos
2010	\$ 16.633,93
2011	\$ 18.313,96
2012	\$ 20.385,88
2013	\$ 22.759,51
2014	\$ 25.876,83
2015	\$ 29.669,52
2016	\$ 34.336,87
2017	\$ 40.161,40
2018	\$ 47.527,07
2019	\$ 56.726,13

AÑO	Costos de Inflation de Servicios Basicos	Costos de Inflation suministros de ofic	Costos de Inflation de Comida	Costos de Inflation de Limpieza	Costos de Inflation e TV cable/intern	Costos de Inflation de seguridad	TOTAL
AÑO 1	\$ 1.800,00	\$ 600,00	\$ 11.400,00	\$ 660,00	\$ 519,60	\$ 360,00	\$ 15.339,60
AÑO 2	\$ 1.951,88	\$ 650,63	\$ 12.361,92	\$ 715,69	\$ 563,44	\$ 396,36	\$ 16.639,92
AÑO 3	\$ 2.149,02	\$ 716,34	\$ 13.610,47	\$ 787,97	\$ 620,35	\$ 396,36	\$ 18.280,51
AÑO 4	\$ 2.392,15	\$ 797,38	\$ 15.150,27	\$ 877,12	\$ 690,53	\$ 441,20	\$ 20.348,65
AÑO 5	\$ 2.670,68	\$ 890,23	\$ 16.914,29	\$ 979,25	\$ 770,94	\$ 492,57	\$ 22.717,95
AÑO 6	\$ 3.036,47	\$ 1.012,16	\$ 19.231,00	\$ 1.113,37	\$ 876,53	\$ 560,04	\$ 25.829,58
AÑO 7	\$ 3.481,52	\$ 1.160,51	\$ 22.049,63	\$ 1.276,56	\$ 1.005,00	\$ 642,12	\$ 29.615,34
AÑO 8	\$ 4.029,20	\$ 1.343,07	\$ 25.518,29	\$ 1.477,37	\$ 1.163,10	\$ 743,14	\$ 34.274,17
AÑO 9	\$ 4.712,67	\$ 1.570,89	\$ 29.846,93	\$ 1.727,98	\$ 1.360,39	\$ 869,19	\$ 40.088,06
AÑO 10	\$ 5.576,98	\$ 1.858,99	\$ 35.320,90	\$ 2.044,89	\$ 1.609,89	\$ 1.028,60	\$ 47.440,27

Elaborado por: Las autoras

Anexo #7: Gastos de Personal

PROYECCIONES DE GASTOS DE SUELDO										
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Sueldo	31.800,00	34.483,24	37.966,04	42.261,27	47.181,97	53.644,37	61.506,87	71.182,60	83.257,23	98.526,73
Décimo tercero	2.650,00	2.873,60	3.163,84	3.521,77	3.931,83	4.470,36	5.125,57	5.931,88	6.938,10	8.210,56
Décimo cuarto	2.180,00	2.180,00	2.180,00	2.180,00	2.180,00	2.180,00	2.180,00	2.180,00	2.180,00	2.180,00
Vacaciones	1.325,00	1.436,80	1.581,92	1.760,89	1.965,92	2.235,18	2.562,79	2.965,94	3.469,05	4.105,28
Fondo de reserva	2.650,00	2.873,60	3.163,84	3.521,77	3.931,83	4.470,36	5.125,57	5.931,88	6.938,10	8.210,56
Aporte Patronal	3.609,30	3.913,85	4.309,14	4.796,65	5.355,15	6.088,64	6.981,03	8.079,22	9.449,70	11.182,78
Suman	44.214,30	47.761,10	52.364,77	58.042,36	64.546,70	73.088,92	83.481,83	96.271,53	112.232,19	132.415,92

Elaborado por: Las autoras

Anexo #8: Proyección de ingresos mensuales

Año	Demanda	PVP inflación
2010	35	\$ 8.132,84
2011	35	\$ 8.954,25
2012	35	\$ 9.967,28
2013	35	\$ 11.127,82
2014	35	\$ 12.651,98
2015	35	\$ 14.506,34
2016	35	\$ 16.788,35
2017	35	\$ 19.636,14
2018	35	\$ 23.237,44
2019	35	\$ 27.735,14
2020	35	\$ 27.735,14

Elaborado por: Las autoras

Anexo #9: Tabla de cálculo de interés

CALIF.	EMISOR	TITULO	Valor Nominal	FECHA EMISIÓN	FECHA VENCIMIENTO	PLAZO POR VENCER	días	años	TASA INTERES CUPÓN VIGENTE	FORMA DE REAJUSTE DE INTERES	TASA DE REFERENCIA	MARGEN	TASA DE DESCUENTO
AAA	BCO. BOLIVARIANO	OCAS	100	16-feb-07	21-ene-12	1.074	1.800	5	4,274%	LIBOR BLOMBERG 180 + 2.5%	1,7250%	3,9700%	5,7635%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	24-abr-06	29-mar-11	776	1.800	5	7,394%	LIBOR BLOOMBERG 180 + 3%	1,7250%	3,9700%	5,7635%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	24-abr-06	29-mar-11	776	1.800	5	8,080%	TPR BCE + 3%		8,0956%	8,0956%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	25-abr-06	30-mar-11	777	1.800	5	8,080%	TPR BCE + 3%		8,0956%	7,0956%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	26-abr-06	31-mar-11	778	1.800	5	8,080%	TPR BCE + 3%		8,0956%	8,0956%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	31-oct-07	04-oct-12	1.331	1.800	5	7,580%	TPR BCE + 2.5%		7,9002%	7,9002%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	20-mar-08	22-feb-13	1.472	1.800	5	7,290%	TPR BCE + 2.0%	5,1900%	3,1031%	8,4541%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	03-abr-08	08-mar-13	1.486	1.800	5	7,290%	TPR BCE + 2.0%	5,1900%	3,1031%	7,4541%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	30-dic-08	04-dic-13	1.757	1.800	5	8,090%	TPR BCE + 3.0%		8,4202%	8,4202%
AAA	BCO. GUAYAQUIL	OCAS	100	09-feb-09	14-mar-14	1.798	1.800	5	8,090%	TPR BCE + 3.0%	5,1900%	3,1031%	7,4541%
AA	CORP MULTI BG	OBL	100	23-abr-08	28-oct-13	1.506	1.800	5	7,100%	TPR BCE + 2.0%		8,5156%	8,5156%
													7,5466%

% ptos base por riesgo país	1092	10,92
-----------------------------	------	-------

18,47%

Anexo #10 CALCULO DE LA INFLACION ANUAL PROYECTADA

Años	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Proyecciones de Crecimiento		0	0	0	0	0	0	0	0	0
% Inflacion Anual	8,44%	10,10%	11,31%	11,64%	13,70%	14,66%	15,73%	16,96%	18,34%	19,36%
	1,0844	1,101	1,113	1,116	1,137	1,1466	1,1573	1,1696	1,1834	1,1936

Inflacion Proyectada		
	Año	Porcentaje
1	2005	3,14%
2	2006	2,87%
3	2007	3,32%
4	2008	8,83%
5	2009	6,13%
6	2010	8,44%
7	2011	10,10%
8	2012	11,31%
9	2013	11,64%
10	2014	13,70%
11	2015	14,66%
12	2016	15,73%
13	2017	16,96%
14	2018	18,34%
15	2019	19,36%

Fuente: Banco central del Ecuador

Anexo# 11: Balance General

Balance General			
ACTIVOS		PASIVOS	
Activo Circulante			
Efectivo y Bancos	7.585,93	Documentos por pagar C/P	0,00
Total activo circulante	7.585,93	Documentos por pagar L/P	251.215,67
Activo Fijo		Total Pasivos	
Edificios	200.000,00		251.215,67
Equipo de Oficina	11.272,74	PATRIMONIO	
Equipo de Computacion	2.844,68	Capital social	13.221,88
Equipo de telecomunicacion	34,20	Utilidad acumulada	0,00
Otros activos	6.754,00	Utilidad Neta	0,00
Total activo fijos	220.905,62	Total Patrimonio	13.221,88
Activo Diferido			
Gastos de constitucion	35.946,00		
Total activo diferido	35.946,00	Total Activos y Patrimonio	264.437,55
Total Activos	264.437,55		

Forma de Financiamiento	
Capital propio	5%
Deuda L/P	95%

ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO

INVERSIONES	
Inversión inicial	256.851,62
Capital Propio	7.585,93
Total inversiones	264.437,55

Anexo #12: Estado de Perdidas y Ganancias (proyectada a 10 años)

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos										
Ventas	\$ 90.000,00	\$ 99.090,00	\$ 110.297,08	\$ 123.135,66	\$ 140.005,24	\$ 160.530,01	\$ 185.781,38	\$ 217.289,91	\$ 257.140,88	\$ 306.923,35
Otros ingresos	\$ 55.200,00	\$ 60.775,20	\$ 67.648,88	\$ 75.523,20	\$ 85.869,88	\$ 98.458,41	\$ 113.945,92	\$ 133.271,14	\$ 157.713,07	\$ 188.246,32
Total Ingresos	\$ 145.200,00	\$ 159.865,20	\$ 177.945,96	\$ 198.658,86	\$ 225.875,12	\$ 258.988,42	\$ 299.727,30	\$ 350.561,05	\$ 414.853,95	\$ 495.169,67
Egresos										
Gastos Financieros	\$ 14.979,60	\$ 16.243,56	\$ 17.884,15	\$ 19.907,45	\$ 22.225,38	\$ 25.269,54	\$ 28.973,22	\$ 33.531,03	\$ 39.218,87	\$ 46.411,67
Sueldos y Salarios	\$ 44.214,30	\$ 47.761,10	\$ 52.364,77	\$ 58.042,36	\$ 64.546,70	\$ 73.088,92	\$ 83.481,83	\$ 96.271,53	\$ 112.232,19	\$ 132.415,92
Gastos de Publicidad	\$ 350,00	\$ 379,53	\$ 417,87	\$ 465,14	\$ 519,30	\$ 590,43	\$ 676,96	\$ 783,46	\$ 916,35	\$ 1.084,41
Dividendo Amortizado de Prestamo	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78	\$ 42.656,78
Gastos de constitucion	\$ 7.189,20	\$ 7.189,20	\$ 7.189,20	\$ 7.189,20	\$ 7.189,20	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total egresos	\$ 109.389,88	\$ 114.230,17	\$ 120.612,77	\$ 128.260,93	\$ 137.137,36	\$ 141.605,66	\$ 155.788,79	\$ 173.242,79	\$ 196.024,19	\$ 222.568,78
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	\$ 35.810,12	\$ 45.635,03	\$ 57.333,19	\$ 70.397,93	\$ 88.737,76	\$ 117.382,76	\$ 143.938,51	\$ 177.318,26	\$ 218.829,76	\$ 272.600,89
15% PARTICIPACION DEL TRABAJADOR	\$ 0,00	\$ 6.845,25	\$ 8.300,84	\$ 9.776,39	\$ 11.346,48	\$ 13.867,95	\$ 15.251,36	\$ 16.495,22	\$ 17.476,18	\$ 18.017,47
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 0,00	\$ 11.408,76	\$ 13.834,74	\$ 16.293,99	\$ 18.910,81	\$ 23.113,24	\$ 25.418,93	\$ 27.492,04	\$ 29.126,97	\$ 30.029,12
10% RESERVA LEGAL	\$ 0,00	\$ 4.563,50	\$ 5.533,90	\$ 6.517,60	\$ 7.564,32	\$ 9.245,30	\$ 10.167,57	\$ 10.996,82	\$ 11.650,79	\$ 12.011,65
TOTAL IMPUESTOS A PAGAR	\$ 0,00	\$ 22.817,52	\$ 27.669,48	\$ 32.587,98	\$ 37.821,61	\$ 46.226,49	\$ 50.837,86	\$ 54.984,08	\$ 58.253,93	\$ 60.058,24
UTILIDAD NETA	\$ 35.810,12	\$ 22.817,52	\$ 29.663,71	\$ 37.810,00	\$ 50.916,15	\$ 71.156,27	\$ 93.100,65	\$ 122.334,18	\$ 160.575,83	\$ 212.542,65

Elaborado por: Las autoras

Anexo #13 COTIZACION DE BIENES

Empresa: Cenase-seguridad

 **\$ 933.60 + IVA**

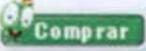
SUPER KIT DE CONTROL DE RONDA

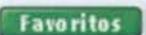


- INCLUYE:**
 1 LECTOR (PG - 2002)
 1 CARTUCHERA (PG- 2002H)
 1 CABLE DE CONECCION USB
 7 PUNTOS DE COMPROBACION
 REGULAR (PG-ID30CH)
 2 ETIQUETAS DE GUARDIAS (PG-ID35)
 1 SOFTWARE + MANUAL (PG-GTS)

Dirección: C/Re. La Florida 840, 78 V. 08 Teléfono: (5934) 2276136, (5934) 2279644 Fax: (5934) 2279698
 Email: ventas@cenase.net; cenase@cenase.net <http://www.cenase.com>
 Guayaquil - Ecuador

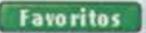
Empresa: Créditos económicos

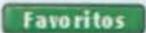
Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
 <p>Durex COCINA DE 6 QUEMADORES A GAS 35 PULGADAS - CDE35CMBX-6 Cocina de 6 quemadores a gas 35 pulgadas con horno panorámico</p>	A Gas	35 pulgadas	<p>\$ 343.75</p> <p> Comprar</p> <p> Favoritos</p>

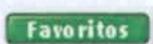
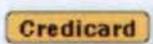
Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
 <p>Indurama Refrigeradora INDURAMA DE 18 PIES - RI585A-I Refrigeradora Indurama de 18 pies con Power Cooling System y controles digitales.</p>	No Frost	18 Pies	<p>\$ 677.68</p> <p> Comprar</p> <p> Favoritos</p>

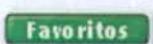
Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
  Lavadora CON CAPACIDAD DE 32 LBS - 1CWTW5300VW Lavadora con capacidad de 32 lbs y 16 ciclos	Lavadora	32 libras	\$ 623.40  

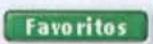
Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
  Secadora 32 LIBRAS A GAS - SGS1459PHWW Secadora 32 libras a gas con tambor de acero inoxidable	Gas	32 libras	\$ 525.89  

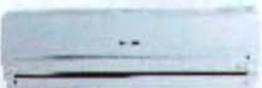
Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
  Microondas LG 0.7 pies - MS0748T Microondas LG 0.7 PIES - 1.000 W DE POTENCIA	Microondas	0.7 pies	\$ 93.45  

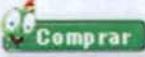
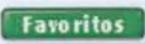
Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
  <u>Olla Arrocera 1 litro Cocinado automático. - SMCOA01I</u> OLLA ARROCERA 1 LITRO Cocinado automático.	Arrocera	1 Lt	Precio \$ 21.21  

	Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
	BLACK&DECKER. LICUADORA DE 10 VELOCIDADES DE 1.4 LITROS - BL10451HP Licuadora de 10 velocidades con botón para picar hielo	10 vel	1.5 lt	Precio \$ 44.58
<input type="checkbox"/>	Compare			  

	Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
	SONY MINICOMPONENTE SNY 3CD RIP/MP3/6500W - MHCGT555 Minicomponente 3CD RIP/MP3/6500W	minicomponente	6500W PMPO	\$ 461.84
				 

	Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
	Panasonic Televisor LCD 32 PULGADAS CONEXIÓN HDMI - TCL32C12X Televisor LCD 32 pulgadas con entrada para PC y ranura de tarjeta SD	LCD	32 pulgadas	\$ 722.66
				 

	Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
	Panasonic <u>AIRE ACONIDICONADO SPLIT DE 9.000 BTU - CSPC9GKV</u> Aire Acondicionado Split de 9.000 BTU con panel frontal desmontable			\$ 440.80
			Split 9.000 BTU	

	Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
	 Juego de sala de 5 piezas - CAR104W0T0788 Juego de sala de 5 piezas Color de tapiz de mueble Beige y Color de cojines Caramelo	Juego Sala	5 piezas	\$ 851.01  

	Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
	 Mesa de comedor Bali con vidrio color wengue - CAR101W084290 Mesa de comedor Bali con vidrio color Wengue	Comedor	6 a 8 sillas	\$ 274.91  

Empresa: Comandato



[Ver detalles](#)

Aspiradora Ingenio I Electrolux

SKU: ELEINGENIO1

- * Bolsa de tela
- * Bolsa descartable
- * Cable enrollable
- * Indicador de bolsa llena
- * Manguera flexible
- * Ruedas

Precio \$106.00

16341	311	
-------	-----	--



[Ver detalles](#)

Sanduchera Tostadora IMACO

SKU: IMASANIST053

- * Cuerpo y asa aislante al calor
- * Placas interiores revestidas con anti-adherente
- * Con Luz indicadora de funcionamiento
- * Potencia 700 Watts

Precio \$19.20

16344	304	
-------	-----	--

Cantidad

EMPRESA: COMPUTRON



OD-207BH

Marca:

OMEGA

Precio:

34,82

[VER DETALLE](#)

MESA OMEGA CON REPISA ALTA OD-



MS-6633-W

Marca:

MSI

Precio:

519,00

[VER DETALLE](#)

COMPUTADOR NETTOP MSI GB 160GB



C5580

Marca:

HP-COMPAQ

Precio:

177,68

[VER DETALLE](#)

MULTIFUNCION HP INKJET PHOTOSM



[Ver detalles](#)

TELEFONO 27933 INAL GENERAL ELECTRIC

SKU: GENTEL27933

- * Crystal Clear Sound®
- * Pantalla LCD de 3 líneas
- * Seguridad Digital
- * Control de volumen en el microteléfono
- * Redial de un boton
- * Diseño de microteléfono con carga reversible
- * Indicador de pila descargada
- * Memoria para 40 nombres y números del ident...

Precio \$34.20

17048	319	
-------	-----	--

Cantidad



AM160GEN71

Marca:

IAS

Precio:

34,83

[VER DETALLE](#)

SILLA NEGRA NEUMATICA CON BRAZ

Anexo #14: Requisitos de permiso de construcción para aumentar o remodelar

1. Tasa única de trámite.
2. Formulario de solicitud dirigida a la Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros, en el formulario diseñado para el efecto, suscrita por el propietario y el profesional responsable del proyecto.
3. Copia de la escritura pública de adquisición del predio o carta de autorización del propietario en los casos que se vaya a aumentar, remodelar o reparar sobre edificio ajeno. En casos de ocupaciones informales en proceso de legalización, se deberá presentar un certificado de responsabilidad por acto de dominio del predio del caso.
4. Cuando se trate de aumentos o remodelaciones se adjuntará tres copias de los planos arquitectónicos a escala conveniente (1.50, 1.100, 1.200), según formatos INEN, en cuya tarjeta de identificación se registrará el código catastral del predio. En los mismos se consignará la edificación existente y la que será incrementada y/o remodelada, y el plano de implantación de la edificación con el aumento que pretende realizarse, en el que consten las dimensiones principales de su silueta y distanciamientos respecto de las líneas de construcción y linderos.
5. Cuando el aumento tenga tres o más plantas, se presentaran cartas de responsabilidad técnica, debidamente autenticados por un notario del Cantón, sobre estudios de suelo, diseños estructurales, sanitarios, eléctricos y telefónicos.
6. Para aumentos en terrenos con pendientes iguales o mayores al 10%, se presentarán cartas de responsabilidad técnica relacionada con movimientos de tierra y estructuras de contención y protección de los terrenos.
7. En los casos de edificaciones que tengan tres o más plantas en proceso de aumento, reparación o remodelación, entregará copia de una póliza de seguro a favor de terceros, que cubra todo riesgo del proceso de trabajo y por una cuantía no menor al ocho por ciento (8%) del presupuesto de la obra, cuya estimación se realizará de

acuerdo a los valores que para los distintos tipos de construcción se hayan realizado en el último boletín emitido por la Cámara de Construcción.

8. Cuando se tratare de remodelaciones y reparaciones en edificaciones catalogadas como patrimonio arquitectónico, la solicitud respectiva será dirigida, a través de la Secretaría Municipal, a la Comisión de Planificación, la que resolverá al respecto previo informe de Dirección de Urbanismo, Avalúos y Registros y DPLAN-G.
9. Para casos de aumentos en edificios sometidos al régimen de propiedad horizontal, se estará a los diseños previstos en el registro de construcción original y a las disposiciones establecidas en el correspondiente reglamento.
10. Recibos de pagos del 1% mil de colegios de profesionales por planificación, construcción y eléctrico.

