

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**



**PROYECTO DE CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA
UNIVERSITARIA PARA ESTUDIANTES EN LA CIUDAD
DE GUAYAQUIL**

**Previa la obtención del Título de:
Ingeniero Comercial y Empresarial**

Presentado por:

**Cynthia María Benítez Espinoza
María Elena Parra Trujillo
Sandy Liliana Quishpillo Pilco**

DIRECTOR

Ing. Ivonne Moreno Aguí, M.Sc.

Guayaquil-Ecuador

2011

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis padres, Walter y Tania, quienes me han enseñado que errar es de humanos, pero que levantarse y luchar es de valientes. A mi mami Edita y a mi hermana Karen, quienes han sido mi apoyo incondicional en todo momento, dándome fuerzas para avanzar cuando me he sentido débil o celebrando conmigo todos mis triunfos.

Cynthia María Benítez Espinoza.

Dedico todo el esfuerzo y trabajo puesto para la realización de este proyecto a mi maravillosa familia; Olguita, Washington, Jennifer y Wachito, a mis familiares y amigos, por ser mi apoyo y fortaleza en todo momento, sin ellos este sueño nunca hubiera podido ser completado.

María Elena Parra Trujillo

Dedico este presente a las personas que hoy me han permitido estar escribiendo estas palabras, quienes han estado presente en toda mi vida, mi familia, Salomón, Elvia, Diana, Isaac.

Sandy Quishpillo Pilco

AGRADECIMIENTO

Agradezco infinita e incondicionalmente a Dios, Padre Todopoderoso porque ha estado conmigo en todo momento y lugar usando a sus instrumentos terrenales para convertirme en la persona que soy hoy en día.

A mis padres por el sacrificio realizado para brindarme la mejor educación y el mejor ambiente familiar; haciendo de mí una persona con principios y valores. Pero sobre todo agradezco a mi Sra. Madre Tania por recibir a mis compañeras de tesis en casa, por atendernos y estar pendientes de nosotras brindando su amistad y apoyo incondicional

A mi Mami Edita y a mi hermana Karen por ser pilar fundamental en mis decisiones, logros y experiencias vividas hasta lo presente, incluyendo la elaboración de este trabajo.

A mis profesores, a todos aquellos que tuve desde el jardín hasta el nivel superior porque cada uno ha aportado con su granito de arena, brindándome sus conocimientos y experiencias haciéndome participe de muchas cosas que ignoraba.

A mis compañeras de tesis: María Elena y Sandy, por poner este proyecto como prioridad, sacrificando muchas veces sus fines de semana para continuar en la elaboración del mismo; siempre con una sonrisa en los labios y la mejor de las disposiciones.

Por último agradezco a mis amigos en general ya que siempre han depositado su confianza y fe en mí, dándome aliento para continuar y salir victoriosa de cada situación laboral o personal que he enfrentado en la vida.

Muchísimas Gracias a todos ustedes, porque el simple hecho de su existencia, los convierte en el mayor tesoro que puedo poseer.

Cynthia María Benítez Espinoza

AGRADECIMIENTO

Agradezco primordialmente a Dios, por darme la fuerza y sabiduría necesaria para seguir adelante sin desfallecer y por guiar cada uno de mis pasos.

A mis padres, por ser los pilares fundamentales en mi vida, por el enorme sacrificio que realizaron para brindarme una educación de calidad, por enseñarme a ponerme de pie después de cada batalla perdida, por enseñarme a luchar incansablemente por conseguir mis sueños, por enseñarme a aceptar mis errores pero sobretodo a aceptarme a mi misma tal y como soy. Gracias porque con sus sabios consejos hicieron de mi una mujer con sólidos valores y principios. Gracias por su amor, paciencia, comprensión, dedicación y apoyo incondicional. Los amo!

A mi equipo de tesis, Sandy Liliana Quishpillo Pilco y Cynthia María Benítez Espinoza, por el esfuerzo, paciencia y dedicación para la elaboración de este proyecto.

A mis familiares y amigos por estar junto a mí en todo momento, por su respaldo, confianza, paciencia, comprensión y amor incondicional.

Quiere dar un agradecimiento muy especial a la Sra. Tania Espinoza por acogernos cada fin de semana en su hogar y brindarnos su apoyo y motivación para salir adelante.

A la vida por darme la oportunidad de conocer a personas maravillosas, las cuales ocupan un lugar muy importante en mi vida y que sin el aporte de cada una de ellas no sería posible este sueño.

*“No duermas para descansar, duerme para soñar. Porque los sueños están para cumplirse”.
Walt Disney*

María Elena Parra Trujillo

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera especial a María Elena Parra y Cynthia Benítez, por la paciencia, trabajo en equipo, predisposición, amistad pero sobre todo su excelente estado de ánimo para la elaboración del presente proyecto.

Además a la Sra. Tania Espinoza por acogernos en su hogar y apoyarnos en todo sentido. Igualmente a Maríasol por su ayuda brindada.

Este proyecto recolecta los conocimientos adquiridos durante toda la carrera universitaria, por lo tanto también agradezco a todos los profesores que se han sido parte de este proceso

Mi más sincera gratitud hacia ellos.

Sandy Quishpillo

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Oscar Mendoza Macías, M.Sc.
Presidente Tribunal

Ing. Ivonne Moreno Aguí, M.Sc.
Director del Proyecto

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

Cynthia María Benítez Espinoza

María Elena Parra Trujillo

Sandy Liliana Quishpillo Pilco

INDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	I
AGRADECIMIENTO.....	II
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	V
DECLARACIÓN EXPRESA.....	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VII
INDICE DE GRAFICOS.....	XIII
ÍNDICE DE TABLAS.....	XIV
ÍNDICE DE FIGURAS.....	XVI

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1. Generalidades.....	17
1.2. Reseña Histórica.....	19
1.2.1. Definición y origen de las residencias universitarias.....	19
1.2.2. La primera residencia en el mundo.....	19
1.2.3. Residencia en América.....	24
1.2.4. Residencia en Ecuador.....	27
1.2.5. Residencia en Guayaquil.....	28
1.3. Problemas y Oportunidades.....	29
1.3.1. Problemas.....	29
1.3.2. Oportunidades.....	31
1.4. Características del producto o servicio.....	32
1.5. Alcance del servicio.....	34
1.6. Objetivos.....	34
1.6.1. Objetivo General.....	34
1.6.2. Objetivos Específicos.....	35

CAPÍTULO 2: ESTUDIO ORGANIZACIONAL, ESTUDIO DE MERCADO Y ESTUDIO TÉCNICO

2.1. Estudio organizacional.....	38	}
2.1.1. Misión.....	38	
2.1.2. Visión.....	39	
2.1.3. Logo de la Residencia Universitaria.....	39	
2.1.4. Slogan.....	39	
2.1.5. Colores.....	40	
2.1.6. Organigrama de la “La Casona”.....	41	
2.1.6.1. Descripción de Funciones.....	41	
2.1.7. Análisis FODA.....	44	
2.2. Investigación de Mercado.....	49	
2.2.1. Población Objetivo N.....	49	}
2.2.1.1. Tamaño de la Muestra n.....	50	
2.2.2. Estadística Descriptiva: Análisis e Interpretación de los Datos.....	51	
2.2.3. Plan de Marketing.....	68	
2.2.3.1. Ciclo de vida.....	69	}
2.2.3.2. Objetivos del Marketing.....	73	}
2.2.3.2.1. Objetivo General.....	73	
2.2.3.2.2. Objetivos Específicos.....	73	
2.2.3.3. Matriz de Boston Consulting Group (BCG).....	73	
2.2.3.4. Matriz de Implicación.....	76	
2.2.3.5. Macro Y Micro Segmentación.....	78	
2.2.3.5.1. Macro – Segmentación.....	78	
2.2.3.5.2. Micro – Segmentación.....	79	
2.2.3.6. Fuerza de Porter.....	81	
2.2.3.7. Marketing Mix: 5 p’s.....	82	}
2.2.3.7.1. Producto o Servicio.....	82	}
2.2.3.7.1.1. Objetivos del Servicio.....	82	
2.2.3.7.1.2. Estrategias del Servicio.....	82	

2.2.3.7.1.2.1. Marca.....	82
2.2.3.7.1.2.2. Logo.....	83
2.2.3.7.2. Precio.....	83
2.2.3.7.3 Plaza.....	84
2.2.3.7.4. Promoción.....	84
2.2.3.7.5. Publicidad.....	84
2.2.3.8. Análisis de la Demanda.....	85
2.2.3.9. Análisis de la Oferta.....	86
2.2.3.9.1. La Competencia.....	86
2.2.3.9.2. Rivales.....	87
2.2.3.9.3. Sustitutos.....	87
2.2.3.9.4. Nuevos Competidores.....	87
2.2.3.9.5. Poder de Negociación de los compradores.....	88
2.2.3.9.6. Poder de Negociación de los Proveedores.....	88
2.2.3.10. Análisis De Precios.....	88
2.2.3.10.1. Determinación del Precio.....	89
2.2.3.10.2. Determinación del Tipo de Establecimiento.....	90
2.2.3.11. Análisis De Comercialización.....	91
2.2.3.11.1. Canales de Distribución y su Naturaleza.....	91
2.2.3.11.2. Objetivos.....	93
2.2.3.11.3. Estrategia de Comercialización.....	93
2.2.3.12. Análisis Legal, Ambiental Y Social.....	93
2.2.3.12.1. Análisis Legal.....	93
2.3. Estudio Técnico.....	96
2.3.1. Adecuaciones de la vivienda.....	96
2.3.2. Instalaciones de Sala.....	96
2.3.3. Instalaciones para el Comedor.....	97
2.3.4. Instalaciones Sala de Computo.....	98
2.3.5. Instalaciones del área de la Cocina.....	99
2.3.6. Instalaciones de los Baños.....	99
2.3.7. Instalaciones Cuarto de Lavandería.....	100

2.3.8. Instalaciones Cuarto de Limpieza.....	101
2.3.9. Instalaciones del área de los Dormitorios.....	101
2.3.10. Instalaciones de la Piscina.....	102
2.3.11. Instalaciones Generales.....	103
2.3.12. Suministros de Oficina y Área de Caja.....	103
2.3.13. Estudio De Localización.....	104
2.3.13.1. Factores Determinantes de la Localización.....	105
2.3.13.1.1. Método Cualitativo por puntos.....	106
2.3.14. Plano de la Residencia Universitaria.....	108
2.3.14.1. Descripción de la División del Plano Planta Baja.....	108
2.2.14.2. Descripción de la División del Plano Primer Piso.....	110

CAPÍTULO 3: ESTUDIO FINANCIERO

3.1. Antecedentes.....	112
3.2. Inversiones Iniciales.....	113
3.2.1. Inversión en Muebles / Enseres y Equipos.....	113
3.2.1.1. Sala de Estar.....	114
3.2.1.2. Comedor.....	114
3.2.1.3. Sala de Cómputo.....	115
3.2.1.4. Cocina.....	116
3.2.1.5. Lavandería.....	117
3.2.1.6. Dormitorios.....	117
3.2.1.7. Piscina.....	117
3.2.1.8. Instalaciones Generales.....	118
3.2.1.9. Decoraciones.....	118
3.3. Capital de Trabajo.....	119
3.4. Monto total de inversiones.....	125
3.5. Fuentes de financiamiento del proyecto.....	125
3.5.1. Financiamiento por Entidad Bancaria.....	126
3.5.2. Estado de Situación Financiera.....	127

3.6. Costos del proyecto.....	128
3.6.1. Gastos de Adecuaciones.....	129
3.6.2. Mano de Obra Directa / Sueldos Administrativos.....	129
3.6.3. Depreciaciones.....	131
3.6.4. Resumen de Gastos.....	131
3.7. Ingresos Estimados Totales.....	132
3.8. Punto de Equilibrio.....	135
3.8.1. Punto de Equilibrio en Unidades.....	135
3.8.2. Punto de Equilibrio (Dólares \$).....	137
3.9 Estado de Resultado Integral (Anual).....	138
3.10 Cálculo de la tasa de descuento (TMAR).....	139
3.10.1 Modelo CAPM.....	139
3.10.2 Cálculo de la Tasa del Inversionista “Ko”.....	141
3.11. Valor de Desecho.....	142
3.12. TIR.....	143
3.13. Flujo de Caja.....	145
3.13.1 Flujo de Caja del Proyecto y del Inversionista.....	147
3.13.1.1 Flujo de Caja del Proyecto.....	147
3.13.1.2. Flujo de Caja del Inversionista.....	148
3.14. Análisis de Sensibilidad.....	149
3.14.1. Sensibilidad Van vs Variaciones del Precio.....	149
3.14.2. Sensibilidad del Van vs Variaciones Tmar “ke”.....	151
3.14.3 Variaciones de los Ingresos.....	152
3.14.4 Variaciones de los Gastos.....	153
3.15. Payback.....	154
3.15.1. Payback: Proyecto Puro.....	154
3.15.2. Payback: Proyecto con Financiamiento.....	155
CONCLUSIONES.....	157
RECOMENDACIONES.....	159
BIBLIOGRAFÍA.....	161
ANEXOS.....	163

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Organigrama.....	41
Gráfico 2. FODA.....	48
Gráfico 3. Género.....	52
Gráfico 4. Edad.....	53
Gráfico 5. Universidad.....	54
Gráfico 6. Radica por Estudios.....	55
Gráfico 7. Vivienda propia o familiar.....	56
Gráfico8. Usar Servicio de Residencia.....	57
Gráfico 9. Residencia Amoblada.....	58
Gráfico 10. Guardianía.....	59
Gráfico 11. Limpieza.....	60
Gráfico 12. Lavandería.....	61
Gráfico 13. Internet (Wi Fi).....	62
Gráfico 14. Piscina.....	63
Gráfico 15. Alimentación.....	64
Gráfico16. Garaje.....	65
Gráfico 17. Tiempo.....	66
Gráfico 18. Precio.....	67
Gráfico 19. Universidad Vs. Nivel de aceptación.....	68
Gráfico 20. Matriz BCG.....	75
Gráfico 21. Matriz de implicación.....	77
Gráfico 22. Productores vs. Consumidores.....	91
Gráfico 23. Plano Planta Baja.....	109
Gráfico 24. Plano Primer Piso.....	111
Gráfico 25. Sensibilidad Vs. Variación en el Precio.....	150
Gráfico 26. Sensibilidad Vs. Variación en la TMAR.....	151
Gráfico 27. VAN Vs Variación de Ingresos.....	152
Grafico 28. VAN Vs Variación de Costos.....	153

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Femenino/ Masculino.....	51
Tabla 2. Edad.....	52
Tabla 3. Universidad.....	53
Tabla 4. Radica por Estudios.....	54
Tabla 5. Vivienda propia o familiar.....	55
Tabla 6. Usar Servicio de Residencia.....	56
Tabla 7. Residencia Amoblada.....	57
Tabla 8. Guardianía.....	58
Tabla 9. Limpieza.....	59
Tabla 10. Lavandería.....	60
Tabla 11. Internet (Wi Fi).....	61
Tabla 12. Piscina.....	62
Tabla 13. Alimentación.....	63
Tabla 14. Garaje.....	64
Tabla 15. Tiempo.....	65
Tabla 16. Precio.....	66
Tabla 17. Universidad Vs. Nivel de aceptación.....	67
Tabla 18. Instalaciones de la Sala.....	97
Tabla 19. Instalaciones de la Sala.....	97
Tabla 20. Instalaciones del Comedor.....	98
Tabla 21. Instalaciones sala d Computo.....	98
Tabla 22. Instalaciones área de Cocina	99
Tabla 23. Instalaciones área de Cocina.....	99
Tabla 24. Instalaciones Baños.....	100
Tabla 25. Instalaciones Cuarto de Lavandería.....	100
Tabla 26. Instalaciones Cuarto de Limpieza.....	101
Tabla 27. Instalaciones Dormitorios.....	102
Tabla 28. Instalaciones Piscina.....	102
Tabla 29. Instalaciones Generales.....	103

Tabla 30. Suministros de Oficina y Área de Caja.....	104
Tabla 31. Método de Puntos.....	108
Tabla 32. Sala de estar (Muebles y Enseres.....	114
Tabla 33. Sala de estar (Equipos).....	114
Tabla 34. Comedor (Muebles y Enseres).....	115
Tabla 35. Comedor (Equipos).....	115
Tabla 36. Sala de computo (Muebles y Enseres).....	115
Tabla 37. Sala de computo (Equipo).....	116
Tabla 38. Cocina (Muebles y Enseres).....	116
Tabla 39. Cocina (Equipos).....	116
Tabla 40. Lavandería (Equipos).....	117
Tabla 41. Dormitorio (Muebles y Enseres).....	117
Tabla 42. Piscina (Muebles y Enseres).....	118
Tabla 43. Instalaciones Generales (Muebles y Enseres).....	118
Tabla 44. Instalaciones Generales (Equipos).....	118
Tabla 45. Decoraciones.....	119
Tabla 46. Insumos de Limpieza Periódicos.....	123
Tabla 47. Suministros de Oficina.....	123
Tabla 48. Capital de Trabajo Mensual.....	124
Tabla 49. Inversión en Muebles y Enseres.....	125
Tabla 50. Inversión en Equipos Varios.....	125
Tabla 51. Inversión en Equipos de Computo.....	125
Tabla 52. Inversión Inicial.....	125
Tabla 53. Financiamiento de la Casona.....	126
Tabla 54. Aportaciones de los accionistas.....	126
Tabla 55. Préstamo Bancario.....	127
Tabla 56. Amortización de la Deuda.....	127
Tabla 57. Estado de Situación Financiera.....	128
Tabla 58. Gastos de Adecuaciones del inmueble.....	129
Tabla 59. Sueldos y Salarios del Primer año.....	130
Tabla 60. Sueldos y Salarios del Segundo al Quinto año.....	130

Tabla 61. Depreciaciones.....	131
Tabla 62. Costos Totales.....	131
Tabla 63. Demanda Anual por Alquiler.....	133
Tabla 64. Demanda Anual por Alimentación.....	133
Tabla 65. Precios del Servicio.....	133
Tabla 66. Ingresos anuales por alquiler.....	134
Tabla 67. Ingresos anuales por alimentación.....	134
Tabla 68. Ingresos Totales por año.....	135
Tabla 69. Costos Fijos del Proyecto.....	136
Tabla 70. Costos Variables del Servicio.....	137
Tabla 71. Punto de Equilibrio anual.....	137
Tabla 72. Punto de Equilibrio anual en dólares.....	138
Tabla 73. Estado de Resultados Integral del Proyecto	139
Tabla 74. Datos modelo CAPM.....	140
Tabla 75. Datos modelo WACC.....	141
Tabla 76. Flujo del Proyecto.....	147
Tabla 77. Flujo de Caja del Proyecto.....	147
Tabla 78. Flujo de Caja del Inversionista.....	148
Tabla 79. Flujo de Caja del Inversionista.....	148
Tabla 80. VAN Vs. Variación en el Precio.....	150
Tabla 81. VAN Vs. Variación de la TMAR.....	151
Tabla 82. VAN Vs. Variaciones de Ingresos.....	152
Tabla 83. VAN Vs. Variaciones de Costos.....	153
Tabla 84. Payback Simple del flujo del Proyecto.....	154
Tabla 85. Payback descontado del flujo del Proyecto.....	155
Tabla 86. Payback Simple del flujo del Inversionista.....	155
Tabla 87. Payback Descontado del flujo del Inversionista.....	156

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logo de la empresa.....	39
Figura 2. Slogan de la empresa.....	40
Figura 3. Ciclo de vida del Producto.....	70

CAPITULO 1: **INTRODUCCIÓN**

1.1 GENERALIDADES

La educación es un factor importante en la formación del ser humano, y este busca diversas formas para instruirse. La universidad es demandada por una gran cantidad de estudiantes pero estos no necesariamente van a las instituciones educativas más cercanas. Por cuanto hay una gran movilización de jóvenes desde pueblos, ciudades e incluso países cercanos para acceder a la educación universitaria en la ciudades más importantes del país.

Si bien es cierto que hay una variedad de universidades en todo el país no es menos cierto que las instituciones más solicitadas se encuentran

en las ciudades más pobladas como lo son Guayaquil, Quito y Cuenca. Estas son asediadas ya sea porque cuenta con un programa de estudio de mayor magnitud, calidad de enseñanza, tipo de carrera del estudiante, etc.

Desde luego anualmente miles de bachilleres se movilizan hacia estas ciudades en busca de las mejores universidades para alcanzar sus metas estudiantiles y de esta manera incrementar sus oportunidades laborales.

Guayaquil posee una lista de universidades algo extensa para suplir la demanda de estudios superiores tanto de jóvenes guayaquileños como de aquellos provenientes de otras ciudades. Se estima que un porcentaje considerable de estos estudiantes universitarios proceden de provincias del país, muchos de los cuales, al no tener familia en la ciudad, buscan una vivienda temporal en Guayaquil por el tiempo que duren sus estudios.

Esta gran afluencia de jóvenes estudiantes a la ciudad incrementa la demanda de vivienda existente, superando así la oferta disponible para las necesidades específicas de este segmento del mercado. Consecuentemente, los estudiantes se ven obligados a alquilar lugares que les resultan poco adecuados y que pueden obstaculizar su vida estudiantil debido a problemas de movilización o dificultades para hallar los servicios necesarios que se acoplen a sus horarios, sin mencionar los altos costos que resultan del alquiler de una vivienda en zonas seguras.

De las necesidades específicas de este gran grupo de estudiantes surge el Proyecto para la Creación de una Residencia para Estudiantes

Universitarios en la ciudad de Guayaquil; en el cual se estudiará la viabilidad de la creación de la residencia mediante diversos análisis de la demanda y del entorno con el fin de determinar la factibilidad del proyecto que se enfoca a suplir la gran demanda de un lugar adecuado para vivir.

1.2. RESEÑA HISTÓRICA

1.2.1. Definición y Origen de las Residencias Universitarias

Una residencia universitaria es un centro que proporciona alojamiento y promueve la formación de los estudiantes universitarios. Frecuentemente se encuentra integrado en una organización universitaria, sin embargo generalmente las residencias son autónomas. Las residencias suelen ofrecer una serie de servicios demandados por los estudiantes universitarios, desde el alojamiento y la manutención hasta lavandería y biblioteca, incluyendo en ocasiones sala de cine, conciertos, excursiones o deportes.

La creación de las universidades generó un gran movimiento de estudiantes hacia sus instalaciones. Estos estudiantes que venían de lejos se agrupaban según su origen para hospedarse en las mismas casas llamadas “hospitia”, las cuales eran promovidas por entidades privadas para facilitar los estudios a los alumnos con bajos recursos. Con el tiempo, muchos de ellos se desviaron de las intenciones fundacionales y fueron dando cabida a grupos privilegiados y oligarquías de letrados.

1.2.2. La Primera Residencia en el Mundo

La Residencia de Estudiantes (Madrid 1910): La primera sede de la Residencia fue ubicada por Alberto Jimenez Fraud en un hotelito de la calle Fortuy número 14, que formaba parte de una de las manzanas, con hoteles y jardines, situados en la parte alta del paseo de la Castellana. Era un pequeño edificio alquilado, y rodeado de un mínimo jardín, en una zona tranquila y alejada del bullicio de la gran ciudad, lo que parecía convenir extraordinariamente bien para los fines de la Institución.

Era esta primera sede sólo tenía quince dormitorios más un saloncito de reunión, un comedor, una biblioteca e incluso en el sótano, un incipiente laboratorio de anatomía microscópica, que con el tiempo experimentó ampliaciones.

La zona elegida quedaba dentro del ensanche ideado por Carlos María de Castro, en la zona preferente, para la burguesía y la aristocracia. Constituyó un área no céntrica al Norte de Madrid, emplazamiento considerado tradicionalmente saludable por su proximidad a la Sierra y por el régimen de vientos imperantes, área además tranquila, con predominio de viviendas unifamiliares ajardinadas y en la que aún proliferaban a principios de siglo, grandes espacios sin edificar.

Es en esta sede donde se desarrolló la primera etapa de la Residencia, época de tanteo y consolidación(1910-1915). Surgió ante la aparición de nuevos tipos de vida en común basados siempre en los modernos principios de libertad y dominio de sí mismo, pero se rechazaron los "internados de clausura" y se buscaron como garantías el ideal colectivo, el influjo de las generaciones ya formadas, el prestigio moral e intelectual de

los directores, el respeto mutuo y todo el complejo sistema de factores que integran una vida social sencilla al tiempo que refinada según el patronato.

Así, el patronato intentó mostrar a la juventud española un medio fundamental con el que mejorar y aumentar sus conocimientos para devolver a España a los puestos altos del ranking de las naciones. El Rey Alfonso XIII lo aceptó y la Residencia por su parte se comprometió a formar minorías rectoras para conseguir una España mejor. Les caracterizó una cierto sentido minoritario, cuya misión sería la de ser capaces de crear un juicio independiente y un pensamiento original, capaz de enlazar debidamente al individuo con la comunidad. En palabras de Alberto Jiménez Fraud: *"La sana función social de una minoría consiste en ir generalizando la cultura por él adquirida y en dejarse absorber por la clase más contigua"*.

Frente a la universidad española de entonces, la Residencia de Estudiantes pretendió ofrecer una formación amplia y general siguiendo los planteamientos krausistas. Pero, este horizonte multidisciplinar, de variada orientación, de actividades globales docentes y culturales del centro residencial, así como su sentido minoritario no debe llevarnos a tildarlos de lujosos privilegiados.

En el campo económico, la Residencia gozó de autonomía administrativa y capacidad decisoria, ya que la Junta proyectó que ésta se mantuviese económicamente por sí sola, contando sólo con las pensiones de los residentes. Se admitieron estudiantes a partir de los quince años y se acogieron a profesores graduados que venían a Madrid a hacer el doctorado opositores e investigadores y también algunos profesores y estudiantes extranjeros. Los honorarios que se establecieron en 1910, oscilaron entre

105 y 180 pesetas al mes, según las habitaciones, incluidas cuatro comidas sin el lavado de ropa.

Dentro de la casa, el ambiente era de austeridad y sencillez, en parte por las dificultades económicas y en parte por la propia idea de Alberto Jiménez Fraud, de que el estudio debía realizarse en un ambiente sencillo, sin lujos, pero cómodo, así, el interior del edificio estaba muy sencillamente amueblado, con líneas rectas y robustas estanterías de la biblioteca que no llegaban a cubrir la pared.

En las habitaciones sólo se encontraba un baño portátil que quedaba oculto bajo la cama, el mobiliario era sencillo y monacal compuesto de una sobria cama de pino, que servía a su vez de sofá para las visitas, reposando la espalda en la pared. Junto a la cama se encontraba una silla de madera adosada al muro que se utilizaba a su vez como mesilla de noche. Una mesa donde se escribía delante de la chimenea y se completaba la decoración con dos sillas de rejilla.

Como curiosidad se puede comentar el tipo de menú de los residentes: desayuno de siete a nueve de la mañana en el que podían tomar café, té, chocolate o leche, mantequilla o miel. La comida de una a dos de la tarde compuesta de tres platos, el tercero siempre carne a la inglesa. A la cinco el té en el jardín, té o leche con galletas y pan con manteca. Por la noche, a las ocho y media la cena, con tres platos, postre de cocina y fruta. La influencia foránea se ve claramente en el desayuno de tenedor, el té y la carne inglesa, esta influencia está destinada a la "mejor" educación social del alumno.

En 1911, se alquiló otro hotel próximo y se procedió al aumento de las primeras dependencias. Fue en este año, concretamente el 26 de febrero, cuando el rey Alfonso XIII visitó la Residencia. Entre los primeros residentes de Fortuny 14, podemos encontrar personajes tan importantes como fueron el gran poeta Jorge Guillén, el médico psiquiatra Miguel Prado, y en 1913, Fernando Valls Taberner y Pedro Bosch Gimpera, grandes maestros de la ciencia histórica, cada uno en su especialidad. Uno de los personajes más destacados de España, y del mundo y de parte del extranjero fue Juan Ramón Jiménez, quien se instaló en 1913 y residió hasta la fecha de su boda en 1919.

Etapa en la Colina de los Chopos desde 1915: Fue en 1915 cuando la sede de la Residencia sufrió un cambio ubicación, trasladándose a la que el genial autor de Platero y Yo, bautizó como la Colina de los Chopos. Fue en este período cuando se produjo el verdadero desarrollo de las ideas pedagógicas de Alberto Jiménez Fraud. La Residencia logró un prestigio nacional e internacional, recibió visitas de intelectuales, músicos y científicos y ya entre los propios residentes despuntaron figuras de categoría.

En 1919, entre los propios residentes se creó una SOCIEDAD DE BECAS destinada a estudiantes que por necesidad o mérito quisieran continuar o ampliar sus estudios. Se nombró un comité encargado de recaudar el dinero y designar a los becarios. Se organizó por 3 grupos: Medicina y Farmacia, Derecho y Letras, Ingeniería y Ciencias.

Desafortunadamente, su esplendor se vio truncado con la irrupción de la Guerra Civil y durante los años franquistas. Sin embargo, a partir de 1986 recuperó su nombre y su espíritu formativo, mientras que en 1990 recobró

su antiguo sello editorial, con el que publica sus trabajos de investigación, así como cursos, lecturas de poemas y ciclos de conferencias que han vuelto a celebrarse entre sus muros. Sus líneas de trabajo se centran en el estudio y la difusión de su legado histórico y en el análisis de las actuales tendencias de pensamiento, además de organizar numerosos actos públicos y actividades culturales a la que asisten los grandes nombres de hoy junto a estudiantes y público general. En 2001 se acometió una renovación arquitectónica del sitio, en tanto que en 2007 fue distinguida como Sitio de Patrimonio Europeo.

1.2.3 Residencia En América

Cuba: La Residencia Estudiantil de la Facultad de Ciencias Médicas de Cienfuegos, tuvo su primer espacio en el edificio que hoy ocupa la Emisora Provincial Radio Ciudad del Mar y en el Hospital Universitario “Dr. Gustavo Aldereguía Lima”, y fue fundada con el primer contingente “Carlos J. Finlay”, en septiembre del año 1982. Inició con una matrícula de 237 becados, distribuidos en las especialidades de Medicina y Estomatología, con un total de 23 habitaciones ubicadas en el edificio No 1. Existía una estructura administrativa encargada de garantizar los servicios indispensables a los becarios, constituida por un jefe de departamento, una secretaria, una ropera, una encargada de edificio, que en lo fundamental se ocupaba de los asuntos de mantenimiento y limpieza, y dos carpenteras, que prestaban servicio de 8:00 AM a 10:00 PM durante todos los días de la semana.

La oficina de Beca, como se ha denominado también a la Residencia, se encontraba entonces en la habitación 122, actualmente las habitaciones 135 y 136. El primer jefe de Dpto. fue Juan Andrés Vega, sustituido por José

Toledo González en el mes de octubre de ese mismo curso, la secretaria era Milagros Díaz, la ropera, Ángela Irimia y la encargada de edificio Esperanza Falcón. Toda esta estructura administrativa se subordinada directamente al vicedecanato económico, aunque la limpieza del edificio era garantizaban por tres auxiliares de limpieza (una por cada piso), subordinadas al departamento de servicios generales.

En el año 1983 se culminó la construcción del edificio No. 3 con un total de 32 habitaciones, y posteriormente se construyó el edificio No. 2, destinado fundamentalmente para estudiantes extranjeros, con un total de 24 habitaciones. En el año 2003, la necesidad de crear nuevas capacidades por el aumento de la matrícula de estudiantes, hace que se construya el edificio No. 4, el cual cuenta con 24 habitaciones.

Actualmente, existen en la Residencia Estudiantil 132 habitaciones, 125 destinadas a estudiantes, 6 para el alojamiento de visitantes nacionales y extranjeros y una para el descanso del operativo de guardia, lo que representa una capacidad de alojamiento para 1070 personas.

En el adecuado funcionamiento de la beca ha intervenido en gran medida el trabajo del consejo estudiantil, el cual ha tenido siempre dentro de sus objetivos fundamentales representar al estudiantado ante la máxima dirección y contribuir a la resolución de los problemas planteados. El consejo estudiantil surge desde el primer curso con una estructura compuesta por el jefe de edificio, jefe de piso y jefe de cuarto, y es el responsable de que, a través de actividades de motivación, que las habitaciones se incorporen a la emulación y que se preserven los bienes que el estado ha puesto a su disposición.

El deterioro de las condiciones materiales y el inicio del período especial desde el inicio de la década del 90, provocaron que la Residencia Estudiantil comenzara a carecer de condiciones adecuadas. En los tres bloques de albergue, existían graves filtraciones; medios imprescindibles como literas, taquillas y colchones, se encontraban deteriorados; varias habitaciones no tenían seguridad, lo cual motivaba frecuentes pérdidas; los sistemas hidráulicos presentaban grandes problemas. Todo esto se vio acompañado de problemas de otro orden, como la deficiente disciplina en el comedor, la pobre preparación del personal que atendía los edificios y el debilitamiento del trabajo del consejo estudiantil.

En el curso 95-96 la situación cambió radicalmente: En el orden docente educativo se fortaleció el departamento de la Residencia Estudiantil: las encargadas de edificio pasaron a ser instructoras educativas; se exigió la categorización docente del jefe de departamento, quien, con todo su equipo de trabajo, se subordinaba entonces al vicedecanato docente del centro; también fue aprobada una plaza de administradora, siendo ocupada por varios años por la compañera Geidy Díaz; fue elaborado un nuevo Reglamento Disciplinario, aprobado por el Consejo de Dirección del Centro; además, se diseñó un amplio plan de mantenimiento y reparación por etapas, con la prioridad de la impermeabilización, la seguridad y las mínimas condiciones de vida para el becario.

Exigir a sus alumnos becarios el cumplimiento de sus deberes ante la institución, las organizaciones estudiantiles y la sociedad y aplicar adecuada y oportunamente las medidas disciplinarias que conlleven las indisciplinas estudiantiles, constituye un aspecto de un alto valor educativo, por lo que se ha establecido que los miércoles de cada semana, a las 12:00 M, se planifique una reunión con la comisión encargada de analizar las

indisciplinas ocurridas en el período y de aplicar las medidas correspondientes. Con una frecuencia trimestral, se realiza la evaluación del becado, proceso a cargo de la instructora educativa, y que culmina con una evaluación final por curso académico.

El trabajo educativo con los becarios debe tener, como principio básico, un enfoque integral, caracterizándose por la estrecha unión entre la educación política, patriótica e internacionalista, laboral, moral, estética y física de los estudiantes, y por la conjugación de esfuerzos de todos los factores del Centro que influyen de uno u otro modo, en la formación de la personalidad de nuestros educandos.

1.2.4 Residencia en Ecuador

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

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

1.2.5 Residencia en Guayaquil

La segunda residencia universitaria creada en el Ecuador y que en la actualidad aún se mantiene en funcionamiento, tiene la capacidad para albergar a 30 estudiantes universitarios del sexo masculina, fue creada en la ciudad de Guayaquil en el año de 1970 por el Movimiento Juvenil Ecuatoriano, institución de servicio social y sin fines de lucro debidamente constituida según las leyes de la República de Ecuador, dirigida por la señora Mercedes de Begué conocida actualmente por los residentes como “Mama Meche”.

Esta residencia es la cotización de una serie de ideas, sueños y propósitos que tuvieron sus inicios en el año de 1963 cuando la señora de Begué desde el balcón de su vivienda ubicada en las calles Luque y Chimborazo presencio como un grupo de estudiantes se desperdiciaban tirando piedras, rompiendo vidrios y destruyendo todo a su paso. Fue a partir de este momento en que la señora Mercedes de Begué se propone como objetivo comenzar a ayudar a los jóvenes formándolos como personas con una amplia inclinación cristiana para que entreguen su amor a Dios mediante el esfuerzo y amor hacia sus hermanos.

Los escogidos fueron cuarenta jóvenes que asistían a clases todos los días en un improvisado local. Luego, construyeron una pequeña casa en la 17 y Colombia donde se reunían varios alumnos del sector suburbio para comer y repartir comida.

El 20 de diciembre de 1970 alquilo una residencia en la calle José Mascote cerca de la legón femenina,. Los alumnos que ocuparon esta

residencia tenían como obligación brindar clases a aquellas personas que las necesitaban y además a ayudar a en la repartición de comida a diversas familias del sector, para lo cual contaban con la ayuda y el aporte de la cadena de supermercados, Supermaxi, Compañía Drocaras, su propia familia, además de otras compañías y personas particulares.

A lo largo de toda la historia ecuatoriana las siguientes universidades han construido una residencia universitaria:

- ✓ Universidad Central de Quito
- ✓ Universidad Técnico de Esmeralda
- ✓ Escuela Superior Politécnica del Ejército ubicada en Sangolqui
- ✓ Universidad Politécnica Salesiana situada en Cuenca
- ✓ Escuela Superior Politécnica del Ejército (solo para estudiantes y profesores extranjeros).
- ✓ Escuela Superior Politécnica del Litoral, UESS, etc.

1.3. PROBLEMAS Y OPORTUNIDADES

El análisis previo a la realización del presente proyecto ha reflejado una serie de problemas en distintas áreas de la investigación que deberán ser superados para obtener los resultados esperados, asimismo se han presentado oportunidades importantes que promueven la realización del proyecto, todos los cuales se detallan a continuación:

1.3.1 Problemas

✓ ***La localización adecuada para la residencia***

Una de las mayores disyuntivas durante la elaboración del proyecto fue la selección del lugar adecuado para localizar el condominio debido a la necesidad de un lugar estratégico y asequible para la transportación a las diversas universidades de la ciudad, pero que al mismo tiempo brinde seguridad y un costo accesible para los estudiantes. Finalmente, se escogió el sector norte de la ciudad ya que la distancia hasta las principales universidades es moderada y cuenta con las características adecuadas.

✓ ***Las alternativas entre servicios a ofrecer***

Durante la investigación se observó que los estudiantes que provienen de otras provincias tienen necesidad de una amplia gama de servicios complementarios al de vivienda, es por esta razón que surge la problemática de escoger los servicios que resulten más adecuados para la generalidad de los estudiantes y a la vez más rentables para la residencia.

Tomando en cuenta estos dos aspectos se ha decidido implementar en la residencia los servicios que se encuentran detallados más adelante en el presente proyecto.

✓ ***La disyuntiva entre construcción o compra de la residencia.***

La construcción del residencia presenta como mayor ventaja la posibilidad de diseñar la estructura del edificio de la manera en que mejor se

adapte a su propósito y a los servicios que se van a ofrecer, esto significa un mejor aprovechamiento del espacio para brindar la mayor comodidad a los estudiantes. Sin embargo, la compra de una residencia implicaría readecuaciones del lugar y pérdida de tiempo en la búsqueda la edificación ideal para el presente proyecto.

✓ ***Dificultades al obtener de información***

De manera general en Ecuador resulta difícil hallar la información necesaria para realizar una investigación, sobretodo en cuanto a datos estadísticos se refiere. Particularmente en el presente proyecto la dificultad es mayor debido a la escasez de proyectos enfocados a mercados similares. Pues en su gran mayoría se han desarrollado espacios habitacionales pero con otros fines. Sin embargo la información específica del mercado potencial, será encontrada en las diferentes instituciones universitarias escogidas al azar con mayor afluencia de estudiantes de otras ciudades.

✓ **Pago Elevado de Pensiones**

Este problema se da en los casos donde a más de pagar alquiler y alimentación, se debe el pago de las materias mientras dura la carrera.

1.3.2. Oportunidades

✓ **Mercado Poco Explotado**

Es un mercado poco explotado la única competencia que se tiene son los hogares comunes que alquilan cuartos, mientras que la residencia ofrece

servicios adicionales que cubren las necesidades de los estudiantes universitarios.

✓ **La gratuidad de la Educación**

La gratuidad de la educación en el país ha facilitado el acceso de niños y jóvenes de todo el país a los estudios y ha incrementado el número de jóvenes que acceden a la educación universitaria, no solamente de la ciudad de Guayaquil sino también de diversas ciudades del país. Esta oportunidad es aplicable en los casos de las universidades públicas (ESPOL, Universidad de Guayaquil) ya que el dinero que se destinaba al pago de las pensiones puede ser redestinado a otras necesidades como vivienda o mejor alimentación.

1.4. CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO

La residencia universitaria para estudiantes, estará ubicado en el sector norte de la ciudad, la localidad del condominio ha sido escogida mediante un análisis de conveniencia en los siguientes aspectos:

✓ **Seguridad**

El sector norte de la ciudad, aunque no se encuentra exento de dificultades, si proporciona una mayor seguridad que otros sectores. El servicio público proporciona vigilancia a diversas horas lo cual es importante para asegurar la integridad de los estudiantes. Además de que la residencia contará con guardianía privada para mayor tranquilidad de los habitantes residenciales.

✓ ***Fácil Acceso***

La residencia estará ubicada en el norte de la ciudad por donde pasan diferentes líneas del transporte público dando la facilidad a los estudiantes de movilizarse hacia sus diferentes centros universitarios y otros puntos principales de la ciudad.

✓ ***Cercanía a lugares de interés***

Los estudiantes universitarios que habiten en la residencia tendrán necesidades de diversos servicios adicionales a los ofrecidos en el condominio es por este motivo que se vuelve importante que el mismo esté ubicado en una zona de fácil acceso a varios lugares. Desde el norte de la ciudad resulta cercano lugares como centros comerciales, farmacias, supermercados, centros deportivos, entre otros.

✓ ***Sala de Estudio con Internet***

Por otra parte la residencia tendrá un sector dedicado al estudio, el cual contará con conexión a internet, pizarras y mesas de estudio.

✓ ***Sala de Estar***

A lado de la recepción habrá una pequeña sala de estar con revistas, periódicos y un televisor que podrá ser utilizada por los residentes cuando ellos quieran.

✓ **Teléfono**

Los residentes contarán con una línea telefónica principal la cual estará ubicada en la recepción y que así los jóvenes universitarios puedan únicamente recibir llamadas.

1.5. ALCANCE DEL SERVICIO

El presente proyecto para la creación de un condominio de estudiantes en la ciudad de Guayaquil se encuentra enfocado a jóvenes de 17 a 25 años, de género masculino y femenino que se encuentren realizando sus estudios universitarios en los centros educativos de la ciudad.

La demanda potencial del servicio proporcionado por la residencia se encuentra cuidadosamente delimitada de manera que el alcance del proyecto es limitado en una primera etapa, sin embargo, de acuerdo a los resultados obtenidos por el proyecto se podría considerar la expansión del servicio para satisfacer las necesidades de vivienda y así cubrir la mayor parte de la demanda.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo General

El principal objetivo del proyecto es medir la factibilidad económica y financiera de la creación de una residencia universitaria para los estudiantes que necesitan un servicio integral de alojamiento en la ciudad de Guayaquil.

Este objetivo se lograra cumplir dado que actualmente las exigencias del mercado laboral son mayores, lo que implica que actualmente los jóvenes busquen una Educación superior de calidad y tiendan a movilizarse hacia las grandes ciudades como Guayaquil para su preparación. Es así que nuestra residencia estará ubicada en una zona estratégica, zona que tiene varias vías de acceso para las universidades con mayor afluencia de estudiantes como lo son: Universidad de Guayaquil, Universidad Católica, ESPO y Universidad del Pacifico.

Ofrecer un servicio integral de alojamiento, alimentación y recreación para estudiantes universitarios que necesitan un lugar para alojarse en la ciudad de Guayaquil, mientras cursan sus estudios superiores, brindando una estancia cómoda, satisfaciendo la demanda de nuestros residentes con compromiso y responsabilidad social, incrementando así su crecimiento personal y mejorando la calidad de vida de sus residentes, a través de la variedad más completa de servicios de alojamiento.

Promocionar la Residencia universitaria y darlo a conocer en el entorno geográfico y alrededores, llegando a ser para los clientes su punto de confianza y primera opción en el momento que necesiten este tipo de servicios.

1.6.2 Objetivos Específicos

A fin de dar cumplimiento con los objetivos antes expuestos se han establecidos los siguientes objetivos específicos; los cuales se detallaran a

continuación, los mismos que se confirmaran de acuerdo a los resultados obtenidos de la encuesta.

- ✓ ***“Definir el alcance de los servicios a ofrecerse en la residencia de forma precisa”.***

El servicio de alojamiento tendrá servicios complementarios como: servicio de lavandería, internet, restaurant, garaje y guardianía. Sin embargo es de notar que no todos los residentes ocuparían todos estos servicios por lo que es necesario precisar quienes estarían dispuestos a obtener estos servicios adicionales.

- ✓ ***“Investigar el entorno en el que se desenvolverá el proyecto y realizar un análisis de la demanda existente para el servicio”.***

Realizar una investigación del entorno en el que se ubicara la residencia es de vital importancia, dado que dependiendo de la zona de ubicación logremos captar a nuestros posibles residentes.

- ✓ ***“Estipular el monto aproximado de inversión necesaria para la realización del presente proyecto y los gastos y costes en los que incurra el mismo”.***

Es necesario obtener un aproximado de la inversión del proyecto, es decir saber la cantidad de dinero que necesitaremos para la puesta en marcha de este de la misma forma estipular los gastos y costos eficientes para un establecimiento razonable de precios.

- ✓ ***“Determinar la rentabilidad de la creación del proyecto en relación a la situación actual del país”.***

De acuerdo a las condiciones actuales del país en cuanto a las barreras para la puesta en marcha del proyecto se deberá determinar el tiempo estimado para la recuperación de la inversión.

- ✓ ***“Establecer el lugar adecuado para la ubicación de la Residencia por medio de un Estudio de Localización”.***

Establecer una zona estratégica para la ubicación de la residencia es otro de los objetivos específicos, dado que de eso dependerá la acogida del proyecto y esto se determinara de acuerdo a los resultados que obtengamos mediante el estudio de localización.

CAPÍTULO 2
ESTUDIO ORGANIZACIONAL, ESTUDIO DE MERCADO Y ESTUDIO
TÉCNICO

2.1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Aquí estudiaremos la organización administrativa para la operación del proyecto. Para esto se definen los procesos, los cargos, las funciones y se determina los requerimientos de infraestructura, de personal y demás egresos propios de la operación. También se analiza los asuntos legales y forma como estos impactan económicamente al proyecto; en especial se hace referencia a los costos de constitución y a la carga impositiva.

2.1.1 Misión

Ofrecer a los residentes de la zona y los que provengan de otras provincias, todos los recursos y servicios que le permitan desenvolverse

como en casa, mientras se encuentran sus estudios en la ciudad de Guayaquil.

2.1.2 Visión

Convertirse en un referente a nivel de América latina, en la prestación de servicios de alojamiento para estudiantes universitarios, sean estos nacionales o internacionales

2.1.3 Logo de la Residencia Universitaria

*Figura 1: Logo de la Empresa/
Residencia*



El término “La Casona” significa casa grande y clásica.

2.1.4 Slogan

**Figura 2: Slogan de la Empresa/
Residencia**

“El Placer de Sentirte como en Casa”

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

El concepto del eslogan va en conjunto con el termino usado para el logo, puesto que al estar lejos de casa y hospedarse en la residencia podrá experimentar de sentirse como en casa, pues tendrá una estancia acogedora, armónica y todos los recursos y servicios que le permita desenvolverse en sus actividades académicas.

2.1.5 Colores

Los colores escogidos para el eslogan son los siguientes:

- ✓ **Azul:** Dado que es una residencia y el concepto es de sentirse como en casa, el azul denota paz, armonía y tranquilidad.

- ✓ **Amarrillo:** La residencia estará habitada por jóvenes estudiantes universitarios por cuanto con el color amarillo buscamos trasmitir frescura pero sobre todo alegría entre sus habitantes.

- ✓ **Verde:** Este color trasmite esperanza y perseverancia en el cumplimiento de las metas de los estudiantes.

- ✓ **Naranja:** Este color libera las emociones negativas, le hace sentir menos inseguro, menos penoso, más comprensivo con los defectos de los demás y le aporta ganas de perdonarlo todo.

✓

2.1.6 Organigrama de la “La Casona”

Gráfico # 1: Organigrama de la Empresa/ Residencia



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLOP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLOP.

2.1.6.1 Descripción de Funciones

✓ **Gerente Administrativo**

Para el perfil de este cargo será necesario un profesional graduado en Ing. Comercial o a fin a carreras administrativas. Que tenga una amplia visión para determinar las oportunidades del negocio y que tenga además los suficientes conocimientos financieros y manejo de sistemas. Debe hacerse responsable de crear y hacer cumplir el plan estratégico de la empresa y los objetivos propuestos a corto y mediano plazo.

Para el cumplimiento de las funciones de la residencia universitaria “La Casona”, necesitará un Gerente Administrativo encargado de:

- Liderar, coordinar las funciones de planeamiento estratégico, las funciones de mercadeo.
- Representar externamente a la residencia.
- Negociar con proveedores.
- Establecer reglas de convivencia en la residencia.
- Velar por el cumplimiento de las normas de convivencia de la residencia, para esto tendrá que vivir en la residencia o desempeñar su cargo a través de dos turnos de 8:00 a 12:00 y de 19:00 a 23:00.
- Velar por el cumplimiento del programa de planificación de compras para la residencia.
- Elaborar Rol de pagos, control de las facturas por pagar, verificación de los ingresos y gastos diarios.
- Evaluar periódicamente el cumplimiento de las funciones de los colaboradores.
- Planear y desarrollar metas a corto y largo plazo.
- Crear y mantener buenas relaciones con los residentes, proveedores y colaboradores para mantener el buen desempeño de la empresa.
- Mantener contacto directo con los residentes.

- Brindar información con todo lo relacionado a la residencia: disponibilidad de cuartos, costos, tipos de servicios, etc.
- Llevar un control de las planillas de pago de impuestos como también deberá diseñar sistemas de información contable y gerencial, que haga posible darle seguimiento económico actualizado a la residencia , sus planes y cumplimiento de metas

✓ **Ayudante de Limpieza:**

La persona que desempeñará este cargo tendrá las siguientes funciones:

- Realizar la limpieza de los cuartos de los residentes.
- Mantener la casa ordenada.
- Informar de cualquier anomalía en la estructura del lugar o de la manipulación de artefactos
- Realizar la compra de instrumentos de limpieza
- Dar información básica para posibles interesados

✓ **Ayudante de Cocina**

Para el perfil de este cargo la persona debe tener experiencia en la preparación de alimentos sanos y nutritivos.

- Preparación de alimentos para los residentes : desayuno y merienda
- Elaborar semanalmente un listado de los menús a ofrecerse en la semana.
- Mantener el área de trabajo aseada
- Compra de insumos para la cocina
- Compra de alimentos para su posterior preparación
- Llevar un control de las personas que solicitan el servicio de alimentación.

2.1.7 Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta fundamental dado que nos permitirá examinar los problemas y oportunidades en la implementación de nuestro servicio; a partir de la información recogida realizaremos un diagnóstico para medir la factibilidad de este proyecto en el futuro.

Fortalezas

En nuestro proyecto hemos considerado como una de nuestras fortalezas, el alquiler de la edificación para la residencia pues al no construirla se disminuye costos y nos da más ventaja ante de la competencia. La calidad de servicio es otra oportunidad, se construirán métodos para evaluar la calidad del servicio, esto ayudara a saber la

satisfacción de los clientes y tener una mejora continua en el servicio a brindar.

El concepto de la residencia es brindar un servicio integral, es decir dar un lugar para vivir durante los estudios universitarios pero que este incluya servicios como alimentación, lavandería, internet y garaje, esto dará mayor comodidad al residente. Incluso contara con piscina la cual ayudara a la relajación o un momento de sano esparcimiento para los residentes.

La seguridad hoy en día es un factor importante para escoger el lugar donde vivir, por tanto una fortaleza de nuestro servicio es que brindamos vigilancia las 24 horas día. Los residentes podrán ingresar y salir de la residencia sin ninguna preocupación por su seguridad o la de sus pertenencias.

Al crear un lugar con ambiente hogareño, en el cual los jóvenes universitarios a pesar de la distancia de sus hogares se sientan como ellos, brindándoles además cómodas y modernas instalaciones que les permitan desarrollarse oportunamente en el ámbito académico.

Oportunidades

Como oportunidades importantes de nuestro proyecto tenemos que la residencia “La Casona” se enfocara en estudiantes universitarios bajo reglas de convivencia en donde no solo ayuda en la parte académica sino también en la parte emocional. Una oportunidad de mercado es contar con una ubicación estratégica para el traslado a las diversas zonas de la ciudad.

La gratuidad de la educación es una gran oportunidad pues se considera que haya un incremento de estudiantes, que al no invertir ese dinero en pensiones universitarias, lo podrían destinar al alojamiento. Aunque es una amenaza al mismo tiempo por cuanto hay universidades en la ciudad que no se rigen por el plan de gratuidad por ende se genera otro gasto.

El mercado de alojamiento para estudiantes universitarios no está explotado de manera adecuada, pues hoy en día se encuentran edificaciones sin todos los servicios, ni condiciones adecuadas para vivir. Nuestra propuesta encamina al nuevo de concepto ya adoptado en otros lugares del mundo brindando un alojamiento incluyendo servicios que faciliten la vida universitaria del residente lejos de su hogar.

Las exigencias del mercado laboral son cada vez mayores, esto da como resultado más personas cursando la universidad, pero esta oportunidad esta concatenada con la calidad de educación que tienen los entes educativos de la ciudad , por tanto vienen más estudiantes universitarios y tenemos más posibilidades de mantener nuestra capacidad instalada en un cien por ciento ocupada.

Debilidades

Hay que mencionar las debilidades que se presentaran al momento de realizar nuestro proyecto como un punto a tomar en consideración ya que pueden interferir en el cumplimiento de nuestros objetivos como son los altos costos en los que se incurrirá para la adquisición de maquinaria y adecuaciones previas ya que como nuevos en el mercado tendremos que

invertir en equipos, insumos y materiales necesarios para la actividad que llevaremos a cabo.

Otra debilidad a considerar es el tiempo del contrato de alquiler ya que dado las condiciones del proveedor son mínimo 2 años máximo 5 años pero renovable. Esto podría afectar en el tiempo para los contratos individuales de los residentes con su respectiva renovación.

Además de las limitaciones de la capacidad instalada para cubrir la demanda total, no será posible suplir la demanda del servicio a todos los consumidores potenciales y se estaría descuidando un sector del mercado.

Asimismo el incremento en el costo del alquiler por parte del proveedor es otra debilidad por cuanto se debe analizar cuan sensibles son los residentes ante el aumento del precio del alquiler para los residentes y esto perjudicaría en nuestros ingresos.

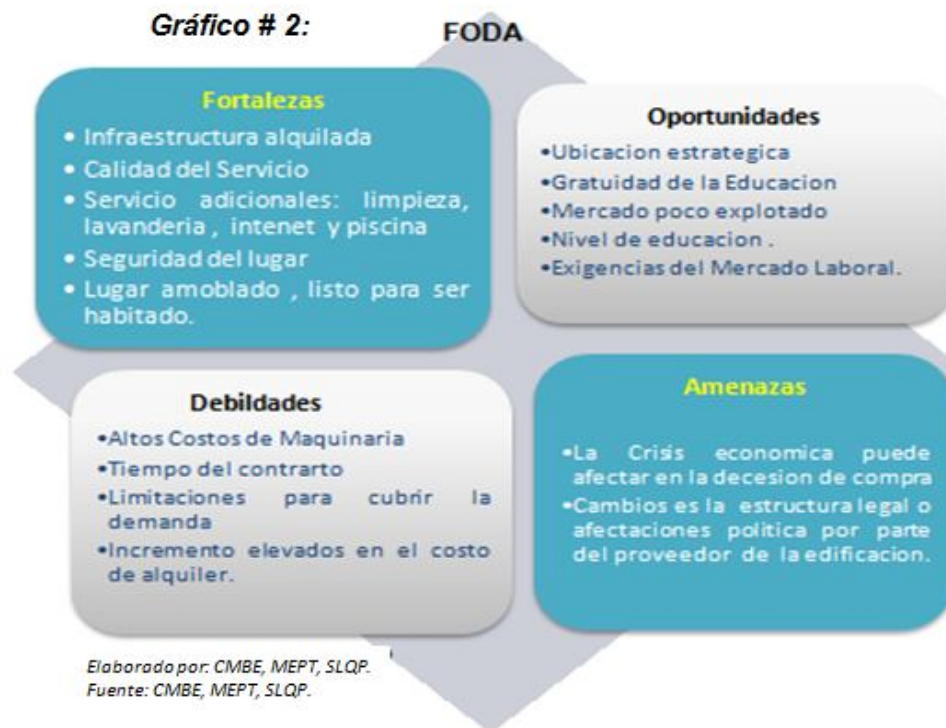
Amenazas

Por último en esta investigación encontramos factores que constituyen una amenaza, por ejemplo la situación económica actual, debido a que la economía mundial se encuentra atravesando una situación difícil en los últimos tiempos, es probable que esto influya en la decisión de compra de los consumidores potenciales provocando que estos no se fijen en los servicios ofrecidos y al contrario se fijen en el precio y en los altos costos de la vida.

Dado que nuestro proveedor de la edificación es el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social estamos expuestos a cambios en la estructura legal o afectaciones de índole política.

Es así que hay que tomar en cuenta las debilidades y amenazas no como factores negativos sino como factores retro alimentadores debido a que nos ayudaran a crecer y lograr la prestación de un servicio de óptima calidad, donde las residentes al momento de cancelar el alquiler se sientan a gusto y conformes.

Expuestos todos estos temas podemos ratificar la factibilidad de implementar nuestro residencia, por la creciente necesidad de estudiantes universitarios de otras provincias en la búsqueda de lugares adecuados para vivir y enfocados en sus necesidades para desempeñar su vida académica.



2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado es un herramienta importante durante el periodo de análisis de pre-factibilidad del proyecto, puesto que además de brindar información importante en cuanto a la aceptación de la propuesta empresarial en el mercado, también se convierte en un complemento al momento de delimitar el alcance del proyecto y las alternativas que posee el mismo.

Para el presente proyecto se ha diseñado un plan de investigación en el cuál se ha realizado por separado un análisis del mercado enfocado en el entorno en el cual se desenvolvería la empresa y por otro lado un estudio enfocado en la demanda del servicio.

Mediante la investigación de mercado buscamos conocer el nivel aceptación de nuestro producto, las características más importantes que evalúan los estudiantes al escoger un lugar para alojarse, el precio que están dispuestos a pagar por ella y la cobertura potencial del mercado. Aspectos importantes que nos ayudarán a identificar en qué áreas hay que tener mayor control o cuidado.

2.2.1 Población Objetivo N

La población objetivo se encuentra conformada por todos aquellos estudiantes universitarios provenientes de la zona y otras ciudades, que realizan sus estudios universitarios en ciudad de Guayaquil.

Se considera a los estudiantes de clase media y media alta quienes tendrán acceso al servicio de alojamiento. Se promocionara nuestro producto en una etapa inicial a través de volantes y otros medios, sin embargo con el pasar del tiempo y de acuerdo al volumen de captación del mercado objetivo , los residentes de “La Casona” darán a conocer nuestro servicio por medio de la publicidad de boca en boca. Dado que es una población infinita no se aplicará el factor de correlación.

La población a considerar son los 120.000 estudiantes universitarios en la ciudad de Guayaquil, dado que es una población finita se aplica factor de correlación.

2.2.1.1 Tamaño de la Muestra n

Para su determinación se trabajará con un nivel de confianza del 95%. El error establecido de la muestra es del 5%.

El tamaño de la Población $N= 120000$ estudiantes universitarios (aproximado). Se estima que tanto la probabilidad de éxito como de fracaso corresponde al 50%.

- ✓ Población infinita > 100.000
- ✓ Nivel de Confianza del 95%
- ✓ Un error Muestral del 5%
- ✓ Probabilidad de éxito:50%
- ✓ Probabilidad de fracaso:50%

$$n = Z^2 * \left(\frac{P * Q}{e^2}\right)$$

$$n = 1.96^2 * \left(\frac{0.5 * 0.5}{0.05^2}\right)$$

$$n = 384,16 \approx 396$$

✓ **Tamaño Final de la Muestra**

Según los cálculos el tamaño final de la muestra debe ser 384 encuestas. Debido a las especificaciones del proyecto se encuestará a 396 universitarios dentro de la ciudad Guayaquil, lo cual favorece al estudio, porque la muestra acapará mayor cantidad de individuos.

2.2.2 Estadística Descriptiva: Análisis e Interpretación de los Datos

A continuación analizaremos cada pregunta de la encuesta:

Pregunta 1: Género

Tabla 1: Femenino / Masculino

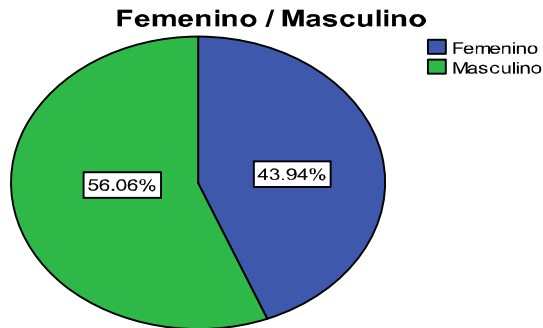
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Femenino	174	43.9	43.9	43.9
Masculino	222	56.1	56.1	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

En la tabla de frecuencia de Género se puede observar que la mayor cantidad de encuestados fueron hombres (222) representado por el 56% de la muestra encuestada (396 personas). Con respecto a las mujeres tenemos

que representan el 43% del 100% de encuestados, mostrando diferencia significativa con respecto a los hombres.

Gráfico # 3: Género



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Pregunta 2: Edad

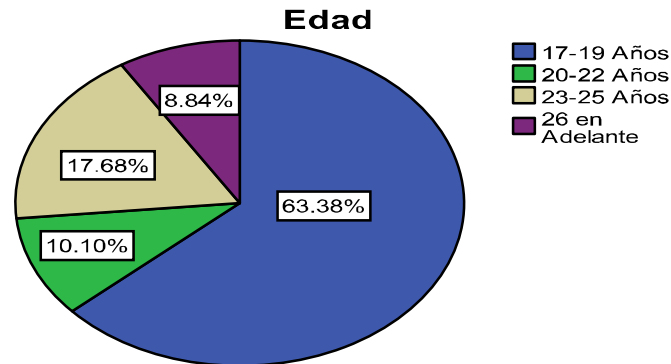
Tabla 2: Edad

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos 17-19 Años	251	63.4	63.4	63.4
20-22 Años	40	10.1	10.1	73.5
23-25 Años	70	17.7	17.7	91.2
26 en Adelante	35	8.8	8.8	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP
Fuente: SPSS

Del total encuestado el rango de edad que lidera a la muestra es el de 17-19 años con un 63.4%, seguido del 17.7% de la muestra que representa a los estudiantes entre 23-25 años. Siendo los de 26 años en adelante los pocos frecuentes.

Gráfico # 4



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Pregunta 3: ¿En qué universidad estudia?

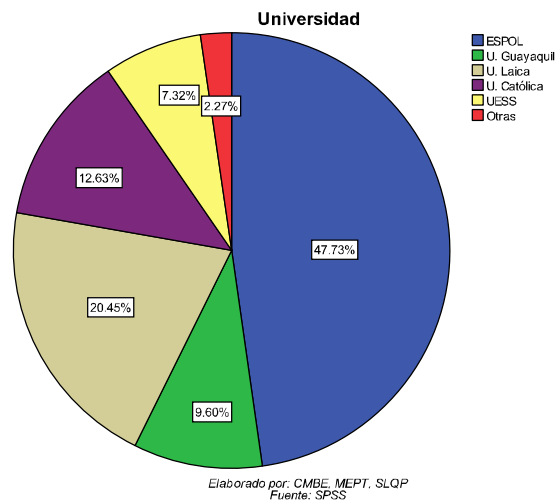
Tabla 3: Universidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	ESPOL	189	47.7	47.7	47.7
	U. Guayaquil	38	9.6	9.6	57.3
	U. Laica	81	20.5	20.5	77.8
	U. Católica	50	12.6	12.6	90.4
	UESS	29	7.3	7.3	97.7
	Otras	9	2.3	2.3	100.0
	Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

La mayoría de estudiantes encuestados fueron de la ESPOL representados por el 47.7% de la muestra ya que es una de las universidades con mayor afluencia de estudiantes en la ciudad. Le sigue la U. Laica con el 20.5% del total encuestado. Otras universidades posee el menor porcentaje (2.3%) ya que nos enfocamos en las principales universidades de Guayaquil.

Gráfico # 5



Pregunta 4: ¿Radica usted en la ciudad de Guayaquil exclusivamente por estudios universitarios?

Tabla 4: Radica por Estudios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos No	34	8.6	8.6	8.6
Si	362	91.4	91.4	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

De la muestra de 396 estudiantes obtuvimos que el 91.4% radica en la ciudad de Guayaquil exclusivamente por estudios universitarios, porcentaje realmente bueno para definir nuestro mercado objetivo. El 8.6% representa a los estudiantes que son residentes de la ciudad.

Gráfico # 6



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Pregunta 5: ¿Tiene usted vivienda propia o de algún familiar en Guayaquil?

Tabla 5: Vivienda Propia o Familiar

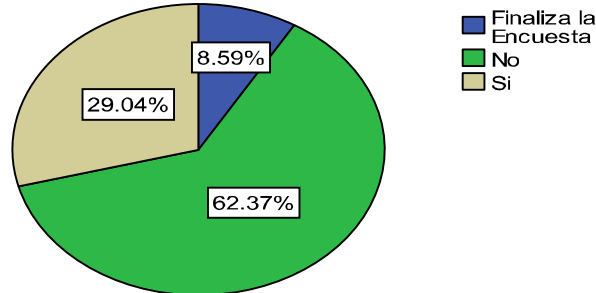
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	34	8.6	8.6	8.6
No	247	62.4	62.4	71.0
Si	115	29.0	29.0	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

El 62.4% de la muestra encuestada no cuenta con vivienda propia o de algún familiar en la ciudad de Guayaquil, lo que es una ventaja para nosotros dado que tenemos un gran porcentaje de estudiantes quienes alquilan un departamento o habitación mientras culminan sus estudios superiores.

Gráfico # 7

Vivienda Propia o Familiar



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Pregunta 6: ¿Estaría usted dispuesto a utilizar el servicio de residencia universitaria que le brinden las comodidades de sentirse como en casa?

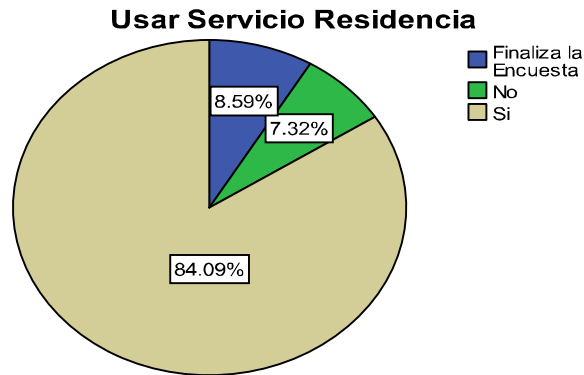
Tabla 6: Usar Servicio Residencia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	34	8.6	8.6	8.6
No	29	7.3	7.3	15.9
Si	333	84.1	84.1	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

De las 396 personas encuestadas, encontramos que el 84.1% (333 personas) estarían dispuestas a usar el servicio de residencia universitaria bajo el concepto de sentirse como en casa, lo cual es muy beneficioso para nuestro servicio. El 7.3% representa el no, indicando poco rechazo al producto.

Gráfico # 8



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Pregunta 7: Clasifique los siguientes servicios en orden d importancia. Siendo 1 (Nada Importante), 2 (Poco Importante), 3 (Indiferente), 4 (Importante) y 5 (Muy Importante).

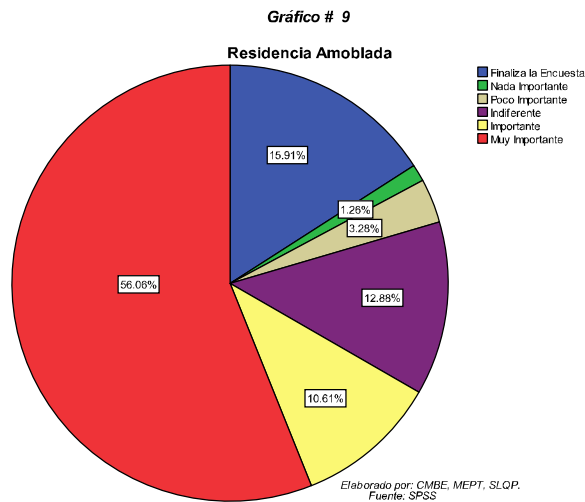
✓ Residencia Amoblada

Tabla 7: Residencia Amoblada

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
Nada Importante	5	1.3	1.3	17.2
Poco Importante	13	3.3	3.3	20.5
Indiferente	51	12.9	12.9	33.3
Importante	42	10.6	10.6	43.9
Muy Importante	222	56.1	56.1	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP

De los 396 estudiantes encuestados el 56.1% expresaron que brindarles la residencia amoblada sería muy importante para ellos ya que no tendrían que incurrir en pagos extras de mudanza al momento de radicar en la ciudad de Guayaquil por sus estudios.



✓ Guardianía Permanente

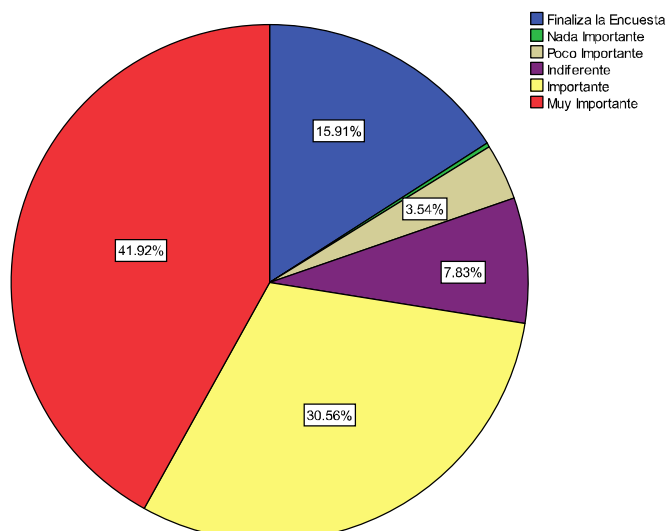
Tabla 8: Guardianía

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
Nada Importante	1	.3	.3	16.2
Poco Importante	14	3.5	3.5	19.7
Indiferente	31	7.8	7.8	27.5
Importante	121	30.6	30.6	58.1
Muy Importante	166	41.9	41.9	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Para los estudiantes la seguridad está entre una media de Muy Importante (41.9%) e Importante (30.6%), lo cual nos indica que este servicio tiene relevancia para ellos y debe ser tomado en cuenta al momento de realizar el proyecto.

Gráfico # 10 : Guardianía



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

✓ Servicio Completo de Limpieza de la Habitación

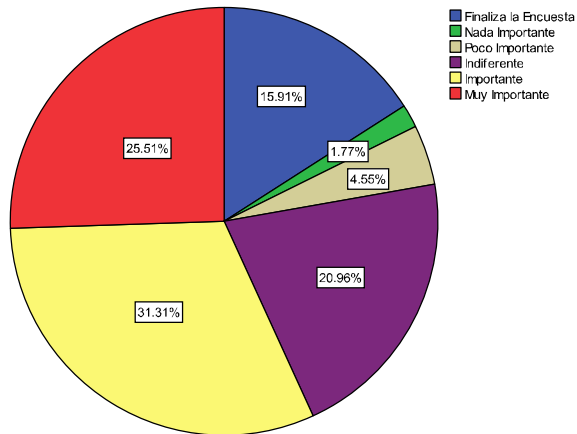
Tabla 9: Limpieza

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
	Nada Importante	7	1.8	1.8	17.7
	Poco Importante	18	4.5	4.5	22.2
	Indiferente	83	21.0	21.0	43.2
	Importante	124	31.3	31.3	74.5
	Muy Importante	101	25.5	25.5	100.0
	Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Para el 31.3 % de los encuestados es importante el servicio de limpieza de la habitación ya que muchos de ellos tienen clases muy en la mañana hasta la noche y no tienen el tiempo suficiente de limpiar y ordenar su habitación.

Gráfico # 11 : Limpieza



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

✓ Servicio de Lavandería

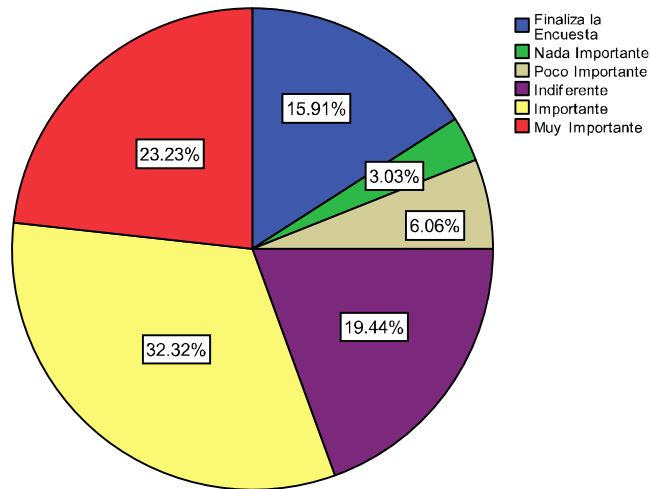
Tabla 10: Lavandería

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
Nada Importante	12	3.0	3.0	18.9
Poco Importante	24	6.1	6.1	25.0
Indiferente	77	19.4	19.4	44.4
Importante	128	32.3	32.3	76.8
Muy Importante	92	23.2	23.2	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP

Para el 32.3 % de los encuestados es importante el servicio de lavandería ya que es mucho más cómodo tener dentro el cuarto de lavandería a disposición de ellos las 24 horas del día y poder hacer uso del mismo en su tiempo libre.

Gráfico # 12: Lavandería



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

✓ Servicio de Internet (Wifi)

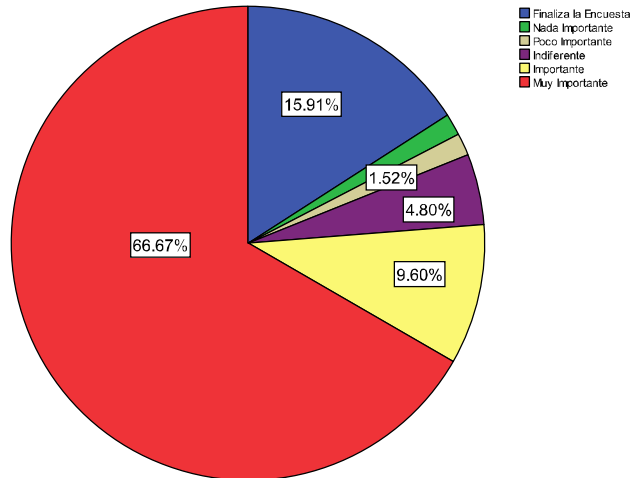
Tabla 11: Internet (Wifi)

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
Nada Importante	6	1.5	1.5	17.4
Poco Importante	6	1.5	1.5	18.9
Indiferente	19	4.8	4.8	23.7
Importante	38	9.6	9.6	33.3
Muy Importante	264	66.7	66.7	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Para el 66.7% de los estudiantes encuestados es de extrema importancia que la residencia de servicio de internet sobretodo Wifi ya que así pueden usar sus laptops con internet ilimitado, realizando sus tareas sin depender de un cyber corriendo el riesgo de no encontrar uno disponible para hacer sus tareas en la noche.

Gráfico # 13 : Internet (Wifi)



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

✓ Piscina

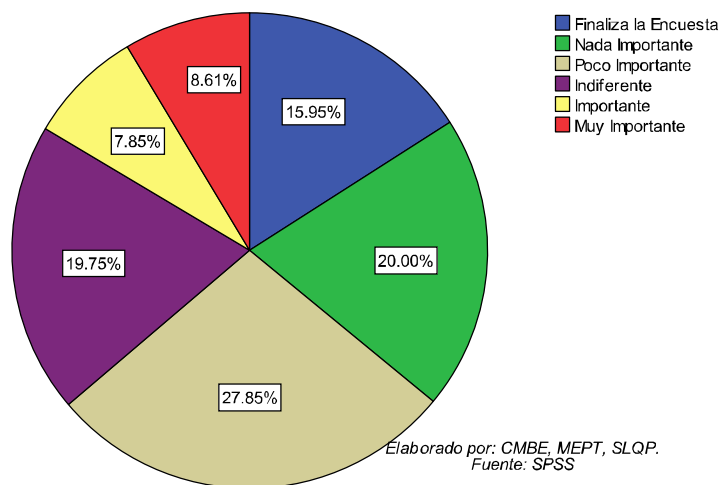
Tabla 12: Piscina

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
	Nada Importante	79	19.9	20.0	35.9
	Poco Importante	110	27.8	27.8	63.8
	Indiferente	78	19.7	19.7	83.5
	Importante	31	7.8	7.8	91.4
	Muy Importante	34	8.6	8.6	100.0
	Total	395	99.7	100.0	
Perdidos	Sistema	1	.3		
Total		396	100.0		

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

De los 396 estudiantes encuestados, el 27.8% (110 personas) indicaron que es poco importante para ellos que la residencia cuente con piscina, ya que ellos no pasaran mucho tiempo en las instalaciones como para poder usarla siempre y que se vuelva una necesidad para ellos.

Gráfico # 14 : Piscina



✓ Alimentación

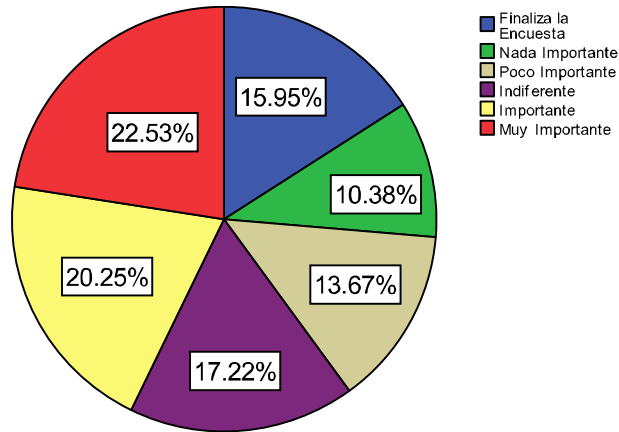
Tabla 13: Alimentación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
	Nada Importante	41	10.4	10.4	26.3
	Poco Importante	54	13.6	13.7	40.0
	Indiferente	68	17.2	17.2	57.2
	Importante	80	20.2	20.3	77.5
	Muy Importante	89	22.5	22.5	100.0
	Total	395	99.7	100.0	
Perdidos	Sistema	1	.3		
Total		396	100.0		

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

De todos los encuestados el 22.5% indicaron que es muy importante la alimentación y el 20.2% indicaron que es importante, lo que nos da indicio a pensar que los estudiantes si quieren contar con el servicio de comida en la residencia, sobretodo el desayuno y la merienda.

Gráfico # 15 : Alimentación



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

✓ Garaje

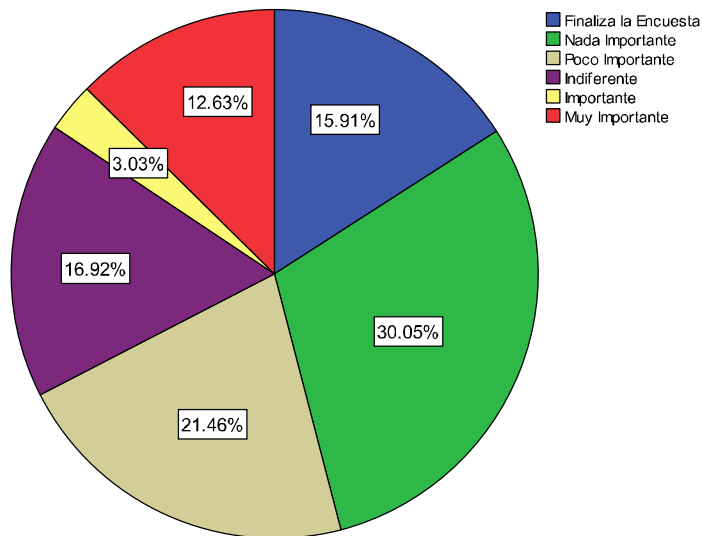
Tabla 14: Garaje

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
	Nada Importante	119	30.1	30.1	46.0
	Poco Importante	85	21.5	21.5	67.4
	Indiferente	67	16.9	16.9	84.3
	Importante	12	3.0	3.0	87.4
	Muy Importante	50	12.6	12.6	100.0
	Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

El 30.1% de la muestra indicó que es nada importante para ellos que la residencia posea un garaje, ya que la mayoría de ellos usan el transporte público y no tienen planeado comprar un auto por el tiempo que duren sus estudios.

Gráfico # 16 : Garaje



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Pregunta 8: ¿Por cuánto tiempo alquilaría usted la habitación?

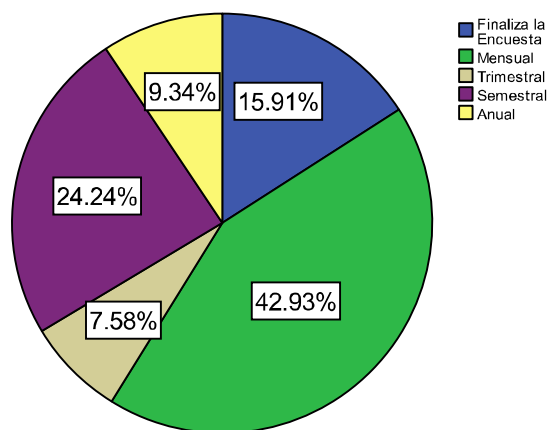
Tabla 15: Tiempo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
Mensual	170	42.9	42.9	58.8
Trimestral	30	7.6	7.6	66.4
Semestral	96	24.2	24.2	90.7
Anual	37	9.3	9.3	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

De la muestra tomada se indicó que los periodos de alquiler de mayor importancia para los estudiantes son mensual y semestral con 42.9% y 24.2% respectivamente. El periodo con menor afluencia fue el anual con 9.3% ya que ellos no quieren firmar un contrato por tanto tiempo sin antes probar el servicio que la residencia ofrece.

Gráfico # 17 : Tiempo



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Pregunta 9: ¿Qué precio (mensual) estaría usted dispuesto a pagar por este servicio de arrendamiento?

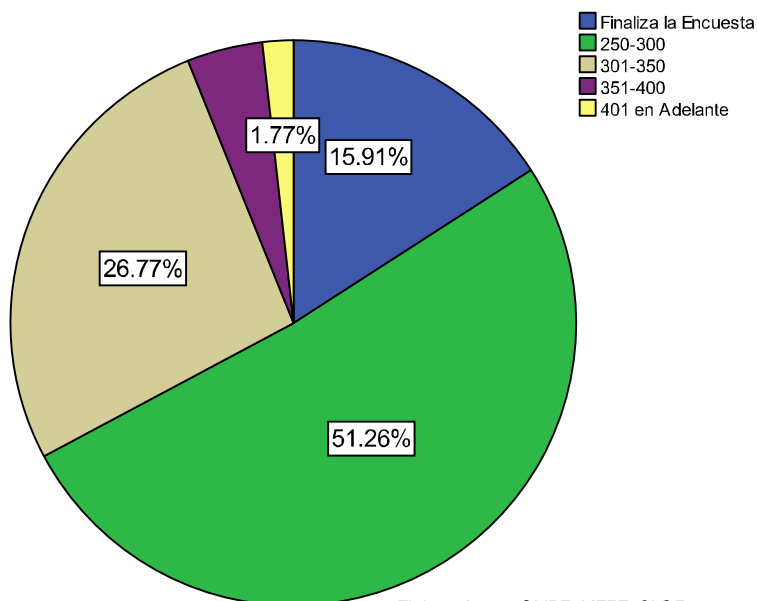
Tabla 16: Precio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Finaliza la Encuesta	63	15.9	15.9	15.9
250 - 300	203	51.3	51.3	67.2
301 - 350	106	26.8	26.8	93.9
351 - 400	17	4.3	4.3	98.2
401 en Adelante	7	1.8	1.8	100.0
Total	396	100.0	100.0	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

De los 396 estudiantes encuestados el 51.3% equivalente a 203 estudiantes señalaron que estarían dispuestos a pagar un alquiler de \$250-\$300 mensuales, ya que muchos de ellos no trabajan y no quieren habitar en un lugar con un alquiler exagerado para sus padres. El rango de \$401 en adelante tuvo muy poca afluencia, tan solo 7 estudiantes pertenecientes a la clase alta señalaron que pagarían ese precio mensual.

Gráfico # 18 : Precio



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

Tabla Cruzada: Universidad Vs. Nivel de Aceptación

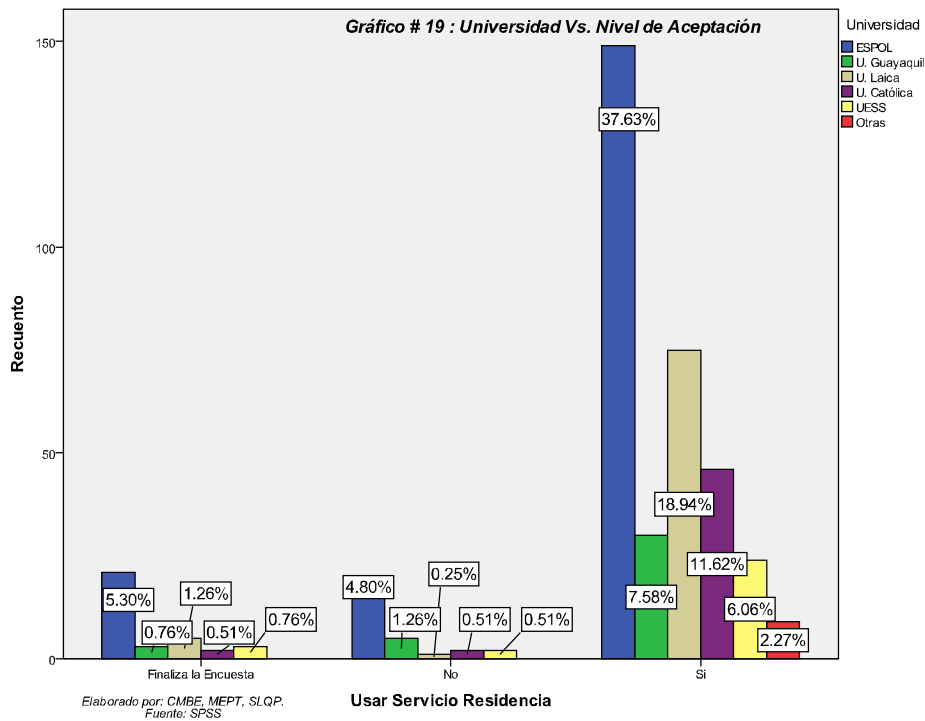
Tabla 17: Tabla de Cruzada - Usar Servicio Residencia * Universidad

			Universidad						Total
			ESPOL	U. Guayaquil	U. Laica	U. Católica	UESS	Otras	
Usar Servicio Residencia	Finaliza la Encuesta	Recuento	21	3	5	2	3	0	34
		% dentro de Usar Servicio Residencia	61.8%	8.8%	14.7%	5.9%	8.8%	.0%	100.0%
	No	Recuento	19	5	1	2	2	0	29
		% dentro de Usar Servicio Residencia	65.5%	17.2%	3.4%	6.9%	6.9%	.0%	100.0%
	Si	Recuento	149	30	75	46	24	9	333
		% dentro de Usar Servicio Residencia	44.7%	9.0%	22.5%	13.8%	7.2%	2.7%	100.0%
Total	Recuento	189	38	81	50	29	9	396	
	% dentro de Usar Servicio Residencia	47.7%	9.6%	20.5%	12.6%	7.3%	2.3%	100.0%	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: SPSS

El 44.7% de aceptación equivale a la Escuela Superior Politécnica del Litoral ya que es una universidad pública y no tienen pagos mensuales de pensiones por lo que ese dinero lo destinarían para el pago mensual de la

residencia. Le sigue la U. Laica con el 22.5% ya que por lo general las personas en esta universidad trabajan y necesitan un lugar a donde llegar después de recibir clases y donde hacer sus tareas durante el día. Otras tiene el menor porcentaje (2.7%) ya que nos dedicamos más a las universidades principales de la ciudad.



2.2.3 Plan de Marketing

Con todos los datos obtenidos se podrá conocer con mayor exactitud las preferencias de los prospectos, pero ante todo los resultados denotan un mercado potencial, lo que tiene relación con los objetivos de la Residencia Universitaria “La Casona”.

Por lo ya expuesto la herramienta a utilizar nos ayudará a escoger las mejores estrategias para lograr un posicionamiento en la mente de las personas con respecto al servicio brindado y para poder tener una idea clara para perfeccionar el servicio a los residentes y así generar lealtad en los clientes .Incluso afianzar relaciones duraderas para un marketing de boca en boca.

2.2.3.1 Ciclo de vida

El ciclo de vida de un producto o servicio es un concepto asociado a las técnicas de marketing. Dado que las condiciones bajo las que el servicio se presta o se va a vender al pasar del tiempo cambia.

La gestión del ciclo de vida del producto a servicio se refiere a la consideración de los diferentes estados que va a atravesar el producto/servicio a lo largo de su existencia. Las características que subyacen para la prestación del servicio pueden atravesar etapas similares.

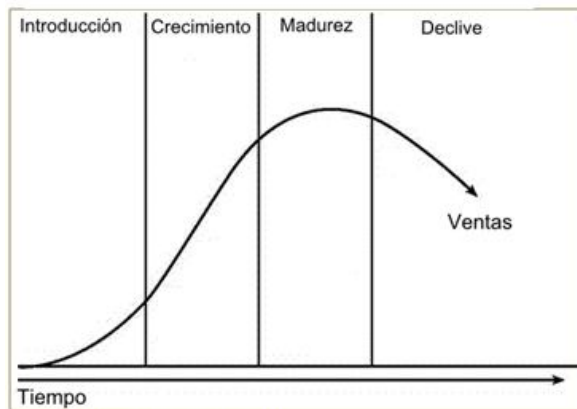
Se sabe que la importancia del servicio en la empresa ha llevado a esta a tratar de sistematizar el comportamiento en las ventas del servicio a través de la permanencia en el mercado. Unos permanecen mucho tiempo y otros tienen duración efímera.

Se piensa, que como toda teoría de base experimental, puede tener excepciones o no adaptarse a ciertos productos o servicios. Se deduce, por tanto que la aplicación práctica del ciclo de vida del servicio, a partir de las

consideraciones teóricas que se deduzca requerirá estudios particulares adaptados al tipo de mercado-producto-servicio de que se trate.

Esquema del ciclo de vida del servicio

Figura # 3: Ciclo de vida del Producto



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: <http://elcontadorvirtual.blogspot.com/2010/08/ciclo-de-vida-del-producto.html>.

Los productos suelen atravesar cinco etapas:

1. Etapa de desarrollo de un nuevo producto:

- ✓ Es muy caro
- ✓ No se perciben ingresos por venta
- ✓ Es un período de pérdidas netas

2. Etapa de introducción en el mercado

- ✓ Supone un coste muy alto

- ✓ El nivel de ventas es bajo
- ✓ El balance es de pérdidas netas

3. Etapa de crecimiento

- ✓ Se reducen los costos debido a la realización de economías de escala
- ✓ Los volúmenes de ventas aumentan significativamente
- ✓ Se empiezan a percibir beneficios

4. Etapa de madurez

- ✓ Los costes son muy bajos
- ✓ Se alcanzan los niveles máximos de ventas
- ✓ Los precios tienden a decaer debido a la proliferación de productos competitivos
- ✓ Se alcanza la mayor rentabilidad

5. Etapa de decadencia

- ✓ Las ventas caen

- ✓ Los precios bajan
- ✓ Los beneficios se reducen

Las estrategias del Marketing Mix deben cambiar a medida que el producto va atravesando cada etapa. La publicidad, por ejemplo, tiende a ser informativa en la etapa de introducción, persuasiva en la etapa de crecimiento y madurez, y orientada a mantener el recuerdo en la etapa del declive.

Analizando el mercado de Guayaquil, se puede concluir que el servicio se encuentra en la etapa de Introducción, ya que existen varios indicadores para identificarla, la cobertura gradual del servicio dentro del sector que se establecieron como metas.

No pueden precisarse cifras exactas, ni válidas para todos los casos, pero las experiencias señalan que, cuando un producto ha logrado superar 10% de los objetivos fijados para su etapa de madurez (cuando alcanzará el máximo de la venta esperada) se ha logrado su introducción y comienza la etapa de crecimiento.

La mayor parte de los esfuerzos se concentrarán en Promoción, Retailing and Merchandising y supervisión del personal, inicio de comunicación de Publicitaria y principalmente de su Posicionamiento. Estableciendo parámetros de calidad de servicio y estableciendo métodos para que los residentes den evaluación al servicio recibido.

2.2.3.2 Objetivos del Marketing

2.2.3.2.1 Objetivo General

Promocionar y potenciar una residencia para estudiantes universitarios en la zona norte de Guayaquil- Los Ceibos, de manera que se sientan como en su hogar con todos los servicios para estimular su desempeño académico y a través de esto lograr el posicionamiento en la mente del estudiante universitario.

2.2.3.2.2 Objetivos Específicos

- ✓ Utilizar la capacidad instalada al 100%, es decir en su máxima capacidad.
- ✓ Determinar la proporción de los Ingresos con relación a los costos y la Utilidad.
- ✓ Satisfacer todas las necesidades de los residentes en cuanto a mejoras habitacionales.
- ✓ Incrementar el nivel de las Utilidades en un promedio del 8% anual dentro de los próximos 5 años
- ✓ Lograr una presencia y expansión a nivel Nacional

2.2.3.3. Matriz de Boston Consulting Group (BCG)

Esta herramienta conocida como gestión de la cartera, se basa en la teoría del ciclo de vida del producto, en nuestro caso del servicio, el cual permitirá determinar las prioridades que se deben dar en la cartera de productos de una unidad de negocio.

La matriz BCG tiene dos dimensiones: participación en el mercado y crecimiento en el mercado. La idea básica de ella es que si un producto tiene una participación grande en el mercado o si el mercado de el producto crece rápidamente, es lo mejor para la compañía.

La colocación de productos en la matriz del BCG proporciona cuatro categorías en la cartera de la compañía. Con lo cual se presentan cuatro situaciones:

- ✓ Gran crecimiento y Gran participación en el mercado.
- ✓ Gran crecimiento y Poca participación en el mercado.
- ✓ Poco crecimiento y Gran participación en el mercado.
- ✓ Poco Crecimiento y Poca participación en el mercado.

Gráfico # 20: Matriz BCG



*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: Libro de Marketing, Autores Kotler & Armstrong, 8va Edición Editorial Prentice Hall.*

Entonces si el mercado está creciendo hay que invertir dinero para mantener la posición y mejor aun crecer en el mercado que es la meta en común de todo negocio. Esto da como resultado que las ganancias sean pocas pero que logres obtener que crezca el volumen del negocio.

En el caso a) se lo conoce como estrella por cuanto en el mercado el producto está en crecimiento, y este debe financiarse al ritmo del crecimiento que tienen, es decir que necesitan de efectivo para mantener su competitividad dentro del mercado.

En el caso b) se lo conoce como signo de interrogación ya que no se sabe con exactitud lo que pueda pasar con el negocio, en este tipo de producto hay que incurrir en mucho dinero para funcionar. Por lo general se trata de productos nuevos que requieren de gran cantidad de recursos para mantener su participación

En el caso c) se lo conoce como vaca lechera, en pocas palabras productos líderes con una posición privilegiada ya que sin invertir mucho dinero ni gestión se presenta grandes cantidades de dinero es decir que el producto se vende por sí solo.

En el caso d) se lo conoce como perro ya que hay que renovarse o fracasar en síntesis dejar de existir en el mercado. A una empresa no le conviene invertir en esta categoría por el punto ya antes mencionado.

Es así que tomando en cuenta todo lo ya mencionado concluimos que nuestro servicio es un interrogante ya que como brindaríamos un nuevo servicio no tendríamos la certeza de la aceptación del target al cual nos dirigimos, por ese motivo nos tocaría invertir fuertemente.

Si bien es cierto que somos un producto nuevo no es menos real que el factor diferenciador de nuestro producto es el enfoque integral de los servicios, lo cual facilita la vida del estudiante universitario.

2.2.3.4. Matriz de Implicación

Gráfico # 21: Matriz de Implicación



*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: Libro de Marketing, Autores Kotler & Armstrong, 8va Edición Editorial Prentice Hall.*

A través de la Matriz FCB, se puede analizar el comportamiento de elección de compra de los posibles residentes, al momento de contar con un lugar de alojamiento.

- ✓ Modo de aprendizaje, los clientes se basan en la razón, lógica y los hechos.
- ✓ Modo Afectividad, los consumidores se basan en los sentimientos, emociones e intuición.
- ✓ Implicación débil, representa para los consumidores una decisión fácil al momento de hacer uso del servicio.
- ✓ Implicación Fuerte, representa para el consumidor una decisión complicada al momento de escoger el servicio.

El ofrecer un servicio integral de alojamiento para estudiantes universitarios:

- ✓ La implicación de la compra es fuerte, porque el costo para obtener un alojamiento adecuado, es alto. Y si a esto se le agrega que será un valor permanente mientras se encuentre realizando sus estudios universitarios tiene mayor importancia al momento de comprar el servicio.

- ✓ El modo de elección es racional ya que se basa en la evaluación de alternativas para alojarse, su lógica se fundamenta en sus necesidades a satisfacer, sin tomar en cuenta la parte emocional. El objetivo del consumidor es alojarse en un lugar , donde cubra sus necesidades y se ajuste a su restricción presupuestaria

- ✓ Para tomar la decisión el residente primero evalúa las opciones, investiga beneficios ofrecidos por cada una de esas opciones, y finalmente actúa (escoge el lugar).

2.2.3.5. Macro y Micro Segmentación

2.2.3.5.1. Macro – Segmentación

Es una división del mercado de referencia en productos- mercados (grandes segmentos que poseen criterios generales y por lo general, no presentan grandes diferencias entre sí). Es más un troceado que una segmentación de mercado. Este proceso de segmentación tiene una importancia estratégica para la empresa ya que conduce a definir su campo de actividad e identificar los factores claves a controlar para consolidarse en el mercado objetivo que se desea competir.

En el presente proyecto se distingue que el mercado de referencia es la ciudad de Guayaquil, ciudad en la cual se enfoca nuestra residencia universitaria como primera instancia.

Se considera además como otro punto que nuestro servicio se enfoca a aquellos jóvenes universitarios que desean un servicio de alojamiento integral de larga estancia mientras terminan sus estudios superiores en la ciudad de Guayaquil, lo cual representa una necesidad que nosotros buscamos satisfacer.

También es importante destacar que se dirige jóvenes universitarios de clase media y media alta por el costo del servicio, dado que nos ubicaremos en una zona residencial con acceso a áreas comerciales.

2.2.3.5.2. Micro - Segmentación

Luego de haber realizado la macro-segmentación en el producto-mercado, se hace necesario un análisis más profundo es decir; un estudio más minucioso y detallado de los segmentos o conjuntos parciales homogéneos que los integran.

Es la segmentación propiamente dicha, ya que consiste en descubrir segmentos de comportamiento homogéneo en el interior de cada uno de los productos-mercados y establecer una estrategia de marketing específica para cada segmento escogido. En este caso se puede considerar los siguientes:

- ✓ Los jóvenes recién graduados quienes buscan en su mayoría movilizarse hacia las grandes ciudades en busca de una preparación de calidad en el ámbito profesional, por lo que buscan un lugar seguro y de fácil acceso a la Universidad de su elección.

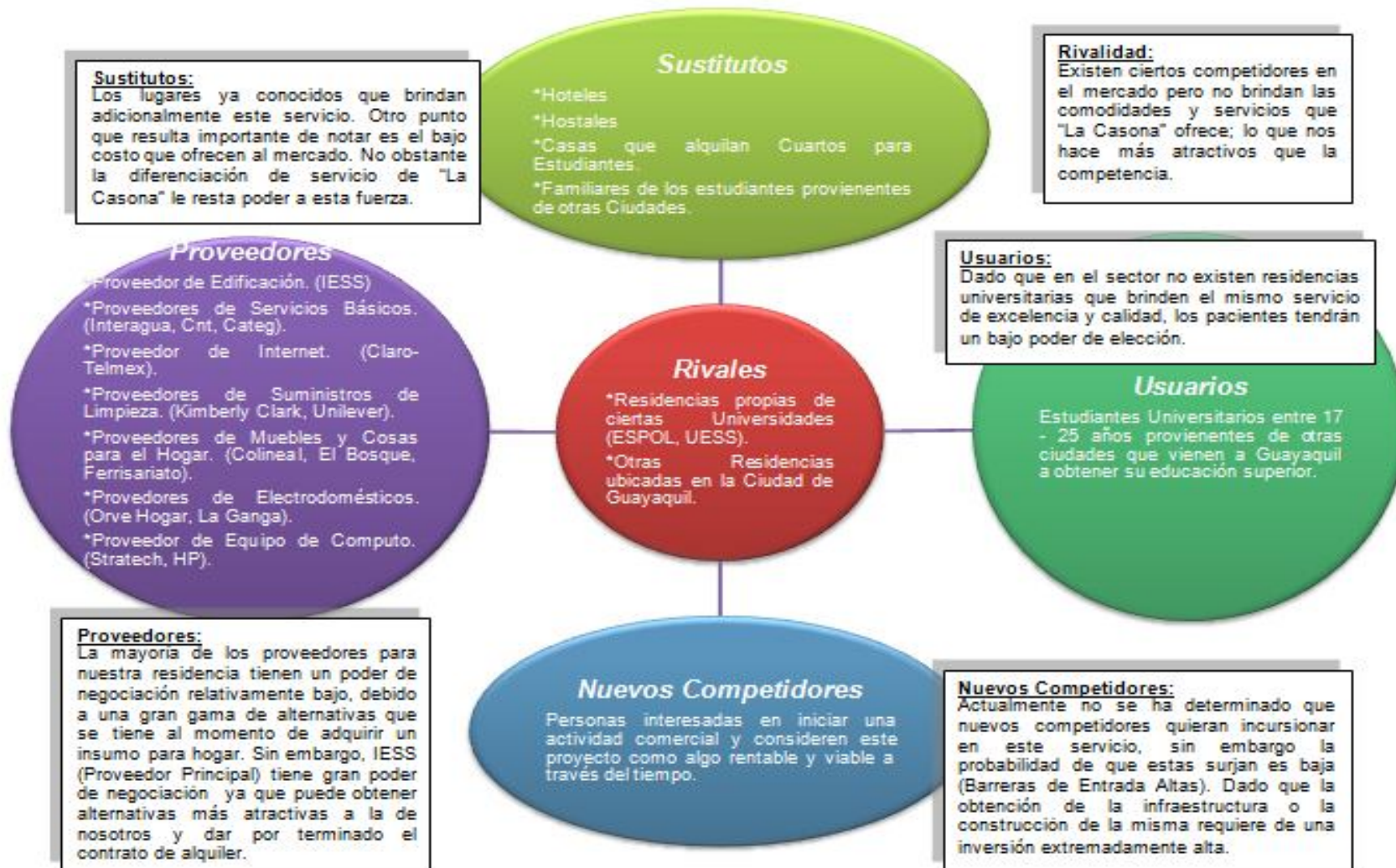
- ✓ Los jóvenes extranjeros que llegan a esta ciudad en busca de nuevas expectativas de estudios y a la vez como intercambio cultural, buscaran un lugar cómodo y agradable donde poder alojarse mientras dure su estancia en el país.

- ✓ Los jóvenes que ya residen en la ciudad por motivos académicos y alquilan un cuarto, el cual no se adapta a las necesidades de ellos por lo que buscan mejores alternativas de alojamiento de larga estancia.

- ✓ Todos aquellos jóvenes que tienen sus hogares en la ciudad de Guayaquil pero de cierta forma deseen interrelacionarse con personas de otras ciudades, provincias y países y buscan una alternativa de alojamiento fuera de sus hogares.

2.2.3.6 Fuerza de Porter:

Modelo de las Fuerzas de Porter aplicadas al Servicio de Vivienda que presta nuestra Residencia Universitaria.



2.2.3.7 MARKETING MIX: 5 P'S

2.2.3.7.1 Producto o Servicio

Nuestro Servicio se basa en satisfacer la necesidad de obtener un servicio de alojamiento integro por parte de los jóvenes universitarios de clase media a media alta quienes siguen sus estudios superiores en la ciudad de Guayaquil.

2.2.3.7.1.1 Objetivos del Servicio

Posicionarnos en el mercado, siendo la primera opción en la mente de nuestros posibles residentes en cuanto al ofrecimiento de servicios de alojamiento se refiere.

2.2.3.7.1.2 Estrategias del Servicio

La estrategia que se utiliza dentro del servicio es ofrecer un servicio integral de alojamiento para los Universitarios en busca de alternativas de alojamiento cómodas, seguras y agradables.

2.2.3.7.1.2.1. Marca

Será nuestro componente clave el cual les permitirá saber a nuestros residentes con exactitud qué tipo de servicio recibirán, identificándolo con rapidez, tomando decisiones pensando en nuestros servicios y facilitando ágilmente la selección de asistir a nuestra residencia consciente de que recibirán un servicio de calidad.

2.2.3.7.1.2.2. Logo

Será la imagen que proyectaremos en cada una de nuestras publicidades para que así los residentes puedan identificar nuestro servicio con mayor rapidez. Cabe recalcar que nuestra imagen permitirá representar el prestigio, la confianza y el respaldo que dará la residencia.

2.2.3.7.2 Precio

A fin de fijar un precio para el servicio que proporcionaremos, se considero como factor vital los resultados obtenidos en las fuentes secundarias (encuestas), como también los costos en los que incurriremos en la realización de nuestro centro.

Debido a la existencia de gran variedad de competidores informales indirectos, es decir no tienen un registro formal ni una amplia capacidad como los son casas comunes o cuartos pequeños dentro de nuestro mercado objetivo, consideramos que el precio que cobraremos por nuestro servicio debe estar dentro del mismo rango, tomando en consideración que nuestro servicio ofrecerá además servicios adicionales que podrán ser adquirido por los estudiantes universitarios de clase media a media alta.

Los precios serán establecidos en base a un análisis comparativo con las opciones existentes en la actualidad y a las encuestas realizadas a la población, ya que los estudiantes buscaran la opción más acorde al promedio del mercado.

2.2.3.7.3 Plaza

La plaza es el elemento que utilizamos para conseguir que nuestro servicio llegue exitosamente a nuestros posibles residentes. El servicio se brindara en la ciudad de Guayaquil para los jóvenes universitarios de clase media a Media Alta que busquen un alojamiento de larga estancia. A través del estudio de localización se considero al sector de Los Ceibos como zona segura, accesible y cercana a las principales universidades de la ciudad, además de que están cuentan con una gran cantidad de estudiantes.

2.2.3.7.4 Promoción

Buscaremos dar a conocer el servicio resaltando nuestros atributos diferenciadores mediante expo ferias, stands publicitarios en diferentes universidades de la ciudad resaltando la calidad del servicio a ofrecerse y la ubicación estratégica, logrando así el impulso de la residencia.

2.2.3.7.5 Publicidad

La publicidad será nuestra forma de difundir nuestro servicio a través de técnicas de Marketing consistente en el empleo de formas de comunicación no masivas dirigidas a segmentos específicos desarrollada para el impulso o promoción de la residencia mediante acciones cuya concepción se caracteriza por el empleo de altas dosis de creatividad, sorpresa y sentido de oportunidad, creándose novedosos canales para comunicar mensajes publicitarios internos, con el objetivo de motivar a nuestros posibles residentes hacia una acción de preferencia.

Podremos utilizar diferentes tipos de soportes que existen para llegar a nuestro residente objetivo, Los soportes serian:

- ✓ Volantes

- ✓ Radio

- ✓ Revistas Universitarias

- ✓ Redes Sociales.

- ✓ Prensa

2.2.3.8 Análisis de la Demanda

Según los datos que se obtuvieron de la tabulación de las encuestas se puede determinar que el mercado meta serán los jóvenes universitarios comprendidas en el rango de edades entre los 17 – 19 años, dado que ellos recién inician su etapa de educación superior por lo que son los que obtendrían este servicio por más tiempo. El tiempo por el cual obtendrían este servicio es de forma mensual y su capacidad de pago oscila entre los \$ 250 a \$ 350 dólares americanos

De acuerdo a los jóvenes encuestado en su gran mayoría si están dispuestos a obtener un servicio de residencia universitaria, sobretodo en la ESPOL con nivel de aceptación del 44.7% seguido de la Universidad Laica con un 22.5%.

La característica más valorada al momento de obtener un servicio de alojamiento integral son: habitación amoblada con un nivel de aceptación del 56.1%, Servicio de Seguridad está entre una media de Muy Importante (41.9%) e Importante (30.6%), Servicio completo de limpieza de la habitación con un 31.3%, servicio de lavandería con un 32.3% y servicio de internet con un 66.7%.

El 84.1% de los encuestados si están dispuestos a obtener un servicio de alojamiento en la residencia universitaria la “La Casona”. Lo que indica que tenemos un alto índice de aceptación.

2.2.3.9 Análisis de la Oferta

Se considera de vital importancia el conocer aquellas circunstancias en la que se está prestando el servicio de residencias universitarias dentro del mercado. Por lo que detallaremos las siguientes condiciones:

2.2.3.9.1 La Competencia

En el mercado local, no existe un servicio competidor de manera directa que haya sido registrado con las mismas características a las que “LA CASONA” se va a enfocar, solo están las residencias dentro de ciertas universidades de la ciudad pero no de manera especializada y con todas las comodidades que se debería brindar a un estudiante.

Cabe recalcar que si tenemos otro tipo de competencia pero no directa con respecto a lugares para que habiten los estudiantes porque

existen un sin número de hoteles y hostales que brindan este servicio pero no de manera completa ni garantizada, lo que significa que no se presta este tipo de servicio con la modalidad que nosotros queremos hacerlo.

LA CASONA será pionero en la prestación en este tipo de servicios en el mercado, más aún en el área donde se planea ubicar la residencia universitaria, por lo cual resultará manejable introducir las estrategias de posicionamiento de manera eficaz.

2.2.3.9.2 Rivales

- ✓ Residencias propias de ciertas universidades (ESPOL, UESS).
- ✓ Otras residencias ubicadas en la ciudad de Guayaquil

2.2.3.9.3 Sustitutos

- ✓ Hoteles
- ✓ Hostales
- ✓ Casas que alquilan Cuartos para Estudiantes.
- ✓ Familiares de los estudiantes provenientes de otras Ciudades.

2.2.3.9.4 Nuevos Competidores

Actualmente no se ha determinado que nuevos competidores quieran incursionar en este servicio, sin embargo la probabilidad de que estas surjan es baja (Barreras de Entrada Altas). Dado que la obtención de la infraestructura o la construcción de la misma requiere de una inversión extremadamente alta.

2.2.3.9.5 Poder de Negociación de los Compradores

Los compradores – estudiantes tienen poder adquisitivo por la clase de sector económico al cual va dirigido el Centro. Lo que hay que considerar que dentro de la cercanía de la ubicación de LA CASONA no existen sustitutos cercanos con las mismas características por lo que la negociación de los compradores es baja.

LA CASONA garantizará que el servicio y la atención a los estudiantes siempre conserven los mejores niveles de calidad, mediante investigaciones periódicas y pruebas exploratorias al mercado.

2.2.3.9.6 Poder de Negociación de los Proveedores

Los insumos, equipos y materiales que son necesarios para la prestación de los servicios en la residencia universitaria LA CASONA, se pueden encontrar en diversas empresas locales. No existe limitación de aprovisionamiento.

2.2.3.10 Análisis De Precios

Para poder entrar al mercado de la Ciudad de Guayaquil, se estableció los precios preliminares con que podemos llegar a ocupar una posición que no se encuentre ni dominada, ni amenazada por la competencia. Este precio se ajustará una vez realizado el Estudio Técnico.

Para su cálculo nos basaremos tomando en cuenta 3 parámetros muy importantes como son:

- ✓ Un precio que pueda cubrir los costos de iniciación y producción.- Un valor que nos permita avanzar como empresa y poder brindar una mejora de calidad constante para los que son nuestros consumidores.

- ✓ Un precio que pueda enfrentarse a la competencia.- Punto demasiado importante ya que poner un precio por encima del mercado es una derrota automática y si se propone un precio por debajo del mismo pues es pérdida directa para este negocio y no denotaría la verdadera calidad de nuestro producto al tener un precio por debajo de los niveles establecidos en el mercado, por lo que es algo de mucho estudio e ideas.

- ✓ Precio establecido por el estudio de mercado.- Factor guía que ayudara en la toma de decisión del precio de nuestro producto ya que se toma muy en cuenta la opinión de las personas que son ellas las que se convertirán después en nuestros próximos clientes.

2.2.3.10.1 Determinación del Precio

Los precios establecidos son de:

- ✓ \$325

Este valor esta dado de forma mensual y incluye el costo de todos los servicios brindados como por ejemplo, limpieza de cuarto, lavandería, internet, lugar amoblado, alojamiento, servicios básicos a excepción de la alimentación

✓ \$100

Este es el precio de servicio adicional de alimentación que adquirirán los residentes previo aviso.

2.2.3.10.2 Determinación del Tipo de Establecimiento

La Residencia Universitaria “La Casona” pertenece a la especie de micro empresa , que esta enfocada en impulsar la creación de residencias universitarias, crear un nuevo concepto de modelo de alojamiento con servicios integrales , instaurar incentivos laborales que se involucran con todas las actividades relacionadas con la prestación de servicio del mismo.

Dadas nuestras características seremos una Micro-Empresa de servicios de alojamiento para estudiantes universitarios provenientes de la zona y de otras ciudades, es decir nuestros volúmenes de ingresos serán al por menor que es donde el residente se encuentra directamente con nuestra estadía.

Como Micro- Empresa debemos tener presente que dentro de nuestra gestión , los factores claves para garantizar el éxito de la actividad es lograr la satisfacción plena de los estudiantes al brindarles el servicio que esperan

y merecen para así poder conquistar su confianza y obtener los resultados deseados donde la imagen es un indicador importante para conseguir los objetivos propuestos, ya que es considerada una mezcla de percepciones positivas o negativas, que representan la realidad antes que los individuos tomen la decisión de compra del servicio.

2.2.3.11 Análisis De Comercialización

2.2.3.11.1 Canales de Distribución y su naturaleza

✓ Productores – Consumidores

Nuestros servicios serán distribuidos en una edificación donde se facilite el desenvolvimiento del producto dentro de la ciudad de Guayaquil.

La manera como nosotros brindaremos nuestro servicio será de tipo de distribución de canal directo de circuitos cortos de comercialización ya que nosotros seremos los productores y venderemos nuestro servicio de manera directa.

Gráfico # 22: Productores Vs. Consumidores



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Libro de Marketing, Autores Kotler & Armstrong, 8va Edición Editorial Prentice Hall.

Esto permitirá a “La Casona” incrementar sus beneficios, en lo que se refiere al servicio que estamos analizando, porque este sistema implica la racionalización de los costes de distribución como son los de transporte si en un caso lo necesitáramos, y poder ofrecer una mayor calidad de servicio en lo que se refiere a la distribución, ya que se les puede brindar unas condiciones más ventajosas, ya sea vía descuentos u otros.

✓ **Comercialización**

Ante todo en el proceso de comercialización debemos tener en cuenta que la producción y la comercialización son partes importantes de todo un sistema comercial destinado a suministrar a los consumidores los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades.

Nosotros más allá de ver a la comercialización como un proceso también es una estrategia de plasmar nuestra idea de manera que para triunfar en el mercado de alojamiento para universitarios

Po lo tanto debemos tener una ventaja competitiva haciendo una diferenciación con nuestros innovadores servicios, detectando las necesidades y teniendo una exclusividad con nuestros clientes ofreciendo precios justos pero con un mayor control en los costos.

La comercialización será de acuerdo a nuestras conclusiones encontradas mas adelante en el estudio de localización.

2.2.3.11.2 Objetivos

- ✓ Hacer uso de las nuevas tendencias de marketing para lograr un reconocimiento por parte de las personas.

- ✓ Usar métodos que reduzcan costos.

- ✓ Lograr posicionamiento del producto en el mercado al realizar publicidad en los diferentes medios como por ejemplo: volantes, recomendación por terceros etc.

2.2.3.11.3 Estrategia de Comercialización

Luego de determinar mediante el estudio de localización el lugar óptimo para ubicar la residencia, una de la primera técnica a aplicarse es repartir hojas volantes en las universidades donde se obtuvo mayor aceptación de acuerdo a las encuestas (ESPOL, U. Laica, U. Católica). La tecnología hoy en día es una gran aliada por cuanto tendremos página web, e inscripciones en redes sociales. Además a largo plazo la recomendación de los propios residentes es una gran estrategia (Publicidad de Boca en Boca).

2.2.3.12 Análisis Legal, Ambiental Y Social

2.2.3.12.1. Análisis Legal

La Residencia Universitaria se constituirá como una sociedad anónima ya que cuyo capital es superior a \$800 dólares y está dividida en acciones negociables conformada por la aportación de 3 accionistas. Estará

domiciliada en la ciudad Guayaquil y estará facultada para abrir sucursales y agencias en cualquier lugar del país.

En este tipo de sociedad su razón social no se designa por el nombre de ninguno de los socios, sino por el objeto para el cual se forman la empresa, y es administrada por los representantes de la misma.

Los fundadores de la Residencia Universitaria serán: Cynthia María Benítez Espinoza, María Elena Parra Trujillo y Sandy Quishpillo Pilco. Los requerimientos que necesitaremos para la constitución de la sociedad son:

- ✓ Escrituras de constitución.
- ✓ Nombramientos de representantes legales debidamente registrados en el Registro Mercantil.
- ✓ Obtención de Registro Único de Contribuyente en el Servicio de Rentas Internas.
- ✓ Certificado de pago de afiliación de la empresa a la Cámara de Comercio de Guayaquil.
- ✓ Patentes Municipales (0,57% del patrimonio de la empresa).
- ✓ Tasas de habilitación - Permisos de Funcionamiento del Municipio.
- ✓ Pago de la contribución a la Superintendencia de Compañías (1 por mil de los activos).

- ✓ Pago de la contribución a la Universidad de Guayaquil (2.0 por mil del capital suscrito).
- ✓ Permiso de funcionamiento de Cuerpo de Bomberos (\$35 aproximadamente).
- ✓ Impuesto de la Junta de Beneficencia (\$200).
- ✓ Permiso de sanidad del Instituto de Higiene (\$8 aproximadamente)

2.2.3.12.2. Análisis Ambiental Y Social

El establecimiento de esta residencia universitaria no generará ningún impacto negativo en el ambiente ya que es una empresa que ejercerá servicios de alquiler y en el desarrollo de sus actividades ninguna involucra alguna clase de contaminación de ningún tipo. Al contrario dado que se tendrá una relación directa con jóvenes universitarios se incentivara en ellos la creación de preservar el medio ambiente desarrollando programas de reciclaje dentro de la residencia.

En cuanto al impacto social, consideramos que el establecimiento de la residencia universitaria generará un aporte muy positivo dado que lograremos incentivar a los inversionistas nacionales y extranjeros en cuanto la existencia de un mercado poco explotado e insatisfecho dado que la demanda de jóvenes quienes buscan una formación de calidad va en aumento, así mismo incentivar a la creación de fuentes de empleo.

2.3 ESTUDIO TÉCNICO

Para la prestación de los servicios de la residencia, necesitaremos de maquinarias, instrumentos e insumos para el cumplimiento satisfactorio de la misma, los cuales se detallarán a continuación en segmentos dependiendo el uso de cada uno de ellos:

2.3.1 Adecuaciones de la vivienda

Dado al tiempo sin uso que se encuentra el lugar se proceden a realizar algunas adecuaciones que son descritas a continuación:

- ✓ Adecuaciones eléctricas (instalación de más extensiones eléctricas, renovación de cableado en la bomba para la cisterna)

- ✓ Adecuaciones de infraestructura (tumbados, piso, pintura, remover el monte)

2.3.2 Instalaciones de Sala.

Tabla # 18: Instalaciones de la Sala

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Juego de Sala	1
	Aparador para Televisor	1
	Televisor	1
	DVD	1
	Esquinero	1

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

Tabla # 19: Instalaciones de la Sala

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Tubo de Cortinas	1
	Cortinas	2
	Lámparas de Techo	2
	Tacho de Basura	1

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

2.3.3 Instalaciones para el Comedor

Tabla # 20: Instalaciones del Comedor

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Comedor de 8 Sillas	1
	Lámpara de Techo	1
	Dispensador de Agua	1

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

2.3.4 Instalaciones Sala de Computo

Tabla # 21: Instalaciones Sala de Computo

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Computadora de Escritorio	1
	Anaquel para Computadora	1
	Router	1
	Lámpara de Techo	1

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

2.3.5 Instalaciones del área de la Cocina

Tabla # 22: Instalaciones del área de Cocina

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Anaqueles	4
	Focos Ahorradores	1
	Cocina 6 Quemadores con Horno	1
	Refrigeradora	1
	Microondas	1

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

Tabla # 23: Instalaciones del área de Cocina

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Juego de Ollas	2
	Juego de Utensilios de Cocina	1
	Juego de Vajillas	2
	Vasos	15
	Juego de Cubiertos	5

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

2.3.6 Instalaciones de los Baños

Tabla # 24: Instalaciones para los Baños

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Tacho de Basura	7
	Cortina de Baño	7
	Tubo de Cortina de Baño	7
	Foco Ahorrador	7

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

2.3.7 Instalaciones Cuarto de Lavandería

Tabla # 25: Instalaciones Cuarto de Lavandería

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Lavadora	1
	Secadora	1
	Focos Ahorradores	1

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

2.3.8 Instalaciones Cuarto de Limpieza

Tabla # 26: Instalaciones Cuarto de Limpieza

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Escoba	2
	Balde de Agua	2
	Trapeador	2
	Juego de Utensilios de Limpieza	1
	Set de Productos de Limpieza	1

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

2.3.9 Instalaciones del área de los Dormitorios

Tabla # 27: Instalaciones área de Dormitorios

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Cama de Plaza 1/2	14
	Velador 2 Cajones	14
	Focos Ahorradores	7
	Cortinas	7

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

2.3.10 Instalaciones de la Piscina

Tabla # 28: Instalaciones área de Piscina

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Sillas de Piscina	7
	Hamacas	3
	Focos Ahorradores	2

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

2.3.11 Instalaciones Generales



Tabla # 29: Instalaciones Generales

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Aire Acondicionado	1
	Intercomunicador	1
	Botiquín	1

*Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.*

2.3.12 Suministros de Oficina y Área de Caja

Tabla # 30: Suministros de Oficina y Área de Caja

IMAGEN	NOMBRE	CANTIDAD
	Sellos	1
	Lápices y pluma	3
	Juego de Clips	1
	archivador	1
	Block de facturas	1

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

2.3.13. Estudio De Localización

Toda empresa formalmente constituida tiene un domicilio fiscal de conocimiento público o fácil de identificar, lo cual le permitirá a la empresa que sus clientes puedan llegar a ella fácilmente a adquirir el servicio que está ofreciendo.

Por lo tanto de acuerdo a lo descrito anteriormente, es necesario que nuestro proyecto a realizar contemple un domicilio fiscal para la residencia universitaria, si es necesario indicarlo gráficamente (croquis)

2.3.13.1. Factores Determinantes de la Localización

Al estudiar la localización de un proyecto se puede concluir que hay más de una solución factible adecuada, y más todavía cuando el análisis se realiza en nivel de pre factibilidad.

Por tanto, la selección de la ubicación debe tener en cuenta su carácter definitivo o transitorio y optar por aquella que permita obtener el máximo rendimiento del proyecto.

Si bien es cierto que la localización consiste en la ubicación del proyecto, existen factores que al final pueden influir en la decisión final, así tenemos:

- ✓ La cercanía del mercado
- ✓ La existencia de vías de comunicación (terrestre, aérea o marítima)
- ✓ La existencia de infraestructura urbana (agua, desagüe, luz y teléfono)
- ✓ La existencia de mercados insatisfechos y potenciales
- ✓ Disposiciones municipales
- ✓ Mano de obra disponible
- ✓ Costo del transportes

- ✓ Determinación Óptima del Local

Hay diversos métodos para realizar el estudio de localización los cuales serán descritos brevemente a continuación:

- ✓ ***Métodos de Evaluación por factores no cuantificables***

Este tipo de métodos toma en cuenta factores cualitativos, que tienen mayor validez en la selección de la macro zona que en la ubicación específica. Los tres métodos que se destacan son los denominados como: antecedentes industriales, factor preferencial y factor dominante

- ✓ ***Método Cualitativo por Puntos***

Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye.

Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una calificación dentro de una escala, como por ejemplo de 0 a 10. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule mayor puntaje.

2.3.13.1 Método Cualitativo por puntos

El método adecuado para este proyecto es el Método Cualitativo por Puntos ya que se puede evaluar de acuerdo a diversas variables de

importancia y determinar el lugar óptimo para instalar nuestro servicio. Si bien es cierto que vamos a alquilar las instalaciones, no es menos real que hay algunas edificaciones que cumplen los requisitos por empezar este servicio. Las variables a considerar en nuestro proyecto son las siguientes:

- ✓ Medios y costos transporte
- ✓ Costo y disponibilidad alquiler
- ✓ Acceso a Servicios Básicos
- ✓ Cercanía de la Universidad
- ✓ Cercanía a lugares de interés
- ✓ Seguridad

La puntuación para los costos es la siguiente: siendo diez el de menor costo y uno el mayor costo. La variable cercanía de la universidad se evaluara siendo diez más próximo al ente universitario y uno el menos cercano. Con respecto a seguridad la puntuación se tendrá en cuenta siendo diez lugares más seguros y considerando a uno más propenso a la inseguridad. Y por ultimo pero no menos importante el acceso a servicios básicos visto desde el punto de disponibilidad, acceso y costo del mismo se tomara en cuenta de la siguiente forma, diez para lugares más accesibles, menor costo y más disponible y uno para el lugar menos asequible, altos costos y con menor cobertura.

Tabla # 31: Método de Puntos

Lugares Prospectos		Samanes		Ceibos		Samborondon	
FACTOR	PESO	Calif.	Ponder.	Calif.	Ponder.	Calif.	Ponder.
Medios y costos transporte	15%	5	0,75	6	0,9	2	0,3
Costo y disponibilidad alquiler	25%	6	1,5	5	0,75	1	0,15
Acceso a Servicios Básicos	20%	6	1,2	7	1,05	8	1,2
Cercanía de la Universidad	15%	5	0,75	8	1,2	4	0,6
Cercanía a lugares de interés	5%	8	0,4	6	0,9	5	0,75
Seguridad	20%	3	0,6	7	1,05	8	1,2
TOTALES	100%		5,2		5,85		4,2

Elaborado por: CIMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CIMBE, MEPT, SLQP.

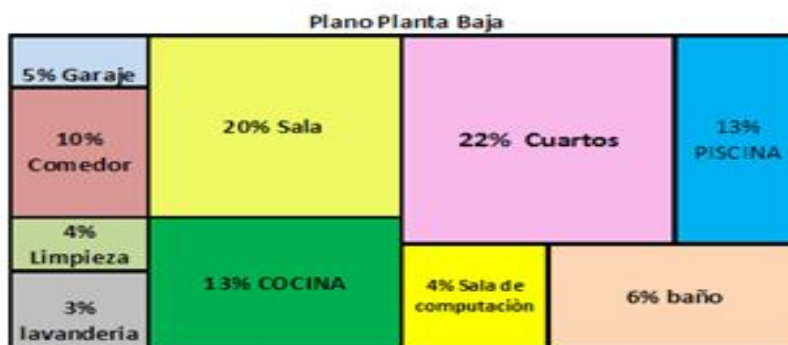
De acuerdo al método por punto la puntuación mayor es el lugar óptimo para instalar el producto o servicio, por cuanto tal como se observa en la tabla el lugar que obtuvo la mayor puntuación es la instalación de los Ceibos, esta edificación está ubicada en Cdla. Los Ceibos. Mz 4 villa 347

En conclusión al evaluar las diversas variables el lugar más adecuado para establecer la residencia universitaria “La Casona” es en los Ceibos. La extensión del terreno es de aproximadamente 480m².

2.3.14 Plano de la Residencia Universitaria

2.3.14.1 Descripción de la División del Plano Planta Baja

Gráfico # 23: Descripción de Divisiones



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

- ✓ **5%** Esta destinado para garaje de vehículos, en donde los residentes pueden hacer uso de este espacio para ubicar sus vehículos en caso que posean uno.
- ✓ **10%** Aquí estará ubicado el comedor en con sus respectivas sillas en el cual podrán servirse los alimentos
- ✓ **4%** Este espacio es destinado para el almacenamiento de los utensilios que se utilicen para realizar la limpieza de la residencia, así como también tiene su respectivo anaquel para guardar incluso los insumos para la limpieza del lugar.
- ✓ **3%** Aquí se encuentra ubicados la lavadora y secadora para que los estudiantes puedan a lavar sus pertenencias así mismo cuenta con un lavadero individual.

- ✓ **20%** Este espacio esta destinado para los muebles, esquinero, teléfono, televisor, DVD, siendo un lugar de encuentro entre los residentes y puedan realizar diversas actividades.

- ✓ **13%** En esta área se encuentra la cocina en donde los estudiantes podrán prepara sus alimentos, esta área esta adecuada con cocina, microonda y demás utensilios.

- ✓ **22%** En esta zona funcionan dos dormitorios con capacidad para dos personas cada uno. Incluso con sus respectivas camas, roperos y veladores.

- ✓ **4%** Este espacio fue adecuando pensando en las personas que no tienen una computadora portátil, por lo tanto se instalara una computadora con el Router para dar conexión inalámbrica del internet para toda la casa.

- ✓ **6%** El área es ocupado por los baños con sus respectivas duchas, para realizar sus necesidades biológicas.

- ✓ **13%** Este punto de la casa esta destinado a la piscina en donde los habitantes de la residencia podrán tener un lugar de sano esparcimiento, además habrán 3 hamacas.

2.2.14.2 Descripción de la División del Plano Primer Piso

Gráfico # 24: Descripción de Divisiones



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.
Fuente: CMBE, MEPT, SLQP.

- ✓ **5%** Esta zona es el balcón de la residencia en donde los residentes pueden tener un momento de distracción o un espacio para simplemente caminar por el.
- ✓ **25%** Aquí se encuentran los baños con sus respectivas duchas.
- ✓ **70%** Las habitaciones son seis de gran dimensión, incluso con sus respectivas camas, roperos y veladores. Son 6 habitaciones, en donde los residentes podrán descansar o realizar sus actividades académicas, etc.

CAPÍTULO III

ESTUDIO FINANCIERO

3.1. ANTECEDENTES

A través de este análisis determinamos si la idea es rentable o no. Para saberlo tenemos dos presupuestos: inversión y gastos, los cuales obtuvimos del análisis de la información que proviene de los diferentes estudios tales como: mercado, técnico y organizacional, mediante los cuales determinaremos si el proyecto es viable.

Por lo que una vez establecidas las respectivas estrategias a seguir para captar la atención de nuestro mercado objetivo, se procederá a analizar desde el punto de vista financiero el proyecto, con el objetivo de valorar cada una de las variables técnicas del proyecto y determinar los costos y gastos en los que se incurrirá, así como también los ingresos que generara la

residencia, cabe indicar que nuestro enfoque es brindar un servicio por lo que no existe ni una clase de proceso de producción y por esta razón se realizara el cálculo o valoración de las inversiones en los equipos, el tamaño del personal que se requerirá y la infraestructura necesaria para la puesta en marcha de la Residencia Universitaria.

3.2. INVERSIONES INICIALES

Para el inicio de las operaciones de la Residencia Universitaria necesitaremos de la inversión en activos fijos tangibles como intangibles así como también de capital de trabajo; necesaria para la puesta en marcha de la residencia y su operación normal calculada durante un ciclo productivo de un año.

Inicialmente no necesitaremos de la compra de un bien inmueble para su establecimiento, porque se ha decidido rentar las instalaciones de un inmueble de propiedad del IESS, esta entidad no tiene fines de lucro.

Por lo que las inversiones a realizarse estarán destinadas a estos grupos:

1. Inversión en Muebles / Enseres y Equipos
2. Capital del Trabajo

3.2.1 Inversión en Muebles / Enseres y Equipos

A continuación se describe los muebles y demás que requieren para adecuar la residencia

3.2.1.1. Sala de Estar

Tabla # 32: Sala de Estar (Muebles y Enseres)

Area de Sala	Cant.	Precio Unit.	Total
Juego de sala	1	\$ 437.48	\$ 437.48
Aparador para televisor	1	148.75	148.75
Esquinero	1	35.6	35.60
Subtotal			\$ 621.83

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 33: Sala de Estar (Equipos)

Area de Sala	Cant.	Precio Unit.	Total
Televisor	1	\$ 279.00	\$ 279.00
DVD	1	40.00	40.00
Subtotal			\$ 319.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.2. Comedor

Tabla # 34: Comedor (Muebles y Enseres)

Area Comedor	Cant.	Precio Unit.	Total
<i>Juego de Comedor</i>	1	\$ 498.75	\$ 498.75
Subtotal			\$ 498.75

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 35: Comedor (Equipos)

Area Comedor	Cant.	Precio Unit.	Total
<i>Dispensador de Agua</i>	1	15.00	15.00
Subtotal			\$ 15.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.3. Sala de Cómputo

Tabla # 36: Sala de Cómputo (Muebles y Enseres)

Sala de Computo	Cant.	Precio Unit.	Total
<i>Anaqueles para Computadora</i>	1	\$ 95.00	\$ 95.00
Subtotal			\$ 95.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 37: Sala de Cómputo (Equipos)

Sala de Computo	Cant.	Precio Unit.	Total
Computador de Escritorio	1	\$ 299.00	\$ 299.00
Router	1	45.55	45.55
Subtotal			\$ 344.55

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.4. Cocina

Tabla # 38: Cocina (Muebles y Enseres)

Area Cocina	Cant.	Precio Unit.	Total
Anaqueles	4	\$ 43.50	\$ 174.00
Juego de Ollas	2	69.90	139.80
Juego de Utensilios de Cocina	2	30.00	60.00
Juego de Vajillas	2	80.00	160.00
Vasos	25	1.20	30.00
Juego de Cubiertos	3	13.44	40.32
Subtotal			\$ 604.12

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 39: Cocina (Equipos)

Area Cocina	Cant.	Precio Unit.	Total
Cocina 6 quemadores con horno	1	\$ 400.00	\$ 400.00
Refrigeradora	1	550.00	550.00
Microondas	1	48.78	48.78
Subtotal			\$ 998.78

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.5. Lavandería

Tabla # 40: Lavandería (Equipos)

Area Lavandería	Cant.	Precio Unit.	Total
Lavadora	1	\$ 500.00	\$ 500.00
Secadora	1	134.99	134.99
Subtotal			\$ 634.99

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.6. Dormitorios

Tabla # 41: Dormitorios (Muebles y Enseres)

Area Dormitorios	Cant.	Precio Unit.	Total
Cama de Plaza 1/2 con colchon	14	\$ 111.15	\$ 1,556.10
Velador 2 Cajones	14	35.00	490.00
Subtotal			\$ 2,046.10

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.7. Piscina

Tabla # 42: Piscina (Piscina)

Area Piscina	Cant.	Precio Unit.	Total
Sillas de Piscina	7	\$ 32.40	\$ 226.80
Hamacas	3	8.00	24.00
Subtotal			\$ 250.80

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.8. Instalaciones Generales

Tabla # 43: Instalaciones Generales (Muebles y Enseres)

Instalaciones Generales	Cant.	Precio Unit.	Total
Botiquin	1	\$ 20.00	\$ 20.00
Subtotal			\$ 20.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 44: Instalaciones Generales (Equipos)

Instalaciones Generales	Cant.	Precio Unit.	Total
Aire Acondicionado	1	\$ 370.00	\$ 370.00
Intercomunicador	1	80.00	80.00
Subtotal			\$ 450.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.2.1.9. Decoraciones

Tabla # 45: Decoraciones

Decoraciones	Cant.	Precio Unit.	Total
<i>Tubos Cortinas Ventanales</i>	1	\$ 12.00	\$ 12.00
<i>Cortina Ventanales</i>	2	30.00	60.00
<i>Lamparas de Techo</i>	4	35.00	140.00
<i>Tubo Cortinas Baño</i>	4	8.00	32.00
<i>Tubos Cortinas Dormitorios</i>	7	12.00	84.00
<i>Cortinas Dormitorios</i>	14	6.90	96.60
<i>Cortina de Baño</i>	7	\$ 6.00	\$ 42.00
<i>Focos Ahorradores</i>	19	1.25	23.75
<i>Tacho de Basura</i>	9	5.00	45.00
Subtotal			\$ 424.60

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.3 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. El capital de trabajo permite medir el equilibrio patrimonial de la compañía. Se trata de una herramienta muy importante para el análisis interno de la empresa, ya que refleja una relación muy estrecha con las operaciones diarias del negocio.

Los métodos principales para calcular el monto de la inversión en capital de trabajo son:

- ✓ **Método Contable.-** Esta es una manera cuantitativa de expresar en dólares los resultados de la razón corriente que muestra la disponibilidad de la empresa a corto plazo, para afrontar los compromisos surgidos de la

operación del proyecto. La inversión en efectivo dependerá de tres factores: el costo de que se produzcan saldos insuficientes, el costo de tener saldos excesivos y el costo de administración del efectivo.

Para calcular el capital de trabajo se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Las limitaciones que este método tiene para estimar una proyección contable, hace que este método se use principalmente en estudios a nivel de perfil o de pre-factibilidad.

✓ **Método del período de desfase.**- Este método busca determinar la cuantía de los egresos que deben financiarse desde el momento en que se inicia el desembolso y hasta el momento en que éstos son recuperados. Para ello, se aboca a calcular primero el costo promedio diario o mensual y luego el tiempo de desfase. Multiplicando ambos factores, se determine la inversión necesaria es este ítem.

La fórmula que permite estimar el capital de trabajo mediante el método señalado es:

$$\text{CT} = \text{CO} * \text{COPD}$$

En algunos casos, al resultado obtenido se le resta el equivalente a los recursos que podrían esperarse de fuentes de financiamiento de corto plazo, como los créditos promedios de corto plazo o líneas de sobregiro automático a las que podría accederse con el proyecto.

✓ **Método del déficit acumulado máximo.-** Este método busca precisamente incorporar los efectos de las posibles estacionalidades dentro del cálculo de la inversión en capital de trabajo. El cálculo de la inversión en capital de trabajo por este método supone calcular para cada mes los flujos de ingresos y egresos proyectados y determinar su cuantía como el equivalente al déficit acumulado máximo.

Se estimarán los flujos de ingresos mensuales durante un año, considerando aquellos meses en los cuales haya más ventas, de igual manera todos aquellos egresos que se incurrirán durante la prestación de los servicios a los residentes. El déficit acumulado máximo refleja la cuantía de los recursos a cubrir durante todo el tiempo en que se mantenga el nivel de operación que permitió el cálculo.

La reducción en el déficit acumulado sólo muestra la posibilidad de que con recursos propios, generados por el propio proyecto, se podrá financiar el capital de trabajo. Pero éste siempre deberá estar disponible, ya que siempre existirá un desfase entre ingresos y egresos de operación.

A continuación se detallará que incluye cada rubro dentro del cálculo del capital de trabajo:

✓ **Alquiler de Vivienda**

Este valor es establecido por el proveedor en este caso el IESS, se ajustará cada año con un aumento del 5% de acuerdo al contrato pactado.

✓ **Servicios Básicos**

Este rubro es variable de acuerdo a la cantidad de personas que se encuentren habitando la residencia.

✓ **Mano de Obra Directa**

En este costo se incluye los sueldos de: ayudante de limpieza y cocinera.

✓ **Sueldos Administrativos**

Este valor corresponde al gerente administrativo, este cargo lo desempeñara el accionista con mayor participación.

✓ **Internet**

El valor que cobra el proveedor en este caso CNT, es de \$ 27 mensuales .El plan de internet es ilimitado .El contrato es suscrito por 18 meses pero renovables.

✓ **Guardianía**

Dado que nos encontramos en una zona residencial, este servicio es compartido por los habitantes de la cuadra, por lo tanto la cuota es de \$30 mensuales.

✓ **Insumos de Limpieza**

Todos los artículos que se detallan a continuación son los necesarios para iniciar con las actividades de la residencia universitaria, pero no todos se tendrán que adquirir mensualmente. Esto esta descrito en los siguientes cuadros.

Tabla # 46: Insumos de Limpieza (Periódicos)

Area Limpieza	Cant.	Precio Unit.	Total
<i>Escoba</i>	2	\$ 4.20	\$ 8.40
<i>Balde de Agua</i>	2	2.25	4.50
<i>Trapeador</i>	2	2.00	4.00
<i>Juego de Utensilios de Limpieza</i>	1	8.20	8.20
Subtotal			\$ 25.10

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

✓ **Suministros de Oficina**

Estos suministros que se detallan son aquellos que se usaran en la parte administrativa de la “La Casona”.

Tabla # 47: Suministros de Oficina

Sumin. Oficina	Cant.	Precio Unit.	Total
<i>Sellos</i>	1	\$ 3.20	\$ 3.20
<i>Lapices y pluma</i>	3	0.30	0.90
<i>Juego de Clips</i>	1	1.00	1.00
<i>Archivador</i>	1	5.00	5.00
<i>Block de Facturas</i>	1	10.00	10.00
Subtotal			\$ 20.10

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

✓ **Fondo de Garantía**

Debido a que las instalaciones serán alquiladas, de acuerdo al contrato convenido se debe dar dos meses de alquiler por adelantado, esto se considera como un fondo de garantía, este valor será devuelto al final del contrato y asciende a \$2100.

✓ **Gastos de Alimentación**

Este gasto se da por la compra de alimentos para la posterior preparación de las comidas, es variable porque depende del número de personas que requieran el servicio.

Tabla # 48: Capital de Trabajo Mensual

Capital de Trabajo (Provisión del 1er Año) // Método: Déficit Acumulado Máximo													
Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Unidades de Alquiler	5	5	4	4	7	7	7	7	6	9	9	9	79
Unidades de Alimentación	2	2	2	2	3	3	3	3	3	4	4	4	35
Ingresos Mensuales Alquiler	1,625.00	1,625.00	1,300.00	1,300.00	2,275.00	2,275.00	2,275.00	2,275.00	1,950.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	25,675.00
Ingresos Mensuales Alimentación	200.00	200.00	200.00	200.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	400.00	400.00	400.00	3,500.00
Total de Ingresos	1,825.00	1,825.00	1,500.00	1,500.00	2,575.00	2,575.00	2,575.00	2,575.00	2,250.00	3,325.00	3,325.00	3,325.00	29,175.00
Presupuesto de Egresos													
Alquiler del Local	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	12,600.00
Servicios Básicos	131.20	131.20	106.20	106.20	181.20	181.20	181.20	181.20	156.20	231.20	231.20	231.20	2,049.40
Mano de Obra Directa	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	680.15	8,161.82
Sueldos Administrativos	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	624.42	7,493.00
Internet	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	27.00	324.00
Guardiania (Cuota)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	360.00
Insumos Limpieza	25.10			25.10			25.10			25.10			100.40
Productos Limpieza	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	15.45	185.40
Sumin. Oficina	20.10						20.10						40.20
Fondo de Garantía	2,100.00												2,100.00
Gastos de Alimentación	21.43	21.43	21.43	21.43	32.14	32.14	32.14	32.14	32.14	42.86	42.86	42.86	375.00
Total de Egresos	4,724.85	2,579.65	2,554.65	2,579.75	2,640.36	2,640.36	2,685.56	2,640.36	2,615.36	2,726.18	2,701.08	2,701.08	33,789.22
Flujo Neto	-\$2,899.85	-\$754.65	-\$1,054.65	-\$1,079.75	-\$65.36	-\$65.36	-\$110.56	-\$65.36	-\$365.36	\$598.82	\$623.92	\$623.92	
Flujo Acumulado	-\$2,899.85	-\$3,654.49	-\$4,709.14	-\$5,788.89	-\$5,854.25	-\$5,919.61	-\$6,030.17	-\$6,095.54	-\$6,460.90	-\$5,862.07	-\$5,238.15	-\$4,614.22	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SIQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Por medio del método Déficit Acumulado Máximo, se obtuvo que el monto del Capital de trabajo corresponde al valor de \$ 7760,90 que consta en el mes de Septiembre, por lo que éste valor corresponderá a la inversión

que debe realizarse para financiar la operación normal del proyecto, en el tiempo que la residencia universitaria la “La Casona” mantenga sus actividades en la prestación del servicio.

3.4 MONTO TOTAL DE INVERSIONES

El monto de inversión total que requiere nuestro proyecto en Activos Fijos y Capital de Trabajo se desglosa a continuación:

Tabla # 49: Inversión de Muebles y Enseres

Resumen Inversiones Muebles y Enseres	
Detalle	Total
Area Sala	\$ 621.83
Area Comedor	498.75
Sala de Computo	95.00
Area Cocina	604.12
Area Dormitorios	2,046.10
Area Piscina	250.80
Decoraciones	424.60
Instalaciones Generales	20.00
Subtotal	\$ 4,561.20

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 50: Inversión de Equipos Varios

Resumen Inversiones Equipos	
Detalle	Total
Area Sala	\$ 319.00
Area Comedor	15.00
Area Cocina	998.78
Area Lavanderia	634.99
Instalaciones Generales	450.00
Subtotal	\$ 2,417.77

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 51: Inversión en Equipos de Computo

Resumen Inversiones Equipos Computo	
Detalle	Total
Sala de Computo	\$ 344.55
Subtotal	\$ 344.55

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 52: Inversión Inicial

Resumen de la Inversión Inicial		
Capital de Trabajo	Activo Fijo	Inversión Inicial
\$ 6,460.90	\$ 7,323.52	\$ 13,784.42

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

La residencia universitaria “La Casona”, será financiada en dos partes:

Tabla # 53: Financiamiento de "La Casona"

Financiamiento de la Inversión Inicial	
Patrimonio	60%
Préstamo	40%

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

La residencia universitaria será constituida bajo “Sociedad Anónima”, entre las principales accionistas tenemos:

Tabla # 54: Aportación de Accionistas

Aportación de Socias		
Patrimonio (60%)		8,270.65
40%	Cynthia	3,308.26
30%	Malena	2,481.19
30%	Sandy	2,481.19

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.5.1. Financiamiento por Entidad Bancaria

Del total de inversiones que se requieren para el proyecto, la Corporación Financiera Nacional financiará el 40% que corresponde a \$6.033,77 con una tasa del 6,50% (Tasa empresarial para proyectos). El tipo de deuda se llama Multisectorial Inclusivo la deuda será amortizable en 5 años.

Tabla # 55: Préstamo Bancario

Pasivo	
Capital	\$ 5,513.77
Tasa de Interés	6.50%
Plazo (Años)	5

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 56: Tabla de Amortización de la Deuda

Tabla de Amortización				
Periodo	Pago	Capital	Interés	Saldo
0				\$ 5,513.77
1	\$ 1,326.80	\$ 968.41	\$ 358.39	4,545.36
2	1,326.80	1,031.35	295.45	3,514.00
3	1,326.80	1,098.39	228.41	2,415.61
4	1,326.80	1,169.79	157.01	1,245.82
5	1,326.80	1,245.82	80.98	(0.00)

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.5.2. Estado de Situación Financiera

Los valores iniciales para las actividades de la “La Casona” son:

Tabla # 57: Estado de Situación Financiera

"LA CASONA" S.A.			
Estado de Situación Financiera			
Al 01 de Enero del 2012			
<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO CORRIENTE</u>	
Efectivo	\$ 6,460.90	Deuda a Corto Plazo	\$ 968.41
Total de Activo Corriente	\$ 6,460.90	Total de Pasivos Corrientes	\$ 968.41
<u>ACTIVO NO CORRIENTE</u>		<u>PASIVO NO CORRIENTE</u>	
Muebles y Enseres	4,561.20	Deuda a Largo Plazo	4,545.36
Equipos Varios	2,417.77	Total de Pasivos No Corrientes	\$ 4,545.36
Equipos de Computo (Combo Desktop)	344.55	Total Pasivos	\$ 5,513.77
Total de Activo No Corriente	\$ 7,323.52	<u>PATRIMONIO</u>	
		Aportación Acccionista Cynthia Benítez	3308.26
		Aportación Acccionista María Elena Parra	2481.19
		Aportación Acccionista Sandy Quispillo	2481.19
		Total Patrimonio	\$ 8,270.65
TOTAL ACTIVO	\$ 13,784.42	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$ 13,784.42

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.6 COSTOS DEL PROYECTO

“Es el conjunto de pagos, obligaciones contraídas, consumos, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones atribuibles a un período determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y financiamiento.”

En este segmento se detallarán los costos operacionales en los que incurre la compañía, donde se encuentran: los gastos en insumos de limpieza, medicamentos, por servicios básicos, entre otros detallados en un apartado.

Nuestros costos totales están estimados en los siguientes cuadros, en ellos detallaremos los costos en los que se incurre al atender a un residente de manera anual, tratando de conocer los gastos promedios que se tendrán que soportar incluyendo los materiales, insumos de limpieza, productos de limpieza, mano de obra directa, sueldos administrativos y otros gastos más en los que se tenga que incurrir para una buena atención.

3.6.1 Gastos de Adecuaciones

Inicialmente no necesitaremos de la compra de un bien inmueble para su establecimiento, porque se ha decidido rentar las instalaciones de un inmueble de propiedad del IESS, esta entidad no tiene fines de lucro. La vivienda a alquilar se ha encontrado sin habitar durante un año por lo tanto hay que efectuar algunas adecuaciones a las instalaciones, para la obtención de los requerimientos acordes a nuestras necesidades.

Tabla # 58: Gasto de Adecuaciones del Inmueble

<i>Adecuaciones Inmueble</i>	
<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>
<i>Pintura</i>	\$ 175.00
<i>Materiales del Construcción</i>	825.00
<i>Reparaciones de la residencia</i>	600.00
<i>Cableado Estructurado</i>	79.00
<i>Mano de Obra</i>	1,720.00
<i>Total</i>	\$ 3,399.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.6.2 Mano de Obra Directa / Sueldos Administrativos

A continuación se presenta la tabla de, para los sueldos hemos considerado los salarios bases de cada una de las personas que conforman el organigrama de la empresa, también hemos estimado los beneficios sociales que asumiremos por cada uno de ellos tal como lo manda la ley.

Para efectos tributarios del IESS, el cual debe ser aportado por cada trabajador en un porcentaje del 9,35 de su sueldo, hemos decidido que la empresa no actuará como agente de retención del mismo, pero si nos comprometemos a pagar el seguro patronal de acuerdo a la ley en un 12,15%.

Los detalles se muestran en las tablas siguientes

Tabla # 59: Sueldos y Salarios del Primer Año

Cuadro de Sueldos y Remuneraciones (1er Año)						
	Sueldo	13ero	14to	12.15%	Valor a Pagar Mes	Valor a Pagar Año
Gerente Administrativo	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 22.00	\$ 60.75	\$ 624.42	\$ 7,493.00
Cocinera	264.00	22.00	\$ 22.00	32.08	340.08	4080.912
Ayudante de Limpieza	264.00	22.00	\$ 22.00	32.08	340.08	4080.912
Total	\$1,028.00	\$85.67	\$66.00	\$124.90	\$1,304.57	\$15,654.82

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 60: Sueldos y Salarios del Segundo al Quinto Año

Cuadro de Sueldos y Beneficios Sociales (Del 2do a 5to Año)								
	Sueldo	13ero	14to	Vacaciones	Fondo de Reserva	12.15%	Valor a Pagar Mes	Valor a Pagar Año
Gerente Administrativo	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 22.00	\$ 11.00	\$ 3.47	\$ 60.75	\$ 638.89	\$ 7,666.67
Cocinera	264.00	22.00	\$ 22.00	11.00	1.83	32.08	\$ 352.91	4,234.91
Ayudante de Limpieza	264.00	22.00	\$ 22.00	11.00	1.83	32.08	\$ 352.91	4,234.91
Totales	\$1,028.00	\$85.67	\$66.00	\$33.00	\$7.14	\$124.90	\$1,344.71	\$16,136.49

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.6.3 Depreciaciones

Tabla # 61: Cuadro de Depreciaciones

Resumen de Depreciaciones					
	1	2	3	4	5
Muebles y Enseres	\$ 560.45	\$ 714.77	\$ 560.45	\$ 560.45	\$ 560.45
Equipos Varios	243.28	243.28	243.28	243.28	243.28
Equipos de Computo	344.55	344.55	344.55	0.00	0.00
Total	\$ 1,148.28	\$ 1,302.60	\$ 1,148.28	\$ 803.73	\$ 803.73

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.6.4 Resumen de Gastos

Tabla # 62: Costos Totales

Resumen de Costos Totales					
	1	2	3	4	5
Alquiler del Local	\$ 12,600.00	\$ 13,230.00	\$ 14,586.08	\$ 16,885.21	\$ 20,524.07
Servicios Básicos	2049.40	2049.40	2049.40	2049.40	2049.40
Mano de Obra Directa	8161.82	8469.82	8469.82	8469.82	8469.82
Sueldos Administrativos	7493.00	7666.67	7666.67	7666.67	7666.67
Internet	324.00	324.00	324.00	324.00	324.00
Guardianía (Cuota)	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Insumos Limpieza	100.40	100.40	100.40	100.40	100.40
Productos Limpieza	185.40	185.40	185.40	185.40	185.40
Sumin. Oficina	40.20	40.20	40.20	40.20	40.20
Gastos de Alimentación	375.00	450.00	514.29	600.00	739.29
Depreciaciones	1148.28	1302.60	1148.28	803.73	803.73
Gastos de Constitución	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Publicidad	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Gastos de Adecuaciones	3399.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	\$ 36,586.50	\$ 34,228.49	\$ 35,494.53	\$ 37,534.82	\$ 41,312.97

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.7 INGRESOS ESTIMADOS TOTALES

Para realizar la estimación de los ingresos totales se ha tomado en consideración la estimación de la capacidad de la infraestructura, también cabe señalar que se ha estimado para el primer año de operación un nivel de residentes, igual a 79.

Se ha estimado también que en el transcurso de los años se tendrá un crecimiento acorde a la tasa de crecimiento anual de estudiantes matriculados en el nivel superior a su vez esta tasa proyecta un crecimiento en los próximos años de un 4%, el factor que influye es la gratuidad de la educación lo que provoca mayor afluencia de estudiantes universitarios a las ciudades, en especial en la ciudad de Guayaquil.

Para nuestros cálculos hemos tenido en cuenta que la concurrencia de estudiantes universitarios variará por temporadas, ya que es probable que en la época de vacaciones haya un menor número de estudiantes correspondientes a los meses de marzo, abril y septiembre.

Los ingresos por alimentación están calculados de la siguiente forma: La cantidad de los estudiantes que solicitan el servicio es del 50.71% de los encuestados que consideran este servicio entre muy importante e importante. El precio mensual por alimentación que pagará el residente que use el servicio será de \$100,00.

A continuación detallaremos los ingresos correspondientes a alquiler y alimentación en la residencia:

Tabla # 63: Demanda Anual por Alquiler

Demanda Anual Alquiler					
		18%	22%	26%	30%
	1	2	3	4	5
Enero	5	5	6	7	9
Febrero	5	5	6	7	9
Marzo	4	4	4	5	6
Abril	4	4	4	5	6
Mayo	7	8	9	11	14
Junio	7	8	9	11	14
Julio	7	8	9	11	14
Agosto	7	8	9	11	14
Septiembre	6	7	8	10	13
Octubre	9	10	12	14	14
Noviembre	9	10	12	14	14
Diciembre	9	10	12	14	14
Total	79	87	100	120	141

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 64: Demanda Anual de Alimentación

Demanda Anual Alimentación					
	1	2	3	4	5
Enero	2	2	3	3	4
Febrero	2	2	3	3	4
Marzo	2	2	2	2	3
Abril	2	2	2	2	3
Mayo	3	4	4	5	7
Junio	3	4	4	5	7
Julio	3	4	4	5	7
Agosto	3	4	4	5	7
Septiembre	3	3	4	5	6
Octubre	4	5	6	7	7
Noviembre	4	5	6	7	7
Diciembre	4	5	6	7	7
Total	35	42	48	56	69

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 65: Precios de Servicios

Precio Alquiler	\$ 325.00
Precio Alimentación	\$ 100.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 66: Ingresos Anuales por Alquiler

Ingresos por Alquiler					
	1	2	3	4	5
Enero	\$ 1,625.00	\$ 1,625.00	\$ 1,950.00	\$ 2,275.00	\$ 2,925.00
Febrero	1,625.00	1,625.00	1,950.00	2,275.00	2,925.00
Marzo	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,625.00	1,950.00
Abril	1,300.00	1,300.00	1,300.00	1,625.00	1,950.00
Mayo	2,275.00	2,600.00	2,925.00	3,575.00	4,550.00
Junio	2,275.00	2,600.00	2,925.00	3,575.00	4,550.00
Julio	2,275.00	2,600.00	2,925.00	3,575.00	4,550.00
Agosto	2,275.00	2,600.00	2,925.00	3,575.00	4,550.00
Septiembre	1,950.00	2,275.00	2,600.00	3,250.00	4,225.00
Octubre	2,925.00	3,250.00	3,900.00	4,550.00	4,550.00
Noviembre	2,925.00	3,250.00	3,900.00	4,550.00	4,550.00
Diciembre	2,925.00	3,250.00	3,900.00	4,550.00	4,550.00
Total	\$ 25,675.00	\$ 28,275.00	\$ 32,500.00	\$ 39,000.00	\$ 45,825.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 67: Ingresos Anuales por Alimentación

Ingresos por Alimentación					
	1	2	3	4	5
Enero	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 400.00
Febrero	200.00	200.00	300.00	300.00	400.00
Marzo	200.00	200.00	200.00	200.00	300.00
Abril	200.00	200.00	200.00	200.00	300.00
Mayo	300.00	400.00	400.00	500.00	700.00
Junio	300.00	400.00	400.00	500.00	700.00
Julio	300.00	400.00	400.00	500.00	700.00
Agosto	300.00	400.00	400.00	500.00	700.00
Septiembre	300.00	300.00	400.00	500.00	600.00
Octubre	400.00	500.00	600.00	700.00	700.00
Noviembre	400.00	500.00	600.00	700.00	700.00
Diciembre	400.00	500.00	600.00	700.00	700.00
Total	\$ 3,500.00	\$ 4,200.00	\$ 4,800.00	\$ 5,600.00	\$ 6,900.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

En la estimación de los ingresos mensuales, hemos considerado un precio de \$ 300,00 mensuales correspondientes al alquiler, con la variación del número de estudiantes que acudirán a la residencia, éste crecimiento se ha establecido en base al crecimiento del índice antes mencionado el cual se ha establecido en un escenario optimista.

Tabla # 68: Ingresos Totales por Año

Resumen de Ingresos Totales					
	1	2	3	4	5
Ingresos por Alquiler	\$ 25,675.00	\$ 28,275.00	\$ 32,500.00	\$ 39,000.00	\$ 45,825.00
Ingresos por Alimentación	3,500.00	4,200.00	4,800.00	5,600.00	6,900.00
Total	\$ 29,175.00	\$ 32,475.00	\$ 37,300.00	\$ 44,600.00	\$ 52,725.00

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

El análisis del punto de equilibrio también conocido como el análisis costo-volumen-utilidad, muestra las relaciones básicas entre los costos e ingresos para diferentes niveles de producción y venta, y nos ayuda a determinar cuál es la cantidad de equilibrio es decir la que hace la utilidad igual a cero. Para eso se debe aplicar la siguiente ecuación:

3.8.1. Punto de Equilibrio en Unidades:

$$\text{P.E. U} = \frac{\text{Costos Fijos X Unidades Producidas}}{\text{Ventas Totales - Costos Variables}}$$

✓ **Costos Fijos**

A continuación se detallan los costos fijos, aquellos que permanecen constantes independientemente las fluctuaciones en los volúmenes de pacientes atendidos y/o venta.

Tabla # 69: Costos Fijos del Proyecto

	Años				
	1	2	3	4	5
Costos Fijos					
Alquiler del Local	12,600.00	13,230.00	14,586.08	16,885.21	20,524.07
Mano de Obra Directa	8,161.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82
Sueldos Administrativos	7,493.00	7,666.67	7,666.67	7,666.67	7,666.67
Internet	324.00	324.00	324.00	324.00	324.00
Guardiana (Cuota)	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Sumin. Oficina	40.20	40.20	40.20	40.20	40.20
Depreciaciones	1,148.28	1,302.60	1,148.28	803.73	803.73
Gastos de Constitución	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Publicidad	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Gastos de Adecuaciones	3,399.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	33,876.30	31,443.29	32,645.04	34,599.62	38,238.49
Número de Residentes por Año	79	87	100	120	141
Costo Fijo por Persona	428.81	361.42	326.45	288.33	271.19

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

✓ Precio de Venta

El precio de Venta de nuestro servicio de alquiler es de \$325, y el servicio de alimentación está valorado en \$100 mensuales.

✓ Costos Variables

A continuación detallamos los costos variables en los que se incurren al brindar el servicio, aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.

Tabla # 70: Costos Variables del Servicio

	Años				
	1	2	3	4	5
Costos Variables Alquiler					
Servicios Básicos	\$ 2,049.40	\$ 2,049.40	\$ 2,049.40	\$ 2,049.40	\$ 2,049.40
Insumos Limpieza	100.40	100.40	100.40	100.40	100.40
Productos Limpieza	185.40	185.40	185.40	185.40	185.40
Total	\$ 2,335.20	\$ 2,335.20	\$ 2,335.20	\$ 2,335.20	\$ 2,335.20
Número de Residentes por Año	79	87	100	120	141
Costo Variable por Persona	\$ 29.56	\$ 26.84	\$ 23.35	\$ 19.46	\$ 16.56
Costo Variable Alimentación					
Gastos de Alimentación	375.00	450.00	514.29	600.00	739.29
Total	\$ 375.00	\$ 450.00	\$ 514.29	\$ 600.00	\$ 739.29
Número de Residentes que se Alimen	35	42	48	56	69
Costo Variable por Persona	\$ 10.71	\$ 10.71	\$ 10.71	\$ 10.71	\$ 10.71
Total Costo Variable	\$ 40.27	\$ 37.56	\$ 34.07	\$ 30.17	\$ 27.28

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

✓ **Punto de Equilibrio en Unidades**

Tabla # 71: Punto de Equilibrio Anual en Unidades

	Años				
	1	2	3	4	5
Punto de Equilibrio (Unidades)	88	81	83	87	96

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.8.2. Punto de Equilibrio (Dólares \$)

P.E. \$=	1-	Costos Fijos
		Costos Variables
		Ventas Totales

El resultado obtenido se interpreta como las ventas necesarias para que la empresa opere sin pérdidas ni ganancias, si las ventas del negocio están por debajo de la empresa de los valores mostrados en la tabla pierde, por arriba de la cifra mencionada son utilidades para la empresa.

Tabla#72: Punto de Equilibrio Anual en Dólares

	Años				
	1	2	3	4	5
Punto de Equilibrio (Dólares)	\$ 37,345.49	\$ 34,392.98	\$ 35,345.19	\$ 37,037.09	\$ 40,606.31

Elaborado por: CME, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.9 ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL (ANUAL)

En los cálculos del Estado de resultados proyectado anual de nuestro negocio se puede observar que es rentable a partir del tercer año, esto se da ya que en los dos primeros años hay costos que no son equilibrados con los ingresos.

El Estado de Resultados está considerando un crecimiento en el alquiler del inmueble del 5% anual porque el contrato lo estipula.

Tabla # 73: Estados de Resultados Integral Proyectado

"LA CASONA" S.A.						
Estado de Resultados Integral						
Al 31 de Diciembre del 2012						
Cuentas	1	2	3	4	5	
Ingresos	\$ 29,175.00	\$ 32,475.00	\$ 37,300.00	\$ 44,600.00	\$ 52,725.00	
Gastos						
Gastos Operativos						
(-) Alquiler del Local	12,600.00	13,230.00	14,586.08	16,885.21	20,524.07	
(-) Servicios Básicos	2,049.40	2,049.40	2,049.40	2,049.40	2,049.40	
(-) Mano de Obra Directa	8,161.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82	
(-) Sueldos Administrativos	7,493.00	7,666.67	7,666.67	7,666.67	7,666.67	
(-) Internet	324.00	324.00	324.00	324.00	324.00	
(-) Guardia (Cuota)	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	
(-) Insumos Limpieza	100.40	100.40	100.40	100.40	100.40	
(-) Productos Limpieza	185.40	185.40	185.40	185.40	185.40	
(-) Sumin. Oficina	40.20	40.20	40.20	40.20	40.20	
(-) Gastos de Alimentación	375.00	450.00	514.29	600.00	739.29	
(-) Depreciaciones	1,148.28	1,302.60	1,148.28	803.73	803.73	
(-) Gastos de Constitución	300.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(-) Gastos de Publicidad	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	
(-) Gastos de Adecuaciones	3,399.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
(=) Total Gastos Operativos	\$ 36,586.50	\$ 34,228.49	\$ 35,494.53	\$ 37,534.82	\$ 41,312.97	
Gastos No Operativos						
(-) Gastos por Intereses	358.39	295.45	228.41	157.01	80.98	
(=) Total Gastos No Operativos	\$ 358.39	\$ 295.45	\$ 228.41	\$ 157.01	\$ 80.98	
(=) BARUT	\$ (7,769.89)	\$ (2,048.93)	\$ 1,577.06	\$ 6,908.16	\$ 11,331.05	
(-) RUT 15%	0.00	0.00	236.56	1,036.22	1,699.66	
(=) BAT	-7,769.89	-2,048.93	1,340.50	5,871.94	9,631.39	
(-) IR 25%	0.00	0.00	335.13	1,467.98	2,407.85	
(=) BARL	-7,769.89	-2,048.93	1,005.38	4,403.95	7,223.54	
(-) Reserva Legal	0.00	0.00	100.54	440.40	722.35	
(=) Beneficios a Repartir Socios	\$ (7,769.89)	\$ (2,048.93)	\$ 904.84	\$ 3,963.56	\$ 6,501.19	

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.10 CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO (TMAR)

3.10.1 Modelo CAPM

Antes de calcular la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN) del proyecto, se debe de estimar la tasa de descuento (TMAR) que representa la rentabilidad mínima exigida por parte de inversor al proyecto, basado en el riesgo de invertir en el mismo. Para ello es utilizará la siguiente ecuación:

$$K_e = R_f + B \cdot (R_m - R_f) + \text{Riesgo País}$$

Donde:

K_e = Rentabilidad exigida.

R_f = Tasa libre de riesgo.

R_m = Rendimiento Promedio del Mercado.

B = Beta Desapalancado de una empresa representativa de la Industria.

R_p = Riesgo país del Ecuador.

Tabla # 74: Datos Modelo CAPM

<i>Datos</i>	<i>%</i>
<i>Rf</i>	2.31%
<i>Rm</i>	10.38%
<i>Riesgo País</i>	8.13%
<i>Beta Desapalancado</i>	0.87

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Yahoo Finance

En la fórmula del CAPM, se ha considerado la tasa de retorno de los Bonos de los Estados Unidos (T-BONDS) a 5 años, la cual viene representada por la tasa libre de riesgo 2,31%¹ ya que dichos bonos son considerados con cero riesgos de incumplimiento, mientras que la tasa de rentabilidad del mercado es 10,38%². El beta desapalancado de residencias universitarias en Estados Unidos, es de 0,87³ y el riesgo país de Ecuador al momento del análisis fue de 813⁴ puntos bases (Todos estos datos fueron encontrados a la fecha 17/04/2011).

¹ <http://finance.yahoo.com/bonds>

² <http://finance.yahoo.com/q?s=YHOH778>

³ <http://finance.yahoo.com/q/ks?s=ACC>

⁴ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais

$$Tmar = 2.31\% + 0.87*(10.38\%-2.31\%)+8.13\%$$

$$Ke = Capm = Tmar \quad 17.46\%$$

3.10.2 Cálculo de la Tasa del Inversionista “KO”

Si la idea del proyecto en estudio lo está llevando a cabo nuestra empresa sin deuda y pretende financiar el proyecto con recursos propios o solicitar un crédito específico para su financiamiento en un plazo conocido.

$$WACC = Ke E / (E+D) + Kd (1-T) D / (E+D)$$

Donde:

Ke = Rentabilidad exigida.

E/(E+D) = Proporción de Fondos Propios.

Kd = Tasa de Financiamiento.

T = Porcentaje de Impuestos.

D/(E+D) = Proporción de Pasivos.

Tabla # 75: Datos Modelo WACC

Datos	%
Fondos Propios	60%
Préstamo	40%
Kd	6.50%
Impuesto	25%

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Yahoo Finance

En la fórmula del WACC, se ha considerado la proporción de fondos propios del 60%, el valor restante es la proporción de pasivos. La tasa de la

deuda es del 6.50%⁵ (Tasa CFN – Sector Multisectorial Inclusivo). La tasa de impuestos según el SRI es del 25% para sociedades.

$$WACC = 17.46\%*(60\%)+6.50%*(1-25%)*(40\%)$$

WACC	12.43%
-------------	---------------

3.11 VALOR DE DESECHO

Es la estimación del valor que podría tener un proyecto después de varios años de operación. Muchas veces el factor decisivo entre varias opciones de inversión lo constituye el valor de desecho. Hay tres métodos para calcular el valor de desecho de un proyecto, los cuales se detallan a continuación:

✓ **Método Contable:** Este método consiste en sumar el valor en libros de todos los activos al final del periodo de evaluación restado de la suma de todas las depreciaciones acumuladas al último año de evaluación del proyecto. La diferencia es el valor de desecho contable.

✓ **Método Comercial:** El valor de desecho del proyecto bajo un enfoque comercial corresponde al valor de mercado de los activos al final del periodo de evaluación, incorporando el efecto tributario que implica la pérdida o ganancia por la venta de los activos involucrados.

⁵ http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=653&Itemid=509

✓ **Método Económico:** En este caso el valor de Desecho del proyecto por el método económico corresponde al flujo anual incorporando depreciación a perpetuidad, descontado al costo de Capital. De este modo:

$$\frac{\text{Flujo Neto Representativo - Depreciación Anual}}{\text{Tasa de Descuento}} = \text{Valor de Desecho Económico}$$

El método a utilizar es el denominado económico, lo cual supone que el proyecto valdrá lo que es capaz de generar desde el momento en que se evalúa hacia adelante. Tanto para calcular el valor de desecho de ambos flujos, se han tomado los valores correspondientes al flujo del cuarto año a igual que la depreciación del mismo. El valor de desecho de ambos flujos se presenta a continuación:

$$\text{Valor de Desecho Flujo del Proyecto} = \frac{\$6102.61 - \$803.73}{17.46\%} = \$30,347.14$$

$$\text{Valor de Desecho Flujo del Inversionista} = \frac{\$48506 - \$803.73}{24\%} = \$2,280.39$$

3.12 TIR

La tasa interna de rendimiento (TIR), como se le llama frecuentemente, es un índice de rentabilidad ampliamente aceptado. Está definida como la tasa de interés que reduce a cero el valor presente, el valor futuro o el valor anual equivalente de una serie de ingresos y egresos. Es

decir, la tasa interna de rendimiento de una propuesta de inversión, es aquella tasa de interés que satisface cualquiera de las ecuaciones

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_{Ft}}{(1 + TIR)^t} - I_0 = 0$$

En la mayoría de las situaciones prácticas, suele ser suficiente considerar el intervalo como ámbito de la tasa interna de rendimiento, ya que es muy poco probable que en un proyecto de inversión se pierda más de la cantidad que se invirtió.

En términos económicos la tasa interna de rendimiento representa el porcentaje o la tasa de interés que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión.

El saldo no recuperado de una propuesta de inversión en el tiempo t , es el valor futuro de la propuesta en ese tiempo.

Una de las equivocaciones más comunes que se cometen con el significado de la TIR, es considerarla como la tasa de interés que se gana sobre la inversión inicial requerida por la propuesta. Sin embargo, lo anterior es correcto solamente en el caso de propuestas cuyas vidas sean de un período.

En conclusión TIR: “Es la tasa de interés que se gana sobre el saldo no recuperado de la inversión, de tal modo que el saldo al final de la vida de la propuesta es cero”.

Una vez realizado el Flujo de Caja, mismo que contiene el consolidado de todos los datos que se han estimado en este estudio, se procede a obtener la rentabilidad que arroja el mismo. Se pretende conocer cuánto realmente rinde la inversión, para luego compararlo con la TMAR y establecer si se procede o no con dicho proyecto

Por lo tanto si la TIR es mayor a la TMAR se acepta el proyecto caso contrario no se realiza la inversión.

Como se muestra en el flujo del proyecto, la TIR es igual al 22,54%, un valor muy superior al de la TMAR. Mientras que en el flujo del inversionista la TIR asciende a 26,90%. En ambos casos la TIR es mayor a la TMAR, la conclusión es que el proyecto es rentable, y se debería continuar con el mismo puesto que la tasa de rentabilidad muestra grandes beneficios en los 5 años de planeación.

3.13 FLUJO DE CAJA

Para la construcción del flujo de caja proyectado se ha tenido en cuenta las siguientes consideraciones de acuerdo a nuestro modelo de negocio, las mismas que se detallan a continuación:

- ✓ Los ingresos son percibidos al principio de cada periodo dado que el valor del alquiler se lo cobra por anticipado.
- ✓ Se estima un precio de \$325 dólares por el alquiler, este precio es variable de acuerdo a la inflación de cada año
- ✓ También se calculo en base a un precio de \$100, que corresponde al serbio de alimentación, este tipo de servicio de pagara de forma mensual.
- ✓ El pago de los sueldos se dividen en dos partes: quincenal y fin de mes.
- ✓ Los materiales se comprarán al inicio de las actividades de la residencia y a medida que estos mismos se vayan agotando se preverá comprar por anticipado antes de que haga falta los mismos.
- ✓ El valor de sueldos considera los beneficios sociales mensualizados.
- ✓ Las inversiones en activos fijos se realizan previo al inicio de las operaciones
- ✓ Se considera el pago del 15% de participación de trabajadores sobre las utilidades.
- ✓ En los impuestos se considera sólo el pago del 25% de impuesto a la renta.
- ✓ No se considera los impuestos al valor agregado (IVA).
- ✓ Para el flujo correspondiente al Proyecto y al Inversionista se considerará las tasas previamente calculadas (Tmar).

3.13.1 Flujo de Caja del Proyecto y del Inversionista

3.13.1.1 Flujo de Caja del Proyecto

Tabla # 76: Flujo del Proyecto

Impuesto	25%
Tmar	17.46%
Tir	22.54%
Van	4,005.28

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 77: Flujo de Caja del Proyecto

"LA CASONA" S.A.						
Flujo de Caja del Proyecto						
Al 31 de Diciembre del 2012						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Alquiler		\$ 25,675.00	\$ 28,275.00	\$ 32,500.00	\$ 39,000.00	\$ 45,825.00
Ingresos Alimentación		3,500.00	4,200.00	4,800.00	5,600.00	6,900.00
Total Ingresos		\$ 29,175.00	\$ 32,475.00	\$ 37,300.00	\$ 44,600.00	\$ 52,725.00
Gastos						
Alquiler del Local		12,600.00	13,230.00	14,586.08	16,885.21	20,524.07
Servicios Básicos		2,049.40	2,049.40	2,049.40	2,049.40	2,049.40
Mano de Obra Directa		8,161.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82
Sueldos Administrativos		7,493.00	7,666.67	7,666.67	7,666.67	7,666.67
Internet		324.00	324.00	324.00	324.00	324.00
Guardiania (Cuota)		360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Insumos Limpieza		100.40	100.40	100.40	100.40	100.40
Productos Limpieza		185.40	185.40	185.40	185.40	185.40
Sumin. Oficina		40.20	40.20	40.20	40.20	40.20
Gastos de Alimentación		375.00	450.00	514.29	600.00	739.29
Depreciaciones		1,148.28	1,302.60	1,148.28	803.73	803.73
Gastos de Constitución		300.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Publicidad		50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Gastos de Adecuaciones		3,399.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total de Gastos		\$ 36,586.50	\$ 34,228.49	\$ 35,494.53	\$ 37,534.82	\$ 41,312.97
Utilidad Antes de Imptos		\$ (7,411.50)	\$ (1,753.49)	\$ 1,805.47	\$ 7,065.18	\$ 11,412.03
Impuesto		0.00	0.00	451.37	1,766.29	2,853.01
Utilidad Neta		\$ (7,411.50)	\$ (1,753.49)	\$ 1,354.11	\$ 5,298.88	\$ 8,559.02
Depreciaciones		1,148.28	1,302.60	1,148.28	803.73	803.73
Inversión Inicial	-7,323.52					
Inversión Capital Trabajo	-6,460.90					2,100.00
Flujo de Efectivo	\$ (13,784.42)	\$ (6,263.22)	\$ (450.89)	\$ 2,502.38	\$ 6,102.61	\$ 11,462.74
Valor de Desecho						30,347.14
Flujo Neto	\$ (13,784.42)	\$ (6,263.22)	\$ (450.89)	\$ 2,502.38	\$ 6,102.61	\$ 41,809.89

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.13.1.2 Flujo de Caja del Inversionista

Tabla # 78: Flujo de Caja del Inversionista

Impuesto	25%
Wacc	12.43%
Tir	26.90%
Van	11,079.47

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

Tabla # 79: Flujo de Caja del Inversionista

"LA CASONA" S.A.						
Flujo del Inversionista						
Al 31 de Diciembre del 2012						
	0	1	2	3	4	5
Ingresos Alquiler		\$ 25,675.00	\$ 28,275.00	\$ 32,500.00	\$ 39,000.00	\$ 45,825.00
Ingresos Alimentación		3,500.00	4,200.00	4,800.00	5,600.00	6,900.00
Total Ingresos		\$ 29,175.00	\$ 32,475.00	\$ 37,300.00	\$ 44,600.00	\$ 52,725.00
Gastos						
Alquiler del Local		12,600.00	13,230.00	14,586.08	16,885.21	20,524.07
Servicios Básicos		2,049.40	2,049.40	2,049.40	2,049.40	2,049.40
Mano de Obra Directa		8,161.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82	8,469.82
Sueldos Administrativos		7,493.00	7,666.67	7,666.67	7,666.67	7,666.67
Internet		324.00	324.00	324.00	324.00	324.00
Guardiania (Cuota)		360.00	360.00	360.00	360.00	360.00
Insumos Limpieza		100.40	100.40	100.40	100.40	100.40
Productos Limpieza		185.40	185.40	185.40	185.40	185.40
Sumin. Oficina		40.20	40.20	40.20	40.20	40.20
Gastos de Alimentación		375.00	450.00	514.29	600.00	739.29
Interes del Préstamo		358.39	295.45	228.41	157.01	80.98
Depreciaciones		1,148.28	1,302.60	1,148.28	803.73	803.73
Gastos de Constitución		300.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Publicidad		50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Gastos de Adecuaciones		3,399.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total de Gastos		\$ 36,944.89	\$ 34,523.93	\$ 35,722.94	\$ 37,691.84	\$ 41,393.95
Utilidad Antes de Imptos		\$ (7,769.89)	\$ (2,048.93)	\$ 1,577.06	\$ 6,908.16	\$ 11,331.05
Impuesto		0.00	0.00	394.27	1,727.04	2,832.76
Utilidad Neta		\$ (7,769.89)	\$ (2,048.93)	\$ 1,182.80	\$ 5,181.12	\$ 8,498.29
Depreciaciones		1,148.28	1,302.60	1,148.28	803.73	803.73
Préstamo	\$ 5,513.77					
Capital		968.41	1,031.35	1,098.39	1,169.79	1,245.82
Inversión Inicial	-7,323.52					
Inversión Capital Trabajo	-6,460.90					2,100.00
Flujo de Efectivo	\$ (8,270.65)	\$ (7,590.03)	\$ (1,777.69)	\$ 1,232.68	\$ 4,815.06	\$ 10,156.19
Valor de Desecho						32,280.39
Flujo Neto	\$ (8,270.65)	\$ (7,590.03)	\$ (1,777.69)	\$ 1,232.68	\$ 4,815.06	\$ 42,436.58

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.14 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Esta sección tiene como objetivo construir y analizar algunos escenarios claves sobre el futuro de LA CASONA S.A. a fin de poder vincular dichos escenarios con el Plan Estratégico de la Organización.

El propósito principal del análisis de escenarios es ayudar a visualizar los mismos y a tomar decisiones estratégicas sobre el futuro del negocio en aquellos temas sobre los cuales existe incertidumbre. El análisis de escenarios permite contrastar los objetivos y las estrategias propuestas con las principales incertidumbres que presenta la residencia. El análisis de escenarios permitirá diseñar planes de contingencia frente a determinadas circunstancias.

Existe una serie de factores inciertos y factores predeterminados de tipo político, económico, social y competitivo que inciden fuertemente en los resultados de LA CASONA.

Para identificar los escenarios se analizará la estructura actual del sector para identificar las incertidumbres que pueden afectarlo dentro del horizonte de los próximos 5 años, período elegido para el análisis de escenarios.

3.14.1. Sensibilidad Van vs Variaciones del Precio

Una medida importante de análisis, constituye la sensibilidad del VAN respecto a los posibles cambios en el precio actual que se cobra \$325. Para

lo cual se trabajo con 5 escenarios distintos al precio de venta referencial, teniendo como escenario muy pesimista un precio de \$275 y como muy optimista un precio de \$375.

Tabla # 80: Van Vs. Variaciones en el Precio

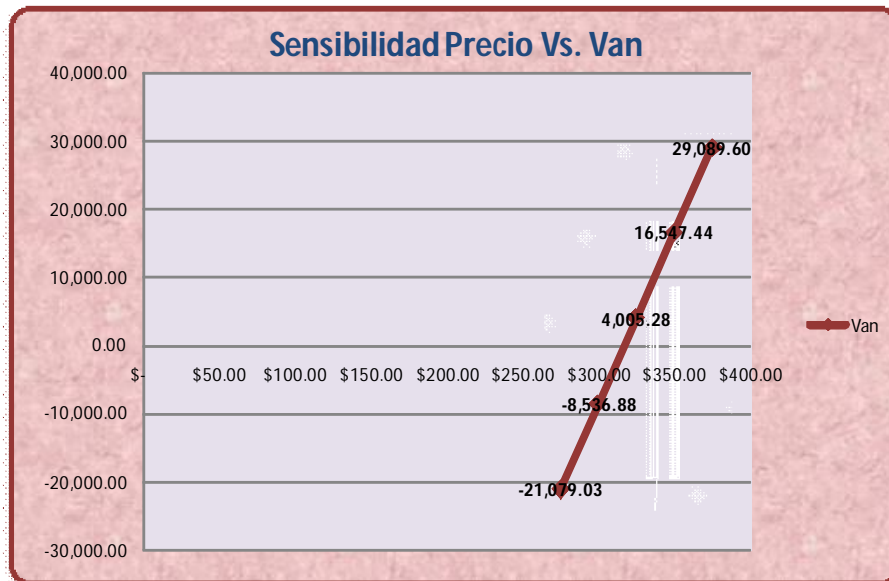
Precio	\$ 275.00	\$ 300.00	\$ 325.00	\$ 350.00	\$ 375.00
Van	-21,079.03	-8,536.88	4,005.28	16,547.44	29,089.60

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Autores

El precio mínimo que el inversionista estaría dispuesto a percibir, para recuperar la inversión según su rentabilidad sin obtener una riqueza adicional obteniendo un Van igual a cero, es \$317,02. Según este grafico se puede concluir que las variaciones en el VAN frente a cambios en precio son significativas

Gráfico # 25: Sensibilidad Van Vs. Variaciones en los Precios



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Excel

3.14.2 Sensibilidad del Van vs Variaciones Tmar “ke”

De igual manera es importante de analizar, la sensibilidad del VAN respecto a los posibles cambios en la tasa “Ke”, siendo la actual igual a 17,46%. Para lo cual se trabajo con 6 escenarios distintos a la tasa referencial, teniendo como escenario muy pesimista una tasa del 8% anual y como muy optimista un precio de \$22%.

Tabla # 81: Van Vs. Variaciones de la Tmar

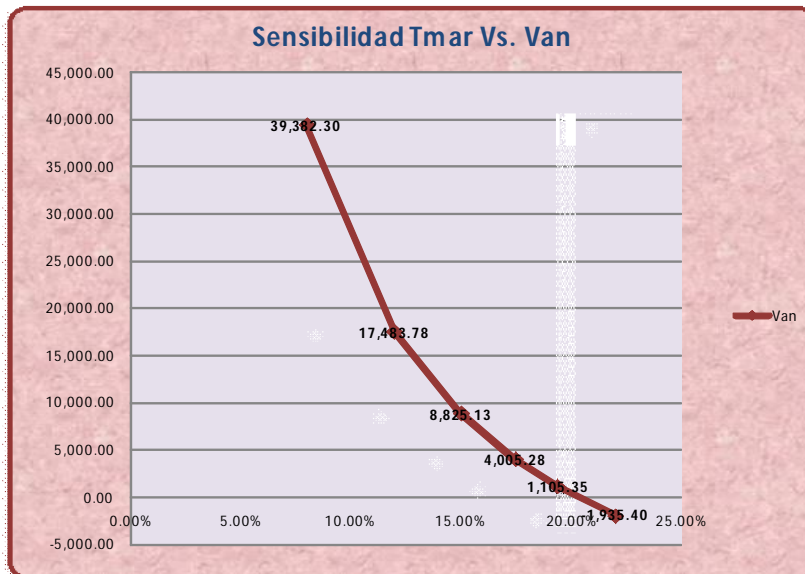
Tmar	8.00%	12.00%	15.00%	17.46%	19.40%	22.00%
Van	39,382.30	17,483.78	8,825.13	4,005.28	1,105.35	-1,935.40

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Autores

La tasa mínima que el inversionista estaría dispuesto a percibir, para recuperar la inversión según su rentabilidad sin obtener una riqueza adicional obteniendo un Van igual a cero es 18,85%. Según este grafico se puede concluir que las variaciones en el VAN frente a cambios en la Tasa “Ke” son significativas.

Gráfico # 26: Sensibilidad Van Vs. Variaciones de la Tmar



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Excel

3.14.3 Variaciones de los Ingresos

En este análisis se cálculo las variaciones del Van ante distintas variaciones de los ingresos, de lo que se puede concluir que a medida que los ingresos se incrementan el Van obtiene un valor mayor, de igual manera la TIR incrementa. A medida que los ingresos disminuyen, el VAN también disminuye por ende la TIR.

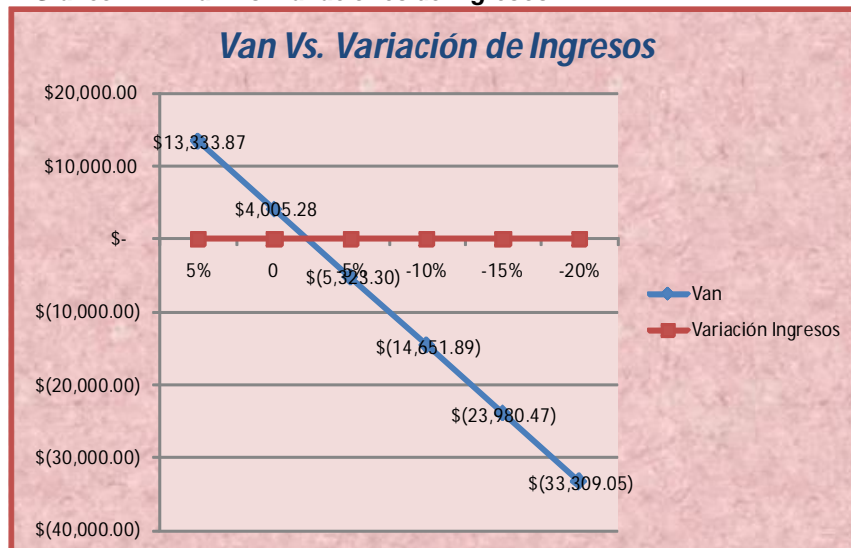
Tabla # 82: Van Vs. Variaciones de Ingresos

ANALISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A INGRESOS				
		VAN	TIR	RESULTADO
VARIACION	5%	\$ 13,333.87	33.41%	FACTIBLE
	0	\$ 4,005.28	22.54%	FACTIBLE
	-5%	\$ (5,323.30)	10.14%	NO FACTIBLE
	-10%	\$ (14,651.89)	-5.28%	NO FACTIBLE
	-15%	\$ (23,980.47)	-	NO FACTIBLE
	-20%	\$ (33,309.05)	-	NO FACTIBLE

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Autores

Gráfico # 27: Van Vs. Variaciones de Ingresos



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Excel

3.14.4. Variaciones de los Costos

En este punto se analiza la variación del Van para distintos niveles de variación de los Costos, donde se puede observar que el flujo no es resistente ni a un incremento del 5% de los Costos, lo que indica que somos muy sensibles ante los cambios.

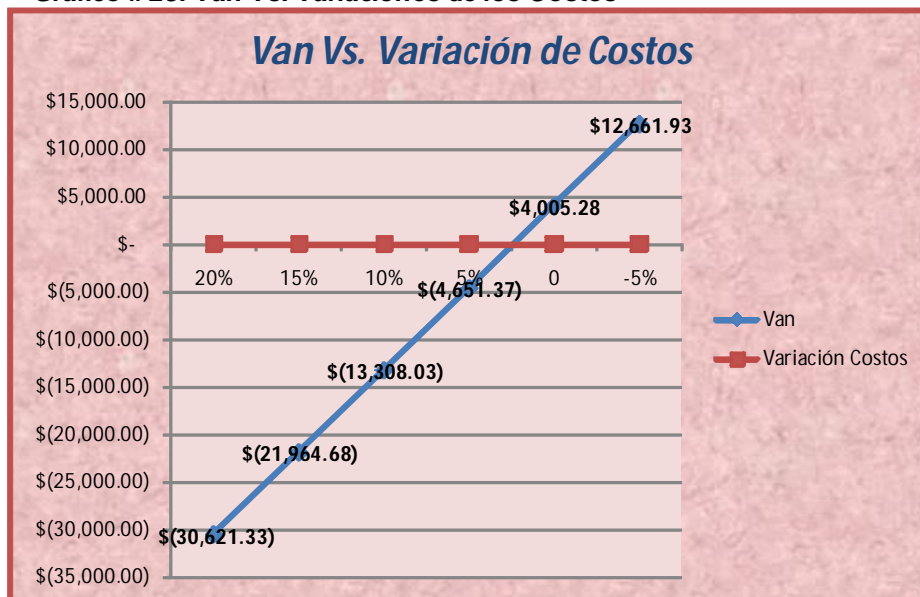
Tabla # 83: Van Vs. Variaciones de Costos

ANALISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A COSTOS				
VARIACION		VAN	TIR	RESULTADO
	20%	\$ (30,621.33)	-	NO FACTIBLE
	15%	\$ (21,964.68)	-	NO FACTIBLE
	10%	\$ (13,308.03)	-1.64%	NO FACTIBLE
	5%	\$ (4,651.37)	11.26%	NO FACTIBLE
	0	\$ 4,005.28	22.54%	FACTIBLE
	-5%	\$ 12,661.93	32.96%	FACTIBLE

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Autores

Gráfico # 28: Van Vs. Variaciones de los Costos



Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Excel

3.15 PAYBACK

El payback o periodo de recuperación del proyecto es un criterio de valoración de inversiones que permite seleccionar un determinado proyecto en base a cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja. Por esta razón, lo vamos a utilizar como una herramienta más, para evaluar la viabilidad de llevar a cabo la residencia universitaria

Con este método conoceremos cuanto tiempo nos demoraremos en recuperar la inversión. La información obtenida será muy útil en conjunto con los otros análisis financieros para llegar a una conclusión final. Para el procedimiento, descontamos los flujos a la tasa requerida por el inversionista en proyecto financiado y tasa de proyecto puro respectivamente

3.15.1. Payback: Proyecto Puro

Como podemos observar en las siguientes tablas, la inversión se recuperaría en el cuarto año de operaciones.

✓ Payback Simple del Proyecto Puro

Tabla # 84: Payback Simple del Flujo del Proyecto

Payback Simple						
Años	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto Efectivo	\$ (13,784.42)	\$ (6,263.22)	\$ (450.89)	\$ 2,502.38	\$ 6,102.61	\$ 41,809.89
Flujo Acumulado Efectivo	-13,784.42	-20,047.64	-20,498.53	-17,996.15	-11,893.54	29,916.35
Periodo de Recuperación					4.28	4 Años
					3.41	3 Meses

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

✓ **Payback Descontado del Proyecto Puro**

Tabla # 85: Payback Descontado del Flujo del Proyecto

Payback Descontado						
Años	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto Efectivo	\$ (13,784.42)	\$ (5,332.18)	\$ (326.80)	\$ 1,544.09	\$ 3,205.84	\$ 18,698.74
Flujo Acumulado Efectivo	-13,784.42	-19,116.59	-19,443.40	-17,899.30	-14693.46	4005.28
Periodo de Recuperación					4.79	4 Años
					9.43	9 Meses

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

3.15.2. Payback: Proyecto con Financiamiento

Como podemos observar en la siguiente tabla, la inversión se recuperaría en cuatro años y siete meses de operaciones (Payback Descontado). Podemos asumir, que esto se debe a que se va a financiar el 40% de la inversión total lo que ayuda a la inyección de más capital en una mayor cuantía.

✓ **Payback Simple del Proyecto con Financiamiento**

Tabla#86: Payback Simple del Flujo del Inversionista

Payback Simple						
Años	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto Efectivo	\$ (8,270.65)	\$ (7,590.03)	\$ (1,777.69)	\$ 1,232.68	\$ 4,815.06	\$ 42,436.58
Flujo Acumulado Efectivo	-8,270.65	-15,860.68	-17,638.37	-16,405.69	-11,590.63	30,845.95
Periodo de Recuperación					4.27	4 Años
					3.28	3 Meses

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

✓ **Payback Descontado del Proyecto con Financiamiento**

Tabla # 87: Payback Descontado del Flujo del Inversionista

Payback Descontado						
Años	0	1	2	3	4	5
Flujo Neto Efectivo	\$ (8,270.65)	\$ (6,751.10)	\$ (1,406.43)	\$ 867.45	\$ 3,013.88	\$ 23,626.32
Flujo Acumulado Efectivo	-8,270.65	-15,021.75	-16,428.18	-15,560.73	-12546.85	11079.47
Periodo de Recuperación					4.53	4 Años
					6.37	6 Meses

Elaborado por: CMBE, MEPT, SLQP.

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos // Nassir Sapag Chain

CONCLUSIONES

La Residencia Universitaria “La Casona S.A.” después de haber realizado los diferentes estudios se puede concluir que:

✓ La residencia “La Casona” apoya la misión de las instituciones universitarias 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.

✓ Luego de realizar el estudio financiero del proyecto, pudimos constatar que es un proyecto rentable; tanto para el inversionista como el proyecto en si ya que su tasa interna de retorno es mayor a la Tmar.

✓ La zona donde se encuentra ubicada la residencia posee un gran potencial de desarrollo urbanístico que puede ser explotado, ya que estará estratégicamente ubicada en un lugar accesible a las universidades con mayor afluencia de estudiantes de otras ciudades, además que cuenta con centros comerciales a distancias cercanas como Megamaxi y Riocentro Ceibos, donde tienen acceso a la compra de alimentación, vestuario, accesorios, bancos, etc.

✓ La estrategia comercial que se aplique es fundamental para el éxito del negocio. Por esto se deben hacer investigaciones de mercado periódicas

para conocer los gustos y necesidades del cliente y atenderlo con precisión y dinamismo.

✓ Ya que el mercado de residencias universitarias no ha sido explotado ni reconocido como fuente de ingreso, “La Casona” debe aprovechar esta oportunidad para liderar, establecer parámetros, reglamentos y normas que rijan el correcto manejo y funcionamiento de las residencias en el ámbito nacional.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda la puesta en marcha del proyecto de la residencia universitaria en la ciudad de Guayaquil. Para el inicio de nuestras actividades se recomienda seguir la estructura sugerida en el análisis presentado, para luego, en vista del aumento y la rentabilidad del negocio, se ajuste a la capacidad productiva de acuerdo a la demanda, de tal manera que la residencia a largo plazo, pueda expandir su estructura y pueda satisfacer a todos los estudiantes, haciendo de “La Casona” un centro líder para su target, en el mercado Guayaquileño.

- ✓ La elaboración de este proyecto ha sido para ayudarnos a juzgar cuantitativa y cualitativamente las ventajas y desventajas de incursionar en el, reduciendo la incertidumbre de invertir y escogiendo la mejor forma para hacerlo (con o sin financiamiento).

- ✓ Atender los requerimientos y necesidades de nuestros residentes, para ganar ventajas competitivas que nos diferencien de los competidores que se encuentran actualmente en el mismo target de mercado, haciendo de nuestro servicio uno de los mejores.

- ✓ Desarrollar técnicas de fidelización al residente y estrategias de marketing y promoción enfocadas a nuestro segmento. Esto lo lograremos con una constante retro alimentación con nuestros residentes.

✓ Tener claro la razón de la existencia del LA CASONA (misión y visión), a donde vamos y que pensamos alcanzar a largo plazo; comunicar esto a los que trabajan con nosotros, empleados, proveedores, para que en conjunto cumplamos con nuestras metas y expectativas de nuestra residencia.

BIBLIOGRAFÍA

1. Libros

- ✓ Marketing. Autores: Kotler & Armstrong, 8va Edición (o actualizada). Editorial Prentice Hall.
- ✓ Preparación y Evaluación de Proyectos. Autores: Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain, 5ta Edición. Editorial Mc Graw Hill.
- ✓ Administración Financiera, Autor: James C. Van Horne, 9na Edición Editorial Prentice
- ✓ Administración De Recursos Humanos, Autor: Idalberto Chiavenato Hall, 7ma Edición. Editorial *Mcgraw-hill*
- ✓ Estadística para Administración y Economía, Autores: David R. Anderson, Dennis J. Sweeney , 10ma Edición. Editorial Cengage Learning ,
- ✓ Administración, Autores: James A. F. Stoner, R. Edward Freeman, Arturo Córdova Just, Pilar Mascaró Sacristán , 7ma Edición : Edirorial Pearson

2. Internet

- ✓ http://es.wikipedia.org/wiki/residencia_universitaria.
- ✓ <http://www.ucm.es/info/hcontemp/madrid/residencia%20estudiantes>
m#la residencia en fortun y 14.

- ✓ [http://www.gh.profes.net/apieaula2.asp?id_contenido=61332.](http://www.gh.profes.net/apieaula2.asp?id_contenido=61332)
- ✓ <http://www.medisur.sld.cu/index.php/medisur/rt/printerfriendly/370/420>
- ✓ <http://www.informacionalpoder.com/el-wacc/>
- ✓ <http://finance.yahoo.com/>
- ✓ <http://biz.yahoo.com/ic/445.html>
- ✓ [http://www.inversionario.com/reit.html.](http://www.inversionario.com/reit.html)
- ✓ <http://finance.yahoo.com/q?s=yhoh778>
- ✓ <http://finance.yahoo.com/q/ks?s=acc>
- ✓ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=riesgo_pais
- ✓ <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/cuba/cips/caudales05/caudales/articulos/articulospdf/05g001.pdf>
- ✓ [http://www.uladech.edu.pe/webuladech/escuelas/contabilidad/revista/24\)%20beder%20rosales.pdf](http://www.uladech.edu.pe/webuladech/escuelas/contabilidad/revista/24)%20beder%20rosales.pdf)
- ✓ http://plan.senplades.gov.ec/c/document_library/get_file?uuid=a901421a-a339-4d2a-8f16-e5d20cd3fec6&groupid=10136
- ✓ <http://www.revistalideres.ec/2010-12-27/empresas/como-lo-hago- /ld101220p8comolohago.aspx>

ANEXOS

Modelo de la Encuesta:



ESPOL- ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
Facultad de Economía y Negocios

Por favor dedique unos minutos de su tiempo llenando esta encuesta para brindarnos información acerca de la factibilidad de implementar una Residencia Universitaria en la Calle. Los Cellos.

- | <p>1. Género
 Femenino <input type="radio"/>
 Masculino <input type="radio"/></p> <p>2. Edad
 17-22 años <input type="radio"/> 23-28 años <input type="radio"/>
 29-34 años <input type="radio"/> 35-40 años <input type="radio"/>
 41-en adelante <input type="radio"/></p> <p>3. ¿En qué universidad estudia?
 ESPOL <input type="radio"/> U. Católica <input type="radio"/>
 U. Guayaquil <input type="radio"/> UESS <input type="radio"/>
 U. Laica <input type="radio"/> Otras <input type="radio"/></p> <p>4. ¿Radica usted en la ciudad de Guayaquil exclusivamente por estudios universitarios?
 Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/>
 Si su respuesta es No, termina la encuesta.</p> <p>5. ¿Tiene usted vivienda propia o de algún familiar en Guayaquil?
 Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/></p> <p>6. ¿Estaría usted dispuesto a utilizar el servicio de residencia universitaria que le brinden las comodidades de sentirse como en casa?
 Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/>
 Si su respuesta es No, termina la encuesta.</p> | <p>7. Clasifique los siguientes servicios en orden de importancia. Siendo 1 (Nada importante) 2 (Poco importante) 3 (Indiferente) 4 (Importante) 5 (Muy importante).</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; text-align: center;"> <thead> <tr> <th style="width: 70%;">1. Servicios</th> <th style="width: 5%;">1</th> <th style="width: 5%;">2</th> <th style="width: 5%;">3</th> <th style="width: 5%;">4</th> <th style="width: 5%;">5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Residencia Amoblada (Cocina, Comedor, Sala, Dormitorios y Baños)</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Guardiania, vigilancia permanente</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Servicio completo de limpieza de la habitación</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Servicio de lavandería</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Servicio de internet (Wifi)</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Piscina</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Alimentación</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> <tr> <td>Garaje</td> <td></td><td></td><td></td><td></td><td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Otros, especifique cual o cuales _____</p> <p>8. ¿Por qué tiempo alquilaría el departamento?
 Mensual <input type="radio"/>
 Trimestral <input type="radio"/>
 Semestral <input type="radio"/>
 Anual <input type="radio"/></p> <p>9. ¿Qué precio (mensual) está usted dispuesto a pagar por este servicio de arrendamiento?
 \$200-\$250 <input type="radio"/>
 \$251-\$300 <input type="radio"/>
 \$301-\$350 <input type="radio"/>
 \$351-en adelante <input type="radio"/></p> | 1. Servicios | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Residencia Amoblada (Cocina, Comedor, Sala, Dormitorios y Baños) | | | | | | Guardiania, vigilancia permanente | | | | | | Servicio completo de limpieza de la habitación | | | | | | Servicio de lavandería | | | | | | Servicio de internet (Wifi) | | | | | | Piscina | | | | | | Alimentación | | | | | | Garaje | | | | | |
|--|--|--------------|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|--|-----------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|------------------------|--|--|--|--|--|-----------------------------|--|--|--|--|--|---------|--|--|--|--|--|--------------|--|--|--|--|--|--------|--|--|--|--|--|
| 1. Servicios | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Residencia Amoblada (Cocina, Comedor, Sala, Dormitorios y Baños) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Guardiania, vigilancia permanente | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Servicio completo de limpieza de la habitación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Servicio de lavandería | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Servicio de internet (Wifi) | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Piscina | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Alimentación | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Garaje | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN, TENGA UN BUEN DÍA

Reglamento de la Residencia:

De orden y convivencia:

Cada residente al ingresar recibe las llaves de la puerta de su cuarto y de calle.

Es responsabilidad del estudiante poner candado en su placard, locker o mueble que le asignen para guardar sus pertenencias.

La Residencia no se hace responsable por pérdida o desaparición de objetos personales.

La puerta de calle debe permanecer cerrada con llave las 24 horas.

Está prohibido poner candado o cerrar con llave adicional la puerta del dormitorio.

Desde las 23 hasta las 8 horas las ventanas permanecerán cerradas, radio y televisión tan bajo como no moleste a las que estén descansando y o estudiando.

Las visitas o compañeros de estudio tienen que permanecer en los espacios comunes, salas de estudio, fondo, salas de estar. Se recibirán en horario compendio entre las 8hs y las 23hs. (no pueden pasar al área de los dormitorios).

Las reuniones o festejos se realizarán con la previa autorización del tutor o tutora, en el espacio destinado para las mismas, debiendo culminar a las 02:00hs. La estudiante será responsable de la limpieza del salón una vez finalizada la reunión.

Limpieza y Orden

Las residentes deben velar por mantener el Orden y Aseo para facilitar la convivencia.

Es competencia del residente la limpieza de los utensilios que use para comer fuera del horario del comedor, de pasar más de un día sucio, se los considera en desuso y el tutor o el personal podrá tirarlos o donarlos.

El personal de limpieza no responderá bajo ningún concepto al requerimiento de interés particular de las residentes. Salvo autorización de la Dirección.

Sobre el consumo de drogas y otras sustancias

Está totalmente prohibido el consumo de alcohol, tabaco, sustancias no legales.

Así como no se puede abusar de las drogas (medicamentos) lícitas, entendiendo como abuso aquella forma de relación con las mismas bien por su cantidad, frecuencia y/o por la propia situación física, psíquica y social del sujeto, en responsabilidad frente al entorno, la falta a esta norma amerita la pérdida de calidad de residente.

La Residencia será un espacio libre de humo de tabaco. La trasgresión a esta normativa gubernamental amerita la pérdida de calidad de residente. Cualquier sanción económica al respecto será de cargo del responsable y se recargará a su familia.

Sanciones

El hogar se reserva el derecho de admisión y/o exclusión de las residentes, como de modificar el reglamento si así lo amerita la buena convivencia del hogar.

Cinco observaciones equivalen a una amonestación. Con cinco amonestaciones queda fuera del hogar, sin importar la altura del año lectivo.

Sobre inmueble y mobiliario

Las reparaciones o sustituciones de bienes propios del hogar que deban efectuarse debido a negligencias en su trato o mala voluntad, deberán ser repuestas en un plazo máximo 30 días por el o las causantes.

Una vez cumplido el plazo, se dará inmediato conocimiento a los padres, si ninguno de las residentes asume responsabilidad, el costo será prorrateado entre los residentes.

Se prohíbe la instalación de afiches, calcomanías o cualquier elemento que demuestre ideologías políticas o religiosas, que puedan generar roces dentro de la comunidad.