



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA UNIVERSITARIA EN LAS
CERCANIAS DE LA UNIVERSIDAD
"YACHAY"

Trabajo de Titulación presentado en conformidad con los requisitos establecidos
para optar por el título de Ingeniera comercial con mención Finanzas.

Profesor Guía
Eco. Carlos Alberto Palomino Laso

Autora
Jessica Guisela Vallejos Yépez

Año
2016

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA”

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Carlos Palomino
Economista
C.I.: 1710635234

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.

Jessica Guisela Vallejos Yépez
C.I.: 100321172-7

AGRADECIMIENTO

En primer lugar quiero agradecer a Dios por darme fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda mi vida. También agradezco a mi madre que a pesar de que no está conmigo desde el cielo recibo su calor. A mi padre y hermanos les agradezco por su fortaleza y apoyo, aunque estemos lejos cuando vuelvo a casa me dan energías para seguir adelante. A mis tías y abuelitos por el cariño incondicional que me han brindado siempre. A mi tutor un agradecimiento especial por su orientación, supervisión, paciencia y ánimo.

Jessica

DEDICATORIA

Al creador de todas las cosas, el que me ha dado fuerza para continuar, por ello con toda la humildad de mi corazón, dedico mi trabajo a Dios. A la mujer que me dio la vida y aunque desde hace mucho tiempo no está conmigo físicamente, ha estado siempre cuidándome y bendiciéndome desde el cielo, y a mi familia que son el tesoro más preciado que tengo.

Jessica

RESUMEN

La idea del plan de negocios nace desde una necesidad insatisfecha, en la cual los actuales estudiantes que residen en la residencia Yachay, en un 78% estarían dispuestos a considerar hospedarse en una residencia privada, que les brinde servicios personalizados nuevos y diferenciados que actualmente no reciben en su residencia actual. Así como también busca satisfacer la necesidad de alojamiento que pudieran tener aquellos estudiantes que están a la espera de obtener un cupo en la universidad de Yachay, mismos que provienen de diferentes partes del país.

La industria de alojamiento, en específico la de residencias universitarias en la cual se encuentra nuestra residencia, ha tenido un crecimiento del 10% en los últimos 15 años, y es necesario recalcar que la industria de las residencias universitarias ha venido evolucionando en los últimos años una de las razones es que el gobierno actual ha impulsado la creación y construcción de nuevas universidades en distintas provincias del Ecuador junto con residencias estudiantiles. Por tal razón, este plan de negocios tiene alto potencial, ya que el mercado sigue creciendo con una necesidad insatisfecha y con poca competencia, haciendo que la inversión de residencias estudiantiles sea más atractiva.

Mediante la investigación de mercado se pudo concluir que el servicio de residencia universitaria a ofrecerse tiene un gran porcentaje de aceptación por parte del mercado objetivo, ya que se cuenta con un servicio personalizado de atención y varios servicios terciarizados que hacen que los residentes universitarios encuentren todo lo que desean necesario mientras dura el tiempo de estadio y cursan sus estudios superiores.

Finalmente, se determinó la viabilidad del proyecto en base a distintos factores entre los cuales tenemos: tasa interna de retorno, varios índices financieros, valor actual neto, y se pudo confirmar que el proyecto puede ser aceptado

ABSTRACT

The main idea of the business plan comes from an unmet need, in which current students living in the Yachay's residence, 78% would be willing to consider staying in a private residence, which provide new customized and exclusive services to them that nowadays they do not receive in their current residence. As well seek to satisfy the need of accommodation may students have who are waiting to get a quota at Yachay's university, who come from different parts of the country.

The lodging industry, specifically the student residences in which our residence is located, has had a growth of 10% over the last 15 years, and it should be stressed that the industry of university residences has been evolving in recent years, one reason is that the current government has promoted the creation and construction of new universities with dorms in different provinces of Ecuador. For this reason, this business plan has great potential, as the market continues to grow with an unmet need and with little competition, making more attractive the investment in more dorms.

Through market research it was concluded that the service of university residence offered has a large percentage of acceptance by the target market, as it can count on personalized service attention and several outsourced services that make college residents can find everything what they want during the time of stay and their higher studies.

Finally, the viability of the project was determined based on several factors among which there are: Internal rate of return, several financial indicators, net present value and it was confirmed that the project can be accepted.

INDICE

1 CAPITULO I: INTRODUCCIÓN	1
1.1 ASPECTOS GENERALES	1
1.1.1 Antecedentes.....	1
1.1.2 Objetivo general	2
1.1.3 Objetivos específicos.....	2
2. LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS PRODUCTOS O SERVICIOS	3
2.1 La Industria.....	3
2.1.1 Tendencias	3
2.1.2 Estructura de la industria.....	3
2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL.....	6
2.2.1 Análisis Macroeconómico PETS.....	6
2.2.1.2 Factores Tecnológicos.....	16
2.2.1.3 Factores sociales.....	18
2.2.1.4 Canales de Distribución.....	22
2.2.1.5 Fuerzas de Porter	23
2.2.1.6 La compañía y el concepto del negocio	32
2.2.1.7 Estructura Legal de la Empresa	34
2.2.1.8 Visión, misión y objetivos.....	34
2.2.1.9 Valores de la Empresa	36
2.2.1.10 Matrices Estratégicas	36
3 CAPÍTULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU ANÁLISIS	39
3.1 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	39
3.2 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD.....	39
3.2.1 Objetivo de la investigación.....	40

3.3 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	40
3.3.1 Problema de decisión administrativa	40
3.3.2 Problema de investigación de mercados	40
3.4 CATEGORÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	40
3.4.1 Fuentes de información primaria	40
3.4.2 Fuentes de información secundaria.....	40
3.4.3 Diseño de investigación.....	41
3.4.4 Investigación cualitativa.....	41
3.4.4.1 Entrevistas a expertos	42
3.4.5 Investigación cuantitativa	44
3.4.5.1 Técnica de la encuesta.....	44
3.5 NECESIDADES DE INFORMACIÓN.....	45
3.6 DETERMINACIÓN DE MERCADO OBJETIVO	47
3.6.1 Variables de determinación de mercado objetivo	47
3.6.2 Variable demográfica.....	47
3.6.3 Variable de producción.....	47
3.6.4 Principales ofertantes de servicio de residencias en la ciudad del conocimiento yachay.	48
3.6.5 Cálculo de la muestra.....	48
3.7 MODELO DE PREGUNTAS	49
3.7.1 Objetivos y preguntas de la investigación	49
3.7.2 Resultados de la encuesta	51
3.7.3 Conclusiones.....	78
4 CAPITULO IV PLAN DE MARKETING	82
4.1 ESTRATEGIA GENERAL DE MARKETING.....	82
4.2 MIX DE MARKETING	83
4.2.1 Plaza	83
4.2.1.1 Estrategia de Plaza o Distribución.....	84
4.2.2 Producto	84
4.2.2.1 Niveles de Producto	87
4.3 POLITICA DE PRECIOS	88

4.4 TACTICA DE VENTAS.....	89
4.5 POLÍTICA DE SERVICIO AL CLIENTE Y GARANTÍAS.....	90
4.6 Promoción y Publicidad.....	93
4.6.1 Publicidad.....	93
4.6.2 Promoción	94
4.6.3 Imagen Corporativa	95
5 CAPÍTULO V: PLAN DE OPERACIONES Y DE	
PRODUCCIÓN.....	97
5.1 ESTRATEGIA DE OPERACIONES.....	97
5.2 CICLO DE OPERACIONES.....	98
5.2.1 Flujo Grama de Procesos.....	98
5.2.1.1 Flujo Grama de Producción.....	98
5.2.1.2 Flujo Grama de Comercialización.....	99
5.2.1.3 Tiempo entre actividades de Comercialización	
del servicio	100
5.2.2 Requerimiento de Equipos y Herramientas	101
5.2.3 Instalaciones y mejoras	104
5.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA.....	107
5.3.1 Ubicación de la Empresa.....	107
5.3.2 Ubicación de los clientes	109
5.3.3 Mapa de localización de la universidad de Yachay	109
5.3.4 Ubicación de los Proveedores.....	110
6 CAPITULO VI: EQUIPO GERENCIAL.....	111
6.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	111
6.1.1 Organigrama de la Residencia	111
6.2 MANUAL DESCRIPTIVO DE FUNCIONES Y CARGOS....	111
6.3 POLÍTICA DE EMPLEO Y BENEFICIOS.....	118
6.3.1 Política de Contratación	118
6.3.1.1 Nivel de Sueldos.....	119
6.3.1.2 Beneficios de la Compañía.....	119

6.3.2 Rol de Pagos Completo.....	121
6.3.2.1 Proyección del Aumento de los Salarios	121
6.4 EQUIPO DE ASESORES Y SERVICIOS.....	122
7 CAPITULO VII: CRONOGRAMA GENERAL	123
7.1 ACTIVIDADES NECESARIAS PARA PONER EL NEGOCIO EN MARCHA.....	123
7.2 DIAGRAMA DE GANTT.....	124
7.3 RESPONSABLES DE TIEMPO PARA CADA ACTIVIDAD.....	125
7.4 RIESGOS IMPREVISTOS DE LAS ACTIVIDADES.....	128
7.4.1 Plan de Contingencia Frente a los Riesgos e Imprevistos	129
8 Riesgos criticos problemas y supuestos.....	130
8.1 SUPUESTOS Y CRITERIOS UTILIZADOS.....	130
8.1.1 Ventas	130
8.1.2 Mercado Objetivo	130
8.1.3 Utilidades.....	131
8.1.4 Personal	131
8.1.5 Ubicación geográfica	132
8.1.6 Precio	132
8.1.7 Plusvalía.....	133
8.2 RIESGOS Y PROBLEMAS PRINCIPALES.....	133
8.2.1 Desastres naturales.....	133
8.2.2 Precios altos de los insumos	134
8.2.3 Obtención de Permisos der funcionamiento.....	134
8.2.4 Atrasos o incumplimiento de pago por servicios de alojamiento y alimentación	134
8.2.5 Estabilidad gubernamental	135
9 CAPÍTULO IX: PLAN FINANCIERO.....	136
9.1 INVERSIÓN INICIAL.....	136
9.2 FUENTES DE INGRESOS.....	136

9.2.1 Ingresos por alojamiento	136
9.2.2 Ingresos por alimentación	137
9.2.3 Ingreso por servicios de lavandería.....	138
9.2.4 Ingreso por servicio terciarizado de papelería.....	138
9.2.5 Ingreso por servicio terciarizado de cafetería.....	139
9.3 COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	140
9.3.1 Costos fijos	140
9.3.1.1 Costos de mano de obra cocineras	140
9.3.1.2 Costos de mano de obra personal de limpieza.....	140
9.3.2 Costos Variables	141
9.3.2.1 Costos de servicios básicos	141
9.3.2.2 Costo variable de alimentación.....	142
9.3.3 Gastos	142
9.4 MARGEN BRUTO Y MARGEN OPERATIVO.....	143
9.4.1 Margen Bruto.....	143
9.4.2 Margen Operativo.....	144
9.5 ESTADO DE RESULTADOS ACTUAL Y PROYECTADO.....	144
9.6 BALANCE GENERAL ACTUAL Y PROYECTADO.....	144
9.7 FLUJO DE EFECTIVO ACTUAL Y PROYECTADO.....	145
9.7.1 Flujo de efectivo para el proyecto.....	145
9.7.2 Flujo de efectivo para el inversionista.....	146
9.8 ANALISIS DE ESCENARIOS.....	146
9.9 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	149
9.10 VALUACIÓN.....	152
9.11 INDICES FINANCIEROS.....	153
9.11.1 Rentabilidad.....	153
9.11.2 Liquidez.....	153
10 CAPITULO X: PROPUESTA DE NEGOCIO	154
10.1 FINANCIAMIENTO DESEADO.....	154

10.2 ESTRUCTURA DE CAPITAL Y DEUDA BUSCADA.....	154
10.2.1 Capital de Trabajo	155
10.2.2 Maquinaria y Equipo	155
10.2.3 Muebles y Enseres	155
10.2.4 Equipos de cómputo	155
10.2.5 Inventario.....	155
10.3 CAPITALIZACIÓN.....	155
11 CAPITULO XI: CONCLUSIONES Y	
RECOMENDACIONES	156
11.1 CONCLUSIONES.....	156
11.2 RECOMENDACIONES.....	158
REFERENCIAS	159
ANEXOS	162

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Normativas Legales.....	7
Tabla 2. Tasas de interés.....	15
Tabla 3. Matriz EFI.....	36
Tabla 4. Matriz EFE.....	37
Tabla 5. Necesidades de información.....	45
Tabla 6. Formula tamaño de la muestra.....	49
Tabla 7. Precios de habitaciones.....	89
Tabla 8. Equipos de cocina.....	101
Tabla 9. Materiales para adecuar la residencia.....	102
Tabla 10. Equipos para la adecuación de la residencia.....	102
Tabla 11. Muebles y encerados para la adecuación de la residencia.....	103
Tabla 12. Funciones del administrador.....	111
Tabla 13. Funciones de recepcionista.....	114
Tabla 14. Funciones del supervisor de mantenimiento.....	115
Tabla 15. Funciones de la cocinera.....	116
Tabla 16. Funciones del personal de limpieza.....	117
Tabla 17. Nivel de sueldos.....	119
Tabla 18. Rol de pagos completo.....	121
Tabla 19. Incremento de sueldos y salarios.....	121
Tabla 20. Responsables de tiempo para cada actividad.....	125
Tabla 21. Plan de Contingencia Frente a los Riesgos e Imprevistos.....	129
Tabla 22. Ventas proyectadas.....	130
Tabla 23. Personal requerido.....	132
Tabla 24. Inversión inicial.....	136
Tabla 25. Fuente de Ingresos Proyectado a 5 Años.....	137
Tabla 26 Total ingreso habitaciones.....	137
Tabla 27. Fuente de Ingresos alimentación estudiantes Proyectado a 5 Años.....	137
Tabla 28. Total mes ingreso estudiantes alimentación.....	137
Tabla 29: Total año ingreso estudiantes alimentación.....	137

Tabla 30. Fuente de Ingresos alimentación estudiantes Proyectado a 5 Años	138
Tabla 31. Ingreso terciarizado papelería	139
Tabla 32. Ingreso por arriendo cafetería	139
Tabla 33. Ingresos totales proyectados.....	139
Tabla 34. Costos de mano de obra cocineras	140
Tabla 35. Costos de mano de obra personal de limpieza	140
Tabla 36: costo anual mano de obra limpieza	141
Tabla 37. Costos variables servicios básicos alojamiento y lavandería	141
Tabla 38: Costos variables servicios básicos alojamiento y lavandería por meses.....	141
Tabla 39: Costos variables servicios básicos alojamiento y lavandería por años	141
Tabla 40. Costos variables alimentación.....	142
Tabla 41. Gastos totales proyectados	143
Tabla 42. Margen bruto	143
Tabla 43. Margen operativo.....	144
Tabla 44. Estado de resultados actual y proyectado.....	144
Tabla 45. Balance general actual y proyectado.....	145
Tabla 46. Flujo de efectivo para el proyecto.....	145
Tabla 47. Flujo de efectivo para el inversionista.....	146
Tabla 48. Análisis de sensibilidad variable plusvalía escenario pesimista considerando plusvalía del 0,08%.....	147
Tabla 49: Escenario con un 82% de ocupación	147
Tabla 50: Análisis de sensibilidad variable plusvalía con ocupación 82%.....	148
Tabla 51. Análisis de sensibilidad variable plusvalía escenario optimista considerando plusvalía del 20% y ocupación máxima a partir del año 2.	148
Tabla 52: Desglose de costos previo para calcular punto de equilibrio.....	149
Tabla 53: Cálculo del punto de equilibrio	150
Tabla 54: Calculo punto de equilibrio por tipo de habitación (SIMPLE).....	151
Tabla 55: Calculo punto de equilibrio por tipo de habitación (doble).....	151
Tabla 56: Calculo punto de equilibrio por tipo de habitación (para padres)..	151

Tabla 57:Calculo punto de equilibrio por tipo de habitación (para niños)	152
Tabla 58. El índice ROE es el rendimiento sobre el patrimonio	153
Tabla 59. El índice ROA es el rendimiento sobre los activos	153
Tabla 60. El índice ROI es el rendimiento para nuestra inversión	153
Tabla 61. Razón corriente	153

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Ubicación de Yachay.....	5
Figura 2. Mercado de residencias universitarias en la Ciudad del Conocimiento	5
Figura 3. Inflación general anual	8
Figura 4. Contribución de la inflación general anual por división de consumo.....	9
Figura 5. Evolución de la inflación anual en América del Sur.....	9
Figura 6. Evolución del salario básico unificado.....	10
Figura 7 Producto Interno Bruto.	11
Figura 8. Vab petrolero y no petrolero.....	12
Figura 9. Contribuciones de las 10 principales ramas a la variación anual del PIB.....	13
Figura 10. Volumen de crédito del sistema financiero nacional.....	14
Figura 11. Tasa de interés activa y pasiva.	15
Figura 12. Equipamiento en el hogar a nivel nacional.....	16
Figura 13. Tenencia de computadoras.....	17
Figura 14. Acceso a internet.....	17
Figura 15. Uso del internet.	18
Figura 16. Desempleo, subempleo bruto y ocupación plena.....	19
Figura 17. Desempleo, subempleo bruto y ocupación plena.....	20
Figura 18. Tasa de asistencia al bachillerato.	21
Figura 19. Tasa bruta de matrícula de educación superior	21
Figura 20. Canales de distribución	23
Figura 21. Fuerzas de Porter.....	23
Figura 22. Matriz IE Interna-Externa	38
Figura 23. Técnicas de investigación	41
Figura 24. Determinación del mercado objetivo.	47
Figura 25. Edad promedio de actuales residentes en Yachay	51
Figura 26. Estado civil promedio de los actuales residentes en Yachay.	52
Figura 27. Colegios de donde provienen los actuales residentes de Yachay ..	52

Figura 28. Tipo de financiamiento que tienen los estudiantes de Yachay para estudios.....	53
Figura 29. Necesidad de la creación de una residencia universitaria para estudiantes otras Provincias.....	54
Figura 30. Aceptación de alojamiento al existir una nueva residencia	54
Figura 31. Cuáles deberían ser los servicios que ofrezca la residencia	55
Figura 32. Tipos de habitaciones que preferirían los estudiantes universitarios	56
Figura 33. Disponibilidad que tienen los estudiantes para compartir el baño	56
Figura 34. : Personas con las que compartirían el baño	57
Figura 35. Precio que estarían dispuestos a pagar los estudiantes para alojarse en la residencia.....	57
Figura 36. Estarían dispuestos a pagar por el servicio de alimentación.....	58
Figura 37. Valor que se pagaría mensualmente para acceder a la alimentación	59
Figura 38. Tiempo máximo que aceptarían viajar de la residencia hacia la universidad	59
Figura 39. Disponibilidad de tener opción para escoger habitaciones	60
Figura 40. Servicios necesarios para comodidad en su ambiente personal y educativo	61
Figura 41. Aspectos que se consideran relevantes al escoger alojamiento	62
Figura 42. Medios de comunicación por los que recibirán información de residencia.....	62
Figura 43. Técnicas de muestreo	63
Figura 44. Distribución de puntaje de pruebas ENES	67
Figura 45. Edad de los estudiantes	68
Figura 46. Colegio de donde provienen	68
Figura 47. Nombre del colegio de donde provienen los encuestados	69
Figura 48. Quien cubre los gastos del hogar.....	69
Figura 49. Financiamiento para realizar estudios.....	70
Figura 50. Posibilidad de aplicar para un cupo en Yachay.....	70

Figura 51. Opciones para alojamiento.....	71
Figura 52. Servicios que podría ofrecer la residencia	72
Figura 53. Tipo de habitación que preferiría.....	72
Figura 54. Disponibilidad para compartir el baño	73
Figura 55. Número de personas con las que aceptaría compartir el baño	73
Figura 56. Precio que estaría dispuesto a pagar.....	74
Figura 57. Disponibilidad de pagar para acceder al servicio de alimentación ..	75
Figura 58. Precio que estarían dispuestos a pagar por alimentación.....	75
Figura 59. Tiempo que estarían dispuestos a viajar de la residencia hacia la universidad.....	76
Figura 60. Servicios con los que debería contar una residencia	76
Figura 61. Aspectos que se consideran importantes a la hora de escoger un tipo de alojamiento.	77
Figura 62. Medios publicitarios por los cuales les gustaría recibir información.....	77
Figura 63. Logotipo	95
Figura 64. Tarjeta de negocios.....	95
Figura 65. Sobre.....	96
Figura 66. Hoja membretada.....	97
Figura 67. Flujo Grama de Producción.....	98
Figura 68. Flujo grama de comercialización	99
Figura 69. Tiempo de actividades de comercialización de servicio	100
Figura 70. Habitación Simple	104
Figura 71. Habitación temporal padres y habitación que se permiten niños.....	104
Figura 72. Habitación doble.....	105
Figura 73. Diseño de plata baja.....	105
Figura 74. Primer piso de residencia.....	106
Figura 75. Segundo piso residencia.	106
Figura 76. Fachada de la residencia.	107
Figura 77. Ubicación general de la empresa	108
Figura 78. Ubicación exacta de la empresa	108

Figura 79. Ubicación de los estudiantes distribuido por regiones.....	109
Figura 80. Localización de Yachay.....	110
Figura 81. Ubicación de proveedores.....	110
Figura 82. Organigrama de la residencia	111
Figura 83: Diagrama Gantt.....	124
Figura 84. Segmento de Mercado Objetivo, estudiantes de la Universidad Yachay	131
Figura 85: Punto de equilibrio.....	150
Figura 86. Estructura de capital.....	154

1 CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 ASPECTOS GENERALES

1.1.1 Antecedentes

Las primeras Residencias Estudiantiles aparecieron en Inglaterra en el siglo XII formadas por comunidades religiosas, entre ellas los franciscanos y la Orden de Predicadores, años después se establecieron residencias y escuelas como Oxford y Cambridge, en las que se albergan a miles de alumnos en la actualidad. En Francia se creó la primera residencia universitaria moderna, la misma que estaba constituida por varios edificios para vivienda de los estudiantes becados por el Gobierno, el mismo ejemplo siguieron España y otros países europeos.

La Universidad Central del Ecuador fue la primera universidad en contar con una Residencia Estudiantil en los terrenos del norte de Quito.

Actualmente la demanda de la vivienda de los estudiantes de provincia esta abastecida por departamentos arrendados, casas familiares que alquilan dormitorios y hogares religiosos. La demanda de la Residencia Universidad nace del deseo de los estudiantes de satisfacer necesidades básicas como la vivienda, alimentación y la comodidad.

La idea de negocio nace en base a una necesidad insatisfecha presentada por el mercado objetivo de estudiantes que estudian en Yachay o buscar obtener un cupo para estudiar en Yachay, en donde el servicio ofertado actualmente por la Residencia Yachay no cumple con las expectativas de sus estudiantes mediante este análisis realizado se plantea un nuevo proyecto de residencias universitarias que buscan cubrir las necesidades insatisfechas de estudiante

La residencia universitaria se pretende construir en el Cantón Urcuquí, en la Provincia de Imbabura, exactamente en el territorio que actualmente se lo conoce como Ciudad del Conocimiento Yachay, en la vía de acceso a la

universidad de Yachay, esta ubicación será una plaza estratégica con la finalidad de llegar de manera más fácil a nuestro mercado objetivo de estudiantes.

1.1.2 Objetivo general

Determinar la viabilidad para la construcción de la Residencia Universitaria en el Cantón de San Miguel de Urcuquí, con la finalidad de establecer condiciones de rentabilidad financiera y de mercado.

1.1.3 Objetivos específicos

- Analizar la industria de actividades de alojamiento en Ecuador enfocado específicamente a las residencias estudiantiles e identificar necesidades insatisfechas del mercado.
- Realizar un estudio de mercado para identificar las expectativas y tendencias del segmento estudiantil universitario.
- Elaborar el plan de marketing en donde se planteen las correspondientes estrategias para incursionar en el mercado objetivo.
- Identificar los principales riesgos, problemas y supuestos que puedan afectar al plan de negocios.
- Analizar el estudio técnico del proyecto, para definir el tamaño óptimo, los requerimientos de los recursos necesarios y la ingeniería del servicio.
- Elaborar un diseño para la creación de una Residencia Estudiantil.
- Diseñar la Propuesta Administrativa de la Residencia Estudiantil, para estructurar el organigrama de la empresa y la filosofía estratégica del negocio.
- Elaborar el estudio financiero del proyecto con el fin de estructurar los estados financieros presupuestados, realizar las estimaciones futuras con la finalidad de definir la rentabilidad del plan y los flujos esperados.

2. LA INDUSTRIA, LA COMPAÑÍA Y LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

2.1 LA INDUSTRIA

Clasificación CIU IV

I: ESTABLECIMIENTOS DE COMIDAS Y ACTIVIDADES DE ALOJAMIENTO

Grupo: 559 - Otras actividades de alojamiento

Clase: 5590 - Otras actividades de alojamiento

Esta clase comprende el suministro de alojamiento temporal o a largo plazo en habitaciones individuales o compartidas o dormitorios para estudiantes, trabajadores migrantes (estacionales) y otras categorías de personas.

Se incluyen los servicios de alojamiento proporcionados por: residencias de estudiantes, dormitorios escolares, albergues para trabajadores, casas de huéspedes e internados y coches cama ferroviarios. (Superintendencia de Compañías, 2013)

2.1.1 Tendencias

Al analizar la industria de alojamiento, en específico el de las residencias universitarias, se ha podido evidenciar que el mercado de residencias universitarias se encuentra en la fase de desarrollo, un claro ejemplo de esto son las 4 residencias universitarias que el gobierno está desarrollando en diferentes provincias del Ecuador, por lo que el proyecto a realizarse y ejecutarse se ajusta a las necesidades actuales que tiene nuestro segmento de mercado al que nos vamos a dirigir.

2.1.2 Estructura de la industria

Según información de la superintendencia de compañías se conoce el porcentaje de compañías que existen por actividad, siendo las actividades de

alojamiento para estancias cortas las de mayor cantidad, seguido por las actividades de campamentos, parques de vehículos de recreo y parques de caravanas y por ultimo otras actividades de alojamiento

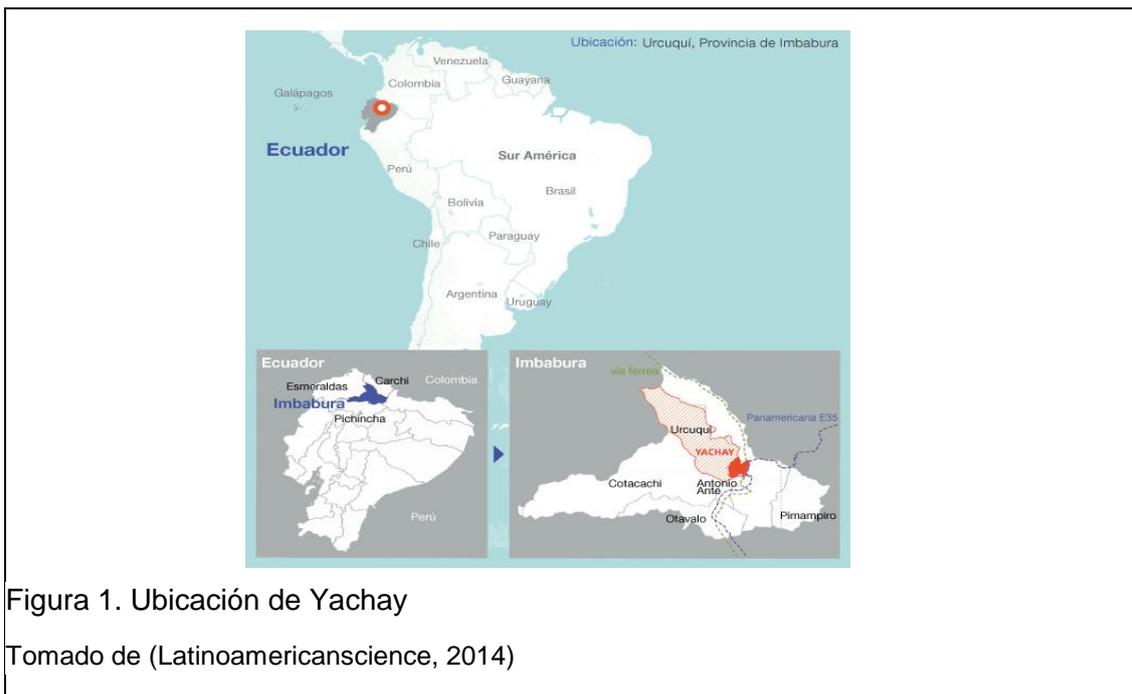
La industria de las residencias universitarias en el Ecuador ha tenido un incremento del aproximadamente 10% en los últimos 18 años; cifra considerablemente baja, esto debido a que la gran mayoría de universidades incluyendo el sector privado de empresas no han puesto interés en desarrollar proyectos destinados a la construcción de alojamiento para estudiantes, esto se refleja en que la capacidad de alojamiento de residencias que existen actualmente no alcanza a cubrir más del 4% de estudiantes universitarios que provienen de diferentes provincias de todo el Ecuador,

Para efectos de análisis de la estructura de la industria en la que estamos enfocados vamos a dar a conocer una breve descripción de la Ciudad del Conocimiento Yachay que es el lugar donde vamos a implementar nuestro proyecto.

La Ciudad del Conocimiento “Yachay” se construye en el cantón San Miguel de Urququí, que se encuentra ubicada al noroccidente de la provincia de Imbabura, al norte de Ecuador, ocupando un área de 4.489 hectáreas.

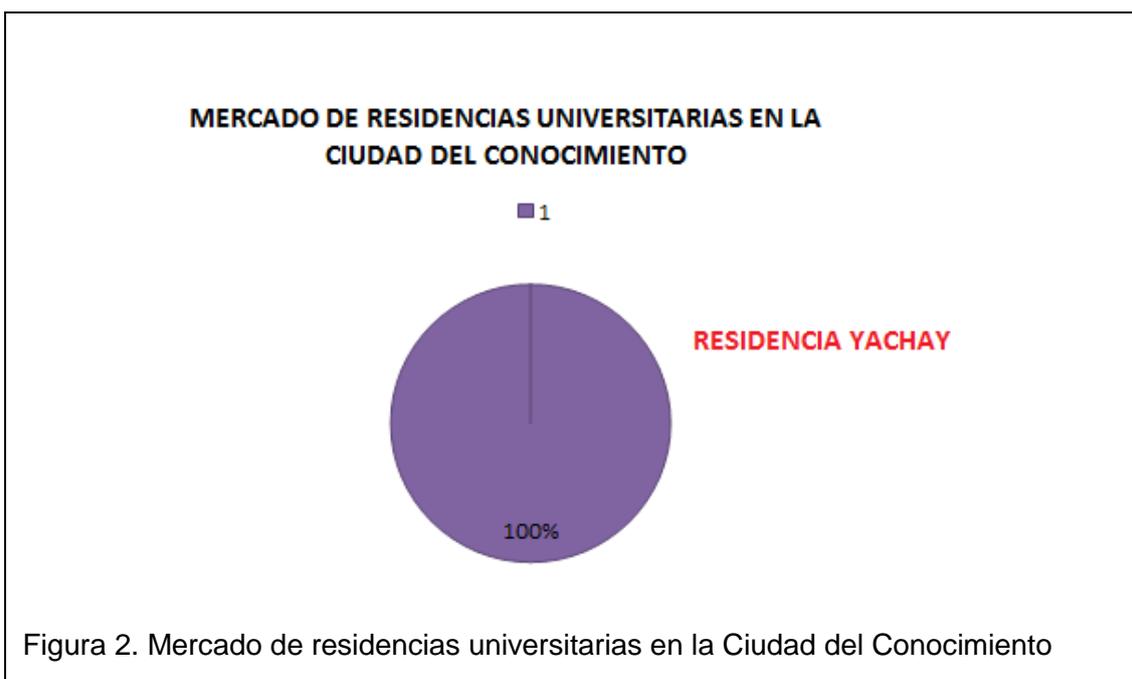
El cantón Urququí cuenta con 767 kilómetros cuadrados tiene una altitud entre los 800 a 4.400msnm, su clima va desde el templado subtropical hasta el frío de los páramos, con una temperatura promedio de 17°C. El número de habitantes del cantón según el censo 2001 es de 17.614 personas.

Está conformado por la parroquia urbana de Urququí y las parroquias rurales de Cahuasquí, San Blas, Tumbabiro, Pablo Arenas y la Merced de Buenos Aires



En la Ciudad de San Miguel de Urcuquí en la actualidad no existen Residencias Universitarias particulares, la única Residencia existente es la creada en el Campus Yachay junto a la Universidad del Conocimiento Yachay.

En la actualidad el mercado de residencias universitarias en la “Ciudad del Conocimiento Yachay” está distribuido de la siguiente manera:



Como podemos evidenciar en el gráfico, la residencia que actualmente existe en Yachay es la única en el lugar y constituye el 100% del mercado total.

2.2 ANÁLISIS SITUACIONAL

2.2.1 Análisis Macroeconómico PETS

Factores Políticos

Estos factores hacen referencia a las normas, reglamentos, leyes y demás disposiciones legales que influyen directa o indirectamente en el desarrollo del negocio. Tienen relación con todas las directrices legales que deben cumplir las empresas dentro de los mercados en los cuales realizan sus operaciones. Cuando nos referimos al sector de la construcción en la provincia de Imbabura, y el desarrollo de un negocio de residencia estudiantil, que pertenece al sector de servicios. Cabe mencionar que la universidad Yachay se creó como parte de un proyecto político del actual mandatario Rafael Correa con un plan de ejecución de 21 años contando a partir del 2012.

Estabilidad Gubernamental

Desde el mes de enero del 2007 el Ecuador fue testigo del inicio de un período de estabilidad política sin precedentes que después de seis, se ve reflejado en 9 victorias electorales, mismas que incluyen dos reelecciones en primera vuelta y tres consultas populares ganadas. Es evidente que en los últimos 6 años ha existido estabilidad política en el Ecuador con el actual mandatario, lo cual ha significado mejorías en términos de inversión directa al país y de crecimiento y desarrollo en varios sectores del Ecuador entre ellos el de la educación universitaria, terminando así con una etapa de inseguridad jurídica y política.

Marco Político Legal

Estos factores hacen referencia a las normas, reglamentos, leyes y demás disposiciones legales que influyen directa o indirectamente en el desarrollo del

negocio. Tienen relación con todas las directrices legales que deben cumplir las empresas dentro de los mercados en los cuales realizan sus operaciones.

En nuestro caso se debería tomar en cuenta las siguientes normativas legales:

Tabla 1 Normativas Legales

Ley de construcciones de la Dirección Municipal de San Miguel de Urququí	Autorización de Construcción
Normas de Colegios Civiles y de Arquitectos de Imbabura	Autorización de Planos y Derechos Construcción
Ley de Régimen Tributario Interno	Cumplimiento de Impuestos del Valor Agregado y de Impuestos a la Renta
Ley de Inquilinatos	Contratos de Arrendamiento y Fijación de precios.
Patente Municipal de Funcionamiento	Registro laboral obligatorio
Permiso sanitario de funcionamiento	Garantía para la población de que éste establecimiento cumple con las condiciones higiénicas.
Normas INEN	Cumplimiento de regulaciones técnicas de obra civil para construcciones

2.2.1.1 Factores Económicos

Los factores económicos tienen relación con las impresiones generales de los consumidores en la economía así como también la capacidad y disposición que tiene cada uno de ellos para gastar y adquirir un bien o servicio.

En épocas de confianza los consumidores no están dispuestos a pagar precios altos por productos de primera necesidad aun teniendo la capacidad de adquirirlos. También existe el lado contrario que son los consumidores que tal vez no tengan capacidad para gastar, considerando la economía actual.

Varios factores relativamente influyen a la hora de realizar un plan de negocios para la elaboración y puesta en marcha del proyecto como son: la inflación, salario básico unificado, producto interno bruto, contribuciones absolutas del

as 10 principales ramas a la variación anual del PIB, volumen de crédito en el sistema financiero nacional, y la tasa de interés.

Inflación

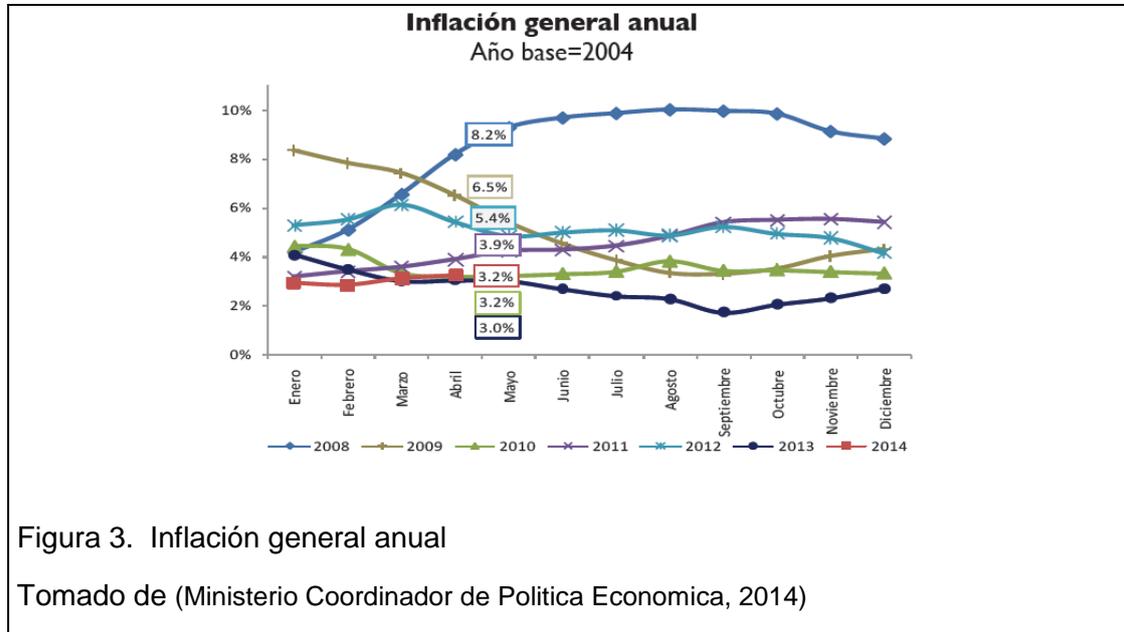
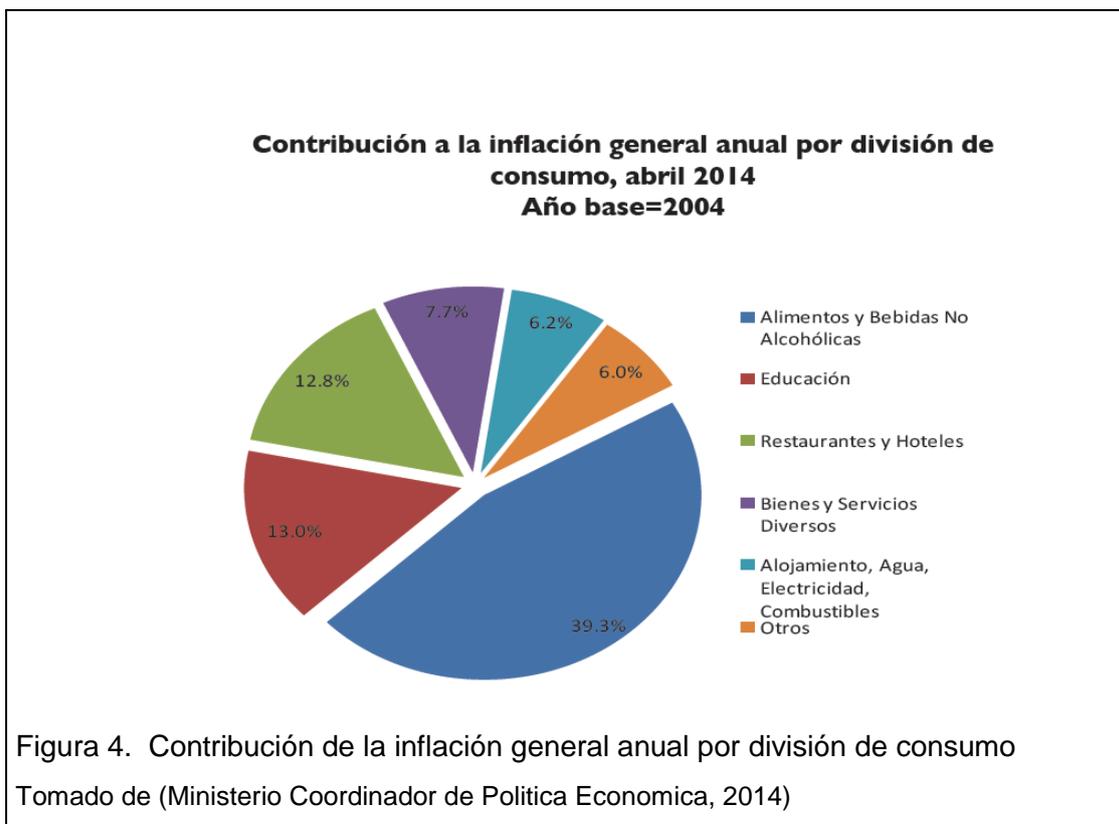


Figura 3. Inflación general anual

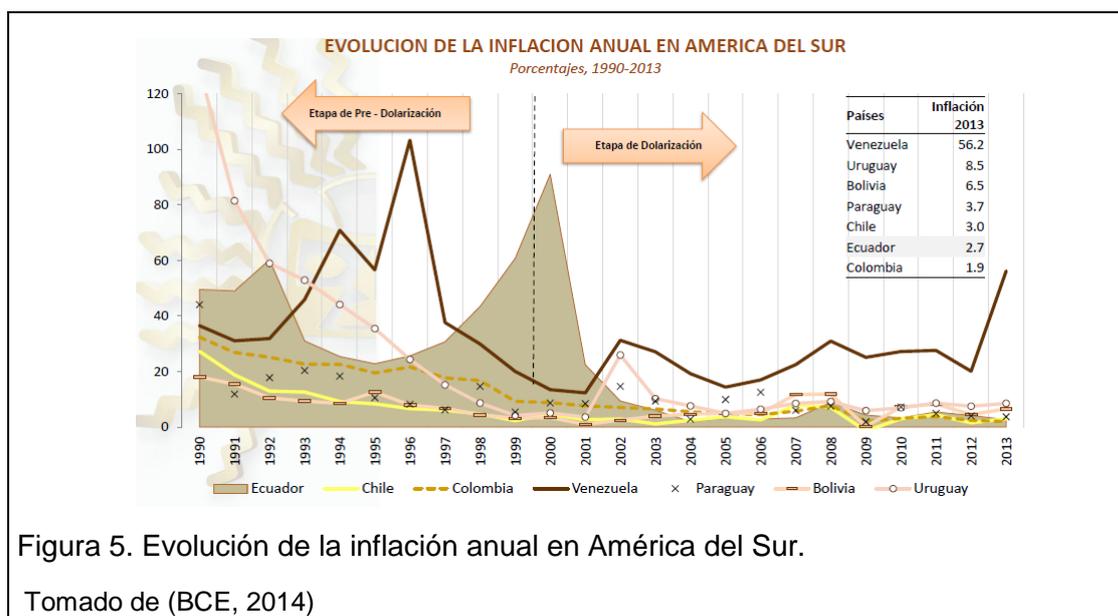
Tomado de (Ministerio Coordinador de Política Económica, 2014)

La inflación general mantiene un comportamiento similar al año 2013 que en el mes de abril dio como resultado una cifra del 3.0%; mientras que en comparación con la inflación del 2008 al 2012 registra valores inferiores, esto se considera favorable para el estudio de pre-factibilidad del plan de negocio debido a que el precio de los materiales requeridos para la construcción y bienes inmuebles adquiridos para el servicio no se van a ver tan afectados con cambios bruscos en el tiempo y esto permitirá proyectar de una mejor manera los flujos del proyecto.

.Contribución de la inflación general anual por división de consumo

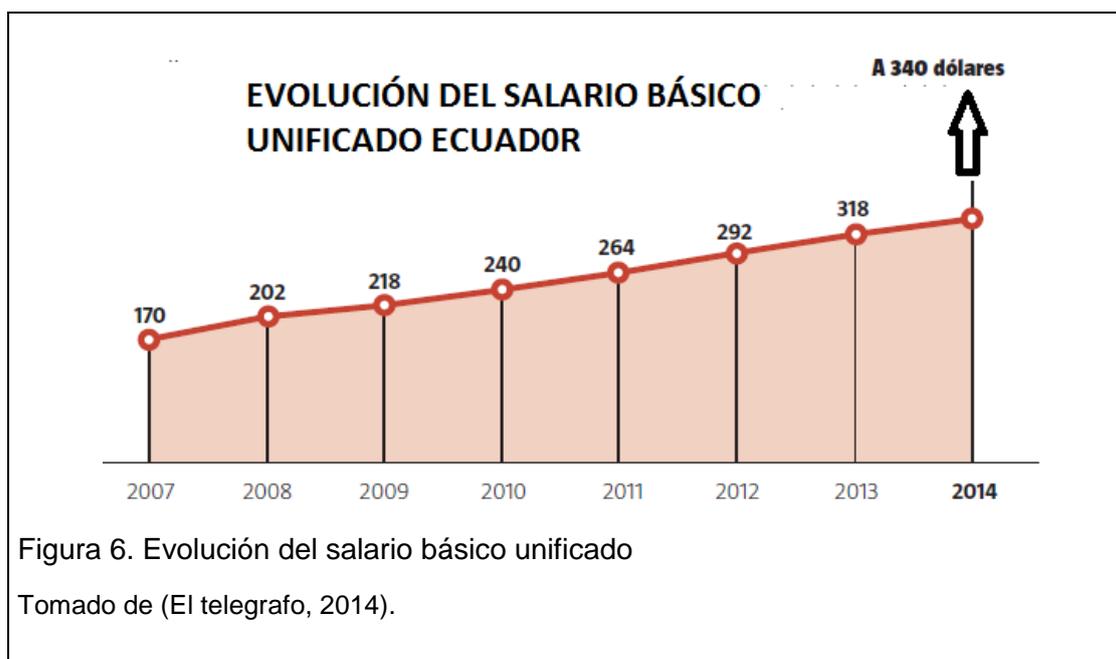


Las mayores contribuciones a la inflación de abril de 2014 correspondieron a la división de alimentos y bebidas no alcohólicas con un aporte del 39,3%; educación con el 13.0%; y, restaurantes y hoteles con el 12,8%.



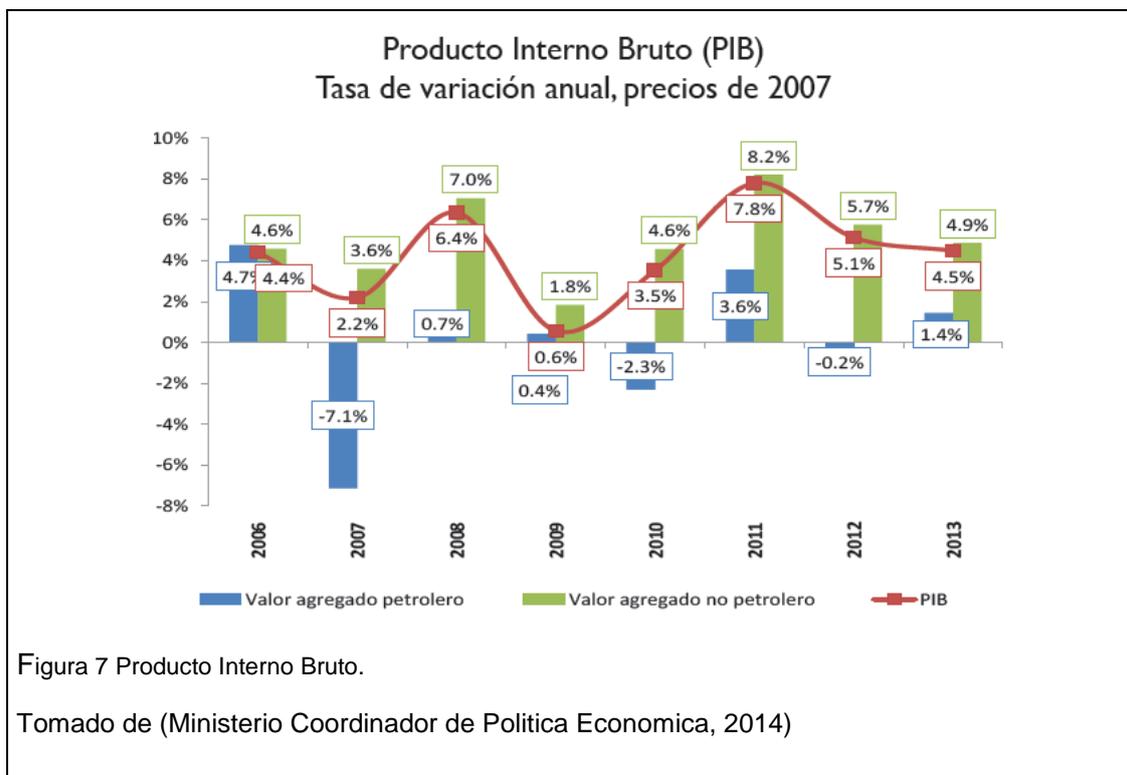
Con respecto a la inflación de los países de América del Sur, Ecuador muestra una disminución superior en su inflación en los últimos 10 años, permitiéndole de esta manera ser más competitivo con sus países vecinos en términos de precios al mercado internacional.

Salario Básico Unificado



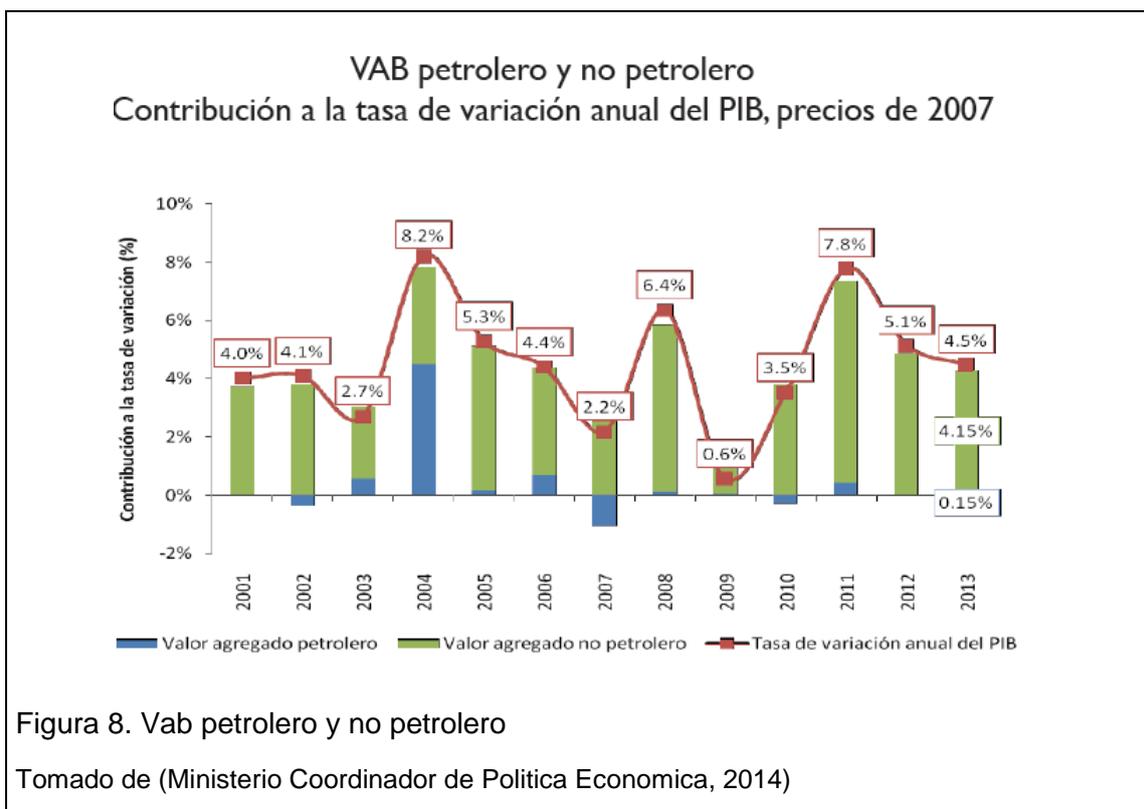
Interpretando la evolución del salario básico de los últimos años podemos observar una tendencia creciente, la misma representa que actualmente tenemos mayor capacidad de compra al analizar los ingresos familiares, que en comparación con el 2006 no alcanzaban a cubrir la canasta básica hoy en el 2014 si podemos cubrir gran parte de ella. Un aumento al salario estimulará la economía, pues permitiría un mayor gasto del consumidor en productos diversos sin elevar costos adicionales a los que pagan impuestos.

Producto Interno Bruto



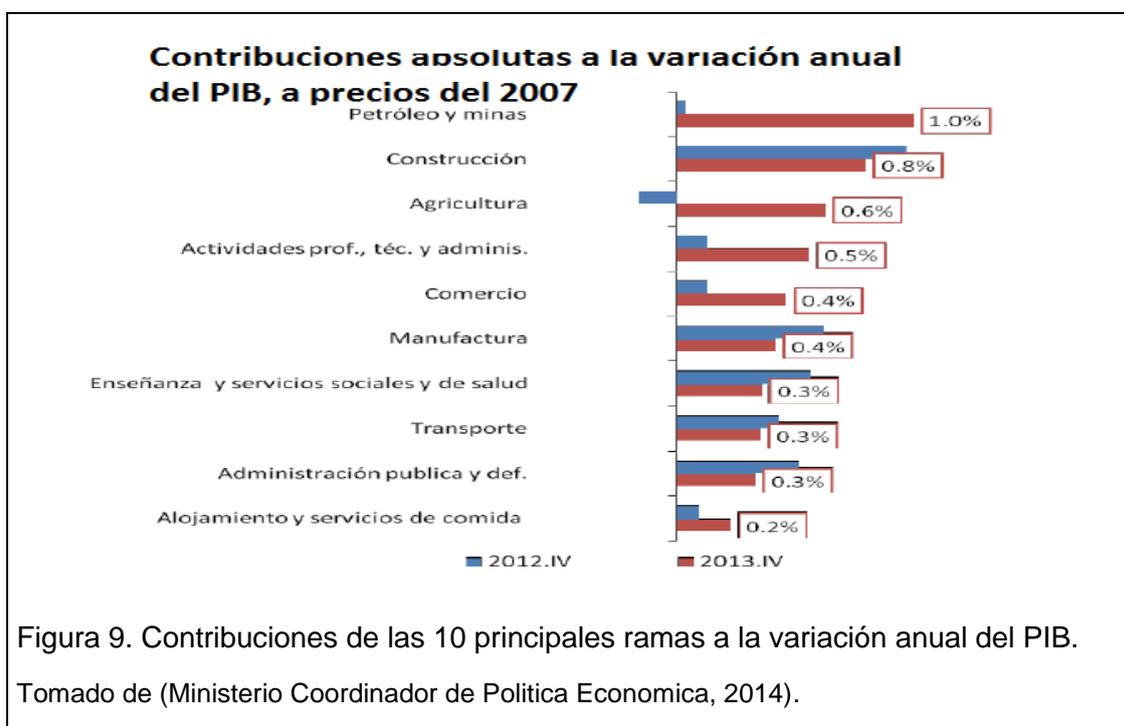
En el año 2013, la economía del Ecuador tuvo un crecimiento real de 4.5%. una de las causas de éste crecimiento es el valor agregado no petrolero el mismo que trajo consigo impulso la actividad económica en el año 2013, dando como resultado una variación anual del PIB del 4.15%; el sector petrolero contribuyó con el 0.15%, seguido de otros elementos del PIB con el 0.19%.

Vab petrolero y no petrolero



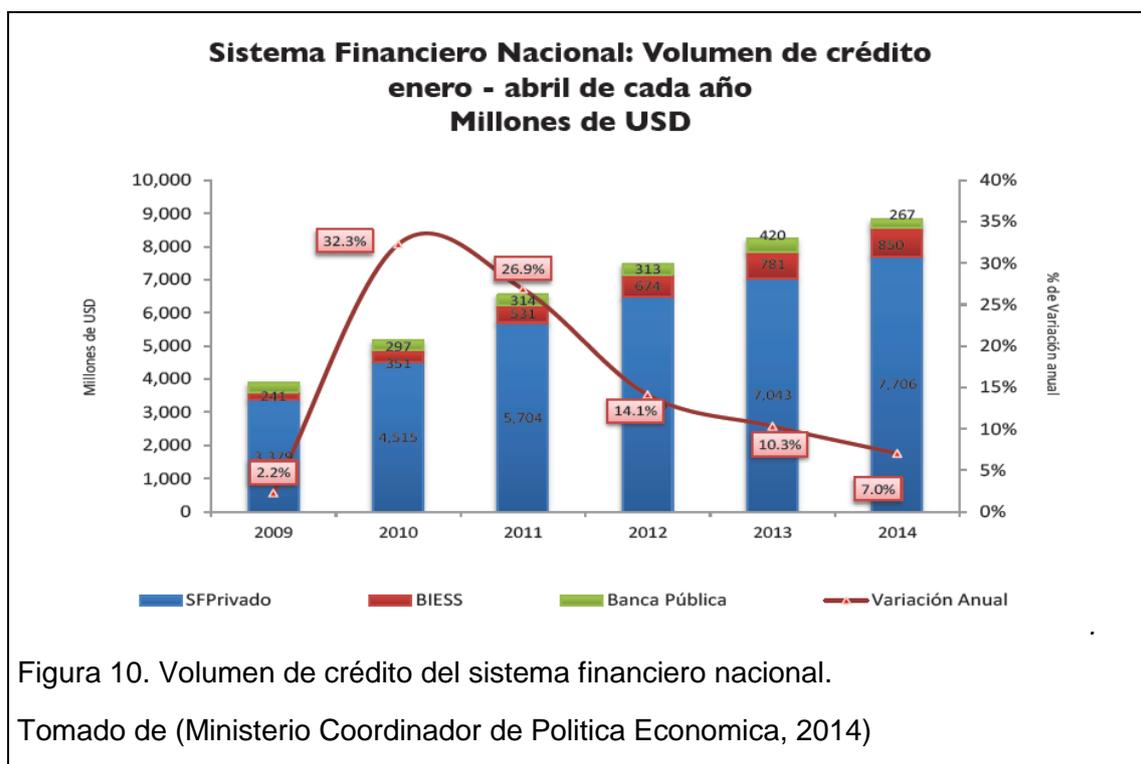
El PIB ha venido creciendo en el transcurso de los últimos 10 años en un promedio de 4,64%, porcentaje que ha ido aumentando en relación con años anteriores, esto es debido al aumento de la producción de barriles de petróleo ecuatoriano registrada en los últimos años. Al existir mayor producción de petróleo ecuatoriano también hubo mayor exportación del mismo, alcanzando ventas aproximadas del 8.3% en lo que tiene que ver con volumen.

Contribuciones absolutas de las 10 principales ramas a la variación anual del PIB



Al analizar las variaciones de las diez principales ramas de los sectores económicos en los últimos meses del año 2012 y 2013, podemos evidenciar que petróleo y minas contribuye con el 1.0%, la construcción con un 0.8% y agricultura con 0.6%, mientras que entre las actividades económicas que más se expanden están el alojamiento y servicios de comida con el 10.9%, petróleo y minas con el 10.0%; y servicio doméstico con el 9.1%. (Ministerio Coordinador de Política Económica, 2014)

Volumen de crédito del sistema financiero Nacional



En el primer cuatrimestre del año 2014, el nivel de crédito alcanzó USD 8,822 millones equivalente a un incremento de 578 millones de dólares y una variación de 7% en comparación con el primer cuatrimestre 2013. Con respecto al sistema financiero privado podemos evidenciar que tiene una participación de 87.3% en el mercado financiero, seguido del BIESS con un 9.6% y el resto de la Banca Pública un 3%. Los segmentos en los que se distribuyó la otorgación de créditos con más alto porcentaje son el de consumo, y los créditos productivos, los segmentos de microcrédito alcanzaron un volumen de 11 millones de dólares y vivienda 7.5 millones de dólares.

Tasas de Interés Activas y Pasivas

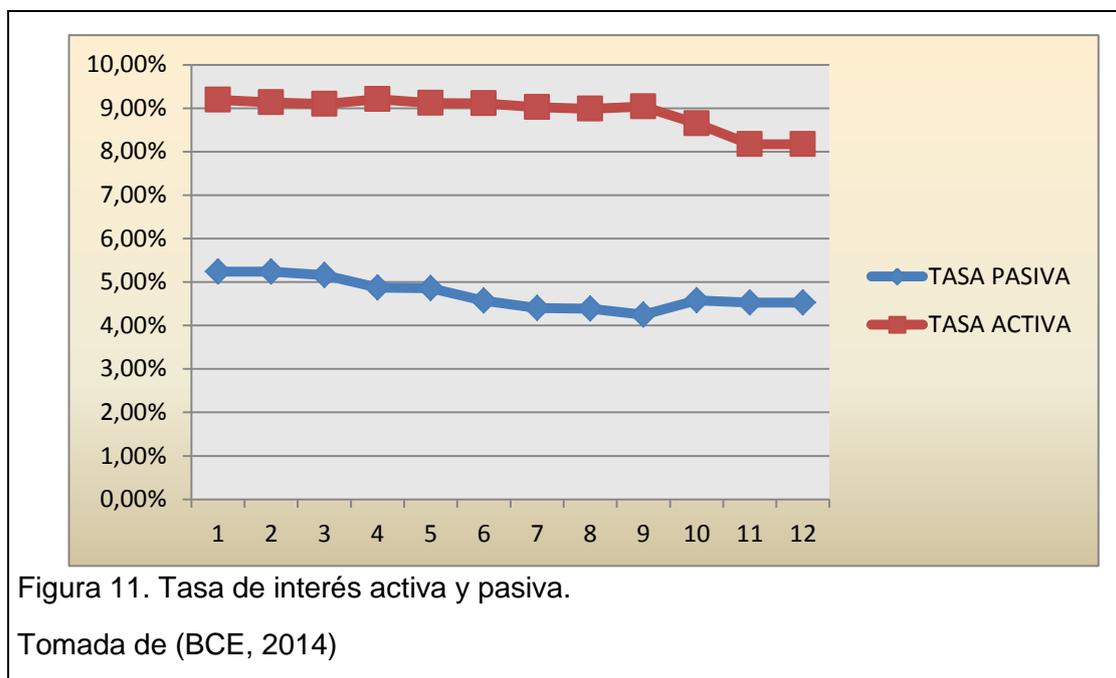


Tabla 2. Tasas de interés

TASAS DE INTERÉS		
AÑO	PASIVA	ACTIVA
2002	5,24%	9,19%
2003	5,24%	9,13%
2004	5,16%	9,10%
2005	4,87%	9,21%
2006	4,86%	9,12%
2007	4,57%	9,11%
2008	4,40%	9,02%
2009	4,39%	8,99%
2010	4,25%	9,04%
2011	4,58%	8,65%
2012	4,53%	8,17%
2013	4,53%	8,17%

Tomada de (BCE, 2013)

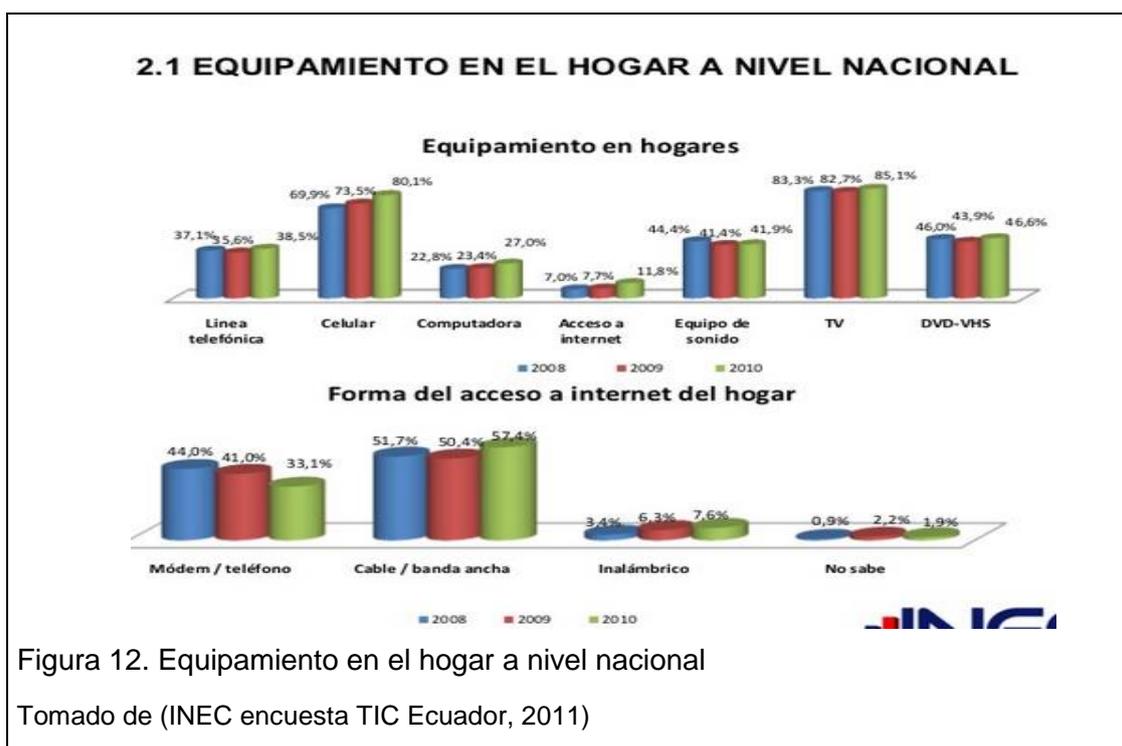
Podemos evidenciar que la volatilidad de las tasas de interés es baja, manteniéndose en un promedio de 4,72% en la tasa pasiva y en 8,91% en la tasa activa en los últimos 12 años. Esto representa una ventaja significativa ya que existe estabilidad en el costo del crédito para el sector y se podría acceder positivamente al mismo.

2.2.1.2 Factores Tecnológicos

La tecnología demuestra el desarrollo de innovación que tienen las empresas y las sociedades, por ésta razón los cambios tecnológicos provocan ventajas competitivas para servicios que los poseen.

En el caso de la Residencia Estudiantil, contar con servicios tecnológicos actualizados contribuye con los estudiantes a realizar proyectos de investigación, consultas u obtener información de algún tema en específico y de esta manera contribuir en su día a día con su educación universitaria.

Equipamiento tecnológico en los hogares a nivel nacional



En el gráfico podemos observar las estadísticas de tecnologías de la información y comunicaciones del Ecuador correspondientes al año 2010. En ésta gráfico se presentan resultados a nivel nacional

Tenencia de computadoras

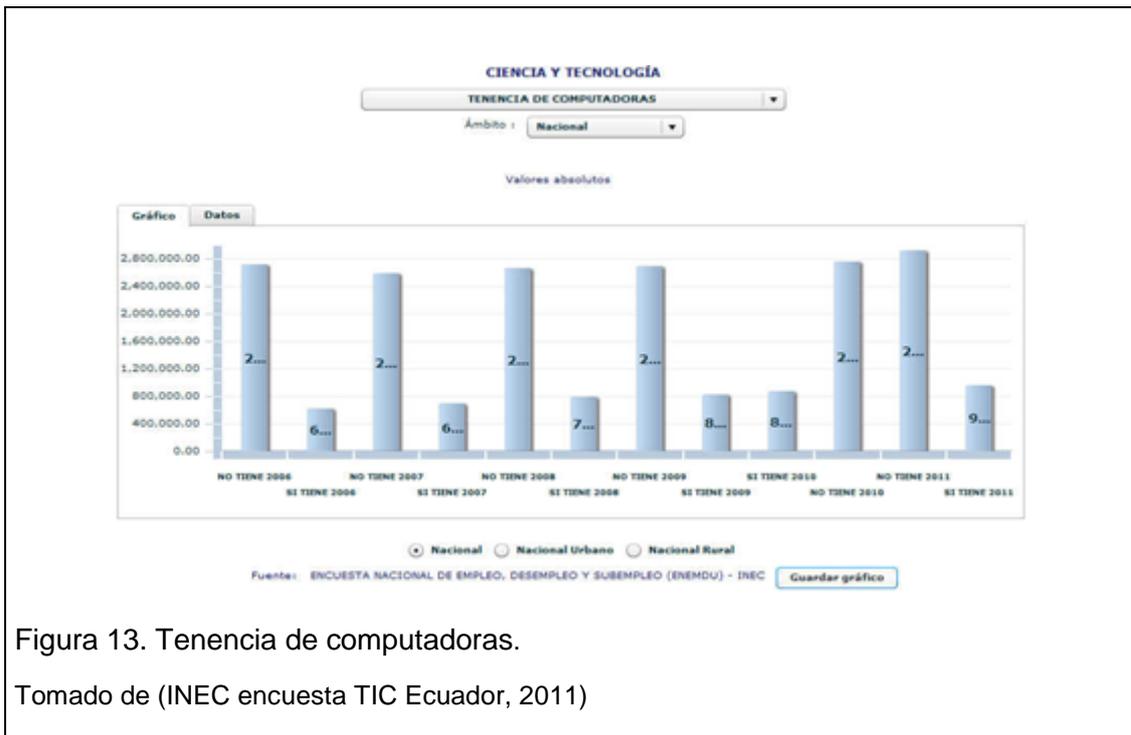


Figura 13. Tenencia de computadoras.

Tomado de (INEC encuesta TIC Ecuador, 2011)

Podemos evidenciar en el gráfico la tendencia que tiene la tenencia de las computadoras desde el año 2006, el cual refleja un incremento año tras año, pues podemos observar que cada vez más personas adquieren computadoras.

Acceso al Internet

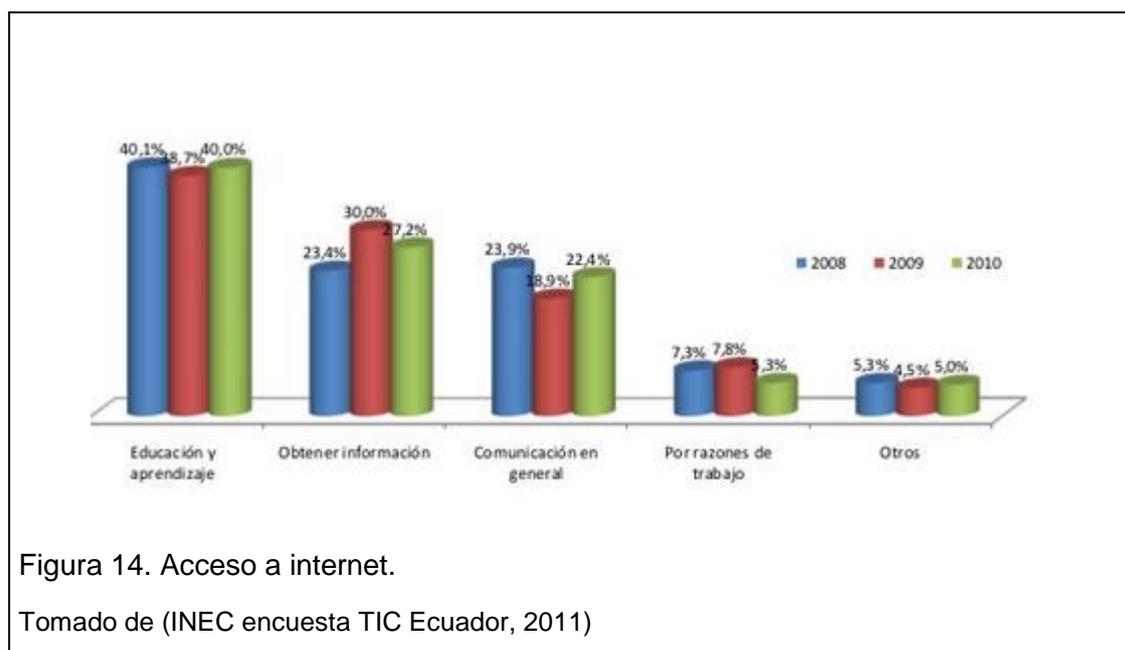


Figura 14. Acceso a internet.

Tomado de (INEC encuesta TIC Ecuador, 2011)

En el gráfico podemos observar los diferentes usos del internet siendo el porcentaje más alto en el aprendizaje y educación, seguido de obtener información, comunicación en general, por razones laborales y diversas actividades más.

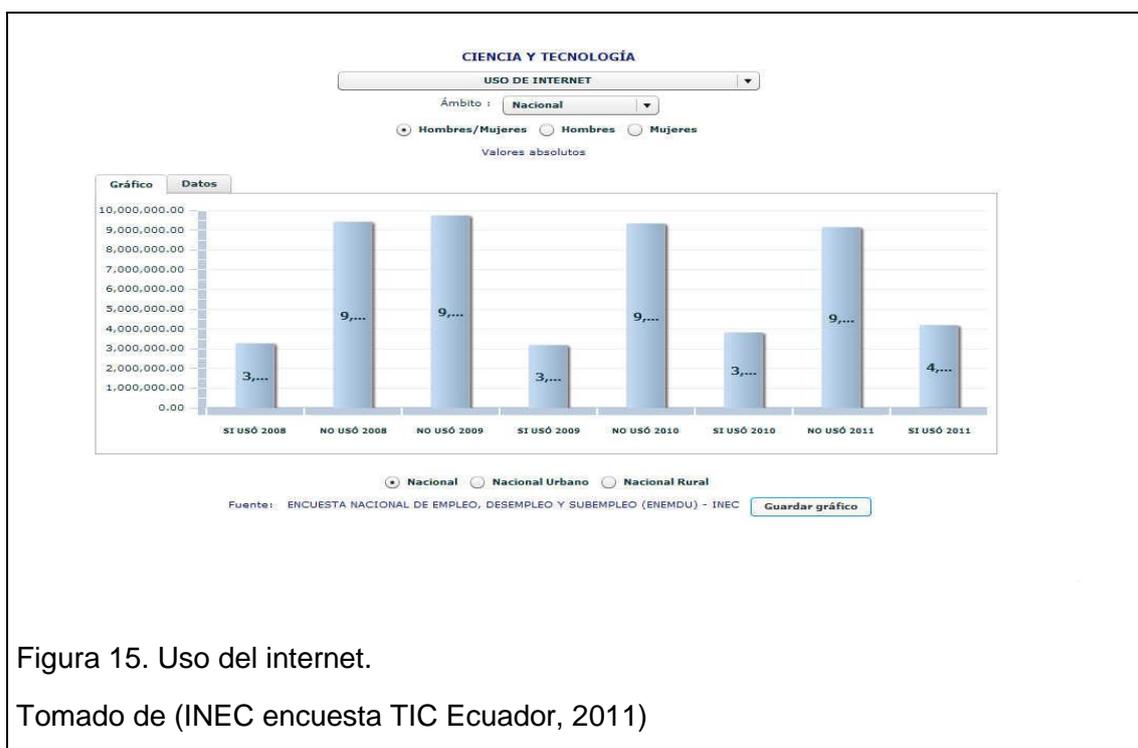


Figura 15. Uso del internet.

Tomado de (INEC encuesta TIC Ecuador, 2011)

En el gráfico podemos evidenciar la tendencia de acceso al internet en los últimos 3 años hasta el 2011, y se puede observar que la mayoría de la población ecuatoriana a nivel nacional si tiene acceso a internet, sin embargo aún existe un número limitado de personas que se encuentran restringidas de éste uso.

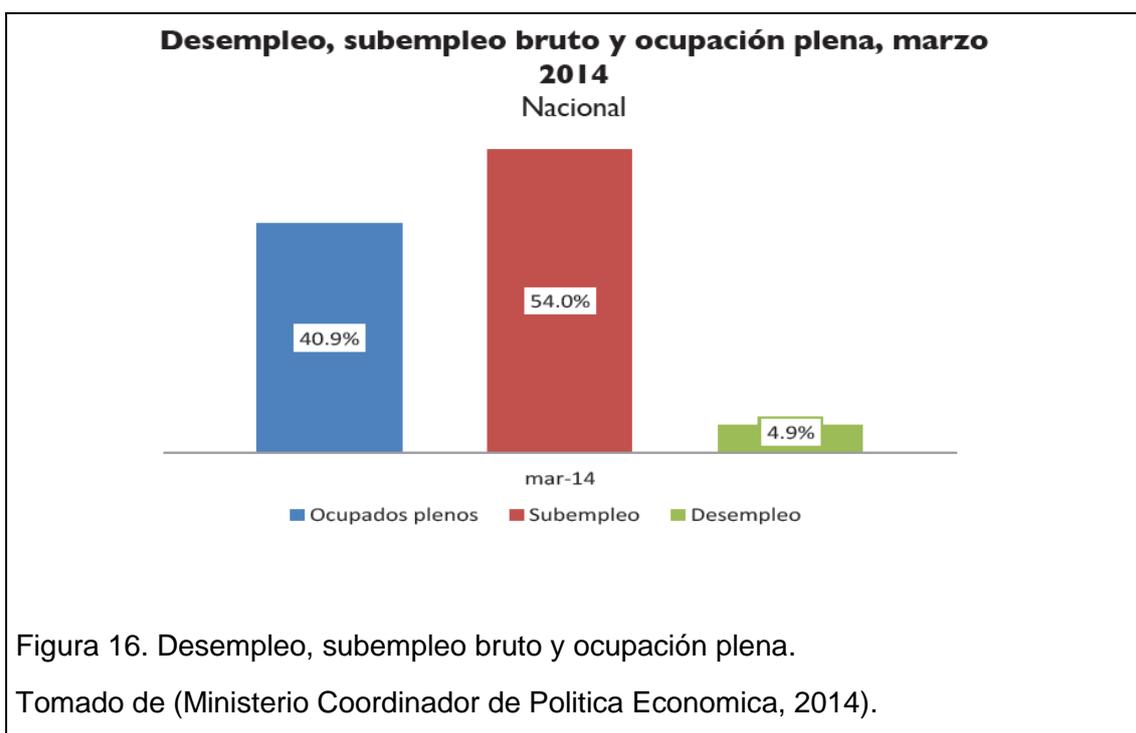
2.2.1.3 Factores sociales

Mercado Laboral

En una población económicamente activa de 4,5 millones de habitantes, encontramos que el empleo y el sub empleo están a la par en relación al porcentaje, podemos evidenciar que en los últimos 2 años el empleo pleno

supera al subempleo en una cantidad mínima como lo es un 5%. Por otra parte el desempleo ha venido disminuyendo notablemente durante los últimos 5 años, lo cual representa una ventaja para la empresa ya que hay más gente con posibilidades de trabajar y cada vez son más las familias que tienen la posibilidad de enviar a sus hijos a instituciones superiores como son las universidades

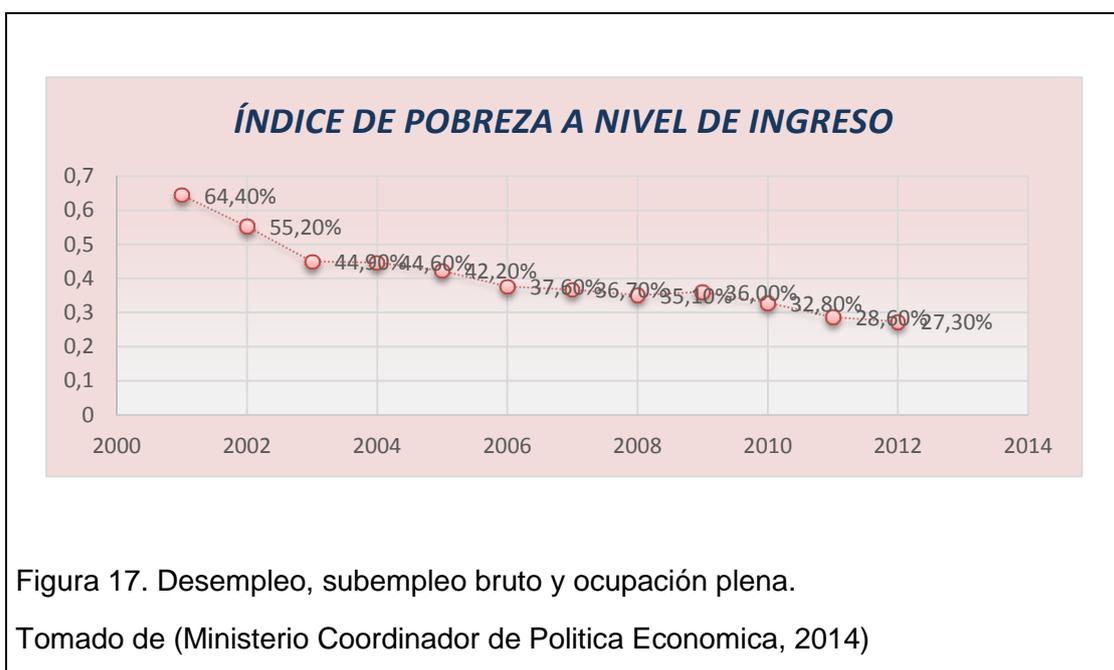
Desempleo, subempleo bruto y ocupación plena



En una población económicamente activa de 4,5 millones de habitantes, encontramos que hasta abril del 2014 el empleo pleno es de 40,9% y el subempleo supera al empleo pleno con un 54%, y el porcentaje de desempleo es de una cantidad mínima como lo es un 4,9%%. Por otra parte el desempleo ha venido disminuyendo notablemente durante los últimos 5 años, lo cual representa una ventaja para la empresa ya que hay más gente con posibilidades de trabajar y cada vez son más las familias que tienen la posibilidad de enviar a sus hijos a instituciones superiores como son las universidades.

Índice de Pobreza a Nivel de Ingreso.

Se puede observar que el índice de pobreza ha tenido tendencia decreciente en los últimos 10 años, evidenciando un 27,30% para el año 2012 en comparación del 37,60% del año 2007, es decir se ha mejorado en un 10,3% el nivel de ingreso en el país. Esto representa una ventaja en vista de que más personas pueden acceder a la educación superior.



Tasa de asistencia al bachillerato

En el gráfico relacionado con acceso a la educación se observa que las tasas de asistencia a la educación superior como el bachillerato reflejan una tendencia creciente al tener un incremento de 3% del año 2012 en comparación con el 2013.

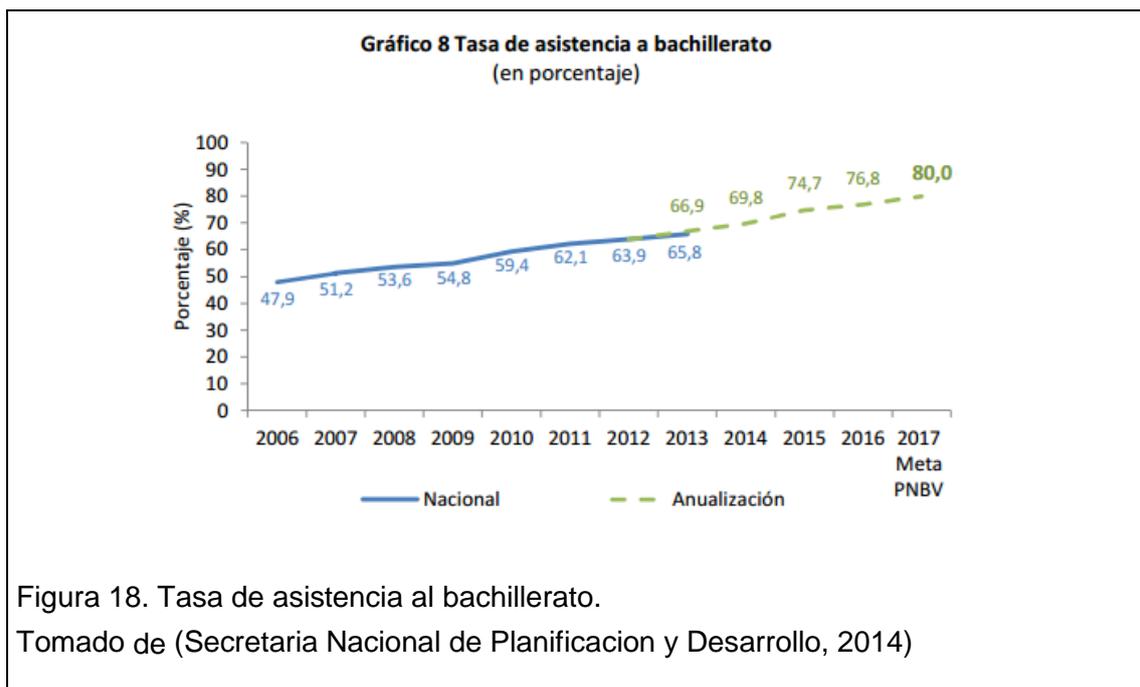


Figura 18. Tasa de asistencia al bachillerato.

Tomado de (Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo, 2014)

Tasa bruta de matrícula en educación superior

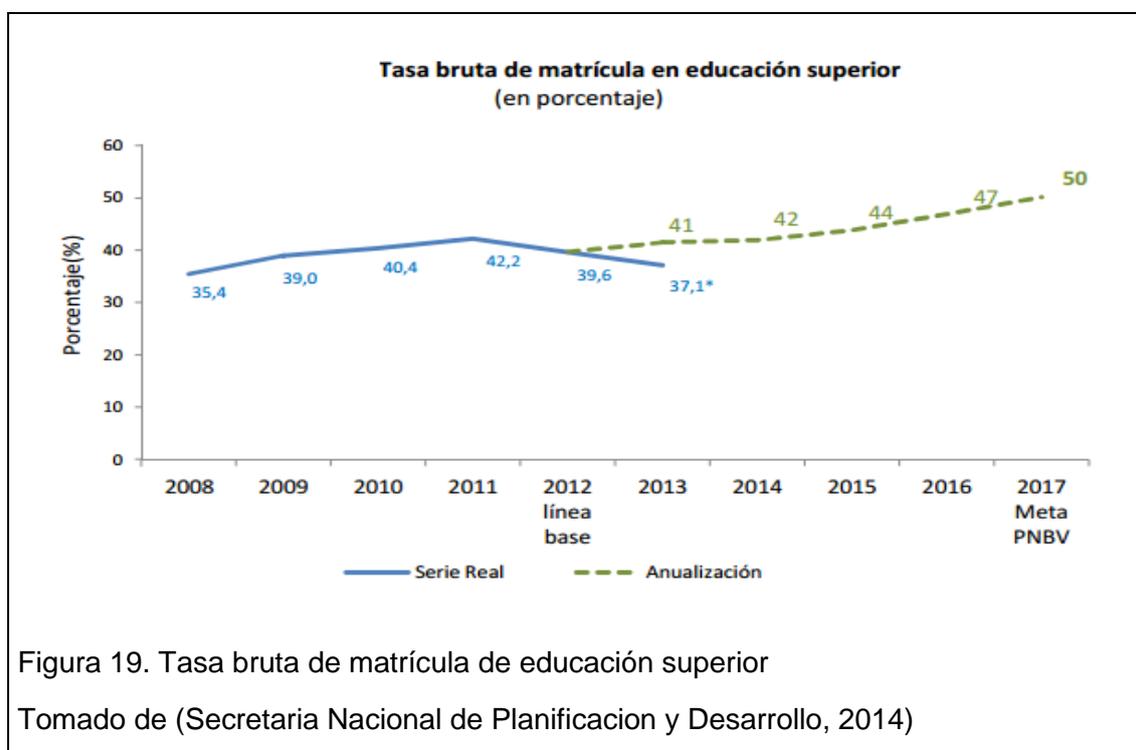


Figura 19. Tasa bruta de matrícula de educación superior

Tomado de (Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo, 2014)

Como se puede evidenciar en el grafico que hace referencia a la tasa bruta de matrícula de educación superior, según la proyección realizada por la secretaria nacional de planificación y desarrollo se provee un incremento en la tasa bruta de matrícula para los años siguientes.

Delincuencia en el Ecuador

El incremento de la delincuencia en el Ecuador ha inquietado a la población, de acuerdo al último estudio de Opinión realizado por la empresa CEDATOS, el 65% ha sido víctima o tiene algún familiar que ha sido víctima de un hecho delictivo

El 60% considera que el principal problema de seguridad que aqueja a su ciudad es el robo o asaltos, le sigue con el 16% la venta de drogas, el 12% los robos a domicilios y un 8% la violencia contra personas. Por parte de la población el 28% está de acuerdo con que la solución es implementar programas para generar empleo, el 23% considera importante que exista un mayor involucramiento de las Fuerzas Armadas, un 23% además cree que se requiere mayor número de efectivos policiales, el 15% concuerda en que se requiere una mayor capacidad de respuesta de las autoridades, finalmente un 10% ve como solución crear más programas sociales.

2.2.1.4 Canales de Distribución

El objetivo de los canales de distribución es fundamentalmente aumentar el volumen de ingresos de la empresa. En nuestro caso la localización de la Residencia Universitaria que se está decidiendo implementar en un lugar estratégico para atraer el segmento de clientes que queremos como son los estudiantes de la Universidad de la “Yachay”. El establecer un sistema de distribución es una decisión estratégica, en nuestro caso estamos hablando de servicios, no obstante el hecho de que en un servicio no exista producto físico no significa que la distribución no sea importante. El canal de distribución que utilizaremos para la Residencia Universitaria es el directo.

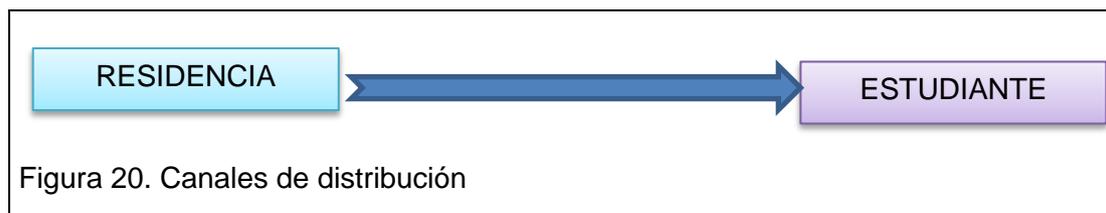


Figura 20. Canales de distribución

2.2.1.5 Fuerzas de Porter



Figura 21. Fuerzas de Porter

BARRERAS DE ENTRADA:

Economías de escala:

Las economías de escala para el servicio de residencias universitarias existen cuando los costos de funcionamiento se fijan para que los aumentos en el volumen de producción ya sea de alimentos o de servicios como el internet reduzcan los costos unitarios. Para el estudio de éste caso en específico las economías de escala nos ayudarán para reducir costos unitarios en lo relacionado con alimentación, servicios de internet, limpieza, gastos de sueldos y salarios. Al momento en que estos costos son bajos, se da una expansión del

volumen de producción que en nuestro caso incluye alimentos, internet, y sueldos y salarios, este momento es aprovechar para mantener los precios bajos de hospedaje y seguir aumentando el volumen de huéspedes. Al aprovechar las economías de escala tenderemos la capacidad de distribuir los costos fijos entre un gran volumen de servicios brindados al producir grandes volúmenes se alcanza una mayor especialización y división del servicio brindado. Ya que con esto se podrá adquirir cierta destreza al realizar un trabajo. Las Economías de Escala van a estimular la rentabilidad, o el rendimiento sobre capital invertido

Productos de diferenciación:

La principal característica de diferenciación de la Residencia Yachay es la ubicación, se encuentra a 5 minutos de la Universidad Tecnológica Experimental Yachay; En primer lugar, con esta localización, los estudiantes no deberán realizar grandes trayectos para poder asistir a clase, en la actualidad no existen residencias cercanas. La residencia cuenta con Wi – Fi y conexión a internet por cable en cada habitación, teléfonos públicos, asistencia médica para urgencias, cocina totalmente equipada, lavanderías automáticas, servicio de limpieza a la habitación, computadoras públicas con internet en recepción, cafetería y restaurant en los alrededores, copiadoras e impresoras. Uno de los principales servicios de diferenciación es que nuestra residencia contará con habitaciones de alojamiento temporal para padres, habitaciones en las que se permitan niños, y todas nuestras habitaciones tendrán un toque de diseño ecológico.

Identificación de marca:

Para tener una identificación de marca se debe contar con una garantía de autenticidad, la cual logra el vínculo emocional más fuerte entre marca y residente universitario. La marca debe ser original para brindar a los estudiantes seguridad y garantía al adquirir el compromiso de hospedarse en nuestra residencia y el placer y satisfacción de uso, quien une al estudiante

con la marca y por último la expresión social que da como resultado el prestigio de la marca.

Requerimiento de capital:

La inversión de proyectos para la construcción de residencias universitarias, no ha sido explotada en el Cantón Urcuquí, la razón principal es porque años atrás no existía ninguna universidad en el mencionado cantón, otra de las razones actuales es porque se requiere de una gran inversión de capital para la construcción de éste proyecto. Nuestro proyecto para la construcción de la residencia será financiado mediante la CFN, quien nos otorgará un crédito para la construcción.

Curva de experiencia:

La experiencia que se requiere para poner en marcha el proyecto de construcción de una residencia universitaria, es importante pero no es considerada estrictamente necesaria; se debe tener básicos conocimientos en lo relacionado a gestión y acción social que tiendan a elevar el nivel de bienestar de los residentes universitarios, y estén capacitados para desempeñarse en secciones como personal, área de gestión de recursos humanos y desarrollo organizacional(incorporando valores, visiones, conceptos y técnicas de tipo psicosocial tendientes a apoyar a los residentes universitarios.

BARRERAS DE SALIDA:

Especialización de activos:

La especialización de activos es baja, dado que las inversiones realizadas en equipos y muebles y suministros no son considerados altamente especializados, por esta razón es considerada una barrera de salida altamente atractiva.

Costos de salida:

En relación a los costos de salida, resulta sencillo dar por terminado el contrato de arrendamiento que se firma con los residentes universitarios para un periodo de 6 meses(tomando en cuenta que la modalidad de estudio es semestral), de la misma manera liquidar al personal, dar por terminado la relación con los proveedores para el suministro de alimentos, limpieza e internet y vender los activos fijos de la residencia como son: camas, sillas, mesas, computadoras y línea blanca de la cocina y de la lavandería.

Interrelaciones Estratégicas:

Para el estudio de este plan de negocios no existe una estrategia interrelacionada por lo tanto no amerita estudio de la misma.

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES***Número de competidores:***

En la actualidad solo existe un competidor directo que es la Residencia Universitaria de la Universidad Yachay la misma que es considerada una propuesta de habitabilidad que no solamente contempla el espacio físico sino es una propuesta que enmarca el tema cultural, recreacional y educativo. Otro tipo de vivienda que podría considerarse como competidores son las viviendas comunes ubicadas en las cercanías de la universidad en las que sus dueños podrían adecuar departamentos o habitaciones para vivienda de los estudiantes.

El factor de rivalidad entre los competidores tiene niveles medio bajos, ya que, existe poca oferta de alojamientos para universitarios, esta oferta esta complementada por los alojamientos ofrecidos para el turismo, y por las viviendas comunes que se adecuarían como residencias.

Crecimiento de la industria:

La actual movilidad de estudiantes de todas las provincias del país provocará el aumento de demanda de hospedajes o viviendas adecuadas donde los estudiantes puedan tranquilamente empezar su nueva etapa educacional lejos de sus lugares habituales de residencia. Ciudades como Guayaquil, Quito, Cuenca, Ambato, Riobamba, Loja, Manta son lugares donde existe la mayor parte de oferta de carreras universitarias. De la misma manera la creación de institutos tecnológicos aumentará la oferta académica y la movilidad estudiantil con la creación de carreras técnicas cortas ((El comercio, 2013)) Ante esta evidente necesidad en el largo plazo, el sector del servicio de hospedaje se plantea nuevos desafíos. El sector de alojamiento y servicios de comida durante el 2011 creció del 8% al 11,4%.

Ante este desafío de construir una economía del conocimiento en el Ecuador, tanto los sectores productivos como el sistema de educación superior han sufrido cambios en sus estructuras para acoplarse a estas estrategias. El estado ha impulsado la creación de 4 nuevas universidades Yachay, de las Artes, del Docente e Ikiam con el fin de lograr este aporte al cambio de la matriz, para ello se ha destinado más de mil millones de dólares en estos proyectos estratégicos. (Andres, 2013)

Costos fijos:

Los costos fijos disminuyen conforme el volumen aumenta. Por ésta razón sería ideal tener la residencia ocupada en un 100%, o a su vez no disminuir del 80% de ocupación, para disminuir costos fijos como sueldos y salarios, internet, depreciaciones de los inmuebles, servicios básicos como la luz que debe estar encendida en algunos espacios independiente del número de estudiantes que se encuentren ahí.

Aumento de la capacidad:

El país cuenta con una tasa bruta de matrícula del 36% en la educación superior para el 2010, para el examen nacional de admisión el SNNA otorgó

161712 cupos al sistema universitario con una tasa de admisión del 56% que se espera aumente durante los siguientes años, las provincias con mayor número de inscritos están en Guayas, Pichincha, Manabí, Tungurahua y Chimborazo (SENECYT, 2010)

Ante la posibilidad de que el número de estudiantes que escojan a la universidad Yachay para estudiar aumente, hay que considerar opción de construir un nuevo edificio para atender a éste importante número de estudiantes, caso contrario dejaremos abierto este mercado insatisfecho y damos lugar a que se cree una rivalidad más elevada entre los competidores.

Diversidad de competidores:

En el factor de amenazas de nuevos entrantes el nivel es bajo, ya que las opciones de competencia es la residencia ubicadas en el campus Yachay. Por lo tanto en este factor se considera un nivel bajo.

PODER DE LOS COMPRADORES:

Numero de importantes compradores:

El 30 de marzo del 2014 la universidad Yachay abrió sus puertas a 187 estudiantes provenientes de diferentes provincias del país. En los últimos 3 semestres se sumaron 604 estudiantes a los 187 iniciales, para agosto del 2015 un mes antes de inicio de clases, serían 791 estudiantes los que conformen Yachay. Para 2040 espera tener 120.000 habitantes y 10.000 estudiantes permanentes. En marzo del 2014 el campus Yachay contaba con su propia residencia que tenía capacidad únicamente para 200 alumnos en su primera fase. Es necesario mencionar que la propuesta de nuestra residencia es de 46 habitaciones, para 76 alumnos aproximadamente en el primer semestre; esto quiere decir que únicamente abarcaríamos el 9.1 % del total de estudiantes; considerando que cada trimestre se suman en promedio 200 estudiantes se espera que para marzo del 2016 sean 791 más 200 un total de

991 estudiantes, ahí estaríamos ofertando habitaciones para únicamente el 9.3% del total de los estudiantes. Con la proyección de aumentar 200 estudiantes cada año, para el quinto año podríamos acaparar únicamente el 5,1% del total de estudiantes, estando a nuestra máxima capacidad con 60 habitaciones para estudiantes y 5 habitaciones temporales para alojamiento de padres.

Disponibilidad de productos sustitutos para la industria:

En la competencia con las universidades el poder de los clientes es bajo, ya que, los estudiantes no disponen de otra opción adicional a la del Campus Yachay dentro de la universidad. Es importante mencionar que no existe ninguna residencia universitaria adicional a la de Yachay, en toda la Provincia de Imbabura; por lo tanto para este factor se define un nivel moderado. Sin embargo, se podría considerar otro tipo de sustitutos como son departamentos de arriendo en las cercanías de Yachay esto sería en el centro del Cantón de Urcuquí a 10 minutos de la universidad Yachay, los precios en este sector están entre \$100 y \$140 dólares sin amoblar y sin incluir servicios básicos como serían agua, luz, internet, el cable etc. Hay que considerar que al ser un cantón pequeño no existen hoteles de renombre o casas que estén diseñadas para arriendo de estudiantes, se considerarían sustitutos a casas comunes que podrán ser adaptadas para arriendo en un futuro. Otro producto que podría ser considerado como sustituto sería los departamentos de arriendo en la ciudad de Ibarra que se encuentran a una distancia de entre 40 min y 1 hora de la universidad, los arriendos en la ciudad se encuentran entre \$150 y \$350 dependiendo del sector, y de los acabados del departamento; un departamento para una persona que cuente con los acabados que contaría nuestra residencia oscilaría entre \$150 y \$200 sin amoblar (el estudiante tendría que adquirir todos los muebles y equipos como televisión, teléfono y computadora, sin incluir (agua, luz, internet, y el tv cable), lo más cercano que podrían estar ubicados es a 40 minutos de la universidad, es necesario mencionar que en la encuesta aplicada a los estudiantes ellos en su mayoría manifestaron estar

dispuestos a viajar entre 5 y 15 minutos como tiempo máximo de su lugar de hospedaje hacia la universidad.

Una consideración importante sería el transporte en vista de que los buses que van desde Ibarra hasta Urcuquí y viceversa tiene horarios de servicio que van desde las 6 am hasta las 7 pm, y llegan únicamente hasta el centro del cantón Urcuquí esto es a 10 minutos de la universidad; desde ahí tendrían que movilizarse en taxi que es el único medio que los llevaría hasta allá para ingresar a la universidad así como para retornar a su lugar de alojamiento. El costo de un taxi desde el centro de Urcuquí hacia Yachay es de \$3 aproximadamente, y desde Ibarra hasta la universidad de \$11 a \$13 dependiendo del tráfico.

El recargo del servicio de transporte adicional que tendrían que cubrir los estudiantes si desearían vivir en el centro de Urcuquí o en la ciudad de Ibarra hacen que no resulte muy atractivo la consideración de este producto sustituto, sin mencionar que la alimentación en la ciudad de Ibarra es un poco más cara, y que en el centro de Urcuquí no existe variedad de restaurantes.

Contribución a la calidad o servicio de los productos de los compradores:

Para contribuir a que la estancia en la residencia sea lo más acogedora y cómoda posible se brindará los siguientes servicios: Internet ADSL y WIFI en zonas comunes, limpieza de habitación, cocina y baño, consumos de agua y electricidad, mantenimiento integral de las habitaciones, TV en zonas comunes, llamadas entrantes de forma directa a la habitación, acceso a computadoras públicas, copiadoras, impresoras y resto de zonas comunes, sala de estudio, guardiana privada, acceso a cafetería y cocina. Cabe mencionar que la ubicación de la residencia es una de las características principales de diferenciación de nuestro servicio.

PODER DE PROVEEDORES:

Número de importantes proveedores:

El número de proveedores que tenemos para poder abastecernos de productos alimenticios y de servicios como internet es alto, existen gran variedad de importantes proveedores a quienes podrías comprar y contratar los servicios que sean necesarios para brindar un excelente servicio a los residentes. Al existir gran variedad de proveedores también tenemos capacidad de negociación para obtener una reducción de gastos. Por lo tanto el poder de proveedores es considerado bajo.

Disponibilidad de sustitutos para productos de los proveedores:

Existe una gran variedad de disponibilidad de productos sustitutos, debido a la creación del Campo Yachay las autoridades cantonales continuamente están inaugurando nuevos mercados y espacios adecuados para el tratamiento y refrigeración de la carne; amplias zonas para la venta de frutas, hortalizas y otros productos alimenticios. Además, la estructura y el diseño garantizan un ambiente cómodo para el desplazamiento de los usuarios. De la misma manera existen empresas que se están movilizand o a Yachay para ofrecer sus servicios al ver el potencial de crecimiento que tiene esta zona. Por ésta razón el poder de negociación de proveedores con productos sustitutos es bajo y esto hace a la industria más atractiva.

Diferenciación o costos de cambio a los productos de los proveedores:

Los proveedores de aquellos insumos no ejercen ningún poder importante sobre la industria, y los costos de cambio son considerados bajos. Consideramos este aspecto como muy atractivo

Amenazas de la industria de integración hacia atrás:

Amenaza de integración hacia atrás por parte de los proveedores, esto hace que mejore nuestro poder de negociación con ellos, esto en vista de que en el

mercado existen un sin número de proveedores para los insumos que nosotros necesitamos como son materia prima en lo referente a alimentación, útiles de limpieza y cafetería.

Contribución de los proveedores a la calidad o al servicio:

La calidad del servicio brindado a los residentes universitarios no depende en su totalidad de los productos que nos proveen los proveedores, estos productos no son considerados especializados o estandarizados, siendo entonces altamente atractivo ya que los proveedores no contribuyen de manera importante con el servicio final que se brinda a los residentes.

Importancia de la industria en las utilidades de proveedores:

No son considerados muy importantes en la contribución a las utilidades de los proveedores porque los volúmenes negociados con los proveedores no son muy altos; por lo que consideramos que no es altamente atractiva para la industria.

2.2.1.6 La compañía y el concepto del negocio

Idea y modelo del negocio

El presente proyecto está definido como una propuesta nueva en el Cantón “San Miguel de Urcuquí” en las cercanías de la Universidad Tecnológica experimental “Yachay”, diseñada en base a las actuales necesidades de este centro de estudios y el mercado local, el cual busca incentivar el desarrollo de alternativas privadas de alojamiento de larga estancia para estudiantes universitarios del “Yachay”, cuya oferta de servicio sea de niveles superiores en calidad y capacidad a precios accesibles, los cuales brinden además, servicios complementarios como valor agregado que genere beneficios a sus residentes, instaurando un ambiente más cómodo y agradable que optimice el desarrollo académico y personal de sus residentes.

La residencia se crearía en las cercanías de la Universidad Tecnológica Experimental “Yachay”, puesto que tiene el espacio adecuado para el fin. Las características principales del servicio con los que contará la residencia son:

- Habitaciones dobles
- Habitaciones simples
- Habitaciones de alojamiento temporal padres
- Habitaciones en las que se permitan niños
- Comedor (alimentación saludable)
- Lavandería
- Internet
- Parqueo
- Servicio de limpieza a la habitación
- TV cable
- Servicio de Guardianía
- Servicio de cafetería
- Sala de estudio
- Sala de visitas
- Cafetería
- Papelería copiadora e impresora (servicio terciarizado)
- Áreas verdes

El ingreso de esta residencia no sólo busca dar una alternativa de comodidad a los estudiantes universitarios sino también busca generar empleo. Por otra parte es necesario mencionar que no existe una orientación de mejoramiento continuo en el desarrollo de los servicios complementarios ofrecidos a los estudiantes universitarios, lo que no estimula el crecimiento integral del perfil académico de los individuos, afectando negativamente al entorno profesional, laboral y social.

2.2.1.7 Estructura Legal de la Empresa

Razón social de la empresa: **Residencia Universitaria Ciudad de la Tecnología.**

La estructura legal de la empresa será de responsabilidad limitada, donde sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía. (Benitez., 2014)

La empresa estará constituida por la autora de la tesis Jessica Vallejo ocupando el cargo de gerente general

El domicilio fiscal al cual se acogerá la empresa será en el Cantón Urcuquí.

2.2.1.8 Visión, misión y objetivos

Visión

Lograr en un periodo de 3 años convertirnos en una opción prestigiada de alojamiento, para los estudiantes de la universidad del “Yachay”, brindándoles un espacio para vivir con todos los servicios incluidos y atención personalizada, en un ambiente de confort, que les permita concentrarse en sus estudios.

Misión

Brindar alojamiento en habitaciones amuebladas, a estudiantes del país y del extranjero de la universidad del “Yachay”, Ofreciéndoles todos los recursos y servicios que le permitan desenvolverse de mejor manera, mientras dure su vida universitaria.

Objetivo general

Determinar la viabilidad para la construcción de la Residencia Universitaria en el Cantón de San Miguel de Urcuquí, con la finalidad de establecer condiciones de rentabilidad financiera y de mercado.

Objetivos de corto plazo:

- Aumentar las ventas desde el 1er año para lograr acaparar el 10,41 % del mercado total objetivo en el primer año y el 7,80% en el 2do año, con esto nuestra capacidad total de la residencia estaría completa.

Objetivos de mediano plazo:

- Conseguir el 10,41% del mercado objetivo durante el primer año
- Ser reconocidos como la mejor residencia privada que brinda servicios para estudiantes de Yachay.
- Lograr que el 10,41% de nuestro mercado objetivo permanezca en la residencia para el siguiente año académico.

• Objetivos de largo plazo

- Lograr alcanzar la capacidad completa de alojamiento que tiene la residencia a partir del segundo año en adelante.
- Ser una residencia reconocida para que todos los estudiantes que busquen un cupo para Yachay nos tengan como una de las mejores opciones de alojamiento.

- Posicionarnos entre los 2 primeros lugares de residencias estudiantiles que brinden servicio a los estudiantes de la universidad de Yachay.

2.2.1.9 Valores de la Empresa

Compromiso:

Todo colaborador deberá sentirse identificado con la empresa, sentirla propia y aportar al máximo de desempeño para el bien estar de la residencia

Respeto:

Ante cualquier eventualidad que se presente en la empresa, siempre deberá existir el respeto hacia nuestros prójimos.

2.2.1.10 Matrices Estratégicas

Tabla 3. Matriz EFI

MATRIZ EFI			
FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Fortalezas			
1. Disponibilidad de habitaciones con alojamiento temporal padres.	0.04	1	0.04
2. Disponibilidad de habitaciones en las que se permitan niños.	0.04	1	0.04
3. Disponibilidad para los estudiantes de escoger entre las opciones de habitaciones.	0.09	3	0.27
4. La ubicación es en la vía de acceso a la universidad Yachay.	0.20	4	0.80
5. Proyecto innovador, no existen residencias privadas en la actualidad.	0.10	4	0.40
6. Servicios personalizados.	0.08	2	0.16
7. Toque de diseño ecológico.	0.02	1	0.02
Debilidades			
1. Poca capacidad de abastecimiento a largo plazo.	0.05	1	0.05
2. Empresa nueva y no es conocida en el mercado.	0.10	3	0.30
3. Competir ante una residencia Pública gratuita.	0.15	4	0.60
4. Alto costo de inversión	0.07	2	0.14
5. Respaldos y garantías para poder acceder a fuentes de financiamiento (recursos financieros limitados)	0.06	1	0.06
Total	1		2.88

Tomado de (Matriz EFI-EFE Planeación Estratégica, 2009)

Como se puede observar, el peso ponderado es de 2,88; lo que nos indica que se tiene una posición interna fuerte y se puede generar estrategias que impulsen el crecimiento de la empresa dentro de su industria.

Matriz EFE

Tabla 4. Matriz EFE

MATRIZ EFE			
FACTORES DETERMINANTES DE ÉXITO	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
Oportunidades			
1. Mercado insatisfecho, el nicho no ha sido explotado.	0.07	2	0.14
2. Alta probabilidad de acceso al servicio.	0.07	2	0.14
3. Un solo competidor.	0.11	3	0.33
4. El gobierno está fomentando la inversión nacional en la "Ciudad del Conocimiento Yachay".	0.06	2	0.12
5. Residencia de Yachay en la actualidad está en proceso de construcción de más residencias para sus estudiantes, no ha terminado las construcciones aún.	0.08	3	0.24
6. Existencia de una política oficial tendiente a fortalecer a la "Ciudad de la Tecnología Yachay" como lugar destino para estudios universitarios.	0.13	4	0.52
7. Gran cantidad de Estudiantes que demandan el servicio.	0.10	3	0.3
Amenazas			
1. Pocas barreras de entrada para nuevos competidores.	0.09	3	0.27
2. Exceso de demanda de algún servicio en específico.	0.07	2	0.14
3. Variación de los precios de insumos.	0.06	2	0.12
4. Residencia Universitaria de la Universidad "Yachay".	0.13	4	0.52
5. Desastres naturales.	0.03	1	0.03
Total	1		2.87

Tomado de (Matriz EFI-EFE Planeación Estratégica, 2009)

Como se puede observar, el peso ponderado se encuentra en 2,87 lo cual nos indica que está por encima del promedio y que la empresa responde de manera eficiente a las oportunidades y amenazas del mercado.

Matriz IE Interna-Externa

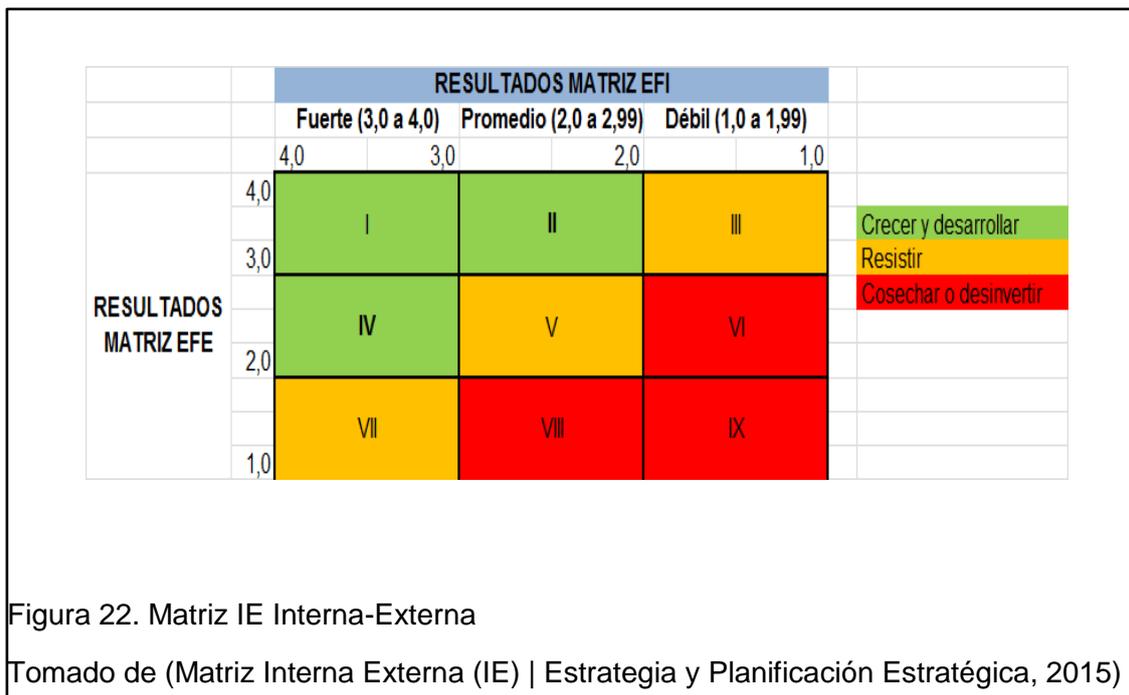


Figura 22. Matriz IE Interna-Externa

Tomado de (Matriz Interna Externa (IE) | Estrategia y Planificación Estratégica, 2015)

Para la matriz EFE el resultado ponderado fue de 2,87 y para la matriz EFI fue de 2,88; ambos cuadrantes se encuentran dentro de la categorización “crecer y desarrollar” por lo cual se debe realizar estrategias intensivas como las de penetración en el mercado y brindar el servicio.

3 CAPÍTULO III: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y SU ANÁLISIS

“La investigación de mercados es la identificación, recopilación, el análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el único propósito de mejorar la toma de decisiones de la empresa relacionados con la solución de problemas tanto de gerencia como de investigación y oportunidades de marketing”. (Malhotra, 2008, pág. 7)

3.1 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

En este capítulo se busca investigar y conocer acerca de las necesidades y deseos del mercado de estudiantes universitarios, mismas que nos ayudarán a definir y mejorar el servicio de residencias universitarias e identificar el mercado meta al cual nos vamos a dirigir específicamente.

Para poder obtener los resultados deseados se utilizará herramientas de investigación como son la investigación cualitativa: como las entrevistas y también la investigación cuantitativa, en donde se aplicarán encuestas.

3.2 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD

La oportunidad de negocio surge de un segmento de mercado en el que se presenta necesidades por parte de los consumidores y la posible falta de satisfacción que podrán percibir los residentes universitarios que actualmente se hospedan en Yachay. En el mercado de servicio de Residencias Universitarias ubicadas en el Cantón Urcuquí tenemos residencia universitaria Yachay. Actualmente en Ecuador el servicio de educación superior ha tenido un crecimiento constante en los últimos 6 años y esto se puede evidenciar con la creación de universidades públicas alrededor de todo el Ecuador.

3.2.1 Objetivo de la investigación

Identificar que necesidades son las insatisfechas por parte de los estudiantes universitarios que podrían ingresar a la universidad del conocimiento Yachay y de los actuales estudiantes que viven en la residencia Yachay y confirmar si el servicio a ofrecerse va a ser de agrado y va a ser aceptado por parte de nuestro mercado meta.

3.3 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

3.3.1 Problema de decisión administrativa

¿Es viable implementar una residencia universitaria para los estudiantes que van a estudiar en la Universidad Yachay?

3.3.2 Problema de investigación de mercados

¿Cuáles son los principales gustos preferencias y características del mercado de residentes universitarios?

3.4 CATEGORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.4.1 Fuentes de información primaria

Esta información será recolectada mediante fuentes primarias y secundarias, entre las principales tenemos: Entrevistas y encuestas.

3.4.2 Fuentes de información secundaria

Esta información será recolectada de los siguientes sitios:

- Repositorios de universidades: Varias tesis que incluyan temas relacionados a residencias universitarias en Ecuador o servicios de alojamiento similares.

- Internet: Páginas gubernamentales y privadas: El INEC, Banco Central Del Ecuador, Paginas Oficial de Yachay, Senecyt.
- Boletines, noticias en periódicos.

3.4.3 Diseño de investigación

El diseño de investigación se realizará en base a técnicas de investigación exploratoria y descriptiva, aplicando procedimientos con la finalidad de obtener resultados eficientes y precisos dentro de la investigación.



Figura 23. Técnicas de investigación

3.4.4 Investigación cualitativa

Es una metodología de investigación exploratoria sin estructura, que se basa en muestras pequeñas, y que proporciona conocimientos y comprensión del entorno del problema. (Malhotra, 2008, pág. 143).

Con esta técnica se pretende conocer características del servicio, relacionadas con la disponibilidad de espacio existente para la construcción de

las residencias y de esta manera lograr mejorar nuestra investigación descriptiva. Para este plan de negocios se ha decidido aplicar entrevistas.

3.4.4.1 Entrevistas a expertos

Es una entrevista no estructurada, directa y personal, la cual nos permite descubrir motivaciones, creencias, actitudes y sentimientos subyacentes sobre un tema. Obtenemos este resultado gracias a que un entrevistador altamente calificado interroga a un solo encuestado. (Malhotra, 2008, pp.145-158).

Metodología

Para esta técnica se utilizará una grabadora de voz en donde la persona ha entrevistarse tendrá conocimiento específico del tema y de esta manera podrá responder a todas nuestras inquietudes. En nuestro caso serán personas que son dueñas de terrenos aledaños a la universidad Yachay y nos sabrán expresar si estarían dispuestos o no a vender sus tierras para poner en marcha este proyecto Las personas a entrevistarse serán los siguientes:

- Paco López: Dueño de una gran cantidad de tierras desde hace 30 años, mismas que se encuentran distribuidas en las cercanías de la universidad de Yachay
- Hna. : Directora de la residencia de las hermanas Inmaculadas, ubicadas en la Ciudad de Ibarra.

Resultados:

Paco López:

En la actualidad existen pequeños terrenos ubicados en las cercanías de la universidad del conocimiento Yachay cada uno de ellos pertenecientes a diferentes dueños, estos terrenos en su mayoría son de dimensiones pequeñas que para efecto de la construcción de una residencia no serían útiles, sin embargo, también existen terrenos de grandes dimensiones ideales para la construcción de nuestra residencia universitaria y al ser el señor López uno de

estos dueños se le preguntó si existiría la posibilidad de vender cierta parte de estos terrenos que serían destinados a la construcción de nuestra residencia, y respondió de manera afirmativa a nuestra solicitud, de la misma manera manifestó el interés que también tendrían algunos de sus vecinos territoriales para ofertar sus tierras con la posibilidad de compra para los fines pertinentes, en éste caso la construcción de la residencia.

Hmna: Sor Catalina Salgado

Con respecto a los puntos relevantes que se trató en la entrevista a expertos para efecto de nuestro plan de negocios, pudimos conocer que algunas de las residencias estudiantiles que se encuentran ubicadas en diferentes ciudades del Ecuador, un gran mayoría de ellas pertenece a congregaciones religiosas, y al conocer acerca de los servicios que se ofrece dentro de las residencias nos manifestó que en todas se ofrece servicio de alojamiento mismo que incluye obligatoriamente la alimentación, también existen otros servicios que se ofrece pero estos varían según la residencia como son servicio de lavandería, limpieza a la habitación, guardianía entre otros. Es necesario recalcar que entre los servicios más utilizados están el de la alimentación, internet, lavandería de ropa, seguridad, y áreas de estudio. Al mencionar nuestra propuesta de contar con una residencia en la que se permitan niños, y brinde alojamiento temporal para padres, nos manifestó que es una idea interesante ya que los estudiantes necesitan sentir el calor de hogar por parte de su familia, así como también existen estudiantes que se convierten en madres mientras cursan sus estudios universitarios y el tener a su hijo cerca y al mismo tiempo poder continuar con sus estudios es una ventaja que será aceptada de buena manera.

Conclusiones:

Al implementar la residencia universitaria es necesario tomar en cuenta todas estas recomendaciones para ofrecer un servicio de excelente calidad que sea bien aceptado por los estudiantes. Se debe manejar materia prima en el caso de los alimentos de buena calidad y hacer evaluaciones periódicas de satisfacción al cliente, en nuestro caso a los estudiantes para asegurarnos de estar brindando un buen servicio, analizar opciones de mejora, de satisfacción,

y necesidades insatisfechas, para con esto no dañar la imagen de nuestra residencia. Otra consideración importantes es adquirir el terreno lo más cercano posible a la residencia y de preferencia que tenga áreas verdes, una buena vista para que los estudiantes encuentren el confort buscado.

Con respecto a la entrevista a expertos aplicada a Sor Catalina Salgado podemos concluir que el servicio de alojamiento en muchas residencias incluye también el servicio de alimentación, y que es necesario complementar la estadía con servicios `personalizados como con internet, lavandería, guardiana áreas de estudio y recalco lo interesante de la propuesta de ofrecer alojamiento temporal para padres así como también contar con habitaciones en las que se permitan niños.

3.4.5 Investigación cuantitativa

Es una metodología de la investigación que busca cuantificar los datos y que, por lo general, aplica un análisis estadístico. (Malhotra, 2008, pp.183-184)

3.4.5.1 Técnica de la encuesta

Es un cuestionario estructurado que se aplica a la muestra de una población, y esta diseñado para obtener información específica de los participantes. (Malhotra, 2008, págs. 183-184).

Los pasos a seguir para recabar la información que se necesaria es la siguiente:

Elaboración de la encuesta:

La encuesta pretende abordar temas en donde se identifique claramente el servicio que están recibiendo actualmente de la competencia, la sensibilidad al precio, la satisfacción actual de los estudiantes que ya residen en la residencia de Yachay y la aceptación que tendría la nueva residencia que se pretenden implementar.

3.5 NECESIDADES DE INFORMACIÓN

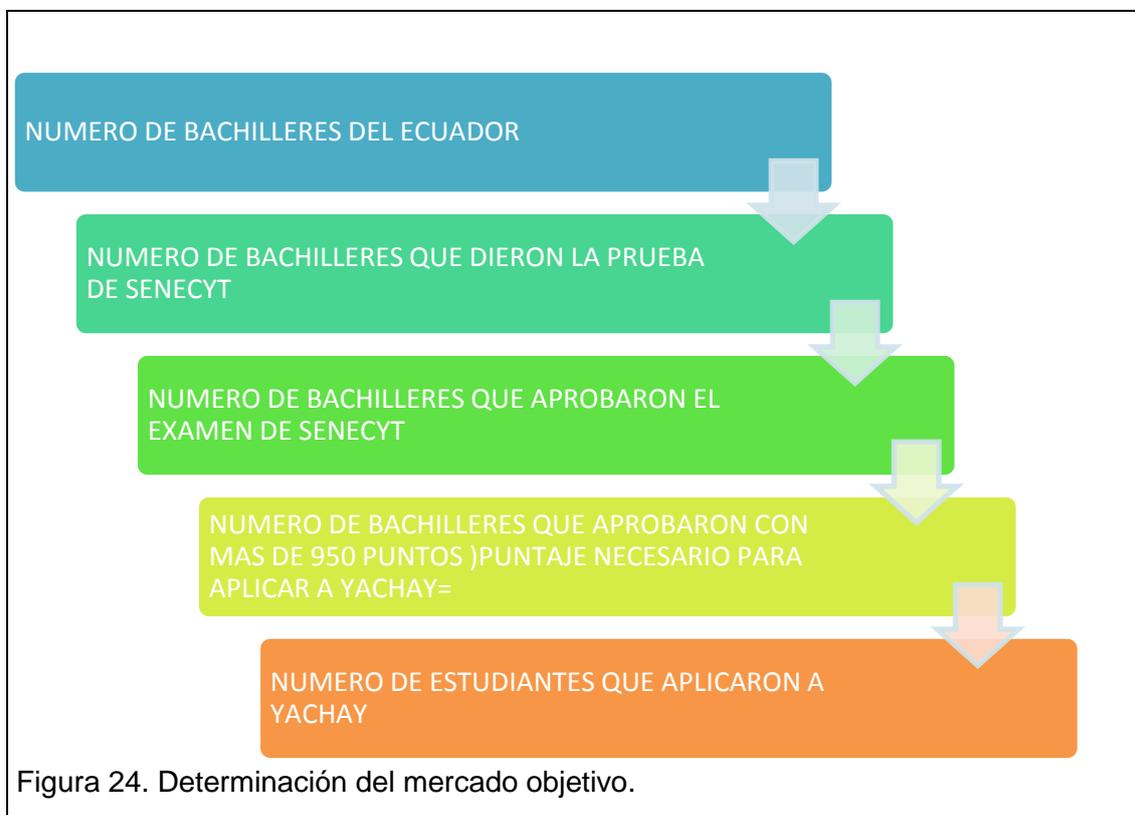
Tabla 5. Necesidades de información

DE QUIÉN	QUÉ QUIERO SABER	DÓNDE/CÓMO	FUENTE
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Falencias en el servicio relacionado con residencias que han recibido. - Servicios que esperan recibir en la residencia. - Créditos y formas de pago. - La disponibilidad de las habitaciones de la residencia. - Si estarían dispuestos a optar por un nuevo diseño y servicio. - Sensibilidad a un cambio en los precios. - Disponibilidad para compartir habitaciones 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas. - Encuestas. - Encuestas. - Encuestas - Encuestas. - Encuestas - Encuestas. - Encuestas, 	<p>Primaria, secundaria</p> <p>Primaria</p> <p>Primaria</p> <p>Primaria</p> <p>Primaria y Secundaria</p>
Competencia	<ul style="list-style-type: none"> - Diferenciación que poseen. - Capacidad de 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Encuestas - Expertos. 	<p>Secundaria.</p>

	<p>alojamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precios que manejan. - Logística, si sus habitaciones están siempre disponibles y adecuadas para brindar un servicio de calidad en cualquier momento. 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Encuestas e Investigación de campo. 	Secundaria
Sustitutos	<ul style="list-style-type: none"> - Cuáles son los principales sustitutos. - Si los sustitutos brindan una mejor atención que las residencias universitarias. - Razones por las cuales deciden optar por viviendas comunes sustitutas de residencias. 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Encuestas - Encuestas 	Primaria. Primaria Primaria.

3.6 DETERMINACIÓN DE MERCADO OBJETIVO

3.6.1 Variables de determinación de mercado objetivo



3.6.2 Variable demográfica

Se optó por escoger a la Provincia de Imbabura al Cantón Urcuquí, y a la Ciudad del Conocimiento Yachay para ubicar a nuestra residencia universitaria por la cercanía que tendríamos a la actual Universidad Yachay, y porque deberíamos estar estrictamente ubicados ahí para poder ser considerados como una opción de alojamiento.

3.6.3 Variable de producción

Dentro de esta variable se consideró a todos los estudiantes que tengan un puntaje mayor a 950 puntos que es requerido para poder aplicar a un cupo a Yachay, también se consideró a los actuales estudiantes de la universidad

Yachay que ya residen ahí, y en relación de Provincias se consideró a las Provincias de la Sierra a las que según datos de la Senecyt fueron las mayor puntuadas a nivel nacional y de donde provienen la mayoría de los estudiantes que han sido aceptados en Yachay.

El total de estudiantes que residen actualmente en Yachay son de 441 y se espera unos 250 más para el próximo semestre, considerando este número se espera obtener rentabilidad en el proyecto.

3.6.4 Principales ofertantes de servicio de residencias en la ciudad del conocimiento yachay.

Residencia Yachay: Ubicada en el interior del campus de la Universidad de Yachay, actualmente cuenta con 441 estudiantes residentes y 55 docentes.

3.6.5 Cálculo de la muestra

El cálculo de la muestra nos ayuda a determinar la cantidad de individuos a ser encuestados, y de esta manera, obtener una mayor seguridad de resultados y determinar si el proyecto es factible.

Para el cálculo de la muestra se utilizó la siguiente fórmula de población finita indicada en el Gráfico que considera una distribución normal con un nivel de confianza de 95% para obtener una muestra a partir de la población

$$\zeta \frac{Z^2 N pq}{e^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

Tomado de (Benitez., 2014, pág. 59)

Tabla 6. Formula tamaño de la muestra.

n= tamaño de la muestra
Z= nivel de confianza al 95%
E= Error al 5%
p= encuestas favorables = 0.5
q=encuestas desfavorables= 0.5
N= población total de estudiantes que estudiarán en la Universidad del "Yachay"

$$n = \frac{1,96^2 * 441 * 0,5 * 0,5}{0,05^2(441 - 1) + 1,96^2 * 0,5 * 0,5}$$

$n = 205$ encuestas Resultado para estudiantes de Yachay

3.7 MODELO DE PREGUNTAS

3.7.1 Objetivos y preguntas de la investigación

Preguntas de investigación:

¿Qué edad tiene?

Estado civil

El colegio en donde estudió es:

Sus estudios los realiza con financiamiento de:

¿Considera Ud. que es necesaria la creación de una residencia universitaria para el alojamiento de los estudiantes de otras provincias?

Si tendría la opción de otra Residencia Universitaria en las cercanías de Yachay tomaría en cuenta a esta residencia como una opción para su alojamiento.

Según su criterio ¿cuáles deberían ser los servicios que ofrezca la residencia?

¿Qué tipo de habitación preferiría?

¿Estaría dispuesto(a) a compartir el baño?

Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Con cuántas personas aceptaría compartir el baño?

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por alojamiento?

Si la residencia universitaria ofrece el servicio de alimentación ¿pagarían para acceder a este servicio?

Si la respuesta anterior es afirmativa. ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar mensualmente por 3 comidas al día?

¿Cuánto tiempo máximo estaría dispuesto a viajar de la Residencia Universitaria hacia la universidad?

En la actualidad ¿Tiene usted disponibilidad para escoger las habitaciones de la residencia.

¿Qué clases de servicios además de los que ya recibe actualmente considera necesarios para su comodidad y confort para su ambiente personal y educativo?

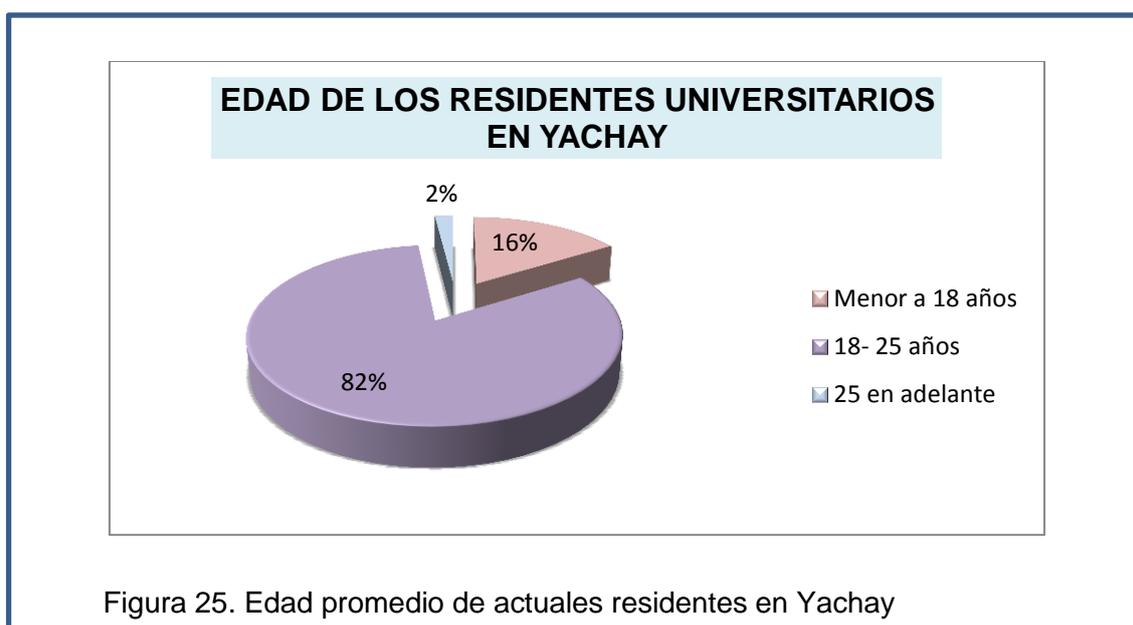
¿Qué aspectos Ud. cree importante a la hora de escoger el tipo de alojamiento?

¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el servicio relacionado a Residencias Universitarias?

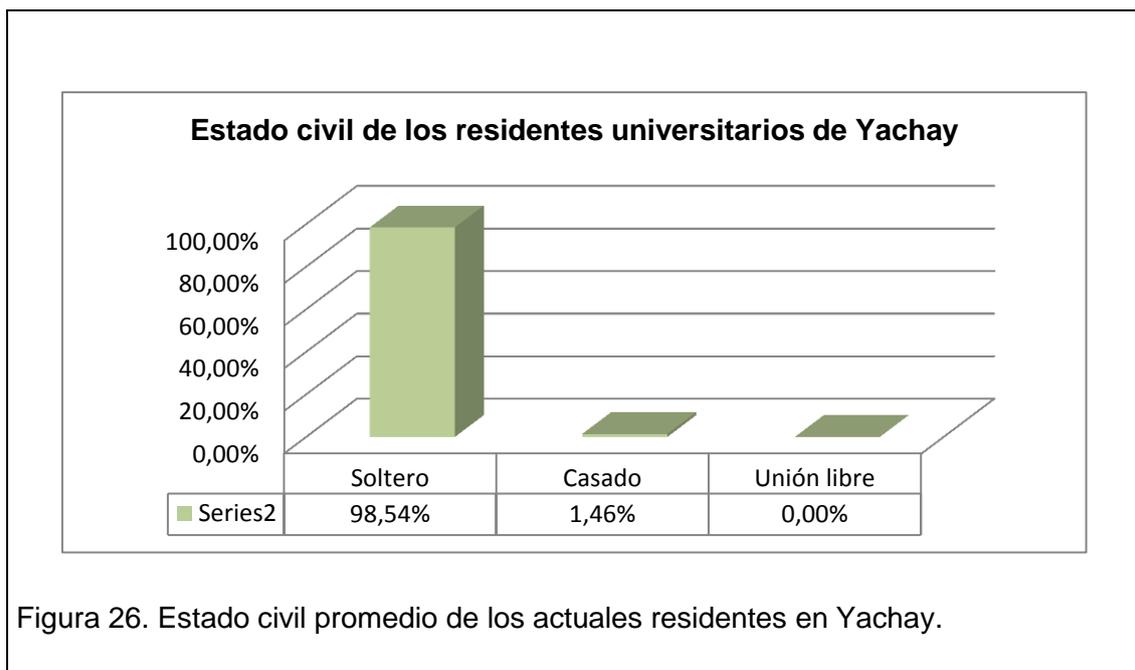
3.7.2 Resultados de la encuesta

La cantidad de encuestas llevadas a la investigación de campo fueron de 205, aplicadas a varios estudiantes que residen actualmente en la Residencia Yachay ubicada en la Provincia de Imbabura, Cantón Urcuquí.

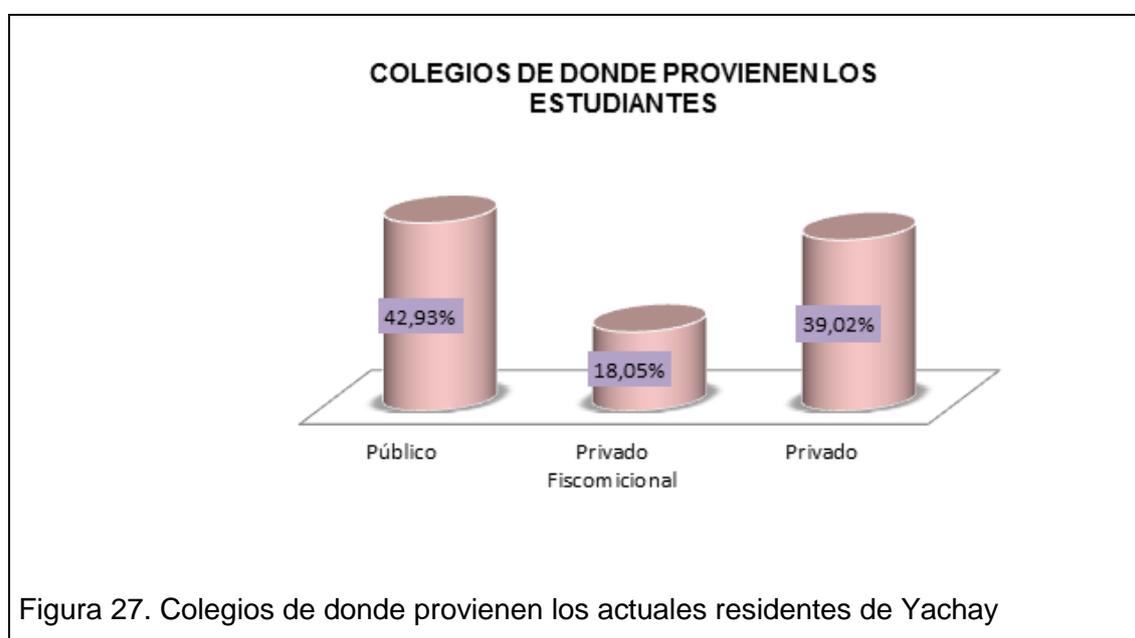
Dentro de los principales resultados encontrados en la investigación cuantitativa tenemos:



Dentro del segmento de residentes universitarios que actualmente viven en Yachay tenemos que el 82% de ellos tienen entre 18 y 25 años, un 16% es menor de 18 años y un 2% es mayor de 25 años.

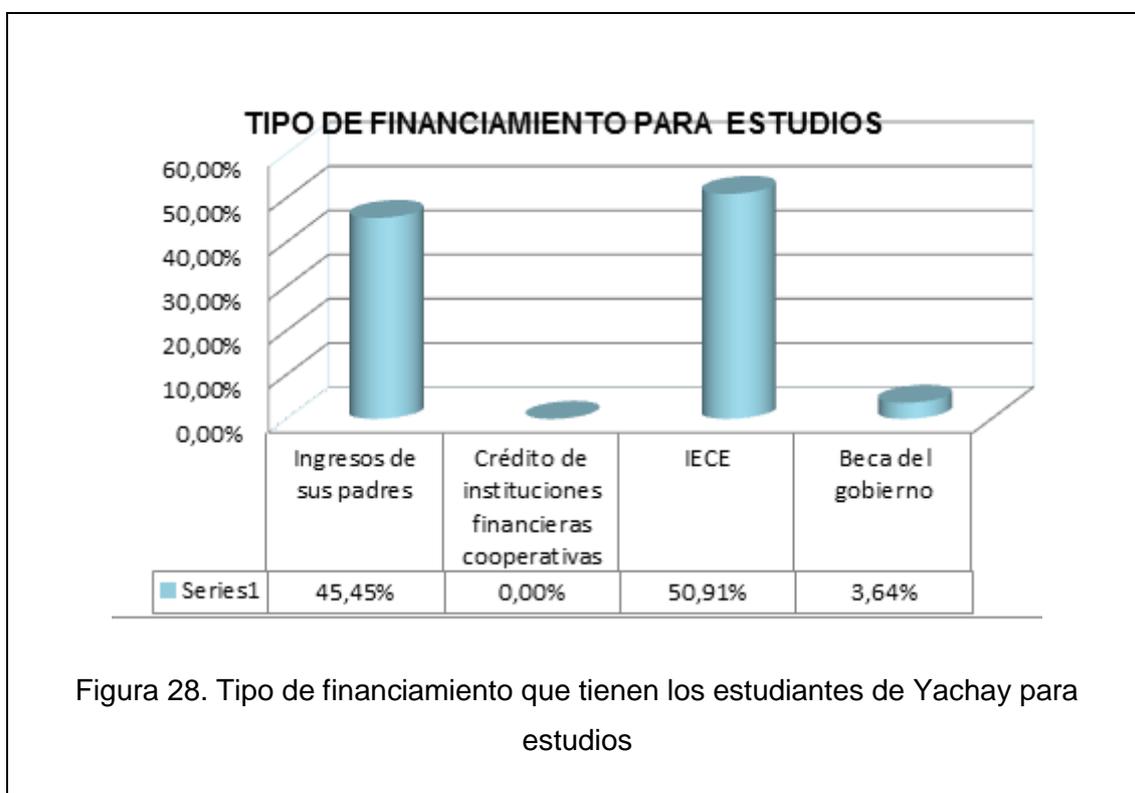


La investigación de mercado arrojó como resultados que el 98,54% de los estudiantes que viven en Yachay son solteros un 1,46% de ellos están casados y actualmente no existen estudiantes que tengan una relación de unión libre.



Dentro del segmento entrevistado se puede evidenciar que el 42,93% de los entrevistados proviene de un colegio público, el 39,02% de los entrevistados

realizaron sus estudios secundarios en un colegio privado y el 18,05% de los estudiantes manifestó haber estudiado en un colegio privado Fisco-misional.



La encuesta aplicada arrojó como resultados que el 50,91% de los estudiantes de Yachay financian sus estudios a través del IECE, un 45,45% lo hace financiado por los ingresos de sus padres y un 3,64% estudia con la beca otorgado por el gobierno, cabe mencionar que algunos de los entrevistados financian sus estudios de una o dos maneras.



Figura 29. Necesidad de la creación de una residencia universitaria para estudiantes otras Provincias

La encuesta efectuada dio como resultado que el 98% de los encuestados considera que es importante la creación de una residencia universitaria como alojamiento para estudiantes que provienen de otras provincias y un 2% de los encuestados manifestó que no es importante la creación de una residencia.

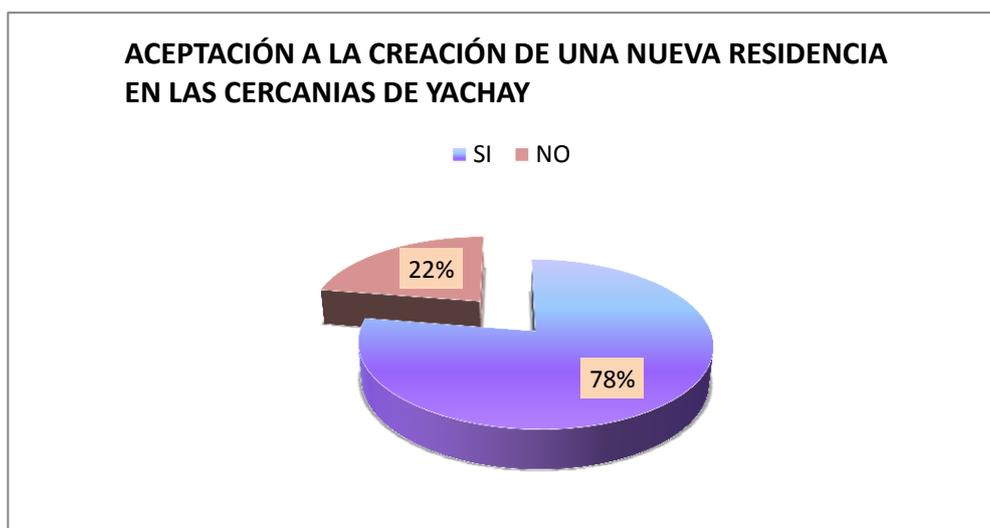
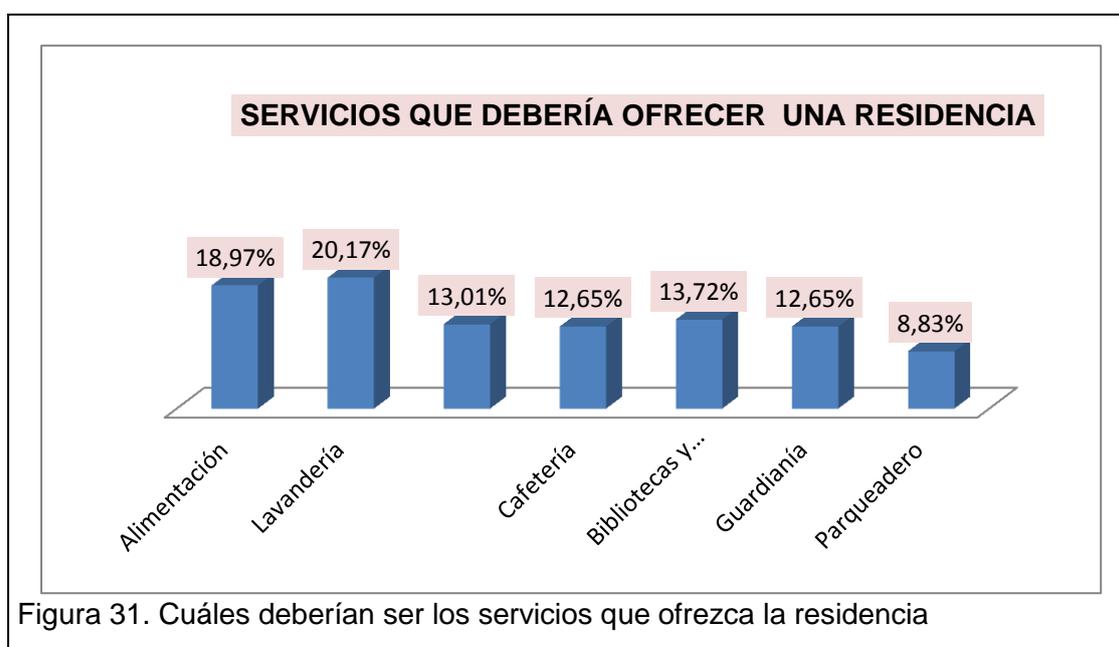
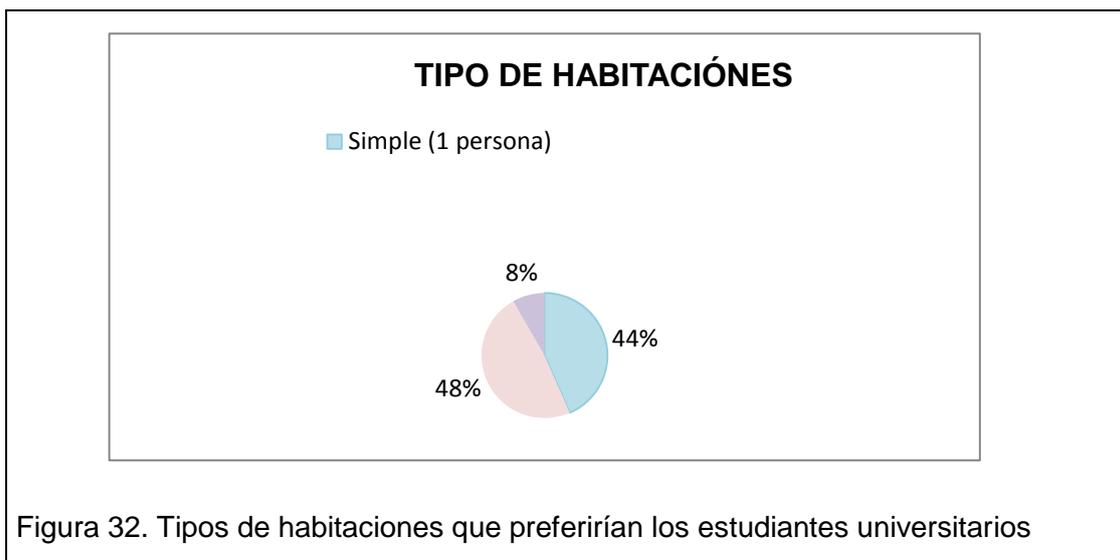


Figura 30. Aceptación de alojamiento al existir una nueva residencia

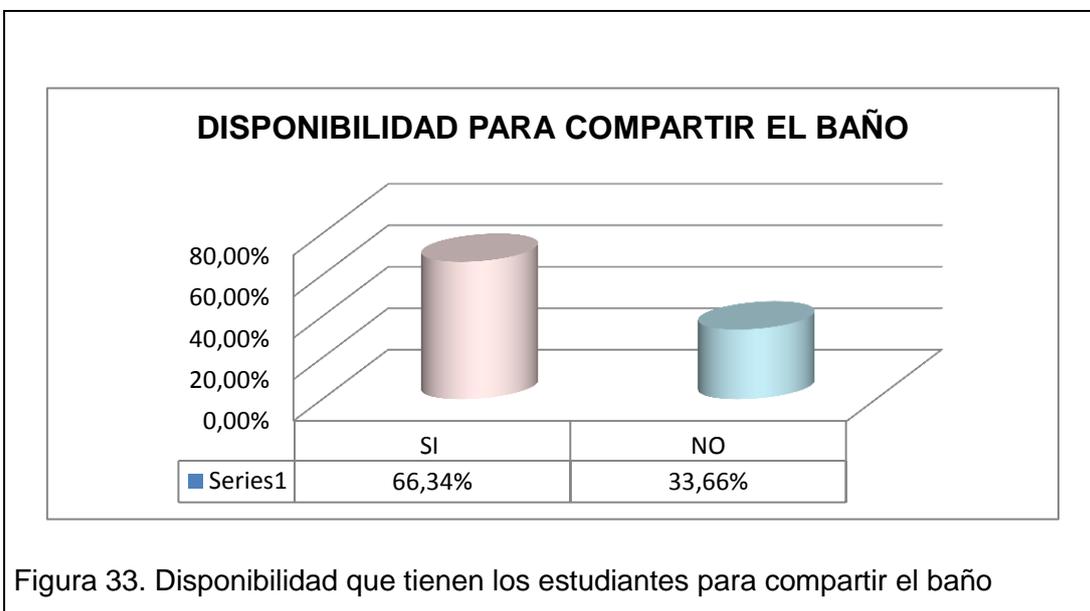
El 78% de los encuestados respondió que sí estarían dispuestos a considerar la posibilidad de alojarse en una nueva residencia en las cercanías de Yachay, y un 22% respondió que no considerarían la posibilidad de alojarse en una residencia diferente a la actual.



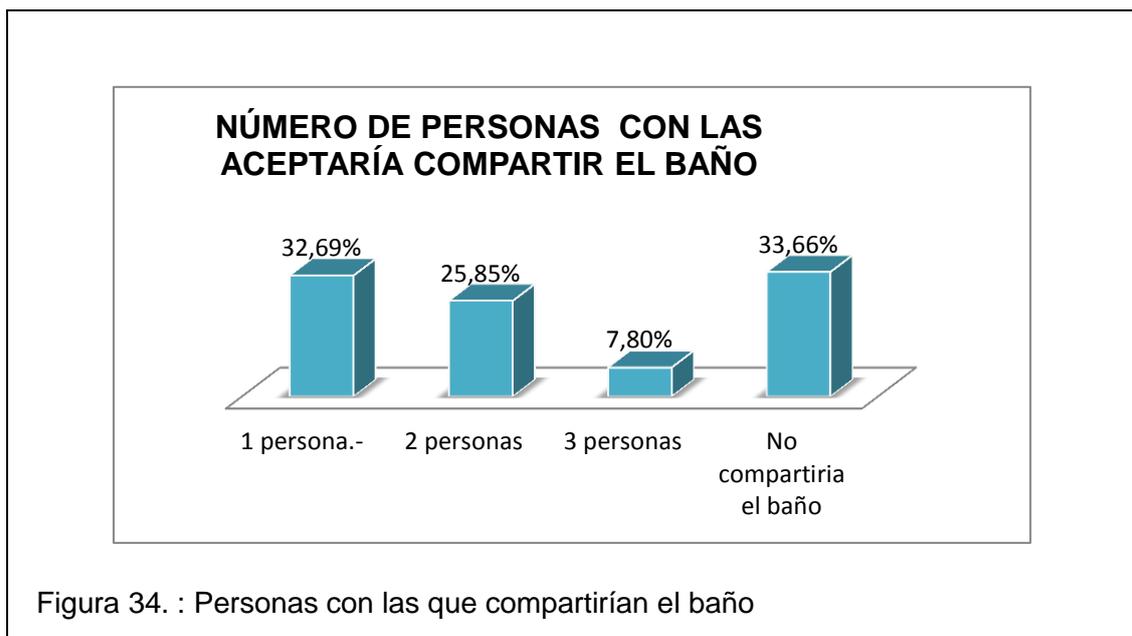
Dentro de la investigación se indagó acerca de los servicios con los que debe contar un residencia universitaria, el 20,17% mencionó que debería contar con servicio de lavandería, el 18,97% consideran que debería ofrecer el servicio de alimentación, el 13,72% mencionó que debería contar con bibliotecas y áreas de estudio, el 13,01% le gustaría que se brinde el servicio de limpieza a la habitación, el 12,65% de los estudiantes consideran que la residencia debería brindar el servicio de cafetería y guardiana, únicamente el 8,83% de los encuestados mencionó que debería tener parqueadero.



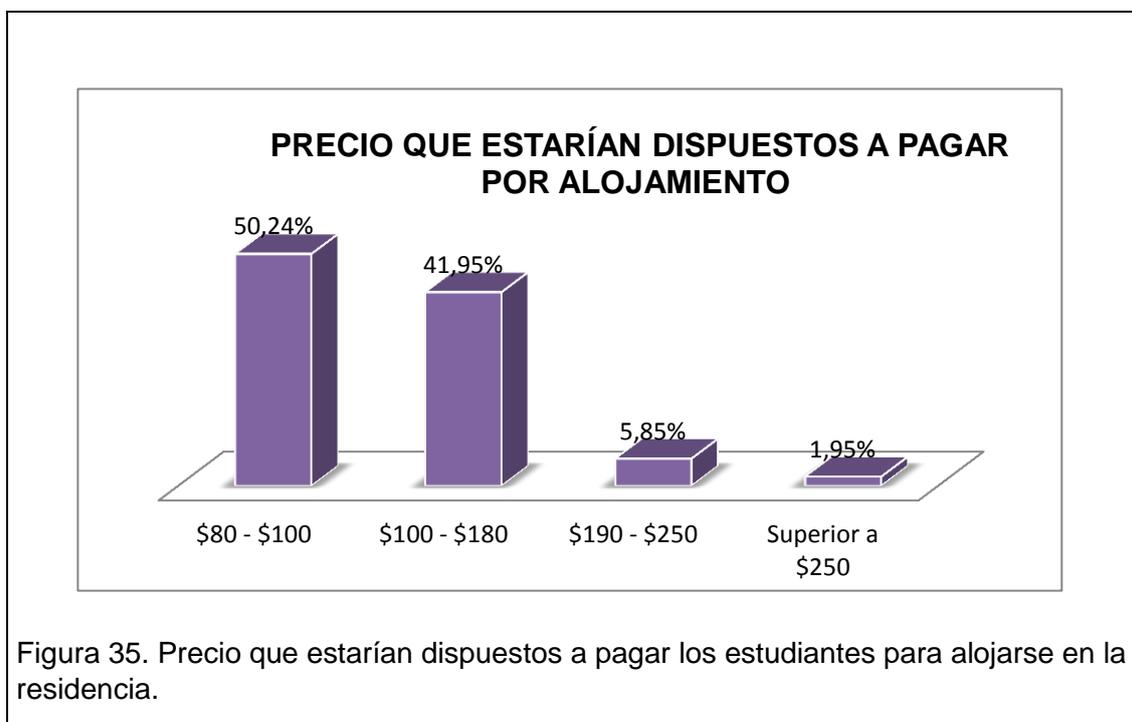
La pregunta aplicada acerca de que habitaciones preferirían los estudiantes dio como resultado que el 48% prefieren habitaciones dobles, a un 44% les gustaría tener una habitación simple, y un 8% de los estudiantes respondió que estarían dispuestos a compartir la habitación hasta con 2 personas más.



En la investigación se consultó a los estudiantes si estarían dispuestos a compartir el baño un 66,34% respondió afirmativo a esta pregunta y un 33,66% no estarían dispuestos a compartir el baño con otra persona.



La encuesta realizada dio como resultado que el 32,69% de los encuestados aceptaría compartir el baño con una persona, el 25,85% de los estudiantes compartiría el baño con dos personas más, el 7,80% estarían dispuestos a compartir el baño hasta con 3 personas más, y el 33,66% no aceptarían compartir el baño con ninguna persona.



Dentro de la investigación se consultó a los estudiantes de Yachay acerca del precio que estarían dispuestos a pagar por alojarse en nuestra residencia universitaria un 50,24% de los encuestados manifestó estar dispuesto a pagar entre \$80 - \$100 dólares, un 41,95% pagarían por éste servicio entre \$100 - \$180, un 5,85% pagarían entre \$190 - \$250, y únicamente un 1,95% de los encuestados estarían dispuestos a pagar un valor superior a los \$250.

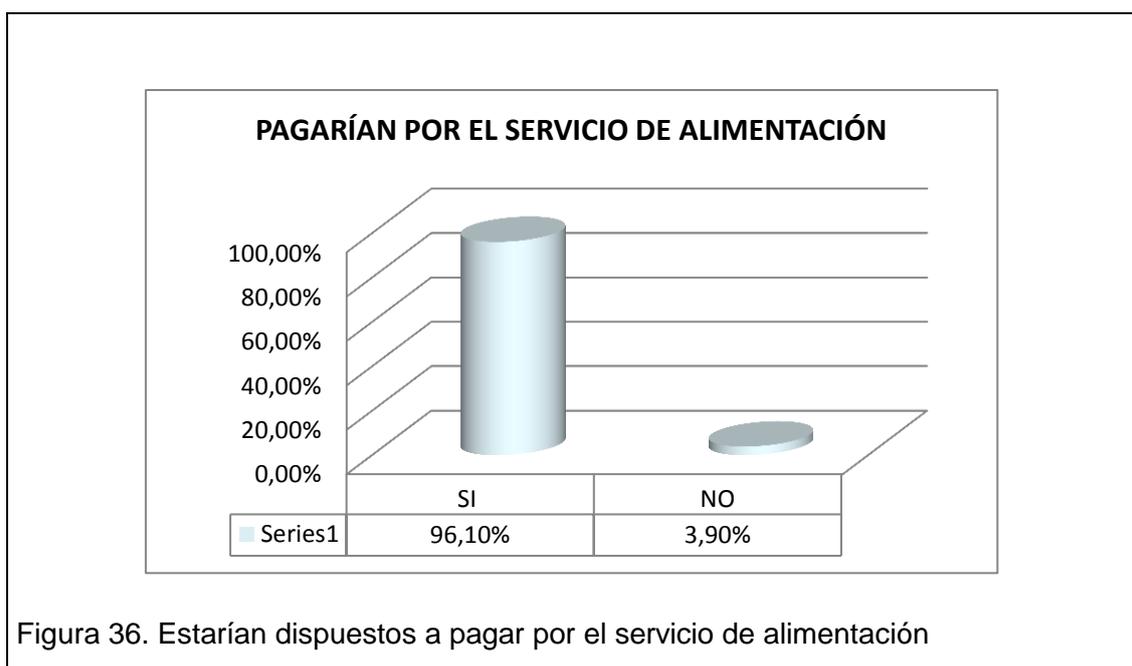
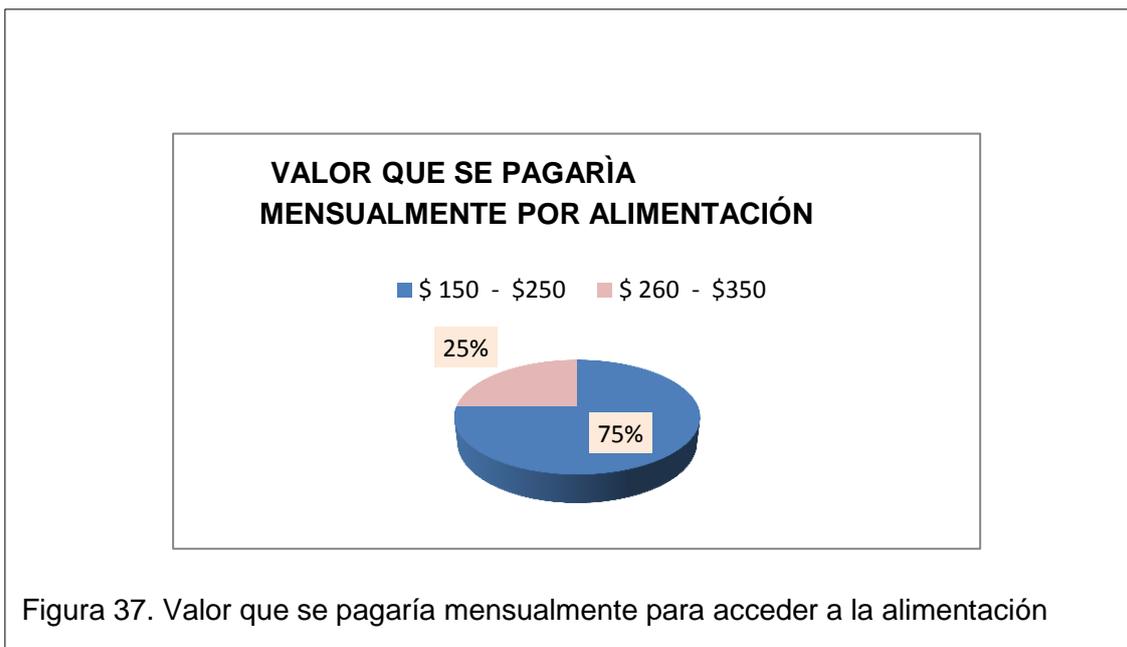
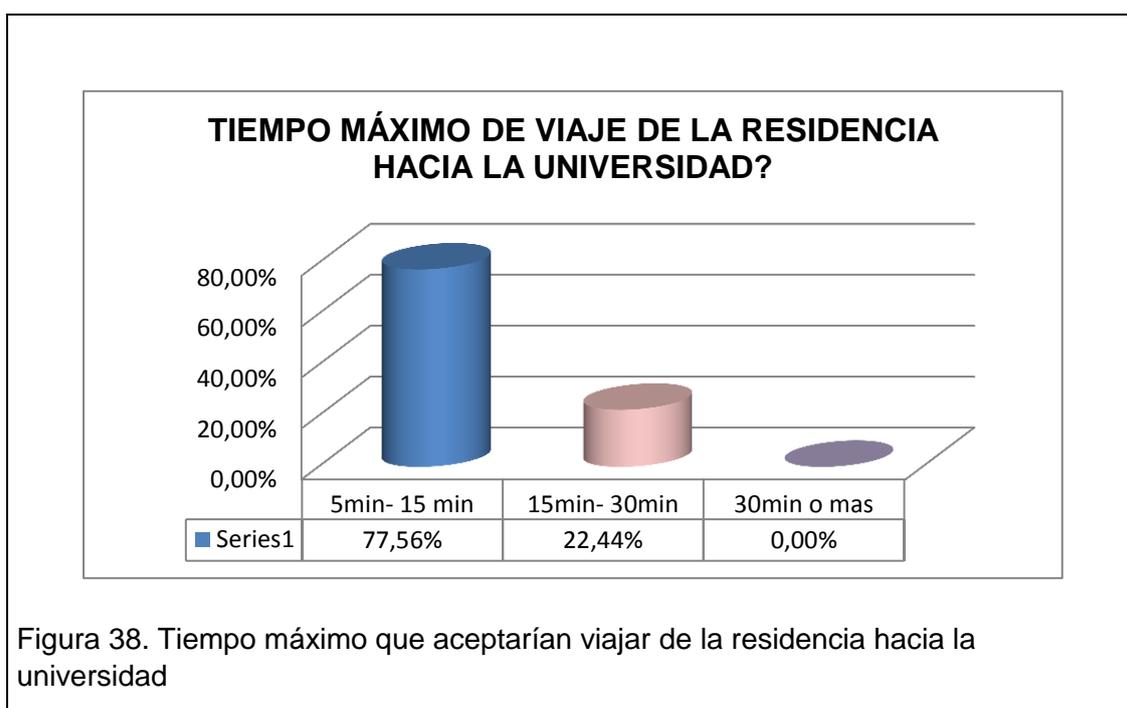


Figura 36. Estarían dispuestos a pagar por el servicio de alimentación

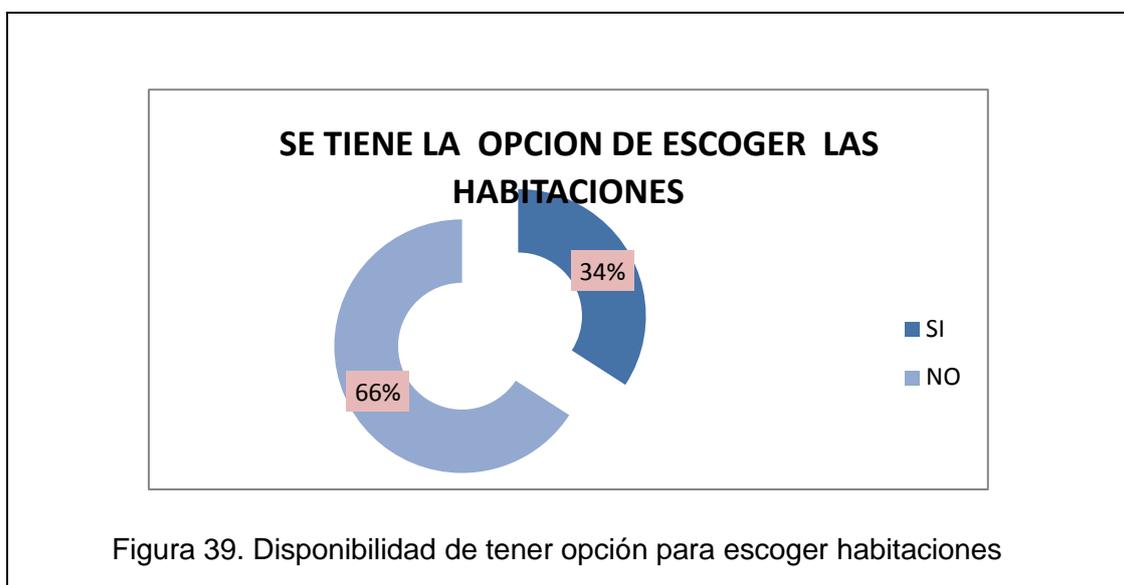
Dentro de la investigación el 96,10% de los estudiantes encuestados estarían dispuestos a pagar por el servicio de alimentación en la residencia, y un 3,90% no se muestran interesados en pagar por el servicio de alimentación.



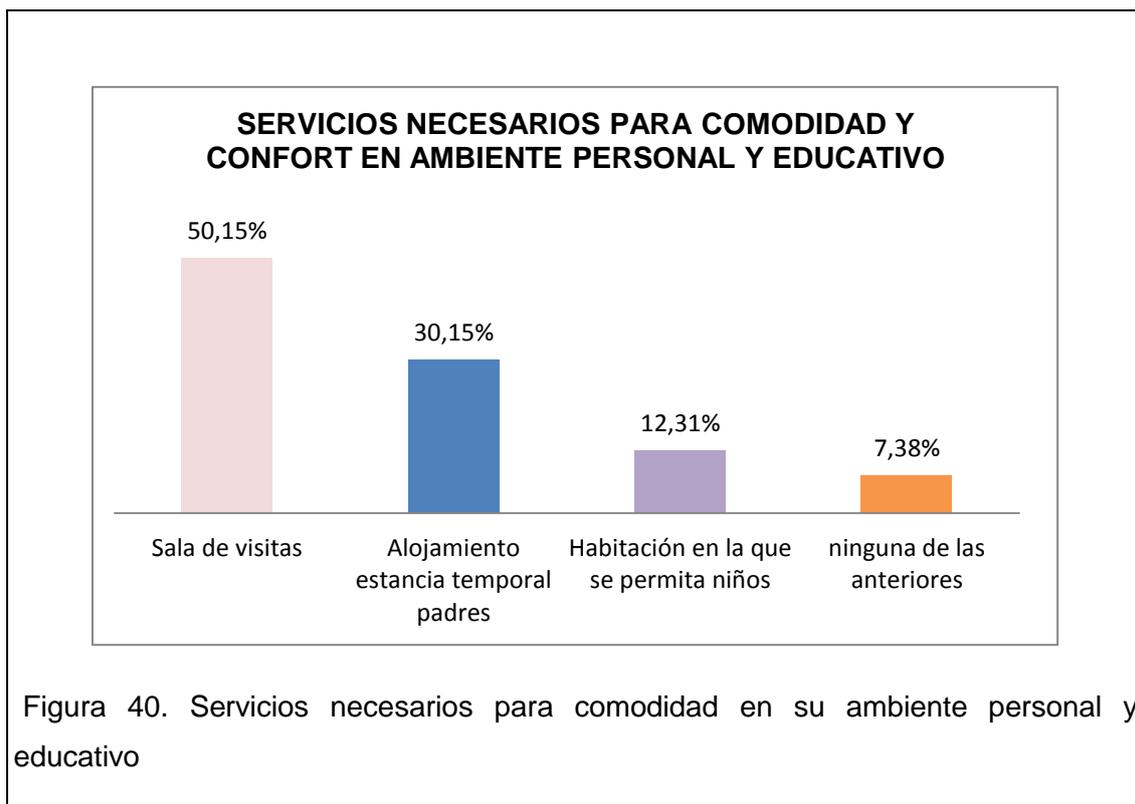
La investigación de mercado dio como resultado que el 75% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre \$150 -\$250 al mes por el servicio de alimentación que incluye tres comidas al día, y un 25% de los encuestados estarían dispuestos a pagar entre \$260 \$350 al mes por el servicio de alimentación.



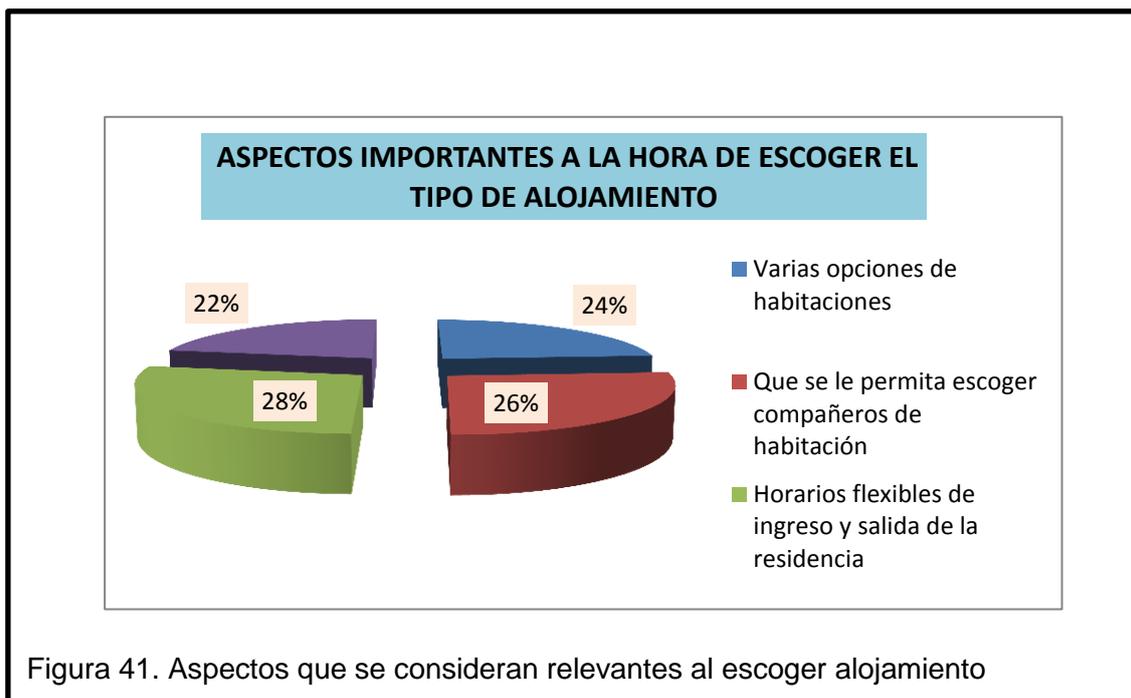
El 77,56% de los residentes universitarios de Yachay afirmaron que el tiempo máximo que estarían dispuestos a viajar de la residencia hacia la universidad está entre 5 – 15 min, un 22,44% de los encuestados viajarían entre 15 – 30 min, y nadie estaría dispuesto a viajar más de 30 minutos.



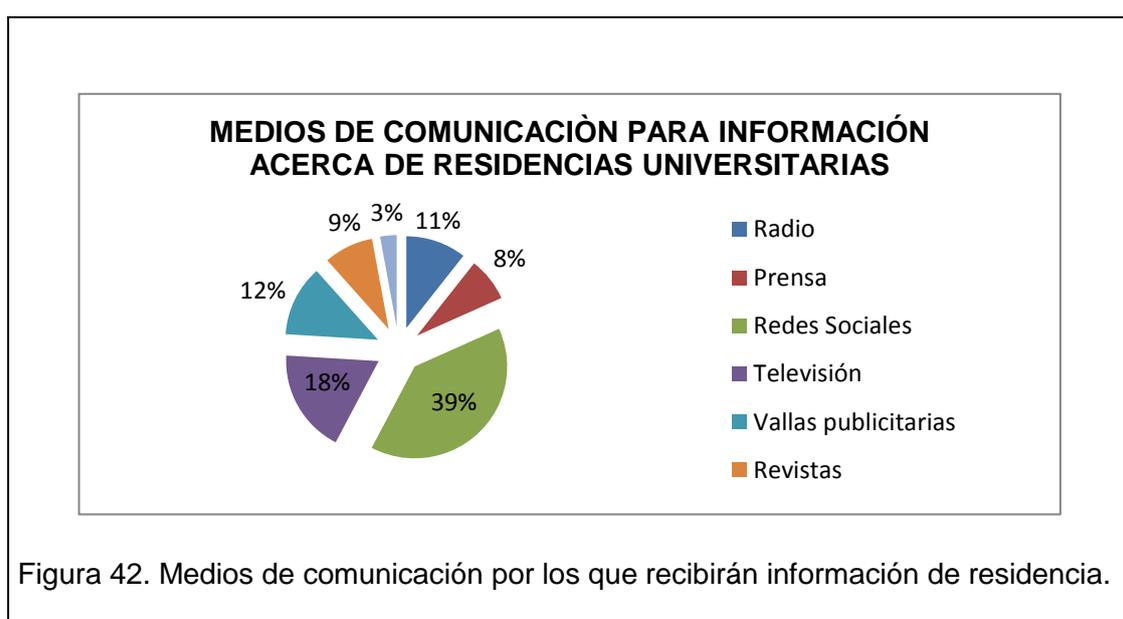
En base a la encuesta realizada el 66% de los estudiantes mencionaron que no tuvieron la opción de escoger sus habitaciones, mientras que un 34% mencionaron que sí tuvieron la opción de escoger su habitación en Yachay.



Dentro de la investigación el 50,15% de los encuestados manifestó que para su comodidad y confort en el ambiente personal y educativo sería necesario contar con una sala de visitas en la residencia universitaria, un 30,15% le gustaría que se brinde un alojamiento temporal para padres, un 12,31% se mostró interesado en que existan habitaciones en las que se permitan niños y un 7,38% de los encuestados no se mostró interesado en ninguna de las anteriores opciones.



El 28 % de los encuestados respondió que para escoger un alojamiento tomarían en cuenta que existan horarios flexibles de ingreso y salida de la residencia, un 26% manifestó que le gustaría que se permitan escoger los compañeros de habitación, a un 24% le gustaría que existan varias opciones de habitaciones y un 22% se mostró interesado en que se les permitan realizar reuniones sociales en la residencia



Dentro de la investigación se consultó a los estudiantes acerca del medio de información por el cual les gustaría recibir publicidad acerca de residencias universitarias un 39% de ellos manifestó que por redes sociales, un 18% mediante televisión un 12% a través de vallas publicitarias, un 11% mediante radio, a un 9% le gustaría informarse por revistas un 8% mediante la prensa y a un 3% mediante otros medios como son mail y dentro de la universidad.

Encuesta realizada a estudiantes mejor puntuados en la pruebas de la Senecyt

La presente investigación tiene como finalidad obtener ideas e información adicional acerca de la opinión, gustos y preferencias de algunos estudiantes pertenecientes al ranking de colegios que obtuvieron el puntaje más alto en las pruebas de la Senecyt en años anteriores, por ésta razón se decidió investigar acerca de los tipos de muestreo que existen para escoger la técnica de muestreo que vaya de acorde a la información que se necesita recopilar y a los recursos humanos que se tenga al alcance.

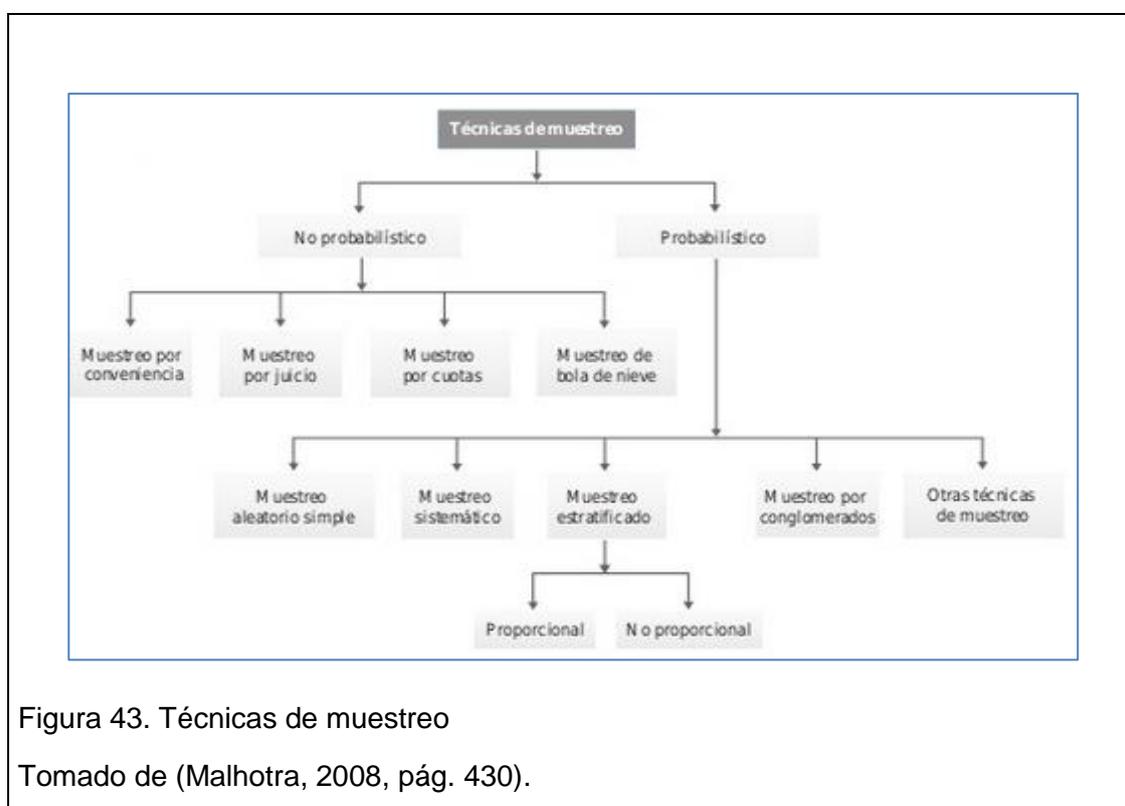


Figura 43. Técnicas de muestreo

Tomado de (Malhotra, 2008, pág. 430).

En base al libro de investigación de mercados existen tipos de muestreo no probabilísticos entre ellos el muestreo por conveniencia. “El muestreo por conveniencia busca obtener una muestra de elementos convenientes, la selección de unidades de muestreo se deja principalmente al entrevistador, muchas veces los encuestados son seleccionados porque se encuentran en el lugar y momento adecuados. Las unidades de muestreo son accesibles sencillas de medir y cooperativas, a pesar de las ventajas esta forma de muestreo tiene serias limitaciones, una de las cuales es la presencia de muchas fuentes potenciales de sesgo de selección como la autoselección del encuestado”. (Malhotra, 2008, pág. 341)

El muestreo por conveniencia es un método de muestreo no probabilístico en el que las muestras se toman como le sea más cómodo al investigador, sin embargo no se puede medir la representatividad de la muestra porque no se pueden estimar los cálculos de los errores de muestreo y los datos no son generalizables a la población objeto definida. (Hair, Bush, & Ortinau, 2004, pág. 308)

Si bien es cierto que, la técnica de muestreo por conveniencia no es adecuada para proyectos de investigación de mercados que impliquen inferencias sobre la población y no se recomiendan para la investigación descriptiva y casual, pueden usarse en la investigación exploratoria para generar ideas, información e hipótesis, esta técnica se utiliza en ocasiones e incluso en encuestas grandes. (Malhotra, 2008, pág. 341)

Para determinar el diseño de muestreo aplicado es necesario considerar algunos puntos como es el de los recursos “si los recursos financieros y humanos son limitados entonces se descartarán algunos métodos de muestreo probabilístico que consumen más tiempo y son más complejos”. “Se podría aplicar el método de muestreo no probabilístico en vez de renunciar a hacer investigación alguna. (Hair, Bush, & Ortinau, 2004, pág. 308)

Para efecto de mi proyecto he optado por utilizar la técnica de muestreo por conveniencia, en vista que se deseaba encuestar a los estudiantes de todo el Ecuador que hayan sacado un puntaje superior a 957 e inferior a 971 que son

los candidatos idóneos que cumplen con el puntaje necesario para aplicar a un cupo en la universidad Yachay. Sin embargo, la información relacionada a los datos personales de los estudiantes como son: teléfonos de contacto, lugares de residencia y correos personales son considerados información personal, privada, confidencial y no accesible al público en general ni para efectos de trabajos de tesis, únicamente cada uno de éstos estudiantes es notificado de su puntaje mediante la página web de la Senecyt en donde se debe ingresar cedula de identidad y clave personal para acceder a la información. En base a lo explicado anteriormente no es posible acceder a estos datos y encuestar a este segmento de mercado meta, por ésta razón se optó por el muestreo por conveniencia para seleccionar a los encuestados que han respondido las preguntas de investigación que se menciona a continuación.

Preguntas de investigación:

1. ¿Qué edad tiene?
2. El colegio en donde estudió es:
3. Quién cubre los gastos del hogar?
4. Sus estudios universitarios los realizará con financiamiento de:
5. Ha considerado la posibilidad de aplicar a un cupo para realizar sus estudios universitarios en la universidad de Yachay
6. Si obtendría un cupo en Yachay cuál de las siguientes opciones elegiría como alojamiento durante su permanencia en la universidad
7. Según su criterio cuales deberían ser los servicios que ofrezca la residencia?
8. ¿Qué tipo de habitación preferiría?
9. Estaría dispuesto(a) a compartir el baño?

10. Si la respuesta anterior es afirmativa ¿Con cuántas personas aceptaría compartir el baño?
11. Qué precio estaría dispuesto a pagar?
12. Si la residencia universitaria ofrece el servicio de alimentación pagarían para acceder a este servicio?
13. Si la respuesta anterior es afirmativa. ¿Cuánto estarían dispuestos a pagar mensualmente? (la alimentación incluye desayuno, almuerzo y cena)
14. A cuántos minutos máximo le gustaría que esté la residencia de la universidad?
15. ¿Qué clases de servicios además de los que ya recibe actualmente considera necesarios para su comodidad y confort para su ambiente personal y educativo?
16. ¿Qué aspectos Ud. cree importante a la hora de escoger el tipo de alojamiento?
17. A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre el servicio relacionado a Residencias Universitarias?

La cantidad de encuestas llevadas fueron de **386**, aplicadas a estudiantes de varias Provincias de la Sierra ecuatoriana, que según publicaciones de la Senecyt, los estudiantes de colegios de la sierra son los que obtuvieron las más altas puntuaciones y son los candidatos para aplicar a un cupo de estudios en la universidad de Yachay. (Ecuador Universitario, 2014)

Rankings de los colegios mejor puntuados

Ranking de los 10 colegios Región Sierra

- 1 Lev Vygotsky, Pichincha, 923,2 puntos de promedio.
- 2 Sebastián de Benalcázar, Pichincha, 895,2 puntos.
- 3 San Gabriel, Pichincha, 889,8 puntos.
- 4 Jezreel, Pichincha, 884,4 puntos.
- 5 San Francisco, Imbabura, 883,2 puntos.
- 6 Unidad Educativa Ángel Polibio Cháves, Pichincha, 882,2 puntos.
- 7 Martín Cereré, Pichincha 875,4 puntos.
- 8 Liceo Internacional, Pichincha, 874,5 puntos.
- 9 Hontanar, Pichincha, 871,3 puntos.
- 10 Pío X, Tungurahua, 871,0 puntos.

Tomado de (Ecuador Universitario, 2014)

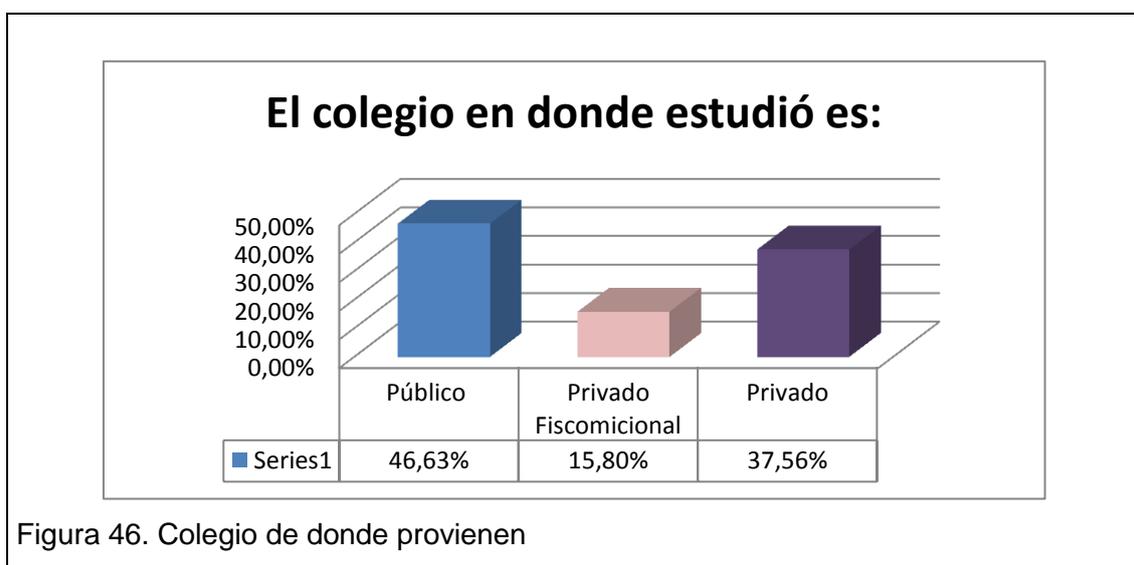


En base a lo anteriormente explicado, se ha decidido realizar aleatoriamente 386 encuestas, los resultados obtenidos se muestran a continuación:

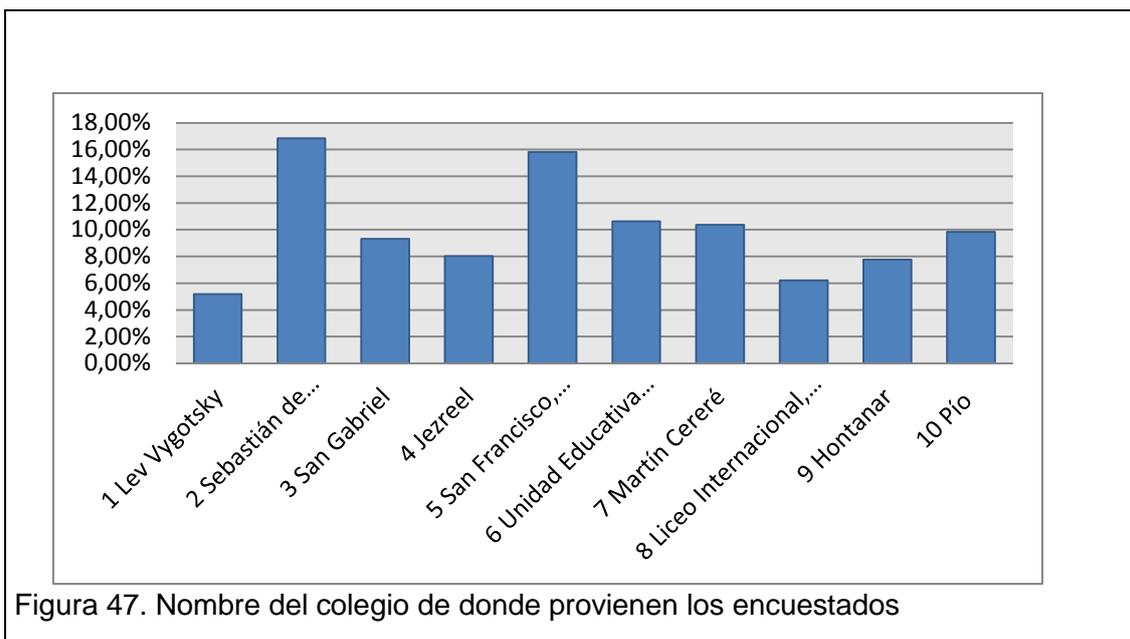
GRAFICOS DE LAS ENCUESTAS



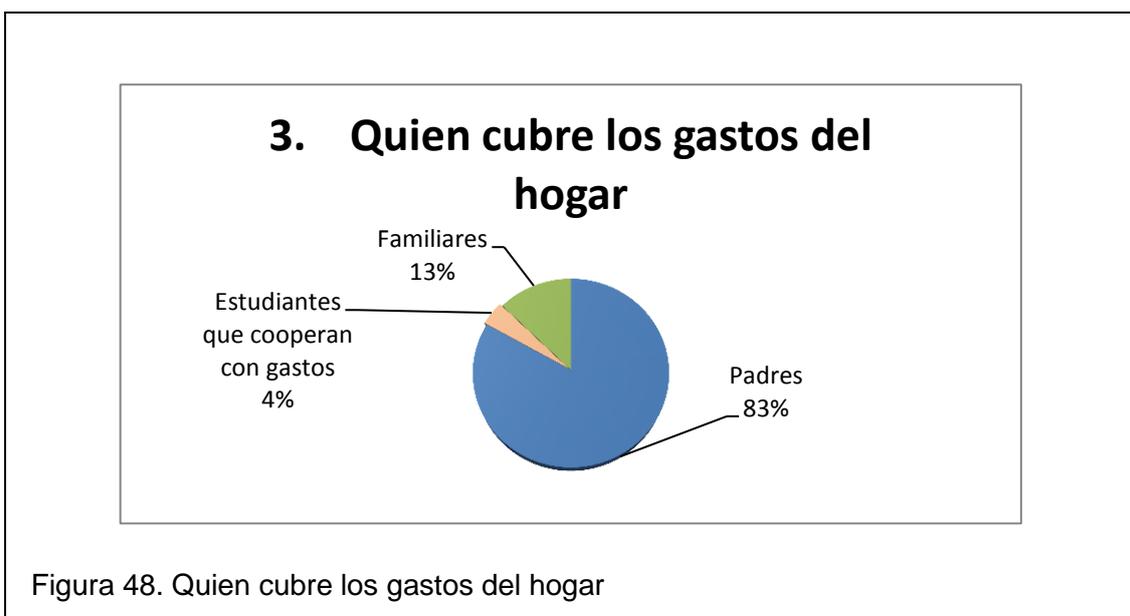
El gráfico revela el resultado de los encuestados acerca de la edad que tienen, podemos evidenciar que el 27% de ellos es menor a 18 años y que el 73% tiene entre 18 y 20 años



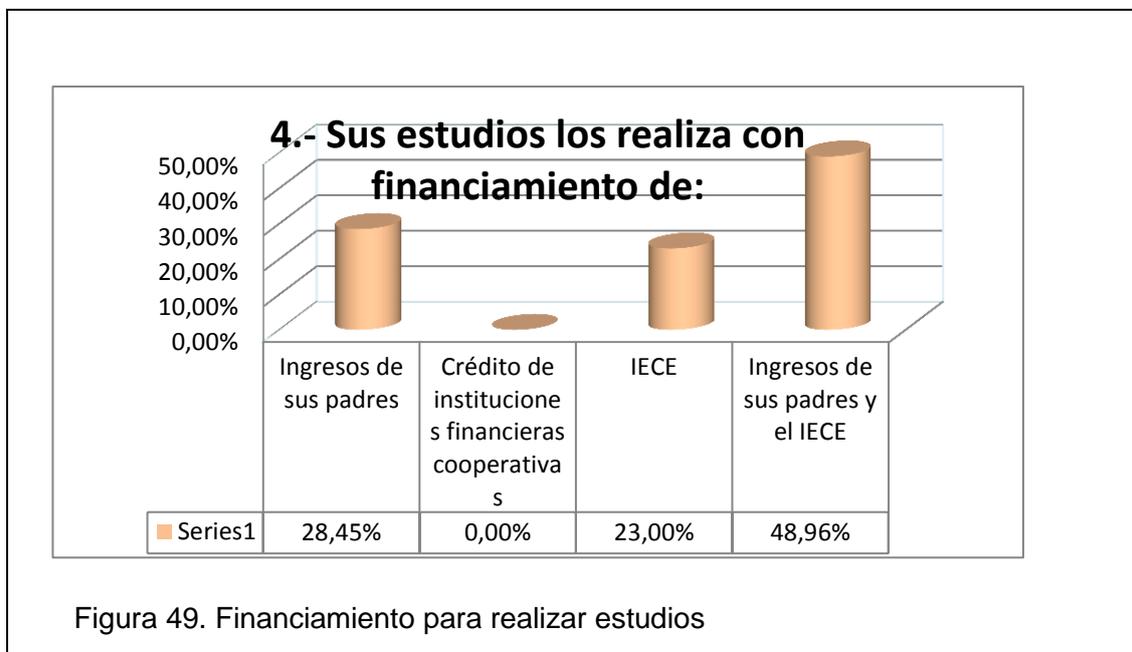
En su mayoría los encuestados pertenecen a colegios públicos con un 46,63%, seguido por un privado con 37,56% y un fiscomisional con un 15,80%.



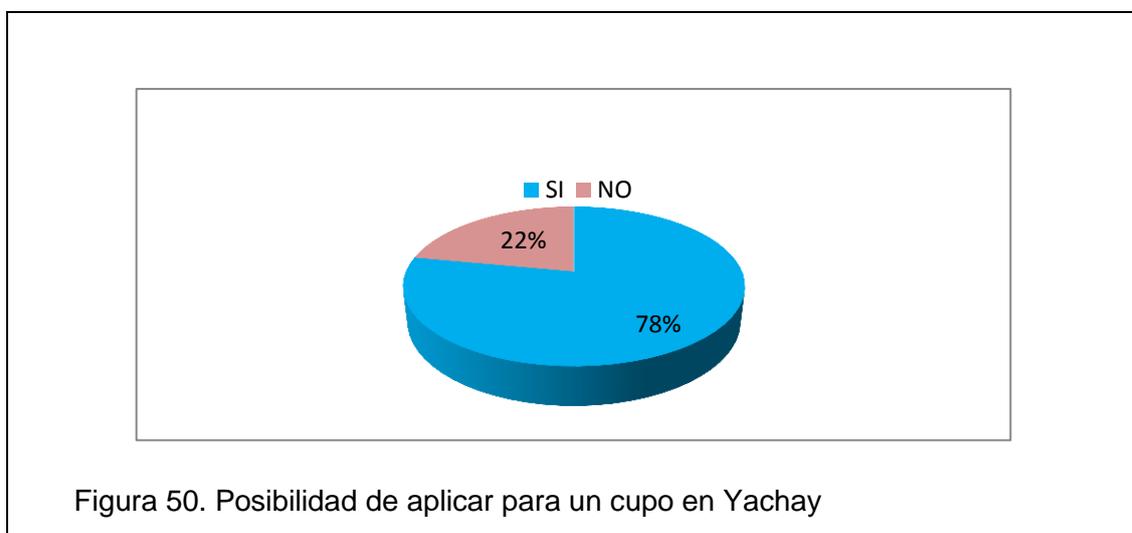
Los colegios de donde provienen nuestros encuestados pertenecen a la lista de colegios que según publicaciones del Senecyt son los colegios mejores puntuados en lo referente a resultados del examen aplicado para ingreso a las universidades. Se aplicó la encuesta a 10 colegios entre ellos están el Sebastián de Benalcazar, San francisco de Imbabura, Martín Cererè, San Gabriel, entre otros.



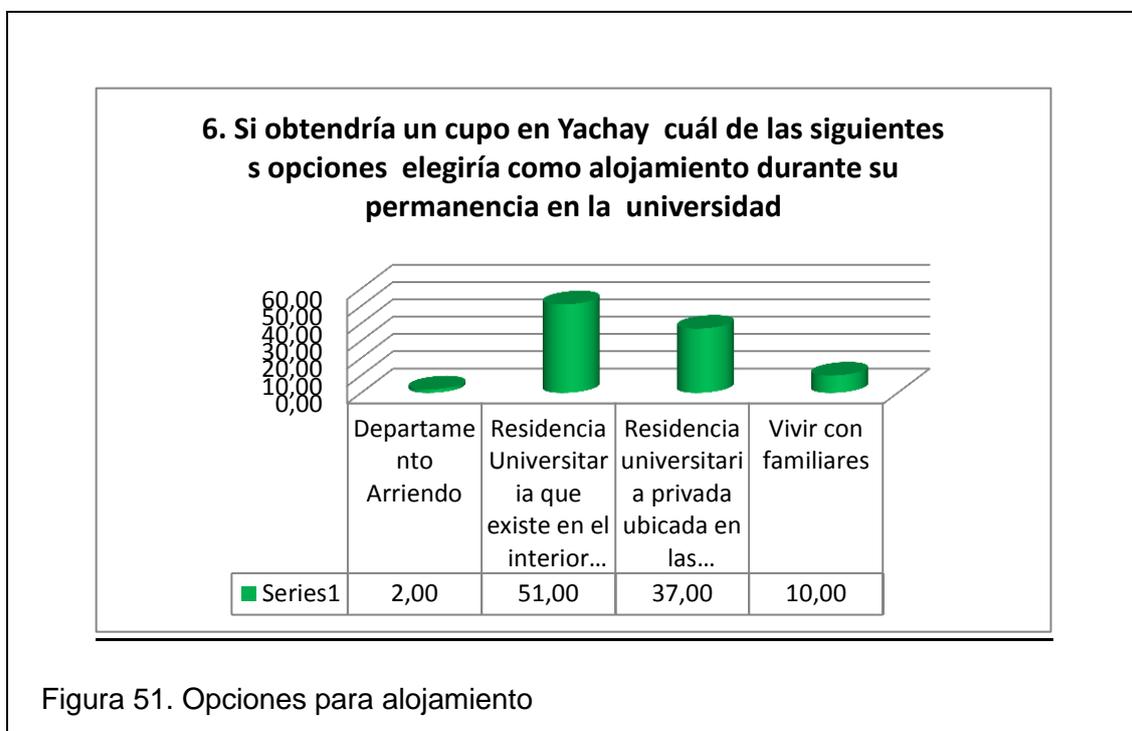
Al consultarles a los estudiantes acerca de quien cubre los gastos del hogar, obtuvimos como resultado que un 83% de los encuestados respondieron que los gastos son cubiertos por los padres, un 13% por familiares y un 4% de los encuestados manifestó contribuir en una parte con los gastos de su hogar.



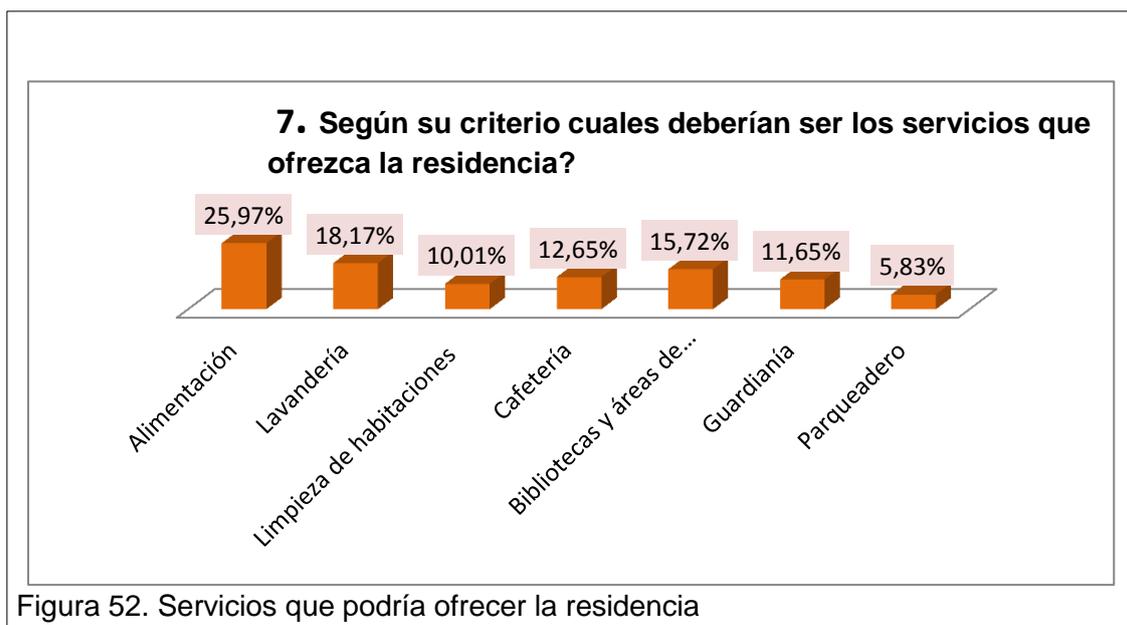
Con respecto a qué tipo de financiamiento usan los estudiantes para sus estudios, se obtuvo que un 48,96% se financian mediante crédito de IECE e ingresos de sus padres, un 23% lo hace en su totalidad con el IECE, un 28,45% únicamente realiza sus estudiantes con el aporte de ingreso de sus padres.



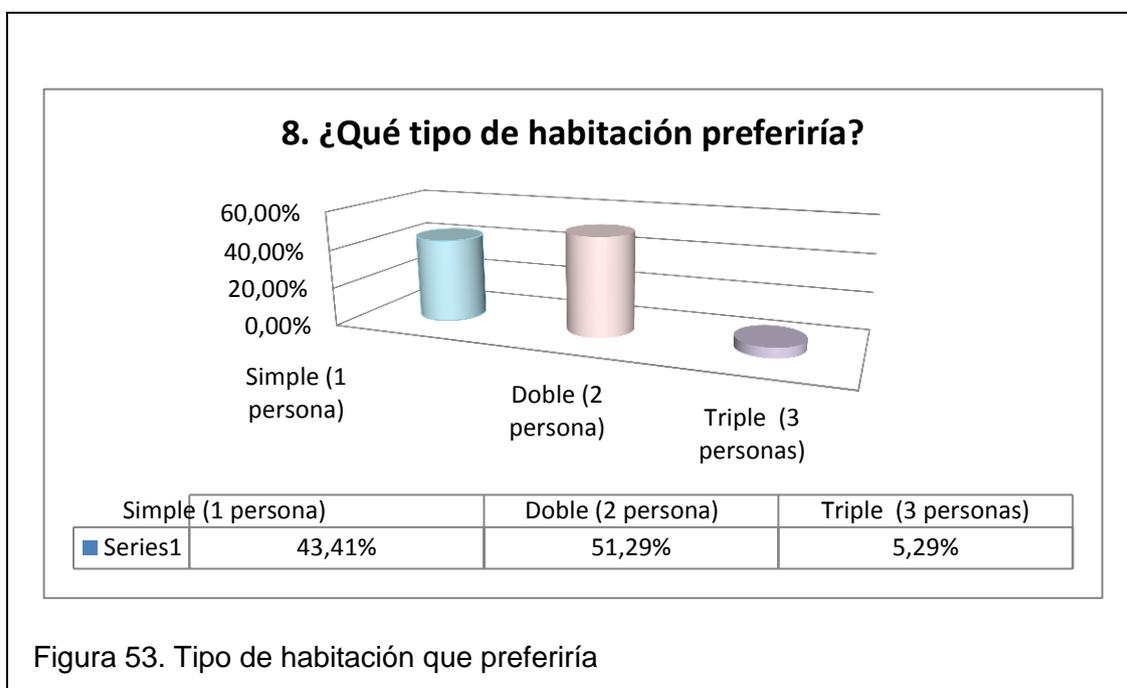
Con respecto a preferencias de universidades para cursar sus estudios superiores un 78% de los encuestados manifestó sentirse interesado por estudiar en Yachay y querer aplicar para un cupo en esa universidad, mientras que un 22% de los encuestados no están interesados en aplicar a Yachay.



Al consultar acerca de preferencias de alojamiento dada la posibilidad de obtener un cupo para estudiar en Yachay, obtuvimos que un 51% escogería la residencia Yachay que se encuentra dentro del campus de la universidad, un 37% consideraría la posibilidad de optar por nuestra residencia privada, a un 10% le gustaría vivir con familiares y un 2% escogería un departamento de arriendo.



Con respecto a los servicios que consideran los encuestados se debería ofrecer están el servicio de alimentación con un 23,97%, seguid del servicio de lavandería con un 18%, el servicio de bibliotecas y áreas de estudio con un 15,72%, cafetería 12,65%, guardianía 11,65%, limpieza a la habitación 10,01% y parqueadero 5,83%.



Acerca del tipo de habitación preferida para el alojamiento podemos evidenciar que un 51,29% de los encuestados prefiere habitaciones dobles, un 43,41% le gustaría tener una habitación simple, y un 5,29% compartiría la habitación hasta con dos personas más.

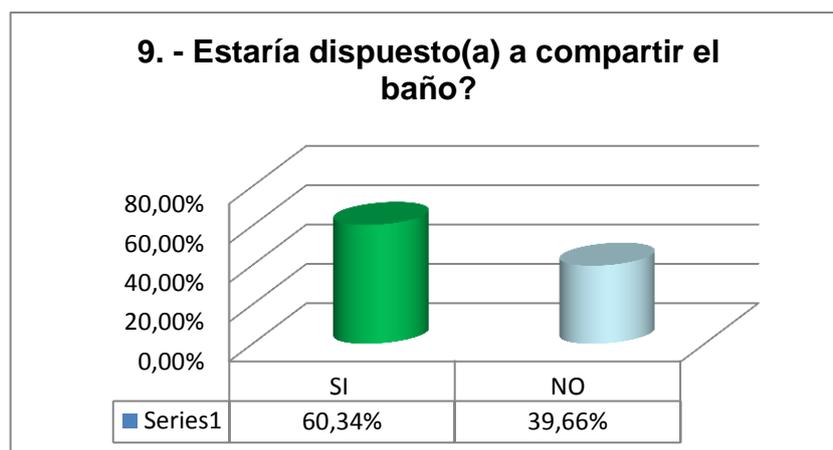


Figura 54. Disponibilidad para compartir el baño

Con respecto a la disponibilidad para compartir el baño se obtuvo que un 60,34% estaría dispuesto a compartir el baño, mientras que un 39,68% no compartiría el baño.

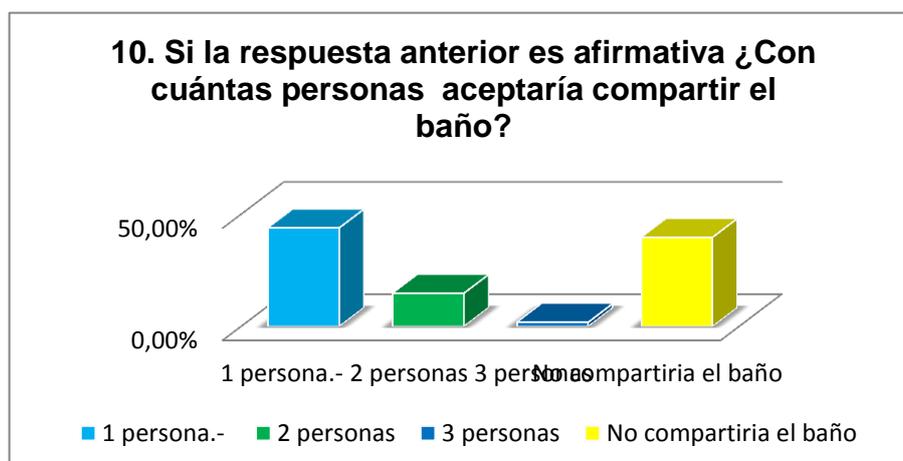
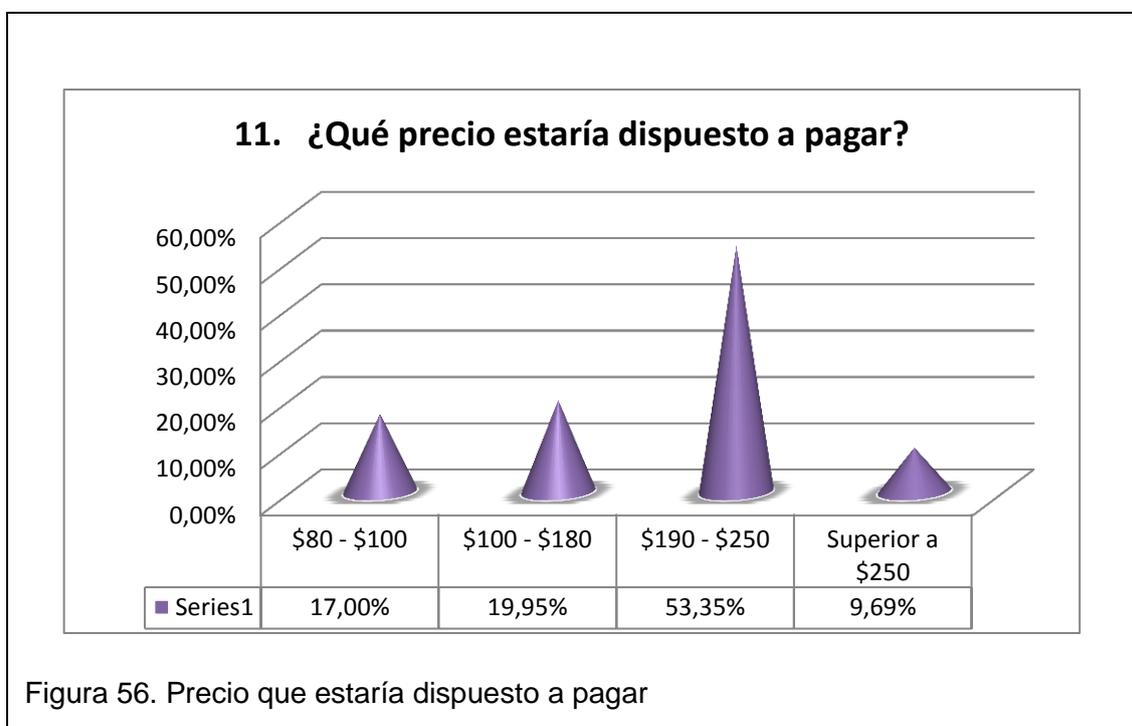
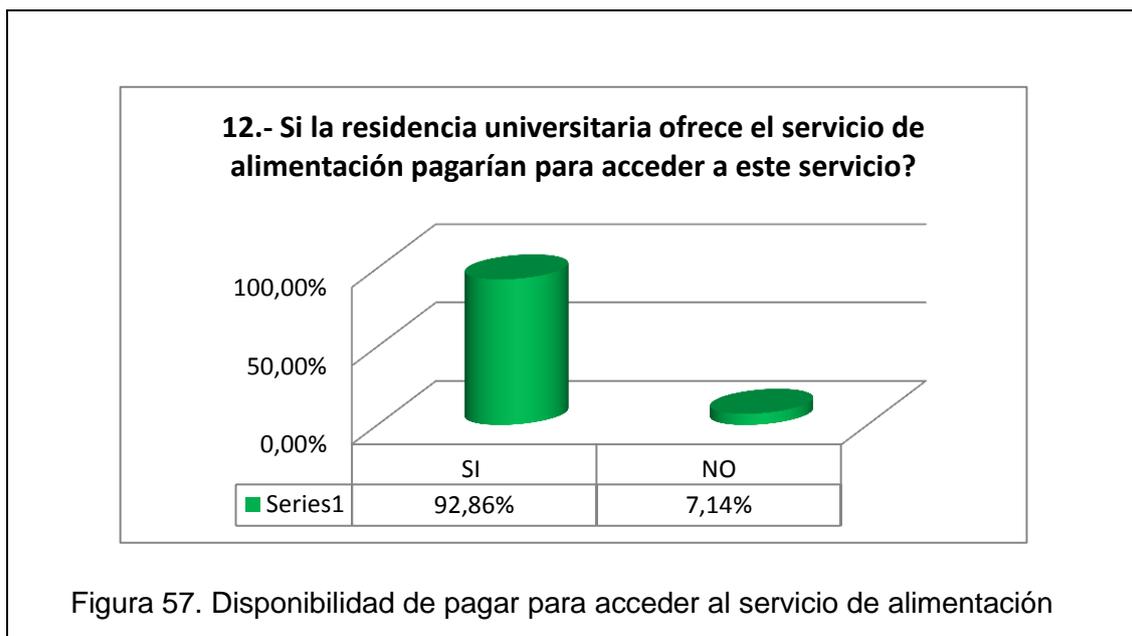


Figura 55. Número de personas con las que aceptaría compartir el baño

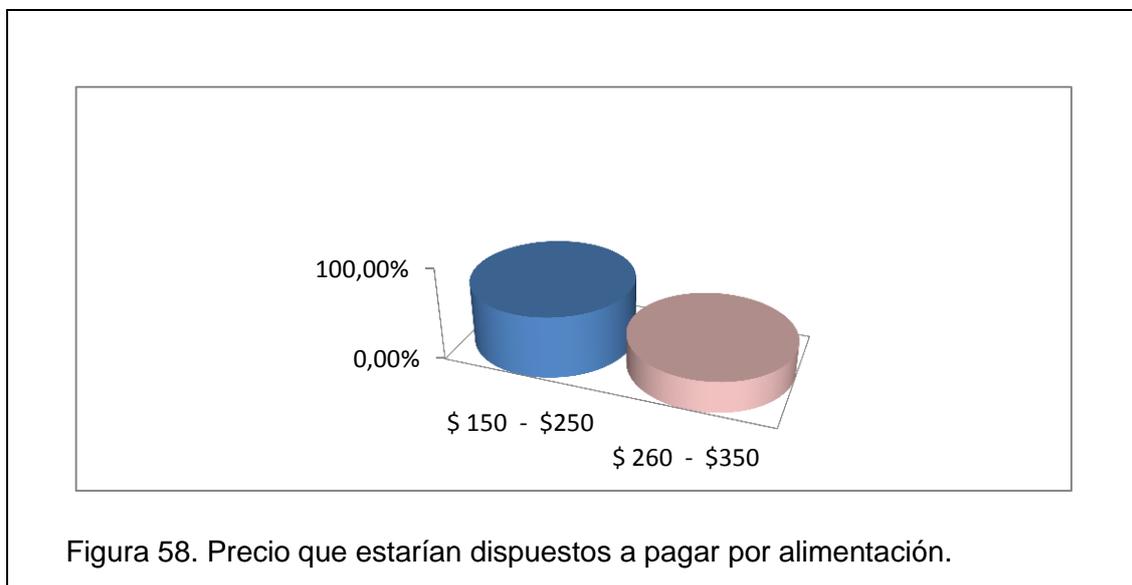
Con respecto a la disponibilidad de compartir el baño, las personas que si compartirían el baño en un 40% lo haría con una persona, un 20% con dos personas aproximadamente un 85 con tres personas, y un 39,66% definitivamente no compartiría el baño.



Al consultar acerca del precio que estaría dispuestos a pagar por el servicio de alojamiento se obtuvo que un 53,35% pagarían entre \$190 y \$250 dólares, un 19% pagaría entre \$100 y \$180 dólares un 17% de los encuestados pagarían entre \$80 y \$100 dólares, y un 2,69% pagarían un valor superior a \$250 dólares.



Al consultar a los estudiantes acerca del servicio de alimentación un 92,86% de los encuestados estaría dispuesto a pagar por acceder a este servicio mientras que un 7,145 no pagaría por el servicio de alimentación.



En el grafico podemos evidenciar que la gran mayoría de los encuestados estaría dispuesta a pagar un valor que oscila entre los \$150 y \$250 al mes para acceder al servicio de alimentación, mientras que la menor parte de los encuestados pagaría un valor de \$260 a \$350 dólares.

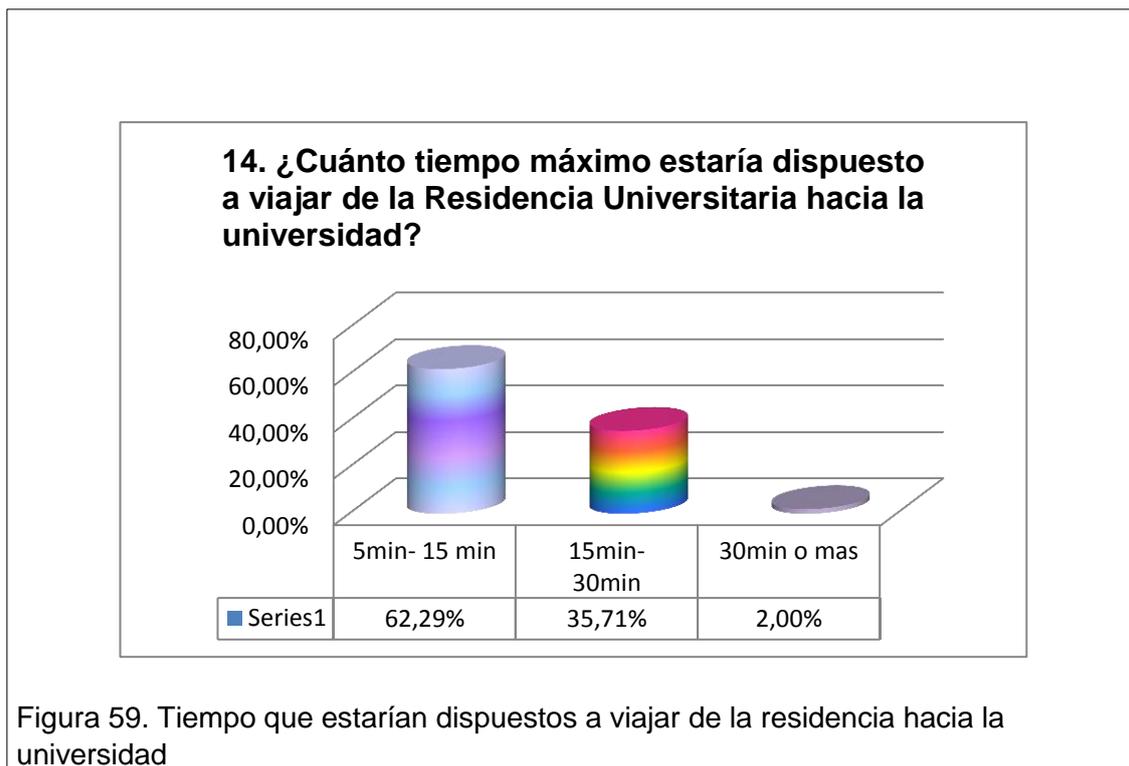


Figura 59. Tiempo que estarían dispuestos a viajar de la residencia hacia la universidad

Acerca del tiempo máximo que estarían dispuestos viajar de la residencia la universidad un 62,29% de los encuestados viajaría entre 5min- y 15min, un 35,71% de 15min a 30 min, y un 2% viajaría 30 min o más.

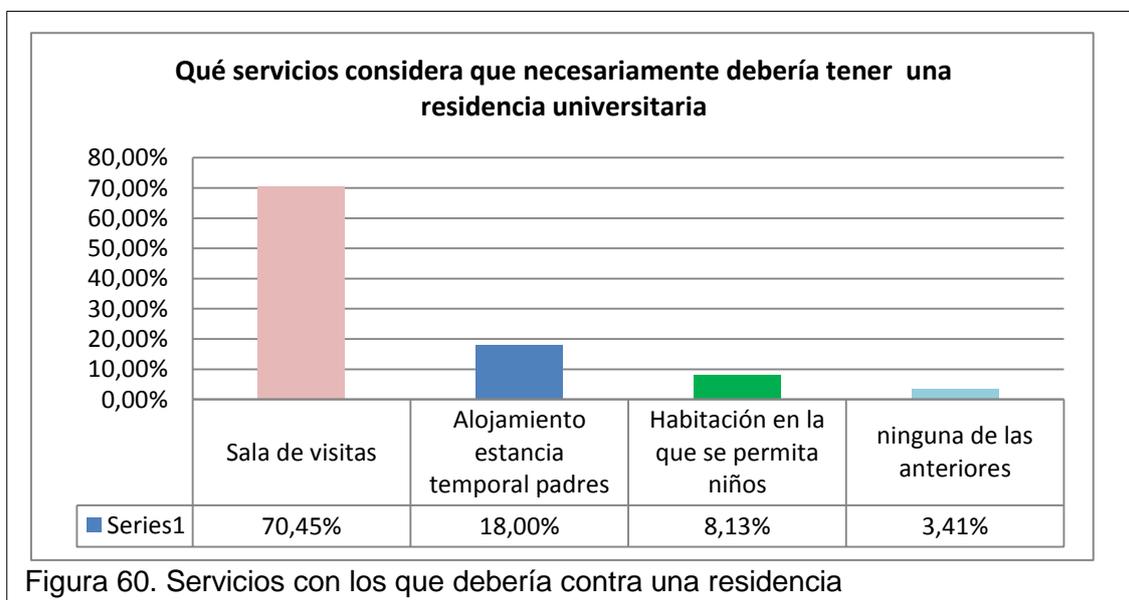
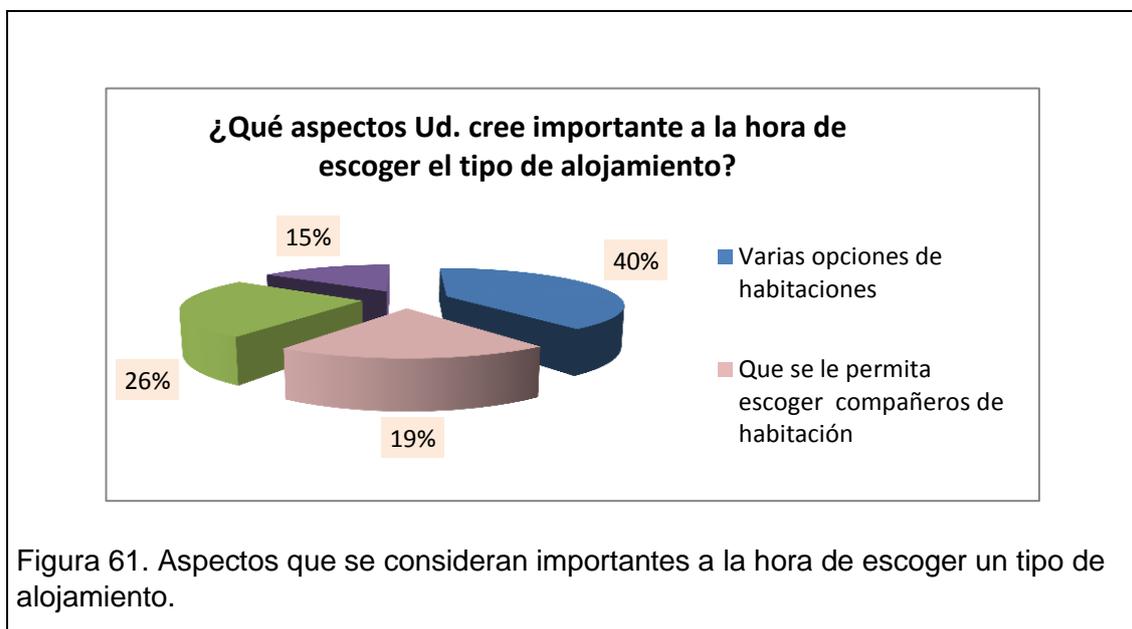


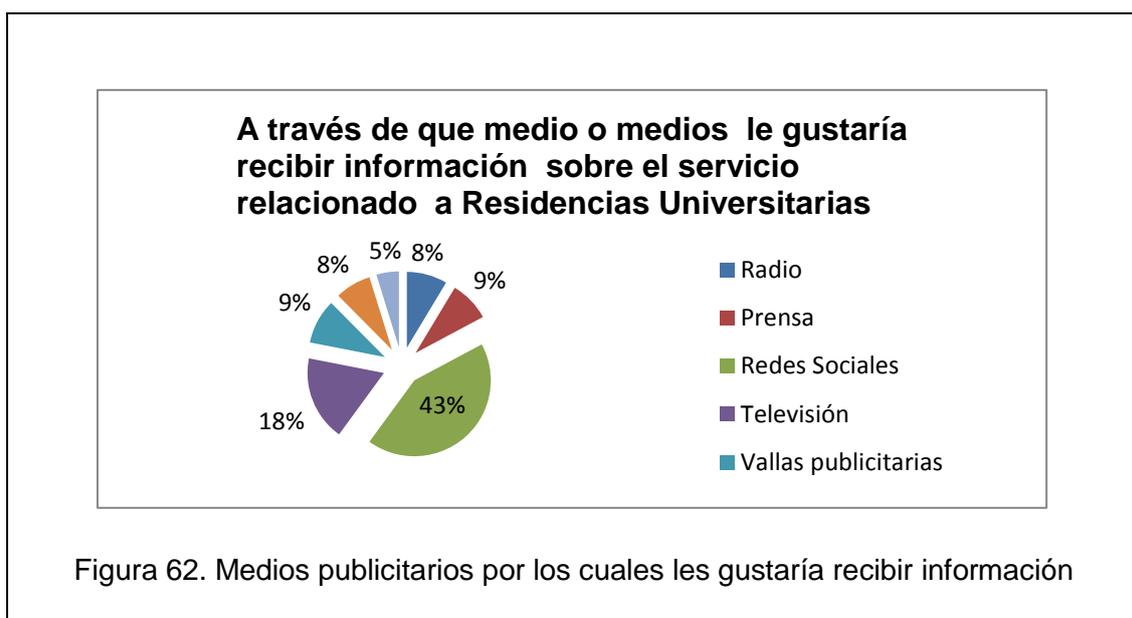
Figura 60. Servicios con los que debería contar una residencia

Al consultar a los encuestados con respecto a los servicios que considera que debería tener la universidad un 70,45% respondió que le gustaría que cuente con sala de visitas, un 18% con estancia temporal para padres, un 8,13%

habitaciones que se permitan niños, y un 3,41% no considera relevante ninguna de las opciones anteriores.



En el gráfico podemos evidenciar que un 40% de los encuestados consideran muy importante que en la residencia exista variedad de habitaciones a un 19% le gustaría que se le permita escoger el compañero de habitación, un 26% le gustaría que la residencia tenga horarios flexibles de ingreso y salida, y a un 15% le gustaría que se permitan realizar reuniones sociales en la residencia.



Al consultar a los encuestados acerca de los medios mediante los cuales les gustaría recibir información acerca de la residencia un 43% de ellos manifestó su interés en las redes sociales, un 18% en la televisión, un 9% en vallas publicitarias y prensa, un 8% en radios y revistas, y un 5% manifestó su interés en otros medios como son en el colegio, o mediante mail.

3.7.3 Conclusiones

Según datos obtenidos y aclarando que la información recopilada no es una muestra probabilística y tampoco es considerada relevante para efecto de investigación de mercados se concluye que las encuestas aplicadas arrojaron ideas para implementar el proyecto como son que los estudiantes en su mayoría prefieren habitaciones dobles, seguida de habitaciones simples; la mayoría de ellos estaría dispuesto a compartir el baño máximo con una persona, sin embargo algunos de los encuestados respondieron no estar dispuestos a compartir el baño, ésta información es útil para efectos de diseño de habitaciones de la residencia. Con respecto a los servicios adicionales que debería brindar la residencia destacan como opciones la alimentación, lavandería, salas de estudio, servicio de limpieza y considerados menos importantes pero necesarios, guardianía, parqueadero, y cafetería. Esta información nos da ideas de los posibles servicios que podríamos implementar en la residencia.

En relación a buscar una característica de diferenciación con la actual residencia que existe en el interior de Yachay, se obtuvieron ideas de gustos y preferencias como son implementar salas de visitas, tener horarios flexibles de ingreso y salida de la residencia, así como también variedad de diseños habitaciones y posibles cuartos extras para padres.

4 CAPITULO IV PLAN DE MARKETING

4.1 ESTRATEGIA GENERAL DE MARKETING

En este capítulo se trata uno de los puntos más importantes del giro del negocio que es la estrategia de mercadeo la misma que nos servirá para implementar acciones que nos ayuden a tener una excelente estrategia de venta. El análisis de las matrices así como del FODA que se realizó en el capítulo anterior, nos permite tener una guía y un enfoque más claro y, para implementar acciones estratégicas que cumplan con los estándares de la cadena de valor nos guiaremos en la segmentación de mercado realizada.

Se pretende obtener una mezcla de marketing con la que se busca que el negocio tenga características de diferenciación y una ventaja competitiva frente a la competencia, en nuestro proyecto entre las principales características de diferenciación tenemos la calidad del servicio, al ofrecer servicios personalizados que en la actualidad la residencia Yachay no los brinda como son: opciones de escoger el diseño de la habitación ya sean habitaciones dobles, simples o habitaciones en las que se permitan niños y compañeros de habitación, servicio de limpieza a la habitación, servicio de lavado de ropa, flexibilidad en horarios de ingreso y salida de la residencia especialmente en los fines de semana y contaremos con salas de visitas, otro de los puntos interesantes es que la residencia da apertura para que se puedan realizar reuniones sociales con la finalidad de promover la integración de los estudiantes y previa solicitud de autorización por parte de la residencia; también buscamos atender a un segmento de mercado no explotado aún al ofrecer habitaciones temporales para padres de estudiantes que se hospeden en nuestra residencia. Una de nuestras estrategias es contar con una ubicación adecuada de nuestra residencia la misma que estará ubicada en la vía de acceso a la universidad Yachay. El diseño de la residencia tendrá características de diseño ecológicas y modernas, además la residencia estará en un proceso del continuo mejoramiento de los servicios brindados y el velar por el bienestar confort y seguridad de los estudiantes residentes, para que

vivan en un ambiente apropiado que les permita cursar con éxito su etapa universitaria. Las tácticas a aplicarse van de la mano con el posicionamiento que se piensa obtener, la capacidad de abastecimiento que se quiere lograren la residencia y conseguir que el análisis de rentabilidad financiera que se alcance el porcentaje de utilidad esperada por la empresa.

4.2 MIX DE MARKETING

4.2.1 Plaza

La Residencia universitaria estará ubicada en la Ciudad del conocimiento Yachay en el Cantón Urcuquí en la provincia de Imbabura. Yachay tiene una gran extensión territorial de 4500 hectáreas que comprenden en su mayoría áreas verdes y viviendas con arquitectura antigua.

Al establecer la residencia universitaria en Yachay; el servicio se brindaría estrictamente a los estudiantes de la universidad Yachay, y al encontrarse a pocos minutos de ésta universidad el servicio sería más accesible para los estudiantes. Esto debido a que todos los estudiantes de Yachay tienen que dirigirse a su universidad por la única vía de acceso que hay, y esto amerita que tendrán que pasar obligatoriamente por nuestra residencia.

Según la encuesta aplicada a los estudiantes que viven actualmente en Yachay sobre la aceptación que tendría una nueva residencia privada, el 78% de ellos respondió que tomaría en cuenta a esta residencia privada como una de sus opciones de alojamiento. En la actualidad existen 441 estudiantes que estudian en Yachay y 250 más que obtendrán cupo de ingreso en este año, en total existirían un promedio de 691 estudiantes en Yachay para el mes de marzo del 2015. Considerado que la residencia universitaria tendrá una capacidad máxima para albergar a 80 estudiantes, distribuidos en habitaciones dobles simples, y en las que se permitan niños; esto quiere decir que únicamente tendremos la capacidad de captar a un 11,57% del mercado objetivo total.

4.2.1.1 Estrategia de Plaza o Distribución

Como se había manifestado anteriormente, la venta al consumidor será de forma directa de la residencia hacia los estudiantes.

Al ser una empresa nueva, la distribución será de manera selectiva, únicamente para estudiantes que estudien o vayan a estudiar en la universidad Yachay, esto con la intención de que nuestro servicio no se proporcione a cualquier intermediario que pueda desprestigiar nuestra institución.

Con respecto a los estudiantes que piensen postular para un cupo a Yachay y aún no tengan resultados si aprobarán o no el examen y son considerados nuestro segmento de mercado, se realizará campañas informativas en los colegios mejor puntuados según la Senecyt para que antes de dar las pruebas y aplicar a un cupo a Yachay ya nos tengan como una opción de alojamiento en caso de ser aceptados para estudiar en esa universidad.

Una vez que la empresa ya sea conocida en el mercado, se aplicaría en este caso una estrategia horizontal en donde se buscaría un aliado estratégico, en éste caso nuestro posible aliado estratégico sería a residencia que existe actualmente en el interior de la universidad Yachay existente actualmente, que dado el caso que tengan más estudiantes que los que pueden hospedar nos contraten a nosotros como terceros para poder brindarles el servicio.

4.2.2 Producto

Los servicios a ofrecer son determinados en base al análisis del estudio de mercado de las encuestas individuales realizadas a las actuales estudiantes que viven en Yachay, esta investigación de mercado nos permitió perfilar las necesidades de los estudiantes y sus gustos y preferencias. Mediante la encuesta se analizaron los servicios de mayor agrado y se elaboró las posibles distribuciones de habitaciones para el alojamiento.

La residencia contará con los siguientes tipos de alojamiento:

Habitación simple con baño individual: habitación que será ocupada por un solo estudiante y tendrá su propio baño para uso individual.

Habitación simple con baño compartido: habitación que será ocupada por un solo estudiante, sin embargo el baño tendrá que compartirlo con otra persona.

Habitación doble: la habitación será compartida con una persona más al igual que el baño.

Habitaciones para estancia temporal de padres

Habitaciones individuales en las que se permitan niños

Habitaciones libres y amobladas que serán usadas como muestra para ofertar nuestro servicio y como garantía en caso de que alguna habitación ocupada por un estudiante residente tenga algún inconveniente como puede ser falla eléctrica o falla de tuberías, ésta habitación pueda ser usada inmediatamente por el estudiante mientras se arregla su habitación asignada inicialmente.

Servicios personalizados

Nuestra residencia universitaria contará con servicios personalizados como son:

Limpieza a la habitación (tres veces por semana).

Servicio de lavandería (una vez a la semana).

Servicio de alimentación (Basada en una dieta diaria del 2000 calorías se brindará una alimentación nutritiva que incluye desayuno, almuerzo y cena) y también existirá la opción de un menú para estudiantes vegetarianos.

Servicio de cafetería (Se atenderá de 6 am a 11pm, con la finalidad de tener alimentos disponibles para los estudiantes en caso de requerirlos muy temprano en la mañana antes de que se sirva el desayuno en el comedor, o muy tarde en la noche después de que se haya servido la cena).

Servicio de guardianía las 24 horas del día

Servicio de red inalámbrica de internet con excelente conexión para todas las habitaciones.

Teléfonos en las habitaciones que podrán ser usados internamente para transferir llamadas de una habitación a otra, o solicitar información adicional acerca de algún servicio en específico como puede ser pedir que la cafetería prepare algún tipo de alimento y lo suban a la habitación. También podrá ser utilizado para notificar de algún accidente, enfermedad a la administración, así como también podrán solicitar cualquier tipo de adecuación o arreglo en la habitación.

Tv Cable con televisión en cada habitación

Los estudiantes contarán con un seguro médico que pueda cubrir cualquier tipo de quebranto en la salud de los estudiantes.

Las habitaciones estarán adecuadas con camas, colchones, sábanas cobijas, toallas, almohadas, closet, veladores, teléfono, televisión, cortinas, lámpara, basurero en el baño, basurero en la habitación, espejo en el baño y mesa de tareas.

La residencia estará construida y adecuada con un toque ecológico demostrando nuestro compromiso amigable con el medio ambiente.

Opciones adicionales

Servicio de papelería (Atención de 6am a 11pm con la finalidad de que los estudiantes puedan imprimir o fotocopiar trabajos y deberes según sus necesidades de tiempo).

Áreas verdes que podrán ser utilizadas por los estudiantes como un espacio de relajación o de contacto con la naturaleza.

Comedor ubicado en las áreas verdes para que los estudiantes puedan ingerir sus alimentos mientras disfrutan del paisaje.

En caso de que los estudiantes hayan adquirido algún tipo de alimento fuera de la residencia, pueden hacer uso de 3 microondas que estarán ubicados en el comedor.

Cabinas telefónicas ubicadas dentro de la residencia universitaria.

Botiquín adecuado con lo necesario para primeros auxilios

Servicio de mini farmacia en caso de dolores leves que puedan ser controlados internamente.

Servicio directo de taxi seguro en caso de requerirlos para viajar fuera de la Ciudad del conocimiento Yachay.

Se podrán realizar reuniones sociales en temporadas especiales como son navidad, días festivos y feriados e incluso bienvenida de nuevos estudiantes, cumpleaños y fiesta de fin de semestre previa solicitud y autorización de los directivos de la residencia.

4.2.2.1 Niveles de Producto

Producto Aumentado

Nuestro servicio aplicaría como aumentado ya que se le ofrece al estudiante un servicio adicional post venta que no solo es de alojamiento sino de alimentación, guardianía, servicio de limpieza, cafetería y a la vez se le ofrece la garantía del servicio brindado.

Producto Real

El producto real si aplicaría para la residencia universitaria ya que posee marca, diferente diseño acorde a las necesidades y servicios extras como alimentación, lavandería y limpieza que van de acorde a los solicitado por el estudiante antes de ser ofrecido como servicio final.

Producto Agregado

En este sentido nuestro servicio si aplicaría ya que se ofrecerá una distribución de alojamiento distinta a la competencia, se tendrá diferentes modelos de habitaciones de acorde a las necesidades y requerimientos de los estudiantes.

4.3 POLITICA DE PRECIOS

La política de precios se encuentra desarrollada en base al enfoque del segmento para cada línea de servicio como son habitaciones simples y dobles, habitaciones para estancia temporal de padres y habitaciones en las que se permitan niños, también se tomará en consideración servicios adicionales para en base a eso establecer políticas y formas de pago.

En relación a los pagos se aceptarán pagos en efectivo, con tarjetas de débito y crédito. Los pagos se realizaran al inicio del semestre previo la firma del contrato en la que se establecerá las políticas y lineamientos de la residencia, los servicios a brindarse, los equipos y muebles que se entregarán al estudiante así como también las penalidades en caso de incumplimiento del contrato, y en caso de daño de algún bien o equipo recibido. Se pagará el valor total de todo el semestre del servicio de alojamiento de la residencia, se podrá financiar mediante la tarjeta de débito para 6 meses, otras formas de financiamiento serán cancelar el primer mes de alojamiento y dos meses de garantía, los demás meses se cancelará mensualmente y al final del semestre se devolverá la garantía. El servicio de alimentación se cancelará mensualmente los últimos días del mes a vencerse.

Los servicios adicionales como son cafetería y papelería el estudiante deberán cancelar en el momento en que reciba el servicio.

Tabla 7. Precios de habitaciones

	<i>PRECIO HABITACION</i>	<i>NUMERO DE PERSONAS POR HABITACIÓN</i>
HABITACIONES DOBLES	\$ 120,00	2
HABITACIONES SIMPLES	\$ 200,00	1
HABITACIONES NIÑOS	\$ 220,00	1
HABITACIONES TEMPORAL PADRES	\$ 50,00	2

4.4 TACTICA DE VENTAS

En base a los resultados obtenidos con relación a las preferencias de habitaciones dobles, simples, de estancia temporal para padres y habitaciones en las que se permitan niños, de las encuestas realizadas, las ventas se realizarán directamente en la recepción de la residencia universitaria, para esto necesitamos de dos empleados en este caso la recepcionista y el administrador que se encarguen de manejar el canal de ventas.

Es importante que se tenga una relación directa y amigable con los estudiantes, ya que ellos deben tener la seguridad de que la residencia universitaria les va brindar el servicio con la calidad y el confort esperado.

Para determinar la táctica de venta es necesario describir el siguiente proceso:

Se capacitará constantemente al personal acerca de cómo llevar una buena relación con los estudiantes. Esto a través de charlas en donde se indique todos los beneficios que ofrece nuestra residencia, como aprender a convivir con las demás personas, resolver conflictos e intereses, identificar falencias, posibles oportunidades de mejora, y trato cordial y justo con todos. Otro punto importante a tener en cuenta es que se tengan claras las diferencias existentes con la actual residencia. La capacitación sería impartida a todo el

personal actual y a su vez al nuevo personal que vaya ingresando a la empresa.

Otra de las opciones de tácticas de ventas que tenemos es la de contactarnos con los directivos de los ranking de los colegios mejor puntuados en las pruebas de la Senecyt, para que nos permitan visitar a los estudiantes de los sextos cursos para darles a conocer los servicios que brinda nuestra residencia y ponernos a su disposición en el caso de que decidan realizar sus estudios universitarios en la universidad de Yachay.

Los estudiantes que deseen más información acerca de nuestros servicios pueden contactarse directamente con la residencia vía telefónica o via e-mail, al correo jvallejos@udlanet.ec y la los teléfonos 06 2 602 268.

En el caso de los estudiantes que ya estudian en Yachay pueden visitarnos directamente en nuestra residencia que estará ubicada a pocos minutos de la universidad Yachay.

Se colocarán vallas publicitarias con la información de nuestra residencia en el ingreso a la Ciudad del conocimiento Yachay para que las personas que visiten la universidad puedan conocernos.

4.5 POLÍTICA DE SERVICIO AL CLIENTE Y GARANTÍAS

Como se ha podido demostrar en la investigación de mercados, existe un porcentaje de estudiantes que considerarían la posibilidad de optar por una nueva residencia universitaria que les brinde servicios nuevos, mismos que no se reciben actualmente. Por tanto, la política de servicio al cliente y garantías se dará de la siguiente forma:

El administrador de la residencia universitaria será el encargado de recibir las quejas y sugerencias de los estudiantes con respecto al servicio recibido. El administrador estará capacitado para ser tolerante a cualquier tipo de actitud por parte del cliente y a saber cómo solucionar los problemas presentados de manera eficaz.

Se le hará llegar cualquier tipo de queja o inquietud al administrador directamente o a través de llamadas, vía e-mail y una encuesta de satisfacción al cliente, misma que será entregada a cada uno de los estudiantes al inicio del hospedaje.

Con respecto a las garantías que recibirán los estudiantes que vivan en nuestra residencia, se firmará un contrato de arrendamiento de la habitación en donde nos comprometemos a garantizar que todos los bienes inmuebles a entregarse al estudiantes así como también la habitación y todo lo que se encuentre en ella, estén en perfecto estado, y en el caso de que algún estudiante residente no se sienta a gusto con algún inmueble entregado como puede ser cama, o colchones, o textiles nos comprometemos a sustituir estas cosas por otras.

La residencia siempre contará con habitaciones disponibles y listas en caso de que por alguna razón como pueden ser inundaciones, alergias, falla de electricidad o problemas suscitados con las tuberías, el estudiante tenga que abandonar su habitación, en este caso se le otorgará al estudiante una habitación de uso temporal, mientras se soluciona los posibles inconvenientes que se hayan podido suscitar en su habitación actual.

Se les brindará a los estudiantes toda la atención requerida para mantenerlos como residentes fijos de nuestra empresa y fidelizarlos con la misma. En tal virtud, se le dará a los residentes universitarios garantía con respecto al servicio de alimentación, en donde si por alguna razón los alimentos proporcionados no están acorde a los estándares de salud requeridos, o con el tipo de cocción necesaria, se les ofrecerá una opción diferente de alimentación que sustituya al anterior.

Nuestra residencia contará con un seguro médico para todos los estudiantes, esto para precautelar la salud de los mismos y atender cualquier tipo de emergencia imprevista que se puede suscitar como pueden ser una caída, o un accidente, en este caso se contactará con el seguro médico para que se movilicen hacia nuestra residencia a atender al estudiante y si el caso lo amerita serán trasladados inmediatamente a una casa de salud.

Se contratará un seguro total que cubra a la residencia ante siniestros como son inundaciones, incendios, daños en la construcción y pérdida de los bienes que hay en el interior de la construcción.

POLITICA DE LA ALIMENTACIÓN

Se brindará a los estudiantes residentes alimentación completa que consta de desayuno, almuerzo y cena, el desayuno se los servirá a las 06:45 am, el almuerzo a las 1:00 pm y la cena a las 07:00 pm, si por algún motivo el estudiante no puede asistir al comedor a servirse los alimentos a las horas programadas podrá pedir que se lo guarden, llenando un formulario que se encuentra en el comedor. Así como también al inicio de cada semana el estudiante residente podrá escoger las opciones del menú que se servirán entre ellas están la comida saludable y la vegetariana, si no lo haría se le servirá el menú que tenía programado en la semana anterior.

POLITICA DE LA LAVANDERÍA

El estudiante residente tendrá días programados para llevar su ropa a la lavandería estos días se programará en la primera semana de hospedaje en la residencia, tomando en cuenta sus horarios académicos, el estudiante podrá hacer uso de la lavadora y secadora una vez por semana y tendrá que llevar su detergente y pagar un valor de 20 dólares al mes por éste servicio.

POLITICA DE INGRESO Y SALIDA DE LA RESIDENCIA

El estudiante podrá salir e ingresar libremente a la residencia desde las 06:00 am hasta las 12:00 am, para horarios que no estén contemplados en estas horas y sean fines de semana deberá avisar en recepción que días va a llegar tarde o salir más temprano y el motivo de este cambio de horario. Si el estudiante incumple las normas de horarios por tres veces consecutivas será expulsado de la residencia.

POLITICA DE SALA DE VISITAS

El estudiante podrá recibir a sus visitas en el horario de 08:00 am hasta las 10:00 pm, previo al registro de sus visitas en guardianía con identificación de cada persona a ingresar.

POLITICA DE REUNIONES SOCIALES

Si por algún motivo el estudiante desea realizar un tipo de reunión social en la residencia deberá llenar un formulario de solicitud de permiso y entregarlo en recepción, el administrador le hará llegar una notificación vía mail con la respuesta de la solicitud y con las normas que se debe de cumplir en la residencia mientras dure la reunión social.

POLITICA DE ALOJAMIENTO TEMPORAL PADRES

Si alguno de los estudiantes desea ser visitado por sus padres deberá reservar una de las habitaciones temporales para padres con una semana de anticipación indicando los días que se van a alojar, para reservar y adecuar la habitación.

4.6 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

4.6.1 Publicidad

La publicidad nos permitirá llegar a las masas de compradores dispersos geográficamente a un costo de exposición bajo, y también nos permitirá repetir un mensaje muchas veces. (Kotler & Armstrong, 2008, págs. 370-371)

En la investigación de mercados se demostró que el 43% de los encuestados prefieren enterarse del producto mediante las redes sociales., por lo cual, la publicidad será canalizada en base a este importante dato. Sin embargo se analizarán otras opciones de medios de publicidad explicados anteriormente

como son las visitas a los colegios y la colocación de vallas publicitarias al ingreso de la Ciudad del Conocimiento Yachay.

4.6.2 Promoción

La promoción de ventas consiste en establecer incentivos a corto plazo que fomentan la compra o la venta de un producto o servicio, esta herramienta ofrece razones para que el cliente compre ya el producto. (Kotler & Armstrong, 2008, págs. 385-387).

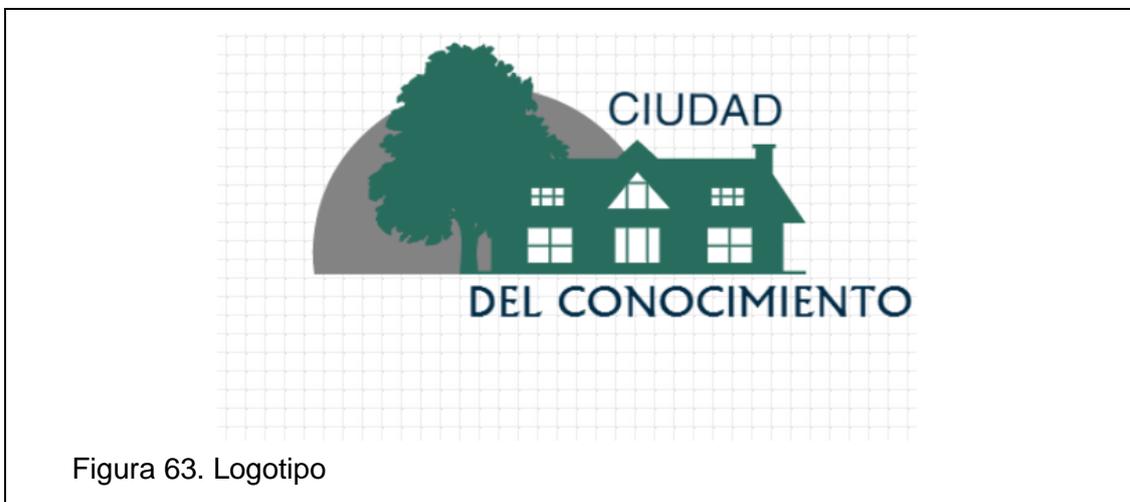
Al momento de ofertar nuestro servicio, se les dará un trato especial a los estudiantes que decidan pagar el alojamiento de nuestro servicio con tres meses de anticipación del inicio de clases en Yachay ellos tendrán la opción de escoger varios diseños de habitaciones entre ellas las habitaciones, al igual que la ubicación y la mejor vista de la habitación.

Otra de las opciones que se ha considerado para promocionarnos es el de realizar sesiones informativas en los colegios para dar información a los estudiantes acerca de nuestra residencia y mediante esto lograr que conozcan de nuestra existencia en el caso de que decidan estudiar en la universidad de Yachay.

También se colocarán vallas publicitarias al ingreso de la universidad Yachay para que todas las personas que visiten esa universidad conozcan acerca de los servicios que ofertamos.

4.6.3 Imagen Corporativa

Logotipo



El logotipo fue diseñado con un estilo, imágenes y colores llamativos para que permanezca en la mente de los consumidores.

Tarjeta de Negocios

En la parte delantera de la tarjeta constarán los datos personales de los representantes y personas de contacto de la residencia junto con el logo de la residencia.



Sobre

El sobre estará diseñado de manera simple, en donde solo se mostrará el logo de la residencia



Figura 65. Sobre

Hoja Membretada

La hoja membretada estará diseñada con el logo y los datos de la empresa



Figura 66. Hoja membretada.

5 CAPÍTULO V: PLAN DE OPERACIONES Y DE PRODUCCIÓN

5.1 ESTRATEGIA DE OPERACIONES

Las estrategias a usarse para brindar el servicio de alojamiento serán la de “calidad total” en lo que se refiere a brindar el servicio de alojamiento y de servicios en general, incluyendo las garantías que ofreceremos a los residentes y la de ofrecer habitaciones con un toque de “diseño ecológico” y contar con una política corporativa de ser comprometidos y amigables con el medio ambiente. Estas dos estrategias fueron escogidas en base a los objetivos que se buscan alcanzar y a las estrategias para llegar al mercado meta.

Calidad Total

Para conseguir el éxito en el proceso de la implementación de ésta estrategia es necesario establecerá adecuadamente una buena política de calidad, para poder definir con exactitud lo esperado por los empleados y a sus vez los servicios de alojamiento que van a ser ofertados a los estudiantes. Cabe mencionar que ésta política requiere cooperación y compromiso en conjunto.

Al implementar ésta estrategia se busca mejorar la satisfacción del cliente, lograr una armonía entre los empleados para que sintiéndose a gusto e identificados con las políticas de la empresa trabajen de manera más eficiente y eficaz aprovechando en tiempo y brindando servicios de calidad.

Diseño ecológico

El diseño ecológico de las habitaciones de la residencia y de los espacios en general, le dará una ventaja competitiva, un toque de diferenciación extra con respecto a otras residencias. La habitaciones tendrán diseños inspirados en la naturaleza con colores llamativos y frescos, para que los estudiantes sientan que están en contacto con la naturaleza y que en su día a día están

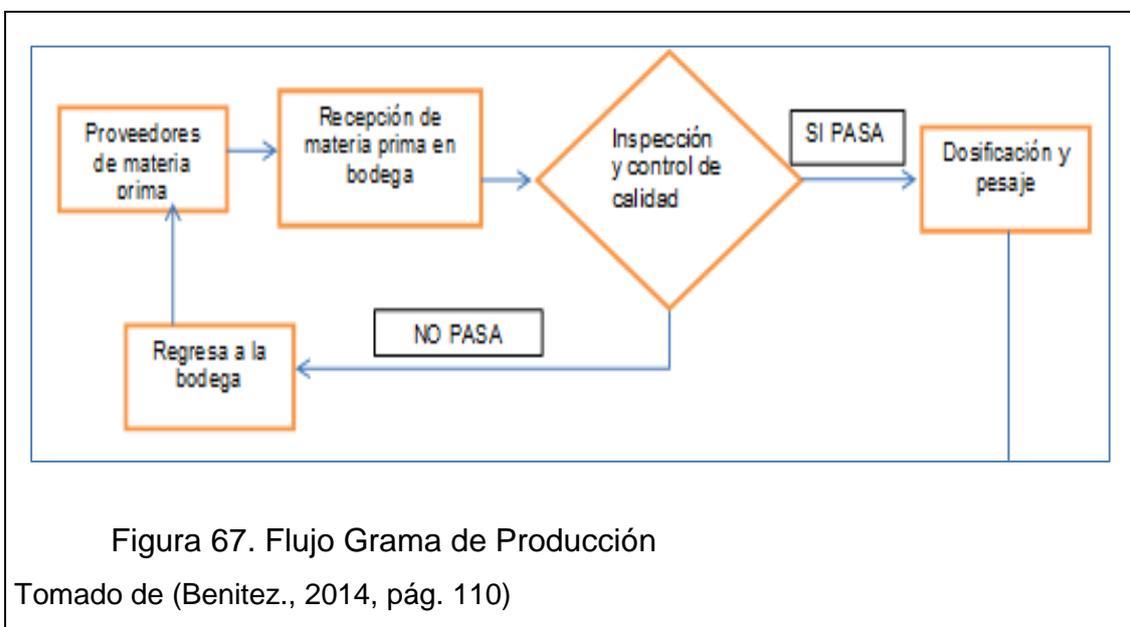
colaborando con el medio ambiente al tener políticas de reciclaje y utilizar inmuebles con toques ecológicos.

5.2 CICLO DE OPERACIONES

El ciclo de operaciones es lo relacionado a la comercialización y distribución del servicio.

5.2.1 Flujo Grama de Procesos

5.2.1.1 Flujo Grama de Producción



El flujo grama de producción en nuestro caso aplica para el proceso de adquisición de la materia prima para elaborar los alimentos que serán brindados en la residencia.

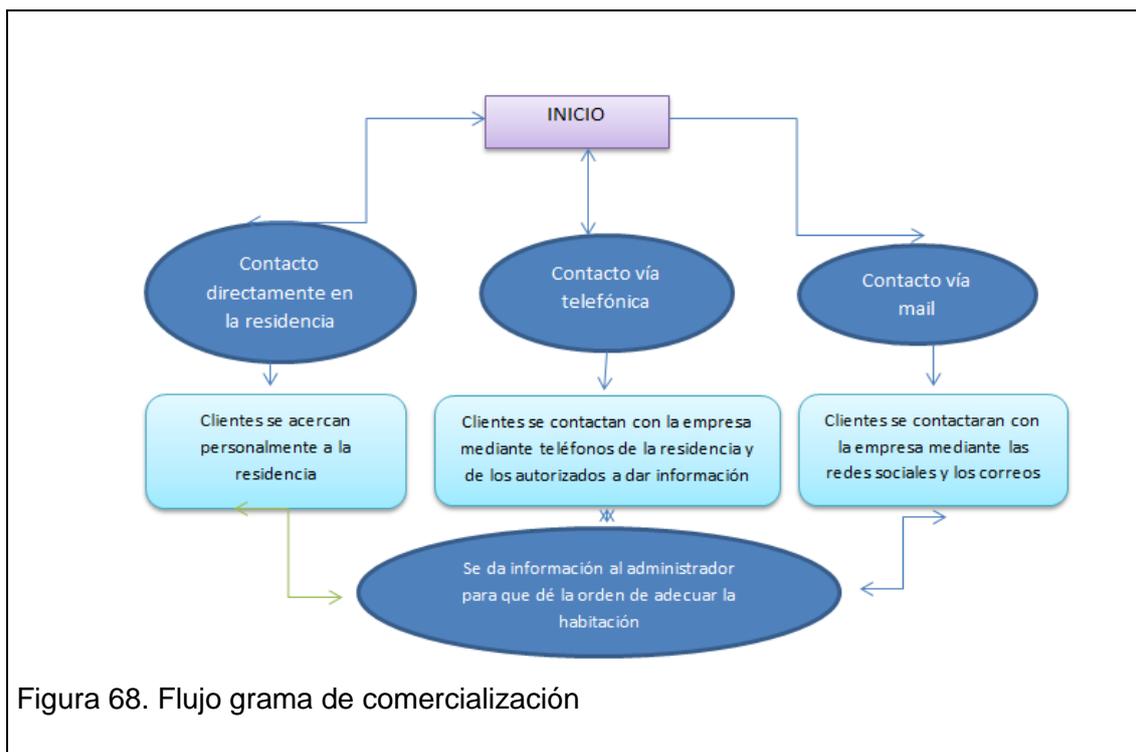
El proceso consiste en los siguientes pasos:

1. Se recibe la materia prima por parte de los proveedores.
2. Se analiza la materia prima y se hace un control de calidad, verificando que el producto adquirido cumpla con lo necesario, que los alimentos estén

frescos y en buen estado, que tengan el peso justo, el registro sanitario y la fecha de caducidad.

3. Se pesa la materia prima en la cantidad deseada junto con la dosificación pretendida.

5.2.1.2 Flujo Grama de Comercialización



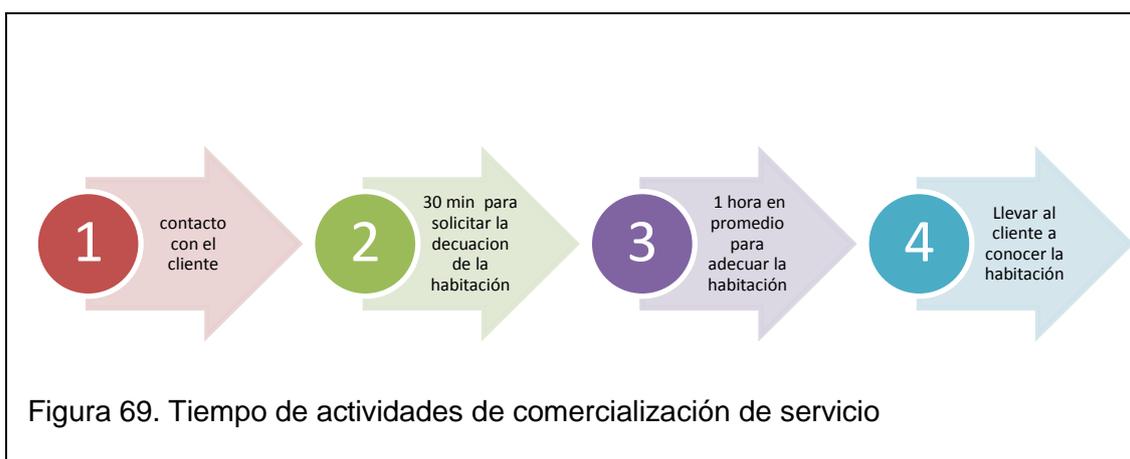
Los estudiantes se contactan con la residencia a través del internet, vía telefónica, de manera personal acercándose directamente a la residencia.

El administrador y/ o la recepcionista procederá a contactarse con el cliente y atender su requerimiento, además será el encargado de solicitar a las personas encargadas de limpieza que realicen las adecuaciones necesarias a la o las habitaciones solicitadas.

Otra forma de contacto es mediante las sesiones informativas que como mencionamos en el capítulo anterior se realizarán en los colegios para llevar información a los estudiantes acerca de los servicios y ventajas que brinda nuestra residencia.

5.2.1.3 Tiempo entre actividades de Comercialización del servicio

En el siguiente gráfico se muestra el tiempo que lleva adecuar la habitación sea doble o simple con todo lo requerido y solicitado por el cliente. Este caso aplica únicamente para los estudiantes que ya viven en Yachay y que decidieron acercarse directamente a nuestra residencia a solicitar información y/o contratar nuestros servicios.



El tiempo fue tomado en horas, en donde el número 1 representa la solicitud de habitación del cliente y el número 4 lo que es la visita del cliente a conocer la habitación, en promedio la habitación estará lista en un tiempo 1 hora y media. En lo posible se busca tener habitaciones libres y listas para mostrar a los interesados que pidan conocer las habitaciones con inmuebles solicitados.

5.2.2 Requerimiento de Equipos y Herramientas

Tabla 8. Equipos de cocina

Equipo de Cocina			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio total
1	Horno Estandar	1400	1400
1	Parrilla	220	220
2	Parrilla para terraza de BBQ	140	280
1	Cocina Industrial 8 quemadores	1600	1600
1	Freidora	135	135
1	Olla tramontina 12 lt.	108	108
2	Olla tramontina 10 lt.	103	206
1	Refrigerador Industrial	1400	1400
1	Refrigerador normal	655	655
Batidoras			
2	Batidoras	60	120
Licadoras			
3	Licadora	70	210
Horno Microondas			
4	Horno Microondas	100	400
Juego de Cuchillos			
2	Juego de Cuchillos	40	80
Olla tramontina 8 lt.			
1	Olla tramontina 8 lt.	88	88
Olla tramontina 2 lt.			
1	Olla tramontina 2 lt.	51	51
Olla de presión 6 lt.			
1	Olla de presión 6 lt.	78	78
sartén 32cm.			
2	sartén 32cm.	30	60
sartén 24 cm.			
2	sartén 24 cm.	14	28
Utensillos de cocina			
tazón 40 cm.			
2	tazón 40 cm.	11	22
tazón 36 cm.			
3	tazón 36 cm.	9,5	28,5
tazón 32 cm.			
2	tazón 32 cm.	8,5	17
Balanza de alimentos			
1	Balanza de alimentos	55	55
espátula grande			
2	espátula grande	8,9	17,8
espátula mediana			
2	espátula mediana	8,2	16,4
Cucharas para preparar alimentos			
4	Cucharas para preparar alimentos	7	28
Rallador			
4	Rallador	6	24
Tabla de Cortar			
3	Tabla de Cortar	9	27
Cernidores			
3	Cernidores	5,5	16,5
Recipientes para guardar alimentos			
12	Recipientes para guardar alimentos	7	84
Vajilla comedor			
Cuchara sopera (juego por 12 unidades)			
8	Cuchara sopera (juego por 12 unidades)	6,75	54
Cuchara de postre (juego por 12 unidades)			
8	Cuchara de postre (juego por 12 unidades)	6,75	54
Tenedor (juego por 12 unidades)			
8	Tenedor (juego por 12 unidades)	6,75	54
Cuchara de postre (juego por 12 unidades)			
8	Cuchara de postre (juego por 12 unidades)	7,45	59,6
Plato tendido			
96	Plato tendido	3,45	331,2
Plato de sopa			
96	Plato de sopa	3,3	316,8
Plato de postre			
96	Plato de postre	2,3	220,8
Bandeja			
15	Bandeja	3,8	57
Vasos			
96	Vasos	1,4	134,4
Tazas café			
96	Tazas café	3,1	297,6
Mantelería comedor			
Mantel y servilletas para mesa de 8 personas			
11	Mantel y servilletas para mesa de 8 personas	25	275
TOTAL ACTIVOS COCINA			9309,6

Tabla 9. Materiales para adecuar la residencia

ADECUACIÓN DE LA RESIDENCIA			
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Precio total
MATERIALES PARA ADECUAR HABITACION			
96	almohadas	6	576
86	colchones de 1 ¹ / ₂	70	6020
10	colchones de 2 plazas	95	950
86	Duvet 1 ¹ / ₂	18	1548
10	Duvet de 2 plazas	22	220
96	Cobijas sencillas	12	1152
60	basureros grandes dormitorio	6,5	390
60	basureros pequeños baño	4	240
60	Cortinas para habitacion	19	1140
96	Lamparas para las habitaciones	10	960
TOTAL EQUIPO HABITACIONES			13196

Tabla 10. Equipos para la adecuación de la residencia

EQUIPOS			
60	TV	180	10800
3	TV para recepción, sala de visitas, comedor, oficinas.	500	1500
60	Telefonos para habitaciones estudiantes	10	600
5	Telefonos distribuidos en la residencia	30	150
1	Equipo de sonido terraza sala BBQ	500	500
TOTAL			13550
EQUIPOS LAVANDERIA			
5	Lavadora	550	2750
5	Secadora	650	3250
TOTAL			6000
TOTAL EQUIPOS			19550
EQUIPOS COMPUTO			
4	computadoras para oficinas administrativas	500	2000
5	computadoras para sala de estudios	500	2500
9	software computadoras	80	720
TOTAL			5220

Tabla 11. Muebles y enceres para la adecuación de la residencia

MUEBLES Y ENCERES			
MUEBLES PARA ADECUAR HABITACION			
85	Camas de 1 ¹ / ₂	140	11900
10	Camas de 2 plazas	180	1800
90	Veladores	40	3600
85	Mesa pequeña dormitorio	70	5950
85	sillas para escritorio	30	2550
	TOTAL		25800
MUEBLES PARA ADECUAR EL COMEDOR			
10	Juegos de comedor para 8 personas	750	7500
3	Juegos de comedor simple para el comedor exterior (jardin)	450	1350
	TOTAL		8850
MUEBLES PARA ADECUAR LA SALA DE VISITAS			
2	Juegos de sala	700	1400
	TOTAL		1400
MUEBLES PARA ADECUAR LA SALA DE ESTUDIOS			
6	Mesas para 6 personas cada uno	60	360
30	sillas para mesa de sala de estudio	30	900
	TOTAL		1260
MUEBLES PARA ADECUAR OFICINAS DE RESIDENCIA RECEPCION Y OFICINA ADMINISTRATIVA			
4	Escritorios	150	600
8	Sillas de escritorios	30	240
4	Archivador	60	240
1	Juego de sala espera en recepcion	750	750
	TOTAL		1830
MUEBLES PARA ADECUAR MINI BODEGA DE INSUMOS Y SALA DE EMPLEADOS			
1	mesa simple y sillas	180	180
1	archivador cosas perdidas	60	60
2	archivadores para pertenencias de empleados	60	120
20	Basureros ubicados en el interior de la residencia	7	140
20	Escobas	5,00	100,00
20	Trapeadores	8,00	160,00
10	Recogedores	4,00	96,00
	TOTAL		856
TOTAL MUEBLES Y ENCERES			39996

5.2.3 Instalaciones y mejoras

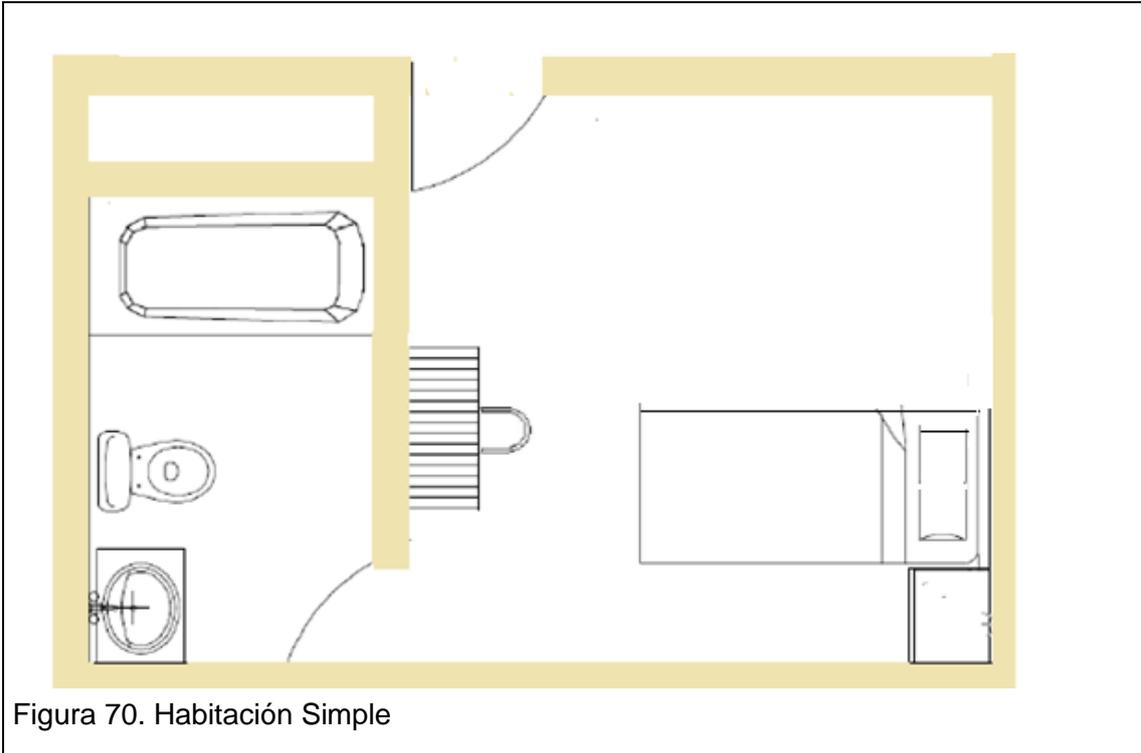


Figura 70. Habitación Simple

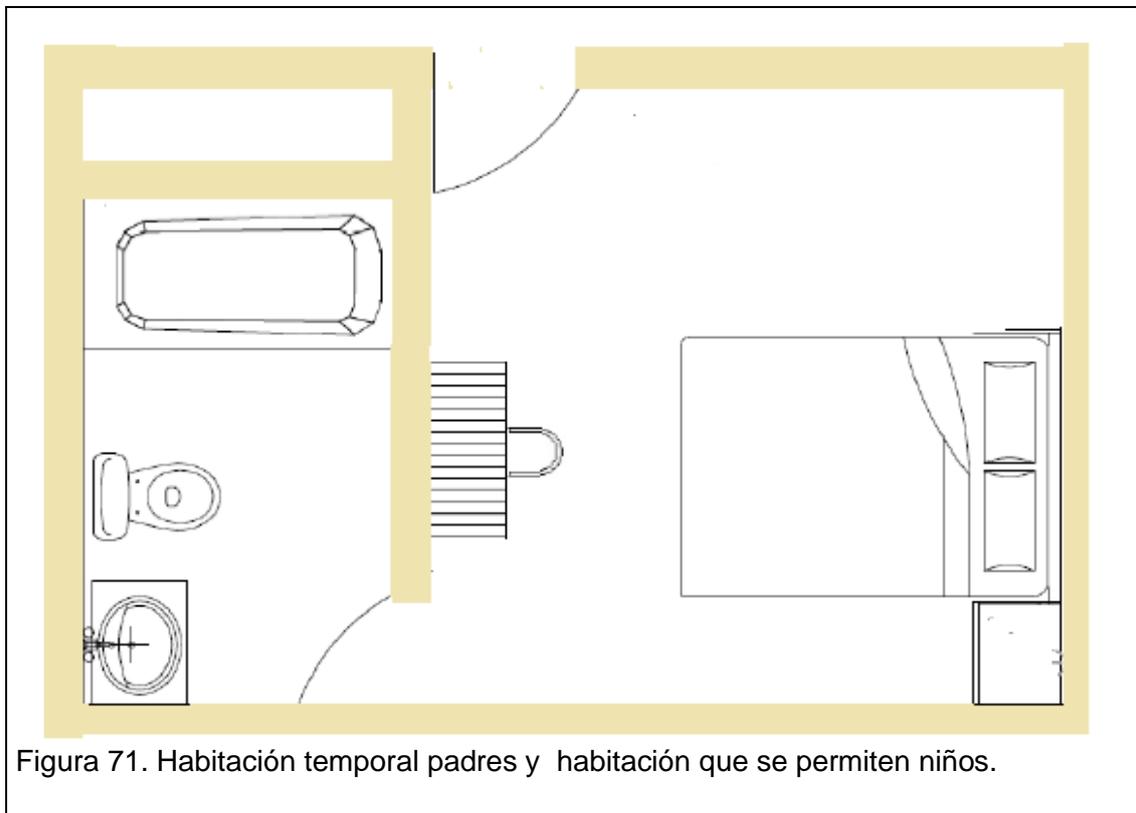


Figura 71. Habitación temporal padres y habitación que se permiten niños.

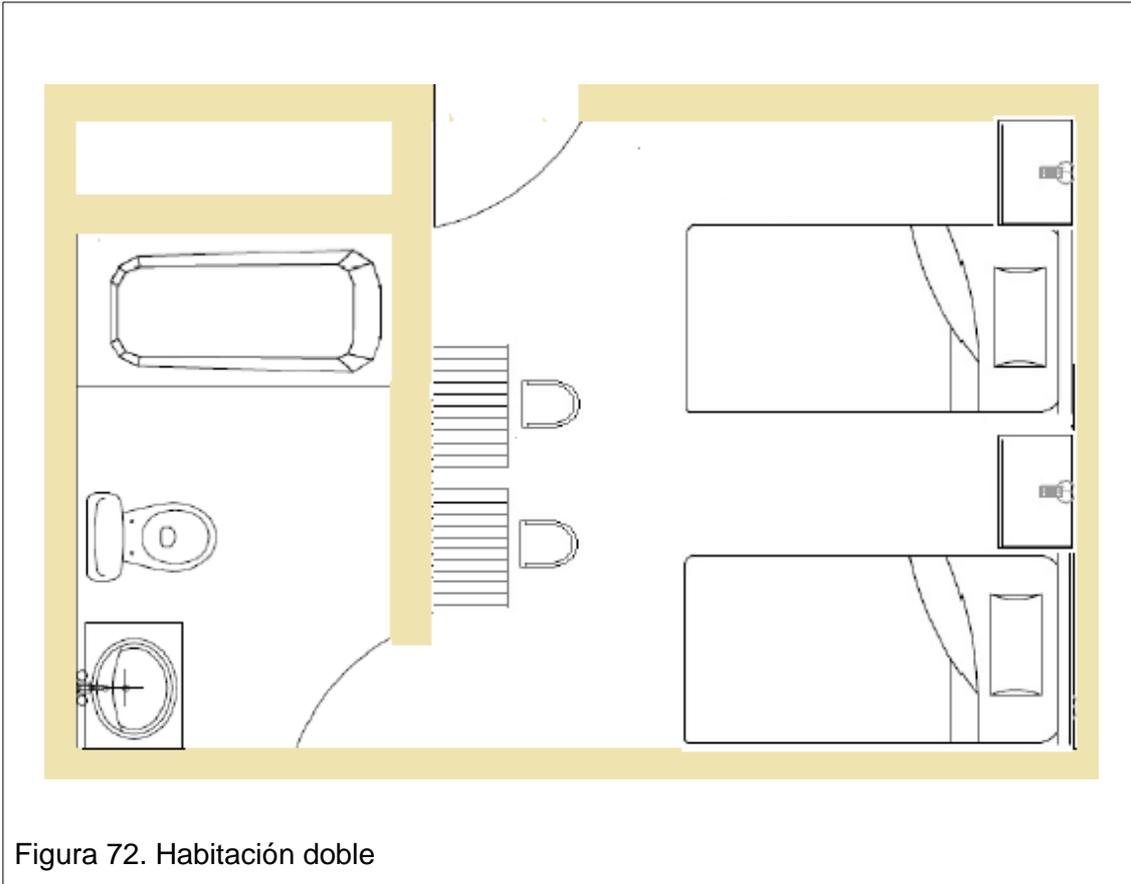


Figura 72. Habitación doble

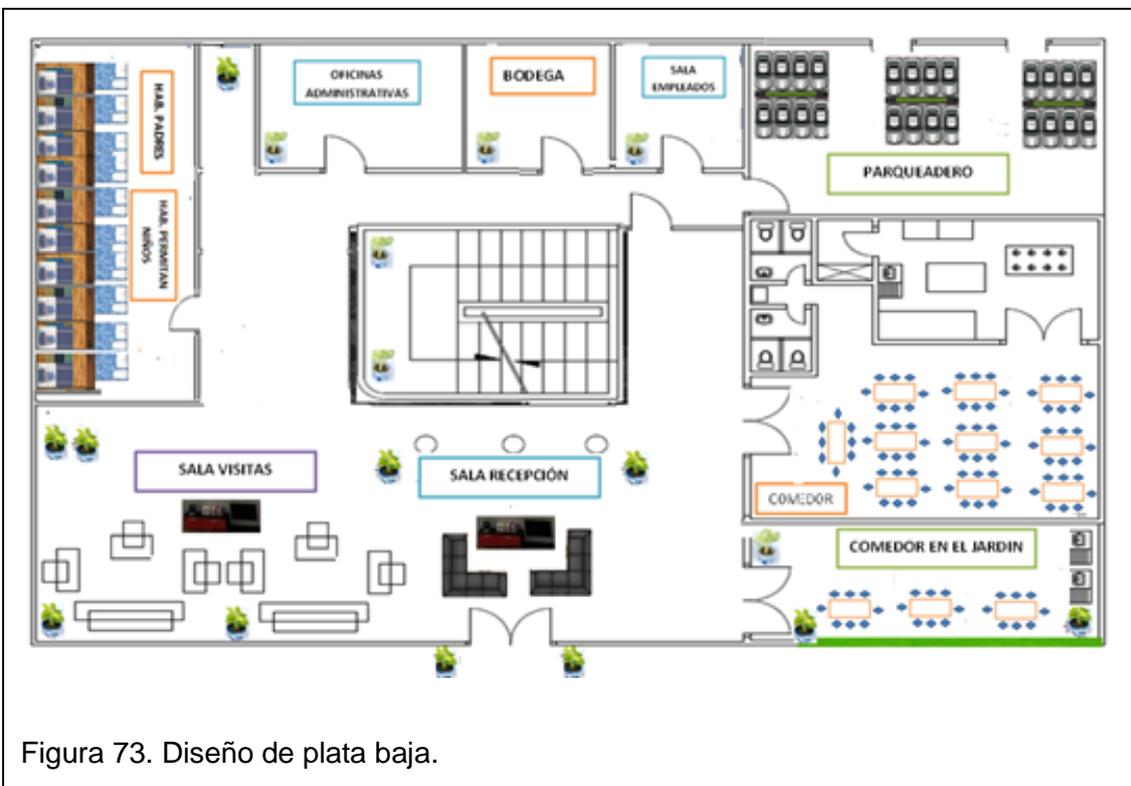


Figura 73. Diseño de plata baja.

Primer piso de la residencia

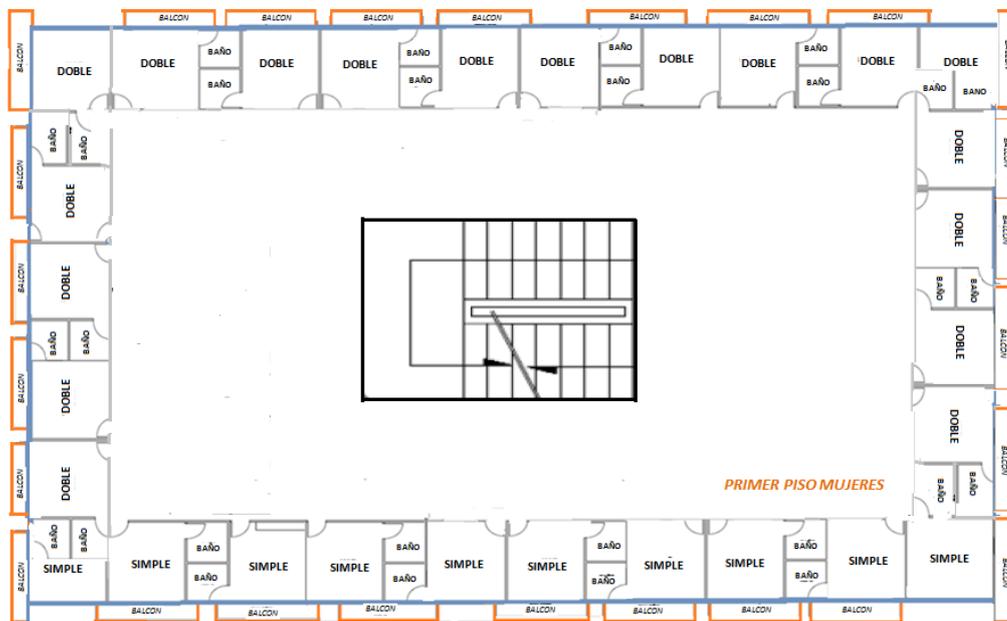


Figura 74. Primer piso de residencia

Segundo Piso de la residencia

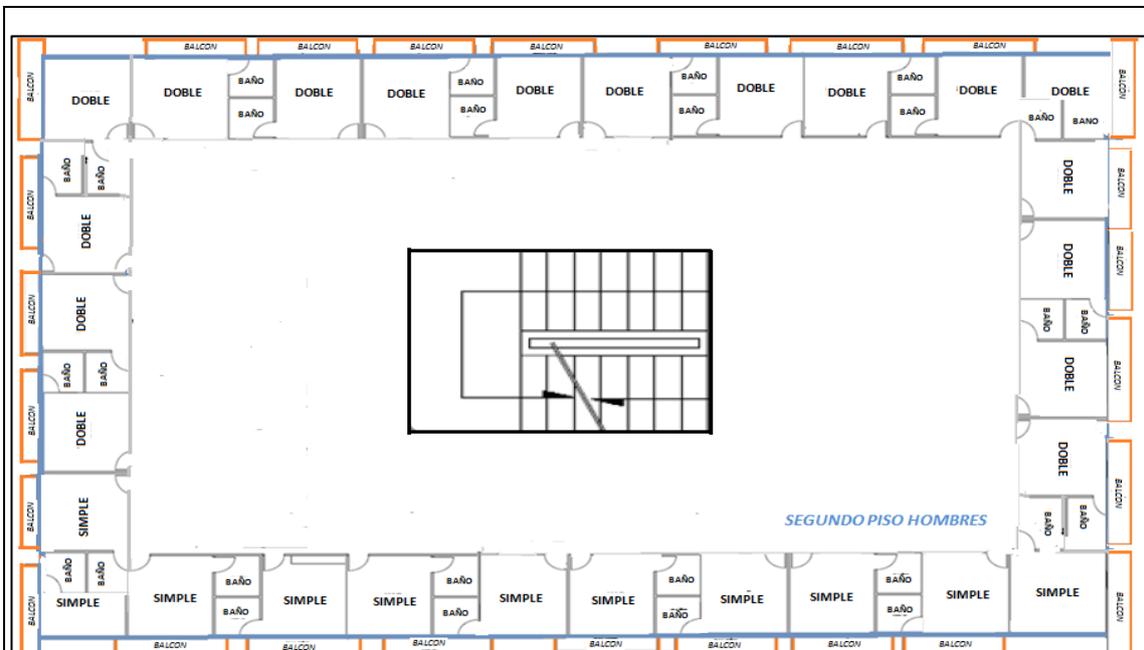


Figura 75. Segundo piso residencia.

Fachada de la residencia

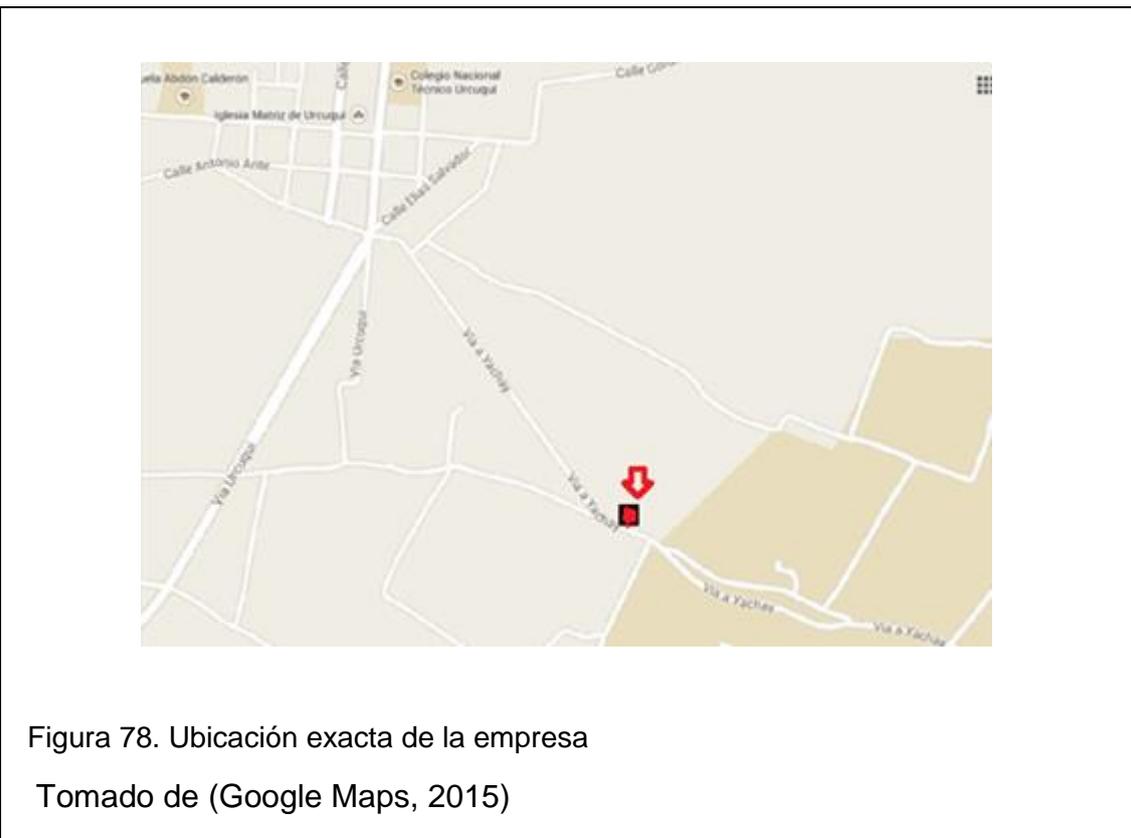
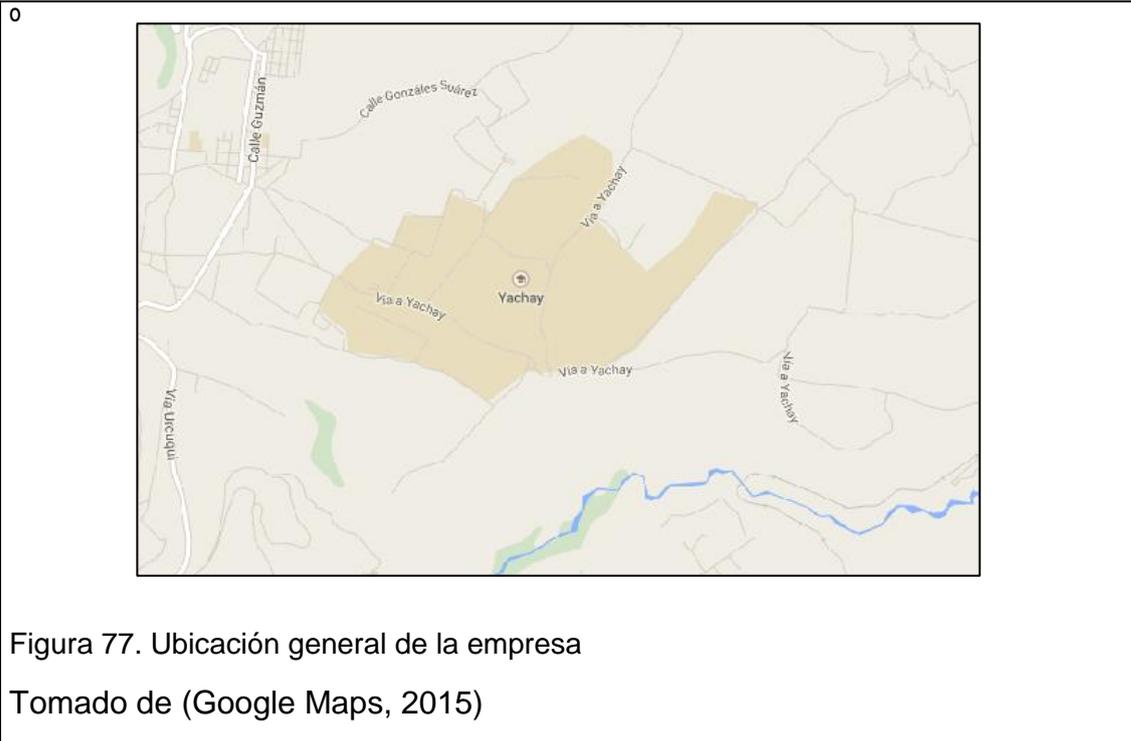


Figura 76. Fachada de la residencia.

5.3 LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA

5.3.1 Ubicación de la Empresa

La residencia universitaria Ciudad de la Tecnología estará ubicada en el cantón Urcuquí, Provincia de Imbabura en el barrio las mercedes, en la vía a la universidad del conocimiento Yachay.



5.3.2 Ubicación de los clientes

Como se determinó en la investigación de mercados, el mercado objetivo abarca todo el Ecuador ya que dependiendo de los puntajes obtenidos en las pruebas de las Senecyt los estudiantes de todas las provincias del país pueden aplicar a un cupo en Yachay. Sin embargo, según los resultados obtenidos en las pruebas realizadas anteriormente se concluyó que los estudiantes mejor puntuados provienen de colegios de la Sierra ecuatoriana.



5.3.3 Mapa de localización de la universidad de Yachay

Los estudiantes que actualmente residen en la residencia Yachay también son considerados nuestro mercado objetivo.



5.3.4 Ubicación de los Proveedores

Los proveedores de materia prima para la alimentación así como de utensilios de limpieza, textiles para la adecuación de las habitaciones serán en su totalidad de la provincia de Imbabura y sus cantones.

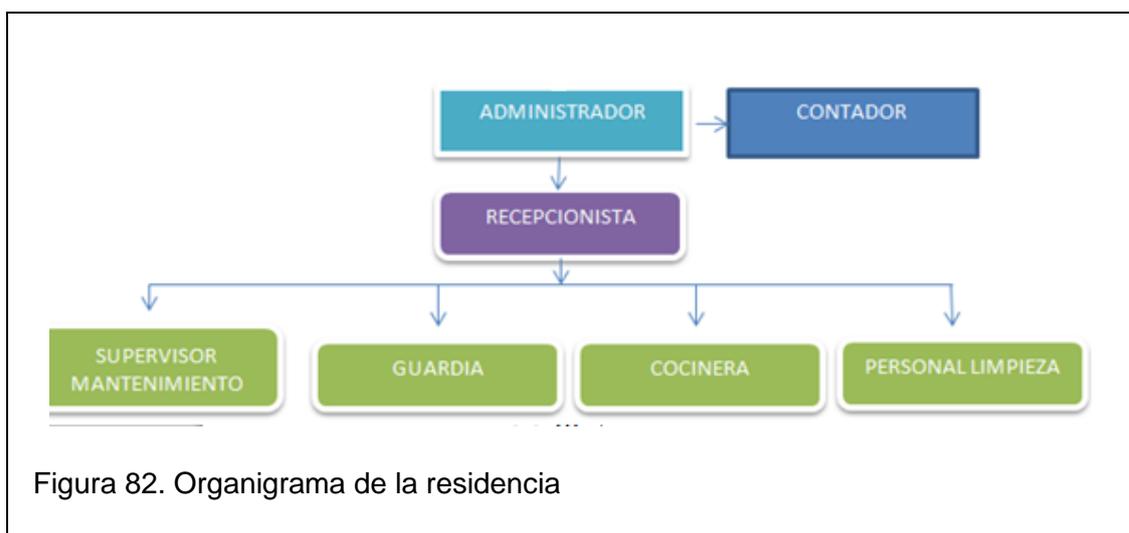
Mapa de Imbabura y sus cantones



6 CAPITULO VI: EQUIPO GERENCIAL

6.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1.1 Organigrama de la Residencia



6.2 MANUAL DESCRIPTIVO DE FUNCIONES Y CARGOS

Tabla 12. Funciones del administrador

ADMINISTRADOR O GERENTE GENERAL	
PERFIL:	<ul style="list-style-type: none"> • Título Universitario en Administración de Empresas, Negocios Internacionales, Finanzas o afines • Indispensable conocer la industria de las residencias universitarias. • Sexo Indistinto. • Edad: 23-50. • Disponibilidad de trabajar fines de semana y feriados. • Conocimientos adicionales en negociación, planificación estratégica, gestión de recursos humanos y finanzas.
COMPETENCIAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo.

	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo. • Capacidad de trabajar bajo presión. • Orientación al logro y resultados. • Proactivo, dinamismo y energía. • Capacidad de análisis y solución de problemas. • Buen manejo de relaciones interpersonales. • Habilidad numérica. • Organizado.
FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener relaciones a largo plazo con estudiantes residentes y proveedores y empleados • Incrementar las oportunidades de negocio y aumentar la cantidad de estudiantes residentes. • Evaluación de desempeño y motivar a los empleados. • Evaluación de crecimiento de la empresa tanto en gestión como resultados. • Hacer cumplir los objetivos a corto, mediano y largo plazo, así como también la política organizacional de la residencia. • Controlar constantemente el nivel de ingresos y gastos de la residencia, velando siempre que se disponga de la rentabilidad proyectada • Solución de problemas tanto internos como externos. • Aplicar estrategias de ventas, marketing y financieras que ayuden en el crecimiento de la residencia • Mantener una constante comunicación para controlar y supervisar la armonía que debe existir entre los empleados. • Controlar la calidad del servicio brindado.

	<ul style="list-style-type: none"> • Hacer seguimiento de facturación, y pagos del servicio • Formulación y elaboración de políticas laborales y de cumplimiento. • Planificar todas las actividades de día a día y delegar responsabilidades a cada uno del personal. • Elaborar estrategias planes de planificación para recursos humanos, financieros, informáticos y servicios en general • Supervisar el trabajo de los empleados de las diferentes funciones para controlar y evaluar los procedimientos para hacer cumplir las responsabilidades. • Capacitar y motivar al personal para hacer cumplir las políticas de cultura organizacional de la residencia. • Negociación tanto con proveedores y así como con estudiantes residentes. • Atender las quejas y solicitudes de los estudiantes. • Dar información acerca de los servicios que brinda nuestra residencia. • Hacer contacto con los seguros que contrató la residencia en caso de suscitarse algún incidente.
REPORTA A:	Nadie
LE REPORTAN:	Contador, Recepcionista
SUELDO:	\$1.000,00

Tabla 13. Funciones de recepcionista

RECEPCIONISTA	
PERFIL:	<ul style="list-style-type: none"> • De preferencia cursando estudios universitarios y/o egresado de carreras administrativas y afines. • Experiencia mínima de 6 meses a 1 año como recepcionista • Sexo Indistinto. • Edad: 20-35 años. • Conocimientos en atención al cliente.
COMPETENCIAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Liderazgo y orientación al cliente. • Orientación al logro y resultados. • Proactivo, dinamismo y energía. • Capacidad de análisis y solución de problemas.
FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Atender inquietudes de los estudiantes residentes. • Elaborar comunicados, memos, oficios y administrar un archivador. • Recibir acoger y atender las visitas que llegue a visitar la residencia ya sea a solicitar información o para visitar a uno de nuestros huéspedes. • Elaborar reporte diario con las novedades suscitadas en la residencia • Hacer contacto con las personas de limpieza para que se encarguen de adecuar las habitaciones. • Capacidad para la solución de problemas • Atender la copiadora e impresora que se encuentra en recepción cuando los estudiantes requieran uso de ella. • Capacidad para resolver conflictos • Atender quejas. • Hacer contacto con los empleados cuando se requiera que ellos realicen alguna actividad que se encuentre dentro de sus funciones. • Llevar una caja chica para imprevistos diarios. • Mantener stock de suministros de oficina así como también de cartuchos de tinta, anillados y papel para la impresora y copiadora.
REPORTA A:	Gerente General o Accionista y Administrador
LE REPORTAN:	Supervisor de mantenimiento, guardia, cocinera y personal de limpieza
SUEDO:	\$400,00

Tabla 14. Funciones del supervisor de mantenimiento

SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO	
PERFIL:	<ul style="list-style-type: none"> • No se requiere de estudios superiores. • Experiencia mínima de 1 a 2 años como supervisor de mantenimiento. • Sexo Indistinto. • Edad: 20-35 años. • Conocimientos en plomería, albañilería y electricidad.
COMPETENCIAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Orientación al logro y resultados. • Proactivo, dinamismo y energía. • Capacidad de solución de problemas.
FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar constantemente que todo el espacio físico de la residencia se encuentre en buenas condiciones. • Mantener el equipo eléctrico y mecánico de la residencia en buenas condiciones. • Tener conocimiento acerca de los materiales a emplearse en la reparación de algún equipo y manejar tiempos de solución. • Supervisar y reparar los equipos. • Realizar continuos chequeos de reparación y mantenimiento de las instalaciones. • Hacer contacto con las personas de limpieza para que se encarguen de adecuar nuevamente las habitaciones después de solucionar algún tipo de problema. • Mantener un stock de materiales necesarios para utilizarlos en la reparación en casos de emergencias. • Realiza arreglos de plomería • Realiza arreglos de albañilería. • Mantener toda la iluminación interna y externa de la residencia en buenas condiciones. • Mantener el jardín y áreas verdes en buenas condiciones.
REPORTA A:	Administrador y recepcionista
LE REPORTAN:	Personal de limpieza
SUEDO:	\$354,00

Tabla 15. Funciones de la cocinera

COCINERAS	
PERFIL:	<ul style="list-style-type: none"> • De preferencia con cursos de gastronomía • Experiencia mínima de 1 a 2 años como cocinera • Sexo Indistinto • Edad: 22-45 años. • De preferencia conocimientos en nutrición.
COMPETENCIAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Orientación al logro y resultados. • Proactivo, dinamismo y energía. • Capacidad de solución de problemas.
FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar el menú semanal de los alimentos que se van a preparar (3 comidas al día) • Realizar las compras de los alimentos • Verificar que los alimentos adquiridos estén en buen estado. • Preparar los alimentos con todas las normas de salud exigidas. • Servir los alimentos a las horas programadas en la cantidad adecuada y la preparación óptima. • Mantener el aseo y limpieza de la cocina comedor y cafetería • Reportar cualquier eventualidad que se podría presentar como consecuencia de los alimentos ingeridos.
REPORTA A:	Administrador, Accionista
LE REPORTAN:	Nadie
SUEDO:	\$354,00

Tabla 16. Funciones del personal de limpieza

PERSONAL DE LIMPIEZA	
PERFIL:	<ul style="list-style-type: none"> • No se requiere de estudios superiores. • Experiencia mínima de 1 año realizando labores de limpieza • Sexo femenino • Edad: 25-45 años.
COMPETENCIAS:	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo. • Orientación al logro y resultados. • Proactivo, dinamismo y energía. • Capacidad de solución de problemas. • Honestidad
FUNCIONES:	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza trabajo de mucama • Mantener limpias todas las instalaciones exteriores de la residencia como son pasillos comedor, sala de visitas y demás oficinas. • Llevar un registro de objetos y pertenencias olvidadas por los estudiantes en algún lugar de la residencia. • Cuidar con responsabilidad los objetos que se encuentren en las habitaciones y pertenezcan a los estudiantes. • Resguardar los objetos de los estudiantes que se hayan olvidado en las habitaciones una vez terminada su estadía o mientras salgan de vacaciones del semestre. • Asistir a los estudiantes con el servicio de lavandería.
REPORTA A:	Administrador y recepcionista
LE REPORTAN:	nadie
SUEDO:	\$354,00

6.3 POLÍTICA DE EMPLEO Y BENEFICIOS

6.3.1 Política de Contratación

Normas Obligatorias

No se contratará a menores de 18 años

El contrato una vez firmado correrá por tres meses de prueba.

Se deberá presentar el título académico únicamente para los cargos en los que se requiere.

Se verificará la experiencia dicha por el contratado, mediante cartas de experiencia laboral de trabajos anteriores

Ningún trabajador una vez firmado el contrato podrá prestar sus servicios con otras empresas

Todo trabajador deberá asistir obligatoriamente en las capacitaciones que impartirá la residencia.

Todo trabajador deberá comprometerse a guardar confidencialidad de la información que posea de la empresa.

El contratado estará en obligación de cumplir todas las funciones y responsabilidades que le han sido asignadas en su cargo

El contratado deberá presentar todos los requisitos solicitados antes de su contratación como son resultados de exámenes médicos y record policial.

6.3.1.1 Nivel de Sueldos

El nivel de estos salarios están entre el mínimo exigido por la ley y \$1000 dólares americanos, esto dependerá de los estudios realizados de las responsabilidades de cada cargo y de la complejidad de las labores; la residencia ofrecerá salarios equitativos de acuerdo al mercado laboral actual

Tabla 17. Nivel de sueldos

SUELDOS	SUELDO
GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR	1000
RECEPCIONISTA	400
SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO	354
COCINERAS	354
PERSONAL DE LIMPIEZA	354

6.3.1.2 Beneficios de la Compañía

Afiliación a la Seguridad Social: El trabajador será afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social “IESS” desde el primer día de trabajo: “Se tendrá derecho al seguro de enfermedad, maternidad, invalidez, vejez, cesantía, muerte y de Riesgos del Trabajo, en las mismas condiciones que se otorga para el Seguro General”. Y en lo que refiere a aportes manifiesta: “Los trabajadores cotizan un total del 20,50% del salario o sueldo, correspondiendo al patrono el 11,15% y al trabajador el 9,35%” (Ecuador Legal Online, 2013)

Pago de la Décimo tercera y Décimo cuarta Remuneración: Según Pro Ecuador, “El décimo tercero se paga en el mes de diciembre y equivale a la doceava parte de las remuneraciones percibidas en el año. El décimo cuarto es un valor único en cada grupo ocasional, se denomina también Bono Escolar y se cancela hasta el 15 de marzo en las regiones Costa e Insular, y hasta el 15 de agosto en las regiones Sierra y Amazónica. Para el pago de esta bonificación se observará el régimen escolar adoptado en cada una de las circunstancias territoriales.” (Pro Ecuador, 2013)

Pago del Fondo de reserva: Según Ecuador Legal Online manifiesta que: “El trabajador tiene derecho a percibir los Fondos de Reserva a partir del segundo año de trabajo. El trabajador o servidor público con relación de dependencia, tendrá derecho al pago mensual del Fondo de Reserva por parte de su empleador, en un porcentaje equivalente al ocho coma treinta y tres por ciento (8,33%) de la remuneración aportada al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, después del primer año(a partir del mes 13) de trabajo.” (Ecuador Legal Online, 2013)

Vacaciones anuales: Según Ecuador Legal Online: “El trabajador tiene derechos a un periodo de vacaciones laborales remuneradas. Tienen derecho a las vacaciones los trabajadores que han cumplido un año de trabajo para el mismo empleador, en caso de salir del trabajo antes de cumplir el año de servicio debe cancelarse al trabajador la parte proporcional a las vacaciones no gozadas.” (Ecuador Legal Online, 2013)

Pago de la Jubilación patronal: Según Ecuador Legal Online: “Los trabajadores que por 25 años o más hubieren prestado servicios, continuada o interrumpidamente, tendrán derecho a ser jubilados por sus empleadores.” (Ecuador Legal Online, 2013)

Licencia por Paternidad: Según Ecuador Legal Online: “El padre tiene derecho al permiso o licencia por paternidad con remuneración por 10 días por el nacimiento de su hijo/a por parto normal; en los casos de nacimientos múltiples o por cesárea se prolongará la licencia por 5 días más.” (Ecuador Legal Online, 2013)

Licencia por Maternidad: Según Ecuador Legal Online, “Las futuras madres afiliadas al seguro social tiene derecho a un permiso (licencia) de maternidad correspondientes a 12 semanas remuneradas por motivo del nacimiento de su primogénito, estas doce semanas pueden ser tomadas incluso desde días o semanas antes de que se produzca el nacimiento, sin embargo al cumplirse las 12 semanas tendrá que reincorporarse a sus labores normales. Únicamente en

el caso de nacimientos múltiples esta licencia se extenderá por diez días más. Las madres que se reincorporen a sus labores dentro de la empresa, tendrán un horario especial de 6 horas diarias por motivo de lactancia. Esta disposición está estipulada en el artículo 155 inciso tercero del Código de Trabajo”. (Ecuador Legal Online, 2013)

Pago del Subsidio por Maternidad: La madre trabajadora tiene derecho al subsidio por maternidad. (Ecuador Legal Online, 2013)

Pago de utilidades: “Según el Art. 97 del Código del Trabajo, establece que el empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas. El trabajador tiene derechos al pago por concepto de utilidades. (Ecuador Legal Online, 2013)

6.3.2 Rol de Pagos Completo

Tabla 18. Rol de pagos completo

SUELDOS	SUELDO	NUMERO DE PERSONAS	SUELDO ANUAL	14TO	13ERO	SEGURO DE VIDA Y SALUD	Aportación IESS	VACACIONES	TOTAL ANUAL
GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR	1000	1	12000	354	1000	46	1338	500	15238
RECEPCIONISTA	400	1	4800	354	400	46	535,2	200	6335,2
SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO	354	1	4248	354	354	46	473,652	177	5652,652
COCINERAS	354	3	3186	1062	265,5	138	473,652	132,75	5257,902
PERSONAL DE LIMPIEZA	354	2	8496	708	708	92	473,652	354	10831,652
TOTAL	2462	8	32730	2832	2727,5	368	3294,156	1363,75	43315,406

6.3.2.1 Proyección del Aumento de los Salarios

Para poder proyectar el incremento que podrían tener los salarios a futuro en es necesario tomar en cuenta un promedio de la inflación de los últimos 5 años

Tabla 19. Incremento de sueldos y salarios

INCREMENTO EN SUELDOS Y SALARIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	43315,406	44614,8682	45953,3142	47331,9137	48751,8711

6.4 EQUIPO DE ASESORES Y SERVICIOS

Con respecto a contratación a terceros que no tengan contrato fijo con la empresa, se consideró importante contratar los servicios de un arquitecto que nos guíe en la proyección de planos y ubicación de cada una de las instalaciones de la residencia así como también del diseño de la misma. El costo de la consulta para que nos dé una breve explicación de cómo adecuar el edificio es de \$200. También se contratará una nutricionista para que nos ayude elaborando el menú de alimentación saludable y vegetariana.

7 CAPITULO VII: CRONOGRAMA GENERAL

7.1 ACTIVIDADES NECESARIAS PARA PONER EL NEGOCIO EN MARCHA

1. Presentación de la idea
2. Desarrollo del plan de negocios
3. Solicitar el préstamo
4. Constitución de la compañía
5. Pago impuestos y de valores varios que se gastarán en la constitución de la compañía.
6. Registro de la compañía y completar la documentación en lo referente a papeles de municipales.
7. Comprar el terreno
8. Reunirse con la constructora que será la encargada de construir la residencia para explicarles cómo se quiere que se hagan los planos de la residencia.
9. Elaborar un contrato con la constructora en la que se establezca todos los detalles de la construcción así como también precio, establecer el tiempo de construcción y entrega, detalles de construcción y penalidades.
10. Una vez concluida la construcción de la residencia, se procederá a la compra de equipos y todos los bienes inmuebles, así como también todos los textiles y maquinaria necesaria para adecuar toda la residencia.
11. Realizar adecuaciones que sean necesarias en la residencia.
12. Realizar un plan de política organizacional de la residencia.
13. Contratación de todo el personal calificado que se necesita para laborar en la residencia, y firmas de contratos.
14. Elaboración de contratos a empleados, previo resultado de exámenes médicos requeridos.
15. Fijación de políticas de precios, pagos, logística, publicidad y marketing.

16. Empezar la campaña de publicidad y promoción en los colegios, redes sociales y mediante vallas publicitarias para empezar a captar posibles clientes
17. Búsqueda de proveedores de insumos de materia prima para la alimentación, servicio de cafetería, lavandería e insumos de papelería.
18. Firma de contratos y alianzas con proveedores.
19. Capacitación a nuevos empleados.
20. Adquisición de materia prima y demás insumos necesarios para poner en marcha el proyecto.
21. Revisión y control de calidad de la materia prima e insumos comprados.
22. Contratar seguro médico y de accidentes para los estudiantes residentes.

7.2 DIAGRAMA DE GANTT

Henry Gantt, desarrollo un sistema de dirección administrativa, el cual representaba gráficamente todas las áreas programadas permitiendo visualizar y controlar las actividades organizacionales, con el fin de ejecutarlas de acuerdo al tiempo presupuestado. (Rivera & Jaramillo, 2014, pág. 119)

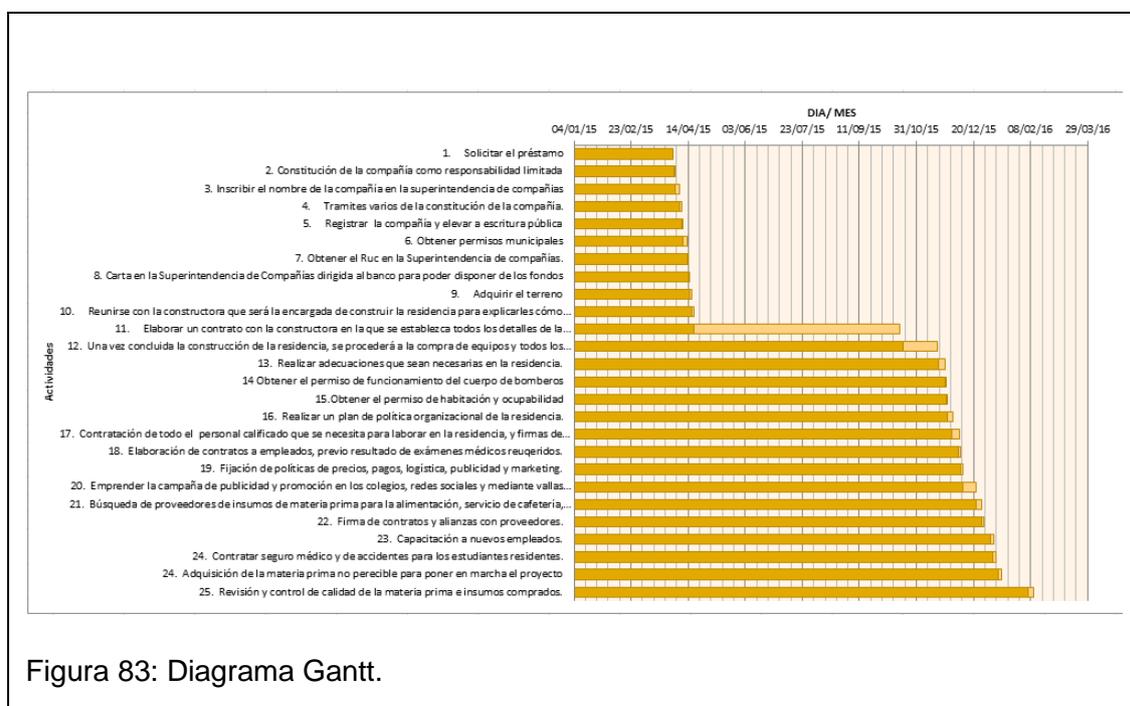


Figura 83: Diagrama Gantt.

7.3 RESPONSABLES DE TIEMPO PARA CADA ACTIVIDAD

Tabla 20. Responsables de tiempo para cada actividad

ACTIVIDADES	RESPONSABLES
1. Solicitar el préstamo.	Administrador
2. Constitución de la compañía como responsabilidad limitada.	Administrador
3. Inscribir el nombre de la compañía en la superintendencia de compañías.	Administrador
4. Tramites varios de la constitución de la compañía.	Administrador
5. Registrar la compañía y elevar a escritura pública.	Administrador
6. Obtener permisos municipales para la construcción.	Administrador
7. Obtener el Ruc en la Superintendencia de compañías.	Administrador
8. Carta en la Superintendencia de Compañías dirigida al banco para poder disponer de los fondos	Administrador
9. Adquirir el terreno.	Administrador
10. Reunirse con la constructora que será la encargada de construir la residencia para explicarles cómo se quiere que se hagan los planos de la residencia.	Administrador Contratista

<p>11. Elaborar un contrato con la constructora en la que se establezca todos los detalles de la construcción así como también precio, establecer el tiempo de construcción y entrega, detalles de construcción y penalidades.</p>	<p>Administrador Contratista</p>
<p>12. Una vez concluida la construcción de la residencia, se procederá a la compra de equipos y todos los bienes inmuebles, así como también todos los textiles y maquinaria necesaria para adecuar toda la residencia.</p>	<p>Administrador</p>
<p>13. Contratación de todo el personal calificado que se necesita para laborar en la residencia, y firmas de contratos.</p>	<p>Administrador</p>
<p>14. Elaboración de contratos a empleados y aclarar la fecha de inicio de actividades de cada uno, previo resultado de exámenes médicos requeridos.</p>	<p>Administrador</p>
<p>15. Realizar adecuaciones que sean necesarias en la residencia.</p>	<p>Administrador, Supervisor de mantenimiento, encargados de limpieza</p>
<p>16 Obtener el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.</p>	<p>Administrador</p>
<p>17. Obtener el permiso de habitación y ocupabilidad.</p>	<p>Administrador</p>
<p>18. Realizar un plan de política organizacional de la residencia.</p>	<p>Administrador</p>

19. Fijación de políticas de precios, pagos, logística, publicidad y marketing.	Administrado Contador
20. Empezar la campaña de publicidad y promoción en los colegios, redes sociales y mediante vallas publicitarias para empezar a captar posibles clientes.	Administrador /Recepcionista
21. Búsqueda de proveedores de insumos de materia prima para la alimentación, servicio de cafetería, lavandería e insumos de papelería.	Administrador
22. Firma de contratos y alianzas con proveedores.	Administrador
23. Capacitación a nuevos empleados sobre actividades a realizar y servicio al cliente.	Accionista/ Administrador
24. Contratar seguro médico y de accidentes para los estudiantes residentes.	Administrador
25. Adquirir materia prima para poner en marcha el Proyecto.	Administrador / Cocineras
26. Preparase para recibir a los estudiantes días antes del inicio de clases.	Todo el personal

7.4 RIESGOS IMPREVISTOS DE LAS ACTIVIDADES

Dentro de los principales riesgos que pueda afrontar la residencia durante el transcurso del proyecto encontramos los siguientes:

- Documentos legales y regulatorios necesarios para la constitución y funcionamiento de la compañía en lo referente a permisos de construcción del edificio de la residencia.
- Que los proveedores manejen precios altos al haber escases de insumos de materia prima como son alimentación, insumos de limpieza y papelería.
- Si la capacidad de alojamiento de la residencia es menor a la capacidad ocupada esperada.
- Si la demanda de estudiantes supera la cantidad de habitaciones que tenemos para ofertar a los estudiantes.
- Problemas con los pagos atrasados de la mensualidad de alojamiento y de la mensualidad de comida.
- Desastres naturales que impidan la construcción de la residencia a tiempo.

7.4.1 Plan de Contingencia Frente a los Riesgos e Imprevistos

Tabla 21. Plan de Contingencia Frente a los Riesgos e Imprevistos

PROBLEMA	CONTINGENCIA
Documentos legales y regulatorios necesarios para la constitución y funcionamiento de la compañía en lo referente a permisos de construcción del edificio de la residencia	Contratar a un tercero, un abogado para que nos ayude gestionando y solucionando cualquier eventualidad que se presente en el proceso de constitución de la compañía y permisos de construcción de la residencia.
Que los proveedores manejen precios altos al haber escases de insumos de materia prima como son alimentación, insumos de limpieza y papelería.	Se realizará contratos iniciales con los proveedores en los que se pueda incluir una lista de precios que permanezcan congelados durante el periodo de un año. Otra opción para los proveedores con los que no se pueda firmar un contrato es ofrecerles la compra continúa de insumos a largo plazo buscando fidelidad y compromiso.
Si la capacidad de alojamiento de la residencia es menor a la capacidad ocupada esperada.	Ofrecer promociones y descuentos a los estudiantes que realicen un contrato de arrendamiento a largo plazo, o a estudiantes que recomienden a un amigo nuestra residencia y ésta persona sea un nuevo huésped.
Si la demanda de estudiantes supera la cantidad de habitaciones que tenemos para ofertar a los estudiantes	Se realizarán los planos de la residencia con una proyección de crecimiento de tener la opción de construir un piso extra para ampliar nuestro número de habitaciones
Desastres naturales que impidan la construcción de la residencia a tiempo.	Se realizará el contrato con la empresa contratista encargada de realizar la construcción de la residencia en la que se dará dos meses extra para las construcción en caso de que los desastres naturales impidan cumplir con el cronograma de actividades

8 RIESGOS CRITICOS PROBLEMAS Y SUPUESTOS

8.1 SUPUESTOS Y CRITERIOS UTILIZADOS

8.1.1 Ventas

Tabla 22. Ventas proyectadas

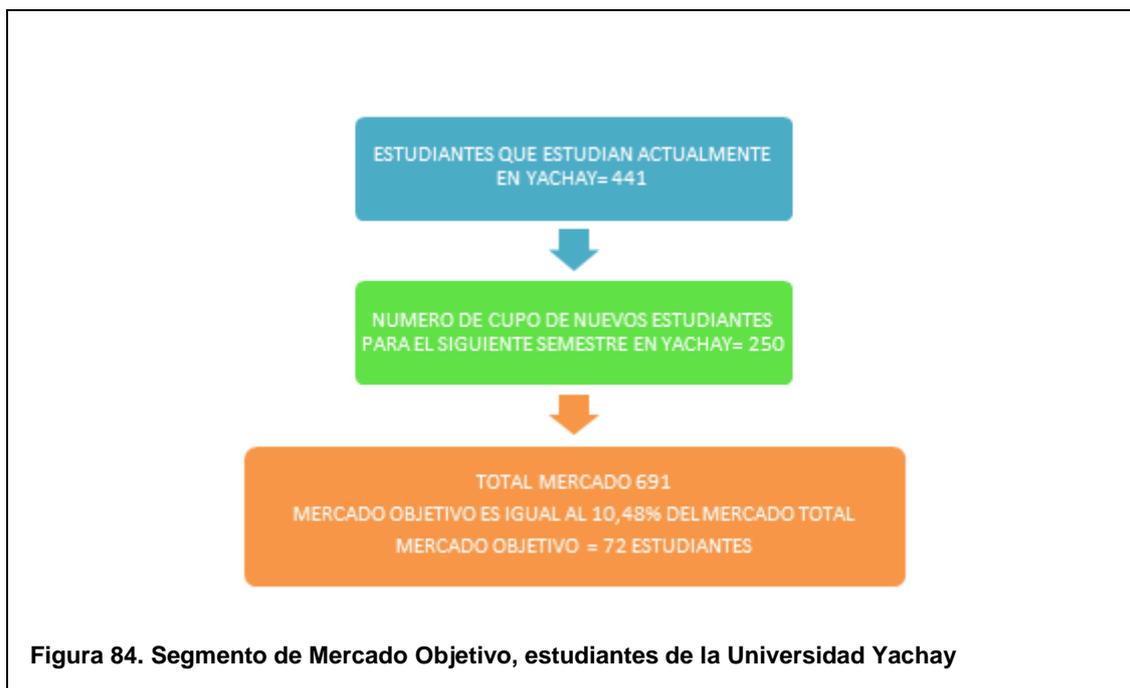
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas proyectadas	\$ 278.580,00	\$ 368.047,00	\$ 387.285,79	\$ 407.321,82	\$ 424.201,26

El porcentaje de incremento de las ventas usado fue determinado en base a la participación del mercado que vamos a tener en cada año, misma que aumenta aproximadamente en un 6% y a partir del 5to año permanecerá constante en vista de que la capacidad de alojamiento de nuestra residencia será cubierta al máximo.

8.1.2 Mercado Objetivo

Como se pudo determinar en la investigación de mercados, nuestro mercado objetivo son los actuales estudiantes de la universidad Yachay y nuevos estudiantes que ingresen a Yachay en cada semestre.

El mercado objetivo es el siguiente:



Nuestro mercado objetivo está ubicado en el cantón Urcuquí, y corresponde a los estudiantes que estudian en la Universidad Yachay

8.1.3 Utilidades

Las utilidades quedarán retenidas los primeros 5 años, con la finalidad de tener liquidez para los próximos años para poder cubrir cualquier imprevisto que se suscite en la residencia, o dependiendo de la demanda de habitaciones se consideraría la posibilidad de construir un piso adicional en el edificio de la residencia para cubrir esta demanda.

8.1.4 Personal

Al ser una empresa nueva, se decidió optar por una estructura organizacional basada en jerarquías donde el accionista o también llamado gerente general es la cabeza de la organización, seguido del administrador y contador, también tenemos una recepcionista, supervisor de mantenimiento, guardias, cocineras y

personal de limpieza, con la contratación de este personal se pretende cubrir todas las necesidades requeridas por los estudiantes y delegar de manera adecuada cada una de las responsabilidades que debe cumplir cada empleado dentro de la organización.

El personal a ser contratado es el siguiente:

Tabla 23. Personal requerido

PERSONAL REQUERIDO		
PERSONAL ADMINISTRATIVO		
Administrador	Numero	1
Contador	Numero	1
Recepcionista	Numero	1
PERSONAL OPERATIVO		
Supervisor de mantenimiento	Numero	1
Guardias	Numero	4
cocineras	Numero	3
Personal de limpieza	Numero	2

8.1.5 Ubicación geográfica

La residencia universitaria ciudad tecnológica estará ubicada en el ingreso a la Ciudad del Conocimiento Yachay, en la vía de ingreso a la universidad actual Yachay, esto con la finalidad de ser una plaza estratégica en donde se puede llegar de manera más fácil a los estudiantes.

8.1.6 Precio

El precio que se cobrará por cada servicio en lo referente a alimentación y alojamiento, se lo estableció en base a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada de investigación de mercados. **Ver anexo 2.**

8.1.7 Plusvalía

Para efectos del flujo del proyecto y del flujo del inversionista se consideró el valor del edificio en el que va a funcionar la residencia que inicialmente es de 424.680,00 dólares y se le suma el incremento que ha tenido este bien como resultado de la plusvalía que según **anexo 4** que trata del porcentaje e incrementos de la plusvalía a nivel nacional, se estima en un 15%, considerando que la Ciudad del Conocimiento Yachay en donde va a estar ubicado el edificio es un territorio que se encuentra en auge de crecimiento y desarrollo, debido a las continuas campañas que realiza el gobierno actual fomentando la inversión en este sector, así como también la fuerte inversión que ha realizado el gobierno en éste sector. La plusvalía en el Ecuador especialmente en las ciudades de Quito y Guayaquil en lo que tiene que ver con edificios, ha presentado un crecimiento del 19% en los últimos años, para efectos de nuestro proyecto hemos optado por un escenario conservador al aplicarle un incremento de plusvalía de únicamente el 0,15% considerando que éstos territorios que están en constante desarrollo podrían llegar a incrementar su plusvalía en cifras mayores a la estimada para efectos del proyecto.

Se debe considerar que al valor inicial de la construcción del edificio se le sumo el incremento de la plusvalía y si le restó la depreciación acumulada que este bien ha tenido en los últimos 5 años, y para efectos de tributaciones se consideró un pago de impuesto del 0,10% y un pago de impuesto a la renta de un 22%, con el fin de que se cumpla con todas las normas de tributación que exige la ley. **Ver anexo 17**

8.2 RIESGOS Y PROBLEMAS PRINCIPALES

8.2.1 Desastres naturales

Desastres naturales que puedan afectar el tiempo de construcción y entrega de la residencia; según el cronograma establecido en capítulos anteriores, se necesita que la construcción y entrega de la residencia sea meses antes del

inicio del periodo de clases, para poderla adecuar con todo lo necesario y recibir a los estudiantes dos días antes del inicio del calendario académico de Yachay. Los desastres naturales también nos podrían afectar una vez construida la residencia y alojados los estudiantes, por esta razón se dejará habitaciones libres que podrán ser ocupadas por los estudiantes mientras se arregla su habitación actual.

8.2.2 Precios altos de los insumos

Que los proveedores de materia prima como son los de alimentos, utensilios de limpieza y papelería manejen precios altos al haber escases de insumos. Para contrarrestar esta situación se va a firmar contratos de listas de precios al inicio del semestre para tratar de congelar el precio de algunos insumos y en lo posible no vernos muy afectados si existieran escases en los productos y alza de precios.

8.2.3 Obtención de Permisos der funcionamiento

Dificultad en conseguir ágilmente los permisos de funcionamiento y construcción de la residencia, así como también los permisos sanitarios y de bomberos que demuestren y certifiquen que la residencia está adecuada con todo lo requerido para poder brindar un excelente servicio en lo referente a alojamiento, y a brindar alimentos de calidad en lo relacionado con alimentación.

8.2.4 Atrasos o incumplimiento de pago por servicios de alojamiento y alimentación

Se considera los atrasos e incumplimientos de pago que podría haber por parte de los estudiantes que se hospeden en nuestra residencia, para esto contamos inicialmente con una capital de trabajo programado para dos meses con la finalidad de poder cubrir cualquier imprevisto suscitado en éste periodo, y con

respecto a años posteriores tenemos utilidades retenidas para poder cubrir imprevistos así como también flujos de caja positivos que nos permitirán cubrir este tipo de problemas.

8.2.5 Estabilidad gubernamental

Es importante considerar con un riesgo crítico a la estabilidad gubernamental en vista de que el actual proyecto de Yachay está siendo impulsado por el gobierno actual, sin embargo existe la posibilidad de un cambio de gobierno y que el nuevo gobierno al mando, no esté interesado en continuar con el proyecto Yachay. Aunque la posibilidad de cambio de gobierno existe, también hay que considerar que se ha invertido millones de dólares en este proyecto y que en su mayoría ya está ejecutado.

9 CAPÍTULO IX: PLAN FINANCIERO

En este capítulo se mostrará a detalle toda la proyección y evaluación financiera para la creación de la residencia universitaria

9.1 INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial detallará todos los costos y gastos que necesitará la residencia universitaria para que arranque y gire el negocio.

Tabla 24. Inversión inicial

Inversión Inicial		Valor
Activos Fijos		\$ 541.755,60
Inventarios		\$ 2.520,00
Capital de Trabajo		\$ 24.327,48
Total		\$ 568.603,08

Tipo	Valor	Tasa
Recursos Propios	\$ 340.497,37	60%
Deuda	\$ 228.105,71	40%
Total	\$ 568.603,08	100%

Para la construcción de la residencia universitaria se ha decidido financiarse con 60% de capital propio y 40% de capital apalancado mediante deuda bancaria. El costo total de capital de trabajo es de 24.717,88 dólares, calculado para que la empresa opere y obtenga todo lo necesario para su funcionamiento durante los primeros 2 meses, en donde se incluye: gastos administrativos, gastos operativos, gastos de constitución, gastos de mercadeo y materia prima para lo referente a alimentación. **Ver anexo 1 y 2..**

9.2 FUENTES DE INGRESOS

9.2.1 Ingresos por alojamiento

Las fuentes de ingresos por alojamiento que incluye habitaciones simples, habitaciones dobles, habitaciones en las que se permiten niños y alojamiento temporal para padres; esto con lo referente a alojamiento.

Tabla 25. Fuente de Ingresos Proyectoado a 5 Años.

	AÑO1				AÑO 2				AÑO 3				AÑO 4				AÑO 5			
	NUM HABT	PRECIO HABT	NUM ESTUDIA	TOTAL INGRESO	NUM HABT	PRECIO HABT	NUM ESTUDIA	TOTAL INGRESO	NUM HABT	PRECIO HABT	NUM ESTUDIA	TOTAL INGRESO	NUM HABT	PRECIO HABT	NUM ESTUDI	TOTAL INGRESO	NUM HABT	PRECIO HABT	NUM ESTUDIA	TOTAL INGRESO
HABITACIONES DOBLES	26	120	2	6240	35	123,6	2	8652	35	127,308	2	8911,56	35	131,127	2	9178,9068	35	135,061	2	9454,274
HABITACIONES SIMPLES	20	200	1	4000	21	206	1	4326	21	212,18	1	4455,78	21	218,545	1	4589,4534	21	225,102	1	4727,137
HABITACIONES NIÑOS	0	220	1	0	2	226,6	1	453,2	3	233,398	1	700,194	4	240,4	1	961,59976	5	247,612	1	1238,06
HABITACIONES TEMPORAL PADRES	5	50	5	1250	5	51,5	5	1287,5	5	53,045	5	1326,125	5	54,6364	5	1365,9088	5	56,2754	5	1406,886
TOTAL HABITACIONES MENSUAL				11490				14718,7				15393,659				16095,869				16826,36
TOTAL HABITACIONES ANUAL				114900				147187				153936,59				160958,69				168263,6

Tabla 26 Total ingreso habitaciones

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TOTAL INGRESO HABITACIONES	\$ 114.900,00	\$ 147.187,00	\$ 153.936,59	\$ 160.958,69	\$ 168.263,57

Los ingresos fueron proyectados en base al precio establecido: en lo referente a alojamiento se estableció un precio para cada habitación dependiendo si es simple o doble, si es temporal o si se permiten niños en la habitación, los ingresos fueron proyectados de acuerdo a número de estudiantes que se provee ingresen en cada año, alcanzando la capacidad máxima que tiene la residencia a partir del 5to año. **Ver anexo 3**

9.2.2 Ingresos por alimentación

Tabla 27. Fuente de Ingresos alimentación estudiantes Proyectoado a 5 Años.

	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 1	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 2	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 3	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 4	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 5
Alimentación Mes	72	200	14400	93	206	19158	94	212,18	19944,92	95	218,5454	20761,813	96	225,1	21609,76915
Alimentación Año			\$144.000,00			\$191.580,00			\$199.449,20			\$207.618,13			\$216.097,69

Tabla 28. Total mes ingreso estudiantes alimentación

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
NUMERO DE ESTUDIANTES	72	93	94	95	96
PRECIO A PAGAR MENSUAL	200	206	212,18	218,5454	225,101762
TOTAL MES INGRESO ESTUDIANTES	\$ 14.400,00	\$ 19.158,00	\$ 19.944,92	\$ 20.761,81	\$ 21.609,77

Tabla 29: Total año ingreso estudiantes alimentación

TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
\$ 144.000,00	\$ 191.580,00	\$ 199.449,20	\$ 207.618,13	\$ 216.097,69

Los ingresos por alimentación fueron proyectados estableciendo un precio para la alimentación, mismo que se determinó mediante la investigación de mercado y las encuestas aplicadas dando como resultado un precio promedio de \$6,66 al día por tres comidas al día, dando un ingreso mensual por estudiante de \$200. El ingreso varía de acuerdo a número de estudiantes que estén alojados en la residencia y también de acuerdo a la inflación proyectada para los siguientes años. La alimentación está calculada para un periodo de 10 meses, tiempo que se estima permanecerán los estudiantes en la residencia universitaria. **Ver anexo 4.**

9.2.3 Ingreso por servicios de lavandería

Los ingresos por lavandería fueron establecidos de acuerdo al número de estudiantes que se alojarán en la residencia cada año, también de acuerdo a la frecuencia de uso de la lavadora y secadora, y a los meses que los estudiantes permanecerán en la residencia que en este caso son 10 meses. Se estima que los estudiantes usen la lavadora y secadora en promedio una vez a la semana o 4 veces al mes. El precio que tendrá que cancelar cada estudiante es de \$2,50 por lavadora y \$2,50 para la secadora por cada vez que use el servicio de lavandería. **Ver anexo 5.**

Tabla 30. Fuente de Ingresos alimentación estudiantes Proyectado a 5 Años

LAVANDERIA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
NUM ESTUDIANTES POR AÑO	72	93	94	95	96
PRECIO LAVADORA	2,5	3	3,5	4	4,5
PRECIO SECADORA	2,5	3	3,5	4	3,5
FRECUENCIA USO MENSUAL (VECES)	4	4	4	4	4
TOTAL INGRESO MENSUAL ESTUDIANTE LAVADORA	10	12	14	16	18
TOTAL INGRESO MENSUAL ESTUDIANTE SECADORA	10	12	14	16	14
TOTAL INGRESO MENSUAL POR ESTUDIANTE	20	24	28	32	32
TOTAL INGRESO MENSUAL TODOS LOS ESTUDIANTE	\$ 1.440,00	\$ 2.232,00	\$ 2.632,00	\$ 3.040,00	\$ 3.072,00

9.2.4 Ingreso por servicio terciarizado de papelería

El ingreso por servicio de papelería dependerá únicamente de lo facturado en copias e impresiones al año, al ser un servicio terciarizado se recibirá

únicamente el 10% de lo facturado al año por copias e impresiones, cabe mencionar que la papelería podrá vender otros productos o dar servicios adicionales a los anteriormente mencionados. El ingreso proyectado se lo realizó considerando que en promedio un estudiante gasta aproximadamente \$40 al mes en copias e impresiones. **Ver anexo 6**

Tabla 31. Ingreso terciarizado papelería

INGRESO SERVICIO TERCIALIZADO DE PAPELERIA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
NUMERO ESTUDIANTES POR AÑO	72	96	94	95	96
GASTO PROMEDIO DEL ESTUDIANTE EN COPIAS E IMPRESIONES AL MES	40	45	50	55	60
TOTAL MENSUAL GASTO TODOS LOS ESTUDIANTES EN IMPRESIONES Y COPIAS	2880	4320	4700	5225	5760
TOTAL FACTURACION ANUAL	28800	43200	47000	52250	57600
SERVICIO TERCIALIZADO SE RECIBE EL 0,10% DE LO FACTURADO AL AÑO EN COPIAS	\$ 2.880,00	\$ 4.320,00	\$ 4.700,00	\$ 5.225,00	\$ 5.760,00

9.2.5 Ingreso por servicio terciarizado de cafetería

Los ingresos por servicios terciarizados de cafetería, consisten en cobrar un arriendo de \$200 al mes para que otra empresa brinde el servicio de cafetería a los estudiantes, a continuación se presenta el ingreso mensual y anual proyectado para los 5 años, el arriendo se incrementará a partir de año dos, considerando una inflación del 3%. **Ver anexo 6.**

Tabla 32. Ingreso por arriendo cafetería

INGRESO ARRIENDO SERVICIO TERCIALIZADO CAFETERIA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESO ARRIENDO MENSUAL \$200	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.880,00	\$ 3.120,00	\$ 3.360,00

Los ingresos totales a recibir en cada año y que corresponden a la suma de todos los ingresos anteriores son:

Tabla 33. Ingresos totales proyectados

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS TOTALES	\$ 278.580,00	\$ 368.047,00	\$ 387.285,79	\$ 407.321,82	\$ 424.201,26

9.3 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

9.3.1 Costos fijos

Son aquellos que independientemente de la cantidad y volumen de producción, se va a tener que cubrir para que la residencia funcione.

9.3.1.1 Costos de mano de obra cocineras

Entre los costos fijos tenemos que el de sueldo de las cocineras que son las encargadas de preparar los alimentos, atender el comedor, y que independientemente de que los estudiantes no estén en la residencia en los meses de febrero y agosto, se tendrá que cancelar estos sueldos

Tabla 34. Costos de mano de obra cocineras

COCINERAS MANO DE OBRA						
SUELDO ANUAL	3186,00					
DECIMO TERCERO	1062,00					
DECIMO CUARTO	265,50					
SEGURO DE VIDA	138					
APORTE IESS	473,652					
VACACIONES	132,75	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUMA ANUAL MANO DE OBRA COCINERAS	5257,90	\$ 5.257,90	\$ 5.415,64	\$ 5.578,11	\$ 5.745,45	\$ 5.917,82

9.3.1.2 Costos de mano de obra personal de limpieza

Entre los costos fijos tenemos que el de sueldo del personal de limpieza que son las encargadas de preparar las habitaciones y hacer la limpieza de las mismas, así como también de las instalaciones de la residencia y que independientemente de que los estudiantes no estén en la residencia en los meses de febrero y agosto, se tendrá que cancelar estos sueldos

Tabla 35. Costos de mano de obra personal de limpieza

SUELDOS	SUELDO	NUMERO DE PERSONAS	SUELDO ANUAL	14TO	13ERO	SEGURO DE VIDA Y SALUD	APORTACIÓN IESS	VACACIONES	TOTA AÑO 1
PERSONAL DE LIMPIEZA	354	2	8496	708	708	0,4	473,652	354	\$ 10.831,65

Tabla 36: costo anual mano de obra limpieza

TOTA AÑO 1	TOTA AÑO 2	TOTA AÑO 3	TOTA AÑO 4	TOTA AÑO 5
\$ 10.831,65	\$ 11.156,60	\$ 11.491,30	\$ 11.836,04	\$ 12.191,12

9.3.2 Costos Variables

9.3.2.1 Costos de servicios básicos

Los costos de servicios básicos como son el agua y la luz en lo que se refiere a alojamiento y lavandería, son considerados costos variables, en vista de que en los meses en que los estudiantes se encuentran en periodo de clases y están alojados en nuestra residencia estos costos aumentan, mientras tanto en los meses de febrero y agosto se reducen en vista de los estudiantes no están y no pueden hacer uso de las habitaciones ni de la lavandería. **Ver anexo 7**

Tabla 37. Costos variables servicios básicos alojamiento y lavandería

Costo servicios básicos alojamiento y lavandería		
Descripción	Mensual	Anual
Luz	\$ 550,00	\$ 6.600,00
Agua	\$ 350,00	\$ 4.200,00

Tabla 38: Costos variables servicios básicos alojamiento y lavandería por meses

SERVICIOS BASICOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Luz	550,00	40	550	550	550	550	550	40	550	550	550	550	5580
Agua	350,00	20	350	350	350	350	350	20	350	350	350	350	3540
													\$ 9.120,00

Tabla 39: Costos variables servicios básicos alojamiento y lavandería por años

TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
5580	5581,674	5583,348502	5585,023507	5586,699014
3540	3541,062	3542,124319	3543,186956	3544,249912
\$ 9.120,00	\$ 9.122,74	\$ 9.125,47	\$ 9.128,21	\$ 9.130,95

9.3.2.2 Costo variable de alimentación

Los costos de alimentación también son considerados variables, en vista de que en los meses de febrero y agosto, meses en que los estudiantes residentes están de vacaciones no se prepara los alimentos. **Ver anexo 7**

Tabla 40. Costos variables alimentación

COSTO DIARIO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
72,00	2160	21600	27900	28200	28500	28800
14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
28,80	864	8640	11160	11280	11400	11520
57,60	1728	17280	22320	22560	22800	23040
21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
144,00	4320	43200	55800	56400	57000	57600
14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
28,80	864	8640	11160	11280	11400	11520
57,60	1728	17280	22320	22560	22800	23040
21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
144,00	4320	43200	55800	56400	57000	57600
TOTAL COSTO ALIMENTACION		\$ 108.000,00	\$ 139.500,00	\$ 141.000,00	\$ 142.500,00	\$ 144.000,00

9.3.3 Gastos

Los gastos totales incluyen gastos administrativos, gastos operativos, gastos de publicidad y gastos de interés del préstamo solicitado. Las proyecciones para los años siguientes se proyectaron en base a la inflación. **Ver anexos 8, 9,10, 11 y 12.**

Tabla 41. Gastos totales proyectados

	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Administrativos						
Sueldos y salarios	\$ 3.609,62	\$ 27.225,85	\$ 28.042,63	\$ 28.883,91	\$ 29.750,42	\$ 30.642,94
Servicios básicos telefono internet y cable	\$ 580,00	\$ 6.960,00	\$ 7.168,80	\$ 7.383,86	\$ 7.605,38	\$ 7.833,54
Servicios tercerizados	\$ 1.883,00	\$ 22.596,00	\$ 23.273,88	\$ 23.972,10	\$ 24.691,26	\$ 25.432,00
Mantenimiento	\$ 386,32	\$ 4.635,78	\$ 4.774,86	\$ 4.918,10	\$ 5.065,65	\$ 5.217,61
Seguro medico	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 6.180,00	\$ 6.365,40	\$ 6.556,36	\$ 6.753,05
Suministros de oficina	\$ 49,30	\$ 591,60	\$ 609,35	\$ 627,63	\$ 646,46	\$ 665,85
Suministros aseo instalaciones generales	\$ 210,95	\$ 2.531,40	\$ 2.607,34	\$ 2.685,56	\$ 2.766,13	\$ 2.849,11
Gasto nutricionista elaboracion menu	\$ 40,00	\$ 400,00	\$ 412,00	\$ 424,36	\$ 437,09	\$ 450,20
Depreciación	\$ 4.257,80	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56
Total	\$ 11.516,98	\$ 122.034,20	\$ 124.162,41	\$ 126.354,48	\$ 126.872,31	\$ 129.197,87
Gastos Operativos						
Gasto adecuaciones instalaciones e imprevistos		\$ 1.800,00				
Gastos de Constitución		\$ 1.333,70				
Gasto Uniformes		\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
Gasto consultas planos de residencia		\$ 200,00				
Total		\$ 3.933,70	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
Gasto publicidad						
Facebook	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 206,00	\$ 212,18	\$ 218,55	\$ 225,10
Vallas Publicitarias	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00				
Visitas Informativas a colegios	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 618,00	\$ 636,54	\$ 655,64	\$ 675,31
Total		\$ 2.600,00	\$ 824,00	\$ 848,72	\$ 874,18	\$ 900,41
Gastos financieros						
Interes prestamo		\$ 24.749,47	\$ 20.763,56	\$ 16.345,19	\$ 11.447,42	\$ 6.018,24
total		\$ 24.749,47	\$ 20.763,56	\$ 16.345,19	\$ 11.447,42	\$ 6.018,24
GASTOS TOTALES		\$ 153.317,36	\$ 146.367,98	\$ 144.184,93	\$ 139.849,55	\$ 136.791,83

9.4 MARGEN BRUTO Y MARGEN OPERATIVO

9.4.1 Margen Bruto

El margen bruto es aquella utilidad que representa la empresa en los ingresos totales menos los costos totales. En la siguiente tabla se podrá observar el margen bruto de la residencia universitaria y su proyección para 5 años.

Tabla 42. Margen bruto

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso	\$ 278.580,00	\$ 368.047,00	\$ 387.285,79	\$ 407.321,82	\$ 424.201,26
Costo de Ventas	\$ 135.585,55	\$ 167.571,69	\$ 169.572,31	\$ 171.587,84	\$ 173.618,74
Utilidad Bruta	\$ 142.994,45	\$ 200.475,31	\$ 217.713,48	\$ 238.112,83	\$ 250.582,52

9.4.2 Margen Operativo

El margen operativo es resultado de la diferencia entre el margen bruto y el costo total operacional. En la siguiente tabla se podrá observar el margen operativo de la residencia universitaria y su proyección para 5 años.

Tabla 43. Margen operativo

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso	\$ 278.580,00	\$ 368.047,00	\$ 387.285,79	\$ 407.321,82	\$ 424.201,26
Costo de Ventas	\$ 135.585,55	\$ 167.571,69	\$ 169.572,31	\$ 171.587,84	\$ 173.618,74
Utilidad Bruta	\$ 142.994,45	\$ 200.475,31	\$ 217.713,48	\$ 238.112,83	\$ 250.582,52
Utilidad Operativa	\$ 153.317,36	\$ 146.367,98	\$ 144.184,93	\$ 139.849,55	\$ 136.791,83

9.5 ESTADO DE RESULTADOS ACTUAL Y PROYECTADO

El estado de resultados permitirá proyectar flujos para determinar pérdidas o ganancias anuales del proyecto. En la siguiente tabla se podrá observar el estado de resultados de la residencia universitaria en los primeros 5 años.

Tabla 44. Estado de resultados actual y proyectado

	ESTADO DE RESULTADOS ACTUAL Y PROYECTADO				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso	\$ 278.580,00	\$ 368.047,00	\$ 387.285,79	\$ 407.321,82	\$ 424.201,26
Costo de Ventas	\$ 135.585,55	\$ 167.571,69	\$ 169.572,31	\$ 171.587,84	\$ 173.618,74
Utilidad Bruta	\$ 142.994,45	\$ 200.475,31	\$ 217.713,48	\$ 238.112,83	\$ 250.582,52
Gastos	\$ 153.317,36	\$ 146.367,98	\$ 144.184,93	\$ 139.849,55	\$ 136.791,83
Utilidad Antes de Impuestos	-\$ 10.322,92	\$ 54.107,33	\$ 73.528,55	\$ 98.263,28	\$ 113.790,70
15% Trabajadores		\$ 8.116,10	\$ 11.029,28	\$ 14.739,49	\$ 17.068,60
Utilidad Antes Impuesto Renta	-\$ 10.322,92	\$ 45.991,23	\$ 62.499,27	\$ 83.523,79	\$ 96.722,09
22% Renta		\$ 10.118,07	\$ 13.749,84	\$ 18.375,23	\$ 21.278,86
Utilidad Neta	-\$ 10.322,92	\$ 35.873,16	\$ 48.749,43	\$ 65.148,56	\$ 75.443,23

9.6 BALANCE GENERAL ACTUAL Y PROYECTADO

El balance general es aquel que nos indica en qué estado se encuentra la empresa en un tiempo determinado y está compuesto por tres importantes componentes: activo, pasivo y patrimonio. En la siguiente tabla se podrá observar el balance general actual y proyectado de nuestra residencia.

Tabla 45. Balance general actual y proyectado

ACTIVOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente	\$ 26.847,48	\$ 30.881,67	\$ 77.126,03	\$ 131.828,30	\$ 196.291,91	\$ 265.621,03
Bancos	\$ 24.327,48	\$ 28.361,67	\$ 74.606,03	\$ 129.308,30	\$ 193.771,91	\$ 263.101,03
Inventarios	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00	\$ 2.520,00
Capital de trabajo		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Activo Fijo	\$ 541.755,60	\$ 490.662,04	\$ 439.568,48	\$ 388.474,92	\$ 339.121,36	\$ 289.767,80
Terreno	\$ 43.000,00	\$ 43.000,00	\$ 43.000,00	\$ 43.000,00	\$ 43.000,00	\$ 43.000,00
Equipos de cocina habitaciones y lavandería	\$ 28.859,60	\$ 28.859,60	\$ 28.859,60	\$ 28.859,60	\$ 28.859,60	\$ 28.859,60
Depreciación acumulada de Equipo de Cocina y maquinaria		-\$ 2.885,96	-\$ 5.771,92	-\$ 8.657,88	-\$ 11.543,84	-\$ 14.429,80
Muebles y encerés	\$ 39.996,00	\$ 39.996,00	\$ 39.996,00	\$ 39.996,00	\$ 39.996,00	\$ 39.996,00
Depreciación acumulada de Muebles y Encerés		-\$ 3.999,60	-\$ 7.999,20	-\$ 11.998,80	-\$ 15.998,40	-\$ 19.998,00
Edificio	\$ 424.680,00	\$ 424.680,00	\$ 424.680,00	\$ 424.680,00	\$ 424.680,00	\$ 424.680,00
Depreciación acumulada de edificio		-\$ 42.468,00	-\$ 84.936,00	-\$ 127.404,00	-\$ 169.872,00	-\$ 212.340,00
Equipo de computo	\$ 5.220,00	\$ 5.220,00	\$ 5.220,00	\$ 5.220,00		
Depreciación acumulada de equipo de computo		-\$ 1.740,00	-\$ 3.480,00	-\$ 5.220,00		
TOTAL ACTIVOS	\$ 568.603,08	\$ 521.543,71	\$ 516.694,51	\$ 520.303,22	\$ 535.413,27	\$ 555.388,83
PASIVOS						
Pasivo Largo Plazo	\$ 228.105,71	\$ 191.369,26	\$ 150.646,91	\$ 105.506,18	\$ 55.467,68	\$ 0,00
Préstamo bancario	\$ 228.105,71	\$ 191.369,26	\$ 150.646,91	\$ 105.506,18	\$ 55.467,68	\$ 0,00
TOTAL PASIVOS	\$ 228.105,71	\$ 191.369,26	\$ 150.646,91	\$ 105.506,18	\$ 55.467,68	\$ 0,00
PATRIMONIO	\$ 340.497,37	\$ 330.174,45	\$ 366.047,61	\$ 414.797,04	\$ 479.945,60	\$ 555.388,83
Capital social	\$ 340.497,37	\$ 340.497,37	\$ 340.497,37	\$ 340.497,37	\$ 340.497,37	\$ 340.497,37
Utilidades retenidas	\$ 0,00	-\$ 10.322,92	\$ 25.550,24	\$ 74.299,67	\$ 139.448,23	\$ 214.891,46
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 568.603,08	\$ 521.543,71	\$ 516.694,51	\$ 520.303,22	\$ 535.413,27	\$ 555.388,83

9.7 FLUJO DE EFECTIVO ACTUAL Y PROYECTADO

9.7.1 Flujo de efectivo para el proyecto

En la siguiente tabla presentamos el flujo para el proyecto; en el escenario esperado se muestra los flujos proyectados pretendidos en condiciones reales, tanto en el volumen de ventas como en los costos de ventas.

Tabla 46. Flujo de efectivo para el proyecto

FCF PROYECTO	año 0	año1	año2	año3	año4	año5
UAI	-\$ 568.603,08	-\$ 10.322,92	\$ 54.107,33	\$ 73.528,55	\$ 98.263,28	\$ 113.790,70
Depreciación		\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56
Impuestos			\$ 10.118,07	\$ 13.749,84	\$ 18.375,23	\$ 21.278,86
Total	-\$ 568.603,08	\$ 40.770,64	\$ 95.082,82	\$ 110.872,27	\$ 129.241,61	\$ 804.767,38

Para efectos del cálculo del FCF para el proyecto, se consideró la utilidad antes de impuestos, misma que fue tomada del estado de pérdidas y ganancias, así como también la depreciación de los activos fijos. **Ver anexo 13.** Y los impuestos tomando del estado de pérdidas y ganancias

9.7.2 Flujo de efectivo para el inversionista

Tabla 47. Flujo de efectivo para el inversionista

FCF INVERSIONISTA	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
UAI	-\$ 568.603,08	-\$ 10.322,92	\$ 54.107,33	\$ 73.528,55	\$ 98.263,28	\$ 113.790,70
Depreciación		\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56
Impuestos			\$ 10.118,07	\$ 13.749,84	\$ 18.375,23	\$ 21.278,86
UAI + Depreciación - Impuestos	-\$ 568.603,08	\$ 40.770,64	\$ 95.082,82	\$ 110.872,27	\$ 129.241,61	\$ 804.767,38
Amortizaciones	\$ 228.105,71	-\$ 36.736,45	-\$ 40.722,35	-\$ 45.140,73	-\$ 50.038,50	-\$ 55.467,68
Intereses		-\$ 24.749,47	-\$ 20.763,56	-\$ 16.345,19	-\$ 11.447,42	-\$ 6.018,24
Flujo Libre para el Inversionista	-\$ 340.497,37	-\$ 20.715,28	\$ 33.596,90	\$ 49.386,36	\$ 67.755,69	\$ 743.281,46

Para calcular el flujo de caja del inversionista se utilizó la tasa de CAPM. Ver anexo 16.

9.8 ANALISIS DE ESCENARIOS

Se realizó un análisis de sensibilidad tomando en cuenta la variable plusvalía. Considerando una plusvalía del 0,08% a continuación se muestran nuestros escenarios pesimistas para el FCF del Proyecto y para el FCF, así como también considerando un escenario optimista con plusvalía del 0,20%

Es importante mencionar que en estos escenarios se está considerando la venta del edificio, se realizó esta proyección tomando en cuenta un plan B para el destino de éste edificio, el plan B se lo realizó considerando una posible inestabilidad del gobierno a futuro y una decisión radical que sería abandonar el proyecto Yachay y cerrar las puertas de la universidad, o caso contrario que este proyecto de universidad Yachay se vuelva insostenible en el futuro y se vean obligados a reducir el número de estudiantes que ingresan cada año. Considerando estas opciones se toma en cuenta la venta del edificio que podría ser utilizado en un futuro como hotel. En el escenario se considera únicamente la venta del edificio sin incluir todos los activos adquiridos.

Tabla 48. Análisis de sensibilidad variable plusvalía escenario pesimista considerando plusvalía del 0,08%

FCF PROYECTO	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
UAI	-\$ 568.603,08	-\$ 10.322,92	\$ 54.107,33	\$ 73.528,55	\$ 98.263,28	\$ 113.790,70
Depreciación		\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56
Impuestos			\$ 10.118,07	\$ 13.749,84	\$ 18.375,23	\$ 21.278,86
FCF PROYECTO	-\$ 568.603,08	\$ 40.770,64	\$ 95.082,82	\$ 110.872,27	\$ 129.241,61	\$ 643.174,76
	VAN	\$ 41.750,88				
	TIR	15%				
FCF INVERSIONISTA	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
UAI	-\$ 568.603,08	-\$ 10.322,92	\$ 54.107,33	\$ 73.528,55	\$ 98.263,28	\$ 113.790,70
Depreciación		\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56
Impuestos			\$ 10.118,07	\$ 13.749,84	\$ 18.375,23	\$ 21.278,86
UAI + Depreciación - Impuestos	-\$ 568.603,08	\$ 40.770,64	\$ 95.082,82	\$ 110.872,27	\$ 129.241,61	\$ 643.174,76
Amortizaciones	\$ 228.105,71	-\$ 36.736,45	-\$ 40.722,35	-\$ 45.140,73	-\$ 50.038,50	-\$ 55.467,68
Intereses		-\$ 24.749,47	-\$ 20.763,56	-\$ 16.345,19	-\$ 11.447,42	-\$ 6.018,24
Flujo Libre para el Inversionista	-\$ 340.497,37	-\$ 20.715,28	\$ 33.596,90	\$ 49.386,36	\$ 67.755,69	\$ 581.688,84
	VAN	\$ 6.220,87				
	TIR	17%				

ESCENARIO CON OCUPACIÓN DEL 82%

Se lo realizó considerando que no se va a ocupar al 100% la residencia, únicamente se lo proyectó con una ocupación del 82% y considerando una plusvalía de venta de edificio del 0.15%, con 17 vacantes constantes cada año desde el año 2 hasta el 5.

Tabla 49: Escenario con un 82% de ocupación

FCF PROYECTO	año 0	año1	año2	año3	año4	año5
UAI	-\$ 568,603.08	-\$ 10,322.92	\$ 26,898.33	\$ 41,216.25	\$ 60,315.66	\$ 70,477.51
Depreciación		\$ 51,093.56	\$ 51,093.56	\$ 51,093.56	\$ 49,353.56	\$ 49,353.56
Impuestos			\$ 5,029.99	\$ 7,707.44	\$ 11,279.03	\$ 13,179.29
FCF PROYECTO	-\$ 568,603.08	\$ 40,770.64	\$ 72,961.90	\$ 84,602.37	\$ 98,390.19	\$ 769,553.76
VAN		55506.32				
TIR		16%				

Se lo realizó considerando que no se va a ocupar al 100% la residencia, únicamente se lo proyectó con una ocupación del 82% y considerando una plusvalía de venta de edificio del 0.20%, con 17 vacantes constantes cada año desde el año 2 hasta el 5.

Tabla 50: Análisis de sensibilidad variable plusvalía con ocupación 82%

FCF PROYECTO	año 0	año1	año2	año3	año4	año5
UAI	-\$ 568,603.08	-\$ 10,322.92	\$ 26,898.33	\$ 41,216.25	\$ 60,315.66	\$ 70,477.51
Depreciación		\$ 51,093.56	\$ 51,093.56	\$ 51,093.56	\$ 49,353.56	\$ 49,353.56
Impuestos			\$ 5,029.99	\$ 7,707.44	\$ 11,279.03	\$ 13,179.29
FCF PROYECTO	-\$ 568,603.08	\$ 40,770.64	\$ 72,961.90	\$ 84,602.37	\$ 98,390.19	\$ 911,748.47
		VAN	131845.71			
		TIR	19%			

FCF INVERSIONISTA	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
UAI	-\$ 568,603.08	-\$ 10,322.92	\$ 26,898.33	\$ 41,216.25	\$ 60,315.66	\$ 70,477.51
Depreciación		\$ 51,093.56	\$ 51,093.56	\$ 51,093.56	\$ 49,353.56	\$ 49,353.56
Impuestos			\$ 10,118.07	\$ 13,749.84	\$ 18,375.23	\$ 21,278.86
UAI + Depreciación - Impuestos	-\$ 568,603.08	\$ 40,770.64	\$ 67,873.82	\$ 78,559.97	\$ 91,293.99	\$ 911,748.47
Amortizaciones	\$ 228,105.71	-\$ 36,736.45	-\$ 40,722.35	-\$ 45,140.73	-\$ 50,038.50	-\$ 55,467.68
Intereses		-\$ 24,749.47	-\$ 20,763.56	-\$ 16,345.19	-\$ 11,447.42	-\$ 6,018.24
Flujo Libre para el Inversionista	-\$ 340,497.37	-\$ 20,715.28	\$ 6,387.90	\$ 17,074.06	\$ 29,808.07	\$ 850,262.55
		van	\$ 70,470.19			
		tir	21%			

ESCENARIO OPTIMISTA

Tabla 51. Análisis de sensibilidad variable plusvalía escenario optimista considerando plusvalía del 20% y ocupación máxima a partir del año 2.

FCF PROYECTO	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
UAI	-\$ 568.603,08	-\$ 10.322,92	\$ 54.107,33	\$ 73.528,55	\$ 98.263,28	\$ 113.790,70
Depreciación		\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56
Impuestos			\$ 10.118,07	\$ 13.749,84	\$ 18.375,23	\$ 21.278,86
FCF PROYECTO	-\$ 568.603,08	\$ 40.770,64	\$ 95.082,82	\$ 110.872,27	\$ 129.241,61	\$ 946.962,09
		VAN	\$ 204.843,72			
		TIR	22%			
FCF INVERSIONISTA	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
UAI	-\$ 568.603,08	-\$ 10.322,92	\$ 54.107,33	\$ 73.528,55	\$ 98.263,28	\$ 113.790,70
Depreciación		\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56
Impuestos			\$ 10.118,07	\$ 13.749,84	\$ 18.375,23	\$ 21.278,86
UAI + Depreciación - Impuestos	-\$ 568.603,08	\$ 40.770,64	\$ 95.082,82	\$ 110.872,27	\$ 129.241,61	\$ 946.962,09
Amortizaciones	\$ 228.105,71	-\$ 36.736,45	-\$ 40.722,35	-\$ 45.140,73	-\$ 50.038,50	-\$ 55.467,68
Intereses		-\$ 24.749,47	-\$ 20.763,56	-\$ 16.345,19	-\$ 11.447,42	-\$ 6.018,24
Flujo Libre para el Inversionista	-\$ 340.497,37	-\$ 20.715,28	\$ 33.596,90	\$ 49.386,36	\$ 67.755,69	\$ 885.476,17
		VAN	\$ 148.072,69			
		TIR	26%			

9.9 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para encontrar el punto de equilibrio en general, tomando en cuenta que son diferentes habitaciones simples, dobles, para estudiantes con niños, temporal para padres y considerando que tiene diferente precio y que en algunas habitaciones se pueden hospedar dos y en otras una persona, se realizó un cálculo promedio de ingreso por habitación por persona, dando los siguientes resultados:

Tabla 52: Desglose de costos previo para calcular punto de equilibrio.

Precio de venta unitario habitacion anual	\$ 2,222.87
Precio de venta unitario comida anual	\$ 2,251.00
Precio de venta unitario lavadora	\$ 320.00
Precio de venta unitario ingresos por copias e impresiones anual	\$ 60.00
Precio de venta unitario total	\$ 4,853.87
costo de venta variable unitario comida	\$ 1,500.00
costo de venta variable unitario servicios basicos comedor	\$ 24.98
costo de venta variable unitario cocineras	\$ 61.64
costo de venta variable unitario limpieza	\$ 127.00
costo de venta variable unitario servicios basicos habitacion y lavanderia	\$ 95.11
Costo de venta variable total	\$ 1,808.73
Costos fijos	\$ 136,791.84
$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos}(CF)}{PV - CVU}$	45
$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$	\$ 218,042.46

El número total de habitaciones que tiene la residencia es de 66, el punto de equilibrio resultado es de 45 habitaciones ocupadas.

Tabla 53: Cálculo del punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	\$ 136,791.84		
PRECIO DE VENTA	\$ 4,853.87		
COSTOS VARIABLES	\$ 1,808.73		
PE	45		
UTILIDADES	0		
UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDADES
5	24269.35	145835.4874	-121566.1374
10	48538.7	154879.1378	-106340.4378
15	72808.05	163922.7882	-91114.73824
20	97077.4	172966.4387	-75889.03866
25	121346.75	182010.0891	-60663.33907
30	145616.1	191053.7395	-45437.63949
35	169885.45	200097.3899	-30211.9399
40	194154.8	209141.0403	-14986.24032
45	218042.6358	218042.5245	0.111271267
45	218424.15	218184.6907	239.4592687
50	242693.5	227228.3411	15465.15885
55	266962.85	236271.9916	30690.85844
60	291232.2	245315.642	45916.55803
65	315501.55	254359.2924	61142.25761

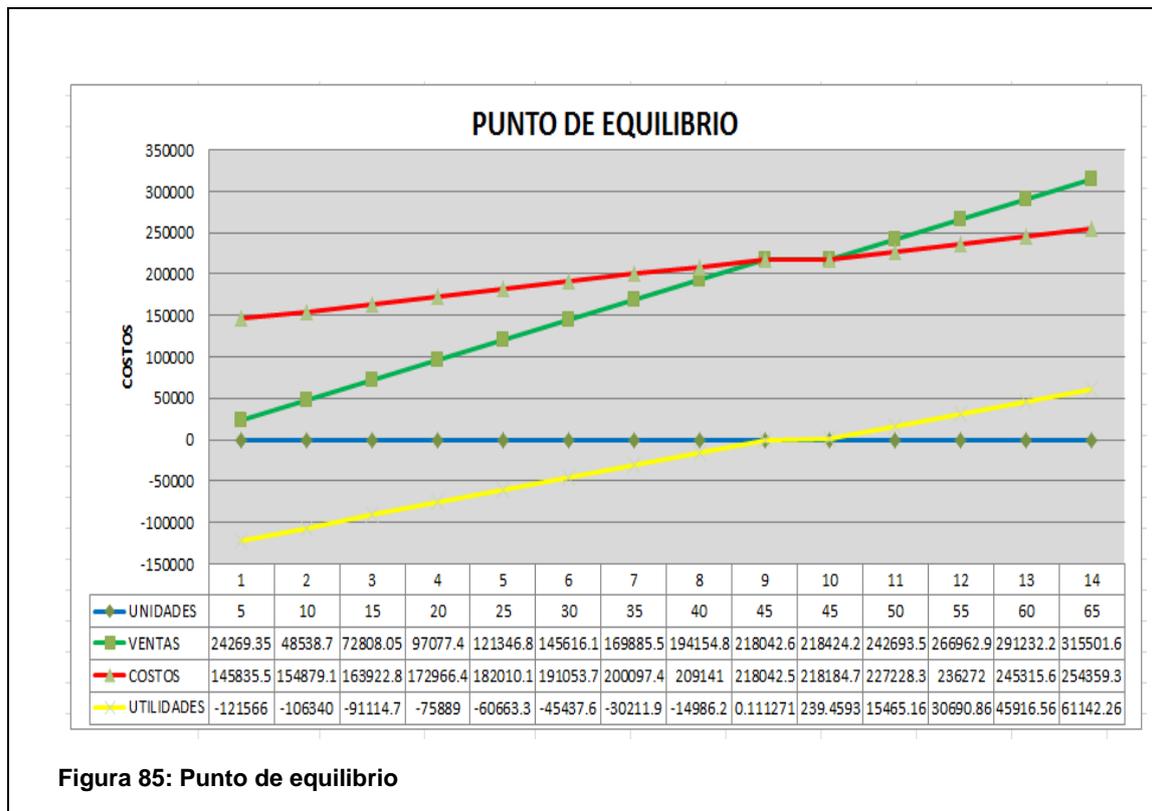


Figura 85: Punto de equilibrio

Considerando que el punto de equilibrio encontrado anteriormente es resultado de un cálculo promedio del precio por habitación, se decidió realizar un cálculo de punto de equilibrio por habitación y los resultados se muestran en la siguiente tabla

Tabla 54: Calculo punto de equilibrio por tipo de habitación (SIMPLE)

Habitaciones simples: 10 de 21 habitaciones es el punto de equilibrio

$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{CostosFijos}(CF)}{PV - CVU}$	10
$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$	\$ 47,534.10

Tabla 55: Calculo punto de equilibrio por tipo de habitación (doble)

Habitaciones en las que se permitan niños: 2 de 5 habitaciones

$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{CostosFijos}(CF)}{PV - CVU}$	2
$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$	\$ 11,031.48

Tabla 56: Calculo punto de equilibrio por tipo de habitación (para padres)

Habitaciones temporales para padres: 2 de 5 habitaciones al año

$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{CostosFijos}(CF)}{PV - CVU}$	2
$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$	\$ 10,668.73

Habitaciones dobles: 28 de 35 habitaciones al año

Tabla 57: Cálculo punto de equilibrio por tipo de habitación (para niños)

$PEQ(\text{unidades}) = \frac{\text{Costos Fijos}(CF)}{PV - CVU}$	28
$PEV(\text{valores}) = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PV}}$	\$ 150,946.43

9.10 VALUACIÓN

Para calcular el FCF para el inversionista se decidió utilizar el modelo CAPM, en donde se tomó en cuenta la beta de la industria de Estados Unidos con respecto a la industria de hoteles.

Para obtener el rendimiento del mercado se obtuvo datos de precios y rendimiento de acciones de hoteles, tomados de Yahoo Finance y pertenecientes a industrias del S&P 500.

Para calcular el FCF para el proyecto se decidió utilizar la tasa de WACC

Los resultados obtenidos fueron un CAPM de 0,16452 y un WACC de 0,16452

Ver Anexo 16.

El VAN y el TIR para el FCF del Proyecto fue el siguiente:

VAN	128504,33
TIR	19%

El VAN y el TIR para el FCF del inversionista fue el siguiente:

VAN	\$ 81.675,65
TIR	22%

Podemos evidenciar que para los dos tipos de FCF, obtuvimos un VAN y un TIR positivos y conservadores.

9.11 INDICES FINANCIEROS

9.11.1 Rentabilidad

A partir del segundo año tenemos un ROE positivo de 9,80% que quiere decir que por cada dólar invertido en el patrimonio tenemos 9 centavos.

Tabla 58. El índice ROE es el rendimiento sobre el patrimonio

ROE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
UTILIDAD NETA	-\$ 10.322,92	\$ 35.873,16	\$ 48.749,43	\$ 65.148,56	\$ 75.443,23
PATROMONIO	\$ 330.174,45	\$ 366.047,61	\$ 414.797,04	\$ 479.945,60	\$ 555.388,83
RAZÓN	-3,13%	9,80%	11,75%	13,57%	13,58%

Tabla 59. El índice ROA es el rendimiento sobre los activos

ROA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
UTILIDAD OPERACIONAL	-\$ 10.322,92	\$ 35.873,16	\$ 48.749,43	\$ 65.148,56	\$ 75.443,23
ACTIVO TOTAL	\$ 521.543,71	\$ 516.694,51	\$ 520.303,22	\$ 535.413,27	\$ 555.388,83
RAZÓN	-1,98%	6,94%	9,37%	12,17%	13,58%

En la tabla podemos observar que a partir del segundo año por cada dólar que es invertido en activos la empresa gana 7 centavos aproximadamente.

Tabla 60. El índice ROI es el rendimiento para nuestra inversión

ROI	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
UTILIDAD NETA	-\$ 10.322,92	\$ 35.873,16	\$ 48.749,43	\$ 65.148,56	\$ 75.443,23
INVERSION INICIAL	\$ 568.603,08	\$ 568.603,08	\$ 568.603,08	\$ 568.603,08	\$ 568.603,08
RAZÓN	-1,82%	6,31%	8,57%	11,46%	13,27%

Como se puede observar en la tabla a partir del segundo año tenemos un rendimiento de la inversión de 6 centavos por cada dólar invertido.

9.11.2 Liquidez

Tabla 61. Razón corriente

Razon Corriente	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO CORRIENTE	\$ 26.847,48	\$ 227.484,92	\$ 370.968,17	\$ 529.080,23	\$ 700.946,18	\$ 889.971,90
PASIVO CORRIENTE	\$ 228.105,71	\$ 191.369,26	\$ 150.646,91	\$ 105.506,18	\$ 55.467,68	\$ 0,00
RAZÓN	\$ 0,12	\$ 1,19	\$ 2,46	\$ 5,01	\$ 12,64	\$ 0,00

El índice de razón corriente nos explica que por cada dólar de deuda que se adquiera tenemos 1,19 para cubrir la deuda.

10 CAPITULO X: PROPUESTA DE NEGOCIO

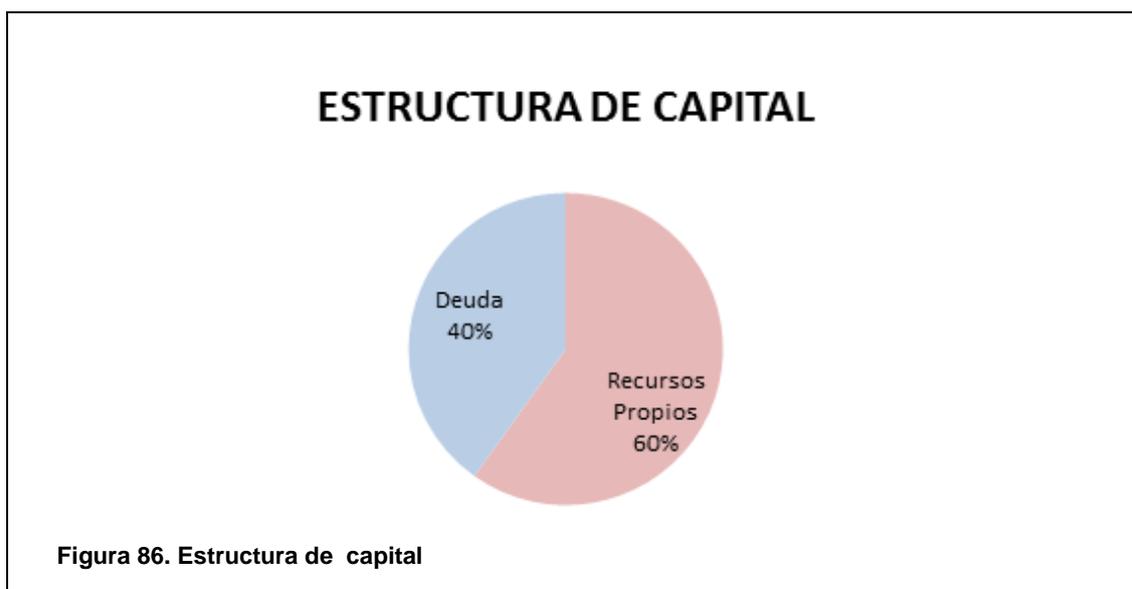
10.1 FINANCIAMIENTO DESEADO

La inversión inicial requerida para la residencia universitaria “Ciudad de la Tecnología” será de 570264,27 dólares. Se usó la tasa del 10.85% tomada de la CFN como referencia para realizar la amortización del crédito. (CFN, 2015)

Los pagos serán de forma mensual. **Ver Anexo 9.**

10.2 ESTRUCTURA DE CAPITAL Y DEUDA BUSCADA

El financiamiento corresponderá de acuerdo a lo siguiente:



El 60% con capital propio (340.497,37 dólares) y el 40% con préstamo del banco (228.105,71 dólares). Con este dinero se cubrirá todos los costos necesarios para el arranque de la empresa. **Ver Anexo 8.**

10.2.1 Capital de Trabajo

El costo total es de 24.327,48 dólares, con este capital tendremos lo necesario para que la empresa funcione los primeros 2 meses. En este costo se incluye los gastos de constitución, gastos de mercadeo, materia prima, gastos administrativos, gastos operativos, así como también gasto interés del préstamo. **Ver Anexo 1.**

10.2.2 Maquinaria y Equipo

El costo total es de 28.859,60 dólares, esta maquinaria nos servirá para instalar adecuadamente la cocina, la lavandería y algunas de las instalaciones de la residencia.

10.2.3 Muebles y Enseres

El costo total es de 39.996,00 dólares, con estos muebles se podrá adecuar las habitaciones de los estudiantes, el comedor, la sala de visitas, sala de estudio, y las oficinas administrativas.

10.2.4 Equipos de cómputo

El costo total es de 5.220,00 dólares, en este costo se considera la instalación de computadoras en las salas de estudio así como también el equipo de cómputo que será utilizado por el personal administrativo de la residencia.

10.2.5 Inventario

El costo del inventario de materia prima de alimentación que se desea comprar es de \$2520,00

10.3 CAPITALIZACIÓN

La residencia universitaria cuenta con una sola accionista, misma que ocupa el cargo de administradora de la residencia y aporta con el 60 % del capital total que es de \$ 340 497,37.

11 CAPITULO XI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

11.1 CONCLUSIONES

Una vez concluido este plan de negocios es claro notar varias conclusiones, entre las principales están:

Existe la necesidad insatisfecha por parte del mercado objetivo de estudiantes y gracias a la investigación de mercado, se pudo determinar que el servicio de la residencia universitaria es atractivo para el nicho al cual nos estamos dirigiendo y tiene tendencia a tener una mayor demanda en un futuro, debido a que en la actualidad no existen residencias privadas en el sector, y la única residencia que existe no cuenta con servicios personalizados.

Los precios de venta propuestos en el proyecto están establecidos en base a la encuesta aplicada a los estudiantes y en base al número de estudiantes que se alojarían, cabe mencionar que para el primer año únicamente se espera cubrir el 10,46% del mercado objetivo total un 7,80% para el segundo, el 5,55% para el tercero, el 4,33% para el cuarto y para el quinto año únicamente abarcaríamos el 3,56% del mercado, con esto podemos evidenciar que existe una gran número de estudiantes en el mercado objetivo con demanda desatendida.

Es importante mencionar que en los últimos años la creación de universidades públicas financiadas con inversión del estado están en constante crecimiento durante los últimos años, debido a que se han construido nuevas universidad con residencias, esto hace a este plan de negocios más atractivo, al tener la posibilidad de aumentar las ventas como consecuencia de un incremento en el número de estudiantes que obtengan un cupo para estudiar en Yachay.

El enfocar nuestra atención en los servicios personalizados que se brindará a los estudiantes, se convierte en una ventaja competitiva que tenemos nosotros ante la competencia actual y la que se pudiera presentar en el futuro.

Al no tener una competencia de residencias universitarias privadas establecidas en Yachay, nuestro producto se convertiría en un producto nuevo, aun no explotado y con mucha aceptación según resultados arrojados en la investigación de mercado.

Se demostró la viabilidad del plan de negocios de la residencia universitaria en términos económicos, en vista de que el proyecto demuestra buenos resultados en lo referente a valor presente neto y a la tasa interna de retorno obtenida, a pesar de que el proyecto requiere de una gran inversión.

Es muy importante la diferenciación que se pretende tener con la competencia en cuanto a los servicios personalizados que se pretende ofrecer como son el de la alimentación saludable y vegetariana, la variedad de habitaciones, y los servicios demás servicios extras, debido a que los estudiantes consideran a estos servicios un factor crítico y que genera mucho valor.

En relación a los supuestos de la plusvalía y a los escenarios de flujos que se tomaron en cuenta para considerar la venta del edificio, se puede concluir que al final de año 5 se toma en cuenta el valor inicial del edificio al que se le incrementa la plusvalía en un 15%, una cifra conservadora en comparación a como ha crecido la plusvalía en los últimos años sobre todo en sectores que están en proceso de desarrollo como es el caso de Yachay, cabe mencionar que al valor incluido la plusvalía se le descuenta los impuestos, municipales y el impuesto a la renta.

Tomando en cuenta los actuales factores políticos y considerando la posibilidad de que el proyecto Yachay quede paralizado o se vea afectado por un nuevo cambio de gobierno, se decidió tomar en consideración un plan B con respecto al destino de la residencia, y es por esta razón que se consideró la venta de la residencia destinada en un futuro para brindar el servicio de hotel; para esto se realizó escenarios considerando la venta del edificio y realizando cálculos del valor de la plusvalía actual y descontando impuestos para obtener un precio estimado de venta y como resultado se probó que si resulta rentable esta opción.

Al realizar los cálculos para encontrar el precio estimado de la venta de la residencia únicamente se consideró la venta del edificio, y no se incluyó todos los activo fijos y demás bienes inmuebles con los que esta adecuada la residencia; estos activos también se pueden vender para obtener recuperación de capital invertido y ganancia en el proyecto mencionado si es que se escogiera la opción de liquidar el proyecto.

11.2 RECOMENDACIONES

Mantener siempre relaciones a largo plazo con nuestros estudiantes residentes para de ésta manera, aseguramos que nuestra capacidad de alojamiento de la residencia este completa y que la reputación de la misma no se vea afectada.

Se recomienda cuidar la reputación de la residencia vigilando constantemente que se cumplan las políticas establecidas, que se dé un trato justo a los estudiantes, se vele por su bienestar y confort durante su permanecía en nuestra residencia.

Debemos estar actualizados en lo que se refiere a servicios que se están implementando en otras residencias para poder implementarlas en la nuestra y de esta manera seguir generando valor y ventajas competitivas a lo largo del tiempo.

Buscar siempre nuevos clientes y posibles aliados estratégicos, para que de esta forma, se disminuya el riesgo del negocio.

Se recomendó tener un plan B en relación al destino de la residencia y es por ésta razón que se consideró la venta del edificio de la residencia en caso de que el proyecto Yachay quede suspendido, ya no se reciban más alumnos o la residencia Yachay desee ampliar sus instalaciones, cabe mencionar que al tener como opción la venta de la residencia se realizaron cálculos de precio estimados de venta considerando diferentes valores de plusvalía que van desde el 0,08% hasta el 0,15% .

REFERENCIAS

- Andres. (01 de 06 de 2013). La creación de cuatro mega universidades abre la puerta al cambio de la matriz productiva en Ecuador.
- BCE. (26 de 01 de 2013). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de www.bce.fin.ec
- BCE. (21 de 04 de 2014). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de www.bce.fin.ec
- Benitez., J. (2014). *Plan de negocios para la creación de una fabrica de balanceado para truchas*. Quito: Universidad de las Américas.
- Ecuador Legal Online. (22 de 12 de 2013). *Beneficios sociales del trabajador*. Obtenido de <http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/beneficios-sociales-del-trabajador/>
- Ecuador Universitario. (30 de 04 de 2014). *SENESCYT aclara puntaje alcanzado por estudiantes que integran el GAR*. Obtenido de Ecuador Universitario: <http://ecuadoruniversitario.com>
- El comercio. (01 de 12 de 2013). 12 carreras técnicas se suman a oferta de educación superior.
- El telegrafo. (14 de 01 de 2014). *El Telégrafo / infografia@telegrafo.com.ec*. Obtenido de www.telegrafo.com.ec
- El Telegrafo. (27 de 05 de 2014). Este año el incremento para ser parte del gar fue de 25 puntos con relación a 2013 . *Ramírez: En 2015 habrá un puntaje fijo en el ENES (INFOGRAFÍA)* .
- Google Maps. (2015). *Google Maps* . Obtenido de www.google.it/maps/place/Yachay/@0.4097692,-78.1757547,14z/data=!4m6!1m3!3m2!1s0x8e2a3a4b5d36ad37:0x29804a25cc7029fb!2sYachay!3m1!1s0x8e2a3a4b5d36ad37:0x29804a25cc7029fb
- Hair, J. F., Bush, R. P., & Ortinau, D. J. (2004). *Investigación de mercados*. McGraw-Hill Interamericana.
- INEC encuesta TIC Ecuador. (01 de 04 de 2011). <http://es.slideshare.net/hcarrion/inec-encuesta-tic-ecuador-2010>.

- j, v. (2010). *investigacion de mercados*. mexico: bosto editorial.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de marketing (8a. Ed.)*. México, D.F., México: Pearson Education.
- Latinoamericanscience. (06 de 2014). *Latinamericanscience*. Obtenido de <http://latinamericanscience.org/>
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de Mercados. (5a. ed.)*. Mexico, DF: Mexico, Pearson Educaction.
- Matriz EFI-EFE Planeación Estratégica. (06 de 02 de 2009). *Planecaión estartégica* *blogspot*. Obtenido de www.planeacionestrategica.blogspot.es
- Matriz Interna Externa (IE) | Estrategia y Planificación Estratégica. (25 de 01 de 2015). *lcestrategia.wordpress.com*. Obtenido de <https://lcestrategia.wordpress.com>
- Ministerio Coordinador de Política Económica. (04 de 2014). *Ministerio Coordinador de Política Económica*. Obtenido de <http://www.politicaeconomica.gob.ec/>
- Naresh-k-Maholtra. (2007). *Investigación de mercados*. Mexico: Pearson Education, Inc.
- Pro Ecuador. (26 de 12 de 2013). *Regimen Laboral*. Obtenido de <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/entorno-de-negocios/regimen-laboral/>
- Rivera, C., & Jaramillo, D. (2014). *Plan de negocios para implantación de una compañía de seguridad infantil*. Quito: Universidad de las Americas.
- Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo. (01 de 07 de 2014). *Informe técnico de Seguimiento del Plan Nacional*. Obtenido de <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/07/Informe-de-Seguiemiento-del-Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017.pdf>
- SENECYT. (2010). *SNNA_PRESENTACION*. SNNA. *Secretaría de Eduacuòn Superior Ciencia Tecnología e Inovaciòn*.
- Superintendencia de Compañías. (01 de ENERO de 2013). *SUPERCIAS*. Obtenido de www.supercias.gob.ec

Visite Ecuador Travel. (s.f.). *visitecuador.travel mapas*. Obtenido de <http://www.visitecuador.travel/mapas.php?categ=11&idiom=1&menu=2>
#

ANEXOS

ANEXO 1

INVERSIÓN INICIAL		
Terreno 1000m2	\$ 43.000,00	
Construcción de edificio 800 m2	\$ 424.680,00	
Inversión Total	Valor	Total
Activos Fijos	\$ 541.755,60	95,3%
Inventarios	\$ 2.520,00	0,4%
Capital de Trabajo	\$ 24.327,48	4,3%
Total	\$ 568.603,08	100,0%
Gastos Administrativos	\$ 13.968,86	
Gastos Operativos	\$ 3.933,70	
Gastos mercadeo	\$ 2.300,00	
Gastos financiero interes	\$ 4.124,91	
Total Capital de trabajo	\$ 24.327,48	

Anexo 2

Gastos Administrativos		
Descripción	Mensual	Bimensual
Sueldos y salarios	\$ 3.609,62	\$ 7.219,23
Servicios básicos telefono internet y cable	\$ 580,00	\$ 1.160,00
Servicios tercerizados	\$ 1.883,00	\$ 3.766,00
Mantenimiento	\$ 386,32	\$ 772,63
Seguro medico	\$ 49,30	\$ 98,60
Suministros de oficina	\$ 210,95	\$ 421,90
Suministros aseo instalaciones generales	\$ 225,25	\$ 450,50
Gasto nutricionista elaboracion menu	\$ 40,00	\$ 400,00
Total	\$ 6.984,43	\$ 13.968,86
Gastos Operativos		
Descripción	Mensual	
Gasto adecuaciones instalaciones e imprevistos	\$ 1.800,00	
Gastos de Constitución	\$ 1.333,70	
Gasto Uniformes	\$ 600,00	
Gasto consultas planos de residencia	\$ 200,00	
Total	\$ 3.933,70	
Gastos Financieros	Mensual	Anual
Interes	\$ 4.124,91	\$ 24.749,47
Total	\$ 4.124,91	
Gasto publicidad		
Facebook	\$ 200,00	
Vallas Publicitarias	\$ 1.800,00	
Visitas Informativas a colegios	\$ 300,00	
Total	\$ 2.300,00	

ANEXO 4

CALCULO DE ALIMENTACION MENSUAL

ALIMENTACION	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
ALIMENTACION MENSUAL	\$ 14.400,00		\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00		\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00	\$ 144.000,00

	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
NUMERO DE ESTUDIANTES	72	93	94	95	96
PRECIO A PAGAR MENSUAL	200	206	212,18	218,5454	225,101762
TOTAL MES INGRESO ESTUDIANTES	\$ 14.400,00	\$ 19.158,00	\$ 19.944,92	\$ 20.761,81	\$ 21.609,77

TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
\$ 144.000,00	\$ 191.580,00	\$ 199.449,20	\$ 207.618,13	\$ 216.097,69

	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 1	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 2	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 3	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 4	NUM EST	VALOR	TOTAL AÑO 5
Alimentación Mes	72	200	14400	93	206	19158	94	212,18	19944,92	95	218,5454	20761,813	96	225,1	21609,76915
Alimentacion Año			\$ 144.000,00			\$ 191.580,00			\$ 199.449,20			\$ 207.618,13			\$ 216.097,69

ANEXO 5

INGRESO POR SERVICIO DE LAVADERIA

LAVANDERIA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
NUM ESTUDIANTES POR AÑO	72	93	94	95	96
PRECIO LAVADORA	2,5	3	3,5	4	4,5
PRECIO SECADORA	2,5	3	3,5	4	3,5
FRECUENCIA USO MENSUAL (VECES)	4	4	4	4	4
TOTAL INGRESO MENSUAL ESTUDIANTE LAVADORA	10	12	14	16	18
TOTAL INGRESO MENSUAL ESTUDIANTE SECADORA	10	12	14	16	14
TOTAL INGRESO MENSUAL POR ESTUDIANTE	20	24	28	32	32
TOTAL INGRESO MENSUAL TODOS LOS ESTUDIANTE	\$ 1.440,00	\$ 2.232,00	\$ 2.632,00	\$ 3.040,00	\$ 3.072,00

SERVICIO LAVANDERIA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
LAVADORA Y SECADORA	1440		1440	1440	1440	1440	1440		1440	1440	1440	1440	14400

TOTAL AÑO 1	TOTAL AÑO 2	TOTAL AÑO 3	TOTAL AÑO 4	TOTAL AÑO 5
\$ 14.400,00	\$ 22.320,00	\$ 26.320,00	\$ 30.400,00	\$ 30.720,00

ANEXO 6

INGRESO POR SERVICIO DE PAPELERIA

INGRESO SERVICIO TERCIALIZADO DE PAPELERIA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
NUMERO ESTUDIANTES POR AÑO	72	96	94	95	96
GASTO PROMEDIO DEL ESTUDIANTE EN COPIAS E IMPRESIONES AL MES	40	45	50	55	60
TOTAL MENSUAL GASTO TODOS LOS ESTUDIANTES EN IMPRESIONES Y COPIAS	2880	4320	4700	5225	5760
TOTAL FACTURACIÓN ANUAL	28800	43200	47000	52250	57600
SERVICIO TERCIALIZADO SE RECIBE EL 0,10% DE LO FACTURADO AL AÑO EN COPIAS	\$ 2.880,00	\$ 4.320,00	\$ 4.700,00	\$ 5.225,00	\$ 5.760,00

INGRESO POR SERVICIO DE CAFETERIA

INGRESO ARRIENDO SERVICIO TERCIALIZADO CAFETERIA	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESO ARRIENDO MENSUAL \$200	\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.880,00	\$ 3.120,00	\$ 3.360,00

ANEXO 7

COSTOS VARIABLES SERVICIOS BASICOS

SERVICIOS BASICOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1
Luz	550,00	40	550	550	550	550	550	40	550	550	550	550	5580
Agua	350,00	20	350	350	350	350	350	20	350	350	350	350	3540
													\$ 9.120,00

COSTOS VARIABLES DE ALIMENTACIÓN

DESAYUNO		COSTO DIARIO	MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cafè en leche	0,20	14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
Jugo, Yogurt	0,30	21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
Huevos	0,20	14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
Sanduche	0,30	21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
TOTAL DESAYUNO	1	72,00	2160	21600	27900	28200	28500	28800
ALMUERZO								
Entrada	0,20	14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
Sopa	0,40	28,80	864	8640	11160	11280	11400	11520
Plato fuerte	0,80	57,60	1728	17280	22320	22560	22800	23040
Postre	0,30	21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
jugo, agua, o gaseosa	0,30	21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
TOTAL ALMUERZO	2	144,00	4320	43200	55800	56400	57000	57600
CENA								
Entrada	0,20	14,40	432	4320	5580	5640	5700	5760
Sopa	0,40	28,80	864	8640	11160	11280	11400	11520
Plato fuerte	0,80	57,60	1728	17280	22320	22560	22800	23040
Postre	0,30	21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
jugo, agua, o gaseosa	0,30	21,60	648	6480	8370	8460	8550	8640
TOTAL CENA	2	144,00	4320	43200	55800	56400	57000	57600
TOTAL COSTO ALIMENTACION				\$ 108.000,00	\$ 139.500,00	\$ 141.000,00	\$ 142.500,00	\$ 144.000,00

ANEXO 8

SUELDOS	SUELDO	NUMERO DE PERSONAS	SUELDO ANUAL	14TO	13ERO	SEGURO DE VIDA Y SALUD	Aportación IESS	VACACIONES	TOTAL ANUAL	TOTAL MENSUAL
GERENTE GENERAL ADMINISTRADOR	1000	1	12000	354	1000	46	1338	500	15238	1269,83
RECEPCIONISTA	400	1	4800	354	400	46	535,2	200	6335,2	527,93
SUPERVISOR DE MANTENIMIENTO	354	1	4248	354	354	46	473,652	177	5652,652	471,05
COCINERAS	354	3	3186	1062	265,5	138	473,652	132,75	5257,902	438,16
PERSONAL DE LIMPIEZA	354	2	8496	708	708	92	473,652	354	10831,652	902,64
TOTAL	2462	8	32730	2832	2727,5	368	3294,156	1363,75	43315,406	3609,62

GASTO SERVICIO TERCIALIZADO	MENSUAL	ANUAL
Contador (Servicio terciarizado)	\$ 333,00	\$ 3.996,00
Guardianía	\$ 1.550,00	\$ 18.600,00
TOTAL	\$ 1.883,00	\$ 22.596,00

SEGURO EDIFICIO				
Activo fijo	Valor	Tasa Seguro	Valor Mes	Valor Anual
EDIFICIO	\$ 424.680,00	\$ 0,00	\$ 88,48	\$ 1.061,70
TOTAL EQUIPO COCINA Y EQUIPO HABITACIONES	\$ 28.859,60	\$ 0,00	\$ 6,01	\$ 72,15
TOTAL MUEBLES Y ENCERES	\$ 39.996,00	\$ 0,00	\$ 8,33	\$ 99,99
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y MAQUINARIA	\$ 5.220,00	\$ 0,00	\$ 0,65	\$ 7,83
TOTAL			\$ 103,47	\$ 1.241,67

ANEXO 9

SEGURO MEDICO EMERGENCIAS		
	Valor Mes	Valor Anual
ESTUDIANTES	\$ 500,00	\$ 6.000,00
	\$ 500,00	\$ 6.000,00

Mantenimiento		
Activo fijo	Valor Mes	Valor Anual
EDIFICIO	\$ 353,90	\$ 4.246,80
TOTAL EQUIPO COCINA Y EQUIPO HABITACIONES	\$ 16,83	\$ 202,02
TOTAL MUEBLES Y ENCERES	\$ 11,67	\$ 139,99
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO Y MAQUINARIA	\$ 3,92	\$ 46,98
TOTAL	\$ 386,32	\$ 4.635,78

Gasto Servicios Básicos		
Descripción	Mensual	Anual
Teléfono	\$ 60,00	\$ 720,00
Internet	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Cable	\$ 280,00	\$ 3.360,00
Total	\$ 580,00	\$ 6.960,00

ANEXO 10

Gastos Administrativos		
Descripción	Mensual	Anual
Sueldos y salarios	\$ 3.609,62	\$ 27.225,85
Servicios básicos telefono internet y cable	\$ 580,00	\$ 6.960,00
Servicios tercerizados	\$ 1.883,00	\$ 22.596,00
Mantenimiento	\$ 386,32	\$ 4.635,78
Seguro medico	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Suministros de oficina	\$ 49,30	\$ 591,60
Suministros aseo instalaciones generales	\$ 210,95	\$ 2.531,40
Gasto nutricionista elaboracion menu	\$ 40,00	\$ 400,00
Depreciación	\$ 4.257,80	\$ 51.093,56
Total	\$ 11.516,98	\$ 122.034,20

Gastos Operativos	
Gasto adecuaciones instalaciones e imprevistos	\$ 1.800,00
Gastos de Constitución	\$ 1.333,70
Gasto Uniformes	\$ 600,00
Gasto consultas planos de residencia	\$ 200,00
Total	\$ 3.933,70

ANEXO 11

Gastos de Constitución de Compañia	
Constitución de la Compañia	
Elaborar los estatutos mediante una minuta firmada por un abogado	\$ 300,00
Abrir una cuenta de Integración de Capital mínimo requerido	\$ 400,00
Elevar a escritura Pública	\$ 150,00
Publicar en un diario el extracto entregado por la Súper Intendenc	\$ 50,00
Obtener permisos municipales (Patente y certificado de cumplimiento de Obligaciones)	\$ 50,00
Permisos de Funcionamiento	
Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos	\$ 131,85
3 Extintores	\$ 101,85
Letreros de emergencia y evacuación	\$ 30,00
6 Detectores de Humo	\$ 120,00
Total	\$ 1.333,70

ADECUACIONES Y OBJETOS VARIOS			
\$ 30,00	especies diferentes de plantas que serán colocadas dentro y fuera de la residencia	\$ 10,00	\$ 300,00
	adecuaciones varias		\$ 1.500,00
	Total		\$ 1.800,00

ANEXO 12

	UNIFORMES PERSONAL DE LIMPIEZA, MANTENIMIENTO Y COCINA	VALOR	TOTAL
\$ 12,00	Camisetas	\$ 15,00	\$ 180,00
\$ 12,00	Pantalón	\$ 25,00	\$ 300,00
\$ 12,00	Mandil	\$ 10,00	\$ 120,00
	TOTAL		\$ 600,00

		VALOR	TOTAL
\$ 1,00	Gasto consulta arquitecto para planos de residencia	\$ 200,00	\$ 200,00

ANEXO 13

Cálculo de depreciaciones

Activos Fijos	Valor	Vida útil	Valor depreciación
EQUIPOS COCINA HABITACIONES Y LAVANDERIA	\$ 28.859,60	10	\$ 2.885,96
MUEBLES Y ENCERES	\$ 39.996,00	10	\$ 3.999,60
EDIFICIO	\$ 424.680,00	10	\$ 42.468,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 5.220,00	3	\$ 1.740,00
TOTAL DEPRECIACION ACUMULADA AÑO 1			\$ 51.093,56

Activos Fijos	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	Valor de rescate
EQUIPOS COCINA HABITACIONES Y LAVANDERIA	\$ 2.885,96	\$ 2.885,96	\$ 2.885,96	\$ 2.885,96	\$ 2.885,96	\$ 14.429,80
MUEBLES Y ENCERES	\$ 3.999,60	\$ 3.999,60	\$ 3.999,60	\$ 3.999,60	\$ 3.999,60	\$ 19.998,00
EDIFICIO	\$ 42.468,00	\$ 42.468,00	\$ 42.468,00	\$ 42.468,00	\$ 42.468,00	\$ 212.340,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 1.740,00	\$ 1.740,00	\$ 1.740,00			
TOTAL	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 51.093,56	\$ 49.353,56	\$ 49.353,56	\$ 246.767,80
Depreciación acumulada	\$ 51.093,56	\$ 102.187,12	\$ 153.280,68	\$ 202.634,24	\$ 251.987,80	

ANEXO 15

Estado de flujo de efectivo

Flujo de efectivo						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Actividades de operación		\$65.098,12	\$86.966,72	\$99.842,99	\$114.502,12	\$124.796,79
Capital de trabajo - Utilidad Neta		\$14.004,56	\$35.873,16	\$48.749,43	\$65.148,56	\$75.443,23
(+) Depreciación		\$51.093,56	\$51.093,56	\$51.093,56	\$49.353,56	\$49.353,56
Actividades de inversión						
Adquisición de activos fijos						
Actividades de financiamiento						
cancelacion deuda		-\$36.736,45	-\$40.722,35	-\$45.140,73	-\$50.038,50	-\$55.467,68
Salfo final		\$28.361,67	\$46.244,37	\$54.702,26	\$64.463,62	\$69.329,12

ANEXO 17

ARTICULO DE PRECIO METRO CUADRADO EN VIVIENDAS

Oferta se ubica entre \$ 400 y \$ 1.500 por metro construido

La oferta de vivienda en Guayaquil y sus alrededores tiene variedad de modelos y precios. Parte de estas opciones se exhiben en la II Feria de la Vivienda Mi Casa Clave!, que se mantendrá abierta hasta este domingo. Allí se pueden encontrar 65 proyectos inmobiliarios presentados por 50 promotoras, cuyas edificaciones están ubicadas en lugares como la avenida Narcisca de Jesús, la vía a la costa, avenida Samborondón y en el norte de la ciudad.

La consultora MarketWatch indica que según su último estudio de oferta inmobiliaria (enero de este año), los proyectos de vivienda que se desarrollan en Guayaquil y poblaciones cercanas tienen costos por metro cuadrado de construcción desde \$ 455 hasta \$ 1.500, dependiendo de la ubicación y de los acabados.

Germán Carvajal, director inmobiliario de la empresa, explica que el 80% de las construcciones se enfoca en casas de entre \$ 455 y \$ 755 por m².

Los espacios de mayor costo son los ubicados en la av. Samborondón (del kilómetro 1 al 10), incluyendo la isla Mocolí, la vía a la costa y las ubicadas en la avenida Francisco de Orellana y Urdesa. Los costos van de \$ 850 a \$ 1.500 el metro cuadrado de construcción.

A estos planes habitacionales les siguen los localizados en la vía a Salitre y la vía a Daule, cuyos valores referenciales por metro cuadrado de construcción van de \$ 650 a \$ 750.

Costos menores hay en Durán y en algunos puntos de la vía a Daule, según Carvajal. Allí el mínimo es \$ 455.

Fernando Palacios, gerente de Ventas de Durán City, indica que el metro cuadrado tiene un costo promedio de \$ 590, pues se ofertan casas pequeñas, pero con beneficios como no ser adosadas, acabados de cerámica, entre otros. Allí las construcciones pueden ser de entre 39 y 107 metros cuadrados.

Otra de las empresas que participan en la feria inmobiliaria es Lotepec (promotora de Mallorca Village y Castilla). Su gerente de Comercialización, Sergio Iannuzzelli, dice que ahora los compradores demandan un mayor espacio de construcción y capacidad de ampliar la casa. En su caso, el metro cuadrado (vía La Puntilla-Salitre) está entre \$ 450 y \$ 500.

En la zona de la avenida Narcisca de Jesús, la urbanización La Perla registra el metro cuadrado entre los \$ 400 y \$ 600, según los acabados.

Guillermo Ortega, gerente del proyecto, menciona que la demanda de esta clase de proyectos está creciendo y por ello se encuentran comercializando la cuarta de seis etapas de vivienda y tres condominios.

Paraíso del Río II, otra urbanización de la zona, registra un costo promedio del metro cuadrado de \$ 602. Margarita Pincay, del departamento de Ventas del proyecto, comenta que ellos apuntan a entregar viviendas de dos plantas y que se ofertan 900 unidades. En el caso de Paraíso del Río I han vendido 1.100 casas ligadas a los préstamos del Biess.

En la vía a la costa, un proyecto como la ciudadela Costalmar II tiene un valor de \$ 834 el metro cuadrado.

<http://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/05/nota/1117806/oferta-se-ubica-400-1500-metro-construido>

EL PRECIO DEL TERRENO LO IMPONE LA DEMANDA

NO EXISTEN PARÁMETROS DEFINIDOS AL MOMENTO DE DETERMINAR EL MONTO QUE SE DEBE CANCELAR POR UN TERRENO O

VIVIENDA. EL VALOR A PAGAR POR UN SOLAR O UNA CASA ES MUY VARIABLE DENTRO DE LA URBE Y NO SE CUENTA CON UN ENTE REGULADOR QUE SUGIERA UN RUBRO LUEGO DE UN ESTUDIO TÉCNICO O AL MENOS DE UNA INSPECCIÓN DEL LUGAR. ANTE TAL CARENCIA LAS OFERTAS VAN EN RELACIÓN CON LAS NECESIDADES DEL COMPRADOR. SUS EXIGENCIAS EN CUANTO A UBICACIÓN, TAMAÑO Y ENTORNO SERÁN AL FINAL LO QUE FIJE EL VALOR DEL BIEN QUE SE DESEA ADQUIRIR.

El año pasado varios ciudadanos fueron llevados a albergues porque las fuertes lluvias afectaron sus viviendas en el sector de Monte Sinaí. En esta zona la población continúa viviendo en situación de riesgo. Foto: Archivo

Redacción Guayaquil

Encontrar un lugar para vivir no siempre es tarea fácil. Lo fundamental es conocer el precio de la vivienda o del solar y luego buscar la forma de financiamiento. Este segundo punto es el principal inconveniente al que se enfrentan los compradores. Los precios de los terrenos en los sectores considerados exclusivos se han incrementado de manera desproporcionada en los últimos 6 años.

En puntos de la vía a la Costa, en el oeste de la ciudad, como Puerto Azul y Porto Fino, subió de \$ 120-130 a \$ 300-350 el metro cuadrado de terreno.

En Samborondón, otro sector de gran desarrollo, hasta 2008 se podía comprar un macrolote (terreno para urbanizar) en \$ 70 el m² ahora bordea los \$ 300-350. El incremento en el precio de los solares va del 70% al 85% en seis años.

El alto costo de la tierra hace que el 17% del total de empleados del país, que gana salario básico (\$ 340) vea con escepticismo la posibilidad de tener un espacio en estos sectores.

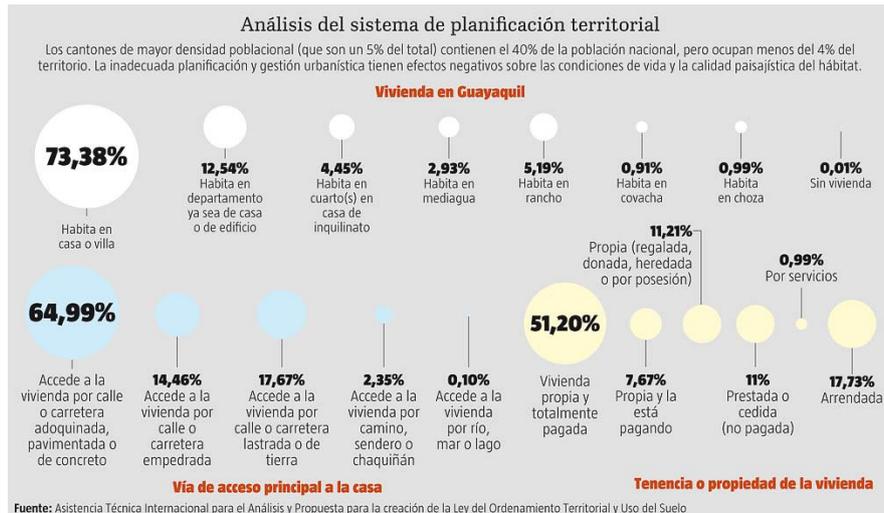
Hace un año, por ejemplo, el economista Juan José Mora, de 28 años de edad, y su esposa, Marcia González Abad, de 24, buscaban una casa luego de

arrendar por más de dos años una villa en el barrio del Seguro al sur de Guayaquil. Primero quisieron adquirir un terreno, de los pocos que quedan, en la ciudadela Nueva Kennedy, pero el precio era de \$ 35.000 por un solar de 10x16. “Si lo adquiríamos nos quedábamos sin dinero”, confiesa Mora.

La búsqueda siguió, pero esta vez de una casa terminada. Visitaron diferentes urbanizaciones en las vías a Samborondón y a la Costa, pero en todas el precio fluctuaba entre \$70.000 y 110.000.

El caso no es aislado. Susana Freire y su esposo Javier Andrade, ambos de 39 años y con dos hijas, María Paula de 17, y Johana de 15, regresaron de España hace cinco meses. Vivieron en ese país desde 1998 y regresaron con un capital de \$ 50.000. Su primer objetivo fue comprar un solar en Bellavista, pero costaba \$ 30.000. Luego buscaron una casa nueva en una ciudadela cerrada, pero el precio de la más barata era de \$ 80.000, cifra elevada para una pareja que no tiene empleo. Según Andrade, en su última visita a Ecuador en 2008 encontraron casas de hasta \$ 40.000 “pero ahora que ya tienen el dinero el precio es inalcanzable”.

Para el ingeniero José Fuentes, presidente del Colegio de Ingenieros Civiles de Guayas, el costo de la tierra es determinado por muchos factores. No existe una tabla, el precio se define según la oferta y la demanda. Si se trata de una zona residencial con servicios básicos y con rápidas vías de acceso el metro cuadrado aumenta su valor.



Las cifras se incrementan si el lugar está cerca del casco comercial. En la ciudadela Kennedy el precio es muy alto (no da cifras) porque tiene cerca la av. Francisco de Orellana, donde hay hoteles, entidades bancarias, restaurantes y centros comerciales. “En cambio el costo del terreno es más bajo en un sector aislado y sin servicios básicos.

Igual ocurre con la compra de una vivienda. El valor está ligado con el sector, con los materiales que se utilizó y los acabados. “He visto, en una misma urbanización, villas de tres precios distintos. Los valores están relacionados con los materiales que utilizó el constructor”.

El ingeniero José Centeno Abad, presidente de la Cámara de la Construcción, explica que en la ciudad se le pone precio a la tierra de acuerdo con la calidad del suelo, el sector, servicios básicos con los que cuenta y el acceso a vías rápidas.

La obra pública siempre hace que una zona gane plusvalía. “He visto lugares olvidados cuyo valor del terreno se incrementa de inmediato gracias a la construcción de una vía de 6 carriles o una autopista”.

Advierte que si una persona prefiere comprar un terreno, la construcción le saldrá mucho más económica que adquirir una casa a promotores inmobiliarios. Ellos adquieren terrenos sin servicios y los urbanizan. Construyen

las calles, instalan las tuberías, el cableado subterráneo y la electrificación, lo que requiere de grandes capitales y por ello el valor se incrementa.

Asegura además que existen decisiones que tienen injerencia en el valor de los terrenos. En Los Ceibos la ampliación de la avenida del Bombero y los centros comerciales determinó la creación de urbanizaciones para un nivel socioeconómico alto. Además eso generó gran demanda de proyectos inmobiliarios que convirtieron a la zona en un sector atractivo.

Pero así como hay sectores en desarrollo también existen lugares que se han devaluado. En el sur de la urbe, en barrios como el Centenario (antes muy cotizado), del Seguro y urbanizaciones como La Saiba y Los Almendros las viviendas se promocionan a precios más bajos (55.000 dólares en adelante), aunque el Municipio considera al sector como zona revalorizada, por la regeneración urbana.

El ministro de Desarrollo Urbano y Vivienda (Miduvi), Diego Aulestia, asegura que el país tiene un rasgo de crecimiento urbano anárquico.

Tres millones de personas habitan en sitios de alto riesgo donde no existen servicios básicos. “En todo el país existe un sobredimensionamiento en el uso del suelo y esto genera complicaciones al momento de construir viviendas de interés popular. “Si sube el precio del suelo en determinados sectores esto implica que las casas para personas con pocos recursos económicos se construirán en sitios más alejados de las grandes ciudades”. Aulestia considera que antes de imponer una cifra referente al valor de los terrenos, la Ley de Ordenamiento Territorial busca otorgar una serie de planteamientos técnicos que permitan dinamizar la oferta del suelo. “No creemos que sea necesario definir un precio porque no se trata de un control. Pero nos percatamos de que cuando se incrementa la plusvalía un sector se beneficia en detrimento del resto de la sociedad”.

Precios y sectores

Héctor Macías, presidente de la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Guayas, dice que a más de la vía a la Costa existen otras zonas de desarrollo

como la vía marginal a Daule y la Terminal-Pascuales, en donde se construyen viviendas para estratos socioeconómicos medios y medio bajos. Asegura que la zona con terrenos más costosos está en la vía a la Costa, aunque los montos varían según el sector. “Hasta en la zona cercana a Puerto Azul cuesta entre \$ 350 y \$ 400 por m². “La cifra baja entre los km 10 y 15, ahí se oferta en \$ 150 y \$ 200. Cerca al peaje baja a \$ 20 y \$ 50.

Otro sector con terrenos a costos elevados es Samborondón, donde el m² bordea los \$ 300 y \$ 350 en especial en urbanizaciones como Riveras y Lagos del Batán. Sobre la vía Terminal-Pascuales se puede adquirir lotes de \$ 60 a \$ 80 cada m².



El costo de una vivienda en urbanizaciones cerradas se incrementa porque el comprador debe pagar el precio que implica tener calles adoquinadas, alcantarillado, alumbrado público, etc. Foto: Karly Torres | El Telégrafo

Consuelo Torres, corredora de bienes raíces y miembro de la Bolsa Inmobiliaria Nacional (BIN) de Quito cuenta que los precios de los terrenos, en primera instancia, varían de acuerdo a la oferta, la demanda y los avalúos catastrales. Esos son los principales estándares para imponer un precio. “Luego tiene gran trascendencia la ubicación. Un gran ejemplo es Quito, donde el metro cuadrado cerca del Parque de la Carolina cuesta \$1.000 y el de construcción bordea los \$2.000. Este sector es muy apetecido por los inversionistas porque tiene

bancos y centros comerciales cerca. El problema radica en que hay pocos terrenos que se negocian y realmente quienes los adquieren son empresas constructoras”.

Para Torres el valor del terreno se relaciona con la oferta y la demanda. “Si un vendedor sabe que la zona es comercial y el comprador quiere el espacio para construir un condominio con locales comerciales aprovechará al máximo la venta. Controlar precios puede resultar complejo, dice, así se ha manejado siempre. El precio de un terreno sube o baja por el sector y la utilidad que le den”.

La economista Marlene Mendoza, docente investigadora de la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, aclara que los costos de los productos se determinan en función de su oferta y demanda.

“Ante un déficit habitacional el requerimiento de terrenos y viviendas es relevante. A mayor demanda de un bien con oferta fija el precio aumenta. Si bien la oferta de bienes raíces se incrementa, el requerimiento sigue siendo mayor. La demanda de los terrenos y de las viviendas depende de varios factores, empezando por la disponibilidad de los ingresos (a capacidad económica con menores ingresos se requieren casas modestas y viceversa), gusto y preferencias de los consumidores. La ubicación es un factor muy importante para los adquirientes (una esquina tiene mayor valor en una misma urbanización, lo mismo sucede con las calles), pero también lo es la vecindad o el entorno (si el terreno presenta un entorno con amenidades ambientales como un río, zonas verdes (árboles) tendría un precio más alto, mientras que si el terreno está junto a un vertedero, carreteras o áreas industriales su valor va a caer, no se valora positivamente este tipo de entorno como lugar para vivir. También cuenta las características y servicios del bien ofrecido (tamaño, materiales utilizados en la construcción, tipo de casa, seguridad, entre otros)”.

DATOS

Técnicamente, la plusvalía no es otra cosa que el valor que se asigna a un bien inmueble en función de los beneficios futuros que este pueda traer al comprador.

Las obras y servicios aledaños al sector fijan el precio de los terrenos y viviendas. Existe especulación y el nuevo cuerpo legal podría regular esta práctica.

Según cifras del Miduvi, en cinco años de gestión (2007-2011) se entregaron 246.000 soluciones habitacionales de todo tipo, incluyendo viviendas nuevas y mejoradas.

Dentro de la Parroquia Tarqui, la mayor expansión se registra en la Vía la Costa. Allí, en el año 2001 había 4.120 predios y en 2011 se multiplicaron a 8.992.

<http://www.telegrafo.com.ec/noticias/guayaquil/item/el-precio-del-terreno-lo-impone-la-demanda.html>

REPORTE

CUATRO FACTORES INFLUYEN EN EL PRECIO DE UNA VIVIENDA

Alza. Quito registra el mayor incremento en los precios de la propiedad desde 2010.

El precio promedio de 882 dólares por metro cuadrado de construcción con acabados en Quito representa el mayor incremento en los precios de la propiedad desde 2010.

Estas estadísticas, que maneja la Cámara de Construcción de Quito, se deberían a cuatro factores principales: inflación, sueldos, especulación y burocracia.

Un quinto parámetro que determina la variación es el Índice General de la Construcción (IGC), del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Las últimas cifras de este indicador se publicaron en febrero y registraron un aumento del 5% en los precios de materiales, equipos y maquinaria de construcción, en el último año.

Inflación

De acuerdo con Hermel Flores, presidente de la Cámara de Construcción de Quito, la escalada en los costos de la vivienda está relacionada con una economía de tipo inflacionaria.

Según las cifras del INEC, la inflación en febrero de 2011 se registró en 3,39% y en 2012 fue 5,53%. En febrero de este año, sin embargo, la inflación bajó 3,48%.

El arquitecto Vicente Duarte, gerente de Urbaespacios, empresa especializada en el campo inmobiliario, aclara que aunque la inflación puede registrar bajas, los precios en materiales de construcción siempre suben. Cita el caso de los ladrillos comunes, que tuvieron un aumento del 17% en el último año.

Sueldos

David Vélez, ingeniero civil con 20 años de experiencia en diseño de vivienda urbana, dice que el incremento anual del salario básico también influye en el aumento del precio de los inmuebles.

Explica que el sector de la construcción inmobiliaria requiere de mano de obra no calificada, que es justamente la que debe recibir el aumento dispuesto por el Gobierno. “Hay que recordar que en cinco años, el jornal de mano de obra para la construcción subió un 50%”.

El técnico estima que el costo de la mano de obra, representa cerca del 50% del valor total de la construcción.

Especulación

Pero el aumento general de costos en la construcción es tan sólo uno de los factores económicos que inciden en el sector, pues también “existe una especulación tremenda en el costo de la tierra edificable”, asegura Flores.

En el centro de Quito, por ejemplo, se registra el mayor incremento, pues el costo del metro pasó de 1027 dólares en 2012 a 1201 dólares en 2013.

Según Duarte, la especulación se da porque en el centro y centro norte de la ciudad, el suelo edificable para viviendas es limitado.

Burocracia

Además, los requisitos y trámites requeridos por el Municipio no han hecho más que incrementar los tiempos de los proyectos, y con ellos el precio.

“Sacar un permiso toma meses, aún hay que ir de un lado a otro y siempre falta algún papel o se han inventado un nuevo requisito. Esto no sólo complica el trabajo de las constructoras sino el gasto de recursos económicos que, al tratarse de un negocio, deben trasladarse al precio final de la vivienda”, explica Vélez.

Los trámites burocráticos también afectan a los importadores de materiales de construcción, quienes justifican el alza en sus precios en base a este factor.

El sector inmobiliario

° Hermel Flores, presidente de la Cámara de Construcción de Quito, considera que el mercado inmobiliario quiteño no corre peligro de sufrir un “sobrecalentamiento” y sostiene que la preocupación de que se produzca una burbuja inmobiliaria en la ciudad es infundada.

“Más que el precio de la vivienda, lo que en otros países ha provocado que se dé este fenómeno es el financiamiento, las entidades bancarias que dieron demasiadas facilidades para adquirir prestamos”. También comenta que la morosidad en préstamos de vivienda es apenas del 2%.

[http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101487112/-1/Cuatro factores influyen en el precio de una vivienda.html#.VU-W1I6qqko](http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101487112/-1/Cuatro_factores_influyen_en_el_precio_de_una_vivienda.html#.VU-W1I6qqko)