

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA  
SEDE QUITO**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tesis previa a la obtención del Título de Ingeniero Comercial**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA  
RESIDENCIA UNIVERSITARIA PARA SEÑORITAS EN EL SECTOR  
CENTRO-NORTE DE LA CIUDAD DE QUITO.”**

**AUTORA:**

**VALERIA PAOLA SUÁREZ ESPINOSA**

**DIRECTOR:**

**ECO. LUIS ORTIZ**

**Quito, Enero 2011**

## **DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD**

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de la autora VALERIA PAOLA SUÁREZ ESPINOSA.

Quito, enero 14 del 2011.

Atentamente,

Valeria Paola Suárez Espinosa

## **DEDICATORIA**

El presente proyecto se lo dedico a la bendición más grande que pudo darme Dios, a mi admirada mamita. Gracias por tu amor y apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida y primordialmente por regalarme la dicha de estar viva y poder conocerte.

Te amo ma.

Atentamente,

Valeria Paola Suárez Espinosa

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco en primera instancia a mi madre, quien con su indescriptible amor y arduo esfuerzo, me permitieron alcanzar objetivos personales y profesionales, a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Politécnica Salesiana, exclusivamente al Eco. Luis Ortiz, asesor del presente proyecto y Director de Carrera, quien permitió que el trabajo propuesto sea culminado de manera idónea a pesar de todos los problemas suscitados, y a todos mis amigos quienes de alguna forma colaboraron con mi persona para concluir con mis estudios superiores.

Atentamente,

Valeria Paola Suárez Espinosa

## ÍNDICE GENERAL

### CONTENIDO

ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xii

### CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Problema de investigación.....	5
1.3 Justificación.....	6
1.4 Objetivos.....	8
1.4.1 Objetivo General.....	8
1.4.2 Objetivos Específicos.....	8

### CAPÍTULO II

2. ESTUDIO DE MERCADO.....	10
2.1 Objetivo General del estudio de mercado.....	11
2.2 Objetivos específicos del estudio de mercado.....	11
2.3 Análisis de la demanda del Mercado Objetivo.....	11
2.3.1 Definición y diferenciación del servicio.....	12
2.3.1.1 Estructura física.....	14
2.3.2 Determinación del mercado objetivo.....	17
2.3.3 Determinación del tamaño de la muestra.....	17
2.3.4 Investigación de mercado.....	32
2.3.4.1 Determinación de las necesidades de información.....	32
2.3.4.2 Diseño del plan de investigación y formato de encuesta.....	33
2.3.4.3 Aplicación de encuestas.....	36
2.3.4.4 Tabulación y análisis de datos.....	36
2.3.5 Determinación de la demanda del mercado objetivo.....	69
2.4 Análisis de la oferta y condiciones de la competencia....	72
2.4.1 Principales competidores.....	72
2.4.2 Participación en el mercado.....	74
2.4.3 Oferta del servicio.....	75
2.5 Determinación de la demanda insatisfecha.....	76
2.6 Matriz FODA.....	77
2.6.1 Análisis de la Matriz FODA.....	77
2.7 Estrategias de mercadeo.....	80
2.7.1 Producto.....	80
2.7.2 Precio.....	81
2.7.3 Distribución.....	82
2.7.4 Promoción y publicidad.....	82

2.8 Conclusiones del estudio de mercado.....	83
--	----

### **CAPÍTULO III**

3. ESTUDIO TÉCNICO.....	85
3.1 Objetivos específicos del estudio técnico.....	85
3.2 Localización del proyecto.....	86
3.3 Determinación del tamaño del proyecto.....	90
3.4 Ingeniería del proyecto.....	104
3.5 Organización y administración.....	112
3.5.1 Organización.....	112
3.5.2 Misión y régimen de constitución.....	117
3.5.3 Visión.....	117
3.5.4 Estrategia general del proyecto.....	117
3.5.5 Organigrama estructural.....	118

### **CAPÍTULO IV**

4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....	121
4.1 Objetivos específicos del estudio financiero.....	121
4.2 Inversiones.....	122
4.2.1 Activos Fijos.....	123
4.2.2 Activos Intangibles.....	128
4.2.3 Capital de Trabajo.....	128
4.2.4 Inversión total.....	130
4.3 Amortización y Depreciación.....	130
4.3.1 Amortización.....	130
4.3.2 Depreciación.....	130
4.4 Financiamiento.....	133
4.5 Determinación de costos y gastos de inversión.....	136
4.5.1 Costos Operativos.....	136
4.5.1.1 Mano de Obra Directa.....	136
4.5.1.2 Materia prima servicio de alimentación.....	137
4.5.1.3 Costos del servicio de Internet.....	140
4.5.1.4 Costos del servicio de limpieza.....	141
4.5.1.5 Costos del servicio de lavandería y secado.....	141
4.5.1.6 Suministros e Insumos.....	143
4.5.1.7 Depreciaciones y Amortizaciones.....	144
4.5.2 Gastos Administrativos.....	144
4.5.2.1 Sueldos y Salarios.....	144
4.5.2.2 Depreciaciones y Amortizaciones.....	144
4.5.3 Gastos de Ventas.....	144
4.5.4 Gastos Financieros.....	145
4.5.5 Proyección de Costos y Gastos.....	145
4.6 Ingresos.....	149
4.7 Estados Financieros.....	150
4.7.1 Balance General.....	150
4.7.2 Estado de Resultados.....	151

4.7.3 Estado de Flujos de Efectivo.....	153
4.8 Evaluación Financiera.....	155
4.8.1 Análisis de Razones o Índices Financieros.....	155
4.8.2 VAN.....	157
4.8.3 TIR.....	158
4.8.4 Tasas de Descuento.....	159
4.8.5 Período de Recuperación de la Inversión.....	160
4.8.6 Relación Costo Beneficio.....	160
4.8.7 Punto de Equilibrio.....	161
<b>CAPÍTULO V</b>	
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	165
5.1 Conclusiones.....	166
5.2 Recomendaciones.....	167

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: ESTUDIANTES MUJERES DE PROVINCIA.....	28
GRÁFICO N° 2: MACROLOCALIZACIÓN.....	87
GRÁFICO N° 3: MICROLOCALIZACIÓN.....	88
GRÁFICO N° 4: FLUJOGRAMA SERVICIO DE HOSPEDAJE.....	105
GRÁFICO N° 5 FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN.....	107
GRÁFICO N° 6: FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE LAVANDERÍA Y SECADO.....	108
GRÁFICO N° 7: FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE INTERNET.....	110
GRÁFICO N° 8: FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE LIMPIEZA.....	111
GRÁFICO N° 9: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	118
GRÁFICO N° 10: PUNTO DE EQUILIBRIO.....	164



## ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1: ESTIMACIONES Y PROYECCIONES DE LA POBLACION POR ÁREA Y TASAS DE CRECIMIENTO 1950-2010.....	2
CUADRO N° 2: TASAS DE CRECIMIENTO.....	2
CUADRO N° 3: ESTUDIANTES MUJERES DE PICHINCHA Y OTRAS PROVINCIAS POR UNIVERSIDAD DEL PERÍODO SEPTIEMBRE 2009-FEBRERO 2010 UPS Y EPN Y DEL PERÍODO ENERO 2010-JUNIO-2010 PUCE.....	19
CUADRO N° 4: TASA DE VARIACIÓN PORCENTUAL DE ESTUDIANTES MUJERES DE PROVINCIA AÑO A AÑO.....	20
CUADRO N° 5: ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES POR FACULTAD Y PROVINCIA PERIODO SEPTIEMBRE 2009-FEBRERO 2010.....	21
CUADRO N° 6: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES POR FACULTAD Y PROVINCIA PERIODO ENERO 2010-JUNIO 2010.....	23
CUADRO N° 7: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES POR CARRERA Y PROVINCIA DEL CAMPUS EL GIRON PERIODO SEPTIEMBRE 2009-FEBRERO 2010.....	25
CUADRO N° 8 NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES POR UNIVERSIDAD Y PROVINCIA.....	27
CUADRO N° 9: NÚMERO TOTAL DE ESTUDIANTES MUJERES DE PROVINCIA POR UNIVERSIDAD EXCEPTUANDO PICHINCHA.....	28
CUADRO N° 9.1: NÚMERO DE ENCUESTAS DE ESTUDIANTES MUJERES DE PROVINCIA POR UNIVERSIDAD.....	30
CUADRO N° 9.1.1: ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL.....	31
CUADRO N° 9.1.2: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR.....	31
CUADRO N° 9.1.3: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.....	31
CUADRO N° 10: ESTUDIANTES MUJERES DE PICHINCHA Y OTRAS PROVINCIAS.....	69
CUADRO N° 11: DETERMINACIÓN DE MERCADOS (SEMESTRAL).....	70
CUADRO N° 12: DETERMINACIÓN DE MERCADOS (ANUAL).....	70
CUADRO N° 13: INCREMENTO DE MERCADOS.....	70
CUADRO N° 14: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	71
CUADRO N° 15: PRINCIPALES COMPETIDORES.....	72
CUADRO N° 16: PRECIOS PRINCIPALES COMPETIDORES.....	73
CUADRO N° 17: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO.....	74
CUADRO N° 18: OFERTA.....	75
CUADRO N° 19: PROYECCIÓN DEL MERCADO REAL.....	76
CUADRO N° 20: MATRIZ FODA.....	77
CUADRO N° 21: INCREMENTO MERCADO REAL.....	91
CUADRO N° 22: TAMAÑO DE LA ESTRUCTURA.....	93
CUADRO N° 23: APORTACIONES DE LOS SOCIOS.....	103
CUADRO N° 24: ACTIVOS FIJOS.....	123
CUADRO N° 25: PRESUPUESTO DE OBRA.....	124
CUADRO N° 26: MAQUINARIA Y EQUIPO.....	125

CUADRO N° 27: EQUIPOS DE CÓMPUTO.....	125
CUADRO N° 28: MUEBLES Y ENSERES.....	126
CUADRO N° 29: DESCRIPCIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO.....	127
CUADRO N° 30: ACTIVO INTANGIBLE.....	128
CUADRO N° 31: CAPITAL DE TRABAJO.....	129
CUADRO N° 32: REQUERIMIENTO DE PUBLICIDAD.....	129
CUADRO N° 33: INVERSIÓN TOTAL.....	130
CUADRO N° 34: AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES.....	130
CUADRO N° 35: DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS.....	132
CUADRO N° 36: INVERSIÓN INICIAL.....	133
CUADRO N° 37: PRÉSTAMO.....	133
CUADRO N° 38: AMORTIZACIÓN ANUAL.....	134
CUADRO N° 39: AMORTIZACIÓN MENSUAL.....	135
CUADRO N° 40: COSTOS DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN.....	138
CUADRO N° 41: OTROS COSTOS ALIMENTACIÓN.....	139
CUADRO N° 42: RESUMEN DE COSTOS.....	139
CUADRO N° 43: COSTOS DE ALIMENTACIÓN PROYECTADOS.....	139
CUADRO N° 44: COSTOS DEL SERVICIO DE INTERNET.....	140
CUADRO N° 45: COSTOS PROYECTADOS DEL SERVICIO DE INTERNET.....	140
CUADRO N° 46: IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA MENSUALES.....	141
CUADRO N° 47: RESUMEN DE COSTOS.....	141
CUADRO N° 48: COSTOS DE LIMPIEZA PROYECTADOS.....	141
CUADRO N° 49: IMPLEMENTOS MESUALES LAVADORA.....	142
CUADRO N° 50: IMPLEMENTOS MENSUALES SECADO.....	142
CUADRO N° 51: RESUMEN DE COSTOS.....	142
CUADRO N° 52: COSTOS DE LAVANDERÍA PROYECTADOS.....	143
CUADRO N° 53: INSUMOS Y SERVICIOS.....	143
CUADRO N° 54: PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS.....	148
CUADRO N° 55: INGRESOS.....	150
CUADRO N° 56: ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	151
CUADRO N° 57: CAPITAL SOCIAL.....	151
CUADRO N° 58: BALANCE DE RESULTADOS.....	152
CUADRO N° 59: FLUJO DE FONDOS.....	154
CUADRO N° 60: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD.....	157
CUADRO N° 61: VALOR ACTUAL NETO.....	158
CUADRO N° 62: TASA DE DESCUENTO.....	159
CUADRO N° 63: PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	160
CUADRO N° 64: RELACIÓN COSTO-BENEFICIO.....	160
CUADRO N° 65: PUNTO DE EQUILIBRIO.....	163

## ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO N° 1: MINUTA DE CONSTITUCIÓN SIMULTÁNEA DE COMPAÑÍA ANÓNIMA.....	171
ANEXO N° 2: NOMBRAMIENTO PRESIDENTE.....	176
ANEXO N° 3: NOMBRAMIENTO GERENTE GENERAL.....	177
ANEXO N° 4: FORMULARIOS DEL SRI PARA INCRIBIR LA COMPAÑÍA EN EL RUC.....	178
ANEXO N° 5: REGLAMENTO INTERNO DE LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA	179
ANEXO N° 6: CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE RESIDENCIA.....	182
ANEXO N° 7: ROLES DE PAGO.....	187
ANEXO N° 8: DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.....	190

## RESUMEN EJECUTIVO

La migración interna en el Ecuador y principalmente en la ciudad de Quito va en aumento, una de las causas radica en el deseo de alcanzar un título profesional, por ello muchos bachilleres se dirigen a la capital con grandes expectativas.

En vista de la necesidad de los estudiantes que provienen de provincia en cuanto a vivienda, alimentación y otros, se presenta el proyecto de Creación de una Residencia Universitaria para Señoritas en el Sector Centro-Norte de la ciudad de Quito.

Una vez realizado el respectivo estudio de mercado el cual muestra conclusiones favorables para el proyecto; aplicado en tres universidades, las más cercanas a la residencia, se obtuvo como resultado un mercado potencial amplio, considerando también el crecimiento estudiantil femenino año a año.

Del análisis realizado se desprende el mercado real, el cual representa anualmente 3.392 estudiantes mujeres aproximadamente para el proyecto.

La demanda existente muestra un gran mercado insatisfecho, el cual será acaparado por el proyecto pero no en su totalidad ya que se ve limitado por las instalaciones que sólo podrán aceptar a 29 estudiantes.

La cercanía de la residencia universitaria es una ventaja competitiva al momento de elegir, por ello se ha establecido que el sector de la Floresta es el más ocionado.

Tomando en cuenta el análisis financiero realizado en función de la existencia de un mercado insatisfecho, se considera la viabilidad y rentabilidad del proyecto, ya que su VAN es positivo y la TIR es mayor a la tasa de descuento estipulada.

Además el período de recuperación de la inversión es aceptable así como el punto de equilibrio, punto en el cual las utilidades son nulas ya que cubren con los costos totales.

También los ingresos que se obtendrán a más de cubrir con los costos y gastos totales del proyecto reflejan una utilidad neta considerable.

Por tanto, después de todos los estudios financieros, de mercado y técnicos realizados se puede concluir la factibilidad para el establecimiento de una residencia universitaria para señoritas en el sector Centro-Norte de la ciudad de Quito.

# CAPÍTULO I

## 1. INTRODUCCIÓN

El presente capítulo tiene como fin determinar aspectos generales sobre la migración interna en el Ecuador, y principalmente a la ciudad de Quito, además se plantean las razones por las cuales se debería ejecutar el proyecto de creación de una Residencia Universitaria para señoritas en el sector Centro-Norte de la ciudad de Quito.

### 1.1 Antecedentes

La necesidad de trasladarse a un lugar diferente al de procedencia ha sido evidente a través de los años, la migración interna es pretérita y permanente, existen varias causas por las cuales sucede, las oportunidades que ofrecen ciertas capitales de provincia y el adelanto económico y social indudable acrecienta los flujos poblacionales.

*Dichos flujos se han dado desde el área rural hasta la urbana principalmente, es decir una migración del campo a las ciudades, un análisis del INEC menciona que el Censo de población del año 1.950 el 28,5 por ciento de la población era urbana y el 71,5 por ciento rural, de acuerdo al Censo del año 2.001, el 61,1 por ciento era urbana y el 38,9 por ciento rural, ratificándose así un incremento notable de la migración interna.<sup>1</sup>*

Según las estimaciones y proyecciones de la población, para el 2010 la población rural continuará disminuyendo, haciendo de las ciudades más grandes del País mucho más pobladas por la migración interna.

---

<sup>1</sup> Estudios INEC, Documento Electrónico: *Migración y Distribución Espacial*, 1990-2001, <http://www.inec.gov.ec/c/portal/login>

**CUADRO N° 1: ESTIMACIONES Y PROYECCIONES DE LA  
POBLACIÓN  
POR ÁREA Y TASAS DE CRECIMIENTO 1950-2010.**

AÑO	TOTAL	URBANA		RURAL	
		Población	Porcentaje	Población	Porcentaje
<b>POBLACION (miles)</b>					
1950	3.387	965(*)	28.5	2.422(*)	71.5
1960	4.439	1.509(*)	34	2.930(*)	66
1970	5.97	2.361	39.5	3.609	60.5
1980	7.961	3.749	47.1	4.212	52.9
1990	10.264	5.684	55.4	4.58	44.6
1995	11.46	6.785	59.2	4.675	40.8
2000	12.646	7.93	62.7	4.716	37.3
2005	13.798	90.93(*)	65.9	4.705(*)	34.1
2010	14.899	10.250(*)	68.8	4.649(*)	31.2

(\*) Estimaciones y proyección realizada por CEPAR  
FUENTE: CONAD, INEC, CELADE, Estimaciones de Población, 1993

**CUADRO N° 2: TASAS DE CRECIMIENTO**

<b>TASAS DE CRECIMIENTO (%)</b>			
Período	Total	Urbana	Rural
1950-1960	2.7	4.5	1.9
1960-1970	3	4.5	2.1
1970-1980	2.9	4.6	1.5
1980-1990	2.5	4.2	0.8
1990-2000	2.1	3.3	0.3
2000-2001	1.6	2.6	-0.1

(\*) Estimaciones y proyección realizada por CEPAR  
FUENTE: CONAD, INEC, CELADE, Tasas de Crecimiento, 1993

Las tasas de crecimiento de la población migrante cada vez van en aumento en sectores urbanos y generalmente se trata de gente joven con deseos de mejorar su calidad de vida en un entorno prometedor, pero a la vez modificando la vida de quienes se quedan en el lugar de origen y obviamente de la sociedad quien los recibe.

El INEC establece que en la actualidad la gran mayoría son adultos jóvenes quienes migran provenientes del campo y de las pequeñas ciudades, cada uno posee diferentes objetivos entre los más comunes están conseguir un buen trabajo, realizar estudios superiores y la formación de familias. Esta migración interna puede ser permanente o temporal dependiendo de las circunstancias.

Algunos de los factores que menciona el INEC que los empuja a tomar dicha decisión son socioeconómicos, culturales, políticos, tecnológicos, ecológicos, entre otros, pero siempre motivados por la búsqueda de un futuro mejor.

Dentro de las principales causas están:

- Anhelos de poseer mejores condiciones de vida y maximizar beneficios.
- Mayor concentración de oferta laboral y calidad de empleo en las ciudades anfitrionas.
- Oportunidad de optar por una carrera universitaria en una institución de prestigio.
- Intereses particulares como individuo y como familia.
- Ideología

Así, el deseo de mejorar la calidad de vida es indiscutible, el ser humano siempre buscará la forma de conseguirlo y optará por todas las vías necesarias para llegar a su objetivo, la migración interna en ciertos casos permite ese crecimiento personal; ya que las ciudades anfitrionas ofrecen mayores plazas de trabajo, mejores condiciones laborales y por supuesto centros de educación superior que otras no poseen.

En el Ecuador las provincias que reflejan mayor concentración de población según el INEC son Guayas, Pichincha, El Oro y, dentro de las ciudades más pobladas están Guayaquil, Quito, Cuenca, Machala, Santo Domingo, Manta, Durán, Portoviejo, Ambato, Riobamba.



Las corrientes poblacionales se dan entre diferentes provincias del Ecuador, pero existe una atracción indiscutible para las dos provincias con mayor población como Guayas y Pichincha precisamente por la presencia de las dos ciudades más grandes e importantes, Guayaquil como Puerto principal y Quito como Capital de la República.

Guayaquil siendo la ciudad más poblada del Ecuador, con 2'306.479 habitantes proyectados para el año 2010, en su área metropolitana según las proyecciones del INEC, es el motor económico del Ecuador y el puerto principal, por donde entran y salen aproximadamente el 70% de las importaciones y exportaciones.

El Distrito Metropolitano de Quito, la capital de la República, cuenta aproximadamente con 2'200.000 habitantes según proyecciones para el 2010 del Municipio de Quito.

Dichas ciudades son las más desarrolladas en cuanto a aspectos comerciales, industriales y educativos por ello y por otros factores son las más elegidas para migrar.

El INEC presenta un análisis interesante en el que establece que la provincia de Pichincha y a su vez Quito es la más urbanizada del país, claro ejemplo de ello es el crecimiento notable de las parroquias rurales aledañas como Calderón, Pomasquí, San Antonio de Pichincha, Cumbayá, entre otras, además cabe recalcar que la concentración de la población migrante en Pichincha (particularmente en Quito) es mayor que la de residencia habitual.

Así, las causas para elegir una u otra ciudad dependen de los intereses del individuo, Pichincha es una de las más elegidas, precisamente porque se encuentra la capital de la República, Quito, donde se concentra la mayor cantidad de actividad empresarial, comercial, industrial, y bancaria de la región sierra. Además cuenta con una variedad de ventajas en cuanto a

servicios básicos, educación, salud, esparcimiento, haciéndola mucho más atrayente para quienes deciden migrar.

La ciudad de Quito ha tenido una evolución considerable, su crecimiento poblacional así lo ratifica, dentro de los migrantes internos existe una población, la cual se dirige a la capital precisamente para realizar estudios universitarios, con el objetivo principal de mejorar su nivel formativo, ya que la educación superior y la adquisición de un título profesional se han convertido en un requisito indispensable para poder obtener un trabajo de calidad y mejor remunerado.

## **1.2 Problema de investigación**

La ciudad de Quito a más de ofrecer una variedad de oportunidades en cuanto a plazas de empleo y centros de estudio también presenta muchos inconvenientes por los que pasan los estudiantes universitarios de provincia al buscar dónde residir, precisamente en el instante en que inician sus carreras ya que llegan a un lugar que no conocen y su ubicación se torna algo complicada; su principal problema es hallar un lugar cómodo, cercano, seguro donde se sientan a gusto para desarrollar sus actividades escolares y cultivar amistades.

La preocupación para los padres de familia empieza precisamente con ello, enviar a sus hijos o hijas a una ciudad tan grande y llena de peligros sin contar con una residencia segura y apta para ellos es su principal malestar, especialmente si se trata de hijas mujeres; dejarlos en viviendas poco confiables, casas que por lo general no cubren con todas las necesidades del estudiante, con un ambiente desagradable y con labores del hogar por realizar no los deja tranquilos.

Por tanto, ¿es factible la creación de una residencia universitaria para señoritas provenientes de diferentes lugares del País ubicada en el sector Centro-Norte de la ciudad de Quito rodeada de un ambiente agradable,

cómodo y seguro donde puedan desarrollar sus actividades escolares y sociales sintiéndose como en su casa?

La idea de una residencia universitaria es una excelente alternativa para este mercado insatisfecho ya que a más de ofrecer una estructura física cómoda, funcional e interactiva, ofrece un ambiente adecuado, sano, amigable, seguro y normado.

Las estudiantes que habiten la residencia podrán disfrutar de un ambiente familiar donde puedan realizar cómodamente sus tareas escolares sin preocuparse por actividades del hogar.

### **1.3 Justificación**

En el mundo globalizado en el que actualmente se vive necesariamente se requiere de un equipo humano capacitado y profesional, que proponga ideas innovadoras, que solucione problemas y que aporte con todo su potencial para contribuir con el desarrollo empresarial, científico y tecnológico del país.

Generalmente las plazas de trabajo oferentes requieren de personal con estudios superiores, a más de características como tiempo y nivel de experiencia, competencias técnicas y competencias generales dependiendo del cargo.

La importancia de la educación superior radica en ello, es por eso que muchos jóvenes de diferentes lugares del país se ven obligados a dirigirse a la ciudad de Quito, donde se encuentran ubicadas varias universidades, ya que en el lugar de residencia no cuentan con centros educativos, la carrera por la que optaron no la dictan en la universidad de su procedencia o en definitiva su preferencia se inclina por la ciudad de Quito.

Entre las más universidades más representativas en la ciudad de Quito están:

- Universidad Central del Ecuador

- Escuela Politécnica Nacional
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador
- Universidad Politécnica Salesiana
- Universidad Tecnológica Equinoccial
- Entre otras

Estos centros de educación superior acogen estudiantes de todos los lugares del Ecuador, deseosos por iniciar sus carreras pero que a la vez requieren de un sitio apropiado para poder residir; especialmente si su lugar de origen es alejado, lo que genera en su familia nuevas inquietudes en cuanto a vivienda, alimentación, transporte, seguridad, entre otros.

Muchos son los inconvenientes por los que pasan los estudiantes universitarios de provincia al buscar dónde residir, precisamente en el instante en que inician sus carreras ya que llegan a un lugar que no conocen y su ubicación se torna algo complicada; su principal problema es hallar un lugar cómodo, cercano, seguro donde se sientan a gusto para desarrollar sus actividades escolares y cultivar amistades.

Las circunstancias al llegar a una nueva localidad son inciertas, en primera instancia los estudiantes necesitan buscar el lugar más adecuado para poder quedarse, un lugar que cuente con todos los servicios básicos, donde puedan sentirse a gusto, donde puedan estudiar, donde se sientan seguros y sobre todo donde su ubicación permita llegar fácilmente a la universidad.

A más de la vivienda existen otros factores indispensables como lo es la alimentación, en la mayoría de ocasiones por no contar con el dinero o tiempo suficiente los jóvenes abusan de la comida chatarra, contribuyendo así con la degeneración de su salud, necesitando por el contrario mayor cantidad de nutrientes precisamente por su calidad de estudiantes.

El transporte es también muy importante en especial si el estudiante no cuenta con un medio propio, tener cerca del lugar de residencia líneas de transporte público es primordial.

Por tanto la idea principal del proyecto es que la residencia sea concebida como un segundo hogar, en la que a sus ocupantes no les haga falta nada, y el espacio se preste para desarrollar sus actividades universitarias y sociales.

El interés que prestarían los posibles usuarios al proyecto sería significativo ya que la residencia universitaria se acogería a sus principales necesidades, ofreciéndoles una vivienda con todos los servicios básicos, segura, cómoda, funcional, cercana al centro de la ciudad y principalmente a las sedes universitarias, con servicio de alimentación, limpieza a los cuartos y lavandería; para que los alumnos no se preocupen por circunstancias que no estén relacionadas a sus estudios.

La conveniencia del propósito radicará en que existe una gran cantidad de estudiantes que semestre a semestre se trasladan a la ciudad de Quito provenientes de diferentes lugares y que requieren un lugar específico dónde quedarse, pero cabe recalcar que el presente proyecto no solo busca una retribución económica por el servicio prestado sino también la enorme satisfacción de saber que gracias a su calidez de hogar permitió que las estudiantes puedan vencer las dificultades que implica estar lejos de casa.

## **1.4 Objetivos**

### 1.4.1 Objetivo General

- Ofrecer una residencia universitaria para señoritas provenientes de diferentes lugares del País, ubicada en el sector centro-norte de la ciudad de Quito, rodeada de un ambiente agradable, cómodo y seguro donde puedan desarrollar sus actividades escolares y sociales sintiéndose como en casa.

### 1.4.2 Objetivos Específicos

- Ofrecer una infraestructura adecuada a las necesidades de las residentes.

- Ofrecer una residencia cercana a las universidades con accesibilidad a líneas de transporte.
- Proporcionar un ambiente familiar.
- Ofrecer servicios de Internet y TV cable.
- Ofrecer un servicio de alimentación rico en nutrientes que les permita mantener una buena salud tanto física como mental.
- Ofrecer una sala de juegos donde puedan realizar actividades sociales.
- Ofrecer el servicio de limpieza de los cuartos, lavandería y secado de ropa.
- Fomentar los valores del compañerismo, el respeto y la igualdad para todas quienes vivan en la residencia.
- Generar rentabilidad para los socios.
- Enfocar a la residencia no solo a su aspecto económico sino también social.

## **CAPÍTULO II**

El capítulo II presenta un análisis de mercado completo realizado con el único fin de verificar todas las necesidades del posible usuario y cumplirlas a cabalidad. Además se precisa la existencia de un mercado insatisfecho al cual se dirigiría el proyecto, la competencia existente y las estrategias a aplicar para que el estudio en mención obtenga resultados favorables.

### **2. ESTUDIO DE MERCADO**

Para un mundo cambiante, globalizado y competitivo es de suma importancia precisar las expectativas y exigencias del mercado tanto de productos como de servicios; las empresas deben utilizar ciertas herramientas para lograrlo una de ellas es el Estudio de Mercado.

El Estudio de Mercado es un instrumento de mercadeo que facilita la obtención de datos para ser analizados con posterioridad y determinar las estrategias a aplicar para introducir un producto en el mercado o mejorarlo en función de la investigación realizada.

El Estudio de Mercado nos permitirá establecer cualitativa y cuantitativamente las preferencias y necesidades del consumidor ante el producto, pudiendo definir de mejor manera lo que se venderá, a quiénes, cómo, cuándo y dónde.

El Mercado es un escenario en el que se presentan las fuerzas de la oferta y la demanda donde los compradores y vendedores interactúan y realizan transacciones comerciales de un bien o un servicio bajo un precio definido precisamente por el mercado.

El mercado puede ser real o potencial, real el que consume directamente el bien o servicio y potencial el que no lo hace ahora, pero que probablemente lo hará en el futuro porque está en posibilidades de hacerlo.

## **2.1 Objetivo General del estudio de mercado**

Establecer el mercado potencial y real al cual nos vamos a dirigir, conociendo sus necesidades y preferencias, para poderlas satisfacer con el servicio que se pretende ofrecer.

## **2.2 Objetivos específicos del estudio de mercado**

- Determinar el mercado insatisfecho.
- Definir las necesidades específicas del mercado real y potencial.
- Definir preferencias del mercado real y potencial.
- Indagar precios reales de mercado.
- Establecer precios a los que estarían dispuestos a pagar por el servicio los usuarios del mercado.
- Definir la aceptación del servicio que se ofrece.
- Determinar las motivaciones y hábitos de uso del servicio que se ofrece para el mercado real.

## **2.3 Análisis de la demanda del Mercado Objetivo**

El mercado objetivo muestra el prototipo de individuo que necesita el servicio que se va a ofrecer y define con claridad cuál es el tipo específico de consumidor.

Para poder determinar el Mercado Objetivo es necesario realizar una segmentación de mercado precisa, la cual nos permitirá definir el tipo de consumidor específico que requiere el bien o el servicio; en este caso al segmento de mercado que nos referiremos será “mujeres estudiantes de provincia que se dirigen a la ciudad de Quito para realizar sus estudios universitarios”.



Una vez establecido el mercado objetivo se podrán concentrar todos los esfuerzos de marketing para poder atraer a un determinado nicho de consumidores.

Las estudiantes universitarias que provienen de diferentes lugares del país y que se dirigen a la ciudad de Quito se ven en la necesidad de buscar alojamiento, este se convierte en su principal inquietud al momento de pensar residir en una ciudad tan grande, ellas tienen muchas expectativas con respecto a los servicios que podrán encontrar y preferencias que con el estudio de mercado se podrán definir.

### 2.3.1 Definición y diferenciación del servicio

En el estudio de mercado es de vital importancia definir claramente el servicio que se va a prestar pero sobretodo diferenciarlo, para hacerlo más competitivo y atractivo para el usuario.

En la actualidad el deseo de superación y el desarrollo profesional ha enmarcado ciertas necesidades que no han sido cubiertas por completo, tal es el caso de la vivienda para las aspirantes universitarias, por ello se ha considerado como un proyecto de factibilidad la creación de una residencia universitaria para señoritas en la ciudad de Quito.

La residencia en mención contará con una estructura adecuada a las necesidades de las estudiantes, todos los servicios básicos requeridos, un ambiente agradable para vivir, con servicio de alojamiento, alimentación, sala de juegos, servicio de Internet, servicio de lavandería, secado y limpieza.

La residencia universitaria es un proyecto encaminado a brindar un servicio de calidad a quienes decidan habitar en ella, acogerá a estudiantes universitarias mujeres, originarias de distintos lugares del país que resuelvan dirigirse a la Capital de la República a realizar sus estudios superiores.

La idea principal del proyecto de factibilidad es dar un servicio diferente y personalizado, dónde sus habitantes encuentren en ella la calidez de un segundo hogar, permitiéndoles desarrollar sus actividades escolares sin preocupación alguna y dedicándose exclusivamente a éstas.

La residencia ofrecerá todos los servicios necesarios para que las estudiantes se sientan a gusto, además las instalaciones brindarán comodidad y seguridad.

Para ser más específicos en cuanto a instalaciones las estudiantes podrán disfrutar de espacios amplios, empezando con sus habitaciones, las cuales podrán ser simples o dobles, esto dependiendo del gusto de las usuarias, las habitaciones estarán equipadas con los muebles necesarios para que la estancia en la misma sea agradable y cómoda.

La residencia se ubicará en el sector centro-norte de la ciudad de Quito, permitiendo a las alumnas llegar a su centro de estudio rápidamente, ya que algunas de las universidades más significativas para el proyecto, se encuentran en este sector.

Contarán con habitaciones individuales y dobles, cada habitación estará equipada con su baño propio, camas, escritorio y velador.

A más de que la estructura física tendrá una capacidad instalada para 29 personas, las estudiantes residentes podrán disfrutar de un ambiente sano, lleno de compañerismo y unión.

El servicio de hospedaje contará con una habitación privada ya sea individual o doble, sala, comedor, sala de estudio, sala de Internet y sala de juegos comunitarias; las residentes podrán utilizar todas las instalaciones sintiéndose a gusto por todas las comodidades proporcionadas.

Las habitaciones podrán ser simples o dobles cada una de ellas tendrá baño propio, la sala contará con un televisor con servicio de televisión por cable y DVD, a más de un agradable ambiente, en la sala de estudio las residentes

podrán desarrollar sus actividades académicas con mayor tranquilidad, podrán contar con servicio de Internet; la sala de juegos al igual que la sala principal contará con un televisor también con televisión por cable, un DVD, una mesa de ping pong a más de muebles cómodos e informales que propiciarán un escenario de amistad y compañerismo.

El servicio de alimentación incluye desayuno, almuerzo y cena que se servirá en días laborables, precisamente porque se considera que la mayoría de estudiantes los fines de semana lo dedicarían a sus familias, obviamente dependiendo de dónde provengan; contará con un menú variado apropiado a sus necesidades alimenticias y con criterio nutricional.

El servicio de limpieza se lo realizará cada semana en la habitación del estudiante, la residente no tendrá que preocuparse por ello ya que cuenta con esta indispensable asistencia. Obviamente las áreas comunes también serán regularmente cuidadas ya que se debe mantener una imagen impecable.

Para el servicio de lavandería se adquirirán lavadoras y secadoras, los encargados de esta labor recogerán la ropa de las estudiantes y entregarán las prendas limpias.

La residencia tendrá normas precisamente relacionadas con las de un hogar común, las cuales deberán ser respetadas por sus habitantes como primicia de convivencia social.

#### 2.3.1.1 Estructura física

La residencia universitaria será adecuada en dos inmuebles contiguos, bloque A y bloque B, que han sido previstos para el desarrollo del proyecto, para ello se tomará en cuenta las necesidades de las estudiantes y estará distribuida de la siguiente manera:

- Planta baja bloque A (área comunal):
  - i. Sala principal
  - ii. Sala de estudio y de Internet
  - iii. Recepción
  - iv. Batería sanitaria
  - v. Patio
  - vi. Estacionamientos
  
- Planta baja bloque B (área comunal):
  - i. Comedor
  - ii. Cocina
  - iii. Sala de juegos
  - iv. Batería sanitaria
  - v. Área de lavado y secado
  - vi. Patio
  - vii. Bodega
  - viii. Estacionamientos
  
- Primera planta Bloque A:
  - i. 1 dormitorio doble
  - ii. 3 dormitorios simples
  - iii. Gradadas para acceder a la siguiente planta
  
- Segunda planta Bloque A:
  - i. 3 dormitorios dobles
  
- Tercera planta Bloque A:
  - i. 3 dormitorios dobles

Capacidad total: 17 estudiantes.

- Primera planta Bloque B:
  - i. 4 dormitorios simples
  - ii. Gradadas para acceder a la siguiente planta

- Segunda planta Bloque B:
  - i. 4 dormitorios simples
  - ii. Gradadas para acceder a la siguiente planta
  
- Tercera planta Bloque B:
  - i. 4 dormitorios simples

Capacidad total: 12 estudiantes

Cada dormitorio tendrá su baño propio.

Los servicios que se ofrecerán son:

- Hospedaje
- Servicio de alimentación:
  - i. Desayuno
  - ii. Almuerzo
  - iii. Cena
- Servicio de limpieza a las habitaciones por semana
- Servicio de limpieza a la residencia
- Servicio de lavandería y secado
- Servicio de Internet
- Servicio de televisión por cable
- Goce de todas las instalaciones

Además con el afán de propender el compañerismo, se realizarán reuniones en las cuales las residentes podrán conocerse mejor y entablar lazos de amistad.

La residencia busca brindar un ambiente familiar, un segundo hogar para todas las estudiantes y su principal objetivo es hacer de su adaptación algo agradable, cómoda y divertida; haciendo que el alejamiento de sus padres, su casa y su ciudad sea menos doloroso.

### 2.3.2 Determinación del mercado objetivo

Para poder determinar el mercado objetivo se debe precisar cuál es el propósito del proyecto, a quién está enfocado y además de ello realizar una adecuada segmentación de mercado.

La residencia universitaria pretende brindar un servicio personalizado específicamente a estudiantes mujeres ya que la convivencia entre las mismas se torna mucho más comfortable, por ello la respectiva investigación de mercado se centrará en esta población.

El mercado objetivo al cual se desea llegar son las estudiantes mujeres provenientes de diferentes lugares del Ecuador que deciden residir en la ciudad de Quito y que no poseen un lugar propio donde puedan residir.

Las edades pueden oscilar entre los 18 y 27 años, se podrán aceptar estudiantes de menor edad siempre y cuando a estas últimas sus progenitores así lo autoricen.

El plan de investigación de mercado se lo realizará de la siguiente manera en primera instancia se recolectarán los datos mediante la aplicación de una encuesta, se tabularán los datos obtenidos y finalmente se emitirán conclusiones con el análisis respectivo.

### 2.3.3 Determinación del tamaño de la muestra

Definir un adecuado tamaño de muestra es de suma importancia al realizar una investigación, ya que nos permitirá ser mucho más precisos al estimar parámetros y al encontrar diferencias significativas en el caso de que existan.

Para poder precisar el tamaño de la muestra en primera instancia debemos conocer cuál será la población de la cual extraeremos dicha muestra, en este caso se tomaron en cuenta tres universidades ya que son las más cercanas al lugar dónde se pretende establecer la residencia en cuestión, las universidades son las siguientes:

- Escuela Politécnica Nacional (EPN)
- Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE)
- Universidad Politécnica Salesiana (UPS)

Los datos solicitados a las secretarías de cada universidad fueron **“número de estudiantes mujeres por facultad o carrera dentro de cada institución educativa que provienen de diferentes provincias del país del período académico septiembre 2009- febrero-2010 para la EPN y la UPS y del período académico enero 2010-junio 2010 de la PUCE”** para lo cual se utilizó el muestreo aleatorio estratificado.

La petición se la realizó de forma escrita, cumpliendo con los parámetros establecidos por cada universidad, una vez autorizadas dichas solicitudes los datos fueron proporcionados por cada departamento responsable.

En el caso de la Escuela Politécnica Nacional (EPN) la petición se la realizó al Ingeniero Alfonso Espinoza, Rector de la Universidad, y los datos pertinentes fueron suministrados por la Dirección de Planificación.

En la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE) la solicitud fue dirigida al Dr. Santiago Jaramillo, Secretario General de la Universidad, y los datos fueron proporcionados por el departamento de Informática.

En la Universidad Politécnica Salesiana (UPS) la solicitud fue dirigida al Master Armando Romero, Vicerrector de la institución, y los datos estadísticos fueron facilitados por el departamento de informática, en este caso cabe recalcar que los datos tomados sólo son del campus El Girón, ya que precisamente es la población que nos interesa para la consecución del proyecto.

Se solicitó también la debida autorización para la realización de las encuestas en cada una de las universidades.

A continuación se presentan los datos recogidos en el estudio:

**CUADRO N° 3: ESTUDIANTES MUJERES DE PICHINCHA Y  
OTRAS PROVINCIAS POR UNIVERSIDAD DEL PERÍODO  
SEPTIEMBRE 2009- FEBRERO 2010 UPS Y EPN Y DEL PERÍODO  
ENERO 2010-JUNIO-2010 PUCE**

UNIVERSIDADES	PICHINCHA	OTRAS PROVINCIAS	TOTAL
ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL	1871	813	2684
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR	3042	885	3927
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA(GIRÓ )	2514	605	3119
<b>TOTAL</b>	<b>7427</b>	<b>2303</b>	<b>9730</b>
<b>PORCENTAJE</b>	<b>76,33%</b>	<b>23,67%</b>	<b>100,00%</b>

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Estudiantes Mujeres, 2009-2010

ELABORADO POR: La autora.

El cuadro N° 3 muestra el número de estudiantes mujeres tanto de Pichincha como de otras Provincias en cada universidad, de un total de 9730 estudiantes mujeres 2303 son de otras provincias, es decir que un 76.33% son de Pichincha mientras que el 23.67% son estudiantes mujeres de otras provincias, este último porcentaje refleja la migración interna existente por razones de estudio que casi llega a la cuarta parte de la población estudiantil femenina, dato beneficioso para el proyecto ya que ésta proporción es nuestro mercado objetivo.

Además cabe resaltar que del total de estudiantes mujeres que señala el cuadro N° 3, la mayor parte de la población femenina de provincia cursa sus estudios en la PUCE, seguida por la EPN y finalmente por la UPS, por ello una estrategia de marketing estaría dirigida precisamente a las universidades que acogen mayor cantidad de estudiantes mujeres de provincia, siendo estas tres universidades una referencia.



**CUADRO N° 4: TASA DE VARIACIÓN PORCENTUAL DE ESTUDIANTES MUJERES DE PROVINCIA AÑO A AÑO**

UNIVERSIDAD/PERÍODO	SEP 07-FEB 08	SEP 08-FEB 09	SEP 09-FEB 10
EPN	667	758	813
PUCE	753	802	885
UPS	420	455	605
<b>TOTAL</b>	<b>1840</b>	<b>2015</b>	<b>2303</b>
<b>INCREMENTO</b>		<b>9,51%</b>	<b>14,29%</b>
<b>PROMEDIO</b>		<b>11,90%</b>	

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Tasa de Variación, 2007-2010

ELABORADO POR: La autora.

Según los datos proporcionados de la población estudiantil femenina de provincia en el cuadro precedente, se han comparado períodos estudiantiles de similares características, en este caso el ciclo septiembre-febrero, pues el período marzo-agosto de cierta forma no es tan representativo ya que en los primeros niveles de estudio acoge una menor cantidad de estudiantes con respecto al otro; los indicadores señalan un incremento del 11.90% anual, el cual es el resultado de una extrapolación de los tres semestres analizados y que además se homologarán a un período de un año para estandarizar los cálculos.

El aumento es notorio para la población femenina de provincia año tras año y vaticina una demanda persistente en este nicho de mercado, dato que nos permitirá también realizar la debida proyección de la demanda.

**CUADRO N° 5: ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES POR FACULTAD Y  
PROVINCIA PERIODO SEPTIEMBRE 2009-FEBRERO 2010**

FACULTAD	Ciencias	Ciencias Administrativas	FICA	FIEE	FIGP	FIM	FIQA	FIS	ESFOT	Propedéutico	Total	PORCENTAJE
AZUAY	1	3	0	1	1	0	0	0	1	1	8	0,98%
BOLIVAR	0	7	1	4	3	1	3	3	0	2	24	2,95%
CANAR	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	6	0,74%
CARCHI	8	18	3	22	6	6	14	8	5	15	105	12,92%
CHIMBORAZO	9	8	8	17	6	2	8	6	7	5	76	9,35%
COTOPAXI	7	15	6	14	6	4	15	7	7	8	89	10,95%
EL ORO	3	7	1	3	4	1	5	3	3	1	31	3,81%
ESMERALDAS	1	2	3	3	3	0	2	1	3	3	21	2,58%
GALAPAGOS	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0,12%
GUAYAS	0	5	1	1	2	0	4	0	0	1	14	1,72%
IMBABURA	11	14	10	18	5	8	20	8	7	26	127	15,62%
LOJA	2	6	2	15	3	0	3	4	3	4	42	5,17%
LOS RIOS	1	2	0	0	0	0	0	0	3	4	10	1,23%
MANABI	0	6	0	2	2	0	5	2	1	4	22	2,71%
MORONA SANTIAG	0	2	0	1	2	0	0	0	1	0	6	0,74%
NAPO	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	3	0,37%
ORELLANA	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	3	0,37%
PASTAZA	0	6	0	4	4	0	0	0	1	3	18	2,21%
SANTA ELENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0,12%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	3	6	3	18	3	1	5	4	3	6	52	6,40%
SUCUMBIOS	2	1	1	0	1	0	3	1	1	2	12	1,48%
TUNGURAHUA	7	22	6	26	9	6	25	7	4	9	121	14,88%
ZAMORA CHINCHI	0	1	0	3	0	2	1	1	1	2	11	1,35%
EXTRANJERAS	1	4	1	0	0	0	0	1	0	3	10	1,23%
<b>TOTAL</b>	<b>57</b>	<b>136</b>	<b>48</b>	<b>154</b>	<b>61</b>	<b>31</b>	<b>114</b>	<b>57</b>	<b>52</b>	<b>103</b>	<b>813</b>	<b>100,00%</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>7,01%</b>	<b>16,73%</b>	<b>5,90%</b>	<b>18,94%</b>	<b>7,50%</b>	<b>3,81%</b>	<b>14,02%</b>	<b>7,01%</b>	<b>6,40%</b>	<b>12,67%</b>	<b>100,00%</b>	

FUENTE: Dirección de Planificación de la Escuela Politécnica Nacional, Estudiantes mujeres EPN, 2009- 2010

<b>SIGLAS</b>	<b>FACULTAD</b>
FICA	Facultad de Ingeniería Civil y Ambiental
FIEE	Facultad de Ingeniería Eléctrica y Electrónica
FIGP	Facultad de Ingeniería en Geología y Petróleos
FIM	Facultad de Ingeniería Mecánica
FIQA	Facultad de Ingeniería Química y Agroindustria
FIS	Facultad de Ingeniería de sistemas
ESFOT	Escuela de formación Tecnológica

El cuadro N° 5 presenta información referente a las estudiantes mujeres de provincia por facultad que estudian en la Escuela Politécnica Nacional, se puede precisar que el mayor porcentaje de estudiantes que estudian en esta institución son de la provincia de Imbabura, muy seguidos por Tungurahua y por Carchi, además la Facultad mayoritariamente escogida es la de Ingeniería Eléctrica y Electrónica seguido por Ciencias Administrativas.

**CUADRO N° 6: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES  
POR FACULTAD Y PROVINCIA PERIODO ENERO 2010-JUNIO 2010**

PROVINCIA	Escuela de Bioanálisis	Escuela de Trabajo Social	Facultad de Arquitectura, Diseño y Artes	Facultad de Ciencias Administrativas y Contables	Facultad de Ciencias de la Educación	Facultad de Ciencias Exactas y Naturales	Facultad de Ciencias Filosóficas y Teológicas	Facultad de Ciencias Humanas	Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura	Facultad de Economía	Facultad de Enfermería	Facultad de Ingeniería	Facultad de Jurisprudencia	Facultad de Medicina	Facultad de Psicología	TOTAL	PORCENTAJE
AZUAY	0	0	3	2	0	1	1	3	2	1	2	2	1	3	1	22	2.49%
BOLIVAR	0	0	1	4	1	1	0	3	1	1	3	1	1	1	4	22	2.49%
CAÑAR	1	0	0	1	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	5	0.56%
CARCHI	0	1	0	16	1	1	0	4	3	7	9	5	7	7	5	66	7.46%
CHIMBORAZO	2	0	8	19	4	2	1	4	7	7	4	6	9	2	8	83	9.38%
COTOPAXI	3	1	4	10	1	0	0	7	5	12	5	2	4	4	8	66	7.46%
EL ORO	0	1	2	2	1	0	0	3	2	1	2	2	1	0	1	18	2.03%
ESMERALDAS	1	0	2	4	0	1	0	2	1	2	2	2	1	5	1	24	2.71%
GALAPAGOS	0	0	0	1	0	2	0	0	0		1	0	1	0	1	6	0.68%
GUAYAS	1	0	2	7	0	3	2	3	3	1	2	2	1	5	1	33	3.73%
IMBABURA	7	0	6	16	1	3	0	10	5	8	9	6	5	3	9	88	9.94%
LOJA	2	0	4	3	0	2	0	7	5	6	10	6	4	5	3	57	6.44%
LOS RIOS	1	0	0	4	0	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	8	0.90%
MANABI	2	0	4	10	0	1	0	2	2	2	2	4	6	6	2	43	4.86%
MORONA SANTIAGO	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		1	0	4	0.45%
NAPO	0	0	1	2	0	0	0	3	1	1	0	0		1	0	9	1.02%
ORELLANA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0.00%
PASTAZA	0	0	5	4	0	0	0	1	0	1	1	2	1	0	0	15	1.69%
SANTA ELENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	0.00%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	0	0	1	3	0	0	1	0	2	0	2	1	1	1	0	12	1.36%
SUCUMBIOS	0	0		2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	3	0.34%

PROVINCIA	Escuela de Bioanálisis	Escuela de Trabajo Social	Facultad de Arquitectura, Diseño y Artes	Facultad de Ciencias Administrativas y Contables	Facultad de Ciencias de la Educación	Facultad de Ciencias Exactas y Naturales	Facultad de Ciencias Filosóficas y Teológicas	Facultad de Ciencias Humanas	Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura	Facultad de Economía	Facultad de Enfermería	Facultad de Ingeniería	Facultad de Jurisprudencia	Facultad de Medicina	Facultad de Psicología	TOTAL	PORCENTAJE
TUNGURAHUA	5	1	12	27	2	3	0	17	25	8	11	4	10	8	11	144	16.27%
ZAMORA CHINCHIPE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
SIN DATO	1	0	4	2	1	0	1	2	64	1	0	1	3	0	2	82	9.27%
EXTRANJERAS	0	1	2	5	0	4	1	3	49	1	3	1	2	2	1	75	8.47%
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>	<b>5</b>	<b>61</b>	<b>145</b>	<b>12</b>	<b>24</b>	<b>7</b>	<b>76</b>	<b>180</b>	<b>60</b>	<b>69</b>	<b>48</b>	<b>58</b>	<b>56</b>	<b>58</b>	<b>885</b>	<b>100.00%</b>
<b>PORCENTAJE</b>	<b>2,94%</b>	<b>0,56%</b>	<b>6,89%</b>	<b>16,38%</b>	<b>1,36%</b>	<b>2,71%</b>	<b>0,79%</b>	<b>8,59%</b>	<b>20,34%</b>	<b>6,78%</b>	<b>7,80%</b>	<b>5,42%</b>	<b>6,55%</b>	<b>6,33%</b>	<b>6,55%</b>	<b>100,00%</b>	

FUENTE: Departamento de Informática de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Estudiantes mujeres PUCE, 2010

El cuadro N° 6 presenta información referente a las estudiantes mujeres de provincia por facultad que estudian en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, se puede precisar que el mayor porcentaje de estudiantes que estudian en esta institución son de Tungurahua, seguido por Imbabura y Chimborazo, además la Facultad mayoritariamente escogida es la de Comunicación, Lingüística y Literatura seguida por la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables.

**CUADRO N° 7: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES POR CARRERA Y  
PROVINCIA DEL CAMPUS EL GIRON PERIODO SEPTIEMBRE 2009-FEBRERO 2010**

CARRERA	ANTROPOLOGIA APLICADA	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	COMUNICACION SOCIAL	CONTABILIDAD Y AUDITORIA	FILOSOFIA Y PEDAGOGIA	GESTION PARA EL DESARROLLO LOCAL SOSTENIBLE	INGENIERIA EN BIOTECNOLOGIA	PEDAGOGIA	PSICOLOGIA	TEOLOGIA PASTORAL	TOTAL	PORCENTAJE
AZUAY	1	6	3	3	0	1	2	5	3	8	32	5.29%
BOLIVAR	0	10	7	2	0	3	1	1	7	0	31	5.12%
CAÑAR	0	2	2	0	0	0	0	0	0	0	4	0.66%
CARCHI	0	17	7	4	0	1	4	2	8	1	44	7.27%
CHIMBORAZO	3	14	9	4	0	3	1	3	9	1	47	7.77%
COTOPAXI	3	16	6	7	0	7	1	6	9	0	55	9.09%
EL ORO	0	14	3	6	0	3	1	2	3	0	32	5.29%
ESMERALDAS	1	10	12	5	0	1	0	0	2	1	32	5.29%
GALAPAGOS	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	2	0.33%
GUAYAS	0	11	9	5	2	2	1	2	3	2	37	6.12%
IMBABURA	3	27	8	9	1	5	1	9	9	1	73	12.07%
LOJA	1	6	11	7	0	5	1	2	3	3	39	6.45%
LOS RIOS	0	3	1	4	0	1	0	0	1	0	10	1.65%
MANABI	1	9	9	4	0	3	2	2	7	4	41	6.78%
MORONA SANTIAGO	0	0	1	2	0	0	1	2	2	1	9	1.49%
NAPO	0	7	3	4	0	6	0	1	1	0	22	3.64%
ORELLANA	0	3	2	1	0	0	1	2	0	0	9	1.49%
PASTAZA	1	1	2	2	0	3	1	2	1	0	13	2.15%
SANTA ELENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%
SUCUMBIOS	0	3	0	8	0	3	0	1	0	0	15	2.48%
TUNGURAHUA	0	16	9	6	0	1	4	8	7	1	52	8.60%
ZAMORA CHINCHIPE	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	4	0.66%
EXTRANJERAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00%

CARRERA	ANTROPOLOGIA APLICADA	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	COMUNICACION SOCIAL	CONTABILIDAD Y AUDITORIA	FILOSOFIA Y PEDAGOGIA	GESTION PARA EL DESARROLLO LOCAL SOSTENIBLE	INGENIERIA EN BIOTECNOLOGIA	PEDAGOGIA	PSICOLOGIA	TEOLOGIA PASTORAL	TOTAL	PORCENTAJE
NO DEFINIDO	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0.33%
TOTAL	15	177	106	83	3	49	23	50	75	24	605	100.00%
PORCENTAJE	2.48%	29.26%	17.52%	13.72%	0.50%	8.10%	3.80%	8.26%	12.40%	3.97%	100.00%	

FUENTE: Departamento de Informática de Universidad Politécnica Salesiana, Estudiantes mujeres UPS, 2009-2010

El cuadro N° 7 presenta información referente a las estudiantes mujeres de provincia por facultad que estudian en la Universidad Politécnica Salesiana, se puede precisar que el mayor porcentaje de estudiantes que estudian en esta institución son de Imbabura seguido por Cotopaxi, además la carrera mayoritariamente escogida es la de Administración de Empresas, seguida por Comunicación Social.

**CUADRO N° 8 NÚMERO DE ESTUDIANTES MUJERES POR  
UNIVERSIDAD Y PROVINCIA**

PROVINCIA	EPN (sep 09-feb 10)	PUCE (ene 10-jun 10)	UPS (sep 09-feb 10)	TOTAL	PORCENTAJE
AZUAY	8	22	32	62	2.69%
BOLIVAR	24	22	31	77	3.34%
CAÑAR	6	5	4	15	0.65%
CARCHI	105	66	44	215	9.34%
CHIMBORAZO	76	83	47	206	8.94%
COTOPAXI	89	66	55	210	9.12%
EL ORO	31	18	32	81	3.52%
ESMERALDAS	21	24	32	77	3.34%
GALAPAGOS	1	6	2	9	0.39%
GUAYAS	14	33	37	84	3.65%
IMBABURA	127	88	73	288	12.51%
LOJA	42	57	39	138	5.99%
LOS RIOS	10	8	10	28	1.22%
MANABI	22	43	41	106	4.60%
MORONA SANTIAGO	6	4	9	19	0.83%
NAPO	3	9	22	34	1.48%
ORELLANA	3	0	9	12	0.52%
PASTAZA	18	15	13	46	2.00%
SANTA ELENA	1	0	0	1	0.04%
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	52	12	0	64	2.78%
SUCUMBIOS	12	3	15	30	1.30%
TUNGURAHUA	121	144	52	317	13.76%
ZAMORA CHINCHIPE	11	0	4	15	0.65%
SIN DATO/NO DEFINIDO	0	82	2	84	3.65%
EXTRANJERAS	10	75	0	85	3.69%
<b>TOTAL</b>	<b>813</b>	<b>885</b>	<b>605</b>	<b>2303</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Estudiantes  
Mujeres, 2009-2010.

ELABORADO POR: La autora.

Según los datos proporcionados del cuadro N° 8 se puede concluir que las provincias con mayor migración interna estudiantil son, Tungurahua con un 13.76%, Imbabura con un 12.51%, Carchi con un 9.34%, Cotopaxi con un 9.12% y Chimborazo con un 8.94%, precisamente relacionadas a la cercanía de éstas frente a la provincia de Pichincha, dato importante a considerar para implementar estrategias de marketing adecuadas al momento de promocionar el proyecto.



De los datos estadísticos entregados por cada institución educativa se establece que existen un total de 2.303 estudiantes mujeres de provincia exceptuando Pichincha, tal como muestra el cuadro siguiente:

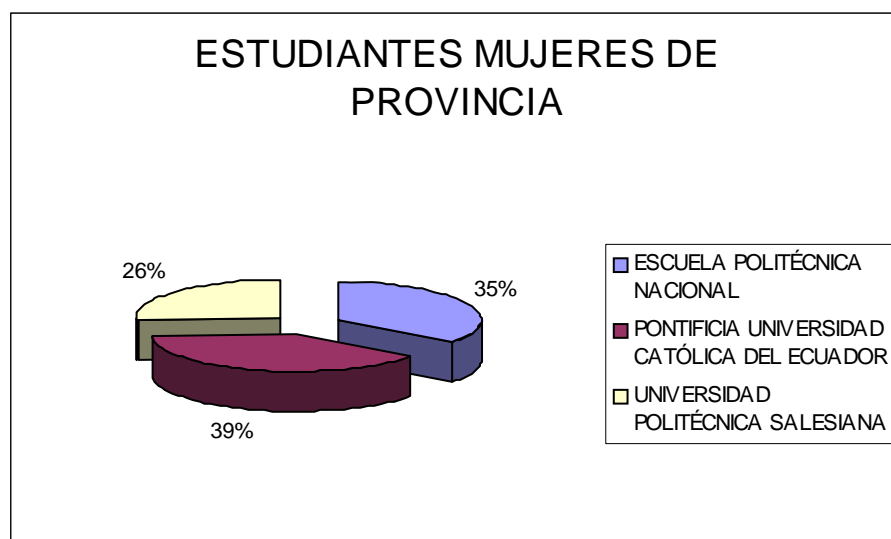
**CUADRO N° 9: NÚMERO TOTAL DE ESTUDIANTES MUJERES DE PROVINCIA POR UNIVERSIDAD EXCEPTUANDO PICHINCHA**

UNIVERSIDADES	NÚMERO	PORCENTAJE
ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL	813.00	35.30%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR	885.00	38.43%
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA	605.00	26.27%
<b>TOTAL</b>	<b>2303.00</b>	<b>100.00%</b>

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Total Estudiantes Mujeres, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

**GRÁFICO N° 1: ESTUDIANTES MUJERES DE PROVINCIA**



FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Estudiantes Mujeres de Provincia, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

El mayor porcentaje de la población femenina de provincia se encuentra estudiando en la PUCE, seguido por la EPN y finalmente por la UPS. La EPN se encuentra en segundo lugar a pesar de ser una institución pública.

Para el análisis de mercado pertinente, la población o universo será de 2.303 estudiantes mujeres de provincia distribuidas en las tres mencionadas

universidades; las 2.303 estudiantes mujeres serán la población de la cual partiremos para determinar la muestra y así poder aplicar la encuesta respectiva.

La fórmula para el cálculo de la muestra es la siguiente si conocemos el total de la población:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

**N:** Total de la población

**$Z_{\alpha}^2$ :** 1.96<sup>2</sup> (si la seguridad es del 95%)

**p** = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

**q** = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

**d** = precisión (en este caso deseamos un 3%).

$$n = \frac{2303 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.03^2 * (2303 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

**N= 186.42 ENCUESTAS**

La fórmula indica la realización de 186 encuestas para el tamaño de la población establecido, pero tomaremos como referencia 200 encuestas para evitar que la información recopilada tenga un sesgo, ya que un mayor número de encuestas permitirá tener datos más precisos sobre lo que los posibles consumidores quieren y necesitan.

---

<sup>2</sup> Pita Fernández, *Determinación del Tamaño Muestral*, 1996,  
<http://www.fisterra.com/mbe/investiga/9muestras/9muestras.asp>

**CUADRO N° 9.1: NÚMERO DE ENCUESTAS DE ESTUDIANTES  
MUJERES DE PROVINCIA POR UNIVERSIDAD**

UNIVERSIDADES			ENCUESTAS
ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL	813,00	35,30%	71
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR	885,00	38,43%	77
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA	605,00	26,27%	53
<b>TOTAL</b>	<b>2303,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>200</b>

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Encuestas a  
realizar, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

Las encuestas serán realizadas por Universidad y por Facultad para lo cual tenemos todos los datos necesarios para la aplicación de las mismas.

### CUADRO N° 9.1.1: ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

FACULTADES DE LA EPN	Ciencias	Ciencias Administrativas	FICA	FIEE	FIGP	FIM	FIQA	FIS	ESFOT	Propedéutico	Total
Estudiantes mujeres	57	136	48	154	61	31	114	57	52	103	813
Porcentaje	7,01%	16,73%	5,90%	18,94%	7,50%	3,81%	14,02%	7,01%	6,40%	12,67%	100,00%
<b>Encuestas</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>13</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>71</b>

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Encuestas EPN, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

### CUADRO N° 9.1.2: PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTADES DE LA PUCE	Escuela de Bioanálisis	Escuela de Trabajo Social	Facultad de Arquitectura, Diseño y Artes	Facultad de Ciencias Administrativas y Contables	Facultad de Ciencias de la Educación	Facultad de Ciencias Exactas y Naturales	Facultad de Ciencias Filosóficas y Teológicas	Facultad de Ciencias Humanas	Facultad de Comunicación, Lingüística y Literatura	Facultad de Economía	Facultad de Enfermería	Facultad de Ingeniería	Facultad de Jurisprudencia	Facultad de Medicina	Facultad de Psicología	TOTAL
Estudiantes mujeres	26	5	61	145	12	24	7	76	180	60	69	48	58	56	58	885
Porcentaje	2,94%	0,56%	6,89%	16,38%	1,36%	2,71%	0,79%	8,59%	20,34%	6,78%	7,80%	5,42%	6,55%	6,33%	6,55%	100,00%
<b>Encuestas</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>77</b>

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Encuestas PUCE, 2010

ELABORADO POR: La autora.

### CUADRO N° 9.1.3: UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

CARRERAS DE LA UPS	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	ANTROPOLOGIA APLICADA	COMUNICACION SOCIAL	CONTABILIDAD Y AUDITORIA	FILOSOFIA Y PEDAGOGIA	GESTION PARA EL DESARROLLO LOCAL SOSTENIBLE	INGENIERIA EN BIOTECNOLOGIA DE LOS RECURSOS NATURALES	PEDAGOGIA	PSICOLOGIA	TEOLOGIA PASTORAL	TOTAL
Estudiantes mujeres	177	15	106	83	3	49	23	50	75	24	605
Porcentaje	29,26%	2,48%	17,52%	13,72%	0,50%	8,10%	3,80%	8,26%	12,40%	3,97%	100,00%
<b>Encuestas</b>	<b>16</b>	<b>1</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>53</b>

FUENTE: Departamento de Informática de UPS y PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Encuestas UPS, 2010

ELABORADO POR: La autora.

#### 2.3.4 Investigación de mercado

La investigación de mercado en si es la derivación de un proyecto, el resultado, el fin, y de su correcta aplicación depende el éxito o fracaso del mismo; por ello siempre debe estar enmarcado en las exigencias del consumidor, en sus patrones de consumo, en la necesidades y preferencias que tenga el mercado; para después del análisis respectivo evaluar la situación y proporcionar al consumidor o usuario lo que realmente quiere y necesita. Dicha investigación también nos permitirá conocer el mercado potencial y real para así desarrollar adecuadas estrategias de marketing que nos permitan captar esos nichos.

##### 2.3.4.1 Determinación de las necesidades de información

Las fuentes de información son:

- Primarias
- Secundarias

Las primarias proporcionan datos de primera mano, generalmente están basados en encuestas o entrevistas.

Las secundarias, son las ya existentes, generalmente esta información ha sido recopilada de investigaciones anteriores.

Como fuente de información primaria será empleada la encuesta que se muestra a continuación, con ella se pretende conocer las necesidades y preferencias de nuestro mercado potencial, y será aplicada solamente a mujeres estudiantes de provincia por facultad o carrera de las universidades ubicadas en el sector centro-norte de la ciudad de Quito tales como Escuela Politécnica Nacional, Pontificia Universidad Católica del Ecuador y Universidad Politécnica Salesiana.

Otras fuentes de información además de las mencionadas anteriormente son los datos que nos proporcionarán las universidades consideradas en el estudio y la competencia directa como indirecta para el proyecto.

Como información secundaria tenemos la recopilada en libros, artículos, estadísticas, ya existentes, estos datos nos permitirán tener una visión global sobre la investigación, análisis que se presenta en el capítulo primero.

#### 2.3.4.2 Diseño del plan de investigación y formato de encuesta

El plan de investigación se lo desarrollará de la siguiente manera, una vez autorizada la realización de la encuesta por las autoridades de cada universidad, se procederá a aplicarla, esto será en función de cada universidad y de cada facultad.

Aquí se presenta el formato de encuesta a ser aplicado, se toman parámetros primordiales a ser cuestionados y la información recabada será de mucha importancia para el proyecto, ya que definirá realmente qué tipo de servicio ofreceremos en función de las necesidades y preferencias de los posibles usuarios.

## ENCUESTA

La presente encuesta tiene como objetivo principal determinar el mercado potencial dentro de su Universidad para el adecuado desarrollo de un proyecto de factibilidad.

Edad:.....

Nivel o año universitario que cursa:.....

- **¿Actualmente dónde reside?**

- Con familiares
- Arrienda una vivienda
- En una residencia universitaria
- En una pensión
- Tiene casa o departamento propio

(Si su respuesta es casa o departamento propio favor termine la encuesta)

- **¿Estaría Ud. dispuesta a vivir en una residencia universitaria?**

SI  NO  (si su respuesta es negativa favor termine la encuesta)

- **¿Qué tipo de servicios utilizaría de la residencia universitaria?**

- Sólo alojamiento
- Alojamiento y Alimentación
- Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)

- **¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?**

- Sólo alojamiento

- 120 USD-160 USD
- 161 USD-200 USD
- 201 USD-240 USD

- Alojamiento y Alimentación

- 240 USD-280 USD
- 281 USD-320 USD
- 321 USD-360 USD

- Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)

- 290 USD-330 USD
- 331 USD-370 USD
- 371 USD-410 USD

- **¿Qué característica consideraría Ud. como la más importante al elegir una residencia universitaria?**

- Cercanía
- Precio
- Seguridad
- Atención
- Comodidad

- **¿Le gustaría compartir su habitación?**

SI  NO



- **¿Actualmente cuánto gasta mensualmente en manutención(es decir alojamiento, alimentación, transporte, recreación, gastos varios)?**

- 250 USD-350 USD
- 351 USD-450 USD
- 451 USD-550 USD

- **¿Quién financia sus estudios?**

- Autofinanciamiento
- Padres
- Beca universitaria
- Familiares
- Por un crédito estudiantil
- Otro, especifique.....

#### 2.3.4.3 Aplicación de encuestas

La aplicación de las encuestas fue realizada por universidad y facultad permitiéndonos obtener datos interesantes para la realización del proyecto como se muestra a continuación.

#### 2.3.4.4 Tabulación y análisis de datos

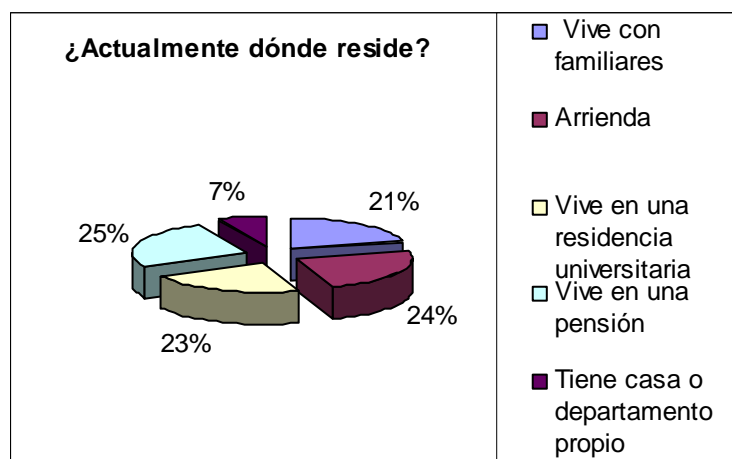
La tabulación de datos se la realizó por cada una de las universidades estudiadas y de forma global, a continuación el análisis respectivo:

## ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

En esta universidad se aplicaron 71 encuestas distribuidas por facultades como se muestra en cuadros precedentes.

### 1. ¿Actualmente dónde reside?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Vive con familiares	15	21,13%
Arrienda	17	23,94%
Vive en una residencia universitaria	16	22,54%
Vive en una pensión	18	25,35%
Tiene casa o departamento propio	5	7,04%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>

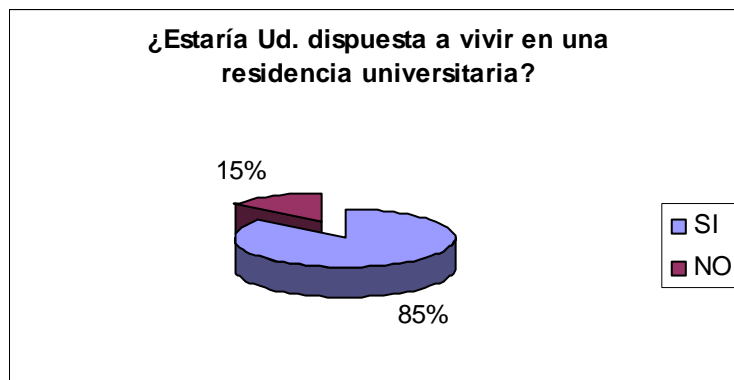


En la EPN la mayoría de estudiantes mujeres viven en una pensión, seguido por quienes arriendan, viven en una residencia universitaria y también viven con familiares respectivamente, los porcentajes son casi similares en estos cuatro casos, esto nos permite conocer la gran necesidad de hospedaje en la ciudad de Quito para chicas de provincia.

Sólo un 7 % de las estudiantes posee departamento o casa propia, lo que nos hace concluir que un 93% de estudiantes mujeres de provincia podrían utilizar nuestros servicios.

## 2. ¿Estaría Ud. dispuesta a vivir en una residencia universitaria?

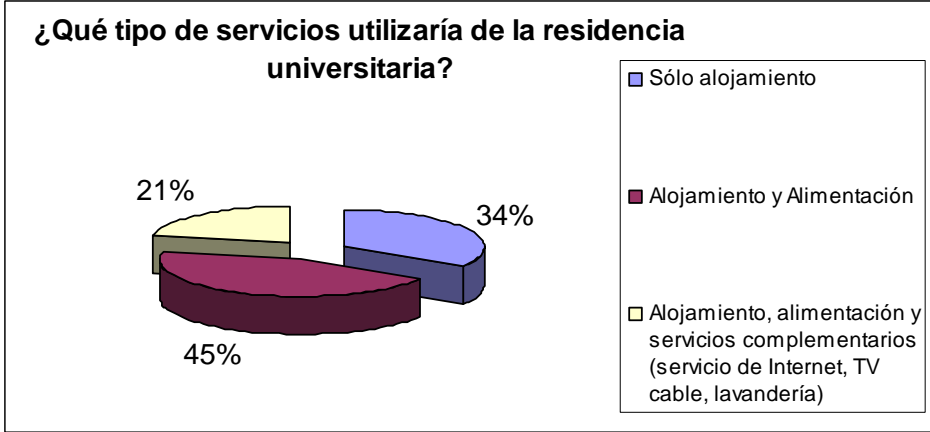
	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	56	84,85%
NO	10	15,15%
<b>TOTAL</b>	<b>66</b>	<b>100,00%</b>



En la EPN el 85% de las mujeres de provincia estarían dispuestas a vivir en una residencia universitaria, esto demuestra que el proyecto de creación de una residencia universitaria en Quito es factible ante las claras necesidades del mercado potencial. Cabe recalcar que en este análisis fue excluido el 7% de alumnas que si poseen departamento o casa propia, por ello de las 71 encuestas antes realizadas ahora son sólo 66.

## 3. ¿Qué tipo de servicios utilizaría de la residencia universitaria?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Sólo alojamiento	19	33,93%
Alojamiento y Alimentación	25	44,64%
Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	12	21,43%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>

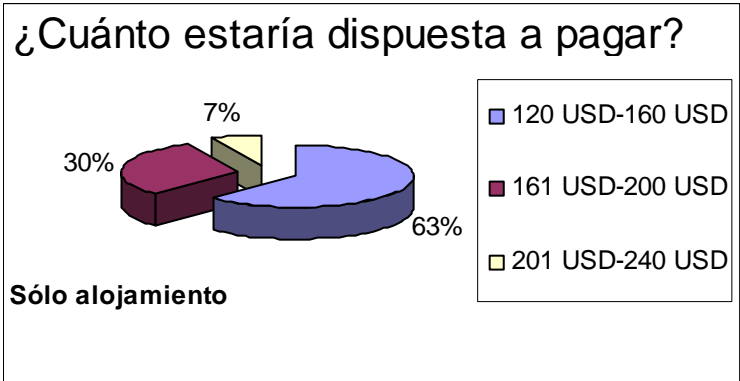


En la EPN casi un 45% preferirían un servicio en el que se incluya el alojamiento y la alimentación, mientras que un 34% sólo el alojamiento, un 21 % utilizaría el servicio completo que incluye el alojamiento, la alimentación, servicio de Internet, TV cable y lavandería. En este análisis se excluyeron las personas que no estarían dispuestas a vivir en una residencia universitaria ya que ellas ya no formarían parte del mercado objetivo al que nos dirigiríamos, por ello fueron tomadas en cuenta las 56 encuestas, sólo de aquellas estudiantes mujeres que si les interesaría vivir en una residencia.

**4. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?**

**SÓLO ALOJAMIENTO**

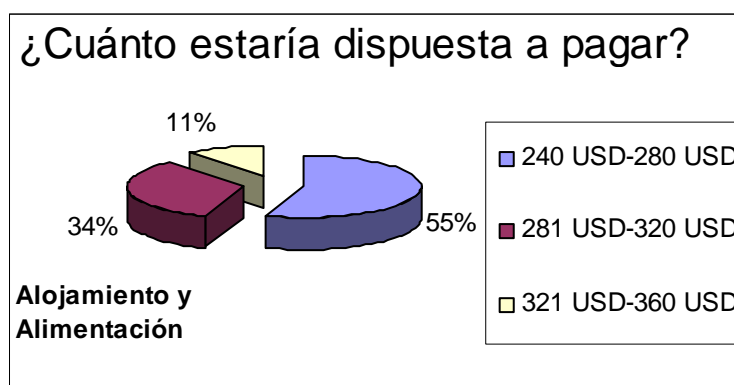
Sólo alojamiento	NÚMERO	PORCENTAJE
120 USD-160 USD	35	62,50%
161 USD-200 USD	17	30,36%
201 USD-240 USD	4	7,14%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>



El 63% de encuestados estarían dispuestos a pagar solamente por el alojamiento de 120 a 160 USD, seguido por un 30% que eligió el siguiente rango de 161 a 200 USD. Es decir que para poder determinar el precio adecuado para quienes elijan la residencia solamente para hospedarse deberíamos considerar dichos rangos.

## ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN

Alojamiento y Alimentación	NÚMERO	PORCENTAJE
240 USD-280 USD	31	55,36%
281 USD-320 USD	19	33,93%
321 USD-360 USD	6	10,71%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>

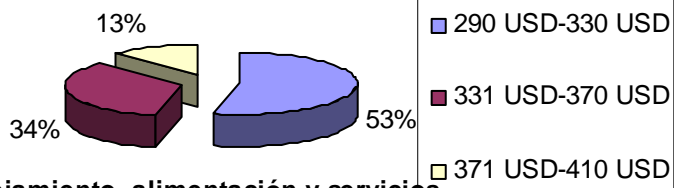


Si los encuestados optarían por los servicios de alojamiento y alimentación el 55% estarían dispuestos a pagar de 240 a 280 USD, mientras que el 34% de 281 a 320 USD.

## ALOJAMIENTO, ALIMENTACIÓN Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	NÚMERO	PORCENTAJE
290 USD-330 USD	30	53,57%
331 USD-370 USD	19	33,93%
371 USD-410 USD	7	12,50%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>

### ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?



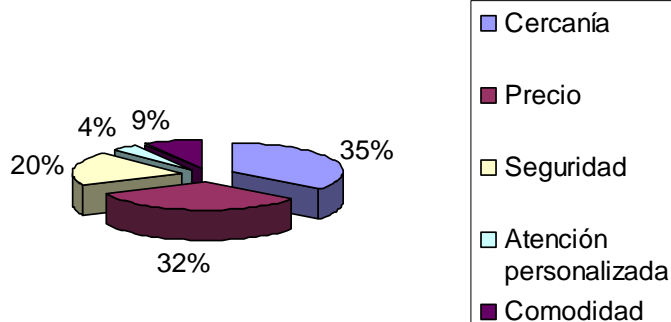
**Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)**

El 53% de las estudiantes mujeres de provincia encuestadas pagarían por Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería) de 290 a 330 USD, mientras que un 34% de 331 a 370 USD.

### 5. ¿Qué característica consideraría Ud. como la más importante al elegir una residencia universitaria?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Cercanía	20	35,71%
Precio	18	32,14%
Seguridad	11	19,64%
Atención personalizada	2	3,57%
Comodidad	5	8,93%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>

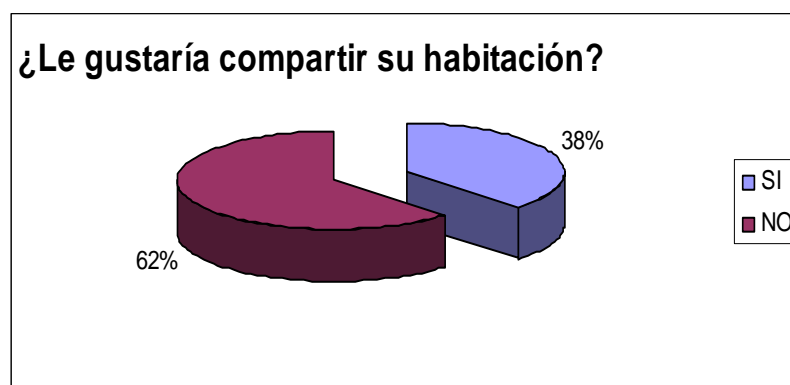
### ¿Qué característica consideraría Ud. como la más importante al elegir una residencia universitaria?



Las alumnas de la EPN preferirían en primera instancia que la residencia se encuentre ubicada cerca de la universidad a la que pertenecen, pero además de ello que el precio sea atractivo en función de los servicios que ofrezca, la seguridad es un factor que también lo resaltan como importante.

### 6. ¿Le gustaría compartir su habitación?

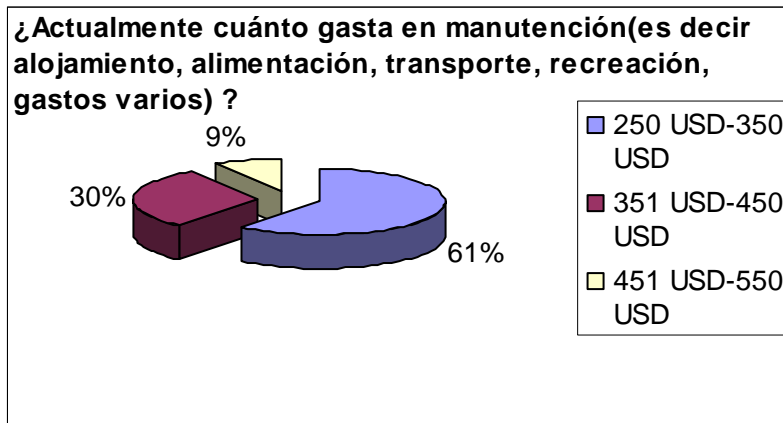
	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	21	37,50%
NO	35	62,50%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>



La gran mayoría de estudiantes mujeres no les gustaría compartir su habitación, preferirían las habitaciones simples para su hospedaje dentro de la residencia.

### 7. ¿Actualmente cuánto gasta mensualmente en manutención(es decir alojamiento, alimentación, transporte, recreación, gastos varios)?

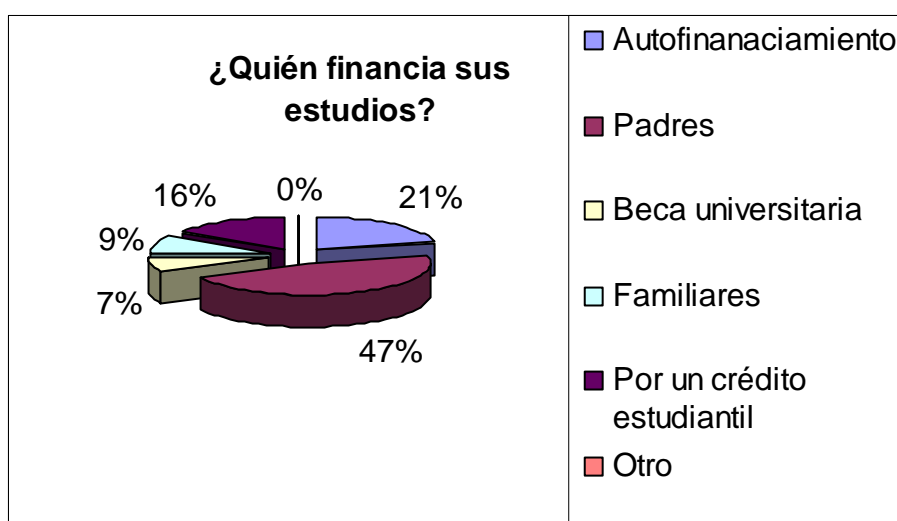
	NÚMERO	PORCENTAJE
250 USD-350 USD	34	60,71%
351 USD-450 USD	17	30,36%
451 USD-550 USD	5	8,93%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>



La gran mayoría de alumnas de la EPN generalmente gastan un promedio de 250 USD a 350 USD mensualmente en su manutención, cantidad que se debe tomar en cuenta para definir el precio al cual vamos a ofrecer nuestros servicios y la capacidad de pago que podrían tener los posibles usuarios del servicio.

### 8. ¿Quién financia sus estudios?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Autofinanciamiento	12	21,43%
Padres	26	46,43%
Beca universitaria	4	7,14%
Familiares	5	8,93%
Por un crédito estudiantil	9	16,07%
Otro	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>56</b>	<b>100,00%</b>



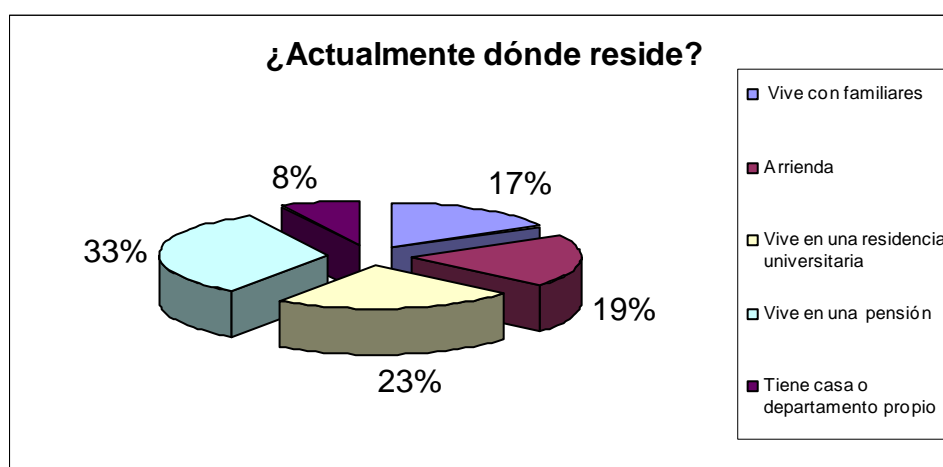


Un 47% de la financiación de estudios de los alumnos es realizada por los padres, seguido por el autofinanciamiento, dónde el propio estudiante es quien se financia sus estudios.

## PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

### 1. ¿Actualmente dónde reside?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Vive con familiares	13	16,88%
Arrienda	15	19,48%
Vive en una residencia universitaria	18	23,38%
Vive en una pensión	25	32,47%
Tiene casa o departamento propio	6	7,79%
<b>TOTAL</b>	<b>77</b>	<b>100,00%</b>



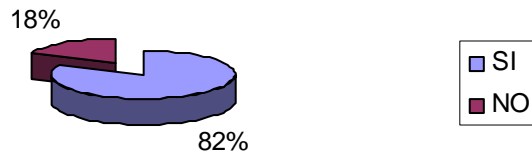
En la PUCE la mayoría de estudiantes mujeres también viven en una pensión, seguido por quienes viven en una residencia universitaria y otro porcentaje también arrienda, esto nos permite conocer la gran necesidad de hospedaje en la ciudad de Quito para chicas de provincia.

Sólo un 8 % de las estudiantes posee departamento o casa propia, lo que nos hace concluir que un 92% de estudiantes mujeres de provincia podrían utilizar nuestros servicios.

### 2. ¿Estaría Ud. dispuesta a vivir en una residencia universitaria?

	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	58	81,69%
NO	13	18,31%
<b>TOTAL</b>	<b>71</b>	<b>100,00%</b>

**¿Estaría Ud. dispuesta a vivir en una residencia universitaria?**

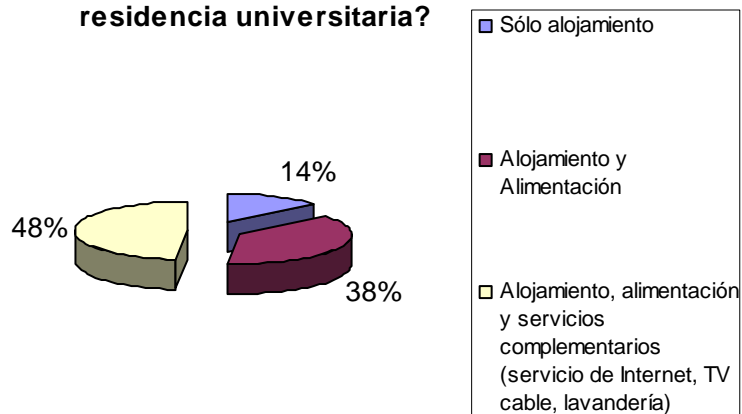


La gran mayoría de la muestra encuestada estaría dispuesta a vivir en una residencia universitaria, dato que nos permite establecer que existe una demanda por cubrir una vez analizada la competencia.

**3. ¿Qué tipo de servicios utilizaría de la residencia universitaria?**

	NÚMERO	PORCENTAJE
Sólo alojamiento	8	13,79%
Alojamiento y Alimentación	22	37,93%
Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	28	48,28%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>

**¿Qué tipo de servicios utilizaría de la residencia universitaria?**



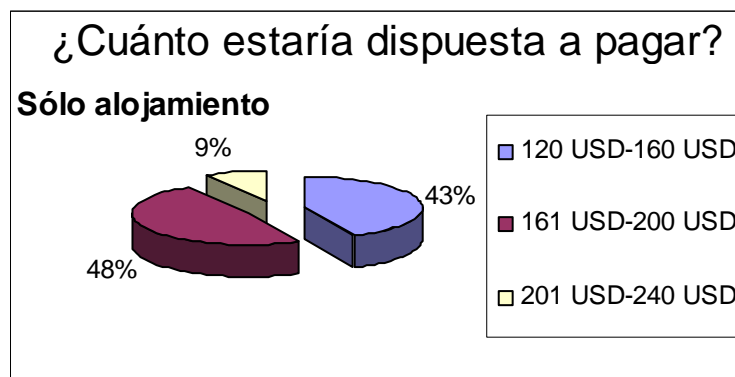
La gran mayoría de estudiantes mujeres preferirían utilizar el servicio completo que ofrecería la residencia, es decir alojamiento, alimentación y

servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería), seguido por solamente el alojamiento y la alimentación.

#### 4. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?

##### SÓLO ALOJAMIENTO

Sólo alojamiento	NÚMERO	PORCENTAJE
120 USD-160 USD	25	43,10%
161 USD-200 USD	28	48,28%
201 USD-240 USD	5	8,62%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>



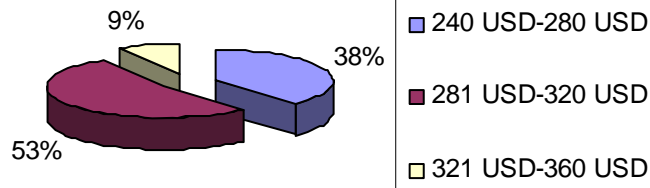
Los rangos son muy parecidos un 48% estaría dispuesto a pagar solamente por el alojamiento de 161 a 200 USD y un 43% de 120 a 160 USD.

##### ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN

Alojamiento y Alimentación	NÚMERO	PORCENTAJE
240 USD-280 USD	22	37,93%
281 USD-320 USD	31	53,45%
321 USD-360 USD	5	8,62%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>

## ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?

### Alojamiento y Alimentación

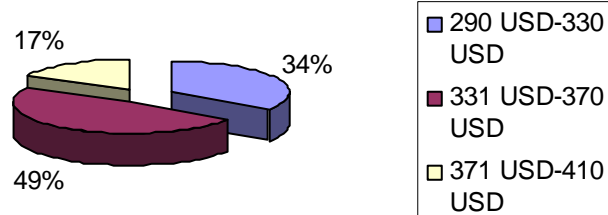


Por la alimentación y el alojamiento la gran mayoría pagaría de 281 a 320 USD, factor a analizar para poder ofrecer un servicio asequible pero de calidad.

## ALOJAMIENTO, ALIMENTACIÓN Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	NÚMERO	PORCENTAJE
290 USD-330 USD	20	34,48%
331 USD-370 USD	28	48,28%
371 USD-410 USD	10	17,24%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>

## ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?

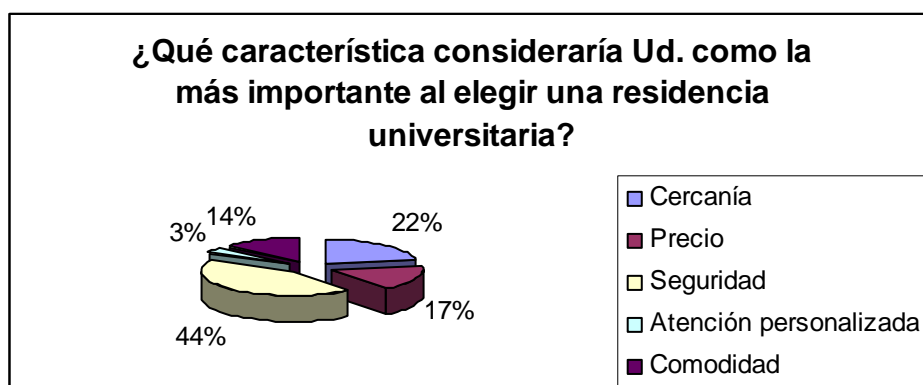


### Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)

Y finalmente por el servicio completo Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería) las estudiantes de la PUCE estarían dispuestas a pagar de 331 a 370 USD, seguido por el rango de 290 a 330 USD

**5. ¿Qué característica consideraría Ud. como la más importante al elegir una residencia universitaria?**

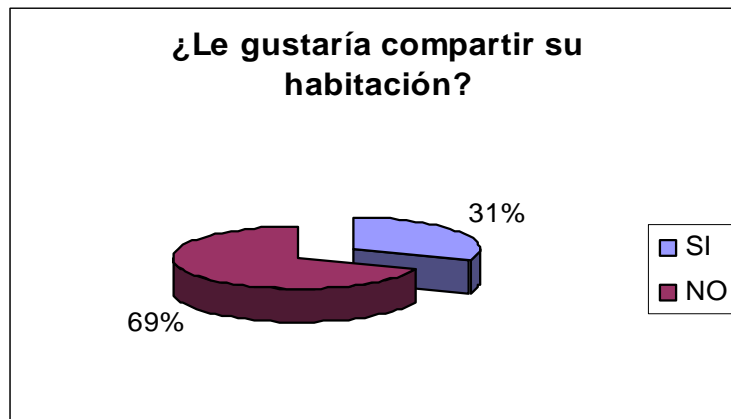
	NÚMERO	PORCENTAJE
Cercanía	13	22,41%
Precio	10	17,24%
Seguridad	25	43,10%
Atención personalizada	2	3,45%
Comodidad	8	13,79%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>



La característica más importante que las estudiantes de la PUCE tomarían en cuenta al elegir una residencia sería la seguridad, la ciudad de Quito se ve amenazada con más frecuencia por la delincuencia, razón por la cual este factor resalta, seguido por la cercanía a la universidad, otro factor importante dentro de una ciudad tan grande como Quito; el precio es otro factor a considerar.

**6. ¿Le gustaría compartir su habitación?**

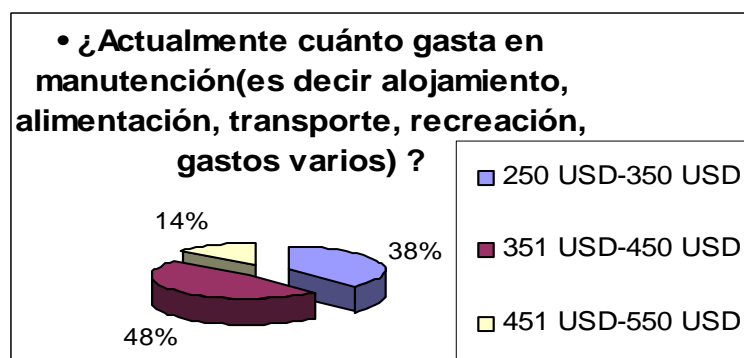
	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	18	31,03%
NO	40	68,97%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>



Al igual que en la EPN, a las estudiantes de la PUCE no les gustaría compartir su habitación, un 69% ratifica esa posición.

**7. ¿Actualmente cuánto gasta en manutención (es decir alojamiento, alimentación, transporte, recreación, gastos varios)?**

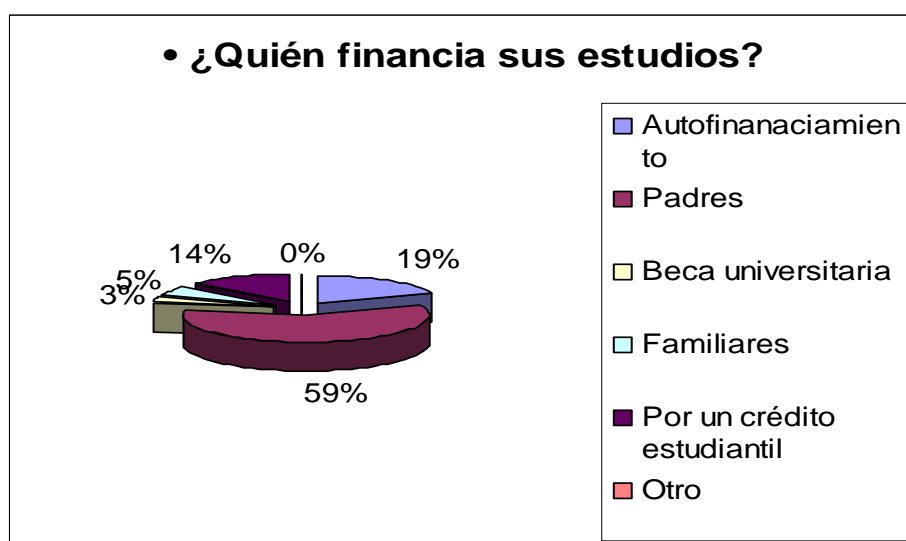
	NÚMERO	PORCENTAJE
250 USD-350 USD	22	37,93%
351 USD-450 USD	28	48,28%
451 USD-550 USD	8	13,79%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>



El rango predominante va desde 351 a 450 USD, un rango más con respecto a las estudiantes de la EPN.

## 8. ¿Quién financia sus estudios?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Autofinanciamiento	11	18,97%
Padres	34	58,62%
Beca universitaria	2	3,45%
Familiares	3	5,17%
Por un crédito estudiantil	8	13,79%
Otro	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>58</b>	<b>100,00%</b>



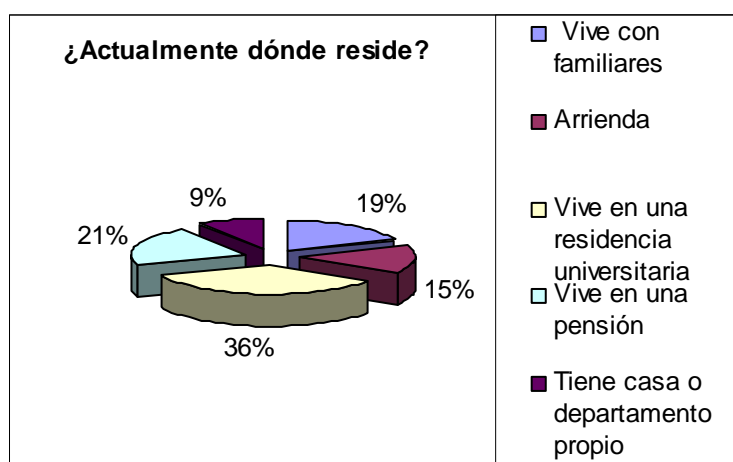
Los estudios de las alumnas de la PUCE es financiado mayoritariamente por sus padres, un 59% lo ratifica, seguido por el autofinanciamiento y un crédito estudiantil.



## UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

### 1. ¿Actualmente dónde reside?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Vive con familiares	10	18,87%
Arrienda	8	15,09%
Vive en una residencia universitaria	19	35,85%
Vive en una pensión	11	20,75%
Tiene casa o departamento propio	5	9,43%
<b>TOTAL</b>	<b>53</b>	<b>100,00%</b>



Las alumnas mujeres de provincia de la UPS viven en una residencia universitaria en un 36%, seguido por una pensión con el 21% y el 19% vive con familiares.

### 2. ¿Estaría Ud. dispuesta a vivir en una residencia universitaria?

	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	41	85,42%
NO	7	14,58%
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>100,00%</b>

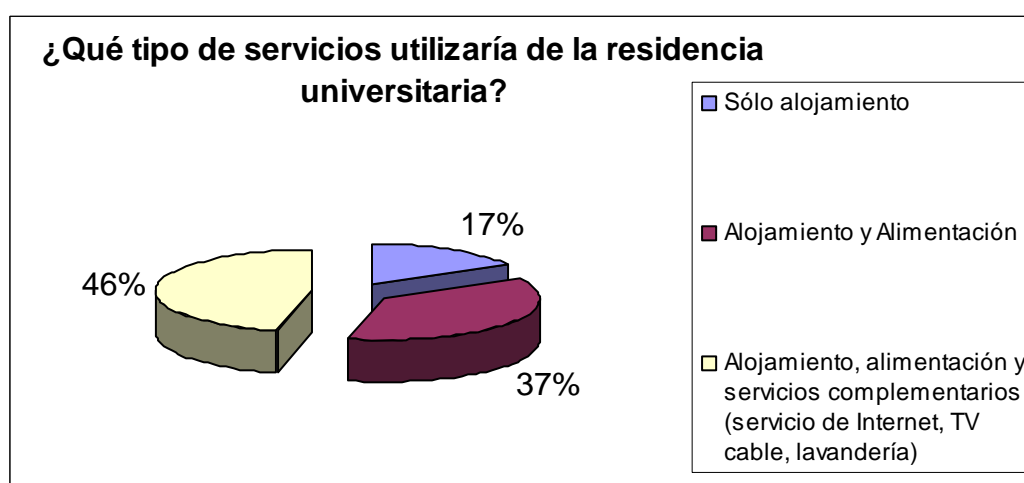


La gran mayoría establece que sí estaría dispuesta a vivir en una residencia universitaria con un 85% de peso.

Para los demás análisis solo se tomará en cuenta este 85%, por ello las encuestas ya sólo serían 41, porque precisamente la encuesta menciona que si no estaría dispuesta a vivir en una residencia no conteste más interrogantes.

### 3. ¿Qué tipo de servicios utilizaría de la residencia universitaria?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Sólo alojamiento	7	17,07%
Alojamiento y Alimentación	15	36,59%
Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	19	46,34%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>

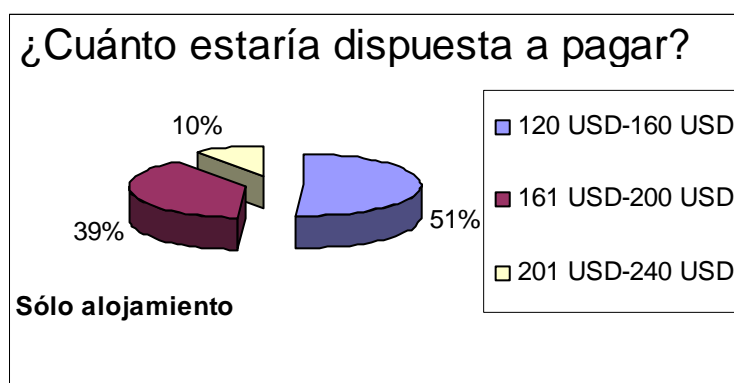


Un 46% estaría dispuesto a utilizar todos los servicios que ofrecería la residencia, seguido de quienes solo utilizarían el alojamiento y la alimentación.

#### 4. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?

##### SÓLO ALOJAMIENTO

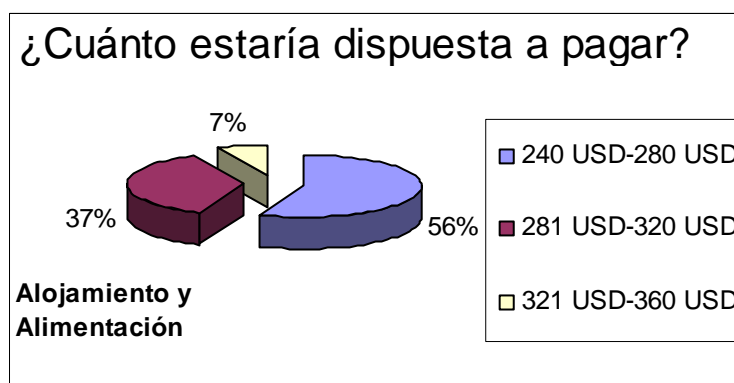
Sólo alojamiento	NÚMERO	PORCENTAJE
120 USD-160 USD	21	51,22%
161 USD-200 USD	16	39,02%
201 USD-240 USD	4	9,76%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>



El rango al cual estarían dispuestas a pagar las alumnas de la UPS está entre 120 USD y 160 USD sólo por alojamiento.

##### ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN

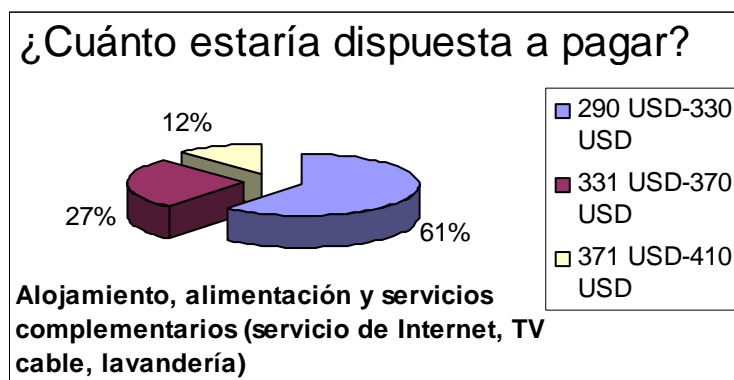
Alojamiento y Alimentación	NÚMERO	PORCENTAJE
240 USD-280 USD	23	56,10%
281 USD-320 USD	15	36,59%
321 USD-360 USD	3	7,32%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>



Por alojamiento y alimentación el rango con mayor porcentaje con un 56 % va desde 240 USD a 280 USD, seguido por un 37% que va desde 281 a 320 USD.

#### ALOJAMIENTO, ALIMENTACIÓN Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

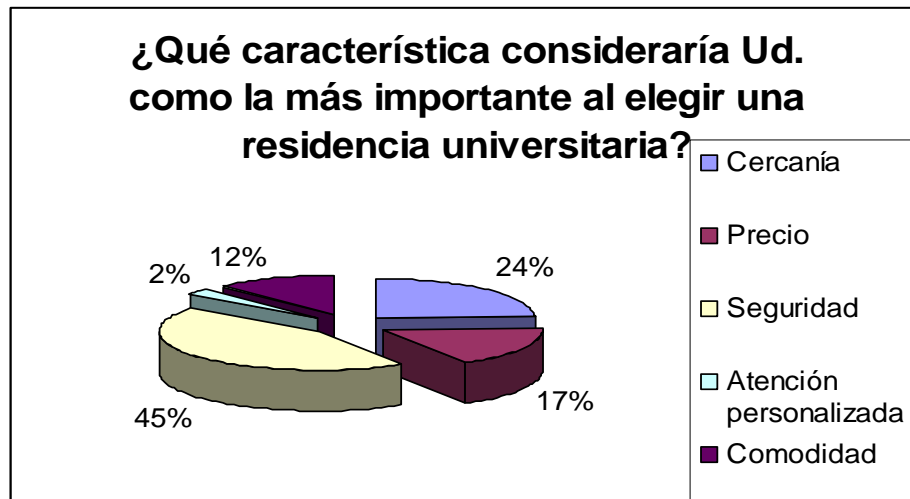
Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	NÚMERO	PORCENTAJE
290 USD-330 USD	25	60,98%
331 USD-370 USD	11	26,83%
371 USD-410 USD	5	12,20%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>



Con respecto al servicio completo que ofrecería la residencia las alumnas de la UPS estarían dispuestas a pagar de 290 USD a 330 USD.

#### 5. ¿Qué característica consideraría Ud. como la más importante al elegir una residencia universitaria?

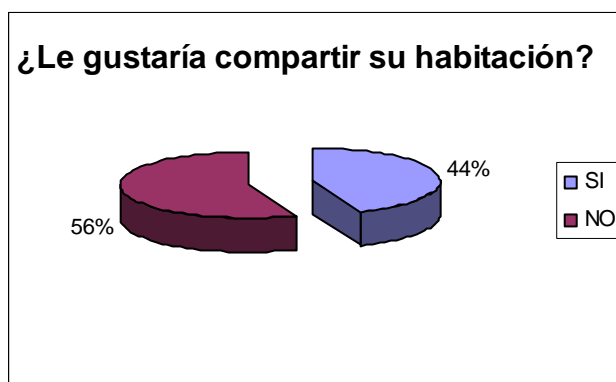
	NÚMERO	PORCENTAJE
Cercanía	10	24,39%
Precio	7	17,07%
Seguridad	18	43,90%
Atención personalizada	1	2,44%
Comodidad	5	12,20%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>



La seguridad también muestra un porcentaje considerable con respecto a la característica más importante al momento de elegir una residencia, seguido por la cercanía, luego por el precio, la comodidad y finalmente la atención personalizada.

#### 6. ¿Le gustaría compartir su habitación?

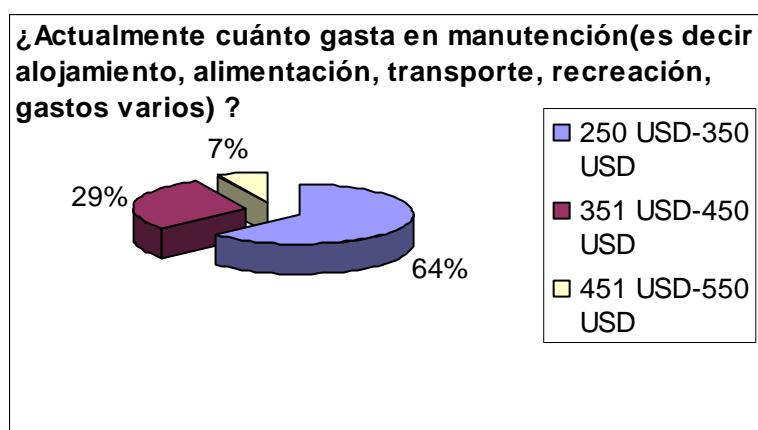
	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	18	43,90%
NO	23	56,10%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>



Al igual que en las otras universidades la mayoría de personas encuestadas no estarían dispuestas a compartir su habitación.

**7. ¿Actualmente cuánto gasta en manutención(es decir alojamiento, alimentación, transporte, recreación, gastos varios)?**

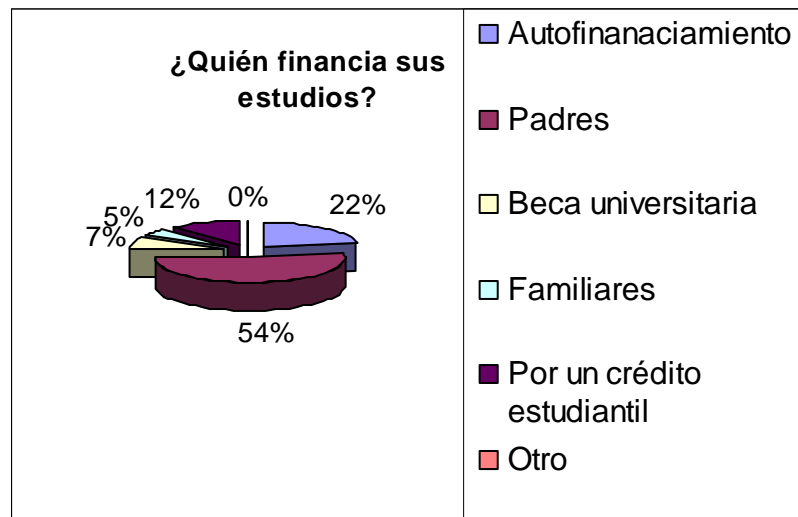
	NÚMERO	PORCENTAJE
250 USD-350 USD	26	63,41%
351 USD-450 USD	12	29,27%
451 USD-550 USD	3	7,32%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>



El rango predominante en cuanto a gastos de manutención en la UPS va desde 250 a 350 USD, rango también escogido por la EPN, mientras que en la PUCE el rango elegido con mayor porcentaje es el de 351 a 450 USD.

**8. ¿Quién financia sus estudios?**

	NÚMERO	PORCENTAJE
Autofinanciamiento	9	21,95%
Padres	22	53,66%
Beca universitaria	3	7,32%
Familiares	2	4,88%
Por un crédito estudiantil	5	12,20%
Otro	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100,00%</b>

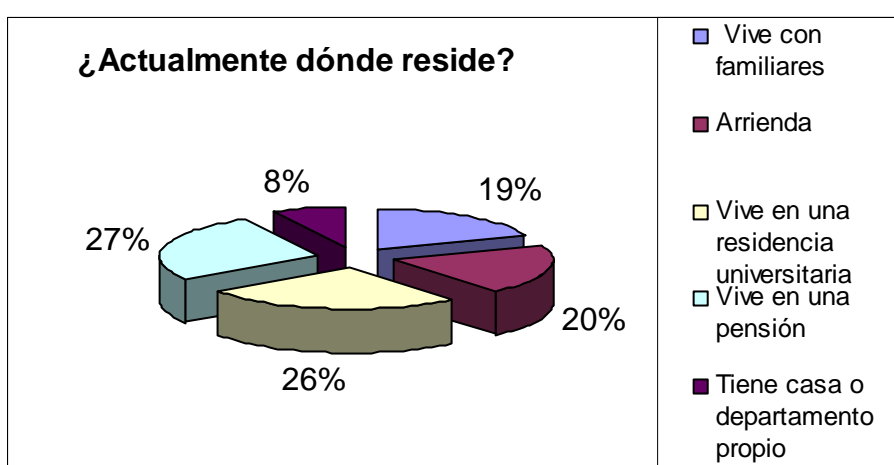


Al igual que en las otras universidades anteriormente analizadas la mayoría de estudiantes mujeres de provincia es financiada por sus progenitores, seguido por el autofinanciamiento.

## ANÁLISIS DE TODAS LAS UNIVERSIDADES

### 1. ¿Actualmente dónde reside?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Vive con familiares	38	19,00%
Arrienda	40	20,00%
Vive en una residencia universitaria	53	26,50%
Vive en una pensión	54	27,00%
Tiene casa o departamento propio	15	7,50%
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>	<b>100,00%</b>



La presente interrogante tiene como objetivo principal establecer el tipo de lugar dónde se hospedan las estudiantes de provincia, para con ello poder definir una estrategia de marketing adecuada que nos permita acaparar cierto mercado que se encuentra con la competencia, tanto directa como indirecta. La competencia directa en este caso sería que la estudiante viva en una residencia y como competencia indirecta todo lo demás como la pensión, departamentos, casas o cuartos arrendados, e inclusive el que vivan con familiares.

La encuesta realizada arroja los siguientes datos; la mayoría de estudiantes mujeres de provincia de estas tres universidades viven en una pensión, ligeramente seguido por quienes viven en una residencia, también un porcentaje no despreciable arriendan inmuebles o viven con familiares, sólo un pequeño porcentaje tiene casa o departamento propio, demostrando así la necesidad de vivienda para quienes deciden estudiar en la ciudad de Quito.



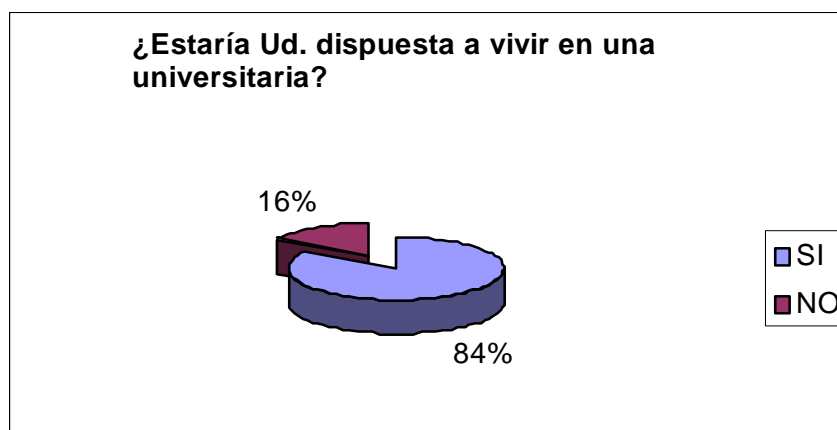
Cabe resaltar la diferencia entre la pensión y la residencia ya que tienen porcentajes muy cercanos, en la pensión los huéspedes son recibidos sin importar el tipo de oficio que desempeñen, por el contrario la residencia tiende a ser más específica ya que sólo se centra en un nicho de mercado como puede ser los estudiantes.

Además, el hecho de que exista un porcentaje considerable de estudiantes viviendo en una residencia o en una pensión establece la aceptación que tienen estos tipos de morada. Por ello analizando datos posteriores como la proyección de la demanda, la capacidad instalada, preferencias, gustos, etc. se podrá concluir si como proyecto debemos acaparar lo que la competencia tiene o si simplemente nos centraremos en el mercado insatisfecho restante.

El 7.5% de las encuestadas son aquellas estudiantes que poseen un inmueble propio y que por tanto no precisan ser parte integrante del análisis posterior, por ello han sido excluidas, y, tomando en cuenta que el porcentaje restante un 92.5% sería considerado como el mercado objetivo en el cual podríamos incursionar, cabe mencionar que de un total de 2,303 estudiantes mujeres de provincia de las universidades en estudio 2,130 serían las posibles usuarias de nuestro servicio.

## **2. ¿Estaría Ud. dispuesta a vivir en una residencia universitaria?**

	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
SI	155	83,78%
NO	30	16,22%
<b>TOTAL</b>	<b>185</b>	<b>100,00%</b>

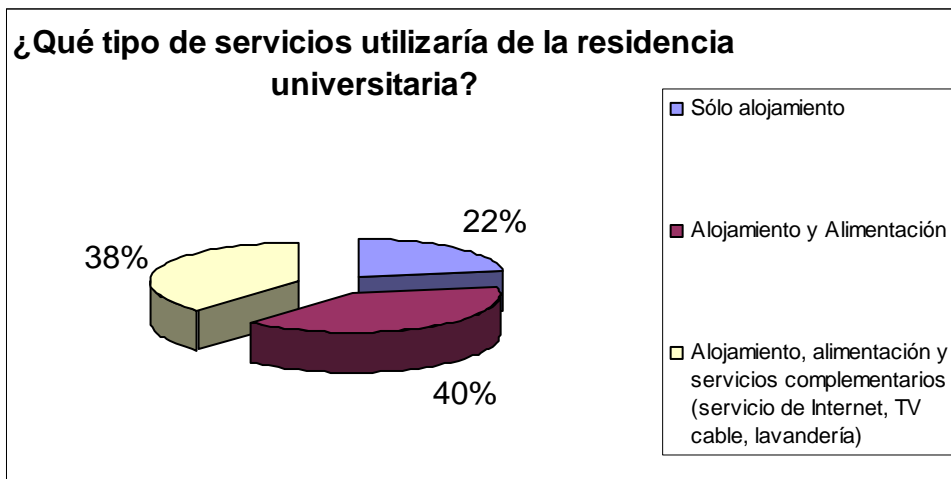


Mucho más se ratifica la existencia de ese mercado al obtener casi un 84% de aceptación a vivir en una residencia universitaria, esto implica que podrían cambiar sus condiciones actuales de vivienda; como el dejar de vivir en una pensión, que obliga a los estudiantes a coexistir en un ambiente generalizado; dejar de arrendar, que en el caso que de sean departamentos su costo es elevado o por el contrario si son piezas la incomodidad que representa el vivir allí; dejar de vivir con sus familiares que de una u otra manera con el tiempo genera hastío en ciertos casos, e inclusive cambiar de residencia universitaria, obviamente todo dependiendo de lo que el proyecto en estudio ofrezca, por ello debe brindar un servicio diferenciado y de calidad.

En términos numéricos diríamos que de las 2,130 que serían las posibles usuarias 1,785 serían nuestro mercado real, esto sólo tomando en cuenta alumnas de las tres universidades en análisis y por el semestre septiembre-2009 febrero-2010.

### 3. ¿Qué tipo de servicios utilizaría de la residencia universitaria?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Sólo alojamiento	34	21,94%
Alojamiento y Alimentación	62	40,00%
Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	59	38,06%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>

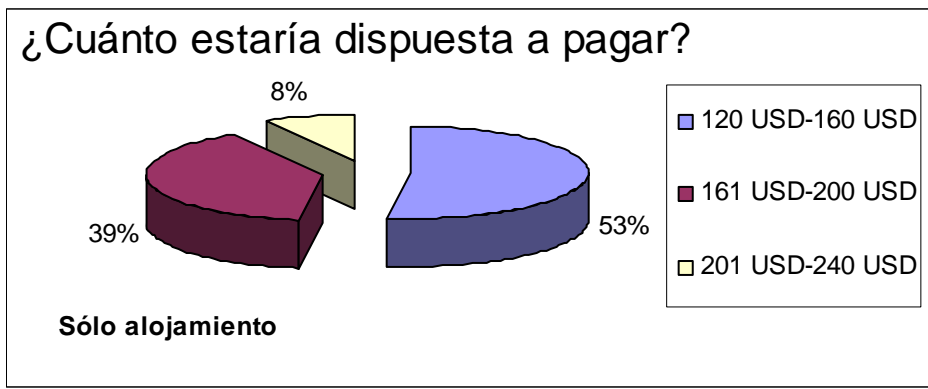


Las universidades analizadas muestran porcentajes muy próximos en cuanto a la elección de servicios, dentro de los más cercanos están el alojamiento y alimentación versus el alojamiento, alimentación y servicios complementarios, pero al ser objetivo primordial del proyecto la diferenciación con la competencia existente la residencia ofrecerá todos los servicios ya que sólo se marca una diferencia del 2% entre los dos tipos de servicio. Además se pretende brindar la mayor comodidad posible a las huéspedes para que no tengan preocupación alguna, esa ventaja competitiva es la que precisamente se pretende resaltar, brindar un servicio óptimo, de calidad y completo, que permita a las alumnas concentrarse al ciento por ciento en sus actividades escolares y marcar claramente la diferencia con la competencia.

#### 4. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?

##### SÓLO ALOJAMIENTO

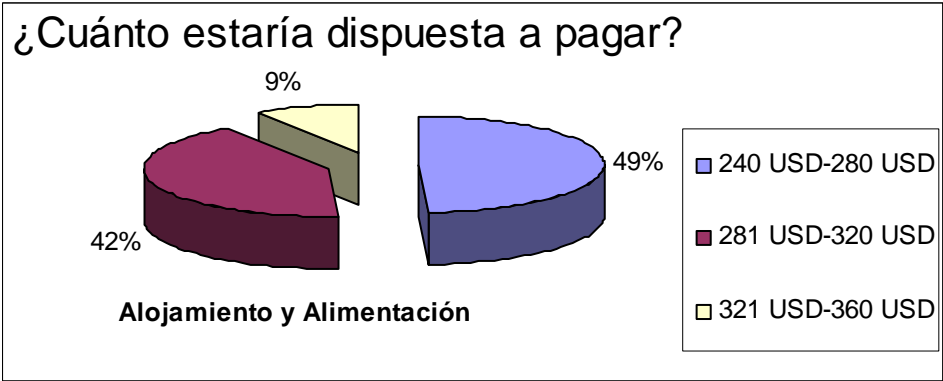
Sólo alojamiento	NÚMERO	PORCENTAJE
120 USD-160 USD	81	52,26%
161 USD-200 USD	61	39,35%
201 USD-240 USD	13	8,39%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>



El 53% de las encuestadas fija un rango en cuanto a sólo hospedaje entre 120 a 160 USD, seguido de 161 a 200 USD, pero al optar por brindar todos los servicios no es un factor relevante a analizar.

**ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN**

Alojamiento y Alimentación	NÚMERO	PORCENTAJE
240 USD-280 USD	76	49,03%
281 USD-320 USD	65	41,94%
321 USD-360 USD	14	9,03%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>

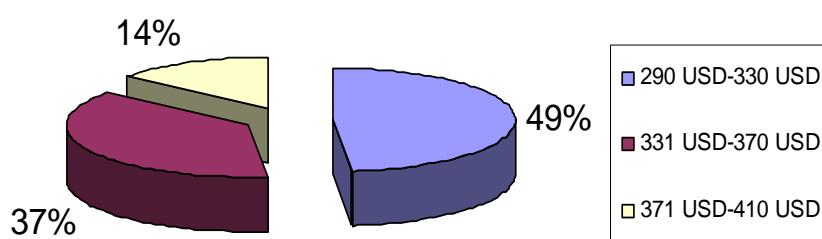


En cuanto al servicio de alojamiento y alimentación las universitarias en estudio estarían dispuestas a pagar hasta 280 USD con un 49%, seguido por un 42% que pagaría hasta 320 USD.

## ALOJAMIENTO, ALIMENTACIÓN Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Alojamiento, alimentación y servicios complementarios (servicio de Internet, TV cable, lavandería)	NÚMERO	PORCENTAJE
290 USD-330 USD	75	48,39%
331 USD-370 USD	58	37,42%
371 USD-410 USD	22	14,19%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>

¿Cuánto estaría dispuesta a pagar?

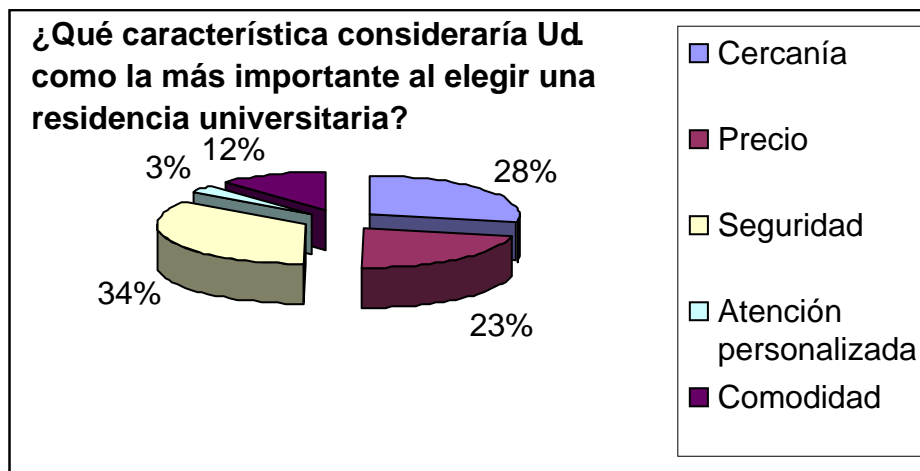


**Alojamiento, alimentación y servicios complementarios  
(servicio de Internet, TV cable, lavandería)**

Por una residencia universitaria que brinde todos los servicios como hospedaje, alimentación y servicios complementarios, las estudiantes mujeres estarían dispuestas a pagar como primera referencia hasta 330 USD con un 49%, mientras que el 37% hasta 370 USD. Este dato es sumamente importante ya que la opinión del consumidor se debe considerar inevitablemente al momento de fijar el precio, pues a su criterio es lo máximo que podría pagar por el servicio y al tomar una decisión en cuanto a optar por una residencia el precio tiene el tercer rango de importancia. Por ello se debería fijar el precio tomando en cuenta factores como costos, porcentaje de ganancia, preferencia del consumidor, precios de la competencia entre otros. Además tomando en cuenta los datos recogidos el proyecto estaría enfocado a una clase social media y media-alta.

**5. Qué característica consideraría Ud. como la más importante al elegir una residencia universitaria.**

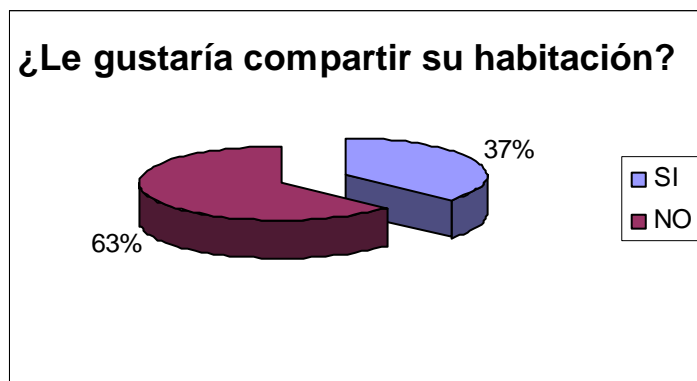
	NÚMERO	PORCENTAJE
Cercanía	43	27,74%
Precio	35	22,58%
Seguridad	54	34,84%
Atención personalizada	5	3,23%
Comodidad	18	11,61%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>



Como factor más importante al momento de elegir una residencia universitaria las encuestadas de las tres universidades establecen que es la seguridad, precisamente relacionado al momento actual de inseguridad que se vive en la Capital de la República, la cercanía de la residencia con respecto a la universidad aparece con un 28%, ya que a más de la inseguridad ligada con la lejanía de la vivienda respecto al lugar de estudio está también el tráfico vehicular que día a día se incrementa en Quito, por ello un lugar cercano donde se encuentre la vivienda es sumamente importante. El siguiente factor a considerar por orden de importancia es el precio. En cuanto a comodidad tiene un resultado del 12%, pero a pesar de ello es un factor complementario a los anteriores el cual también será tomado muy en cuenta para el proyecto; así como también la atención personalizada; éstos últimos se convertirán en factores que enmarquen la diferenciación del proyecto con respecto a otros existentes.

## 6. ¿Le gustaría compartir su habitación?

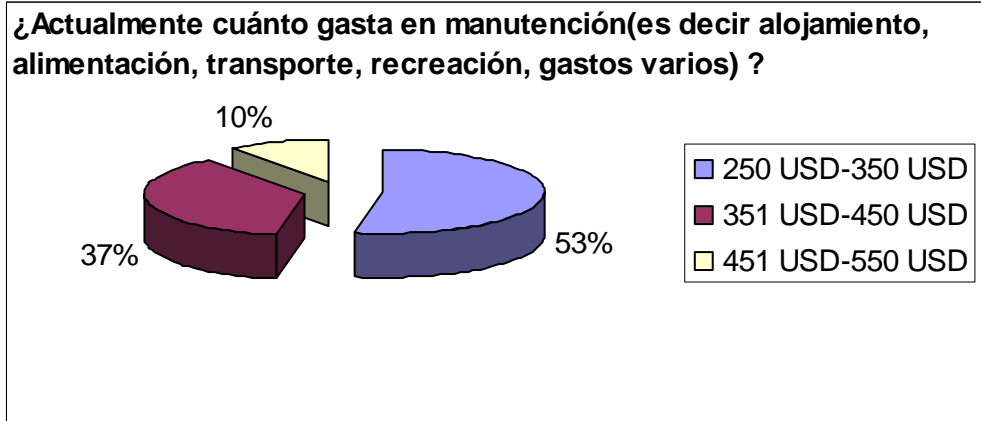
	NÚMERO	PORCENTAJE
SI	57	36,77%
NO	98	63,23%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>



En cuanto a la idea de compartir la habitación dentro de la residencia universitaria la respuesta preponderante es que no con un 63 %, mientras que únicamente el 37% lo aprueba. Las razones precisamente están relacionadas a la privacidad que representa mantener una habitación simple, probablemente para quienes apoyaron las habitaciones dobles tenga que ver estrictamente por precios más bajos además de poder mantener una relación de amistad mucho más fraterna. La capacidad de la residencia es de 29 personas y su distribución será de 15 habitaciones simples y 7 dobles.

## 7. ¿Actualmente cuánto gasta en manutención(es decir alojamiento, alimentación, transporte, recreación, gastos varios)?

	NÚMERO	PORCENTAJE
250 USD-350 USD	82	52,90%
351 USD-450 USD	57	36,77%
451 USD-550 USD	16	10,32%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>

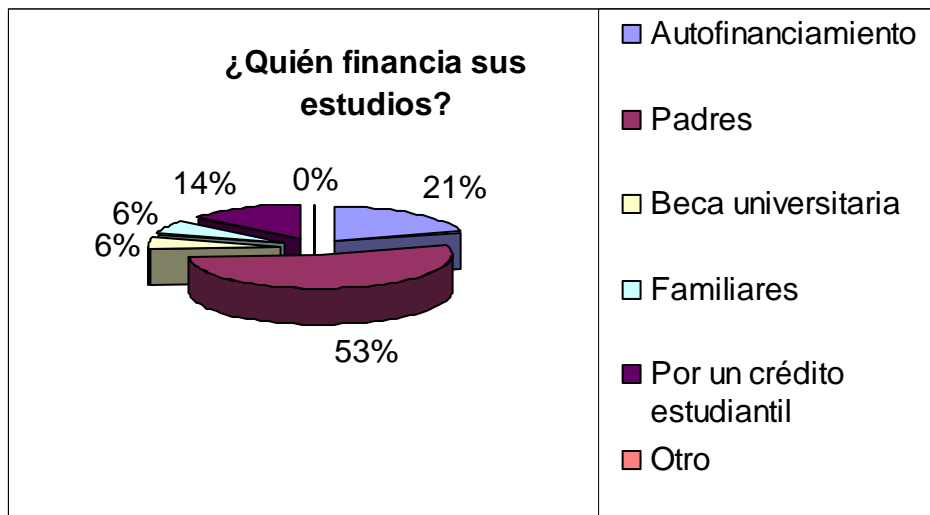


La situación económica del mercado meta es sumamente importante para la realización del proyecto ya que en función de ésta se deberá fijar el precio del servicio, es decir de acuerdo a su capacidad de pago, el rango predominante en el caso de las tres universidades estudiadas es de 250 a 350 USD con un 53%, seguido por un 37% en el rango de 351 a 450 USD. Además este dato nos permite corroborar a que tipo de nicho de mercado nos centraremos, en este caso clase media y media-alta, además los datos recogidos instituyen que el precio de la residencia universitaria debe estar en el promedio de los gastos de manutención.

### 8. ¿Quién financia sus estudios?

	NÚMERO	PORCENTAJE
Autofinanciamiento	32	20,65%
Padres	82	52,90%
Beca universitaria	9	5,81%
Familiares	10	6,45%
Por un crédito estudiantil	22	14,19%
Otro	0	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>	<b>100,00%</b>





La forma en la que la estudiante financia sus estudios también es importante ya que se conocerá quien lo realiza directamente, además podremos saber a que mercado dirigimos específicamente. En el análisis realizado los padres son quienes primordialmente financian los estudios de las alumnas con un 53%, seguido por quienes se autofinancian con un 21%. Obviamente para aquellas estudiantes quienes son sus padres los que financian sus estudios les resultaría mucho más fácil acceder a una residencia universitaria que ofrezca todos los servicios, además para los padres les resultaría más confiable. Pero en el caso del autofinanciamiento se puede establecer que la estudiante trabaja y que es responsable de sus gastos, además se podría mencionar que posee mayor independencia y responsabilidades, por ello no sería tan seguro que opte por una residencia pero no se encuentra totalmente descartado ya que a más de la responsabilidad de estudiar se añade la de trabajar y podría mostrarse atractivo para el usuario un lugar en el cual pueda obtener todos los servicios ya que con dos ocupaciones su tiempo se torna mucho más reducido.

Para quienes poseen un crédito estudiantil también sería agradable la idea de formar parte de una residencia pero se debe analizar su capacidad de pago ya que con el crédito que mantienen puede verse reducido a pesar de que generalmente se lo inicia a pagar posteriormente a la finalización de la carrera.

Para quienes tienen una beca estudiantil también se debería analizar su capacidad de pago, pero la residencia podría mostrarse atractiva ya que sus estudios serían mucho más exigentes precisamente por la beca y necesitarían brindarles mucha más atención para lo cual una residencia que ofrece todos los servicios sería la mejor opción a tomar.

Para quienes son sus familiares quienes los apoyan económicamente podría estar relacionado a los padres que de igual forma lo hacen aunque presentar una análisis generalizado en este caso no sería la mejor vía.

### 2.3.5 Determinación de la demanda del mercado objetivo

#### - Segmentación Geográfica

Según el cuadro siguiente el porcentaje de estudiantes mujeres de provincia en Quito de la Escuela Politécnica Nacional, de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y de la Universidad Politécnica Salesiana es de aproximadamente 24%.

**CUADRO N° 10: ESTUDIANTES MUJERES DE PICHINCHA Y OTRAS PROVINCIAS**

	<b>NÚMERO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
PICHINCHA	7427,00	76,33%
OTRAS PROVINCIAS	2303,00	23,67%
<b>TOTAL</b>	<b>9730,00</b>	<b>100,00%</b>

**FUENTE:** Departamento de Informática de PUCE y UPS Dirección de Planificación de la EPN, Estudiantes mujeres, 2010.

**ELABORADO POR:** La autora.

Según la encuesta realizada de este 23.67% de mujeres estudiantes de provincia, el 92.5% de las estudiantes mujeres de diferentes provincias del país exceptuando Pichincha, estarían en condiciones de utilizar nuestro servicio a pesar de que en la actualidad vivan en una pensión, en una residencia o con sus familiares, ya que el 7.5% posee departamento o casa propia. Pero las que realmente estarían dispuestas a vivir en una residencia universitaria de ese 92.5% es el 83.78%, es decir alrededor de 1.785 personas,

las cuales serían nuestro mercado real; obviamente con relación a las universidades analizadas y del período septiembre 2009-febrero 2010.

**CUADRO N° 11: DETERMINACIÓN DE MERCADOS (SEMESTRAL)**

MERCADO OBJETIVO	MERCADO POTENCIAL	MERCADO REAL
2303	2130	1785

FUENTE: Departamento de Informática de PUCE y UPS, Dirección de Planificación de la EPN, Determinación de Mercados Semestral, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

Si establecemos los datos anualmente serían:

**CUADRO N° 12: DETERMINACIÓN DE MERCADOS (ANUAL)**

	MERCADO OBJETIVO	MERCADO POTENCIAL	MERCADO REAL
SEMESTRAL	2303	2130	1785
ANUAL	4376	4047	3392

FUENTE: Departamento de Informática de PUCE y UPS, Dirección de Planificación de la EPN, Determinación de Mercados Anual, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

Para determinar el dato anualmente se establece como factor un 1.9 considerando que en el semestre marzo-julio existe una menor cantidad de estudiantes de provincia, pero sólo del primer semestre de cada carrera ya que termina el ciclo educativo en la Costa; mientras que en el semestre Septiembre-Febrero la afluencia de las alumnas de provincia es mayor, ya que termina el ciclo Sierra y como ya lo hemos comprobado con los datos estadísticos existe una mayor migración de éstas provincias precisamente asociadas a la cercanía con la ciudad de Quito.

Según datos precedentes el incremento anual promedio de estudiantes comparado con períodos de similares características estaría en el 11.90%, por tanto:

**CUADRO N° 13: INCREMENTO DE MERCADOS**

	MERCADO OBJETIVO	MERCADO POTENCIAL	MERCADO REAL
ANUAL	4376	4047	3392
INCREMENTO	4896	4529	3795

FUENTE: Departamento de Informática de PUCE y UPS Dirección de Planificación de la EPN, Incremento de Mercados, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

Dicho incremento estará dado para el siguiente año período septiembre 2010-febrero 2011.

Si proyectamos la demanda a cinco años tendríamos:

**CUADRO N° 14: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

	<b>MERCADO OBJETIVO</b>	<b>MERCADO POTENCIAL</b>	<b>MERCADO REAL</b>
<b>DEMANDA ACTUAL</b>	4376	4047	<b>3392</b>
<b>INCREMENTO AÑO 1</b>	4896	4529	<b>3795</b>
<b>INCREMENTO AÑO 2</b>	5479	5067	<b>4247</b>
<b>INCREMENTO AÑO 3</b>	6131	5671	<b>4752</b>
<b>INCREMENTO AÑO 4</b>	6861	6345	<b>5318</b>
<b>INCREMENTO AÑO 5</b>	7677	7100	<b>5950</b>

FUENTE: Departamento de Informática de PUCE, Dirección de Planificación de la EPN, Proyección de la Demanda, 2010.

ELABORADO POR: La autora.

A cada dato se le aumentó el 11.90%, esta proyección augura un incremento notable de estudiantes mujeres de provincia, el limitante en cuanto a este incremento está relacionado con la capacidad instalada del proyecto la cual sólo podrá admitir a 29 personas.

Realizando un análisis del incremento de la demanda también se puede decir que nuestro proyecto podría centrarse solamente en el mercado insatisfecho no cubierto, es decir que no sería primordial para el proyecto captar mercado que se encuentre con la competencia.

#### - Segmentación Demográfica

La edad comprendida de ese mercado real estaría entre los 18 y 27 años de edad, edad promedio en la cual las estudiantes podrían estar culminando su carrera. Si las alumnas fueran menores de edad para cuando ingresen a la residencia se requerirá una autorización firmada por los progenitores de las mismas.

## - Segmentación Psicográfica

El nivel socioeconómico que se puede interpretar de la encuesta es un nivel económico medio y medio-alto, y, primordialmente del de los padres que en un mayor porcentaje son quienes sustentan los gastos de sus hijas, seguido por el autofinanciamiento de las estudiantes.

## 2.4 Análisis de la oferta y condiciones de la competencia

La oferta tiene que ver con la cantidad de bienes o servicios utilizables colocados en el mercado para ser consumidos o usados.

El estudio de la oferta es muy importante dentro de la investigación de mercado ya que debemos conocer específicamente quién será nuestra competencia, qué servicios ofrece, a qué precio los ofrece, y qué ventajas o desventajas tiene con respecto a nuestro proyecto e inclusive si tiene posibles sustitutos, y, a pesar de conocer que la demanda es considerable a futuro no está demás tomar en cuenta todo lo que la competencia brinda para poder con esa información hacer la diferencia como proyecto.

### 2.4.1 Principales competidores

CUADRO N° 15: PRINCIPALES COMPETIDORES

PRINCIPALES COMPETIDORES			
NOMBRE	TIPO	SECTOR	SERVICIOS OFRECIDOS
Pensión 1	Pensión	La Floresta, Lugo y Lérica	Hospedaje, un cuarto y baño, más desayuno
Residencia Universitaria Girasol	Residencia	El Dorado, Solano 1088	Hospedaje, habitaciones amobladas, con o sin alimentación, lavandería, Tv cable
Residencia Dominicana	Residencia	Ladrón de Guevara y España	Hospedaje y alimentación
Pensión 2	Pensión	Av. 12 de Octubre y Roca	Habitaciones amobladas, baño compartido, alimentación
Casa	Habitaciones	José Treviño y 12 de Octubre	Hospedaje, Baño compartido, alimentación
Hostal	Hostal	Frente Hospital Militar	Cuarto, baño privado

FUENTE: Investigación realizada

ELABORADO POR: La autora.

Según el cuadro que antecede se puede observar la competencia principal para el proyecto entre directa e indirecta, dicha competencia se encuentra ubicada en lugares aledaños a las universidades estudiadas con anterioridad,

ofrecen diferentes servicios, pero no son muchas quienes brindan todo tipo de servicios como en nuestro caso.

Si analizamos la competencia directa para el proyecto las residencias Girasol y Dominicana serían las primordiales, no brindan todos los servicios, y sus precios varían dependiendo de lo que requiera el usuario; así, la competencia con respecto a residencias universitarias no es mayoritaria en el sector, también está la residencia Los Illinizas pero esta es sólo para hombres excluyéndola del análisis, y, si profundizamos el estudio la residencia Girasol queda ubicada en el Dorado, exceptuándola de cierto modo, ya que el lugar escogido para la nueva residencia es en el sector de la Floresta. En este caso la Residencia Dominicana sería el principal competidor pero como se recalca la demanda existente es alta y la barrera de entrada tanto para mencionada residencia como para la nuestra es la capacidad instalada de las residencias ya que se limita al espacio físico existente.

Los precios son según los servicios ofrecidos y van de 10.00 USD a 16 USD, por día, obviamente los precios también tienen que ver con los servicios que incluyan, la comodidad que presta la residencia, su ubicación, el menaje de casa que tenga, si el baño es o no es compartido, entre otras.

**CUADRO N° 16: PRECIOS PRINCIPALES COMPETIDORES**

<b>NOMBRE</b>	<b>TIPO</b>	<b>TARIFA DIARIA</b>
<b>Pensión 1</b>	Pensión	\$12.45
<b>Residencia Universitaria Girasol</b>	Residencia	\$16.00
<b>Residencia Dominicana</b>	Residencia	\$15.00
<b>Pensión 2</b>	Pensión	\$14.64
<b>Casa</b>	Habitaciones	\$10.00
<b>Hostal</b>	Hostal	\$11.00

**FUENTE:** Investigación realizada

**ELABORADO POR:** La autora.

Los servicios sustitutos en este caso si serían un factor importante a considerar ya que nuestras posibles usuarias tienen otras opciones en cuanto a vivienda. Fácilmente podrían optar por arrendar un departamento aledaño, residir en una pensión, en un hostal; etc. pero el punto es crear en sus mentes

la necesidad de una residencia universitaria donde tengan todas las comodidades, que se encuentre ubicada cerca a las universidades, que sea segura, y, primordialmente que esté llena de ese calor de hogar que en otro lugar difícilmente lo podrían encontrar, esa sería nuestra ventaja competitiva, el interés que mostraríamos por quienes vienen a formar parte del proyecto, porque aquellas muchachas a más de ser residentes ya serían parte de una familia.

En cuanto a los demás servicios que pretende brindar la residencia no se analiza la competencia ya que dichos servicios van ligados al hospedaje.

#### 2.4.2 Participación en el mercado

**CUADRO N° 17: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**

<b>NOMBRE</b>	<b>TIPO</b>	<b>CAPACIDAD</b>
<b>Varios Departamentos (30 Departamentos)</b>	Departamento	90 PERSONAS
<b>Pensión 1</b>	Pensión	10 PERSONAS
<b>Residencia Universitaria Girasol</b>	Residencia	20 PERSONAS
<b>Residencia Dominicana</b>	Residencia	30 PERSONAS
<b>Pensión 2</b>	Pensión	15 PERSONAS (MIXTO)
<b>Casa</b>	Habitaciones	6 PERSONAS
<b>Hostal</b>	Hostal	15 PERSONAS

**FUENTE:** Investigación realizada

**ELABORADO POR:** La autora.

La capacidad de todas estas residencias, pensiones y departamentos de arriendo llega a 186 personas en los sector de la Floresta, y esto en el caso de que se encuentre en su capacidad máxima, una participación no considerable si nos fijamos en el número de estudiantes mujeres de provincia que podrían utilizar nuestros servicios que son 1.785 personas semestrales y 3.392 anuales si consideramos sólo las universidades del estudio precedente.

### 2.4.3 Oferta del servicio

La competencia cuenta con una infinidad de servicios por ofrecer, en ciertos casos limitados y en otros no, en el análisis de la competencia precedente se puede observar que la mayoría ofrece el hospedaje y la alimentación, servicios primordiales en el momento de elegir una residencia universitaria, los demás servicios son un adicional no de vital importancia pero que si proporcionan comodidad a los usuarios, y el objetivo de este proyecto es precisamente brindar servicios básicos como el hospedaje y alimentación pero sin descuidar la comodidad que el servicio de televisión por cable, Internet, lavandería y limpieza ofrecen. Además los servicios tangibles que claramente puede disfrutar el usuario son innumerables, pero el distintivo por el cual la residencia en mención será considerada diferente a las demás tiene que ver con el claro concepto de una segunda casa con calidez de hogar.

La oferta que brindaremos dependerá de la capacidad instalada de la residencia, que, lamentablemente se encuentra condicionada por el espacio físico con que se cuenta.

Si lo precisamos en números será el siguiente:

CUADRO N° 18: OFERTA

AÑO I	AÑO II	AÑO III	AÑO IV	AÑO V
29 personas	29 personas	29 personas	29 personas	29 personas

FUENTE: Investigación realizada

ELABORADO POR: La autora.

La residencia contará con 15 habitaciones individuales y 7 habitaciones dobles, es decir tendrá una capacidad máxima de 29 personas, por tanto nuestra oferta se mantendrá constante, estudio establecido en función de la encuesta realizada.

Pero como proyecto futuro se pretendería la expansión y así tratar de cubrir una parte adicional de la demanda insatisfecha existente; esto se precisa en la visión de la empresa.



## 2.5 Determinación de la demanda insatisfecha

La determinación de la demanda insatisfecha tiene que ver con aquella que a pesar que tenga un servicio parecido o un sustituto no se siente completamente satisfecha por lo que recibe o la oferta es insuficiente.

Por ello se podría definir como demanda insatisfecha a todas aquellas estudiantes mujeres de provincia que respondieron abiertamente en la encuesta que estarían dispuestas a vivir en una residencia universitaria a pesar de sus condiciones actuales.

Son alrededor de 1.785 personas por semestre, es decir 3.392 por año, obviamente con relación a las universidades analizadas, ya que si consideramos una población mayor tomando en cuenta otras instituciones educativas el número de estudiantes mujeres se incrementaría notablemente ya que el 24% de estudiantes son de provincia.

Esta es la proyección de la demanda insatisfecha para cinco años es decir el mercado real, con un incremento anual de 11.90%.

CUADRO N° 19: PROYECCIÓN DEL MERCADO REAL

	MERCADO REAL
DEMANDA ACTUAL	3392
INCREMENTO AÑO 1	3795
INCREMENTO AÑO 2	4247
INCREMENTO AÑO 3	4752
INCREMENTO AÑO 4	5318
INCREMENTO AÑO 5	5950

FUENTE: Investigación realizada

ELABORADO POR: La autora.

## 2.6 Matriz FODA

CUADRO N° 20: MATRIZ FODA

<b>FORTALEZAS (Internas)</b>	<b>DEBILIDADES (Internas)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicación estratégica cercana a las universidades</li> <li>- Alimentación acorde a las necesidades nutricionales de las residentes.</li> <li>- Servicio de Internet ilimitado</li> <li>- Ambiente agradable que representa el calor de hogar, que enmarca la diferenciación con respecto a la competencia</li> <li>- Ayuda de un orientador ocasional.</li> <li>- Inmueble que se acopla a las necesidades del proyecto.</li> <li>- Adecuada distribución física de la residencia</li> <li>- Servicios completos y de calidad</li> <li>- Posibilidad de crecimiento a futuro en vista de la demanda insatisfecha existente</li> <li>- Adecuada organización interna</li> <li>- Personal capacitado</li> <li>- Existencia de un reglamento a seguir</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad instalada reducida ante demanda insatisfecha</li> <li>- Proyecto en marcha</li> <li>- Búsqueda de un posicionamiento en el mercado a corto plazo</li> <li>- Rotación de las residentes</li> <li>- Altercados entre residentes</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES (Externas)</b>	<b>AMENAZAS (Externas)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Existencia de un mercado insatisfecho considerable</li> <li>- Crecimiento del mercado potencial</li> <li>- Facilidad de medios de transporte</li> <li>- Servicios médicos cercanos</li> <li>- Cercanía al PAI</li> <li>- Mercado definido para el proyecto, estratos medios y medios-altos</li> <li>- Alianzas estratégicas con proveedores</li> <li>- No es de vital importancia acaparar mercado de la competencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inseguridad externa a la residencia</li> <li>- Tasas de interés altas al solicitar créditos</li> <li>- Competencia de proyectos en marcha</li> <li>- Fluctuación política y económica</li> <li>- Servicios sustitutos</li> <li>- Disminución de ingresos de los padres de familia que son quienes sustentan la educación y estancia de las alumnas</li> </ul>

FUENTE: Investigación realizada

ELABORADO POR: La autora.

### 2.6.1 ANÁLISIS DE LA MATRIZ FODA

En cuanto a las debilidades la capacidad instalada es una de ellas precisamente porque sólo admitirá a 29 estudiantes, mientras que la demanda insatisfecha es mucho mayor a pesar de tomar en cuenta la competencia directa e indirecta, una estrategia a aplicar sería la expansión a mediano plazo, objetivo estipulado en la visión de la empresa.

También el proyecto se encuentra en marcha esto se convierte en una debilidad frente la competencia, que ya esta última tiene mayor experiencia en el mercado, pero a pesar de ello al no depender del mercado de la competencia está debilidad no es tan marcada. Sin embargo se debe buscar a toda costa un posicionamiento en el mercado a corto plazo generando en el consumidor la idea de que el servicio es diferente y mejor al de la competencia y así también evitar la excesiva rotación de las residentes. La idea principal de proyecto es que todas se sientan parte de una familia.

Se puede mencionar también que el mercado insatisfecho existente hace posible generar una idea a futuro de expansión obviamente respaldada por un estudio de mercado a esa fecha.

Si se presentan altercados entre residentes es deber del administrador hacer cumplir el reglamento y de ser preciso aplicar las sanciones correspondientes.

En cuanto a las fortalezas la mejor forma de saber si se brinda servicios de calidad es realizando un control continuo, en el cual las estudiantes sean quienes opinen de los mismos, la forma de mejorar está en función de sus sugerencias.

La seguridad a más de ser el punto más importante a considerar al momento de elegir una residencia universitaria según el estudio de mercado se convierte en una ventaja competitiva ya que la residencia contará con todos los controles necesarios para que las habitantes se sientan tranquilas y confiadas de que están completamente seguras y cuidadas. Entre los mecanismos para llegar a ello están la contratación de un portero quien estará atento de todas las personas que ingresan y salen de la residencia además del servicio de monitoreo continuo a la residencia.

Las reuniones que se mantendrán con las estudiantes a más de solidificar los lazos de amistad también admitirán dar a conocer inconformidades que tengan, permitiéndonos analizarlas y corregirlas.

La adecuación del inmueble estará a cargo de un profesional en la rama, el cual adecuará la estructura existente con el único objetivo de brindar un ambiente totalmente acorde a lo que las estudiantes quieren y necesitan.

Se prestará servicios de calidad los cuales serán evaluados por las residentes constantemente, el personal que brindará el servicio estará capacitado y responderá a las necesidades de las estudiantes.

Resaltando la idea de brindar a nuestras huéspedes el llamado “calor de hogar” se contará con un orientador ocasional, quien realizará diferentes actividades en las reuniones establecidas con las estudiantes y se preocupará por mantener un ambiente ideal para quienes habitan la residencia.

La existencia de un reglamento a seguir permitirá generar un ambiente armónico y normado, apegado a principios básicos de convivencia social.

En cuanto a las oportunidades también reflejan aspectos positivos para las residentes como el acceso a medios de transporte, centros médicos, seguridad policial, factores que complementan los servicios de calidad ya proporcionados por la residencia.

Como organización también tenemos la posibilidad de establecer alianzas estratégicas con los proveedores, permitiéndonos generar mayores beneficios tanto para ellos como para nosotros.

Además el hecho de que exista una demanda insatisfecha considerable nos hace pensar en la idea de expansión a mediano plazo, obviamente después del análisis de mercado respectivo.

En cuanto a las amenazas que puede tener el proyecto y al ser estas no controlables se convierten en un limitante para la residencia, por ello se precisa en la medida de lo posible generar acciones eficaces que eviten un impacto desmedido ante los posibles cambios.

Con respecto a la inseguridad del sector se puede solicitar al PAI cercano se incrementen los patrullajes tanto en el día y con mayor frecuencia en la noche.

Las fluctuaciones de política y economía pueden ser aminoradas de alguna forma creando un consumidor leal, el cual se sienta parte de la residencia y le sea bastante difícil dejarla por todos los beneficios que recibe además del calor de hogar existente. El proyecto en sí buscaría que las estudiantes permanezcan en la residencia hasta que culminen su carrera universitaria.

Los servicios sustitutos disponibles son varios además de la existencia de proyectos en marcha, pero la principal estrategia a utilizar para de cierta forma limitarlos sería la diferenciación de nuestro servicio.

## **2.7 Estrategias de mercadeo**

### **2.7.1 Producto**

En este caso es el servicio que se pretende ofrecer, la residencia universitaria busca brindar a sus usuarias servicios de hospedaje, alimentación y servicios complementarios, todo esto encaminado a conseguir el objetivo primordial de un proyecto, satisfacer las necesidades del cliente. Como estrategias de mercadeo se puede establecer que la residencia tiene como ventaja competitiva su ubicación que precisamente va relacionada con lo que las estudiantes mencionaron en la encuesta realizada. La cercanía a las universidades es de suma importancia al momento de elegir una residencia además de otros factores tan importantes como la seguridad. La residencia se encontrará cercana a las universidades analizadas, La Floresta es un lugar muy concurrido por su aspecto comercial.

Servicio de hospedaje:

La estudiante universitaria contará con una habitación sea individual o doble, con baño privado, menaje de casa como una cama, un velador, un escritorio; podrá utilizar todas las demás instalaciones comunitarias de la residencia

como la sala, la sala de estudio, la sala de juegos con diferentes atracciones, el comedor.

#### Servicio de Alimentación:

La estudiante universitaria contará con el servicio de alimentación, este estará provisto de desayuno, almuerzo y cena, cada ración estará debidamente seleccionada procurando brindar un alimento de calidad y con los valores nutricionales adecuados.

#### Servicios Complementarios:

Los servicios complementarios tienen que ver con servicio de Internet, televisión por cable, lavandería y limpieza.

La principal idea es brindar a las residentes un servicio de calidad, personalizado y único con el cual las estudiantes se sientan completamente a gusto y puedan desarrollar sus actividades escolares sin ninguna preocupación al no tener que pensar en labores cotidianas del hogar. También precisará el hecho de que la residencia es su segunda casa llena de calor de hogar, que ayudará a las estudiantes a convivir en un ambiente de amistad y fraternidad en la cual todos sus problemas podrán ser compartidos y solucionados; para ello existirá la ayuda profesional de un orientador ocasional. Además priorizará el tema de la seguridad de la residencia brindando a toda costa un ambiente de tranquilidad a las habitantes. Si brindamos servicios óptimos de seguro crearemos lealtad en la mente del usuario disminuyendo la rotación y obteniendo un cliente fijo.

#### 2.7.2 Precio

Tomando en cuenta las encuestas realizadas el precio debe ser fijado en función de las posibilidades de los usuarios indirectos en este caso los padres quienes en un alto porcentaje son quienes financian los estudios de sus hijas, seguido por el autofinanciamiento; también se tomarán en cuenta los precios

de la competencia, estos serán un referente en cuanto a la fijación del precio. Pero el factor más importante además de estos tiene que ver con los costos que tenga el proyecto y el margen de utilidad que se pretende ganar.

Pero, precisamente lo que se pretenderá es no competir por precios sino mas bien por los servicios ofrecidos dentro de la residencia y la ventaja competitiva de ofrecer un segundo hogar para quienes deciden formar parte de esta familia.

### 2.7.3 Distribución

En cuanto a distribución por ser este un servicio esto da origen a necesidades especiales en su distribución, en este caso el servicio se aplica al usuario en el momento de producirse. Mientras la estudiante universitaria se encuentra dentro de la residencia ya se está dando la distribución porque ya hace uso del servicio sea cual sea, hospedaje, alimentación o servicio complementarios.

### 2.7.4 Promoción y publicidad

La promoción y publicidad se la realizará de la siguiente manera, las universidades más cercanas a la residencia son las más tentativas a ser el lugar dónde se realice la publicidad, se precisará en cada cartelera afiches en los cuales se detallen los servicios que presta la residencia, su ubicación, etc. dichos afiches serán colocados con antelación a cada periodo académico; se repartirán volantes; además se sacarán avisos en el periódico de mayor circulación local y se anunciará en páginas Web visitadas por estudiantes con frecuencia. Se precisará mayor publicidad en las universidades que tengan más cantidad de estudiantes de provincia en este caso la Católica seguido de la Politécnica y la Salesiana respectivamente.

Además como una medida de publicitar nuestros servicios también enviaremos información a los últimos años de colegio de las provincias con mayor porcentaje de migración interna, para que se animen a estudiar en una ciudad que puede brindar mayores oportunidades de crecimiento profesional

respaldados ya por una residencia donde pueden encontrar todo lo que necesitan.

Las provincias con mayor migración interna por razones de estudio son Tungurahua, Imbabura, Carchi, Cotopaxi y Chimborazo, en ese orden, precisamente por encontrarse más cercanas a la Capital.

También se lanzará una campaña para los padres de familia para darles a conocer sobre la residencia y sus enormes ventajas en cuanto a hospedaje, alimentación, servicios complementarios, seguridad, normativa, entre otros; ya que son los beneficiarios indirectos del proyecto además de ser quienes financian los estudios de sus hijas.

## **2.8 Conclusiones del estudio de mercado**

- Las provincias con mayor migración interna estudiantil son, Tungurahua con un 13.76%, Imbabura con un 12.51%, Carchi con un 9.34%, Cotopaxi con un 9.12% y Chimborazo con un 8.94%, precisamente relacionadas a la cercanía de éstas frente a la provincia de Pichincha.
- El 24% de estudiantes mujeres son de provincia exceptuando Pichincha, el 92.5% de éstas estarían en condiciones de utilizar nuestro servicio a pesar de que en la actualidad vivan en una pensión, en una residencia o con sus familiares.
- El 7.5% posee departamento o casa propia.
- Las que realmente estarían dispuestas a vivir en una residencia universitaria de ese 92.5% es el 83.78%, es decir alrededor de 1.785 personas semestrales, 3.392 anuales, las cuales serían nuestro mercado objetivo; obviamente con relación a las universidades analizadas.



- El porcentaje de crecimiento anual vaticina una demanda considerable para el proyecto.
- El proyecto se ve limitado por la capacidad instalada que se reduce a 29 personas.
- No se requiere necesariamente acaparar mercado de la competencia ya que existe un mercado insatisfecho latente.
- La expansión se convierte en una idea a mediano plazo en vista de la demanda insatisfecha.
- La elección mayoritaria por parte de las encuestadas en cuanto a los servicios que pretende ofrecer la residencia son alojamiento y alimentación.
- El rango de precio al cual estarían dispuestas a pagar por el servicio es el más bajo, sólo por el alojamiento de 120 a 160 USD, por alojamiento y alimentación de 240 a 280 USD y por todos los servicios de 290 a 330 USD.
- La seguridad es el factor más importante al momento de elegir una residencia.
- La cercanía a la universidad es el siguiente factor, factor también relacionado con la seguridad.
- El rango con mayor porcentaje en cuanto a gastos de manutención va desde 250 a 350 USD, el cual tiene relación con la opción mayoritariamente escogida en cuanto a una residencia que ofrezca todos los servicios.
- Los padres de las estudiantes son quienes mayoritariamente financian sus estudios.
- La diferenciación del servicio que prestará la residencia está directamente relacionado con la calidez de hogar.

## **CAPÍTULO III**

El capítulo III presenta el análisis técnico necesario para la realización del proyecto en mención, se aclaran todos los elementos necesarios para poder cuantificar las inversiones a efectuar, además del estudio legal respectivo para que la Residencia Universitaria pueda ser considerada como ente jurídico.

### **3. ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico busca establecer con precisión el tamaño óptimo del proyecto, pues de él depende la recuperación de la inversión y la obtención de beneficios económicos una vez que el mismo se haya posicionando en el mercado, por ello es indispensable realizar un análisis exhaustivo de todos los factores que intervienen en el establecimiento del tamaño del proyecto; tomando en consideración que existe un porcentaje elevado de estudiantes de provincia que buscan un lugar dónde hospedarse, se puede determinar con facilidad que la Residencia tendrá aceptación en el mercado, adicionalmente el segmento de mercado se encuentra en los alrededores de la Residencia y una vez efectuada la encuesta se determinó que un aspecto relevante para las estudiantes es la cercanía de su lugar de alojamiento con respecto a sus respectivos lugares de estudio, ésta se presenta como una ventaja adicional frente a la competencia pues la ubicación de la Residencia cumple a cabalidad con dicho requerimiento.

#### **3.1 Objetivos específicos del estudio técnico**

- Relacionar y enmarcar la dependencia entre el aspecto técnico y el aspecto económico financiero del proyecto.
- Establecer la información necesaria para cuantificar los costos del proyecto y las inversiones a realizarse.
- Definir la vía más adecuada para optimizar los recursos ante la prestación del servicio.

- Diseñar la forma en la cual se prestará el servicio; dónde estará ubicado, dónde se obtendrá la materia prima, el personal necesario, entre otros.

### **3.2 Localización del proyecto**

La localización para el presente proyecto es de vital importancia pues de ella dependerá el éxito o fracaso del mismo, por ello se deben considerar ciertos factores a más de los económicos tales como las preferencias de nuestro mercado potencial.

Una vez efectuadas las encuestas se ha podido determinar que la ubicación es un factor indispensable al momento de elegir un lugar de alojamiento para las estudiantes, ya que de la ubicación de la Residencia dependerá el tipo de movilización que las estudiantes utilicen, si ésta se encuentra cercana a sus lugares de estudio los costos de transporte se verán notablemente reducidos, convirtiéndose en una fuente de ahorro; además el tiempo que emplearán en trasladarse a su universidad se verá simplificado ya que inclusive podrán llegar a pie, tomando en cuenta el tráfico vehicular caótico de la ciudad.

Además los datos de la encuesta realizada señalan que la seguridad es el factor primordial al momento de elegir una residencia, por tanto se debe considerar la seguridad que implica un lugar de residencia cercano a las universidades ya que su traslado será por un lapso de tiempo menor.

Por ello como ventaja para el proyecto ya se encuentra establecido el lugar óptimo dónde se podría desarrollar la residencia universitaria, obviamente apegado a los criterios específicos de nuestro cliente potencial y aprovechando la estructura física ya implantada en el mismo.

El sector dónde se encontrará ubicada la residencia es un barrio residencial y comercial y cumple con los parámetros deseados por nuestras posibles usuarias, cercanía a las instituciones educativas, seguridad, facilidades de medios de transporte, facilidades de atención médica, cercanía a los principales centros comerciales de la ciudad e inclusive a centros diversión.

Y, si analizamos desde el punto de vista del proyecto, el lugar escogido es ideal para acceder a fuentes de abastecimiento de materia prima, los costos de transporte se ven reducidos por su ubicación central en la ciudad de Quito, la disponibilidad de mano de obra es apropiada precisamente por la ubicación además la disponibilidad de servicios básicos

### **Macrolocalización**

La Residencia estudiantil estará ubicada:

**País:** Ecuador

**Provincia:** Pichincha

**Ciudad:** Quito

GRÁFICO N° 2: MACROLOCALIZACIÓN

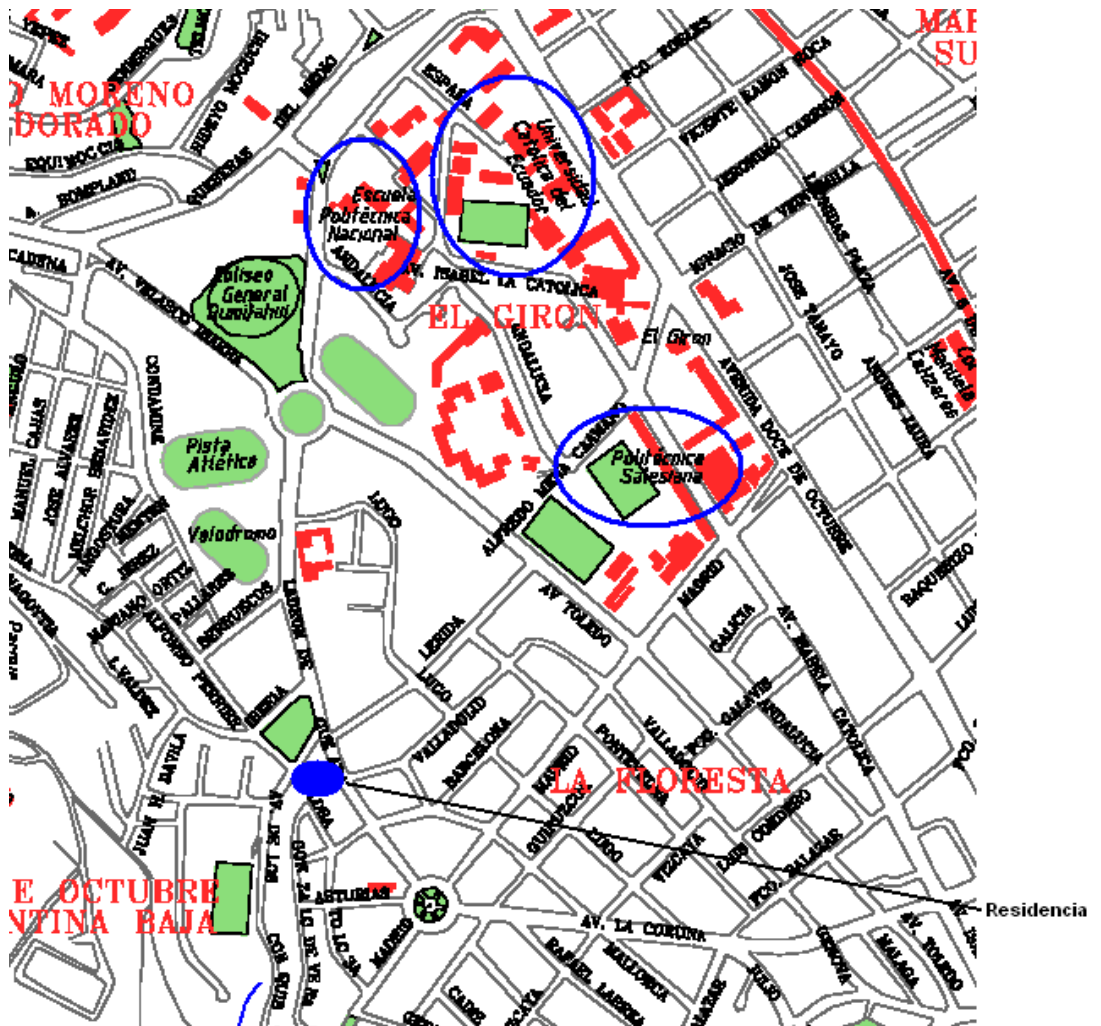


Fuente: [http://www.spanishcourses.info/PICsFotos/PaisMapa/ec\\_Map.gif](http://www.spanishcourses.info/PICsFotos/PaisMapa/ec_Map.gif), 2010

## Microlocalización

La Residencia estará ubicada en El Girón, La Floresta, Av. Ladrón de Guevara y Lérica, como se presenta en el croquis siguiente:

GRÁFICO N° 3: MICROLOCALIZACIÓN



Fuente: Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, 2010, [www.quito.gov.ec](http://www.quito.gov.ec).

Existen varios factores relevantes que benefician notablemente la ubicación de la misma y son:

**Cercanía a las universidades de Quito:** Este es un aspecto fundamental para la ejecución del proyecto pues el segmento de mercado al cual se quiere acceder se concentra principalmente en los alrededores de la Residencia un claro ejemplo de ello es la proximidad a la mayoría de universidades como: Escuela Politécnica Nacional, Universidad Politécnica Salesiana, Pontificia

Universidad Católica del Ecuador, Universidad Metropolitana, Metropolitana de Diseño, Universidad de las Américas, Universidad Central, entre otras.

Además cabe recalcar que en la investigación realizada el mercado potencial optaría por una residencia cercana a su institución educativa, por ello la ubicación se acopla a las necesidades del posible usuario.

Las estudiantes podrán desarrollar sus actividades académicas de una mejor manera y con la certeza de que la cercanía de su hogar con respecto a su universidad ayudará a su mejor desempeño; en el caso de que deban realizar trabajos en grupo e inclusive asistir a la biblioteca.

**Disponibilidad de Recursos:** Este es otro factor relevante pues el lugar en el que se encontrará el proyecto es un sitio muy comercial donde las estudiantes podrán satisfacer sus principales necesidades, a más de las ofrecidas dentro de la residencia, tales como alimentación, La Floresta es muy conocida por sus deliciosas comidas típicas; vestido, el sector tiene almacenes de ropa disponible para todo tipo de personas; movilización, el sector cuenta con cuatro líneas transporte urbano (buses) con diferentes rutas además de cooperativas de taxis, acceso a servicios básicos (agua, luz y teléfono); acceso a supermercados en el caso de ser requeridos; asistencia médica y odontológica cercana; iglesias; parques; centros de diversión nocturna; entre otros, y principalmente podrán acceder con facilidad a bibliotecas y todo tipo de centros de estudio en los cuales puedan desarrollar con facilidad y rapidez sus actividades estudiantiles sin necesidad de alejarse de su lugar de alojamiento.

**Cercanía de las Fuentes de abastecimiento, medios y costos de transporte:** La disponibilidad de recursos como residencia universitaria en el lugar escogido es excelente ya que por su ubicación se torna más fácil la adquisición de materia prima, las fuentes de abastecimiento se encuentran cercanas a la misma por tanto los costos de transporte se reducen. Precisamente a pocos minutos se encuentran mercados como el Mercado de

San Roque, Mercado Central, entre otros, en los cuales se podrían realizar las adquisiciones para la residencia.

**Calidad de vida:** este factor influye en la capacidad de atraer y retener a las estudiantes que buscan un lugar acogedor y seguro para vivir. El trasladarse de una ciudad a otra se ha convertido en un factor que frecuentemente afecta e incide negativamente al momento de tomar la decisión de cambiar su lugar de residencia para un lugar extraño y ajeno en el que desarrollarán sus actividades estudiantiles, es por eso que la Residencia ofrecerá un ambiente acogedor que facilite a las estudiantes acoplarse a dicho lugar, pues tendrán la posibilidad de compartir y relacionarse con otras estudiantes, contar con un lugar seguro y con un ambiente familiar.

**Costo y disponibilidad de terrenos:** Este factor es importante debido a su incidencia directa en el tamaño de la inversión, pues los accionistas cuentan con un lugar apropiado para la creación de la Residencia, la inversión requerida para la implementación de la misma disminuirá notablemente, convirtiéndose en una ventaja que permitirá aprovechar los recursos con los que se cuenta actualmente, ya que la plusvalía en cuanto a terrenos y edificaciones en el sector es considerable, adicionalmente la ubicación del proyecto se acopla a las preferencias de las estudiantes, ya que cumple con sus requerimientos de cercanía, facilidad de acceso, seguridad y movilización desde y hacia sus lugares de estudio y alojamiento.

### **3.3 Determinación del tamaño del proyecto**

La determinación del tamaño es de vital importancia precisamente porque tiene que ver con el nivel de inversiones a ejecutar además de los costos que implica la realización del proyecto, de este factor también dependen los ingresos que serán posibles de obtener.

Para la determinación del tamaño es preciso analizar ciertas variables que tienen que ver con la demanda por el servicio que prestaremos, la disponibilidad de insumos, la localización, entre otros.

### **Tamaño y Demanda:**

Para el proyecto en mención el tamaño estará dado por el número de habitaciones disponibles, en este caso la capacidad máxima que tendrá la residencia será de 29 personas distribuidas en 15 habitaciones simples y 7 dobles. La residencia está condicionada al espacio físico con el que se cuenta actualmente.

A pesar de que la demanda de estudiantes de mujeres de provincia tenga un incremento año a año, la residencia se ve limitada a aceptar máximo 29 personas, ya que su capacidad instalada no da para más posibles integrantes.

Es valedera la idea de que a futuro se analice la posibilidad de expansión, centrada en la investigación realizada en la cual enmarca notoriamente la existencia de un nicho de mercado insatisfecho en el cual no se ha incurrido, ni nosotros ni la competencia; con el presente proyecto no se pretende acaparar el mercado de la competencia sino mas bien cumplir con las necesidades de ese mercado que no se ha cubierto.

En el siguiente cuadro se muestra la proyección de la demanda del mercado real, el cual se incrementa notoriamente año a año sólo considerando las tres universidades estudiadas, PUCE, EPN y UPS. Si se toma como referencia aproximadamente el 24% de la población estudiantil femenina es de provincia.

**CUADRO N° 21: INCREMENTO MERCADO REAL**

	<b>MERCADO REAL</b>
<b>DEMANDA ACTUAL</b>	<b>3392</b>
<b>INCREMENTO AÑO 1</b>	<b>3795</b>
<b>INCREMENTO AÑO 2</b>	<b>4247</b>
<b>INCREMENTO AÑO 3</b>	<b>4752</b>
<b>INCREMENTO AÑO 4</b>	<b>5318</b>
<b>INCREMENTO AÑO 5</b>	<b>5950</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora.



## **Tamaño e Insumos:**

En cuanto a la disponibilidad de insumos, la localización que la residencia tendrá es estratégica precisamente para poder abastecernos de ellos sin mayores contratiempos, el talento humano y materiales son fáciles de hallar, los costos de transportación son razonables precisamente por la ubicación céntrica que tiene el proyecto.

Los insumos y materiales que la residencia necesitaría serían los siguientes:

- Insumos alimentarios para preparar las tres comidas diarias que se pretende ofrecer a las estudiantes, además de la vajilla necesaria, cubiertos, vasos, cocina industrial, extractor de olores e indumentaria de cocina en general.
- Insumos de limpieza: detergentes, botellas de cloro, desinfectantes, aromatizantes, escobas, limpiones, trapeadores, guantes.
- Suministros de oficina: papel, bolígrafos, grapadoras, perforadoras, carpetas.
- Insumos para el servicio de Internet: computadores, impresoras, copiadora, mesas para las computadoras, sillas, cableado.
- Insumos para el servicio de televisión por cable; televisiones, DVD.
- Insumos de telefonía: teléfonos
- Insumos de lavandería: lavadoras, secadoras, contenedores para la ropa, detergentes, blanqueadores.
- Materiales para el servicio de alojamiento en habitaciones: camas, veladores, escritorios, sillas.
- Materiales para el servicio de alojamiento en lugares comunes: para la sala, juego muebles grande, mesa de centro; para el comedor, mesa, sillas, para la sala de juegos, muebles puff, mesa de ping pong.
- Talento humano: administrador, contador, cocineros, asistentes de limpieza y lavandería y portero.

Para realizar las compras de los insumos detallados anteriormente se analizarán las cotizaciones de varios proveedores, comparando ciertos factores como precios, calidad y garantía.

### Tamaño y localización:

En cuanto al tamaño del proyecto el lugar que se ha escogido para la residencia cuenta con 400 m<sup>2</sup> de terreno y 720 m<sup>2</sup> de construcción distribuidos en dos bloques, bloque A y bloque B.

A continuación se presentan valores aproximados de las estructuras incluidas las adecuaciones:

CUADRO N° 22: TAMAÑO DE LA ESTRUCTURA

TAMAÑO ESTRUCTURA			
	TERRENO (M2)	CONSTRUCCIÓN (M2)	HABITACIÓN PROMEDIO (M2)
BLOQUE A	190	352	20
BLOQUE B	210	368	20
TOTAL	400	720	

Fuente: Investigación realizada por Ing. Fausto Maldonado

Elaborado por: La autora

El bloque A cuenta con 190 m<sup>2</sup> de terreno y 352 m<sup>2</sup> de construcción distribuidos en 4 plantas; el bloque B cuenta con 210 m<sup>2</sup> de terreno y 368 m<sup>2</sup> de construcción de igual manera distribuido en 4 plantas, los cuales tienen una capacidad total para alojar a 29 estudiantes, el tamaño de la habitación promedio es de 20 m<sup>2</sup>, por supuesto que esta cifra variará dependiendo de que tipo de habitación sea, si doble o simple.

Las dimensiones de las habitaciones han sido establecidas de acuerdo a las necesidades de las estudiantes, cada cuarto contará con su respectivo baño privado, además el espacio requerido de la habitación ha sido evaluado en función del menaje de hogar a colocar y sin olvidar la importancia de aprovechar al máximo el área con el que cuenta la residencia.

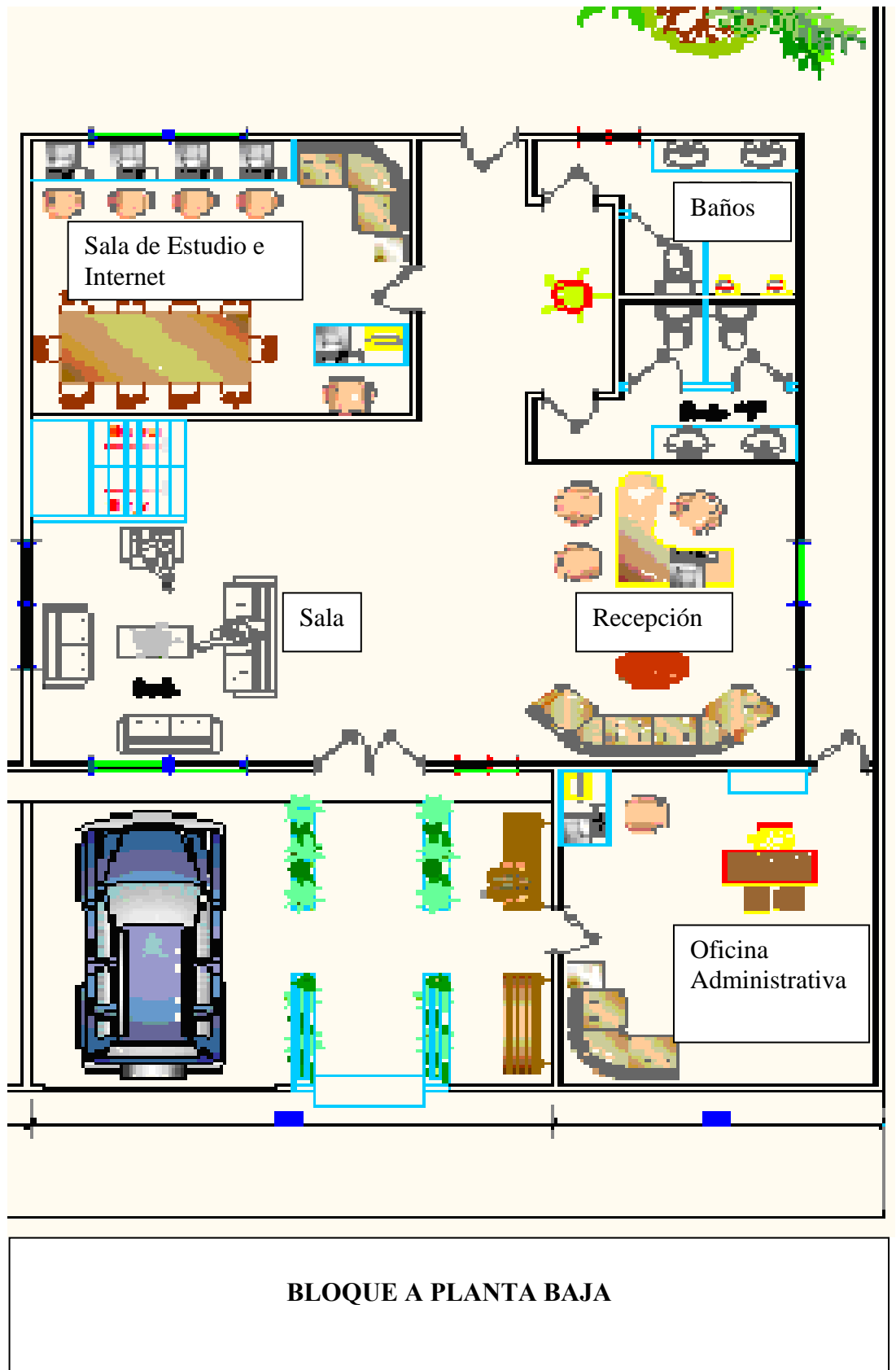
Al mismo tiempo ofreciendo un lugar de calidad que se destaque por ser acogedor. Los lugares comunitarios serán muy cómodos, las residentes podrán disfrutar de la sala, comedor, sala de estudio, sala de juegos y de Internet de la mejor manera.

La infraestructura con la que se cuenta es posible de modificar y será adaptada para que cumpla con los requerimientos de una residencia universitaria, tendrá la comodidad que precisan las usuarias, su estructura brindará seguridad y un ambiente familiar.

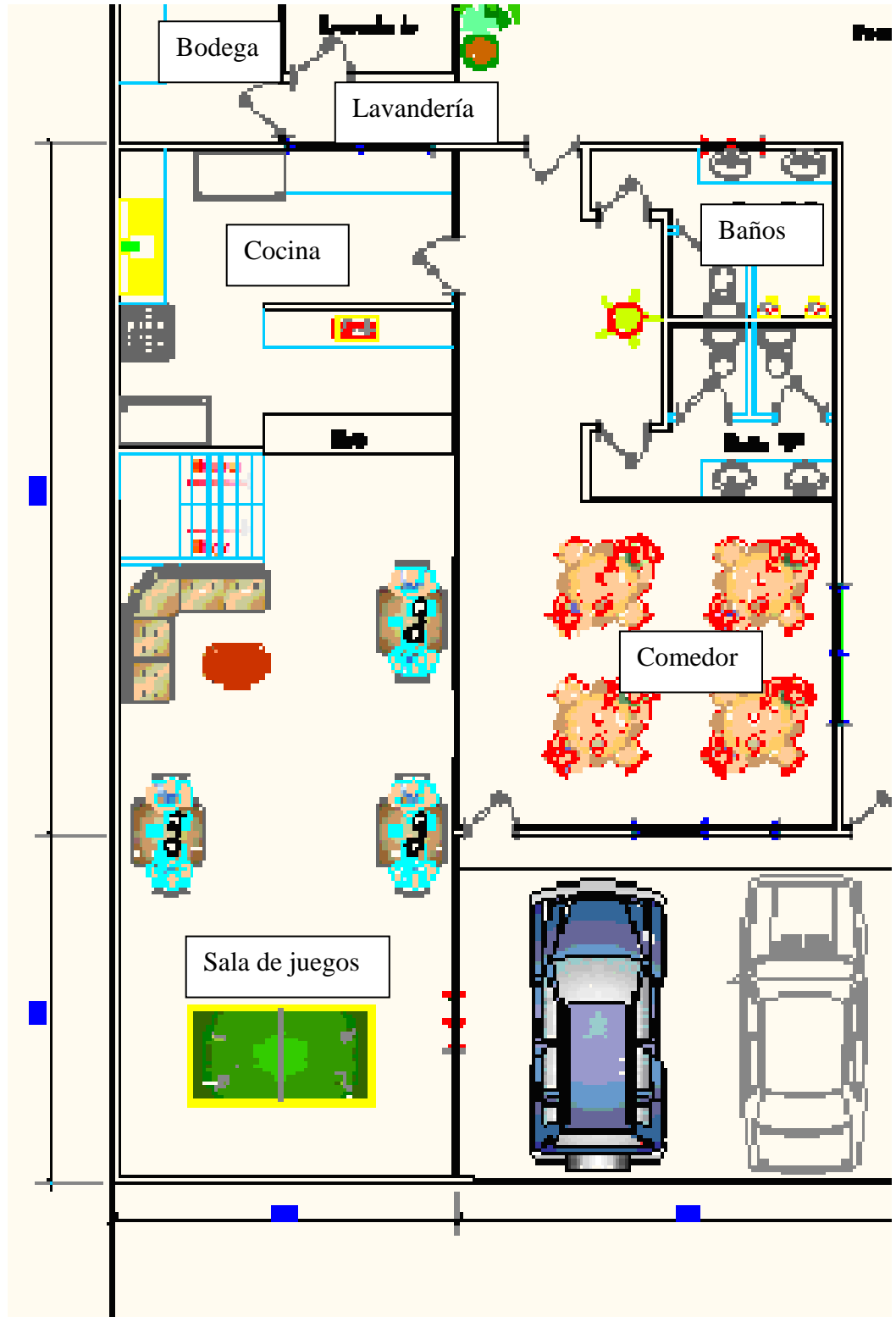
### **Planos, distribución y costos**

Según el estudio realizado por el ingeniero civil se establece lo siguiente, los planos en tamaño real se muestran posteriormente:

En el bloque A de la planta baja se encontrará en primera instancia la oficina administrativa, una cabina para el portero y estacionamientos, posteriormente se encuentra la recepción, la sala, una batería sanitaria, una sala de estudio y centro de Internet y finalmente un corredor a su lado derecho.

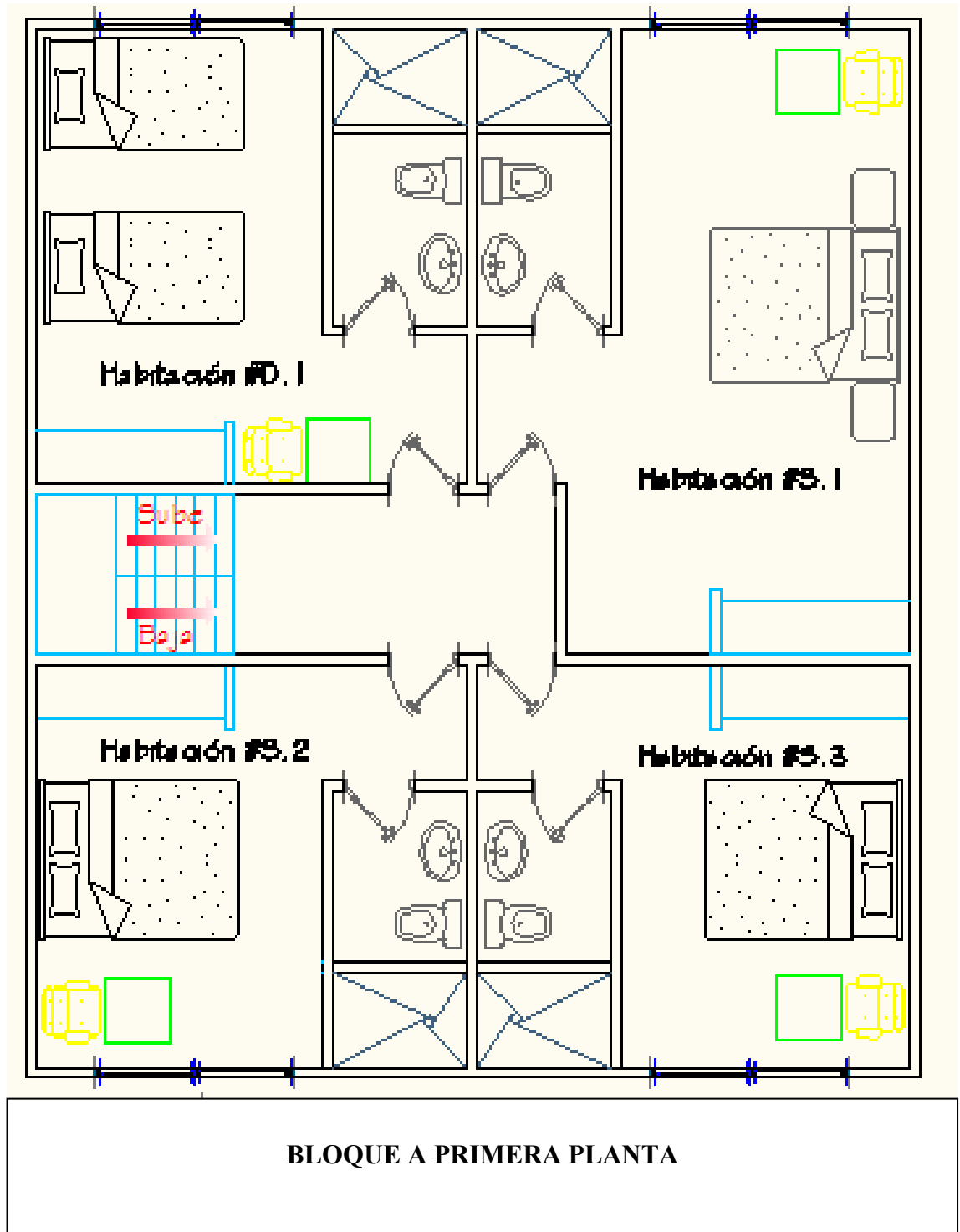


La planta baja del bloque B está constituido por: estacionamientos, un corredor en la parte derecha, una sala de juegos, el comedor, la cocina, una batería sanitaria, una bodega además del área de lavado y secado.

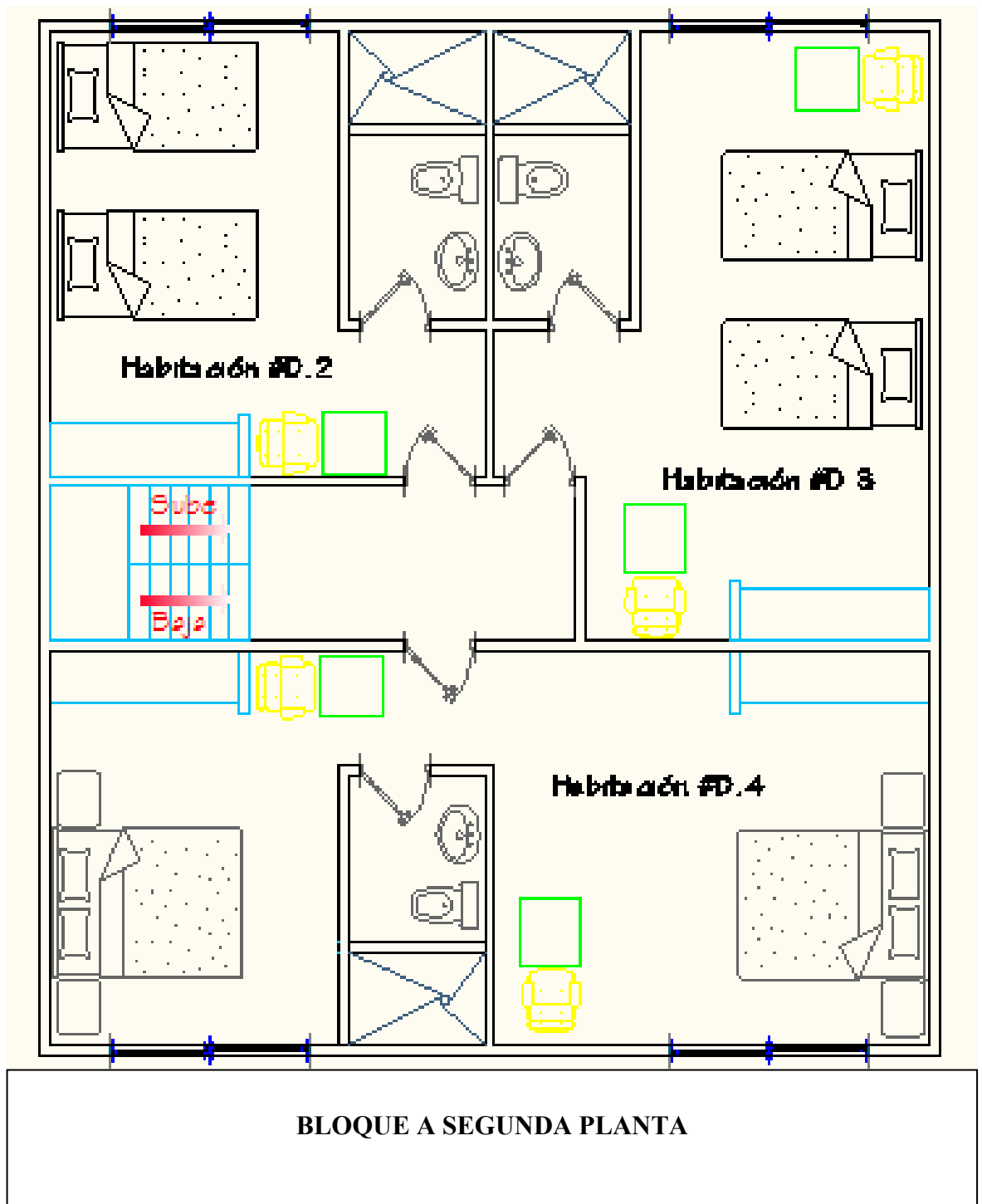


**BLOQUE B PLANTA BAJA**

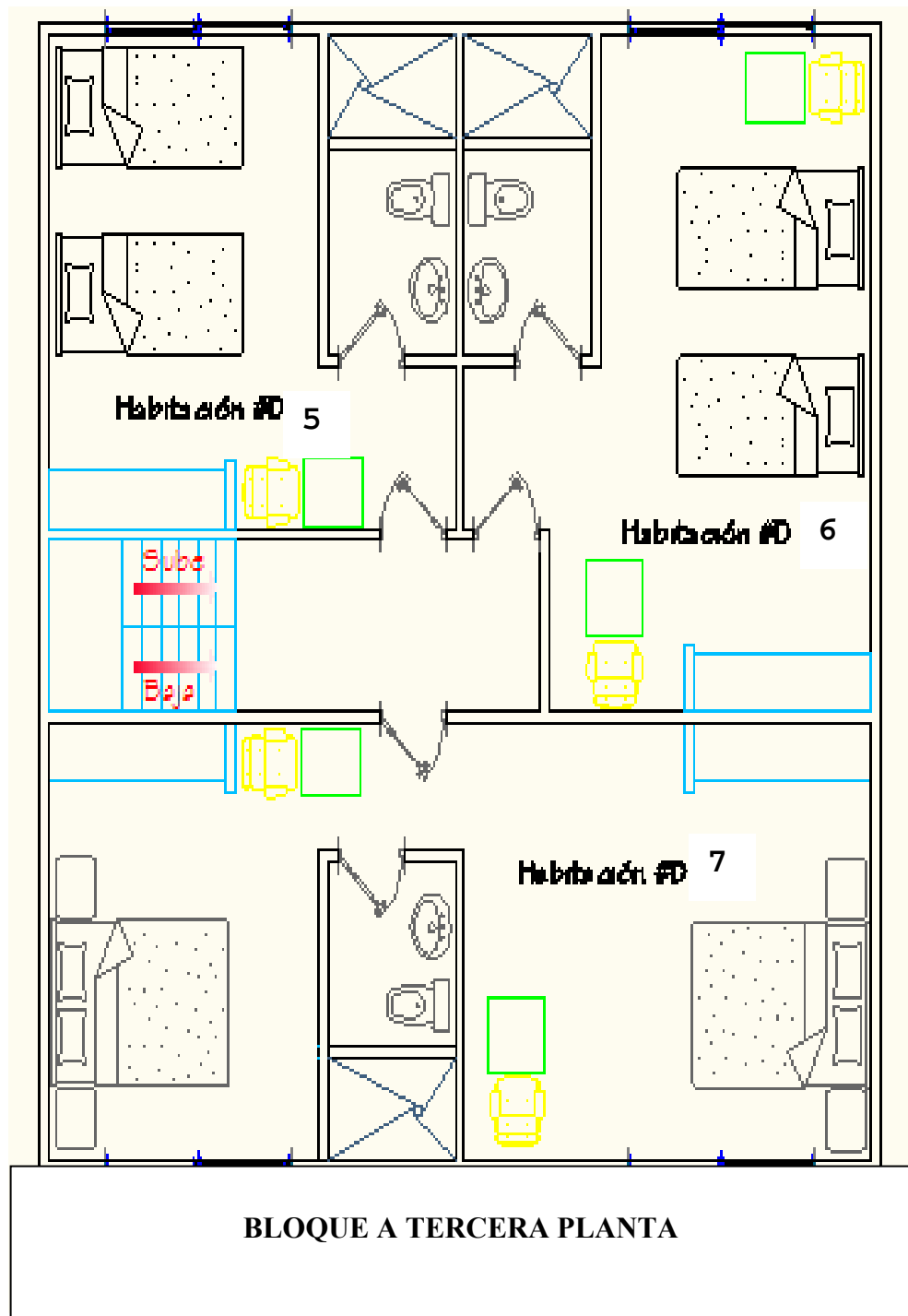
La primera planta del bloque A posee la capacidad para 5 estudiantes distribuidas en 3 habitaciones simples y 1 doble.



La segunda planta del bloque A cuenta con 3 habitaciones dobles, con capacidad para 6 estudiantes.



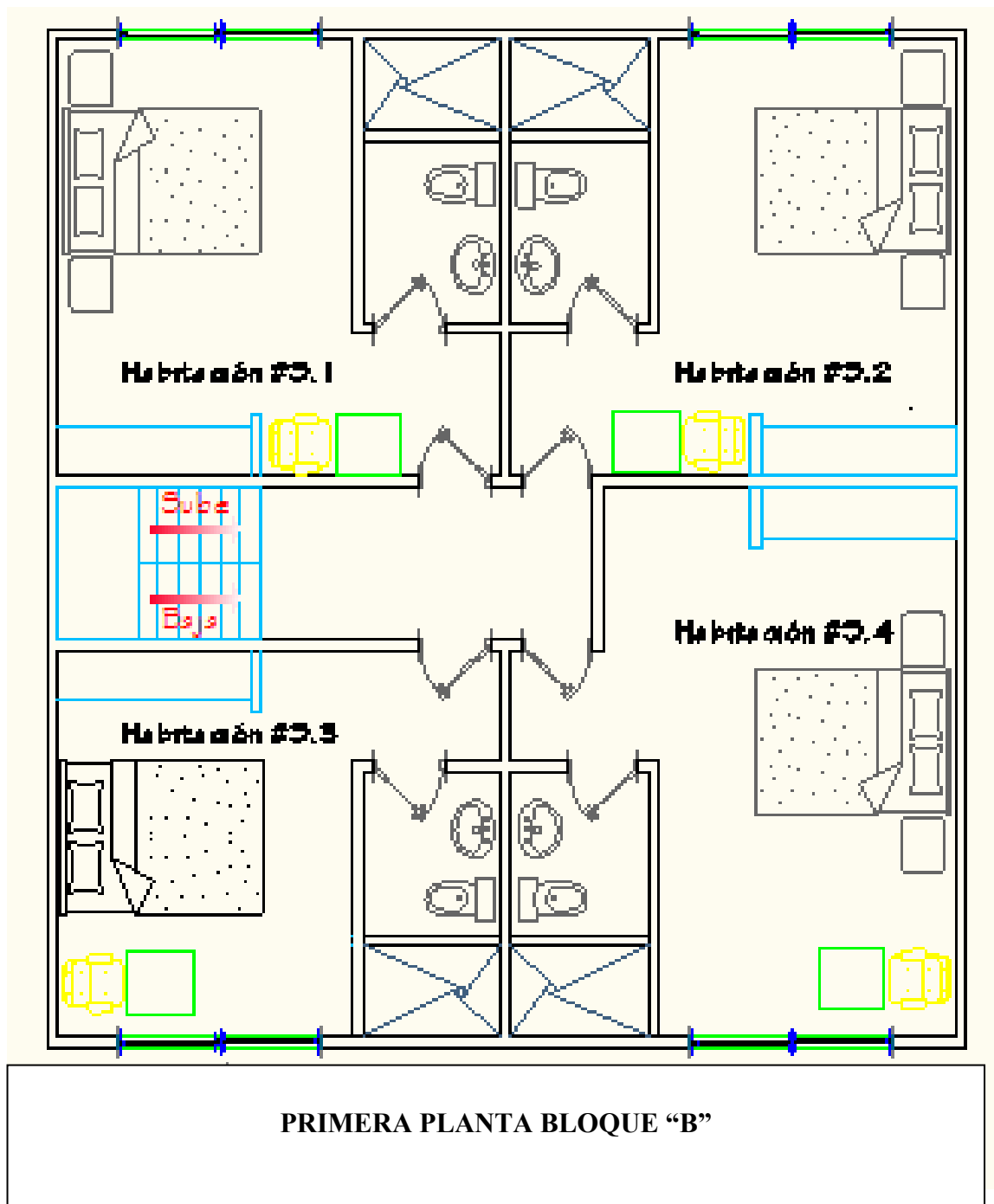
La tercera planta del bloque A cuenta con 3 habitaciones dobles, con capacidad para 6 estudiantes.



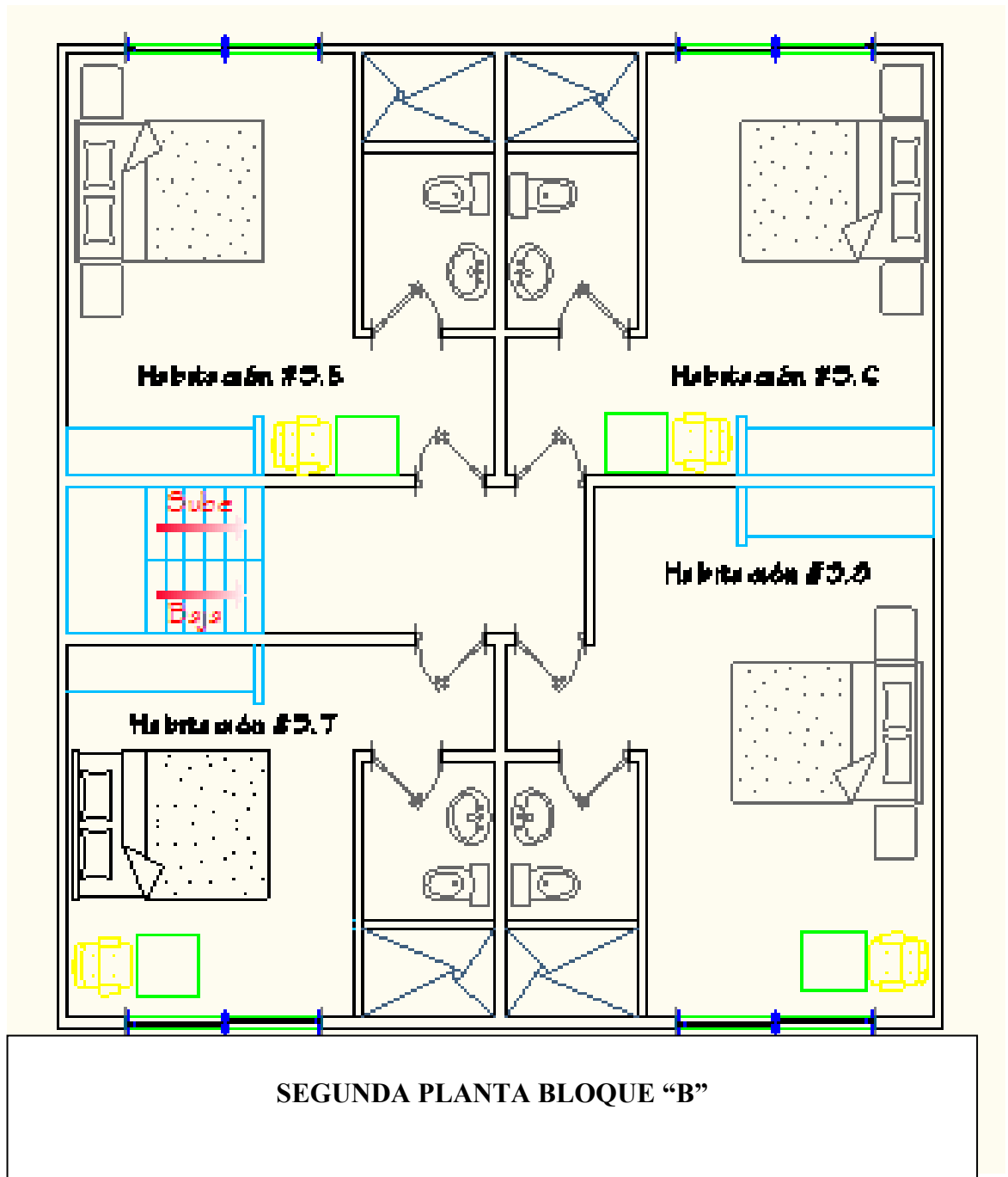
La capacidad total del Bloque A es de 17 estudiantes.



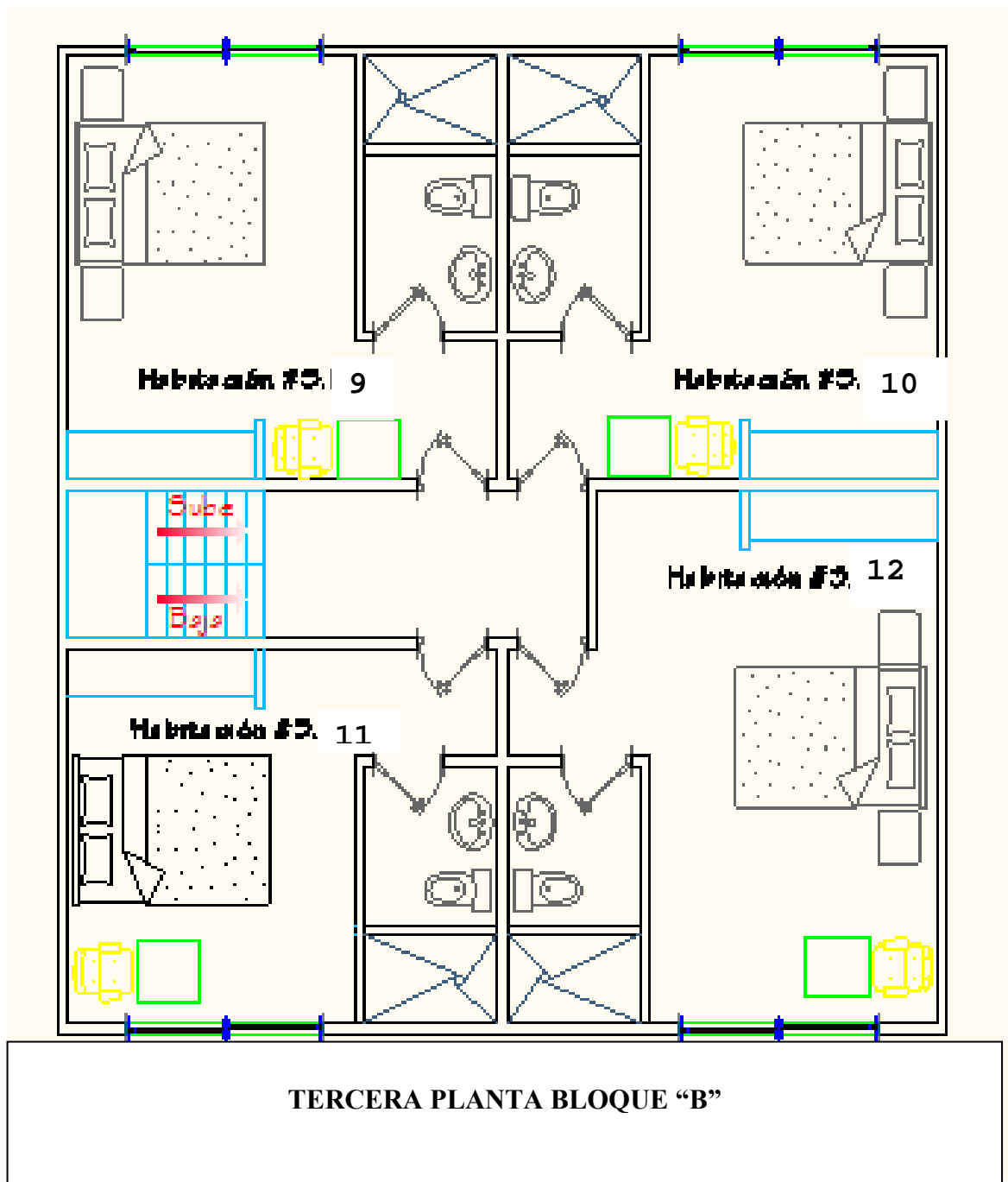
La primera planta del Bloque B está constituida por 4 habitaciones simples.



La segunda planta del Bloque B posee 4 habitaciones simples.



La tercera planta del Bloque B tiene 4 habitaciones simples.



En total el bloque B tiene capacidad para 12 estudiantes.

Los planos antecedentes fueron realizados por el Ing. Civil Fausto Maldonado y muestran la distribución de la residencia universitaria en los dos bloques, las estudiantes universitarias tendrán toda la comodidad que precisen, las habitaciones serán dobles y sencillas según su preferencia y tendrán baño propio.

Además el Ingeniero nos precisa los costos de la adecuación los cuales se encuentran en el capítulo financiero.

### **Tamaño y financiamiento:**

Es muy importante determinar si los recursos financieros con los que se cuenta son suficientes para el proyecto que se va a realizar, y, necesariamente esto va ligado al tamaño, para nuestro caso se puede mencionar que ya se cuenta con la infraestructura necesaria para la implantación del proyecto, la cual forma parte de la aportación de los accionistas, las consideraciones a tomar en cuenta son su adaptación a las necesidades de las estudiantes residentes, para lo cual se pretende realizar las adecuaciones pertinentes para que las mismas se sientan a gusto.

En cuanto a la cantidad precisa de la aportación de los socios se muestra a continuación:

**CUADRO N° 23: APORTACIONES DE LOS SOCIOS**

<b>CAPITAL SOCIAL / APORTACIONES</b>	<b>PORCENTAJE</b>
ACCIONISTA 1	\$ 56.947,26 42,51%
ACCIONISTA 2	\$ 77.000,00 57,49%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 133.947,26</b> <b>100%</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

El accionista 1 aportará la cantidad que se precisa en el cuadro en efectivo, mientras que el accionista 2 entregará la cantidad en especies, en este caso los inmuebles dónde se instaurará el proyecto.

La ventaja directa de contar con la infraestructura para el proyecto es que ya se tiene algo seguro y no es necesario evaluar otras opciones que podrían ser riesgosas.

Según el tamaño propuesto la capacidad será para 29 personas, anhelando que la rotación de las residentes no sea excesiva, para ello se aplicarán estrategias

como el brindar un ambiente positivo lleno de calor de hogar, para que las estudiantes sientan que el convivir en la residencia es algo imprescindible.

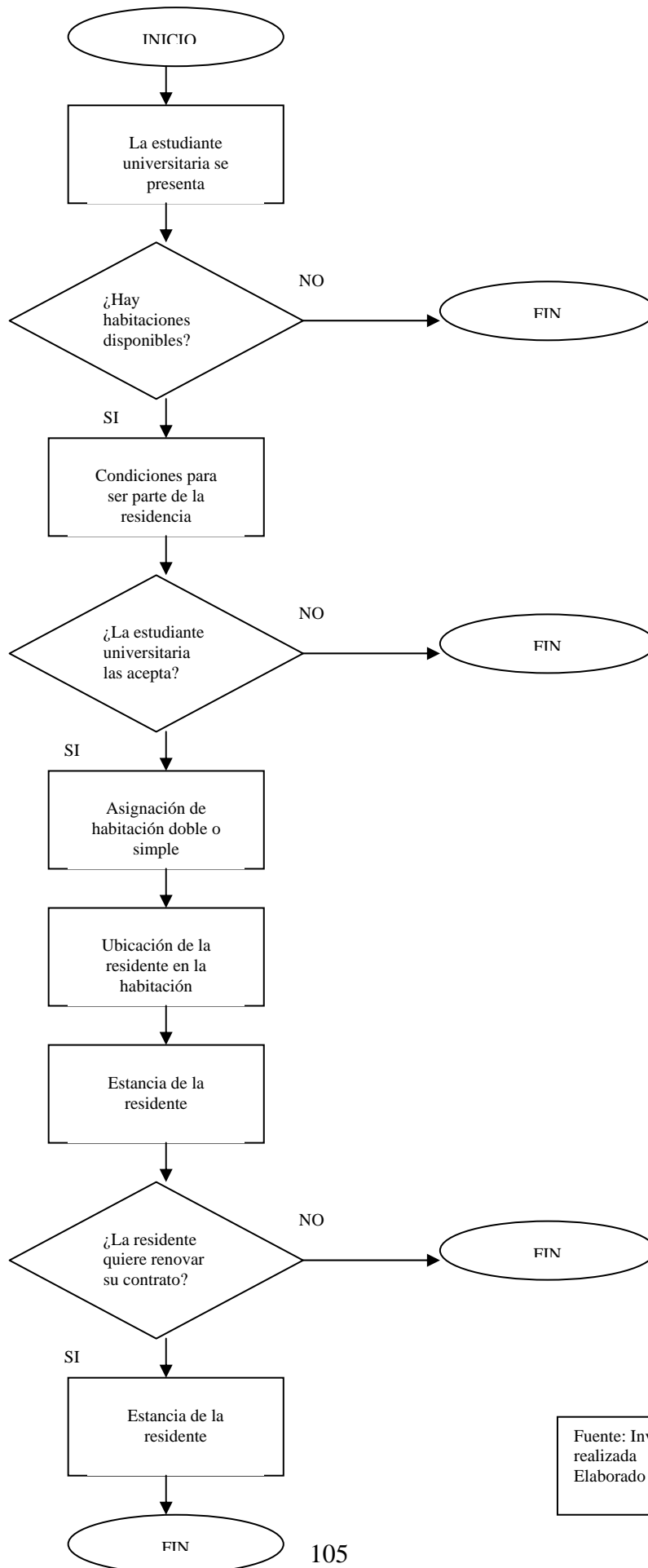
### **3.4 Ingeniería del proyecto**

La ingeniería del proyecto detalla claramente el proceso productivo y todo lo que tiene que ver con él.

En este caso el proceso productivo tiene que ver con el servicio que se pretende brindar, la residencia universitaria acogerá a estudiantes mujeres de provincia y les ofrecerá servicio de hospedaje, servicio de alimentación y servicios complementarios, con el único objetivo de que se sientan completamente a gusto.

A continuación se presenta un diagrama de flujo en el que se explica el proceso productivo de la residencia:

GRÁFICO N° 4: FLUJOGRAMA SERVICIO DE HOSPEDAJE

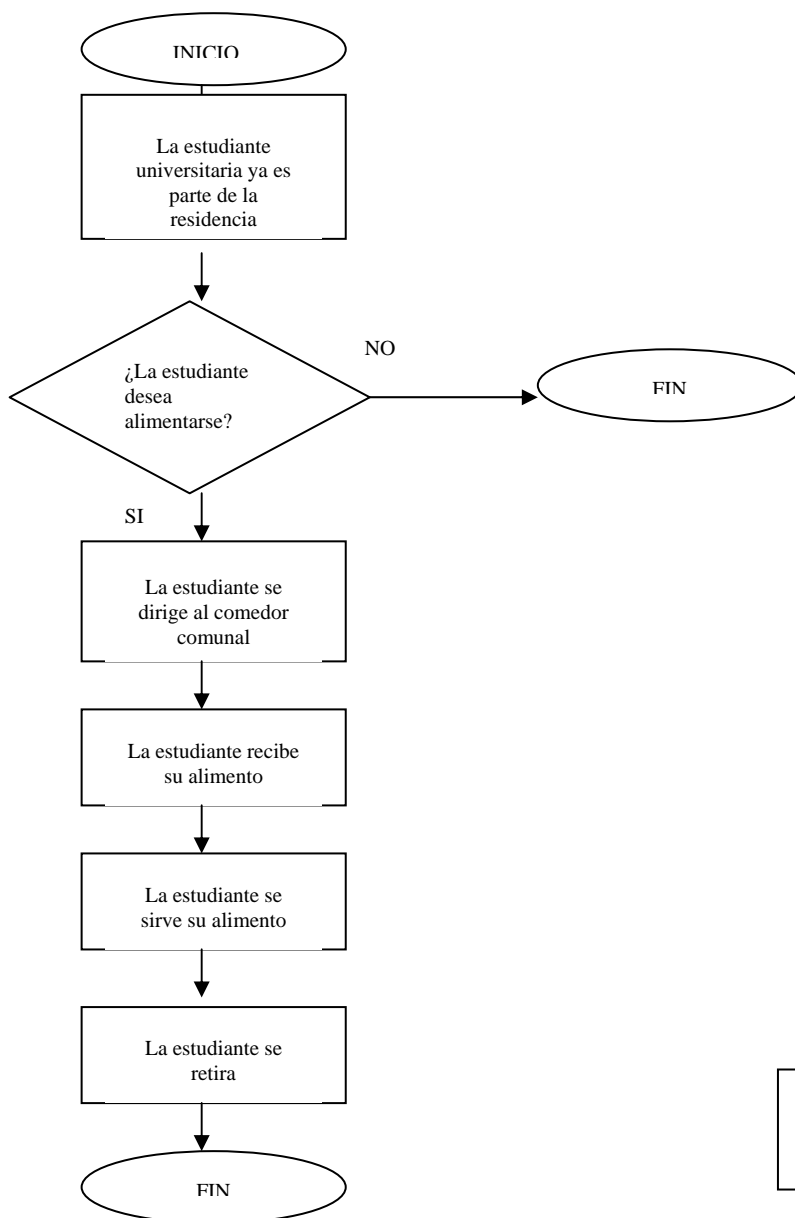


Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: La autora

### **Proceso de hospedaje:**

- 1. La estudiante universitaria se presenta:** La alumna de provincia se presenta en la residencia universitaria con deseos de ser parte de ella.
- 2. ¿Hay habitaciones disponibles?:** El administrador recibe a la estudiante y verifica que existan habitaciones disponibles, si no es así da por terminado el proceso, caso contrario le indica que existen condiciones para formar parte de la residencia.
- 3. Condiciones para ser parte de la residencia:** El administrador da a conocer las condiciones a la estudiante para poder formar parte de la residencia por escrito.
- 4. ¿La estudiante universitaria las acepta?:** Si la alumna acepta dichas condiciones y valida su aceptación con una firma de responsabilidad se prosigue con el proceso, en el caso de que su respuesta sea negativa se dará por concluido el mismo.
- 5. Asignación de habitación doble o simple:** Una vez que la estudiante esté de acuerdo con las normas de la residencia y lo que ofrece se procede con la asignación de la habitación, ella elegirá que tipo de habitación requiere según su predilección.
- 6. Ubicación de la residente en la habitación:** Una vez que la estudiante haya elegido se la dirige a su habitación, dándole a conocer de forma verbal y escrita todo lo que recibe dentro de ésta y su estado.
- 7. Estancia de la residente:** La estudiante durante su estancia empieza a disfrutar de los servicios que ofrece la residencia.
- 8. ¿La residente quiere renovar su contrato?:** Una vez que la estudiante ha permanecido el tiempo establecido en el contrato tiene la opción de darlo por terminado o de renovarlo. En caso de que lo renueve el servicio continúa siendo proporcionado, si no es así la relación contractual se termina y la usuaria abandona la residencia.
- 9. Estancia de la residente:** La estudiante se mantiene en la residencia.

GRÁFICO N° 5 FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN



Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: La autora

**Proceso del servicio de alimentación:**

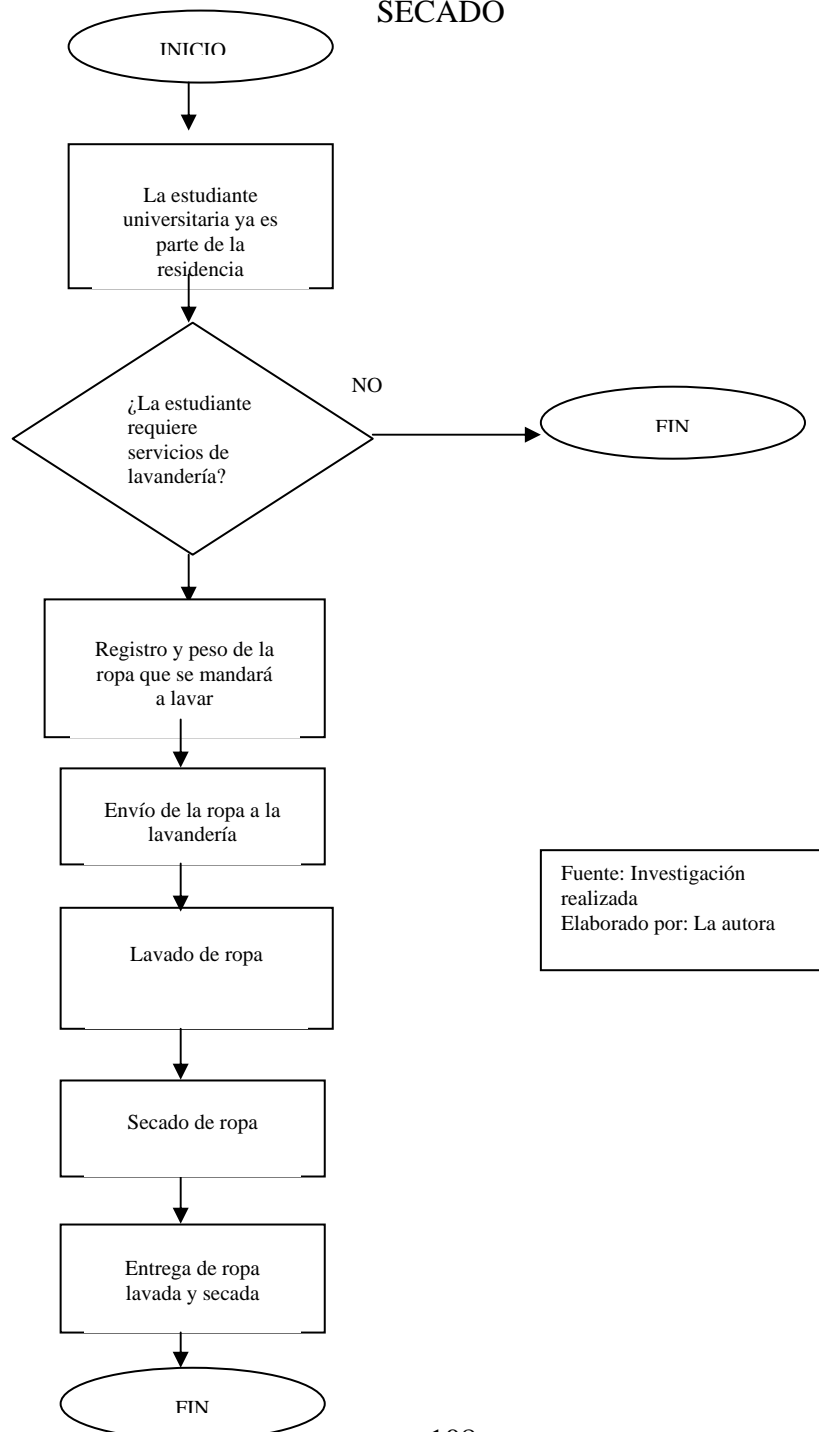
- 1. La estudiante universitaria ya es parte de la residencia:** Una vez que la alumna ya sea parte de la residencia puede gozar de los servicios que ésta ofrece.
- 2. ¿La estudiante desea alimentarse?:** Todos los servicios que ofrece la residencia están incluidos en un mismo paquete, por tanto si la estudiante decide no alimentarse no significa que el precio final será reducido.
- 3. La estudiante se dirige al comedor comunal:** Si la residente decide tomar su alimento se dirige al comedor comunal, el cual tendrá un horario



establecido, las estudiantes podrán elegir dicho horario en función de sus clases.

4. **La estudiante recibe su alimento:** Una vez que se encuentra en el comedor, la residente se acerca ordenadamente con su bandeja a recibir su alimento.
5. **La estudiante se sirve su alimento:** La residente se sienta a la mesa del comedor y se sirve su alimento.
6. **La estudiante se retira:** Una vez que la estudiante termina de servirse sus alimentos coloca la bandeja en su lugar y se retira.

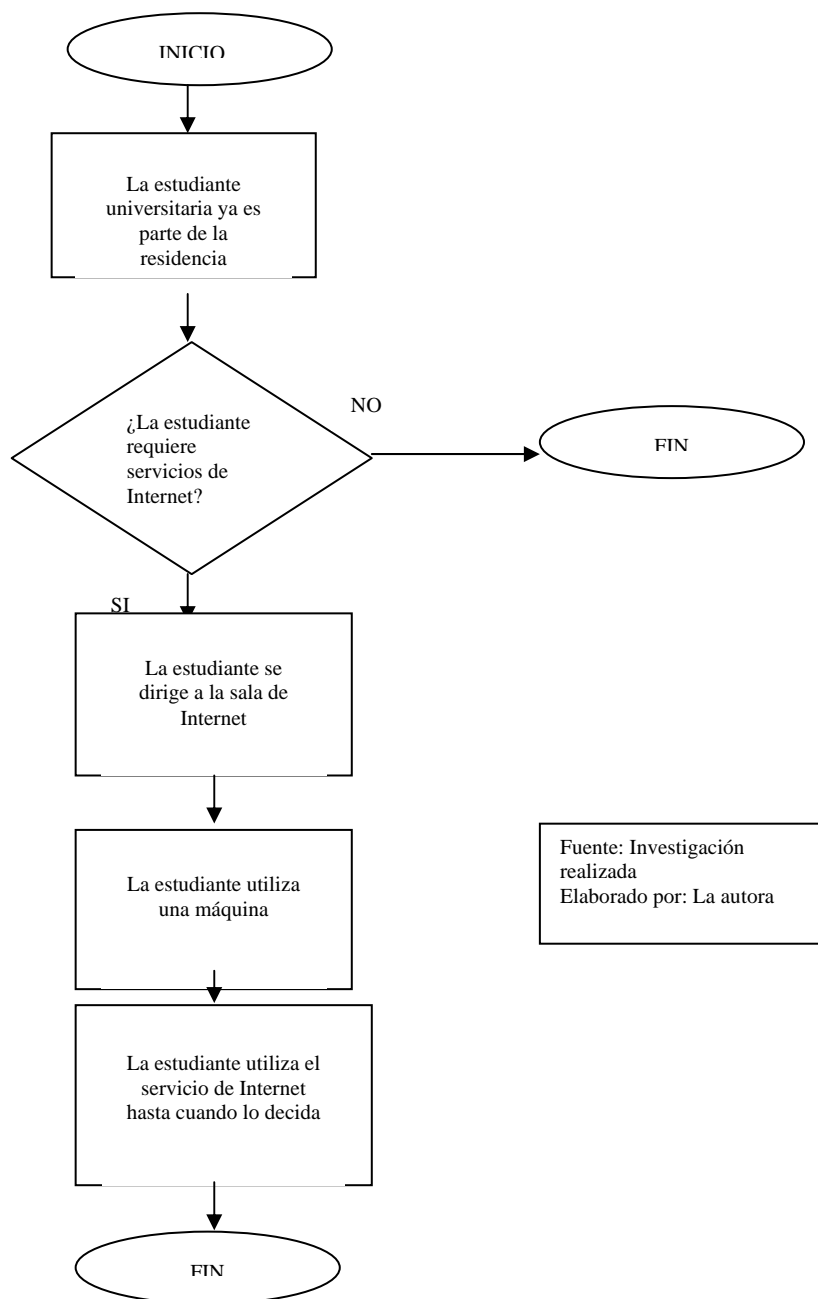
GRÁFICO N° 6: FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE LAVANDERÍA Y SECADO



### **Proceso del servicio de Lavandería:**

- 1. La estudiante universitaria ya es parte de la residencia:** Una vez que la alumna ya sea parte de la residencia puede gozar de los servicios que ésta ofrece.
- 2. ¿La estudiante requiere servicios de lavandería?:** La estudiante decide si desea utilizar los servicios de lavandería.
- 3. Registro y peso de la ropa que se mandará a lavar:** Si la estudiante desea utilizar el servicio de lavandería se realizará el respectivo registro de las prendas enviadas y el peso correspondiente por cada alumna para que no existan confusiones, se deberá colocar la ropa en un bolso fácilmente identificable.
- 4. Envío de la ropa a la lavandería:** Una vez clasificada la ropa se la envía a la lavandería.
- 5. Lavado de ropa:** La ropa es cuidadosamente lavada en las lavadoras destinadas para ello.
- 6. Secado de ropa:** La ropa es cuidadosamente secada en las secadoras a gas destinadas a ello.
- 7. Entrega de ropa lavada y secada:** Una vez terminado el proceso se entrega la ropa seca a la estudiante.

GRÁFICO N° 7: FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE INTERNET

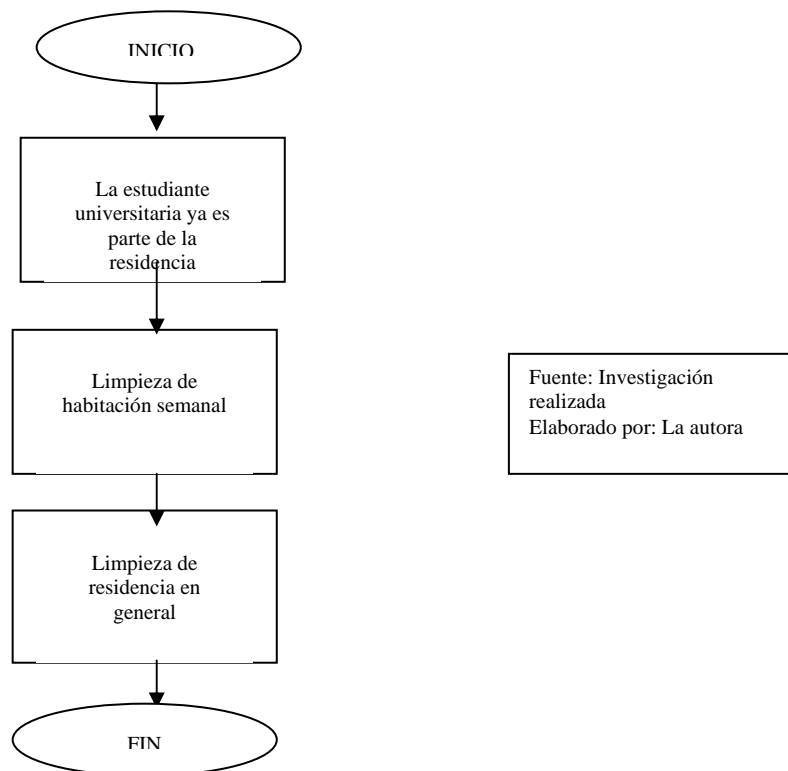


**Proceso del servicio de Internet:**

- 1. La estudiante universitaria ya es parte de la residencia:** Una vez que la alumna ya sea parte de la residencia puede gozar de los servicios que ésta ofrece.
- 2. ¿La estudiante requiere servicios de Internet?:** Esta decisión es tomada por la estudiante, quién según sus requerimientos establece si necesita o no del servicio de Internet.

3. **La estudiante se dirige a la sala de Internet:** Si la estudiante decide que si requiere el servicio de Internet se dirige a la sala destinada para ello.
4. **La estudiante utiliza una máquina:** La estudiante utiliza la máquina para realizar lo que ella necesite.
5. **La estudiante utiliza el servicio de Internet hasta cuando lo decida:** La estudiante utiliza el servicio hasta cuando ella lo requiera.

GRÁFICO N° 8: FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE LIMPIEZA



#### Proceso del servicio de Limpieza:

1. **La estudiante universitaria ya es parte de la residencia:** Una vez que la alumna ya sea parte de la residencia puede gozar de los servicios que ésta ofrece.
2. **Limpieza de habitación semanal:** La estudiante gozará del servicio de limpieza directamente en su habitación cada semana
3. **Limpieza de residencia en general:** También se realizará la limpieza general de la residencia.

### **3.5 Organización y administración**

#### **3.5.1 Organización**

Para poder constituir una compañía debe cumplir con ciertos parámetros estipulados por agentes reguladores, en el país existen diversas entidades que establecen normas para cada una de las empresas existentes. Dependiendo de la actividad económica que se realice el organismo regulador actúa.

Para nuestra futura empresa, la Superintendencia de Compañías es el primer organismo, seguido por el Servicio de Rentas Internas y el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, sin desmerecen la importancia que tienen cada uno.

Para poder llevar a cabo la instauración de la compañía se deben cumplir con los siguientes requisitos:

#### **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

- Se debe reservar el nombre o razón social que tendrá la compañía.
- Aprobación del nombre o razón social de la empresa
- Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad.

#### **NOTARÍA**

- Se debe realizar la escritura de constitución ante un notario indicando la autorización respectiva del nombre de la compañía, la cuenta, copias de cédulas y papeletas de votación de los accionistas, el objeto social al que se dedicará la compañía, el capital social. La Minuta de Constitución Simultánea de Compañía Anónima se la puede observar en el Anexo N° 1.

#### **SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS**

- Una vez realizada la escritura de constitución debe ser llevada a la Superintendencia de Compañías en tres copias con oficio firmado por un abogado

- La Superintendencia de Compañías emite una respuesta en el transcurso de 48 horas ya sea de oficio cuando existe algún error en la escritura o cuando debe obtener permisos previos; o con una resolución para poder continuar con el proceso de constitución. Si se le contesta con oficio debe realizar todas las observaciones realizadas para poder continuar con el trámite.

#### CÁMARA DE PEQUEÑOS INDUSTRIALES DE PICHINCHA

- Antes de ello la compañía debe haberse inscrito en la Cámara de Pequeños Industriales de Pichincha, para lo cual se requiere la escritura de constitución, llenar el respectivo formulario y pagar lo debido para poder pertenecer a esta cámara, mencionada cámara proporciona un certificado.

#### PERIÓDICO

- Se debe realizar la publicación en un periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día de un extracto de la resolución de constitución de la compañía y comprar tres ejemplares de dicha publicación.

#### NOTARÍA

- Debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaria donde obtuvo las escrituras.

#### MUNICIPIO

- La patente es un impuesto que se paga al municipio para lo cual se requiere escritura de constitución de la compañía y resolución de la superintendencia de Compañías en original y copia, copias de cédula, papeleta de votación del representante legal, dirección donde funciona la misma.
- Certificado de exoneración o liberación.

#### REGISTRO MERCANTIL

- Se requieren tres copias certificadas de la escritura de constitución y su respectiva resolución avalizadas por la notaría.
- Copias de cédula y papeleta de votación del compareciente.

- Certificado de inscripción en el registro de la Dirección Financiera Tributaria del Municipio de Quito.
- Certificación de la Cámara de Pequeños Industriales de Pichincha.
- La publicación original en el periódico.

#### NOTARÍA

- Se debe inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello debe presentar el acta de la Junta General en donde se nombran a cada uno de ellos y los nombramientos originales. Los nombramientos del presidente como del gerente general se encuentran en los anexos N° 2 Y 3 respectivamente.

#### SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

- Escritura con la respectiva resolución inscrita en el registro mercantil.
- Periódico en el que se publicó el extracto.
- Original o copias certificadas de los nombramientos inscritos en el registro mercantil del representante legal y administrador.
- Copias de las cédulas de ciudadanía del representante legal y administrador.
- Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal.
- Copia simple del pago de luz, agua o teléfono.

Una vez que la Superintendencia de Compañías verifique que todo esté correcto le entregará al compareciente:

- Formulario de RUC.
- Cumplimiento de obligaciones y existencia legal.
- Datos generales.
- Nómina de accionistas.

#### SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

- Formulario RUC 01-A Y 01-B suscritos por el representante legal, los formularios se encuentran en el anexo N° 4.

- Original y copia o copia certificada de la escritura de constitución o domiciliación inscrita en el registro mercantil.
- Original y copia de las hojas de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas)
- Original y copia o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el registro mercantil.
- Original y copia de la planilla de luz, agua o teléfono de los últimos tres meses.

### SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

- Se debe presentar a la Superintendencia una copia simple del RUC previa a la entrega del oficio al banco para retirar los fondos de la cuenta de integración de capital.

El instructivo proporcionado por la Superintendencia de Compañías estipula la constitución de las compañías dependiendo del tipo, para nuestro caso la empresa será constituida como una compañía anónima.

Una compañía anónima es una sociedad bajo el control de instituciones reguladoras, dividida en acciones negociables, formada por aportaciones de mínimo dos socios o accionistas, quienes responden por el monto de sus aportaciones. Su capital suscrito mínimo debe ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América.

En primera instancia se debe fijar un nombre respetando los principios de propiedad e inconfundibilidad para con las demás empresas ya constituidas.

El nombre escogido para nuestra empresa será: RESIFAM COMPAÑÍA ANÓNIMA, luego de haber verificado en la página Web de la Superintendencia de Bancos que no exista alguna similitud con respecto a otras compañías.

Luego se realizará una solicitud de aprobación, para ello se presentará al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de



la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.

El objeto social al cual se dedicará la compañía es de suma importancia también y deberá estar en función de los parámetros establecidos por la Ley de Compañías, para el proyecto en mención la empresa realizará servicios de hospedaje, alimentación y servicios complementarios en residencias.

La forma de constitución de una compañía anónima puede ser simultánea o sucesiva; nuestra empresa se constituirá simultáneamente, es decir en un solo acto entre los que otorguen la escritura y suscriban las acciones en este caso los fundadores.

Para intervenir en la constitución de la compañía se debe tener la capacidad civil para contratar, los accionistas en este caso serán el dueño del inmueble y mi persona en calidad de administradora.

La calidad de accionista le atribuye a éste los derechos fundamentales por cada acción que posea y las demás establecidas en la ley, además cada acción puede ser negociada libremente.

El capital con el cual empezará la empresa estará constituido por bienes inmuebles y capital numerario, dichos bienes servirán para la actividad económica que desempeñará la empresa; además se contará con capital numerario proporcionado por el otro accionista por un valor de \$56.947,26, la cantidad total de capital propio aproximado asciende a \$133.947,26.

Una vez inscrito en el Servicio de Rentas y haber obtenido el RUC también se inician las obligaciones tributarias que para el caso de la compañía serían:

- ANEXO DE COMPRAS Y RETENCIONES EN LA FUENTE POR OTROS CONCEPTOS
- ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES

- DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Además se ha establecido el reglamento de convivencia para las estudiantes que pertenecen a la residencia universitaria, el mismo se encuentra en el anexo N° 5 y en el anexo N° 6 se precisa el contrato de arrendamiento a firmarse entre las partes.

### 3.5.2 Misión y régimen de constitución

Somos una compañía 100 % dedicada a ofrecer un lugar cómodo y acogedor que brinde servicios de hospedaje, alimentación y servicios complementarios de calidad para señoritas estudiantes de provincia que se dirigen a la ciudad de Quito a realizar su instrucción superior, con el principio fundamental de proporcionar a cada huésped un ambiente familiar lleno de confianza y naturalidad, haciendo de su adaptación algo más fácil de llevar, ya que consideramos el enorme sacrificio que realizan al separarse de sus hogares.

### 3.5.3 Visión

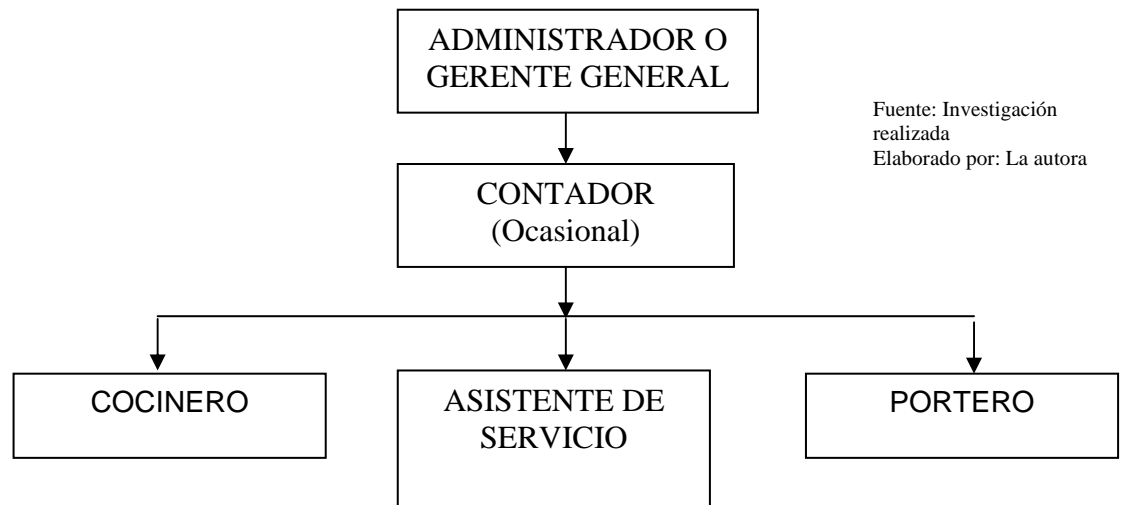
Ser una compañía sólida, con perspectivas de crecimiento a mediano plazo, que responda positivamente ante todas las necesidades de nuestros clientes, contando con el talento humano adecuado y comprometido para la consecución de dichos objetivos.

### 3.5.4 Estrategia general del proyecto

La estrategia del proyecto irá encaminada principalmente a ofrecer un servicio de calidad que cumpla con los requerimientos de las estudiantes que además de ofrecerles un lugar cómodo en el que cuenten con todos los servicios necesarios para cubrir todas y cada una de las necesidades, se ofrezca un lugar en el que se sientan como en casa pues tendrán la posibilidad de relacionarse con estudiantes que se encuentran en similares condiciones; así como también se contará con charlas motivacionales que brinden un apoyo a las estudiantes que vayan formando parte de la Residencia, además

de reuniones esporádicas que no tendrán que ser de carácter obligatorio sino más bien voluntario en las cuales se efectúen charlas informales que permitan que las estudiantes conozcan a sus compañeras, despejen inquietudes o simplemente mantengan un momento de distracción en la cual puedan despejar su mente y darse cuenta que no están solas y que tienen personas en las que pueden confiar.

GRÁFICO N° 9: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



## RESPONSABILIDADES

### ADMINISTRADOR

El Administrador de la compañía tiene como responsabilidades específicas:

- Convocar a la junta general de accionistas a sesiones ordinarias o extraordinarias.
- Presidir la junta general de accionistas.
- Representar legal y extrajudicialmente a la compañía.
- Toma de decisiones ante diferentes circunstancias de la compañía.
- Control y evaluación de los subordinados.
- Análisis de estados financieros.

### CONTADOR

El contador de la compañía tiene como responsabilidades específicas:

- Realizar estados financieros.
- Respalda con su firma estados financieros presentados a las entidades de control y accionistas.
- Presentar información que requieran las entidades de control.
- Mantener al día a la empresa en cuanto a obligaciones tributarias.

#### COCINERO:

Se requerirán dos cocineros.

- Organizar el servicio de alimentación para la residencia.
- Preparar los alimentos que en este caso serán tres veces al día, desayuno, almuerzo y cena.
- Servir los alimentos mediante el método de self-service.

#### ASISTENTE SERVICIO

Se requerirán dos asistentes de servicio.

- Realiza todas las funciones que tienen que ver con mantener limpia la residencia como cada una de las habitaciones de las estudiantes,
- Realiza todas las funciones de lavandería y secado, entre otras.

#### PORTERO

- Se encarga de vigilar y preservar la tranquilidad dentro de la residencia
- Verifica quienes ingresan y quienes salen de la residencia.

### PERFIL DE LOS CARGOS

#### ADMINISTRADOR

- Título de tercer nivel en Ciencias Administrativas, Contables, Financieras, o Economista.
- Mínimo un año de experiencia en cargos similares.
- Competencias: practicidad, iniciativa, responsabilidad, transparencia, capacidad de liderazgo, trabajo bajo presión, objetividad, juicio práctico, manejo de grupos.

#### CONTADOR

- Título de tercer nivel en Ciencias Administrativas, Contables o Financieras, de preferencia CPA
- Mínimo un año de experiencia en cargos similares.
- Competencias: Garantiza el registro de las transacciones comerciales por tanto debe tener un alto grado de responsabilidad, compromiso y honestidad, trabajo bajo presión, proactividad.

#### COCINERO

- Conocimientos en gastronomía, certificado por cursos.
- Seis meses mínimo de experiencia en cargos similares.
- Competencias: proactividad, trabajo bajo presión, creatividad.

#### ASISTENTE DE SERVICIO

- Experiencia mínima de seis meses en cargos similares.
- Competencias: Proactividad, trabajo bajo presión.

#### PORTERO

- Experiencia mínima de seis meses en cargos similares.
- Competencias: Proactividad, trabajo bajo presión, confiabilidad.

## **CAPÍTULO IV**

El capítulo IV presenta el análisis económico y financiero para poder poner en marcha el proyecto, todos los recursos monetarios, humanos y de infraestructura necesarios para la Residencia Universitaria. Además se demuestra su viabilidad y rentabilidad a largo plazo después de la evaluación financiera.

### **4. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO**

El estudio financiero permite evaluar la viabilidad del proyecto y su rendimiento económico tomando como referencia los capítulos desarrollados anteriormente.

Específicamente analiza la cantidad de recursos económicos que se necesitan para llevar a cabo el proyecto luego de haber establecido la existencia real de un mercado insatisfecho.

El estudio financiero permitirá establecer los ingresos y los egresos que se producirán ante la aplicación del proyecto en los cuales el inversionista basará su decisión.

#### **4.1 Objetivos específicos del estudio financiero**

- Determinar el monto de la inversión que necesitará el proyecto para el desarrollo del mismo.
- Establecer los costos operativos del proyecto.
- Definir con precisión los ingresos y egresos que generará el proyecto
- Establecer la rentabilidad del proyecto
- Establecer la viabilidad del proyecto
- Permitir al inversionista tomar una adecuada decisión con respecto al proyecto.
- Realizar una adecuada evaluación económica

## 4.2 Inversiones

Las inversiones son aquellas que se realizan con el objetivo principal de obtener una rentabilidad económica, pueden darse en componentes monetarios o en especies.

Las inversiones realizadas permiten la consecución de un proyecto.

Para poder iniciar con el proyecto se deben definir específicamente las inversiones a realizarse, es decir los recursos que se necesitan, los cuales poseen una clasificación en función de lo que representan.

Se deben fijar inversiones en:

- Activos fijos
- Activos intangibles
- Capital de trabajo

Además se debe consolidar los datos levantados en los capítulos anteriores cómo en el estudio de mercado y técnico para poder establecer el nivel de inversiones en cuanto a la capacidad instalada, los ingresos producidos, costos, gastos, entre otros.

También se deberán establecer los presupuestos de ventas como de gastos. Y, finalmente formular los estados financieros del proyecto en base a toda la información obtenida.

### 4.2.1 Activos Fijos

Los activos fijos forman una parte importante de la empresa ya que le permite continuar con su giro de negocio, los activos que requerirá la residencia universitaria serán:

- Construcciones
- Maquinaria y Equipo
- Equipos de Cómputo
- Muebles y Enseres

Los activos fijos alcanzan los \$137.804,88, el rubro más representativo tiene que ver con las construcciones.

CUADRO N° 24: ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS	
CONSTRUCCIONES	\$ 112.344,01
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 7.897,91
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$ 7.044,98
MUEBLES Y ENSERES	\$ 10.517,98
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 137.804,88</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora.

En cuanto a la edificación, ésta fue revalorizada por el Ing. Fausto Maldonado, quien tomó en cuenta todos los parámetros necesarios para determinar su valor actual, como sector, plusvalía, metros cuadrados de terreno y de construcción, entre otros; además realizó una valorización de las adecuaciones que precisa la estructura. Se consideraron todas las modificaciones y ampliaciones que requiere la construcción actual para acoplarla a una residencia universitaria con capacidad para 29 personas.

El estudio inició con una inspección del lugar, análisis de la estructura, mediciones, requerimientos de material y mano de obra, entre otros, para establecer con precisión el presupuesto de obra y los planos con los cambios respectivos.

A continuación se presenta el presupuesto de obra realizado en el estudio a julio del 2010, la cantidad asciende a \$35.344,01:



**CUADRO N° 25: PRESUPUESTO DE OBRA**

**Presupuesto Referencial**

(Fecha: Julio 2010)

<b>Residencia Universitaria</b>				
<b>Descripción del Rubro</b>	<b>VOLUMEN</b>	<b>VALOR</b>	<b>V. TOTAL</b>	<b>UNIDAD</b>
<b>PRELIMINARES</b>			<b>\$ 530,95</b>	
Arreglo y Limpieza	332,20	\$ 1,15	\$ 382,03	M2
Demolición de estructura existente	3,50	\$ 42,50	\$ 148,92	M3
<b>MOVIMIENTO DE TIERRA</b>			<b>\$ 57,34</b>	
Excavación manual y desalojo	0,77	\$ 9,04	\$ 6,94	M3
Relleno y compactación a mano	0,77	\$ 10,00	\$ 7,70	M3
Desalojo en volqueta	4,27	\$ 10,00	\$ 42,70	M3
<b>ESTRUCTURA</b>			<b>\$ 8.668,74</b>	
H.S. en Columnas incluye encofrado	2,02	\$ 362,50	\$ 732,25	M3
Cadenas de H.A.	1,40	\$ 255,00	\$ 357,00	M3
H.S. en vigas y losa incluye encofrado	1,30	\$ 449,16	\$ 583,91	M3
Loseta Mesón de cocina incluido encofrado	3,78	\$ 75,21	\$ 284,29	M
Escalera de H.A.	4,00	\$ 580,36	\$ 2.321,44	UNIDAD
Hierro y acero de refuerzo	528,82	\$ 2,64	\$ 1.396,08	Kg
Bloque alivianado e=15	3696,00	\$ 0,81	\$ 2.993,76	UNIDAD
<b>MAMPOSTERÍA</b>			<b>\$ 9.047,14</b>	
Mampostería de bloque alivianado e=10	144,55	\$ 19,16	\$ 2.769,58	M2
Enlucido Interior	238,40	\$ 8,75	\$ 2.086,00	M2
Enlucido Exterior	98,56	\$ 8,75	\$ 862,40	M2
Pintura de caucho INTERIOR-EXTERIOR	336,96	\$ 9,88	\$ 3.329,16	M2
<b>Instalaciones AASS- AAPP</b>			<b>\$ 6.340,51</b>	
Punto de AA SS	26,00	\$ 35,00	\$ 910,00	Punto
Punto de AA PP	26,00	\$ 31,96	\$ 830,96	Punto
Inodoro Torino elongado colores suaves	26,00	\$ 62,13	\$ 1.615,38	UNIDAD
Lavamanos Scorpio	26,00	\$ 42,44	\$ 1.103,44	UNIDAD
Cerámica de pared para baño	32,40	\$ 35,04	\$ 1.135,30	M2
Lavadero de cocina 2p. Teka (120*50) ac. Inox.	1,00	\$ 144,59	\$ 144,59	UNIDAD
Grifería de ducha regulable de 1/2 pulg	36,00	\$ 16,69	\$ 600,84	UNIDAD
<b>INSTALACIONES ELÉCTRICAS</b>			<b>\$ 1.460,84</b>	
Lámpara fluorescente 2 X 40W.	8,00	\$ 49,13	\$ 393,04	UNIDAD
Foco 100W - 120 V incl. Roseton	12,00	\$ 6,25	\$ 75,00	UNIDAD
Punto de iluminación	20,00	\$ 41,63	\$ 832,60	UNIDAD
Punto de teléfono	4,00	\$ 40,05	\$ 160,20	UNIDAD
<b>VARIOS</b>			<b>\$ 9.238,49</b>	
Puerta de madera sin chapa	12,00	\$ 59,25	\$ 711,00	UNIDAD
Cerradura de llave seguro	12,00	\$ 33,75	\$ 405,00	UNIDAD
ventana de aluminio y vidrio	25,20	\$ 101,25	\$ 2.551,50	M2
Cerámica Graiman 0,40 X 0,40 antideslizante	166,10	\$ 33,54	\$ 5.570,99	M2
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 35.344,01</b>	<b>dólares</b>
ELABORADO POR				
ING. FAUSTO MALDONADO S. (Reg. Prof. 08-200)				

Fuente: Ing. Fausto Maldonado

Elaborado por: Ing. Fausto Maldonado

En cuanto a maquinaria y equipo se encuentra establecido todo lo que se necesitará para la consecución de la parte operativa del proyecto; tanto para instalar la cocina, la sala y demás espacios dentro de la residencia.

### CUADRO N° 26: MAQUINARIA Y EQUIPO

MAQUINARIA Y EQUIPO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COCINA INDUSTRIAL	1	\$ 460,00	\$ 460,00
REFRIGERADORA	1	\$ 1.199,99	\$ 1.199,99
MICRONDAS	1	\$ 99,99	\$ 99,99
LAVADORA	2	\$ 689,99	\$ 1.379,98
SECADORA	2	\$ 579,99	\$ 1.159,98
LICUADORA	2	\$ 65,00	\$ 130,00
UTENSILLOS CATERING / SELF SERVICE	1	\$ 500,00	\$ 500,00
UTENSILLOS DE COCINA (VAJILLAS, CUBERTERÍA, CUCHILLERÍA, CRISTALERÍA, OLLAS SARTENES, ETC.)	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
TELEVISIÓN	2	\$ 719,99	\$ 1.439,98
DVD (PROMOCIÓN CON TV)	2	\$ 39,00	\$ 78,00
EQUIPO DE SONIDO	1	\$ 179,99	\$ 179,99
SOPORTE PARA TELEVISIÓN	2	\$ 35,00	\$ 70,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.897,91</b>

Fuente: investigación realizada

Elaborado por: La autora

Los equipos de cómputo serán destinados para el servicio de Internet para las estudiantes y una pequeña parte para el área administrativa, se contará con un total de 15 máquinas y dos impresoras.

### CUADRO N° 27: EQUIPOS DE CÓMPUTO

EQUIPOS DE CÓMPUTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
COMPUTADORAS	15	\$ 459,00	\$ 6.885,00
IMPRESORA	2	\$ 79,99	\$ 159,98
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 7.044,98</b>

Fuente: investigación realizada

Elaborado por: La autora

Los muebles y enseres están destinados tanto para la parte operativa como administrativa, con estos se adecuarán las habitaciones y las demás áreas del lugar.

**CUADRO N° 28: MUEBLES Y ENSERES**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
MESAS COMPUTADORAS	15	\$ 40,00	\$ 600,00
MESAS	1	\$ 200,00	\$ 200,00
SILLAS	47	\$ 15,00	\$ 705,00
MUEBLES DE SALA	1 JUEGO	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
MESAS DE COMEDOR	5	\$ 80,00	\$ 400,00
SILLAS COMEDOR	30	\$ 18,00	\$ 540,00
CABINA GUARDIA	1	\$ 500,00	\$ 500,00
MESA DE PING PONG	1	\$ 330,00	\$ 330,00
CAMAS	29	\$ 120,00	\$ 3.480,00
VELADORES	29	\$ 25,00	\$ 725,00
TELÉFONO	2	\$ 25,99	\$ 51,98
ESCRITORIOS	29	\$ 40,00	\$ 1.160,00
ESCRITORIO OFICINA	2	\$ 80,00	\$ 160,00
SILLA GIRATORIA	2	\$ 33,00	\$ 66,00
MUEBLES PUFF	2 JUEGOS	\$ 200,00	\$ 400,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.517,98</b>

Fuente: investigación realizada

Elaborado por: La autora

Se presenta una breve descripción de los activos fijos que necesitará la residencia.

CUADRO N° 29: DESCRIPCIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO

MAQUINARIA Y EQUIPO	DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS
COCINA INDUSTRIAL	COCINA INDUSTRIAL, CON CAMPANA, DIMENSIONES 95 CM DE ALTO, 92 CM DE ANCHO, 53 CM DE PROFUNDIDAD, TIENE UNA PLANCHA Y DOS PARRILLAS
REFRIGERADORA	GC-P207WVR LG SIDE-BY-SIDE, DISPENSADOR DE AGUA Y HIELO, NO HACE ESCARCHA, PANTALLA LED, BISAGRAS OCULTAS, CONTROLES ELECTRÓNICOS CON SENSORES
MICRONDAS	LG, 0,7 PIES CÚBICOS, 700 WATTS DE POTENCIA
LAVADORA	WHIRLPOOL 33 LIBRAS, 16 CICLOS DE LAVADO
SECADORA	WHIRLPOOL 33 LIBRAS A GAS, 12 CICLOS DE SECADO
LICUADORA	OSTER
UTENSILLOS CATERING / SELF SERVICE	EQUIPAMIENTO PARA MANTENER LA COMIDA CALIENTE, LUGAR PARA COLOCAR CUBERTERÍA Y BANDEJAS
UTENSILLOS DE COCINA	VAJILLAS, CUBERTERÍA, CUCHILLERÍA, CRISTALERÍA, OLLAS SARTENES, ENTRE OTROS
TELEVISION	LG, LCD HIGH DEFINITION 32"
DVD	LG
EQUIPO DE SONIDO	LG, 2100 W, USB, AUTO DJ
SOPORTE PARA TELEVISION	PARA LCD 32"
<b>Fuente: investigación realizada</b>	
<b>Elaborado por: La autora</b>	

#### 4.2.2 Activos Intangibles

Los activos intangibles tienen que ver con importes necesarios para la constitución de la compañía, aspectos legales, permisos, patentes, así como también un porcentaje establecido por si ocurren imprevistos, en este caso del 1% de la inversión de activos fijos.

CUADRO N° 30: ACTIVO INTANGIBLE

ACTIVO INTANGIBLE	
HONORARIOS LEGALES Y CONSTITUCIÓN	\$ 720,00
PERMISOS, PATENTE, REGISTRO MERCANTIL	\$ 300,00
IMPREVISTOS (1% INVERSION FIJA)	\$ 1.378,05
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.398,05</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

Los gastos de constitución se han determinado en honorarios legales ya que un abogado es quien directamente será el responsable de tramitarlos en su totalidad y en gastos de permisos en general que son necesarios para que la empresa se encuentre legalmente establecida.

#### 4.2.3 Capital de Trabajo

A continuación se describe el capital de trabajo por mano de obra directa e indirecta, los insumos y servicios necesarios para la consecución del proyecto, además del requerimiento de publicidad, los datos son mensuales y se establece un tiempo requerido en meses hasta que se normalicen los ingresos.

**CUADRO N° 31: CAPITAL DE TRABAJO**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>TIEMPO REQUERIDO</b>	<b>TOTAL</b>
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 1.583,60	3	\$ 4.750,80
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 390,90	3	\$ 1.172,70
INSUMOS Y SERVICIOS	\$ 550,00	3	\$ 1.650,00
REQUERIMIENTO DE PUBLICIDAD	\$ 170,83	1	\$ 170,83
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.695,33</b>		<b>\$ 7.744,33</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

En cuanto a insumos, servicios y requerimiento de publicidad se detalla a continuación lo que se utilizará para la consecución del proyecto.

La telefonía, televisión por cable e Internet serán contratados en un solo paquete, pero para el estudio de costos, el Internet fue separado del cuadro de insumos y servicios.

La publicidad que se utilizará para dar a conocer el proyecto está dada por varios elementos, se precisarán afiches que contengan toda la información necesaria de la residencia, los cuales serán colocados en las universidades a principios de semestre; se entregarán hojas volantes a los estudiantes; se realizarán avisos en la prensa a inicios de cada período académico, los días domingos por tres semanas consecutivas en cada semestre; también se anunciará la residencia en páginas Web visitadas mayoritariamente por estudiantes y finalmente se realizará una campaña publicitaria a los estudiantes de últimos años de colegio de las provincias que tienen un considerable porcentaje de migración interna, dato ya analizado en el estudio de mercado.

**CUADRO N° 32: REQUERIMIENTO DE PUBLICIDAD**

<b>REQUERIMIENTO DE PUBLICIDAD</b>	<b>CANTIDAD/FRECUENCIA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
AFICHES	100	\$ 4,00	\$ 400,00
VOLANTES	2000	\$ 0,25	\$ 500,00
AVISOS EN PRENSA	6 ANUNCIOS ANUALES LOS DOMINGOS	\$ 25,00	\$ 150,00
ANUNCIOS PÁGINA WEB	DIEZ VECES AL AÑO	\$ 40,00	\$ 400,00
PUBLICIDAD PROVINCIAS	DOS VECES AL AÑO	\$ 300,00	\$ 600,00
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.050,00</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.2.4 Inversión total

La inversión total requerida para el proyecto asciende a \$147.947,26, considerando todo lo expuesto anteriormente, inversión en activos fijos, activos intangibles o diferidos y capital de trabajo.

CUADRO N° 33: INVERSIÓN TOTAL

INVERSIÓN TOTAL	
INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	\$ 137.804,88
ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 2.398,05
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 7.744,33
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 147.947,26</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

### 4.3 Amortización y Depreciación

#### 4.3.1 Amortización

Para determinar la amortización de los activos intangibles se consideró un 20% de deducción, es decir se tomó en cuenta dicha amortización para 5 años.

CUADRO N° 34: AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES

AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES						
	VALOR INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO INTANGIBLES	\$ 2.398,05	\$ 479,61	\$ 479,61	\$ 479,61	\$ 479,61	\$ 479,61

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.3.2 Depreciación

Para determinar las depreciaciones de activos fijos se tomaron en cuenta los porcentajes permitidos por el Servicio de Rentas internas, ya que se necesita reflejar contablemente su pérdida de valor a través del tiempo.

Las construcciones serán aquellas que tarden más en depreciarse, seguido por la maquinaria y equipo y muebles y enseres, y finalmente por el equipo de cómputo que tiene una depreciación mucho más rápida.

Las construcciones serán depreciadas desde un inicio precisamente porque se les dio un valor agregado que es la adecuación, además fueron revalorizadas como ya se mencionó anteriormente.



CUADRO N° 35: DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS

DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS								
	VALOR INICIAL	VIDA ÚTIL	PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONSTRUCCIONES	\$ 112.344,01	20 AÑOS	5,00%	\$ 5.617,20	\$ 5.617,20	\$ 5.617,20	\$ 5.617,20	\$ 5.617,20
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 7.897,91	10 AÑOS	10,00%	\$ 789,79	\$ 789,79	\$ 789,79	\$ 789,79	\$ 789,79
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$ 7.044,98	3 AÑOS	33,33%	\$ 2.348,33	\$ 2.348,33	\$ 2.348,33	\$ 0,00	\$ 0,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 10.517,98	10 AÑOS	10,00%	\$ 1.051,80	\$ 1.051,80	\$ 1.051,80	\$ 1.051,80	\$ 1.051,80
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 137.804,88</b>			<b>\$ 9.807,12</b>	<b>\$ 9.807,12</b>	<b>\$ 9.807,12</b>	<b>\$ 7.458,79</b>	<b>\$ 7.458,79</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.4 Financiamiento

Para poder poner en marcha el proyecto se requiere de una inversión total de \$147.947,26, al no poder cubrir toda esa cantidad se estima la necesidad de efectuar un préstamo, el cual será realizado con la Corporación Financiera Nacional (CFN) ya que brinda mayores beneficios que otras instituciones financieras.

El monto del préstamo representa el 9.46% de la inversión total y será el siguiente:

CUADRO N° 36: INVERSIÓN INICIAL

INVERSIÓN INICIAL		
INVERSIÓN PROPIA	\$ 133.947,26	90,54%
PRÉSTAMO	\$ 14.000,00	9,46%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 147.947,26</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

*La CFN apoya proyectos nuevos y en caso de que el préstamo sea otorgado puede ser destinado a activos fijos, capital de trabajo y asistencia técnica. El monto va desde \$100.000, el 70% para proyectos nuevos, hasta el 100% para proyectos de ampliación y hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta. La tasa de interés es del 10.50%.<sup>3</sup>*

CUADRO N° 37: PRÉSTAMO

PRÉSTAMO	
MONTO	\$ 14.000,00
TASA DE INTERÉS	10,50%
PLAZO	5 AÑOS

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

Con una tasa de interés del 10.50% anual a 5 años plazo se puede determinar la siguiente tabla de amortización con los respectivos pagos, intereses y cuota anuales:

---

<sup>3</sup> www.cfn.gov.ec

### CUADRO N° 38: AMORTIZACIÓN ANUAL

AMORTIZACIÓN ANUAL				
PERIODO	PAGO	INTERES	CUOTA	CAPITAL RESTANTE
1	\$ 2.270,46	\$ 1.470,00	\$ 3.740,46	\$ 11.729,54
2	\$ 2.508,85	\$ 1.231,60	\$ 3.740,46	\$ 9.220,69
3	\$ 2.772,28	\$ 968,17	\$ 3.740,46	\$ 6.448,40
4	\$ 3.063,37	\$ 677,08	\$ 3.740,46	\$ 3.385,03
5	\$ 3.385,03	\$ 355,43	\$ 3.740,46	\$ 0,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

Con una tasa de interés del 10.50% anual a 5 años plazo se puede determinar la siguiente tabla con los respectivos pagos, intereses y cuota mensuales:

## CUADRO N° 39: AMORTIZACIÓN MENSUAL

AMORTIZACIÓN MENSUAL				
PERIODO	PAGO	INTERES	CUOTA	RESIDUO
1	\$ 178,41	\$ 122,50	\$ 300,91	\$ 13.821,59
2	\$ 179,98	\$ 120,94	\$ 300,91	\$ 13.641,61
3	\$ 181,55	\$ 119,36	\$ 300,91	\$ 13.460,06
4	\$ 183,14	\$ 117,78	\$ 300,91	\$ 13.276,92
5	\$ 184,74	\$ 116,17	\$ 300,91	\$ 13.092,18
6	\$ 186,36	\$ 114,56	\$ 300,91	\$ 12.905,82
7	\$ 187,99	\$ 112,93	\$ 300,91	\$ 12.717,83
8	\$ 189,63	\$ 111,28	\$ 300,91	\$ 12.528,20
9	\$ 191,29	\$ 109,62	\$ 300,91	\$ 12.336,91
10	\$ 192,97	\$ 107,95	\$ 300,91	\$ 12.143,94
11	\$ 194,66	\$ 106,26	\$ 300,91	\$ 11.949,28
12	\$ 196,36	\$ 104,56	\$ 300,91	\$ 11.752,93
13	\$ 198,08	\$ 102,84	\$ 300,91	\$ 11.554,85
14	\$ 199,81	\$ 101,10	\$ 300,91	\$ 11.355,04
15	\$ 201,56	\$ 99,36	\$ 300,91	\$ 11.153,48
16	\$ 203,32	\$ 97,59	\$ 300,91	\$ 10.950,16
17	\$ 205,10	\$ 95,81	\$ 300,91	\$ 10.745,06
18	\$ 206,90	\$ 94,02	\$ 300,91	\$ 10.538,16
19	\$ 208,71	\$ 92,21	\$ 300,91	\$ 10.329,46
20	\$ 210,53	\$ 90,38	\$ 300,91	\$ 10.118,93
21	\$ 212,37	\$ 88,54	\$ 300,91	\$ 9.906,55
22	\$ 214,23	\$ 86,68	\$ 300,91	\$ 9.692,32
23	\$ 216,11	\$ 84,81	\$ 300,91	\$ 9.476,21
24	\$ 218,00	\$ 82,92	\$ 300,91	\$ 9.258,21
25	\$ 219,91	\$ 81,01	\$ 300,91	\$ 9.038,31
26	\$ 221,83	\$ 79,09	\$ 300,91	\$ 8.816,48
27	\$ 223,77	\$ 77,14	\$ 300,91	\$ 8.592,71
28	\$ 225,73	\$ 75,19	\$ 300,91	\$ 8.366,98
29	\$ 227,70	\$ 73,21	\$ 300,91	\$ 8.139,28
30	\$ 229,70	\$ 71,22	\$ 300,91	\$ 7.909,58
31	\$ 231,71	\$ 69,21	\$ 300,91	\$ 7.677,88
32	\$ 233,73	\$ 67,18	\$ 300,91	\$ 7.444,14
33	\$ 235,78	\$ 65,14	\$ 300,91	\$ 7.208,36
34	\$ 237,84	\$ 63,07	\$ 300,91	\$ 6.970,52
35	\$ 239,92	\$ 60,99	\$ 300,91	\$ 6.730,60
36	\$ 242,02	\$ 58,89	\$ 300,91	\$ 6.488,58
37	\$ 244,14	\$ 56,78	\$ 300,91	\$ 6.244,44
38	\$ 246,28	\$ 54,64	\$ 300,91	\$ 5.998,16
39	\$ 248,43	\$ 52,48	\$ 300,91	\$ 5.749,73
40	\$ 250,60	\$ 50,31	\$ 300,91	\$ 5.499,13
41	\$ 252,80	\$ 48,12	\$ 300,91	\$ 5.246,33
42	\$ 255,01	\$ 45,91	\$ 300,91	\$ 4.991,32
43	\$ 257,24	\$ 43,67	\$ 300,91	\$ 4.734,08
44	\$ 259,49	\$ 41,42	\$ 300,91	\$ 4.474,59
45	\$ 261,76	\$ 39,15	\$ 300,91	\$ 4.212,83
46	\$ 264,05	\$ 36,86	\$ 300,91	\$ 3.948,78
47	\$ 266,36	\$ 34,55	\$ 300,91	\$ 3.682,41
48	\$ 268,69	\$ 32,22	\$ 300,91	\$ 3.413,72
49	\$ 271,04	\$ 29,87	\$ 300,91	\$ 3.142,67
50	\$ 273,42	\$ 27,50	\$ 300,91	\$ 2.869,26
51	\$ 275,81	\$ 25,11	\$ 300,91	\$ 2.593,45
52	\$ 278,22	\$ 22,69	\$ 300,91	\$ 2.315,23
53	\$ 280,66	\$ 20,26	\$ 300,91	\$ 2.034,57
54	\$ 283,11	\$ 17,80	\$ 300,91	\$ 1.751,46
55	\$ 285,59	\$ 15,33	\$ 300,91	\$ 1.465,87
56	\$ 288,09	\$ 12,83	\$ 300,91	\$ 1.177,78
57	\$ 290,61	\$ 10,31	\$ 300,91	\$ 887,17
58	\$ 293,15	\$ 7,76	\$ 300,91	\$ 594,02
59	\$ 295,72	\$ 5,20	\$ 300,91	\$ 298,30
60	\$ 298,30	\$ 2,61	\$ 300,91	\$ 0,00

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

## **4.5 Determinación de Costos y Gastos de Inversión**

Existen varios rubros a considerar para determinar los costos de inversión, dentro de ellos se encuentran los operativos, los administrativos, los de ventas y finalmente los financieros.

### **4.5.1 COSTOS OPERATIVOS**

Estos costos están directamente relacionados con la actividad económica del negocio, con su giro, dentro de los costos operativos tenemos:

#### **4.5.1.1 Mano de Obra Directa**

Para establecer la mano de obra directa se consideró a todo el personal que brindaría directamente el servicio a las estudiantes en la residencia, en este caso personal encargado de la preparación de los alimentos, personal encargado de la limpieza de las habitaciones como de la residencia en general, personal encargado de la lavandería y el secado y personal encargado de proporcionar a las estudiantes seguridad al momento de ingresar o salir de la residencia.

Para la preparación y repartición de los alimentos se contratarán dos personas, quienes trabajarán en dos jornadas, para la limpieza y lavandería también se contratarán dos personas y para la seguridad de la residencia se contará con un portero.

Los sueldos han sido considerados en función de la remuneración básica unificada, en este caso para el 2010 de 240 dólares.

Además se consideraron todos los beneficios sociales por ley, como décimo tercero, décimo cuarto, aporte patronal, fondos de reserva, vacaciones, información que se encuentra precisada en el anexo N° 7.

Dueño de inmueble

En la proyección que se puede visualizar en el anexo está considerada una inflación anual del 3.3 % según datos del Banco Central para Junio del 2010.

#### 4.5.1.2 Materia prima servicio de alimentación

Para determinar los costos de materia prima en el servicio de alimentación se consideró cuáles serían los alimentos básicos a proporcionar a las estudiantes en el desayuno, almuerzo y merienda, ya que se les brindará tres comidas diarias sólo en días laborables, en promedio 22 días.

Y, para poder realizar la proyección respectiva a 5 años también se consideró el porcentaje de inflación anual de 3.3%.

A continuación se establecen los costos por cada comida que se brindará a las estudiantes, el desayuno irá acompañado de una taza de leche, una fruta, un huevo, un pan y un vaso de jugo; el almuerzo será un plato de sopa, seguido por el plato fuerte y por el jugo; y finalmente la merienda o cena que estará acompañada por un plato fuerte y jugo.

A cada alimento se lo dividió por porciones sacando su valor unitario, multiplicándolo por las 29 habitantes de la residencia y por 22 días laborables del mes, obteniendo así el valor mensual por cada comida.

Se consideraron 22 días laborables ya que probablemente la gran mayoría de estudiantes podrían viajar fines de semana a sus ciudades de origen, reduciendo así la cantidad de comida a preparar y obviamente los costos de ello.

**CUADRO N° 40: COSTOS DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN**

<b>COSTOS DEL SERVICIO DE ALIMENTACIÓN</b>							
<b>DESAYUNO</b>							
<b>INGREDIENTES</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>PORCIONES</b>	<b>VALOR</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>DÍAS POR MES</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
LECHE	LITRO	5	\$ 0,80	\$ 0,16	29	22	\$ 102,08
FRUTA	UNIDAD	1	\$ 0,30	\$ 0,30	29	22	\$ 191,40
HUEVOS	UNIDAD	1	\$ 0,13	\$ 0,13	29	22	\$ 82,94
PAN	UNIDAD	1	\$ 0,15	\$ 0,15	29	22	\$ 95,70
JUGO (PULP)	LITRO	5	\$ 1,00	\$ 0,20	29	22	\$ 127,60
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 0,94</b>			<b>\$ 599,72</b>

<b>ALMUERZO</b>							
<b>INGREDIENTES</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>PORCIONES</b>	<b>VALOR</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>DÍAS POR MES</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
<b>SOPA</b>							
LEGUMBRES (POR LO MENOS 2 TIPOS DE LEGUMBRES)	LIBRA	5	\$ 0,60	\$ 0,12	29	22	\$ 76,56
CARNE(POLLO, RES, PESCADO)	LIBRA	5	\$ 1,20	\$ 0,24	29	22	\$ 153,12
CONDIMENTOS	GRAMO	60	\$ 0,45	\$ 0,01	29	22	\$ 4,79
<b>PLATO FUERTE</b>							
ARROZ	LIBRA	5	\$ 0,50	\$ 0,10	29	22	\$ 63,80
PAPAS	LIBRA	4	\$ 0,40	\$ 0,10	29	22	\$ 63,80
CARNE(POLLO, RES, PESCADO)	LIBRA	4	\$ 1,20	\$ 0,30	29	22	\$ 191,40
LEGUMBRES (POR LO MENOS 2 TIPOS DE LEGUMBRES)	LIBRA	5	\$ 0,60	\$ 0,12	29	22	\$ 76,56
ACEITE	LITRO	30	\$ 2,50	\$ 0,08	29	22	\$ 53,17
SAL	LIBRA	100	\$ 0,55	\$ 0,01	29	22	\$ 3,51
JUGO (PULP)	LITRO	5	\$ 1,00	\$ 0,20	29	22	\$ 127,60
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 1,28</b>			<b>\$ 814,30</b>

<b>CENA</b>							
<b>INGREDIENTES</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>PORCIONES</b>	<b>VALOR</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>ESTUDIANTES</b>	<b>DÍAS POR MES</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
ARROZ	LIBRA	5	\$ 0,50	\$ 0,10	29	22	\$ 63,80
PAPAS	LIBRA	4	\$ 0,40	\$ 0,10	29	22	\$ 63,80
CARNE(POLLO, RES, PESCADO)	LIBRA	4	\$ 1,20	\$ 0,30	29	22	\$ 191,40
LEGUMBRES (POR LO MENOS 2 TIPOS DE LEGUMBRES)	LIBRA	5	\$ 0,60	\$ 0,12	29	22	\$ 76,56
ACEITE	LITRO	30	\$ 2,50	\$ 0,08	29	22	\$ 53,17
SAL	LIBRA	100	\$ 0,55	\$ 0,01	29	22	\$ 3,51
JUGO (PULP)	LITRO	5	\$ 1,00	\$ 0,20	29	22	\$ 127,60
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 0,91</b>			<b>\$ 579,84</b>

Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: La autora

En otros costos de alimentación se tomaron en cuenta ingredientes adicionales que se necesitan para la preparación de las tres comidas principales descritas anteriormente, además del gas empleado para ello y son los siguientes:

**CUADRO N° 41: OTROS COSTOS ALIMENTACIÓN**

<b>OTROS COSTOS</b>	
	<b>VALOR MENSUAL</b>
OTROS INGREDIENTES	\$ 40,00
GAS	\$ 5,40
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 45,40</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

En resumen los costos totales anuales por las tres comidas diarias por 22 días para 29 estudiantes de la residencia serían:

**CUADRO N° 42: RESUMEN DE COSTOS**

<b>COSTOS</b>	
<b>COSTO UNITARIO DE LAS TRES COMIDAS</b>	\$ 3,20
<b>COSTO MENSUAL TOTAL DE LAS TRES COMIDAS</b>	\$ 2.039,26
<b>COSTO AÑO 1 TRES COMIDAS</b>	<b>\$ 24.471,08</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

Y finalmente se establecen los costos anuales por el servicio de alimentación, los mismos que están afectados por la inflación. (3.3%)

**CUADRO N° 43: COSTOS DE ALIMENTACIÓN PROYECTADOS**

<b>COSTO ALMIENTACIÓN AÑO 1</b>	<b>COSTO ALMIENTACIÓN AÑO 2</b>	<b>COSTO ALMIENTACIÓN AÑO 3</b>	<b>COSTO ALMIENTACIÓN AÑO 4</b>	<b>COSTO ALMIENTACIÓN AÑO 5</b>
\$ 24.471,08	\$ 25.278,62	\$ 26.112,82	\$ 26.974,54	\$ 27.864,70

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La alumna



#### 4.5.1.3 Costos del servicio de Internet

Los costos del servicio de Internet están establecidos por la instalación de las 15 máquinas existentes, por el servicio de Internet mensual que nos será proporcionado y por el mantenimiento que se les hará a las máquinas para su correcto funcionamiento a través del tiempo.

CUADRO N° 44: COSTOS DEL SERVICIO DE INTERNET

COSTO INTERNET	MENSUAL	ANUAL
INSTALACIÓN DE INTERNET (10 MÁQUINAS 1024kbps)	\$ 12,50	\$ 150,00
INTERNET	\$ 135,00	\$ 1.620,00
MANTENIMIENTO MÁQUINAS	\$ 20,00	\$ 240,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 167,50</b>	<b>\$ 2.010,00</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

Los costos anuales proyectados tomando en cuenta una vez más la inflación y sólo considerando para el año uno los costos de instalación serán:

CUADRO N° 45: COSTOS PROYECTADOS DEL SERVICIO DE INTERNET

COSTO INTERNET AÑO 1	COSTO INTERNET AÑO 2	COSTO INTERNET AÑO 3	COSTO INTERNET AÑO 4	COSTO INTERNET AÑO 5
\$ 2.010,00	\$ 1.921,38	\$ 1.829,84	\$ 1.735,27	\$ 1.637,58

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.5.1.4 Costos del servicio de limpieza

Para proporcionar el servicio de limpieza, tanto a las habitaciones de las 29 estudiantes como a la residencia en general se requerirán lo siguientes implementos:

### CUADRO N° 46: IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA MENSUALES

IMPLEMENTOS DE LIMPIEZA MENSUALES				
	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
DETERGENTE	KG	3	\$ 3,50	\$ 10,50
COLORO	LT	4	\$ 0,65	\$ 2,60
DESINFECTANTE	LT	3	\$ 2,75	\$ 8,25
LIMPIONES	UNIDAD	5	\$ 1,00	\$ 5,00
ESCOBAS	UNIDAD	1	\$ 2,50	\$ 2,50
PALAS	UNIDAD	1	\$ 1,30	\$ 1,30
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 30,15</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

El costo mensual y anual del servicio de limpieza está dado por:

### CUADRO N° 47: RESUMEN DE COSTOS

COSTO MENSUAL LIMPIEZA	COSTO ANUAL LIMPIEZA
\$ 30,15	\$ 361,80

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

Y, finalmente los costos de limpieza proyectados anualmente:

### CUADRO N° 48: COSTOS DE LIMPIEZA PROYECTADOS

COSTO LIMPIEZA AÑO 1	COSTO LIMPIEZA AÑO 2	COSTO LIMPIEZA AÑO 3	COSTO LIMPIEZA AÑO 4	COSTO LIMPIEZA AÑO 5
\$ 361,80	\$ 373,74	\$ 386,07	\$ 398,81	\$ 411,97

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.5.1.5 Costos del servicio de lavandería y secado

La residencia universitaria también contará con el servicio de lavandería y secado, para lo cual el personal recogerá la ropa de cada estudiante y procederá a lavarla y secarla.

Para ello se cuenta con dos lavadoras y dos secadoras. Su capacidad es de 33 libras cada una, tanto la lavadora como la secadora.

Se estableció el uso de 10 gr. de detergente por cada libra de ropa y el uso de 4 gr. de removedor de manchas igual por cada libra; se estima que haya 638 libras de ropa por mes de 22 días laborables por las 29 estudiantes.

Este será el valor mensual de los implementos de lavandería, se estima que al mes se ocuparán 6.38 Kg. de detergente como 2.55 Kg. de removedor de manchas:

**CUADRO N° 49: IMPLEMENTOS MESUALES LAVADORA**

IMPLEMENTOS LAVADORA VALOR MENSUAL	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
DETERGENTE	6,38	KG	\$ 3,50	\$ 22,33
REMOVEDOR DE MANCHAS	2,55	KG	\$ 6,14	\$ 15,67
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 38,00</b>

Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: La autora

Este será el valor mensual de los implementos de secado:

**CUADRO N° 50: IMPLEMENTOS MENSUALES SECADO**

IMPLEMENTOS SECADORA VALOR MENSUAL	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
GAS	2	UNIDAD	1,8	\$ 3,60
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,60</b>

Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: La autora

El costo mensual y anual del servicio de lavandería y secado asciende a:

**CUADRO N° 51: RESUMEN DE COSTOS**

COSTO MENSUAL LAVANDERÍA Y SECADO	COSTO ANUAL LAVANDERÍA Y SECADO
\$ 41,60	\$ 499,19

Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: La autora

Los costos anuales proyectados son los siguientes:

## CUADRO N° 52: COSTOS DE LAVANDERÍA PROYECTADOS

COSTO LAVANDERÍA AÑO 1	COSTO LAVANDERÍA AÑO 2	COSTO LAVANDERÍA AÑO 3	COSTO LAVANDERÍA AÑO 4	COSTO LAVANDERÍA AÑO 5
\$ 499,19	\$ 515,66	\$ 532,68	\$ 550,26	\$ 568,42

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

### 4.5.1.6 Suministros e Insumos

Para determinar los suministros e insumos se tomó en cuenta principalmente los servicios básicos, como agua, luz y teléfono, además de suministros de oficina necesarios como de limpieza, estos están detallados a continuación:

## CUADRO N° 53: INSUMOS Y SERVICIOS

INSUMOS Y SERVICIOS		
	FRECUENCIA	VALOR
LUZ ELÉCTRICA	MENSUAL	\$ 250,00
AGUA POTABLE	MENSUAL	\$ 200,00
TELEFONÍA FIJA Y TELEVISIÓN POR CABLE	MENSUAL	\$ 70,00
SUMINISTROS DE OFICINA	MENSUAL	\$ 20,00
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	MENSUAL	\$ 10,00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 550,00</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

Y de igual forma serán afectados por la inflación.

### 4.5.1.7 Depreciaciones y Amortizaciones

Las depreciaciones y amortizaciones fueron divididas en función de la parte operacional y administrativa, para muestra de ello se puede observar el anexo N° 8.

## 4.5.2 Gastos Administrativos

### 4.5.2.1 Sueldos y Salarios

Lo sueldos y salarios están establecidos para la parte administrativa, en este caso lo conforman una persona, el administrador. Las proyecciones realizadas presumen un incremento en función de la inflación tal como se puede ver en el anexo N° 7.

### 4.5.2.2 Depreciaciones y Amortizaciones

Las depreciaciones y amortizaciones al igual que en la parte operativa, fueron establecidas en función de su utilidad, por porcentajes, para muestra de ello se puede observar el anexo N° 8.

### 4.5.2.3 Gastos Contables

Estos gastos están destinados al pago de un contador ocasional, al cual se le pagará por sus honorarios.

### 4.5.2.4 Gastos de Seguridad

Los gastos de seguridad tienen que ver con el monitoreo que se pagará mensualmente por la custodia de la residencia.

## 4.5.3 Gastos de Ventas

En los gastos de ventas se consideró a la publicidad y a los materiales destinados a ello, tales como afiches, volantes, avisos en prensa, avisos en páginas Web y la debida publicidad que se planea hacer en provincias para dar a conocer la residencia a alumnas de los últimos años de bachillerato.

#### 4.5.4 Gastos Financieros

Los gastos financieros son aquellos intereses generados por el préstamo a realizarse y poder así financiar toda la inversión preliminar. Se inicia con un valor de \$ 1.470,00 para el primer año y para el quinto con un valor de \$ 355.43, esto por intereses y el pago principal va de \$ 2.270,46 a \$ 3.385,03.

#### 4.5.5 Proyección de Costos y Gastos

A continuación se presenta la proyección de costos y gastos destinados para el proyecto.

Está dividido por gastos operativos, administrativos, gastos en ventas y finalmente financieros.

Los costos operativos son los más característicos, van de \$61.855,44 para el primer año que representa un 83.3% con respecto a los costos totales, hasta \$66.668,19 para el quinto año con un 83.75%, para su proyección se ha considerado una inflación anual del 3.3%, estos costos incluyen:

- Mano de obra directa: para la mano de obra directa se ha tomado en cuenta a todo el personal que interviene directamente en el servicio, en ese caso son los dos cocineros, los dos asistentes de servicio, quienes están encargados de la limpieza de la residencia y de la lavandería y finalmente el portero.
- Costos de alimentación: para los costos de alimentación se han tomado en cuenta los alimentos básicos que componen el desayuno, el almuerzo y la cena, además de un mes de 22 días laborables en los cuales recibirán este servicio.
- Costos de Internet: para los costos de Internet en primera instancia se tomaron en cuenta los costos de instalación, mantenimiento y la cuota fija mensual a pagar por el servicio.

- Costos de limpieza: todos aquellos costos en los cuales se incurre para mantener una adecuada limpieza de la residencia universitaria en general como de cada habitación.
- Costos de lavandería: se estimaron aproximadamente el número libras de ropa entregadas por las estudiantes y de todo lo que se necesitará para lavarlas y secarlas.
- Suministros e insumos: básicamente tiene que ver con los servicios básicos, los suministros de oficina y de limpieza.
- Depreciaciones y amortizaciones operativas: todas las depreciaciones y amortizaciones que tengan que ver con la parte operativa, lo cual fue establecido por porcentajes en el anexo N° 8.

Luego de los costos operativos están los gastos administrativos, estos representan \$6.607,12 para el primer año con un 8.9% de los costos totales llegando a \$6.862,91 para el quinto año con un 8.62%.

Los gastos administrativos están conformados por:

- Sueldos y Salarios: para el proyecto se ha estimado contratar un administrador, el cual goza de su sueldo más beneficios de ley.
- Depreciaciones y amortizaciones administrativas: todas las depreciaciones y amortizaciones que tengan que ver con la parte administrativa, lo cual fue establecido por porcentajes en el anexo N° 8.
- Gastos contables: se ha precisado contratar a un profesional contable no permanente al cual se le pagará por sus honorarios.
- Gastos de seguridad: se ha precisado contratar un plan de vigilancia por monitoreo.

Luego de los gastos administrativos se encuentran los gastos financieros, estos representan \$3.740,46 para todos los años en los que se incluye el pago principal más los intereses, estos gastos representan el 5.04% de los costos totales.

Finalmente están los gastos en ventas, destinados para publicidad y todos los materiales que se requieran para ello, con \$2.050,00 para el primer año y

\$2.334,29 para el quinto, estos gastos representan el 2.76% para el primer año y 2.93% para el quinto.



**CUADRO N° 54: PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS**

<b>PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>OPERATIVOS</b>					
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 19.003,20	\$ 19.630,31	\$ 20.278,11	\$ 20.947,28	\$ 21.638,54
COSTOS ALIMENTACION	\$ 24.471,08	\$ 25.278,62	\$ 26.112,82	\$ 26.974,54	\$ 27.864,70
COSTOS INTERNET	\$ 2.010,00	\$ 1.921,38	\$ 1.829,84	\$ 1.735,27	\$ 1.637,58
COSTOS LIMPIEZA	\$ 361,80	\$ 373,74	\$ 386,07	\$ 398,81	\$ 411,97
COSTOS LAVANDERÍA	\$ 499,19	\$ 515,66	\$ 532,68	\$ 550,26	\$ 568,42
SUMINISTROS E INSUMOS	\$ 6.600,00	\$ 6.817,80	\$ 7.042,79	\$ 7.275,20	\$ 7.515,28
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 8.910,17	\$ 8.910,17	\$ 8.910,17	\$ 7.031,69	\$ 7.031,69
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 61.855,44</b>	<b>\$ 63.447,68</b>	<b>\$ 65.092,47</b>	<b>\$ 64.913,06</b>	<b>\$ 66.668,19</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 4.690,80	\$ 4.845,60	\$ 5.005,50	\$ 5.170,68	\$ 5.341,32
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 1.376,32	\$ 1.376,32	\$ 1.376,32	\$ 906,70	\$ 906,70
GASTOS CONTABLES	\$ 240,00	\$ 247,92	\$ 256,10	\$ 264,55	\$ 273,28
GASTOS SEGURIDAD	\$ 300,00	\$ 309,90	\$ 320,13	\$ 330,69	\$ 341,60
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 6.607,12</b>	<b>\$ 6.779,74</b>	<b>\$ 6.958,05</b>	<b>\$ 6.672,63</b>	<b>\$ 6.862,91</b>
<b>GASTOS EN VENTAS</b>					
PUBLICIDAD Y MATERIALES	\$ 2.050,00	\$ 2.117,65	\$ 2.187,53	\$ 2.259,72	\$ 2.334,29
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 2.050,00</b>	<b>\$ 2.117,65</b>	<b>\$ 2.187,53</b>	<b>\$ 2.259,72</b>	<b>\$ 2.334,29</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERESES	\$ 1.470,00	\$ 1.231,60	\$ 968,17	\$ 677,08	\$ 355,43
PAGO PRINCIPAL	\$ 2.270,46	\$ 2.508,85	\$ 2.772,28	\$ 3.063,37	\$ 3.385,03
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 3.740,46</b>	<b>\$ 3.740,46</b>	<b>\$ 3.740,46</b>	<b>\$ 3.740,46</b>	<b>\$ 3.740,46</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 74.253,02</b>	<b>\$ 76.085,53</b>	<b>\$ 77.978,51</b>	<b>\$ 77.585,87</b>	<b>\$ 79.605,85</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

## **4.6 Ingresos**

Para poder establecer los ingresos que se obtendrá con el proyecto se debe fijar en primera instancia el precio.

### **PRECIO**

Para establecer el precio de todos los servicios que brindará la residencia en conjunto se han tomado en cuenta varios factores como la encuesta, precios de la competencia y costos mensuales.

Para precisarlo más claramente la encuesta enmarca los rangos más bajos de precios en todas las categorías cuestionadas, como sólo hospedaje, hospedaje y alimentación y hospedaje, alimentación y servicios complementarios, pero al tener una respuesta mayoritaria en cuanto a que las estudiantes requieren todos los servicios, la residencia universitaria únicamente ofrecerá dicho paquete.

Los precios escogidos en la encuesta para una residencia que ofrezca todos los servicios van de 290 a 330 USD y comparado con la pregunta realizada en cuanto a gastos de manutención va de 250 a 350 USD mayoritariamente, por ello para fijar el precio debemos respetar esos rangos.

En cuanto a los precios de la competencia por una residencia que ofrezca servicios básicos como hospedaje, alimentación, lavandería, televisión por cable, está entre 15 y 16 USD diarios, un valor mensual de 450 y 480 USD respectivamente, obviamente sin tomar en cuenta los otros servicios adicionales y el valor agregado que la residencia precisa dar a sus huéspedes.

Y en cuanto a costos ya se precisa con antelación todos ellos, incluyendo los operacionales, administrativos, de ventas y financieros y aproximadamente el costo mensual por cada estudiante es de 214 USD.

Por tanto tomando en cuenta todo lo analizado se considera fijar un precio de 400 USD mensuales por estudiante universitaria que adquiera una habitación simple y para quienes opten por la doble el precio será de 360 USD, insistiendo en que la huésped recibirá todos los servicios, haciendo de su estancia algo agradable, cómoda y sin preocupaciones.

También se precisa que el incremento anual sea del 3.3% que es el índice inflacionario anual para junio-2010, además de un porcentaje adicional de ganancia año a año de 6.7%.

Por tanto los ingresos de la residencia universitaria para los 5 años próximos serían:

**CUADRO N° 55: INGRESOS**

<b>INGRESOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>PRECIO HABITACIÓN SIMPLE</b>	\$ 400,00	\$ 440,00	\$ 484,00	\$ 532,40	\$ 585,64
<b>NÚMERO ESTUDIANTES</b>	15	15	15	15	15
<b>PRECIO HABITACIÓN DOBLE</b>	\$ 360,00	\$ 396,00	\$ 435,60	\$ 479,16	\$ 527,08
<b>NÚMERO ESTUDIANTES</b>	14	14	14	14	14
<b>TOTAL MENSUAL</b>	\$ 11.040,00	\$ 12.144,00	\$ 13.358,40	\$ 14.694,24	\$ 16.163,66
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$ 132.480,00</b>	<b>\$ 145.728,00</b>	<b>\$ 160.300,80</b>	<b>\$ 176.330,88</b>	<b>\$ 193.963,97</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

## **4.7 Estados Financieros**

### **4.7.1 Estado de Situación Inicial**

El estado de situación inicial o balance general muestra los activos así como también los pasivos y finalmente el patrimonio, cumpliéndose con la ecuación contable.

El activo corriente en este caso la cuenta caja bancos está dada por el capital de trabajo.

El pasivo a largo plazo por el préstamo bancario y finalmente el patrimonio por el aporte de los socios para la consecución del proyecto.

Se toma en cuenta todo el valor de los activos fijos, construcciones y adecuaciones a realizar.

CUADRO N° 56: ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL					
ACTIVOS			PASIVO Y PATRIMONIO		
ACTIVO CORRIENTE		\$ 7.744,33	PASIVO A LARGO PLAZO		\$ 14.000,00
CAJA BANCOS	\$ 7.744,33		CRÉDITO BANCARIO	\$ 14.000,00	
ACTIVO INTANGIBLE		\$ 2.398,05			
ACTIVO DIFERIDO	\$ 2.398,05				
ACTIVOS FIJOS		\$ 137.804,88	PATRIMONIO		\$ 133.947,26
CONSTRUCCIONES	\$ 112.344,01		CAPITAL SOCIAL	\$ 133.947,26	
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 7.897,91				
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$ 7.044,98				
MUEBLES Y ENSERES	\$ 10.517,98				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>\$ 147.947,26</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>		<b>\$ 147.947,26</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

En cuanto al capital social, el aporte de los socios es el siguiente:

CUADRO N° 57: CAPITAL SOCIAL

CAPITAL SOCIAL / APORTACIONES		PORCENTAJE
ACCIONISTA 1	\$ 56.947,26	42,51%
ACCIONISTA 2	\$ 77.000,00	57,49%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 133.947,26</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

El valor total de las aportaciones de los socios llega a \$133.947,26, cantidad expresada en efectivo y en especies.

#### 4.7.2 Balance de Resultados

El estado de resultados muestra una proyección de las utilidades a recibir hasta el año cinco después de la participación a trabajadores y de impuestos.

Para el año uno muestra una utilidad neta de 37.119,70 USD que se incrementa hasta el año cinco a 72.903,30 USD, utilidades considerables que enfatizan la rentabilidad del proyecto a realizarse.

CUADRO N° 58: BALANCE DE RESULTADOS

BALANCE DE RESULTADOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESO POR VENTAS</b>	\$ 132.480,00	\$ 145.728,00	\$ 160.300,80	\$ 176.330,88	\$ 193.963,97
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 61.855,44	\$ 63.447,68	\$ 65.092,47	\$ 64.913,06	\$ 66.668,19
<b>(=) UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 70.624,56</b>	<b>\$ 82.280,32</b>	<b>\$ 95.208,33</b>	<b>\$ 111.417,82</b>	<b>\$ 127.295,77</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 6.607,12	\$ 6.779,74	\$ 6.958,05	\$ 6.672,63	\$ 6.862,91
GASTOS EN VENTAS	\$ 2.050,00	\$ 2.117,65	\$ 2.187,53	\$ 2.259,72	\$ 2.334,29
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>\$ 61.967,44</b>	<b>\$ 73.382,93</b>	<b>\$ 86.062,75</b>	<b>\$ 102.485,47</b>	<b>\$ 118.098,58</b>
GASTOS FINANCIEROS-INTERESES	\$ 1.470,00	\$ 1.231,60	\$ 968,17	\$ 677,08	\$ 355,43
GASTOS FINANCIEROS-PAGO PRINCIPAL	\$ 2.270,46	\$ 2.508,85	\$ 2.772,28	\$ 3.063,37	\$ 3.385,03
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN</b>	<b>\$ 58.226,98</b>	<b>\$ 69.642,47</b>	<b>\$ 82.322,29</b>	<b>\$ 98.745,01</b>	<b>\$ 114.358,12</b>
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES 15%	\$ 8.734,05	\$ 10.446,37	\$ 12.348,34	\$ 14.811,75	\$ 17.153,72
<b>(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 49.492,94</b>	<b>\$ 59.196,10</b>	<b>\$ 69.973,95</b>	<b>\$ 83.933,26</b>	<b>\$ 97.204,40</b>
IMPUESTO A LA RENTA 25%	\$ 12.373,23	\$ 14.799,03	\$ 17.493,49	\$ 20.983,31	\$ 24.301,10
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 37.119,70</b>	<b>\$ 44.397,08</b>	<b>\$ 52.480,46</b>	<b>\$ 62.949,94</b>	<b>\$ 72.903,30</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.7.3 Estado de Flujos de Efectivo

El estado de flujos de efectivo muestra todos los ingresos y egresos que tendrá el proyecto incluida la inversión inicial para el año cero, posterior a este año todos los flujos son positivos y se van incrementando augurando una buena rentabilidad para la residencia.

Para el año uno se inicia con un flujo de \$47.406,19 y para el año cinco con un flujo de \$80.841,70.

CUADRO N° 59: FLUJO DE FONDOS

FLUJO DE FONDOS						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>						
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	-\$ 137.804,88					
INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES	-\$ 2.398,05					
CAPITAL DE TRABAJO	-\$ 7.744,33					
<b>INGRESOS</b>						
INGRESOS OPERACIONALES		\$ 132.480,00	\$ 145.728,00	\$ 160.300,80	\$ 176.330,88	\$ 193.963,97
<b>EGRESOS</b>						
<b>EGRESOS OPERACIONALES</b>						
OPERATIVOS		\$ 61.855,44	\$ 63.447,68	\$ 65.092,47	\$ 64.913,06	\$ 66.668,19
ADMINISTRATIVOS		\$ 6.607,12	\$ 6.779,74	\$ 6.958,05	\$ 6.672,63	\$ 6.862,91
VENTAS		\$ 2.050,00	\$ 2.117,65	\$ 2.187,53	\$ 2.259,72	\$ 2.334,29
<b>EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
PAGO DE INTERESES		\$ 1.470,00	\$ 1.231,60	\$ 968,17	\$ 677,08	\$ 355,43
PAGO PRINCIPAL		\$ 2.270,46	\$ 2.508,85	\$ 2.772,28	\$ 3.063,37	\$ 3.385,03
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$ 58.226,98</b>	<b>\$ 69.642,47</b>	<b>\$ 82.322,29</b>	<b>\$ 98.745,01</b>	<b>\$ 114.358,12</b>
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		\$ 8.734,05	\$ 10.446,37	\$ 12.348,34	\$ 14.811,75	\$ 17.153,72
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA</b>		\$ 49.492,94	\$ 59.196,10	\$ 69.973,95	\$ 83.933,26	\$ 97.204,40
IMPUESTO A LA RENTA 25%		\$ 12.373,23	\$ 14.799,03	\$ 17.493,49	\$ 20.983,31	\$ 24.301,10
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 37.119,70</b>	<b>\$ 44.397,08</b>	<b>\$ 52.480,46</b>	<b>\$ 62.949,94</b>	<b>\$ 72.903,30</b>
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES		\$ 10.286,49	\$ 10.286,49	\$ 10.286,49	\$ 7.938,40	\$ 7.938,40
<b>FLUJO NETO EFECTIVO ANUAL</b>	<b>-\$ 147.947,26</b>	<b>\$ 47.406,19</b>	<b>\$ 54.683,57</b>	<b>\$ 62.766,95</b>	<b>\$ 70.888,34</b>	<b>\$ 80.841,70</b>

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

## 4.8 Evaluación Financiera

### 4.8.1 Análisis de Razones o Índices Financieros

*El análisis financiero es un proceso que comprende la recuperación, interpretación, comparación y estudio de los estados financieros y datos operacionales de algún negocio. Las razones o indicadores financieros constituyen la forma más común del análisis financiero.*

*La razón es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades; estas dos cantidades; son dos cuentas diferentes del balance general y/o estado de pérdidas y ganancias.<sup>4</sup>*

El análisis de razones o índices financieros trae consigo la evaluación de la posición financiera que tiene un proyecto y los resultados del mismo, para con ello determinar su consecución o abandono del mismo.

Dicho análisis financiero nos permitirá tener una idea más clara sobre el proyecto y su rentabilidad.

Cabe mencionar que para un proyecto que ofrece servicios, las cuentas por cobrar y la convertibilidad en efectivo de las mismas se torna mucho más importante que la forma en cómo reaccionan los indicadores de liquidez y los inventarios.

Por ello se han tomado en cuenta ciertos indicadores que tengan que ver con una empresa de servicios, es este caso tenemos:

- Margen de Utilidad Operativa

Es el porcentaje de cada dólar de ventas frente a la utilidad antes de impuestos, para el proyecto muestra un índice del 43.957% para el primer año llegando al 58.96% hasta el quinto año, definiendo así al proyecto como rentable.

---

<sup>4</sup> BRAVO, Mercedes, *Contabilidad General*, Cuarta Edición, Editora Nuevo Día, Ecuador.



#### - Margen de Utilidad Neta

El margen de utilidad neta también muestra resultados favorables ya que se obtendrá por cada dólar vendido un porcentaje de 28.02% llegando a 37.59% al quinto año.

#### - Rendimiento sobre Activos

El rendimiento sobre activos refleja el porcentaje de la utilidad neta con respecto a los activos, se inicia con 26.48 % finalizando al quinto año con bastante alentador de 52.00%, cada año tiene un notable incremento, lo que determina la eficacia de la administración de la residencia para obtener utilidades con sus activos disponibles.

#### - Rendimiento sobre Patrimonio

El rendimiento sobre el patrimonio refleja el porcentaje de la utilidad neta con respecto al patrimonio, este tiene un porcentaje mayor con respecto al de activos y va de 27.71% al 54.43%. Incrementándose año a año, lo que determina la eficacia de la administración de la residencia para obtener utilidades con el patrimonio establecido.

#### - Análisis de deuda

El análisis de deuda del proyecto muestra la cantidad de dinero que se solicita como préstamo que de una u otra manera se utiliza para tratar de obtener utilidades. En este caso el préstamo solicitado representa 9.46% frente a los activos totales, siendo un porcentaje bajo.

## CUADRO N° 60: ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	43,95%	47,79%	51,35%	56,00%	58,96%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	28,02%	30,47%	32,74%	35,70%	37,59%
RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS	26,48%	31,67%	37,43%	44,90%	52,00%
RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO	27,71%	33,15%	39,18%	47,00%	54,43%
ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO	9,46%				

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

### 4.8.2 VAN

*El VAN es un procedimiento utilizado para evaluar las propuestas de las inversiones de capital mediante la determinación del valor presente de los flujos netos futuros de efectivo, descontados a la tasa de rendimiento requerido por la empresa. Si el beneficio neto que se ha calculado sobre la base de un valor presente es positivo el proyecto se considera una inversión aceptable y está dado por la siguiente fórmula<sup>5</sup>*

$$VAN = \left( \sum_{t=1}^n \frac{FNE}{(1+i)^t} \right) - I_0$$

Para determinar el VAN, valor actual neto, se consideraron los flujos precedentes desde el año cero hasta el año cinco, para ello se estimó una tasa de descuento del 11.61%.

Según los cálculos obtenidos el VAN es de \$75.937,18 el cual al ser positivo y mayor a cero muestra la rentabilidad del proyecto, además el proyecto es favorable ya que genera utilidades desde el año uno.

---

<sup>5</sup> BESLEY, Scott, BRIGHAM, Eugene, *Fundamentos de Administración Financiera*, Décimo Segunda Edición, McGraw-Hill, México, 2001.

CUADRO N° 61: VALOR ACTUAL NETO

VALOR ACTUAL NETO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$ 147.947,26	\$ 47.406,19	\$ 54.683,57	\$ 62.766,95	\$ 70.888,34	\$ 80.841,70
VALOR ACTUAL NETO	\$ 75.937,18					
TIR	28,72%					
TASA DE DESCUENTO	11,61%					

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.8.3 TIR

*La Tasa Interna de Retorno estimada para un proyecto propuesto dado sus flujos de efectivo incrementales. Al igual que el método del VAN, el método TIR considera todos los flujos de efectivo para un proyecto y se ajusta al valor del dinero en el tiempo. Sin embargo los resultados de la TIR se expresan en un porcentaje, no como una cifra en dólares.*

*Cuando se toman decisiones de presupuestación de capital utilizando el método TIR, la TIR del proyecto propuesto se compara con la tasa de retorno que requiere la gerencia para el proyecto.*

*La TIR a menudo se le conoce como la tasa crítica de rentabilidad. Si la TIR del proyecto es mayor o igual a la tasa crítica de la rentabilidad se acepta el proyecto y está dada por la siguiente fórmula:<sup>6</sup>*

$$TIR = \left( \sum_{t=1}^n \frac{FNE}{(1+i)^t} \right) - I_0 = 0$$

La tasa interna de retorno también es optimista, muestra un porcentaje del 28.72 % y representa la tasa de interés más alta que podría pagar el inversionista sin que pierda dinero; comparada con la tasa de descuento la TIR es mayor, definiendo así al proyecto como viable a largo plazo.

#### 4.8.4 Tasa de Descuento

La tasa de descuento está dada por:

<sup>6</sup> GALLAGHER, Timothy, *Administración Financiera Teoría y Práctica*, Segunda Edición, Price Hall, Colombia, 2001.

$$WACC = \frac{K_d \times D \times (1-t)}{D+P} + \frac{K_p \times P}{D+P}$$

7

### CUADRO N° 62: TASA DE DESCUENTO

TASA DE DESCUENTO		
	APORTACIÓN ACCIONISTAS	DEUDA DE CAPITAL
MONTO	\$ 133.947,26	\$ 14.000,00
TASA DE COSTO	12%	10,50%
TASA DE IMPUESTO A LA RENTA		25%

Elaborado por: Valeria Suárez

NOMENCLATURA		
Kp	Tasa costo patrimonial	12%
Kd	Tasa costo deuda	10,50%
P	Valor patrimonio	\$ 133.947,26
D	Valor deuda	\$ 14.000,00
t	Tasa impuesto a la renta	25%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

TASA DE DESCUENTO	11,61%
-------------------	--------

La tasa de descuento toma en consideración tanto el valor del préstamo como la aportación de los socios, además de tasas de porcentuales como tasa de costo para el capital como para el préstamo además del porcentaje de impuesto a la renta.

#### 4.8.5 Período de Recuperación de la Inversión

*Al Período de Recuperación de la Inversión lo definimos como el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original (el costo activo), es el método más sencillo, y hasta donde sabemos, el método formal más antiguo utilizado para evaluar proyectos de presupuesto de capital. Es el plazo que transcurre antes de que se recupere el costo original de una inversión a partir de los flujos de efectivo esperado.*<sup>8</sup>

El período de recuperación de la inversión está dado por:

<sup>7</sup> <http://www.fisterra.com/>

<sup>8</sup> BESLEY, Scott, BRIGHAM, Eugene, *Fundamentos de Administración Financiera*, Décimo Segunda Edición, McGraw-Hill, México, 2001.

*Costo no Recuperado  
Al inicio de recuperación*

*PR = Número de Años +  
Antes de Recuperación*

*Flujos totales  
Durante la recuperación*

CUADRO N° 63: PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$ 147.947,26	\$ 47.406,19	\$ 54.683,57	\$ 62.766,95	\$ 70.888,34	\$ 80.841,70
FLUJO NETO DE EFECTIVO ACUMULADO	-\$ 147.947,26	-\$ 100.541,07	-\$ 45.857,50	\$ 16.909,45	\$ 87.797,79	\$ 168.639,49

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

<b>PERÍODO DE RECUPERACIÓN</b>	<b>2,73 AÑOS</b>
--------------------------------	------------------

El período de recuperación de la inversión es favorable para el proyecto ya que se lo recuperaría en aproximadamente 2.73 años, a pesar de que se tomaron 5 años como referencia para hacer todas la proyecciones y cálculos.

#### 4.8.6 Relación Costo Beneficio

La relación costo-beneficio muestra un porcentaje del 214%, el cual es mayor al 100%, definiendo al proyecto como rentable ya que los ingresos son mayores que la inversión inicial en más del doble, tal como se indica a continuación:

CUADRO N° 64: RELACIÓN COSTO-BENEFICIO

RELACIÓN COSTO-BENEFICIO			
	FLUJO DE EFECTIVO AÑO 0	INVERSIÓN INICIAL	ÍNDICE
<b>RELACIÓN COSTO-BENEFICIO</b>	\$ 316.586,76	-\$ 147.947,26	214%

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

#### 4.8.7 Punto de Equilibrio

*El análisis de Punto de Equilibrio es básicamente una técnica analítica para estudiar las relaciones existentes entre los costos fijos, los costos variables y las utilidades. Se trata de un enfoque formal de la planificación de las utilidades basadas en relaciones establecidas entre costos e ingresos. Es un artificio para determinar el punto en que las ventas cubrirán exactamente a los gastos totales.<sup>9</sup>*

El punto de equilibrio refleja al proyecto cuando los ingresos son iguales a los costos totales; es decir que las ventas realizadas sean suficientes como para cubrir los costos y gastos generados.

Para poder determinar el punto de equilibrio del proyecto en primera instancia se establecieron tanto los costos fijos como los variables a lo largo de los 5 años, posteriormente se fijaron los costos totales unitarios para así precisar el margen de contribución, el cual también cubre con los costos fijos unitarios, además de generar una utilidad.

Para considerar los costos fijos se ha tomado como referencia a aquellos costos que no cambian si la cantidad de estudiantes varía, caso contrario sucede con los costos variables ya que éstos sí dependen de la cantidad de estudiantes que residan.

También se han considerado costos fijos y variables unitarios en función de la capacidad de la residencia universitaria que es de 29 estudiantes.

Para determinar el precio de venta unitario se ha considerado un precio promedio de \$380 por estudiante al mes, al cual se le ha incrementado un 10% anual, en este porcentaje se añade un 3.3% de la inflación y el porcentaje restante 6.7% como utilidad año a año.

---

<sup>9</sup> WESTON, Fred, Fundamentos de Administración Financiera, Interamericana S.A., México D.F., 1982.

Y, finalmente para la fijación del punto de equilibrio primero se ha establecido el margen de contribución dado por la ecuación:

Margen de contribución = Precio de venta unitario - Costo variable unitario

El punto de equilibrio expresado en cantidades:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Margen de Contribución}}$$

El punto de equilibrio expresado en unidades monetarias:

Punto de equilibrio = Punto de equilibrio expresado en cantidades multiplicado por el precio

Así, el punto de equilibrio para la residencia universitaria para los 5 primeros años es de 12, 11, 10, 9 y 8 estudiantes mujeres respectivamente. A través del tiempo cada vez se necesita de un menor número de estudiantes mujeres para no obtener ni ganancias ni pérdidas.

En unidades monetarias el punto de equilibrio va desde \$56.428,28 para el primer año a \$54.093,47 para el quinto, por tanto una vez más se comprueba la rentabilidad del proyecto.

## CUADRO N° 65: PUNTO DE EQUILIBRIO

<b>COSTOS FIJOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 19.003,20	\$ 19.630,31	\$ 20.278,11	\$ 20.947,28	\$ 21.638,54
COSTOS INTERNET	\$ 2.010,00	\$ 1.921,38	\$ 1.829,84	\$ 1.735,27	\$ 1.637,58
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 8.910,17	\$ 8.910,17	\$ 8.910,17	\$ 7.031,69	\$ 7.031,69
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 6.607,12	\$ 6.779,74	\$ 6.958,05	\$ 6.672,63	\$ 6.862,91
GASTOS EN VENTAS	\$ 2.050,00	\$ 2.117,65	\$ 2.187,53	\$ 2.259,72	\$ 2.334,29
GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.740,46	\$ 3.740,46	\$ 3.740,46	\$ 3.740,46	\$ 3.740,46
TELEFONÍA FIJA Y TELEVISIÓN POR CABLE	\$ 840,00	\$ 867,72	\$ 896,35	\$ 925,93	\$ 956,49
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 43.160,95</b>	<b>\$ 43.967,42</b>	<b>\$ 44.800,51</b>	<b>\$ 43.312,99</b>	<b>\$ 44.201,97</b>

<b>COSTOS VARIABLES</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
COSTOS ALIMENTACION	\$ 24.471,08	\$ 25.278,62	\$ 26.112,82	\$ 26.974,54	\$ 27.864,70
COSTOS LIMPIEZA	\$ 361,80	\$ 373,74	\$ 386,07	\$ 398,81	\$ 411,97
COSTOS LAVANDERÍA	\$ 499,19	\$ 515,66	\$ 532,68	\$ 550,26	\$ 568,42
LUZ ELÉCTRICA	\$ 3.000,00	\$ 3.099,00	\$ 3.201,27	\$ 3.306,91	\$ 3.416,04
AGUA POTABLE	\$ 2.400,00	\$ 2.479,20	\$ 2.561,01	\$ 2.645,53	\$ 2.732,83
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 240,00	\$ 247,92	\$ 256,10	\$ 264,55	\$ 273,28
PRODUCTOS DE LIMPIEZA	\$ 120,00	\$ 123,96	\$ 128,05	\$ 132,28	\$ 136,64
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 31.092,07</b>	<b>\$ 32.118,11</b>	<b>\$ 33.178,00</b>	<b>\$ 34.272,88</b>	<b>\$ 35.403,88</b>

<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
CANTIDAD DE ESTUDIANTES	29	29	29	29	29
COSTO FIJO UNITARIO	\$ 1.488,31	\$ 1.516,12	\$ 1.544,85	\$ 1.493,55	\$ 1.524,21
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 1.072,14	\$ 1.107,52	\$ 1.144,07	\$ 1.181,82	\$ 1.220,82
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$ 2.560,45</b>	<b>\$ 2.623,64</b>	<b>\$ 2.688,91</b>	<b>\$ 2.675,37</b>	<b>\$ 2.745,03</b>

<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 4.560,00	\$ 5.016,00	\$ 5.517,60	\$ 6.069,36	\$ 6.676,30
COSTO VARIABLE UNITARIO	\$ 1.072,14	\$ 1.107,52	\$ 1.144,07	\$ 1.181,82	\$ 1.220,82
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>	<b>\$ 3.487,86</b>	<b>\$ 3.908,48</b>	<b>\$ 4.373,53</b>	<b>\$ 4.887,54</b>	<b>\$ 5.455,47</b>

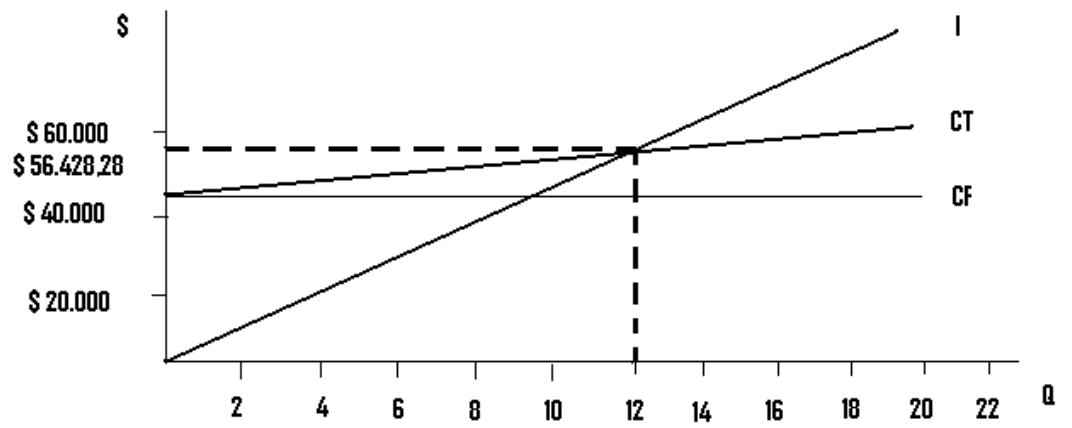
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
CANTIDAD DE ESTUDIANTES	12	11	10	9	8
UNIDADES MONETARIAS	\$ 56.428,28	\$ 56.426,19	\$ 56.519,84	\$ 53.786,22	\$ 54.093,47

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora



GRÁFICO N° 10: PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Investigación realizada  
Elaborado por: La autora

## **CAPÍTULO V**

El capítulo V detalla las conclusiones y las recomendaciones una vez realizado el estudio de factibilidad sobre la creación de una Residencia Universitaria para señoritas en el sector Centro-Norte de la ciudad de Quito.

### **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Finalmente se definen las conclusiones y recomendaciones obtenidas luego del estudio realizado para el proyecto creación de una residencia universitaria para señoritas en el sector centro-norte de Quito.

#### **5.1 Conclusiones**

El estudio precedente muestra las siguientes conclusiones:

- La migración interna es pretérita y permanente y está precisamente relacionada a diferentes factores como las mayores oportunidades que ofrecen ciertas capitales de provincia y el adelanto económico y social.
- Las tasas de crecimiento de la población migrante cada vez van en aumento en sectores urbanos y generalmente se trata de gente joven con deseos de mejorar su calidad de vida en un entorno prometedor.
- La provincia de Pichincha y a su vez Quito es la más urbanizada del país, la concentración de la población migrante en Pichincha (particularmente en Quito) es mayor que la de residencia habitual.
- El crecimiento poblacional de la ciudad de Quito muestra una evolución considerable con respecto a migrantes internos con objetivos específicos de realizar estudios universitarios.

- El estudio de mercado realizado refleja una aceptación ante la creación de una residencia universitaria para señoritas que brinde todos los servicios, ya que soluciona la mayoría de inconvenientes que pasan las estudiantes que llegan de provincia a la ciudad de Quito.
- Aproximadamente el 24% de estudiantes mujeres son de provincia exceptuando Pichincha.
- Las estudiantes mujeres que realmente estarían dispuestas a vivir en una residencia universitaria son alrededor de 3.392 personas anuales, las cuales serían nuestro mercado objetivo; obviamente con relación al estudio realizado a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), a la Escuela Politécnica Nacional (EPN) y a la Universidad Politécnica Salesiana (UPS).
- La localización del proyecto será muy cerca de las universidades mencionadas anteriormente.
- La capacidad del proyecto se limita a 29 personas.
- La diferenciación del servicio que prestará la residencia está directamente relacionado con la calidez de hogar.
- La residencia universitaria será constituida como una compañía anónima ya que la obtención de capital en el caso de que sea requerido es mucho más fácil que en una limitada.
- En cuanto al estudio económico y financiero de la residencia se vaticinan resultados alentadores que promueven la creación de la misma.
- Para una inversión de 147.947,26 se prevé una VAN positivo de 75.937,18, con una TIR de 28.72%, porcentaje mayor a la tasa de

descuento y un período de recuperación de la inversión de 2.73 años; probando así la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

## **5.2 Recomendaciones**

El estudio precedente muestra las siguientes recomendaciones:

- Según el análisis de capítulos precedentes es recomendable la realización del proyecto, el estudio de mercado muestra un mercado insatisfecho en el cual incurrir y el estudio económico financiero muestra la rentabilidad y viabilidad del mismo.
- La capacidad de la residencia se limita a 29 personas, existiendo un mercado insatisfecho mayor, por tanto se debería pensar a mediano plazo en la expansión.
- Es deber de la administración de la residencia evaluar de forma continua el servicio que están recibiendo las estudiantes con el único afán de continuar mejorando y poder brindarles servicios de calidad.
- La publicidad es un medio importante para dar a conocer la residencia y es deber de la administración establecer mejores técnicas de marketing para captar mercado.
- La existencia de competencia indirecta es mayoritaria a la directa por ello es recomendable mejorar continuamente los servicios ofrecidos por la residencia para hacerla más atractiva.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### LIBROS Y OTROS

1. BACA, Urbina, Gabriel, *Evaluación de Proyectos*, McGraw Hill, México.
2. HERNÁNDEZ, Fernández y Baptista, *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill, México 1991.
3. GONZÁLEZ, M, *Metodología de la investigación social*, 1º edición, Editorial Aguaclara, España, 1997.
4. ROBERTO SAMPIERI & COAUTORES, *Metodología de la Investigación*, 2ª edición, Editorial Mc. Graw – Hill, México, 1998.
5. CARVAJAL, L., *Metodología de la Investigación. Curso General y Aplicado*, 17ª edición, Editorial Fald, Cali – Colombia, 1999.
6. BRAVO, Mercedes, *Contabilidad General*, Cuarta Edición, Editora Nuevo Día, 2001.
7. KOTLER, Philip, *Fundamentos de Marketing*, Sexta Edición, México 2003.
8. MIRANDA, Miranda, Juan José, *Gestión de Proyectos*, Quinta Edición, MM Editores, Bogotá 2005.
9. BESLEY, Scott, BRIGHAM Eugene. *Fundamentos de Administración Financiera*, Duodécima Edición, McGraw Hill, México, 2001.
10. GALLAGHER, Timothy. *Administración Financiera Teoría y Práctica*, Segunda Edición, Price Hall, Colombia, 2001.
11. WESTON, Fred, *Fundamento de la Administración Financiera*, Interamericana S.A., México D.F., 1982.
12. LAWRENCE, Gitman, *Principios de Administración Financiera*, Octava Edición, Price Hall, México, 2000.
13. GUAJARDO, Gerardo, *Contabilidad para no contadores*, Primera edición, McGraw Hill Interamericana, Editores S.A., México, 2005.
14. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS, “VI Censo de Población y V de Vivienda 2.001. Resultados Definitivos-Resumen Nacional”. Quito 2.005.

15. GONZALEZ, Guzmán, Gabriel y SEGOVIA Loaiza Mauricio, *Tesis Proyecto de Creación de la residencia universitaria politécnica dentro del campus de la prosperina, Guayaquil-Ecuador*, 2001.
16. ALVEAR, Alexandra, SALCEDO Erika, *Tesis Plan de Negocios para la Adecuación de una Residencia Universitaria con servicios básicos Sector Norte de Quito*, PUCE, Quito, 2006.
17. CASTELLANOS, Karina, *Tesis Propuesta de ampliación y mejoramiento de una Residencia Universitaria para optimizar resultados*, PUCE, Quito, 2008.

## DIRECCIONES EN INTERNET

1. [www.gestiopolis.com/recursos/.../analfinevelyn.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos/.../analfinevelyn.htm)
2. [www.zonaeconomica.com](http://www.zonaeconomica.com)
3. [http://www.bancohipotecario.com.sv/Red\\_Hipotecario/Asesor\\_Financiero/Conceptos\\_elementales\\_del\\_analisis\\_financiero.pdf](http://www.bancohipotecario.com.sv/Red_Hipotecario/Asesor_Financiero/Conceptos_elementales_del_analisis_financiero.pdf)
4. Migración y Distribución Espacial 1990-2001, Estudios INEC
5. SOSA RAUL. “Evolución de la población Urbana del Ecuador en los últimos cuarenta años”. INEC. Quito 1.995.
6. MIGUEL VILLA, “Introducción al Análisis de la Migración “, CELADE, Santiago de Chile, 31 de diciembre de 1.991.
7. <http://www.fisterra.com/mbe/investiga/9muestras/9muestras.asp>
8. [www.cfn.gov.ec](http://www.cfn.gov.ec)
9. Página Web del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
10. [http://www.spanishcourses.info/PICsFotos/PaisMapa/ec\\_Map.gif](http://www.spanishcourses.info/PICsFotos/PaisMapa/ec_Map.gif)
11. <http://www.scribd.com/doc/6181169/Estudio-Tecnico>
12. <http://www.mitecnologico.com/Main/EstudioTecnico>
13. <http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio>
14. <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap3.htm>
15. [http://www.latamtenstep.com/dis/TenStep/TenS\\_1012\\_determinacion\\_del\\_tamano\\_del\\_proyecto](http://www.latamtenstep.com/dis/TenStep/TenS_1012_determinacion_del_tamano_del_proyecto)
16. [http://www.ilinizas.org/Ilinizas\\_contactenos.html](http://www.ilinizas.org/Ilinizas_contactenos.html)
17. Microsoft ® Encarta ® 2008. © 1993-2007 Microsoft Corporation. Reservados todos los derechos.

18. <http://www.indicadoreseinformacionparamarketing.com>

19. [http://192.188.53.69/profesores/hoeneisen/Ecuador\\_2050/hubounavez](http://192.188.53.69/profesores/hoeneisen/Ecuador_2050/hubounavez)

## ANEXOS

### ANEXO N° 1

#### MINUTA DE CONSTITUCIÓN SIMULTÁNEA DE COMPAÑÍA ANÓNIMA (tomada de la pagina Web de la superintendencia de compañías)

##### SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución simultánea de compañía anónima, contenida en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES.-** Intervienen en el otorgamiento de esta escritura ACCIONISTA 1, ecuatoriana, residente en la ciudad de Quito, de estado civil \_\_\_\_\_ y ACCIONISTA 2, ecuatoriano, residente en la ciudad de Quito, de estado civil \_\_\_\_\_, legalmente capaces, para contratar, hábiles para ejercer el comercio, comparecen por derecho propio.

**SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.-** Los comparecientes declaran que constituyen, por la vía simultánea, como en efecto lo hacen, una compañía anónima, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Comercio, a los convenios de las parte y a las normas del Código Civil.

**TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.**

##### TÍTULO 1

##### **Del nombre, domicilio, objeto y plazo**

**Artículo 1°.- Nombre.-** El nombre de la compañía que se constituye es RESIFAM COMPAÑÍA ANÓNIMA

**Artículo 2°.- Domicilio.-** El domicilio principal de la compañía es en el cantón Quito, Av. Ladrón de Guevara y Lérica, pudiendo establecer agencias, sucursales o establecimientos administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

**Artículo 3°.- Objeto.-** el objeto de la compañía consiste en proporcionar servicios de hospedaje, alimentación y servicios complementarios en



residencias. La compañía podrá comercializar todo tipo de productos relacionados a hospedaje, alimentación, tecnología, indumentaria de cocina, menaje de hogar. Además se podrá dedicar a la comercialización de otros servicios relacionados a la residencia.

En el cumplimiento de su objetivo, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

**Artículo 4°.- Plazo.-** El plazo de duración de la compañía es de veinte años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

## **TÍTULO II**

### **Del capital**

**Artículo 5°.- Capital y de las acciones.-** El capital social es de 133.947,26 USD, dividido en 13.394,73 acciones ordinarias y nominativas, de 10 USD de valor nominal cada una, numeradas consecutivamente del 01 al 13.395,00 El dueño de la propiedad posee 7.700,00 acciones, mientras que el otro accionista posee 5.694,73 acciones.

## **TÍTULO III**

### **Del gobierno y de la administración**

**Artículo 6°.- Norma general.-** El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de accionistas, y su administración al gerente y al presidente.

**Artículo 7°.- Convocatorias.-** La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

**Artículo 8°.- Clases de juntas.-** Las juntas generales serán ordinarias y extraordinarias. Las primeras se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, para considerar los asuntos especificados en los numerales 2°, 3° y 4° del artículo 231 de la Ley de Compañías y cualquier otro asunto

puntualizado en el orden del día, de acuerdo con la convocatoria. Las segundas se reunirán cuando fueren convocadas para tratar los asuntos para los cuales, en cada caso, se hubieren promovido.

**Artículo 9°.- Quórum general de instalación.-** Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de por lo menos el 50% del capital pagado. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de accionistas presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los accionistas presentes.

**Artículo 10°.- Quórum especial de instalación.-** Siempre que la ley no establezca un quórum mayor, la junta general se instalará, en primera convocatoria, para deliberar sobre el aumento o disminución de capital, la transformación, la fusión, la escisión, la disolución anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación del estatuto con la concurrencia de al menos el 50% del capital pagado. En estos casos, salvo que la ley señale un quórum mayor, para que la junta se instale previa segunda convocatoria, bastará la concurrencia de la tercera parte del capital pagado.

Cuando preceda una tercera convocatoria, siempre que la ley no prevea otro quórum, la junta se instalará con el número de accionistas presentes. De ello se dejará constancia en esta convocatoria.

**Artículo 11°.- Quórum de decisión.-** Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital pagado concurrente a la reunión.

**Artículo 12°.- Facultades de la junta.-** Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía anónima.

**Artículo 13.- Junta universal.-** No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

**Artículo 14°.- Presidente de la compañía.-** El presidente será nombrado por la junta general para un período de dos años, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas;
- b) Suscribir con el gerente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas; y,
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

**Artículo 15°.- Gerente de la compañía.-** El gerente será nombrado por la junta general para un período de dos años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general;
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista y firmar, con el presidente, las actas respectivas;
- c) Suscribir con el presidente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas;
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías; y,
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

## **TÍTULO IV**

### **DE LA FISCALIZACIÓN**

**Artículo 16°.- Comisarios.-** La junta general designará un comisario, cada dos años, quien tendrá derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía.

## TÍTULO V

### DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN

**Artículo 17°.- Norma general.-** La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley. Siempre que las circunstancias permitan, la junta general designará un liquidador principal y otro suplente.

**CUARTA.- APORTES.-** *Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 150, numeral 6°, en cualquier caso, 147, inciso 5°, y 161, si el aporte fuere en numerario y 162, si fuere en especies. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, éste no podrá exceder de dos años contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:*

<b>NOMBRES ACCIONISTAS</b>	<b>CAPITAL SUSCRITO</b>	<b>NÚMERO DE ACCIONES</b>	<b>CAPITAL TOTAL</b>
Accionista 1	56.947,26 (numerario)	5.694,73	56.947,26
Accionista 2	77.000,00 (especies)	7.700,00	77.000,00
<b>TOTALES</b>	<b>133.947,26</b>	<b>13.394,73</b>	<b>133.947,26</b>

**QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.-** Para Los períodos señalados en los artículos 14° y 15° del estatuto, se designa como presidente (a) de la compañía al señor (ACCIONISTA 2) y como gerente de la misma al ACCIONISTA 1 respectivamente.

Usted, señor Notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

## ANEXO N° 2

### NOMBRAMIENTO PRESIDENTE

Quito, \_\_\_\_\_ del 2010

Señor

(ACCIONISTA 2)

Ciudad

De mis consideraciones:

Cúmpleme manifestarle, que la Junta General de Accionistas de la Compañía RESIFAM COMPAÑÍA ANÓNIMA, celebrada el día de hoy \_\_\_\_\_, de conformidad con el Estatuto de la Compañía constante en la Escritura Pública celebrada el día \_\_\_\_\_ ante el Notario \_\_\_\_\_ del cantón Quito y debidamente inscrita en el Registro Mercantil con fecha 18 de mayo del 2010, convino elegirlo como Presidente de la misma.

El presente nombramiento tendrá una duración de dos años contados a partir de su inscripción en el Registro Mercantil.

Agradeceré se posesione en el cargo correspondiente.

Atentamente,

ACCIONISTA 1

Quito, \_\_\_\_\_.- Acepto el cargo de Presidente de la RESIFAM COMPAÑÍA ANÓNIMA y todas las implicaciones que mencionado cargo amerita.

(ACCIONISTA 2)

### ANEXO N° 3

#### NOMBRAMIENTO GERENTE GENERAL

Quito, \_\_\_\_\_

ACCIONISTA 1

Ciudad

De mis consideraciones:

Cúmpleme manifestarle, que la Junta General de Accionistas de la Compañía RESIFAM COMPAÑÍA ANÓNIMA, celebrada el día de hoy \_\_\_\_\_, de conformidad con el Estatuto de la Compañía constante en la Escritura Pública celebrada el día \_\_\_\_\_ ante el Notario \_\_\_\_\_ del cantón Quito y debidamente inscrita en el Registro Mercantil con fecha 18 de mayo del 2010, convino elegirla como Gerente General y Representante Legal de la misma.

El presente nombramiento tendrá una duración de dos años contados a partir de su inscripción en el Registro Mercantil.

Agradeceré se posesione en el cargo correspondiente.

Atentamente,


(ACCIONISTA 2)

Presidente

Quito, \_\_\_\_\_.- Acepto el cargo de Gerente General y Representante Legal de la Compañía RESIFAM COMPAÑÍA ANÓNIMA y todas las implicaciones que mencionado cargo amerita.

ACCIONISTA 1

**ANEXO N° 4**  
**FORMULARIOS DEL SRI PARA INCRIBIR LA**  
**COMPAÑÍA EN EL RUC**

 REPUBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS FORMULARIO RUC 01 - A RESOLUCION 0070	INSCRIPCION Y ACTUALIZACION REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PUBLICO	ORIGINAL: SRI	
		www.sri.gov.ec	
		01	RUC

**A.- DATOS GENERALES: IDENTIFICACION Y UBICACION DE LA SOCIEDAD**

02 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL									
03 NACIONALIDAD DE LA SOCIEDAD					04 NOMBRE COMERCIAL				
05 PROVINCIA					06 CANTÓN			07 PARROQUIA	
08 CIUDAD/ELA			09 BARRIO		10 CALLE			11 NÚMERO	
12 INTERSECCIÓN / MANZANA					13 CONJUNTO			14 BLOQUE	
15 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL					16 N.º DE OFICINA		17 CARRETERO		18 CMI
19 CAMINO					20 REFERENCIA				
21 TELÉFONO 1			22 TELÉFONO 2			23 TELÉFONO 3			24 FAX
25 CELULAR			26 APARTADO POSTAL			27 E-MAIL			

**B.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD**

ORIGEN (Razón Social)			RAZÓN SOCIAL SOCIEDADES FUSIONADAS / ESCISIÓN			RUC		
28 CONSTITUCIÓN		29				32		
30 FUSIÓN		33				34		
35 ESCISIÓN		36				38		

**C.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

37 FECHA DE CONSTITUCIÓN			38 TIPO DE SOCIEDAD			39 N.º EXPEDIENTE SUPER DE CMI		
a/a	/	/	40	41	42	43	44	45
46 FECHA INSCRIPCIÓN REGISTRO MERCANTIL			47 ORGANISMO REGULADOR			48		
a/a	/	/	49	50	51	52	53	54
47 NOMBRE DEL CONTADOR			55 CAPITAL SUSCRITO			56 PATRIMONIO		
			57			58 C.I. CONTADOR		

**D.- IDENTIFICACION Y UBICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL**

49 APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS					50 C.I. O PASAPORTE				
51 NACIONALIDAD			52 CARGO QUE DESEMPEÑA			53 FECHA DE NOMBRAMIENTO			
54 TIPO DE MSA (ESP. LEGAL/EXTRANJERO)			55 PROVINCIA			a/a	/	/	
56 CANTÓN			57 PARROQUIA			58 CALLE			
59 NÚMERO		60	61 INTERSECCIÓN			62		63 TELÉFONO	
64 REFERENCIA					65 E-MAIL				

**E.- IDENTIFICACION Y UBICACION DEL GERENTE GENERAL ( O DE QUIEN HAGA SUS VECES )**

66 APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS					67 C.I. O PASAPORTE				
68 C.I. O PASAPORTE			69 NACIONALIDAD			70 FECHA DE NOMBRAMIENTO			
71 TIPO DE MSA (GERENTE EXTRANJERO)			72 PROVINCIA			a/a	/	/	
73 CANTÓN			74 PARROQUIA			75 CALLE			
76 NÚMERO		77	78 INTERSECCIÓN			79		80 TELÉFONO	
81 REFERENCIA					82 E-MAIL				

**F.- ACCIONISTAS Y SOCIOS**

78	RAZÓN SOCIAL (APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS)	NACIONALIDAD	DIRECCIÓN FISCAL	CÉDULA (RUC) / PASAPORTE	TIPO DE MSA	N.º PART.	VALOR ACCIONES O PARTICIPACIONES
79							

## **ANEXO N° 5**

### **REGLAMENTO INTERNO DE LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA**

Considerando:

Que, la Residencia Universitaria fue creada específicamente para brindar servicios de hospedaje, servicios de alimentación y servicios complementarios a estudiantes mujeres de provincia que se dirigen a la ciudad de Quito a realizar sus estudios superiores se establece el siguiente reglamento interno, el cual deberá ser acatado por todas las residentes.

#### **TÍTULO I**

##### **NORMAS GENERALES**

Art. 1.- Las posibles residentes que hayan conocido la residencia y les haya interesado los servicios que ofrece y se postulen como usuarias próximas deberán firmar en tres ejemplares la aceptación y el cumplimiento de las normas establecidas por la residencia universitaria, además firmarán un contrato de arrendamiento que tendrá un plazo no menor a seis meses.

Art.2.- Se realizará una constatación física de todo el menaje de hogar que se le entregará a la estudiante y su estado, se firmará un acta anotando los particulares en el caso de que existan.

Art.3.- La estudiante entregará el valor de la garantía antes de hospedarse además del primer mes de renta, el valor de la garantía equivaldrá a un mes de alojamiento.

Art.4.- El pago de las mensualidades serán realizadas los tres primeros días de cada mes.

Art.5.- De no recibirse el pago en el término de tres días de su vencimiento, devengará una penalidad por pago tardío de 5% de la mensualidad vencida.



Art.6.- Los pagos se realizarán directamente en la cuenta bancaria de la Residencia, no se aceptarán pagos en efectivo por motivos de seguridad.

Art.7.- En caso de valores impagos mayores a un mes se retirará la habitación y se perderá el valor que abonó como garantía.

Art.8.- Las residentes deberán cuidar las instalaciones empezando desde su habitación hasta las áreas sociales.

Art.9.- Los horarios de limpieza a las habitaciones estarán establecidos, en el caso de que por algún motivo no se puedan realizar, la residente deberá notificarlo anticipadamente.

Art.10.- Si la estudiante decide dar por terminada la relación contractual una vez pasados los seis meses estipulados deberá notificarlo por lo menos con un mes de anticipación.

Art.11.- Si la estudiante decide dar por terminado el contrato antes de los seis meses mínimos de estadía deberá pagar el valor de los meses restantes de hospedaje que le faltaban.

Art.12.- Se prohíbe la ingesta de bebidas alcohólicas y de cigarrillo dentro de la residencia por parte de las residentes o sus visitas.

Art.13.- Las visitas se las podrá realizar máximo hasta las nueve de la noche y no podrán ser realizadas en las habitaciones.

Art.14.- Se realizarán reuniones sociales en la residencia con frecuencia para que las residentes se integren, se conozcan y hagan amistades.

Art.15.- El precio será ajustado anualmente, el porcentaje de incremento será en función de la inflación más el 6.7%.

Art.16.- En caso de discusiones entre las residentes, el administrador será el intermediario para solucionar dicho inconveniente, se prohíbe faltarse al respeto de cualquier forma, sea verbal o física, se evaluará cada caso dependiendo de las razones y se aplicarán sanciones que van desde un llamado de atención verbal hasta la solicitud que se devuelva la habitación.

## ANEXO N° 6

### CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE RESIDENCIA

COMO PARTE ARRENDADORA:

\_\_\_\_\_

COMO PARTE ARRENDATARIA:

\_\_\_\_\_

1. La parte arrendadora esta autorizada a arrendar el inmueble que se describe a continuación: una habitación individual \_\_\_\_\_ o doble \_\_\_\_\_ con baño privado, además de las áreas establecidas como sociales, como sala, comedor, cuarto de estudio, cuarto de Internet, sala de juegos y patios. Además de todo el mobiliario y equipo que es entregado tanto en la habitación como en las demás áreas en el inmueble localizado en: la ciudad de Quito, en La Floresta , Av. Ladrón de Guevara y Lérica

Está incluido el servicio de luz: sí  no \_\_\_\_\_

Está incluido el servicio de agua: sí  no \_\_\_\_\_

Otros servicios que también están incluidos a más del de hospedaje son de alimentación tres veces al día, desayuno, almuerzo y cena, servicio de Internet, servicio de lavado y servicio de limpieza tanto a las habitaciones como a la residencia en general.

2. El término de este arrendamiento es de seis meses, comenzando a partir del día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ y terminando el día \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

3. El canon de arrendamiento será de \$ \_\_\_\_\_ pagadero mensualmente por adelantado los tres primeros días de cada mes. Todos los servicios adicionales mencionados anteriormente están incluidos en el precio y por ningún motivo en el caso de que alguna de las residentes no utilice alguno cambiará el precio ya estipulado. De no recibirse el pago en el término de tres días de su vencimiento, devengará una penalidad por pago tardío de 5% de la mensualidad vencida. Pagará los cánones de arrendamiento vencidos de

acuerdo con los términos de este contrato prontamente, sin deducciones por ningún concepto y sin reclamación alguna.

4. Los pagos se realizarán directamente a la cuenta bancaria de la residencia.
5. Sí la parte arrendataria, continúa en el inmueble ya transcurridos los seis meses estipulados en el contrato se entiende el mismo como renovado y con los mismos términos iniciales.
6. Las partes expresamente acuerdan que los pagos mensuales de renta serán exigibles y pagaderos, junto con su correspondiente penalidad, durante la vigencia total de este contrato, aunque la parte arrendataria no esté ocupando la habitación rentada.
7. El atraso en el pago de una de las mensualidades correspondientes al canon de arrendamiento, dará lugar a al terminación del presente contrato, a opción del arrendador, con todos los efectos legales que esto implique., además de la pérdida de la garantía abonada.
8. La parte arrendataria responderá a la parte arrendadora, de cualquier daño que durante el término del arrendamiento se le cause a la propiedad, al equipo electrónico o de plomería, o el menaje de hogar de la residencia.
9. La parte arrendataria depositó en manos de la parte arrendadora la cantidad de un mes de renta como garantía para responder por cualquier daño que éste cause a la propiedad arrendada por motivo de su negligencia, abandono o descuido y por las penalidades por sus incumplimientos. Se descontará de la fianza de su importe y se devolverá a la parte arrendataria la diferencia, si fuera el caso. Si los daños o incumplimientos ocasionados fueran mayores, la parte arrendataria se obligue y se compromete a pagar la diferencia. La parte arrendataria no podrá acreditar la a la renta atrasada.
10. La parte arrendataria declara haber recibido en perfecto estado de conservación, pintura y limpieza el inmueble objeto de este arrendamiento y se obliga a mantenerlo y devolverlo en el mismo buen estado en que lo

recibe, salvo el deterioro normal ocurrido durante el término de este arrendamiento. Mantendrá la propiedad limpia y cumplirá con todas las leyes y reglamentos de salud y de otra índole relacionados con dicha propiedad. Responderá a la parte ARRENDADORA de cualquier multa, penalidad o gastos que ocasione la violación o la falta de cumplimiento por la parte ARRENDATARIA de cualquier ley, requisito o reglamento oficial o de cualquier responsabilidad que surgiera de cualquier violación de dichas leyes o reglamentos. Tendrá su propiedad bien cuidada, organizada y libre de todo desperdicio o basura.

11. Las reparaciones ordinarias necesarias para el mantenimiento de la propiedad arrendada serán realizados por la parte arrendataria. Las reparaciones extraordinarias o estructurales serán realizadas por la parte arrendadora, siempre que no hayan sido causadas por mal uso o negligencia de la parte arrendataria. No se realizarán cambios de ninguna naturaleza, ni mejoras a la propiedad sin el consentimiento previo escrito de la parte ARRENDADORA y cualquier cambio, reparaciones o mejoras ejecutadas por la parte ARRENDATARIA quedarán como propiedad de la ARRENDADORA al terminar el arrendamiento. Las facilidades de electricidad, sanitarias y de plomería no serán utilizadas para ningún otro propósito que aquel para cual fueron instaladas. Ningún material extraño que pueda taparlas será depositado o usado en éstas. Los gastos resultantes de cualquier rotura u obstrucción serán por cuenta de la parte ARRENDATARIA. Notificará inmediatamente cualquier avería que ocurra o cualquier condición de peligrosidad.
12. Se prohíbe tener animales en la propiedad objeto de este arrendamiento.
13. La parte arrendataria observará en todo momento una conducta que garantice la tranquilidad de los demás vecinos, prohibiéndose poner música o televisión en un volumen que moleste a los vecinos y/o a los otros arrendatarios.
14. La parte arrendadora no se hace responsable de robos, vandalismo, asaltos o pérdida de sus pertenencias en la propiedad arrendada. Tampoco será

responsable de pérdidas por tormenta, fuego, huracán o causa mayor durante la vigencia de este arrendamiento. La parte ARRENDATARIA tomará todas las medidas necesarias en estos casos para evitar pérdidas de su propiedad.

15. La parte arrendadora no será responsable de daños y perjuicios por accidentes que puedan ocurrir dentro del inmueble arrendado, ocasionados por fuera mayor o por negligencia del arrendatario y/o sus invitados, en el uso de la propiedad y de aparatos instalados en la propiedad objeto de este arrendamiento o por cualquier condición peligrosa controlable por la arrendataria. La ARRENDATARIA será responsable de la conducta y actuaciones de las personas o invitados que acudan o estén en la propiedad arrendada. Reemplazará a su costo cualquier cosa u objeto que se rompiera por su culpa o por sus visitantes. Responderá de cualquier daño o perjuicio que ocasione.
16. Las visitas no podrán quedarse pasadas las nueve de la noche y no serán realizadas en las habitaciones.
17. La parte arrendataria se compromete a informar de forma diligente a la parte arrendadora de cualquier condición de peligrosidad a la propiedad que pueda afectar a la arrendadora o arrendataria, así como a sus invitados y terceras personas.
18. La parte arrendataria no podrá construir edificación alguna o realizar cambios o mejoras en la propiedad arrendada, sin el consentimiento previo, por escrito de la parte arrendadora. Cualquier cambio, reparaciones y mejoras hechas por la parte ARRENDATARIA quedarán como propiedad de la parte ARRENDADORA al terminar el arrendamiento sin compensación a la parte ARRENDATARIA.
19. La propiedad arrendada será dedicada única y exclusivamente a vivienda en una residencia universitaria, por lo que la parte arrendataria se compromete a utilizar la propiedad con ese solo propósito.

20. Este contrato contiene todos los acuerdos tomados. Ninguna de las partes quedará obligada por ninguna cláusula que no esté incluida en este contrato. Cualquier cambio, enmienda o alteración será solamente hecho mediante escrito entre las partes.
21. El incumplimiento de cualquiera de las cláusulas y/o condiciones estipuladas en este contrato, serán causa para dar por terminado el mismo y proceder judicialmente.
22. En caso de daños a la propiedad como consecuencia de actos u omisión de la parte ARRENDATARIA, ésta procederá, inmediatamente, a reparar dichos daños y a pagar el importe de los gastos de dicha reparación y en caso de que no lo hiciera dentro de un término razonable después de ocurrir dichos daños, la parte ARRENDADORA podrá realizar las reparaciones y cobrar el importe de los gastos ocasionados por los mismos a la parte ARRENDATARIA.
23. La omisión de la parte ARRENDADORA de exigir el cumplimiento estricto de cualquiera de los términos y condiciones de este contrato o de todos de ellos, no deberá interpretarse ni constituirá una renuncia al derecho de la parte ARRENDADORA de exigir en lo sucesivo el cumplimiento de cualquiera o de todos dichos términos y condiciones.
24. La parte ARRENDATARIA no realizará actividades ruidosas que puedan molestar a las usuarias de la residencia o vecinos. En forma alguna no deberá interrumpir el descanso de otras usuarias o vecinos.

Otorgado en \_\_\_\_\_, hoy \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

DIRECCION DE REFERENCIA

\_\_\_\_\_

TELEFONO

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

ARRENDADORA

\_\_\_\_\_

ARRENDATARIA

## ANEXO N° 7 ROLES DE PAGO

<b>AÑO 1 MANO DE OBRA DIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL(S)	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
COCCINERO 1	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 217,56	\$ 2.610,72	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 29,16	\$ 20,00	\$ 10,00	\$ 99,16	\$ 1.189,92
COCCINERO 2	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 217,56	\$ 2.610,72	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 29,16	\$ 20,00	\$ 10,00	\$ 99,16	\$ 1.189,92
ASISTENTE DE SERVICIO 1	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 217,56	\$ 2.610,72	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 29,16	\$ 20,00	\$ 10,00	\$ 99,16	\$ 1.189,92
ASISTENTE DE SERVICIO 2	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 217,56	\$ 2.610,72	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 29,16	\$ 20,00	\$ 10,00	\$ 99,16	\$ 1.189,92
PORTERO	\$ 240,00	\$ 22,44	\$ 217,56	\$ 2.610,72	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 29,16	\$ 20,00	\$ 10,00	\$ 99,16	\$ 1.189,92
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 1.200,00</b>	<b>\$ 112,20</b>	<b>\$ 1.087,80</b>	<b>\$ 13.053,60</b>	<b>\$ 100,00</b>	<b>\$ 100,00</b>	<b>\$ 145,80</b>	<b>\$ 100,00</b>	<b>\$ 50,00</b>	<b>\$ 495,80</b>	<b>\$ 5.949,60</b>
<b>MOD MENSUAL</b>	<b>\$ 1.583,60</b>		<b>MOD ANUAL</b>	<b>\$ 19.003,20</b>							

<b>AÑO 1 MANO DE OBRA INDIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL(S)	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	\$ 300,00	\$ 28,05	\$ 271,95	\$ 3.263,40	\$ 25,00	\$ 20,00	\$ 36,45	\$ 25,00	\$ 12,50	\$ 118,95	\$ 1.427,40
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 28,05</b>	<b>\$ 271,95</b>	<b>\$ 3.263,40</b>	<b>\$ 25,00</b>	<b>\$ 20,00</b>	<b>\$ 36,45</b>	<b>\$ 25,00</b>	<b>\$ 12,50</b>	<b>\$ 118,95</b>	<b>\$ 1.427,40</b>
<b>MOI MENSUAL</b>	<b>\$ 390,90</b>		<b>MOI ANUAL</b>	<b>\$ 4.690,80</b>							

<b>AÑO 2 MANO DE OBRA DIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL(S)	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
COCCINERO 1	\$ 247,92	\$ 23,18	\$ 224,74	\$ 2.696,87	\$ 20,66	\$ 20,66	\$ 30,12	\$ 20,66	\$ 10,33	\$ 102,43	\$ 1.229,19
COCCINERO 2	\$ 247,92	\$ 23,18	\$ 224,74	\$ 2.696,87	\$ 20,66	\$ 20,66	\$ 30,12	\$ 20,66	\$ 10,33	\$ 102,43	\$ 1.229,19
ASISTENTE DE SERVICIO 1	\$ 247,92	\$ 23,18	\$ 224,74	\$ 2.696,87	\$ 20,66	\$ 20,66	\$ 30,12	\$ 20,66	\$ 10,33	\$ 102,43	\$ 1.229,19
ASISTENTE DE SERVICIO 2	\$ 247,92	\$ 23,18	\$ 224,74	\$ 2.696,87	\$ 20,66	\$ 20,66	\$ 30,12	\$ 20,66	\$ 10,33	\$ 102,43	\$ 1.229,19
PORTERO	\$ 247,92	\$ 23,18	\$ 224,74	\$ 2.696,87	\$ 20,66	\$ 20,66	\$ 30,12	\$ 20,66	\$ 10,33	\$ 102,43	\$ 1.229,19
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 1.239,60</b>	<b>\$ 115,90</b>	<b>\$ 1.123,70</b>	<b>\$ 13.484,37</b>	<b>\$ 103,30</b>	<b>\$ 103,30</b>	<b>\$ 150,61</b>	<b>\$ 103,30</b>	<b>\$ 51,65</b>	<b>\$ 512,16</b>	<b>\$ 6.145,94</b>
<b>MOD MENSUAL</b>	<b>\$ 1.635,86</b>		<b>MOD ANUAL</b>	<b>\$ 19.630,31</b>							

<b>AÑO 2 MANO DE OBRA INDIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL(S)	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	\$ 309,90	\$ 28,98	\$ 280,92	\$ 3.371,09	\$ 25,83	\$ 20,66	\$ 37,65	\$ 25,83	\$ 12,91	\$ 122,88	\$ 1.474,50
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 309,90</b>	<b>\$ 28,98</b>	<b>\$ 280,92</b>	<b>\$ 3.371,09</b>	<b>\$ 25,83</b>	<b>\$ 20,66</b>	<b>\$ 37,65</b>	<b>\$ 25,83</b>	<b>\$ 12,91</b>	<b>\$ 122,88</b>	<b>\$ 1.474,50</b>
<b>MOI MENSUAL</b>	<b>\$ 403,80</b>		<b>MOI ANUAL</b>	<b>\$ 4.845,60</b>							



<b>AÑO 3 MANO DE OBRA DIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
COCINERO 1	\$ 256,10	\$ 23,95	\$ 232,16	\$ 2.785,87	\$ 21,34	\$ 21,34	\$ 31,12	\$ 21,34	\$ 10,67	\$ 105,81	\$ 1.269,75
COCINERO 2	\$ 256,10	\$ 23,95	\$ 232,16	\$ 2.785,87	\$ 21,34	\$ 21,34	\$ 31,12	\$ 21,34	\$ 10,67	\$ 105,81	\$ 1.269,75
ASISTENTE DE SERVICIO 1	\$ 256,10	\$ 23,95	\$ 232,16	\$ 2.785,87	\$ 21,34	\$ 21,34	\$ 31,12	\$ 21,34	\$ 10,67	\$ 105,81	\$ 1.269,75
ASISTENTE DE SERVICIO 2	\$ 256,10	\$ 23,95	\$ 232,16	\$ 2.785,87	\$ 21,34	\$ 21,34	\$ 31,12	\$ 21,34	\$ 10,67	\$ 105,81	\$ 1.269,75
PORTERO	\$ 256,10	\$ 23,95	\$ 232,16	\$ 2.785,87	\$ 21,34	\$ 21,34	\$ 31,12	\$ 21,34	\$ 10,67	\$ 105,81	\$ 1.269,75
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 1.280,51</b>	<b>\$ 119,73</b>	<b>\$ 1.160,78</b>	<b>\$ 13.929,35</b>	<b>\$ 106,71</b>	<b>\$ 106,71</b>	<b>\$ 155,58</b>	<b>\$ 106,71</b>	<b>\$ 53,35</b>	<b>\$ 529,06</b>	<b>\$ 6.348,75</b>
<b>MOD MENSUAL</b>	<b>\$ 1.689,84</b>		<b>MOD ANUAL</b>	<b>\$ 20.278,11</b>							

<b>AÑO 3 MANO DE OBRA INDIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	\$ 320,13	\$ 29,93	\$ 290,19	\$ 3.482,34	\$ 26,68	\$ 21,34	\$ 38,90	\$ 26,68	\$ 13,34	\$ 126,93	\$ 1.523,16
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 320,13</b>	<b>\$ 29,93</b>	<b>\$ 290,19</b>	<b>\$ 3.482,34</b>	<b>\$ 26,68</b>	<b>\$ 21,34</b>	<b>\$ 38,90</b>	<b>\$ 26,68</b>	<b>\$ 13,34</b>	<b>\$ 126,93</b>	<b>\$ 1.523,16</b>
<b>MOI MENSUAL</b>	<b>\$ 417,13</b>		<b>MOI ANUAL</b>	<b>\$ 5.005,50</b>							

<b>AÑO 4 MANO DE OBRA DIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
COCINERO 1	\$ 264,55	\$ 24,74	\$ 239,82	\$ 2.877,80	\$ 22,05	\$ 22,05	\$ 32,14	\$ 22,05	\$ 11,02	\$ 109,30	\$ 1.311,65
COCINERO 2	\$ 264,55	\$ 24,74	\$ 239,82	\$ 2.877,80	\$ 22,05	\$ 22,05	\$ 32,14	\$ 22,05	\$ 11,02	\$ 109,30	\$ 1.311,65
ASISTENTE DE SERVICIO 1	\$ 264,55	\$ 24,74	\$ 239,82	\$ 2.877,80	\$ 22,05	\$ 22,05	\$ 32,14	\$ 22,05	\$ 11,02	\$ 109,30	\$ 1.311,65
ASISTENTE DE SERVICIO 2	\$ 264,55	\$ 24,74	\$ 239,82	\$ 2.877,80	\$ 22,05	\$ 22,05	\$ 32,14	\$ 22,05	\$ 11,02	\$ 109,30	\$ 1.311,65
PORTERO	\$ 264,55	\$ 24,74	\$ 239,82	\$ 2.877,80	\$ 22,05	\$ 22,05	\$ 32,14	\$ 22,05	\$ 11,02	\$ 109,30	\$ 1.311,65
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 1.322,76</b>	<b>\$ 123,68</b>	<b>\$ 1.199,09</b>	<b>\$ 14.389,02</b>	<b>\$ 110,23</b>	<b>\$ 110,23</b>	<b>\$ 160,72</b>	<b>\$ 110,23</b>	<b>\$ 55,12</b>	<b>\$ 546,52</b>	<b>\$ 6.558,26</b>
<b>MOD MENSUAL</b>	<b>\$ 1.745,61</b>		<b>MOD ANUAL</b>	<b>\$ 20.947,28</b>							

<b>AÑO 4 MANO DE OBRA INDIRECTA</b>											
CARGOS	SUELDO MENSUAL	APORTE PERSONAL	NETO A RECIBIR	ANUAL	ÉCIMO TERCERO	ÉCIMO CUARTO	TE PATRONAL	FONDO DE RESER	VACACIONES	TOTAL	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	\$ 330,69	\$ 30,92	\$ 299,77	\$ 3.597,26	\$ 27,56	\$ 22,05	\$ 40,18	\$ 27,56	\$ 13,78	\$ 131,12	\$ 1.573,43
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 330,69</b>	<b>\$ 30,92</b>	<b>\$ 299,77</b>	<b>\$ 3.597,26</b>	<b>\$ 27,56</b>	<b>\$ 22,05</b>	<b>\$ 40,18</b>	<b>\$ 27,56</b>	<b>\$ 13,78</b>	<b>\$ 131,12</b>	<b>\$ 1.573,43</b>
<b>MOI MENSUAL</b>	<b>\$ 430,89</b>		<b>MOI ANUAL</b>	<b>\$ 5.170,68</b>							

<b>AÑO 5 MANO DE OBRA DIRECTA</b>											
<b>CARGOS</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>APORTE PERSONAL</b>	<b>NETO A RECIBIR</b>	<b>ANUAL</b>	<b>DÉCIMO TERCER</b>	<b>DÉCIMO CUARTO</b>	<b>DE PATRONAL</b>	<b>FONDO DE RESER</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
COCINERO 1	\$ 273,28	\$ 25,55	\$ 247,73	\$ 2.972,77	\$ 22,77	\$ 22,77	\$ 33,20	\$ 22,77	\$ 11,39	\$ 112,91	\$ 1.354,94
COCINERO 2	\$ 273,28	\$ 25,55	\$ 247,73	\$ 2.972,77	\$ 22,77	\$ 22,77	\$ 33,20	\$ 22,77	\$ 11,39	\$ 112,91	\$ 1.354,94
ASISTENTE DE SERVICIO 1	\$ 273,28	\$ 25,55	\$ 247,73	\$ 2.972,77	\$ 22,77	\$ 22,77	\$ 33,20	\$ 22,77	\$ 11,39	\$ 112,91	\$ 1.354,94
ASISTENTE DE SERVICIO 2	\$ 273,28	\$ 25,55	\$ 247,73	\$ 2.972,77	\$ 22,77	\$ 22,77	\$ 33,20	\$ 22,77	\$ 11,39	\$ 112,91	\$ 1.354,94
PORTERO	\$ 273,28	\$ 25,55	\$ 247,73	\$ 2.972,77	\$ 22,77	\$ 22,77	\$ 33,20	\$ 22,77	\$ 11,39	\$ 112,91	\$ 1.354,94
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 1.366,41</b>	<b>\$ 127,76</b>	<b>\$ 1.238,65</b>	<b>\$ 14.863,86</b>	<b>\$ 113,87</b>	<b>\$ 113,87</b>	<b>\$ 166,02</b>	<b>\$ 113,87</b>	<b>\$ 56,93</b>	<b>\$ 564,56</b>	<b>\$ 6.774,68</b>
<b>MOD MENSUAL</b>	<b>\$ 1.803,21</b>		<b>MOD ANUAL</b>	<b>\$ 21.638,54</b>							

<b>AÑO 5 MANO DE OBRA INDIRECTA</b>											
<b>CARGOS</b>	<b>SUELDO MENSUAL</b>	<b>APORTE PERSONAL</b>	<b>NETO A RECIBIR</b>	<b>ANUAL</b>	<b>DÉCIMO TERCER</b>	<b>DÉCIMO CUARTO</b>	<b>DE PATRONAL</b>	<b>FONDO DE RESER</b>	<b>VACACIONES</b>	<b>TOTAL</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
ADMINISTRADOR	\$ 341,60	\$ 31,94	\$ 309,66	\$ 3.715,96	\$ 28,47	\$ 22,77	\$ 41,50	\$ 28,47	\$ 14,23	\$ 135,45	\$ 1.625,35
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 341,60</b>	<b>\$ 31,94</b>	<b>\$ 309,66</b>	<b>\$ 3.715,96</b>	<b>\$ 28,47</b>	<b>\$ 22,77</b>	<b>\$ 41,50</b>	<b>\$ 28,47</b>	<b>\$ 14,23</b>	<b>\$ 135,45</b>	<b>\$ 1.625,35</b>
<b>MOI MENSUAL</b>	<b>\$ 445,11</b>		<b>MOI ANUAL</b>	<b>\$ 5.341,32</b>							

Fuente: Investigación realizada

Elaborado por: La autora

**ANEXO N° 8**  
**DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES**

<b>PORCENTAJE DE DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES POR ÁREAS</b>		
	<b>OPERATIVOS</b>	<b>ADMINISTRATIVOS</b>
<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
CONSTRUCCIONES	90,00%	10,00%
MAQUINARIA Y EQUIPO	100,00%	0,00%
EQUIPOS DE CÓMPUTO	80,00%	20,00%
MUEBLES Y ENSERES	90,00%	10,00%
<b>AMORTIZACIONES</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
ACTIVO INTANGIBLES (CONSTITUCIÓN)	50,00%	50,00%
<b>TOTAL</b>	<b>82,00%</b>	<b>18,00%</b>

Elaborado por: Valeria Suárez

<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES ÁREA OPERATIVA</b>							
<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>VALOR INICIAL</b>	<b>PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
CONSTRUCCIONES	\$ 101.109,61	5,00%	\$ 5.055,48	\$ 5.055,48	\$ 5.055,48	\$ 5.055,48	\$ 5.055,48
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 7.897,91	10,00%	\$ 789,79	\$ 789,79	\$ 789,79	\$ 789,79	\$ 789,79
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$ 5.635,98	33,33%	\$ 1.878,47	\$ 1.878,47	\$ 1.878,47	\$ 0,00	\$ 0,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 9.466,18	10,00%	\$ 946,62	\$ 946,62	\$ 946,62	\$ 946,62	\$ 946,62
<b>AMORTIZACIONES</b>	<b>VALOR INICIAL</b>	<b>PORCENTAJES DE AMORTIZACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
ACTIVO INTANGIBLES	\$ 1.199,02	20%	\$ 239,80	\$ 239,80	\$ 239,80	\$ 239,80	\$ 239,80
	<b>\$ 125.308,71</b>		<b>\$ 8.910,17</b>	<b>\$ 8.910,17</b>	<b>\$ 8.910,17</b>	<b>\$ 7.031,69</b>	<b>\$ 7.031,69</b>

Elaborado por: La autora

<b>DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES ÁREA ADMINISTRATIVA</b>							
<b>DEPRECIACIONES</b>	<b>VALOR INICIAL</b>	<b>PORCENTAJES DE DEPRECIACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
CONSTRUCCIONES	\$ 11.234,40	5,00%	\$ 561,72	\$ 561,72	\$ 561,72	\$ 561,72	\$ 561,72
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 0,00	10,00%	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
EQUIPOS DE CÓMPUTO	\$ 1.409,00	33,33%	\$ 469,62	\$ 469,62	\$ 469,62	\$ 0,00	\$ 0,00
MUEBLES Y ENSERES	\$ 1.051,80	10,00%	\$ 105,18	\$ 105,18	\$ 105,18	\$ 105,18	\$ 105,18
<b>AMORTIZACIONES</b>	<b>VALOR INICIAL</b>	<b>PORCENTAJES DE AMORTIZACIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
ACTIVO INTANGIBLES	\$ 1.199,02	20%	\$ 239,80	\$ 239,80	\$ 239,80	\$ 239,80	\$ 239,80
	<b>\$ 14.894,22</b>		<b>\$ 1.376,32</b>	<b>\$ 1.376,32</b>	<b>\$ 1.376,32</b>	<b>\$ 906,70</b>	<b>\$ 906,70</b>

Elaborado por: La autora