



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA EN INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE
GOBIERNOS SECCIONALES**

INFORME FINAL DEL TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
RESIDENCIA UNIVERSITARIA EN EL CANTÓN IBARRA”**

**PROYECTO PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS
EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES**

AUTORAS:

BENAVIDES RUANO DENISE ALEXANDRA

TAPIA ANANGONÓ SORAYA CATALINA

DIRECTOR:

Ing. Com. VÁSQUEZ R., Luis. Msc.

Ibarra, julio 2012

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente investigación se da a conocer sobre la implementación de una residencia universitaria, necesaria para aquellos estudiantes que vienen de diferentes partes del país a realizar sus estudios universitarios a la ciudad de Ibarra, la misma que se ha convertido hoy en día en un centro de llegada no solo de turismo nacional e internacional, sino también de acogida de población estudiantil, que acuden a las distintas universidades existentes, con el propósito de seguir su educación superior, provenientes de las distintas provincias del norte, tales como el Carchi, Esmeraldas, Sucumbíos, Pichincha, entre otras. En la actualidad existe un promedio de estudiantes que viven en cuartos modestos que no les brinda el ambiente adecuado que necesita el estudiante, como una alimentación a tiempo, una sala de estudio, la tranquilidad para realizar sus tareas cotidianas de aprendizaje, sus consultas vía Internet, entre otras; es por ello que el presente estudio de factibilidad hará posible cubrir en parte dichas necesidades. La residencia Universitaria logrará cubrir el 3.23% de la demanda insatisfecha, en un área de 428 m² de construcción, lo cual se prevé cubrir con 22 habitaciones simples y 19 habitaciones dobles; justificándose por lo tanto que el proyecto si puede cubrir la demanda. La inversión total del proyecto será de \$311.216,56, la misma que será financiada con el 72 % propio y 28% con crédito. El VAN del proyecto será de 33.060,29 el TIR será de 13.06%; la recuperación de la inversión se la realizará a los 6,59 años, beneficio-costo de 1,09 veces, el proyecto es aceptable, lo cual demuestra que el proyecto es factible y por lo tanto se acepta. El proyecto deja de ser económicamente rentable cuando el precio del arriendo disminuye menos de \$ 200,00 al mes o cuando el volumen de estudiantes baja menos de 23, lo cual afecta los indicadores económicos programados. El proyecto generará un impacto general de 3, lo cual constituye una oportunidad para que el proyecto sea aceptado y puesto en marcha.

THE SUMMARIZE EXECUTIVE

In the present investigation is disclosed on the implementation of a university residence, necessary for those students who come from different parts of the country to pursue university studies to the city of Ibarra, it has become today a center Check not only national and international tourism, but also host student population attending different universities existing in order to pursue higher education, from different provinces of the north, such as Carchi, Esmeraldas, Sucumbios, Pichincha, among others. There is now an average of students who live in modest rooms that do not provide the right environment needed by the student, as a power on time, a study room, quiet to perform their daily tasks of learning, their inquiries via the Internet , among others, is why this feasibility study will be partially cover these needs. The University residence achieved cover the 3.23% of the unmet demand in an area of 428 m² of construction, which is expected to be filled with 22 single and 19 double rooms, thus justifying the project if it can meet demand. The total project investment is \$311.216,56, the same to be funded with 72% and 28% own credit. The NPV of the project is \$33.060,29 IRR will be 13.06%, the payback is the place for 6,59 years, benefit-cost ratio of 1.09 times, the project is acceptable, demonstrating that the project is feasible and therefore acceptable. The project no longer economically profitable when the lease price decreases less than \$ 200.00 per month or when the number of students drops below 23, which affects economic indicators scheduled. The project will generate an overall impact of 3, which is an opportunity for the project is accepted and implemented.

DECLARACIÓN DE LA AUTORÍA

Soraya Catalina Tapia Anangón con CC 1003005528 y Denise Alexandra Benavides Ruano con CC 1003214531, declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional; y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Soraya Catalina Tapia Anangón

Denise Alexandra Benavides Ruano

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por las señoritas Tapia Soraya y Benavides Denise para optar por el Título de Ingenieras en Administración Pública de Gobiernos Seccionales, cuyo tema es “Estudio de factibilidad para la creación de una residencia universitaria en el cantón Ibarra”. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 10 días del mes de julio del 2012.

Firma

Ing. Com. Luis Vásquez Reina Msc.
DIRECTOR DE TESIS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Tapia Anangonó Soraya Catalina con cédula de Identidad Nro. 100300558-2 y Benavides Ruano Denise Alexandra con cédula de identidad Nro. 100321453-1, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una residencia universitaria en el cantón Ibarra”, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingenieras en Administración Pública de Gobiernos Seccionales en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Srta. Soraya Tapia
C.I.100300558-2

Srta. Denise Benavides
C.I.100321453-1

Ibarra, a los 10 días del mes de julio del 2012



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100300558-2		
APELLIDOS Y NOMBRES:	TAPIA ANANGONÓ SORAYA CATALINA		
DIRECCIÓN:	Urcuquí Barrio La Merced		
EMAIL:	Sorikatt17153@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2939694	TELÉFONO MÓVIL:	080040997

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100321453-1		
APELLIDOS Y NOMBRES:	BENAVIDES RUANO DENISE ALEXANDRA		
DIRECCIÓN:	Calle Claudio Manet 476 y Miguel Buonaroti		
EMAIL:	alexitarbd@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:		TELÉFONO MÓVIL:	099609833

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“Estudio de factibilidad para la creación de una residencia universitaria en el cantón Ibarra”
AUTOR ES:	Tapia Soraya y Benavides Denise
FECHA: AAAAMMDD	2012-07-10
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES
ASESOR /DIRECTOR:	ING. COM. LUIS VÁSQUEZ R.

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Tapia Anangonó Soraya Catalina con cédula de Identidad Nro. 100300558-2 y Benavides Ruano Denise Alexandra con cédula de identidad Nro. 100321453-1, en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

3. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 28 días del mes de junio del 2012

LAS AUTORAS:

ACEPTACIÓN:

(Firma).....(Firma).....

Lic. Ximena Vallejos

C.C.: 100300558-2

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

(Firma).....

C.C.: 100321453-1

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

A mi madre que con entero sacrificio y dedicación me ha brindado su apoyo incondicional y ha contribuido a mi formación humana; a mi hijo Jeremy que se ha convertido en la razón de mi vida.

Tapia Soraya

A mis padres, por todo el apoyo brindado para la culminación de este objetivo profesional; a Domenica y Karen que son mi inspiración

Benavides Denise

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte, sus autoridades y personal docente de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, por permitirnos ingresar en sus aulas e incidir en nuestra formación personal y profesional.

Al Ing.Com. Luis Vásquez Reina, Director de Tesis, que con sus vastos conocimientos, orientaciones oportunas y adecuadas, condujo este trabajo de investigación, ofreciéndonos las pautas para su elaboración de manera pedagógica y didáctica.

Tapia Soraya y Benavides Denise

PRESENTACIÓN

La finalización del curso académico a nivel de bachillerato y la llegada del verano marcan el comienzo para muchos de los estudiantes de los diferentes colegios a nivel regional y provincial, la búsqueda de una nueva vivienda. Una buena alternativa para la población universitaria facilitado en las residencias de propietarios cercanos a los predios universitarios.

Para establecer mejor su alcance, el proyecto se lo ha estructurado en siete capítulos entre los que se tiene:

Se determina el capítulo I, en el cual se establece un Diagnóstico de la situación actual del servicio de hospedaje obtenido por los estudiantes a nivel universitario a nivel de la ciudad de Ibarra; contiene objetivos, variables e indicadores, así como su matriz de relación, los instrumentos de recolección de la información, así como la población y la muestra respectiva; se determina análisis e interpretación de los resultados obtenidos. Se establece una evaluación de la información, se construye la matriz AOPOR y un cruce respectivo, a fin de obtener el problema de la investigación.

En el capítulo II, se da a conocer el sustento teórico de varios autores, aplicando sus fundamentos de investigación científica en relación a la empresa, dando a conocer el orden cronológico de las actividades normales de sus contenidos.

En el capítulo III se establece el Estudio de Mercado en el cual se determina la identificación del servicio, el mercado meta, el segmento de mercado, la identificación de la demanda, la proyección de la demanda, el análisis de la competencia, la proyección de precios, la sensibilidad del estudio y sus conclusiones.

En el capítulo IV, se establece el Estudio Técnico del proyecto, en el cual se da a conocer el tamaño, la localización, la ingeniería del proyecto, al igual que la organización del proyecto, marco legal y su respectiva distribución de planta, etc.

En el capítulo V, se establece el Estudio Económico y Financiero, en donde se determina la inversión del proyecto, su presupuesto de ingresos y egresos, sus estados financieros proyectados y su flujo de efectivo. Se procedió a evaluar, empleando el Valor Actual neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), Beneficio –costo y Punto de equilibrio del proyecto.

En el capítulo VI, se estableció un análisis de los impactos enfocados tanto en lo social, económico y tecnológico.

La valoración del proyecto se estableció en el capítulo VII, en donde se procedió a establecer las conclusiones y recomendaciones, bibliografía y los respectivos anexos.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Pág.
Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
Executive Summary	iii
Declaración de Autoría	iv
Certificación del asesor	v
Cesión de derechos del autor del trabajo de grado a favor de la UTN	vi
Autorización de uso y publicación a favor de la UTN	vii
Dedicatoria	x
Agradecimiento	xi
Presentación	xii
Índice de Contenidos	xiv
Antecedentes	xx
Justificación	xxi
Objetivos	xxi
Introducción	19
Antecedentes	19
Justificación	20
Objetivos	20
 CAPÍTULO I	
Diagnóstico Situacional	23
Antecedentes	23
Objetivos del Diagnóstico	24
Variables Diagnósticas	24
Indicadores o subaspectos que definen a las variables	25
Matriz de relación diagnóstica	26
Identificación de la población	28
Cálculo de la Muestra	29

Diseño de Instrumentos de Investigación	32
Tabulación de la información y resultados	33
Determinación del AOPOR	46
Cruce estratégico	48
Identificación del problema diagnóstico	49
CAPÍTULO II	
Marco Teórico	51
Empresa	51
Administración	57
Sistema Contable	57
CAPÍTULO III	
Estudio de Mercado	73
Presentación	73
Identificación de los servicios	73
Mercado Meta	75
Segmento de mercado	75
Identificación de la demanda	77
Análisis de la competencia	79
Análisis de la oferta	79
Demanda Insatisfecha	82
Precio	84
Sensibilidad del estudio	84
Conclusiones del Estudio de Mercado	85
CAPÍTULO IV	
Estudio Técnico	87
Introducción	87
Localización del proyecto	87
Ubicación de la planta	89
Diseño de las instalaciones	92

Distribución de la planta	93
Ingeniería del proyecto	100
Presupuesto Técnico	102
Tamaño del proyecto	108
CAPÍTULO V	
Estudio económico	111
Presupuesto de inversión del proyecto	111
Presupuesto de ingresos y egresos	118
Balance General Inicial	132
Proyecciones de estados financieros	133
Evaluación de la inversión	135
CAPÍTULO VI	141
Estudio Organizacional	141
Estructura Organizacional y funcional de la residencia universitaria	141
Estructura Organizacional	144
CAPÍTULO VII	
Estudio de Impactos	145
Impacto económico	146
Impacto social	147
Impacto empresarial	148
Impacto general	149
Conclusiones	150
Recomendaciones	151
BIBLIOGRAFÍA	152
ANEXOS	154

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N. 1 Número de estudiantes de la Universidad Técnica del Norte Periodo 2010-2011	28
Cuadro N. 2 Ponderación de la muestra de estudiantes universitarios	31
Cuadro N. 3 Matriz de segmentación de Mercado Local	76
Cuadro N. 4 Demanda real en hospedaje al 2011	77
Cuadro N. 5 Demanda proyectada de estudiantes	78
Cuadro N. 6 Oferta actual en hospedaje	81
Cuadro N. 7 Resumen de la oferta actual en hospedaje	81
Cuadro N. 8 Oferta proyectada de estudiantes	82
Cuadro N. 9 Oferta-demanda	83
Cuadro N. 10 Método cualitativo por puntos	90
Cuadro N. 11 Categoría del factor según el sector	91
Cuadro N. 12 Distribución de la residencia	93
Cuadro N. 13 Proceso de servicio de alojamiento	100
Cuadro N. 14 Proceso de servicio de Alimentación	101
Cuadro N. 15 Requerimiento de Activos Fijos del Proyecto	103
Cuadro N. 16 Requerimiento de personal	106
Cuadro N. 17 Requerimiento de servicios básicos	107
Cuadro N. 18 Terreno y construcción	111
Cuadro N. 19 Equipo de computación y oficina	112
Cuadro N. 20 Muebles y enseres administrativos	112
Cuadro N. 21 Muebles y enseres hospedaje	113
Cuadro N. 22 Equipo de hospedaje (lavado y planchado)	113
Cuadro N. 23 Muebles y enseres de cocina	113
Cuadro N. 24 Equipo de cocina	114
Cuadro N. 25 Muebles y enseres	115
Cuadro N. 26 Equipos	115
Cuadro N. 27 Total inversión fija	115
Cuadro N. 28 Constitución Legal de la Residencia	116
Cuadro N. 29 Inversión en capital de trabajo	116

Cuadro N. 30	Total Inversión del Proyecto	117
Cuadro N. 31	Financiamiento de la inversión	117
Cuadro N. 32	Proyección de ventas por estudiante	118
Cuadro N.33	Sueldo real mensual	119
Cuadro N. 34	Sueldos del Personal de Administración proyectados	120
Cuadro N. 35	Sueldo real mensual	121
Cuadro N. 36	Sueldos del Personal Operativo proyectado	121
Cuadro N. 37	materiales de oficina	123
Cuadro N. 38	Servicios básicos operativo, administrativos	124
Cuadro N. 39	Gastos por depreciación Activos Fijos	124
Cuadro N. 40	Depreciación total proyectada	125
Cuadro N. 41	Gasto amortización Administrativa Proyectada	126
Cuadro N. 42	Útiles de limpieza	127
Cuadro N. 43	Total de Gastos Administrativos y operativo	128
Cuadro N. 44	Publicidad y Propaganda	129
Cuadro N. 45	Total de gasto de ventas	130
Cuadro N. 46	Tabla de amortización de la deuda	131
Cuadro N. 47	Gastos financieros	131
Cuadro N. 48	Estado de pérdidas y ganancias	133
Cuadro N. 49	Flujo de caja	135
Cuadro N. 50	Cálculo del costo de capital de la inversión	136
Cuadro N. 51	Flujos netos actualizados	138
Cuadro N. 52	Beneficio costo	140
Cuadro N. 53	Análisis de impactos	145
Cuadro N. 54	Impacto económico	146
Cuadro N. 55	Impacto social	147
Cuadro N. 56	Impacto empresarial	148
Cuadro N. 57	Impacto general	149

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N.1 Mapa de ubicación del cantón Ibarra	88
Ilustración N.2 Croquis de ubicación	89
Ilustración N.3 Fachada de la residencia Universitaria	95
Ilustración N. 4 Fachada posterior	96
Ilustración N. 5 Planta baja	97
Ilustración N.6 Primera planta alta	98
Ilustración N. 7 Segunda planta alta	99

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama N.1 Flujograma del proceso de servicio de alojamiento	101
Diagrama N.1 Flujograma del proceso de servicio de alimentación	102

ÍNDICE DE ORGANIGRAMAS

Organigrama N.1 Organigrama estructural	144
---	-----

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

En la actualidad el crecimiento de la comunidad universitaria en el cantón Ibarra, ha ido en aumento, a pesar de ello no existe una oferta de vivienda para los estudiantes universitarios, sobre todo los que son fuera de la provincia o inclusive de las áreas rurales de Imbabura. Es así que los nuevos bachilleres y sus padres llegan hasta las distintas opciones académicas universitarias encontrándose con una difícil situación de escasas de oferta habitacional tanto a nivel de la Universidad Técnica del Norte, como la Universidad Católica, entre las más representativas.

De acuerdo a un sondeo se puede establecer que los estudiantes viven en cuartos modestos, los mismos que no les brindan el ambiente adecuado que necesita, como una alimentación a tiempo, una sala de estudio la tranquilidad para realizar sus tareas cotidianas de aprendizaje, sus consultas vía internet, etc.. es por esto que la demanda de residencia habitacional por parte de los estudiantes se encuentra en continuo aumento.

Con estos antecedentes se ha buscado esta alternativa innovadora que permita mitigar la problemática actual a través de la creación de un lugar dedicado a velar por los estudiantes universitarios que venga a estudiar a esta ciudad.

JUSTIFICACIÓN

El objeto de la realización de este estudio de factibilidad, es para el beneficio de los estudiantes, que tiene el deseo de seguir sus estudios universitarios en nuestra provincia, ofreciéndoles una mejor calidad de vida a través de una plaza habitacional confortable, económica pero sobre todo que ayuda a que los nuevos estudiantes tengan una mejor adaptabilidad al nuevo mundo que les espera.

Si bien es cierto que nuestros primeros beneficiados será los alumnos universitarios, también lo son sus familias ya que estarán tranquilas sabiendo que sus hijos están en un espacio físico adecuado.

En cuanto a los universitarios, sin duda alguna que al encontrarse en un ambiente acogedor, su autoestima mejorará, su rendimiento académico no tendrá excusas y sobre todo su adaptación a este nuevo capítulo de su vida será más fácil.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Elaborar el Estudio de Factibilidad para la creación de una residencia universitaria en el cantón Ibarra.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Desarrollar un análisis situacional que demuestre las necesidades existentes en el mercado.

- Establecer las bases teóricas científicas mediante la investigación bibliográfica.
- Efectuar un estudio de mercado que determine la oferta y la demanda del servicio de residencia para estudiantes universitarios.
- Realizar un estudio técnico, estableciendo su tamaño, localización, ingeniería de proceso, distribución, y presupuesto técnico de su inversión.
- Estructurar el estudio económico y financiero para determinar la rentabilidad del proyecto.
- Establecer una estructura orgánica – operativa para el manejo de una residencia universitaria.
- Determinar los principales impactos sociales, económicos y tecnológicos que generará el proyecto.

CAPÍTULO I

1 DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

En la actualidad el crecimiento de la comunidad universitaria en el cantón Ibarra, ha ido en aumento, a pesar de ello no existe una oferta de vivienda para los estudiantes universitarios, sobre todo los que son de afuera de la provincia o inclusive de las áreas rurales de Imbabura. Es así que los nuevos bachilleres y sus padres llegan hasta las distintas opciones académicas universitarias, encontrándose con una difícil situación de escasas de oferta habitacional tanto a nivel de la Universidad Técnica del Norte, como la Universidad Católica, entre las más representativas.

De acuerdo a un sondeo, se pudo establecer que los estudiantes viven en cuartos modestos, los mismos que no les brindan el ambiente adecuado que necesitan, como una alimentación a tiempo, una sala de estudio, la tranquilidad para realizar sus tareas cotidianas de aprendizaje, sus consultas vía Internet, etc., es por esto que la demanda de residencia habitacionales por parte de los estudiantes se encuentra en continuo aumento.

Con estos antecedentes se ha buscado esta alternativa innovadora que permita mitigar la problemática actual a través de la creación de un lugar dedicado a velar por los estudiantes universitarios que vengán a estudiar a esta ciudad.

1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1.2.1 Objetivo General

- Realizar un diagnóstico situacional para determinar la factibilidad para la creación de una residencia universitaria en el Cantón Ibarra.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Analizar el servicio de residencia brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.
- Identificar aspectos demográficos de la población universitaria residente en la ciudad de Ibarra.
- Determinar el tipo de estructura administrativa alcanzada por los centros proveedores de residencia para estudiantes universitarios de la ciudad de Ibarra
- Identificar las estrategias de comercialización aplicadas por los centros proveedores de servicio de residencia para los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Las variables diagnósticas aplicadas en la presente investigación fueron:

- Servicio de residencia
- Aspectos demográficos
- Estructura administrativa
- Comercialización

1.4 INDICADORES O SUBASPECTOS

En relación a las variables anotadas anteriormente, se establecieron los siguientes indicadores a fin de ampliar de mejor manera la investigación diagnóstica, siendo:

1.4.1 Variable: Servicio de residencia

- Seguridad habitacional y personal.
- Condiciones físicas de los cuartos de vivienda.
- Costo de la habitación.
- Competencia.

1.4.2 Variable: Aspectos demográficos

- Universidad en que estudia.
- Lugar de procedencia.
- Ficha Socio Económica.
- Tipo de residencia.

1.4.3 Variable: Estructura administrativa

- Organización.
- Nivel de organización.
- Formas de administración.
- Políticas y normas de control interno.

1.4.4 Variable: Comercialización

- Tipo y características de los servicios de residencia ofertados.
- Precio del servicio de residencia.
- Medios de publicidad y promoción aplicados por los proveedores.
- Tipo de clientes.

1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	INSTRUMENTOS	PÚBLICO INTERVINIENTE
Analizar el <u>servicio de residencia</u> brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.	Servicio de Residencia	<ul style="list-style-type: none"> • Seguridad habitacional y personal • Condiciones físicas de los cuartos de vivienda • Costo de la habitación • Competencia 	<p>Encuestas</p> <p>Observación, encuesta</p> <p>Encuesta, observación</p> <p>Encuesta</p>	<p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p> <p>Proveedores de servicio, estudiantes universitarios</p>
Identificar <u>aspectos demográficos</u> de la población universitaria residente en la ciudad de Ibarra	Aspectos demográficos	<ul style="list-style-type: none"> • Universidad en que estudia • Lugar de procedencia • Ficha Socio económica • Tipo de residencia 	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>	<p>Estudiantes universitarios</p> <p>Estudiantes Universitarios</p> <p>Estudiantes Universitarios</p> <p>Estudiantes universitarios</p>
Determinar el tipo de <u>Estructura Administrativa</u> alcanzada por los centros proveedores de residencia para	Estructura Administrativa	<ul style="list-style-type: none"> • Organización • Nivel de organización • Formas de administración • Políticas y normas de control interno 	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>	<p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio</p>

estudiantes universitarios de la ciudad de Ibarra				
Identificar las estrategias de <u>comercialización</u> aplicadas por los centros proveedores de servicio de residencia para los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra	Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • Tipo y características de los servicios de residencia • Precio del servicio de residencia • Medios de publicidad y promoción aplicados por los proveedores • Tipo de clientes 	<p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p> <p>Encuesta</p>	<p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio</p> <p>Proveedores de servicio.</p> <p>Proveedores de servicio</p>

Elaboración: Las autoras

1.6 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Población proveedora de residencia para estudiantes de la ciudad de Ibarra (fuente: Ilustre Municipio de Ibarra al 2012), (Anexo N. 1 Listado).

Para la investigación, se ha escogido los estudiantes de la Universidad Técnica del Norte, siendo de acuerdo al Departamento de Informática en el periodo 2010-2011 de 7.762 estudiantes, de los cuales 1.954 alumnos se hallan en viviendas arrendadas y 423 alumnos en viviendas prestadas, siendo por lo tanto la población universo del proyecto de 2.377 alumnos. (Fuente: Dpto. de Bienestar Universitario al 2011).

Cuadro N.1
Número de estudiantes de la Universidad Técnica del Norte
Periodo 2010-2011

Facultades UTN	Número de estudiantes Pregrado	Población de Residente
Ciencias Administrativas y Económicas	1.816	1.710
Ingeniería en Ciencias Aplicadas	1.258	181
Ingeniería en Ciencias Agropecuarias y Ambientales	810	166
Educación, Ciencias y Tecnología	2.907	196
Ciencias de la Salud	971	124
Total	7.762	2.377

Fuente: Dpto. de Informática de la UTN

Elaborado por: Las autoras

1.7 CÁLCULO DE LA MUESTRA

1.7.1 Población de proveedores de servicio de residencia de la ciudad de Ibarra

El número de proveedores de servicio de residencia es de 176 residencias en la ciudad de Ibarra (86 ubicadas en la universidad Técnica del Norte y 90 en el sector central de la ciudad de Ibarra), siendo dicha población superior a los 100, se procedió a aplicar los siguientes parámetros de medición:

- Puesto que la población es finita se aplicó el 5% de error
- Nivel de confianza 95%
- Desviación de la población al cuadrado o varianza 0,25
- Valor tipificado z que corresponde a 1,96 doble cola.

La fórmula matemática del tamaño muestral es:

$$n = \frac{N \delta^2 Z^2}{e^2 (N-1) + \delta^2 Z^2}$$

Siendo:

$$N = 176$$

$$\delta^2 = 0,25$$

$$Z = 1,96 \text{ (doble cola)}$$

$$Nc = 95\%$$

$$e = 5\%$$

$$n = \frac{(176) (0,25) (1,96)^2}{(0,05)^2 (176-1) + (0,25) (1,96)^2}$$

$$n = \frac{168.96}{1.3975}$$

n = 121 encuestas

1.7.3 Población de estudiantes residentes en la ciudad de Ibarra.

La población de estudiantes universitarios, de la Universidad Técnica del Norte, son de 2.377 estudiantes, siendo mayor a 1.000 por lo tanto se aplicó la fórmula muestral de población infinita, empleándose la siguiente fórmula:

$n = \frac{N\delta^2 Z^2}{e^2 (N-1) + \delta^2 Z^2}$
--

Siendo:

N = 2.377 estudiantes residentes

$\delta^2 = 0,25$

Z = 1,96 (doble cola)

Nc = 95%

e = 5%

$$n = \frac{(2.377) (0,25) (1,96)^2}{(0,05)^2 (2.377-1) + (0,25) (1,96)^2}$$

$$n = \frac{2.282,87}{5,94 + 0,9604}$$

$$n = \frac{2.281,92}{6,90}$$

n = 330 encuestas

Ponderación de la muestra de estudiantes universitarios
Cuadro N. 2

Universidades o centros de Educación superior	Número de estudiantes Pregrado	Población de Residente	% de Participación	Ponderación
Ciencias Administrativas y Económicas	1.816,00	1.710,00	72%	237
Ingeniería en Ciencias Aplicadas	1.258,00	181,00	8%	25
Ingeniería en Ciencias Agropecuarias y Ambientales	810,00	166,00	7%	23
Educación, Ciencias y Tecnología	2.907,00	196,00	8%	27
Ciencias de la Salud	971,00	124,00	5%	17
Total	7.762,00	2.377,00	100%	330

Elaborado por: Las autoras

1.8 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1.8.1 Información primaria:

Encuesta: Las encuestas se dirigieron a proveedores de servicio de residencia de la ciudad de Ibarra (sector el Olivo); así como a los estudiantes universitarios residentes de provincia en la ciudad de Ibarra. (Anexos N. 3 y 4 respectivamente)

1.8.2 Información secundaria:

Para lograr mayor sustento de la información empleada en el proyecto se aplicó la siguiente información bibliográfica siendo:

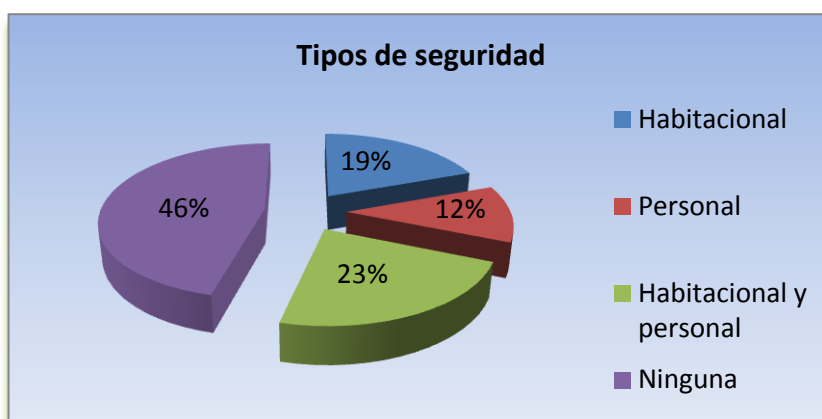
- Información bibliográfica de Contabilidad.
- Información bibliográfica de libros sobre Administración, Proyectos y Marketing.
- Información de libros sobre Tributación
- Información bibliográfica de libros sobre Administración, Proyectos y Marketing.
- Bibliografía sobre el manejo de un centro de residencia y alimentación a nivel de educación superior
- Observación
- Información a través del Internet
- Estadísticas del I.N.E.C y del Municipio de la ciudad de Ibarra
- Información del Banco Central
- Información Cámara de Comercio de Imbabura
- Información de los Departamentos de Bienestar Universitario de las Universidades de la ciudad de Ibarra.

1.9 TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS

1.9.1 Resultados de la encuesta dirigida a proveedores de servicio de Residencia de la ciudad de Ibarra.

1.- ¿Qué tipo de seguridad le brinda al inquilino?

Gráfico N. 1



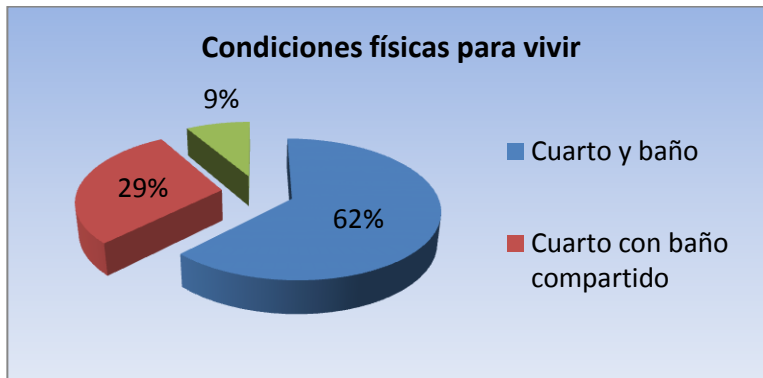
Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis: Se determina que existe un porcentaje considerable que no brinda ningún tipo de seguridad al inquilino.

2.- ¿Qué condiciones físicas ofrece la vivienda?

Gráfico N. 2



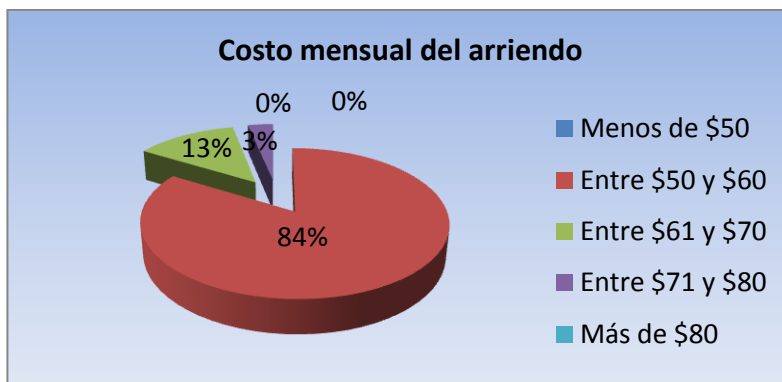
Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis: Se demuestra que sus centros de residencia sí ofrecen las mejores condiciones para vivir para el cliente.

3.- ¿Qué costo mensual tiene el lugar de arriendo?

Gráfico N. 3



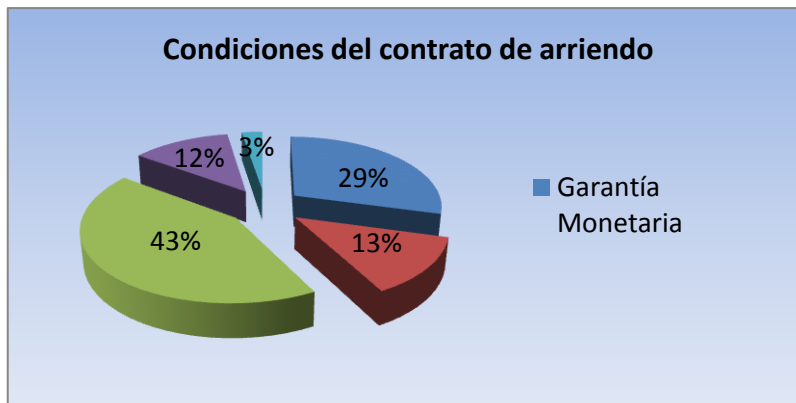
Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis: Se deduce que el costo promedio del arriendo se encuentra entre los USD. 50.00 y USD. 60,00 lo cual es una cantidad considerable que el estudiante actual cancela por un cuarto.

4.- ¿Cuáles son las condiciones que se exigen en el contrato de arrendamiento con el inquilino?

Gráfico N. 4



Fuente: Proveedores del servicio

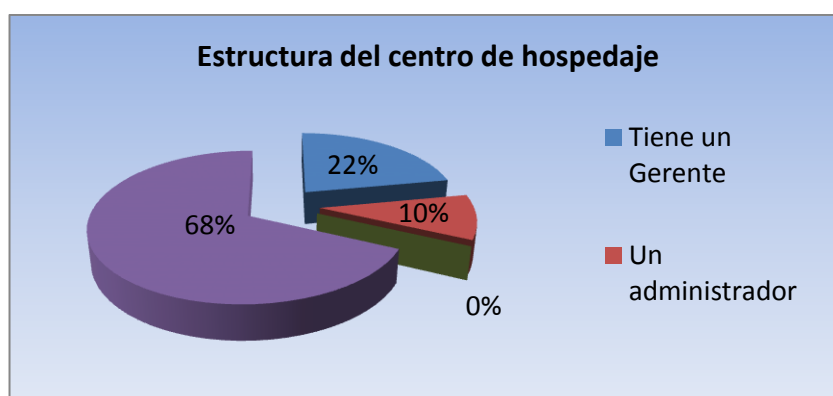
Elaboración: Las autoras

Análisis: Esto demuestra que en un porcentaje mayor, solicitan la garantía monetaria y el pago del arrendamiento por adelantado.

Estructura administrativa

5.- ¿Cómo se encuentra estructurado la residencia?

Gráfico N. 5



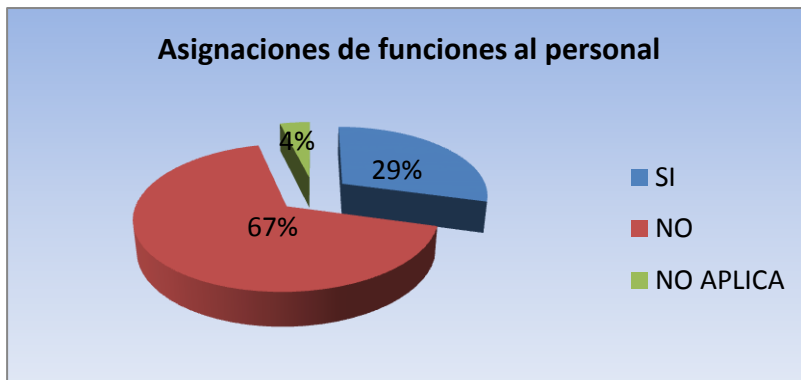
Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis: Esto hace ver que en los centros de residencia no existe una estructura bien definida.

6.- ¿Están asignadas las funciones del personal de acuerdo al cargo que desempeñan?

Gráfico N. 6



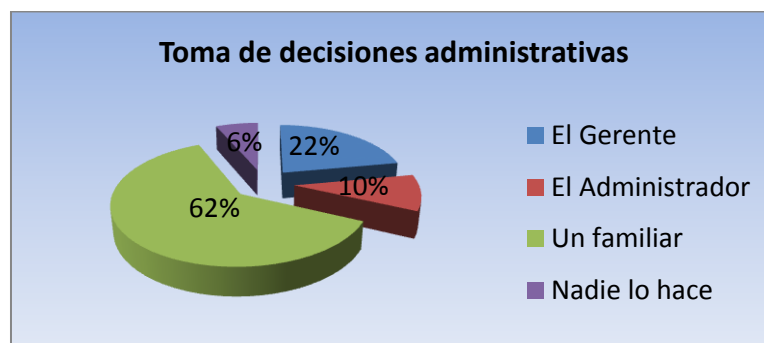
Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis: Los resultados permiten ver que no asignan funciones en forma debida, lo cual les trae muchos problemas para su operación normal.

7.- ¿Quién toma las decisiones administrativas en dicha residencia?

Gráfico N. 7



Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis: Esto demuestra que la toma de las decisiones no se encuentra muy bien establecida, porque depende de un familiar.

8.- ¿Qué política organizacional aplica para la operación de la residencia?

Gráfico N. 8



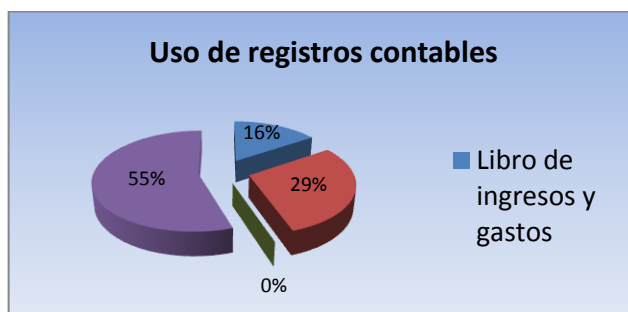
Fuente: Proveedores del servicio
Elaboración: Las autoras

Análisis: Estos resultados hacen ver que una de las políticas que predomina en los centros de residencia es el aseo y limpieza, siendo una norma que todo inquilino debe cumplir de acuerdo a lo fijado inicialmente por arrendatario.

Sistema de control contable

9.- ¿Qué tipo de registros contables utiliza para el movimiento de recursos que genera su negocio?

Gráfico N. 9

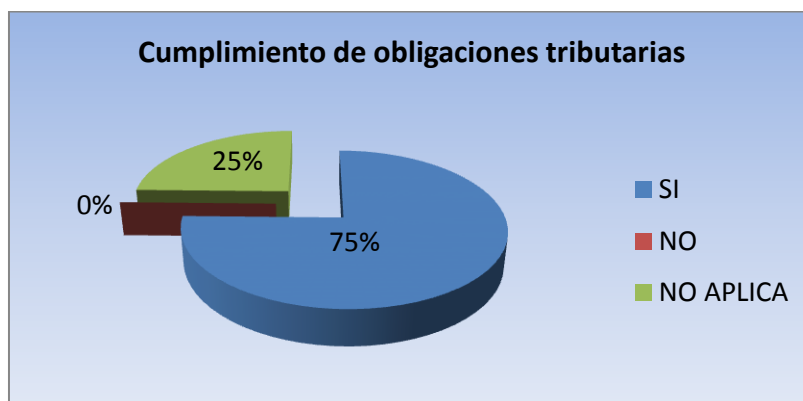


Fuente: Proveedores del servicio
Elaboración: Las autoras

Análisis: A simple vista se ve que no emplean ningún tipo de registro contable para llevar su contabilidad en forma ordenada.

10.- ¿Cumple con las obligaciones tributarias vigentes en el País?

Gráfico N. 10

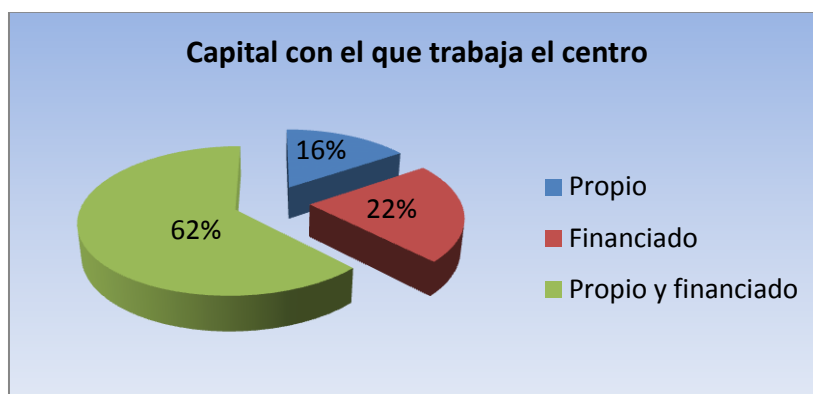


Fuente: Proveedores del servicio
Elaboración: Las autoras

Análisis: Esto hace ver que los centros de residencia, si presentan legalidad para su funcionamiento y que cumplen con las obligaciones de tipo tributarias.

11.- ¿Con qué capital trabaja su residencia?

Gráfico N. 11

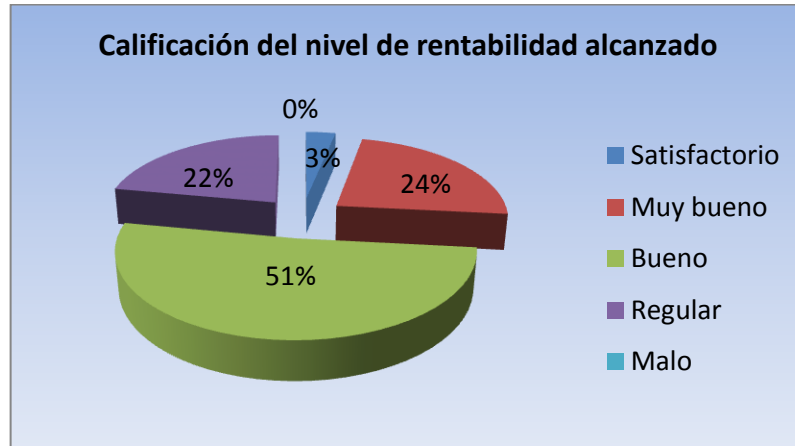


Fuente: Proveedores del servicio
Elaboración: Las autoras

Análisis: Los centros de residencia, trabajan con capital propio y financiado, como se puede ver, a fin de invertir en mejoras, y equipamiento interno, a fin de dar mejor servicio a sus clientes.

12.- ¿Cómo califica el nivel de rentabilidad alcanzado por la residencia?

Gráfico N. 12



Fuente: Proveedores del servicio

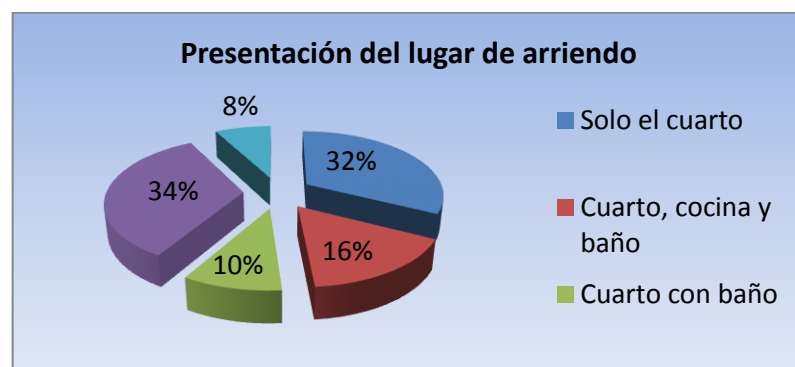
Elaboración: Las autoras

Análisis: Hace ver que en su mayor parte lo califican que el nivel de rentabilidad logrado por los centros de residencia es bueno.

Comercialización

13.- ¿Cómo presentan el lugar de arriendo para estudiantes?

Gráfico N. 13



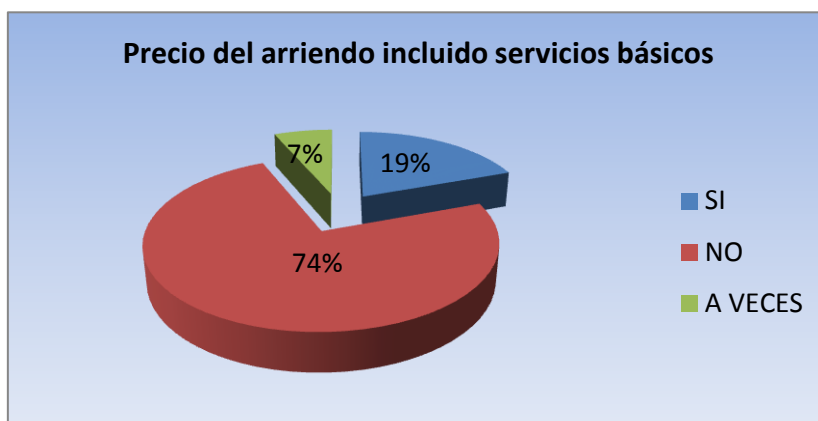
Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis: Se determina que el cuarto y baño son compartidos, con el resto de inquilinos sin brindar las comodidades debidas para el inquilino.

14.- ¿En el precio que se cobra al inquilino está incluido el valor de luz y agua?

Gráfico N. 14

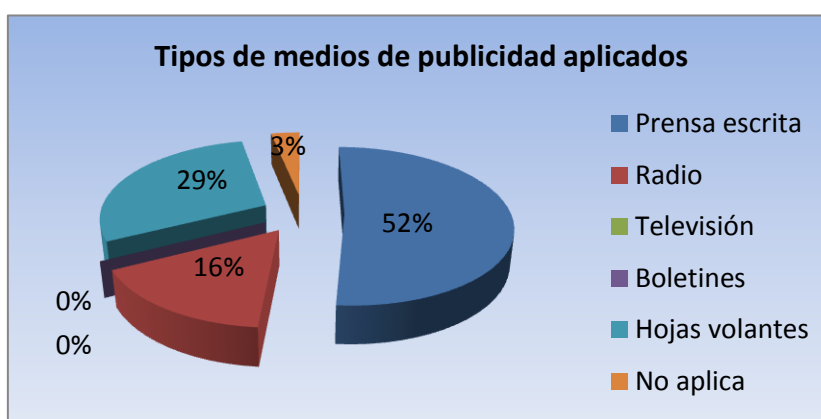


Fuente: Proveedores del servicio
Elaboración: Las autoras

Análisis: El precio que se le cobra al inquilino por el servicio de arriendo, no se incluye el costo de luz y agua.

15.- ¿Qué medio de publicidad aplica para dar a conocer su residencia para estudiantes?

Gráfico N. 15

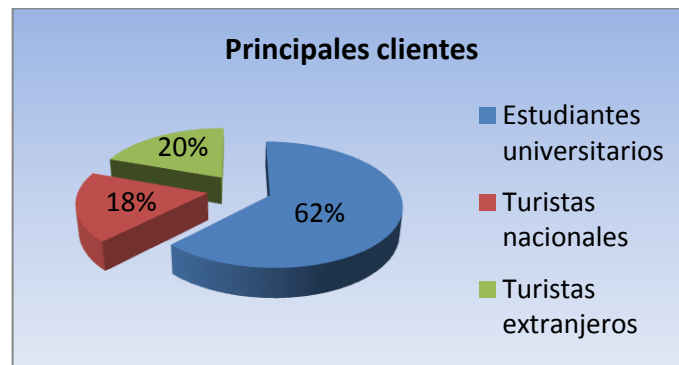


Fuente: Proveedores del servicio
Elaboración: Las autoras

Análisis: Se puede observar que la prensa escrita es uno de los medios que más hacen uso los proveedores de servicio de residencia.

16.- ¿Quiénes son sus principales clientes?

Gráfico N. 16



Fuente: Proveedores del servicio

Elaboración: Las autoras

Análisis:

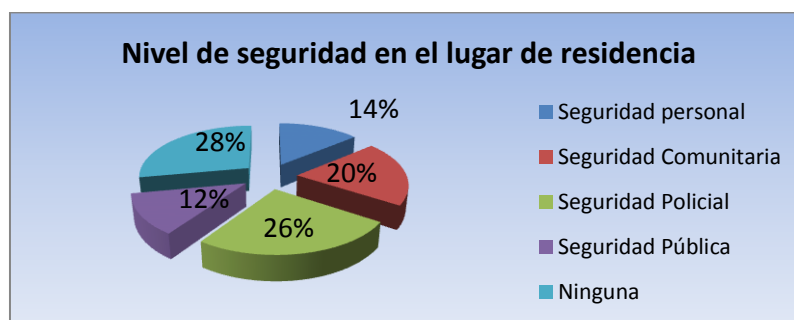
Existe un segmento amplio de estudiantes que vienen a buscar residencia para sus estudios de otras provincias, inclusive de otros países.

1.9.2 Resultados de la encuesta dirigida a estudiantes universitarios residentes.

Servicio de residencia

1.- ¿Qué seguridad le brinda el lugar que reside?

Gráfico N. 17



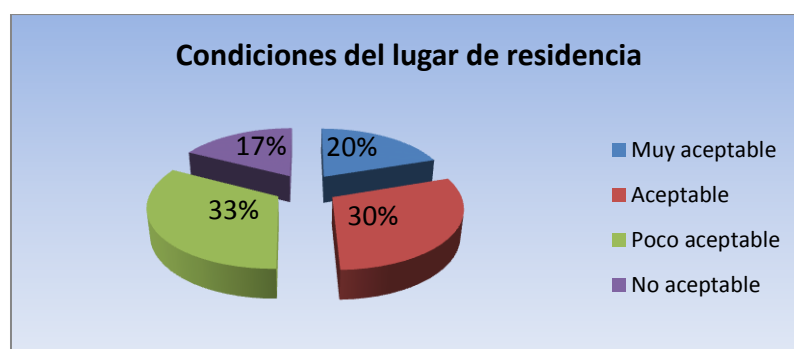
Fuente: Estudiantes universitarios

Elaboración: Las autoras

Análisis: De los resultados se puede ver que en muchos sitios donde viven los estudiantes no les brindan mucha seguridad para vivir.

2.- ¿En qué condiciones se encuentra el lugar donde reside?

Gráfico N. 18



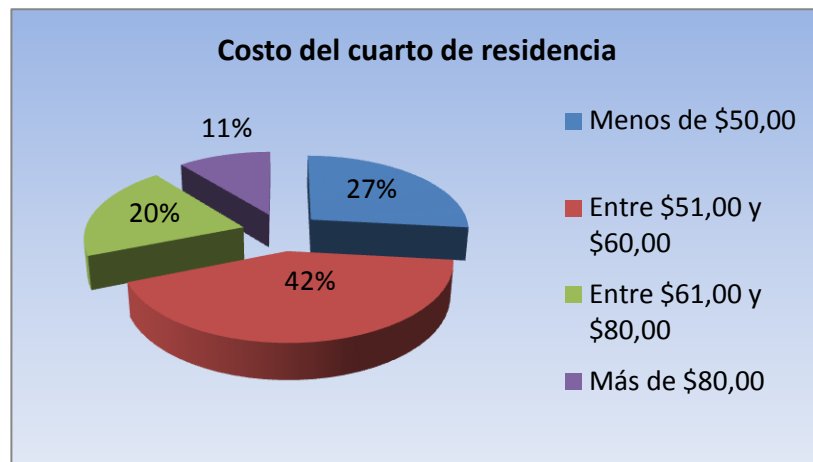
Fuente: Estudiantes universitarios

Elaboración: Las autoras

Análisis: De acuerdo a los resultados un porcentaje considerable de estudiantes que afirman que los sitios donde viven no les ofrecen las condiciones apropiadas para habitar como estudiante.

3.- ¿Cuál es el costo del cuarto que reside actualmente?

Gráfico N. 19



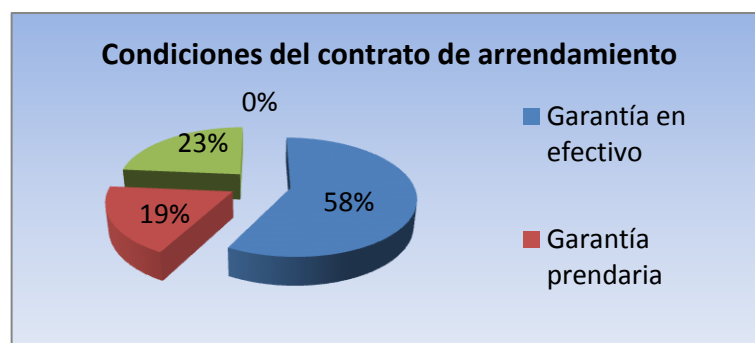
Fuente: Estudiantes universitarios

Elaboración: Las autoras

Análisis: Se observa que en su mayor parte el costo del arriendo se encuentra entre los USD. 51.00 a USD. 60,00 siendo una cantidad.

4.- ¿Qué condiciones le exige al arrendatario en el contrato de arrendamiento?

Gráfico N. 20



Fuente: Estudiantes universitarios

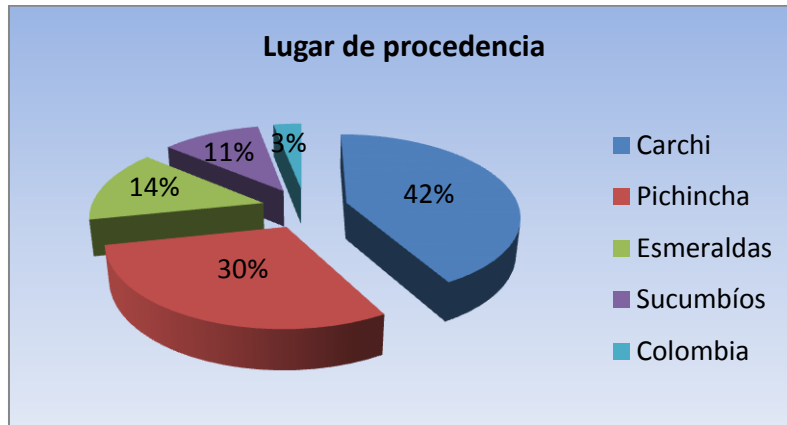
Elaboración: Las autoras

Análisis: Se establece que el arrendatario exige al inquilino una garantía en dinero a fin de otorgarle el cuarto o departamento.

Aspecto demográfico:

5.- ¿Cuál es su lugar de procedencia?

Gráfico N. 21



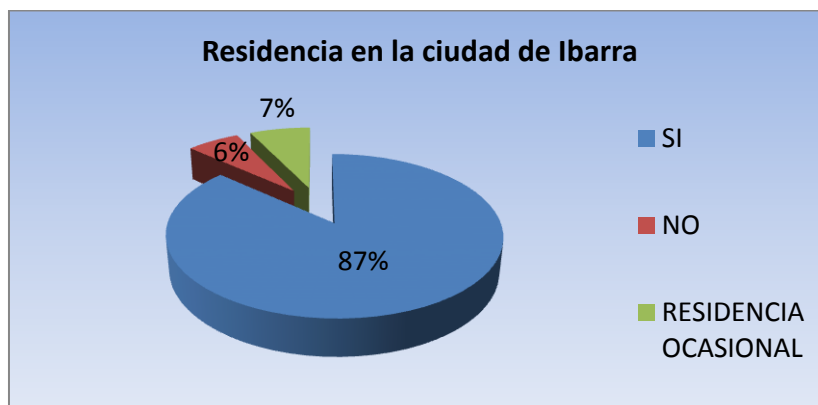
Fuente: Estudiantes universitarios

Elaboración: Las autoras

Análisis: Existe una diversidad de estudiantes de las provincias y del exterior (Colombia) que viene a estudiar a las universidades e institutos superiores de la ciudad de Ibarra.

6.- ¿Reside en esta ciudad?

Gráfico N. 22



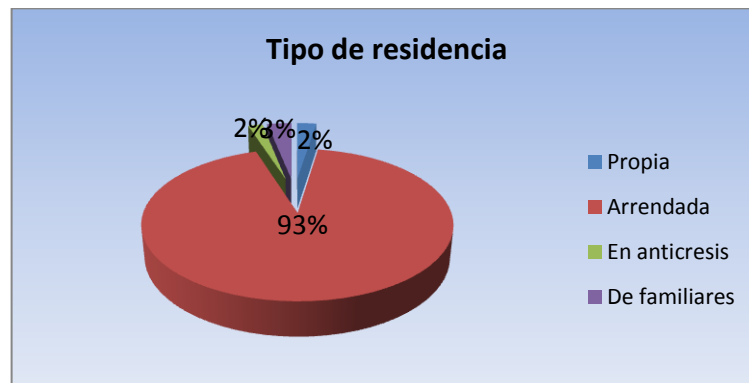
Fuente: Estudiantes universitarios

Elaboración: Las autoras

Análisis: Lo anterior demuestra que los encuestados en su mayor parte si son residentes de la ciudad y arriendan cuartos para su uso personal.

7.- ¿En qué situación tiene su residencia en esta ciudad?

Gráfico N. 23



Fuente: Estudiantes universitarios

Elaboración: Las autoras

Análisis: Existe un porcentaje alto de estudiantes que tienen residencia arrendada, esto hace ver que por el hecho de venir de provincias requieren el uso de centros de residencia apropiados para su residencia.

8.- ¿Le gustaría tener un lugar de residencia solo para estudiantes universitarios?

Gráfico N. 24



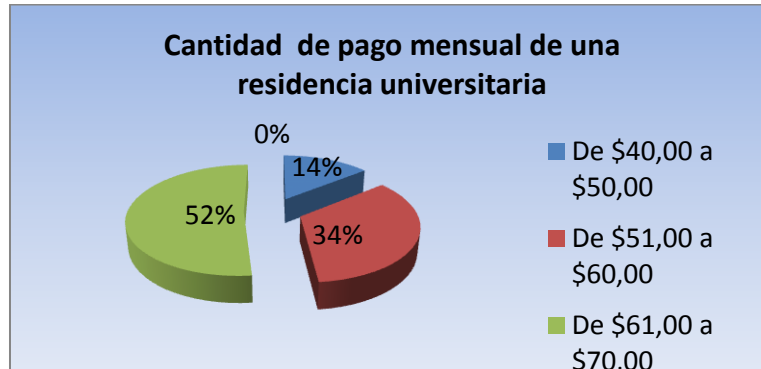
Fuente: Estudiantes universitarios

Elaboración: Las autoras

Análisis: Estos resultados demuestran la aceptación de crear un lugar que les permita a los estudiantes hospedarse, en un sitio seguro, y con las mejores comodidades para que pueda realizar sus actividades académicas.

9.- ¿Cuánto podría pagar mensualmente por una residencia solo para universitarios?

Gráfico N. 25



Fuente: Estudiantes universitarios
Elaboración: Las autoras

Análisis: Lo anterior demuestra que la mayor parte estarían dispuestos a pagar por el arriendo entre USD. 61,00 a USD. 70,00 siempre y cuando incluya los servicios básicos.

1.10 DETERMINACIÓN DEL AOPOR

En base a la información de los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas tanto a estudiantes y propietarios de residencias, se obtuvo los siguientes aliados, oponentes, oportunidades y riesgos:

Aliados:

- Los estudiantes universitarios residentes.
- Las instituciones financieras asentadas en el cantón.
- Socios estratégicos (proveedores de insumos y materiales)
- Innovación

Oponentes:

- Inseguridad en el sector.
- Suspendidos los créditos inmobiliarios.
- Respaldo para acceder a las fuentes de financiamiento.
- Personal no especializado en administración de residencias.

Oportunidades:

- Alto nivel de crecimiento educativo.
- Demanda en residencia creciente de estudiantes universitarios en forma permanente.
- El proceso de acreditación de las universidades públicas y privadas determinan la igualdad de condiciones de infraestructura enseñanza – aprendizaje, científica y tecnológica que las universidades de la capital.
- Declaratoria de la gratuidad de la Educación Superior desde el año anterior.
- Costos educativos acorde con la competencia de otras ciudades del país.

Riesgos:

- Deserción estudiantil de las universidades
- Cupos limitados por el nuevo sistema de ingreso a las universidades públicas.
- Cambio de las políticas internas de la Universidad
- Cambio en la política Nacional del Gobierno respecto a la Administración de las Instituciones educativas.

1.11 CRUCES ESTRATÉGICOS

- **ANÁLISIS AO**

Aprovechar la solvencia financiera para la realización de construcciones adecuadas para los locales de arriendo que satisfaga la necesidad del cliente (estudiantes universitarios), así como los socios estratégicos que pueden tener para mejorar el canal de abastecimiento de insumos; con la innovación tecnológica (en internet abierto para estudiantes arrendatarios) se podría brindar comodidad al estudiante para que realice sus consultas internas sin tener que recurrir a cyber cafés en horas no prudentes

- **ANÁLISIS AR**

Optimizar instalaciones, recursos humanos, financieros, innovación y abastecimiento de insumos, para dar funcionalidad y servicio adecuado, solventando el crecimiento educativo universitario que la ciudad de Ibarra genera cada año, a fin de cubrir las necesidades de los estudiantes universitarios, manejándose planes de contingencia en caso de nuevas políticas que adopte el gobierno en relación a las instituciones educativas universitarias (lo cual afectaría la demanda).

- **ANÁLISIS OPO**

Buscar las mejores fuentes de financiamiento, haciendo un estudio del alcance de endeudamiento que podría hacer la

residencia, tomando en cuenta su capacidad en arrendatarios, con lo cual se mediaría su nivel de solvencia económica frente al mercado financiero. Además es necesario brindar al estudiante una seguridad y comodidad en la entrega del servicio, a fin de incrementar su cobertura y cubrir la demanda en relación al crecimiento universitario.

- **ANÁLISIS OPR**

Establecer políticas de mejoramiento de los servicios en residencia (seguridad y comodidad), así como también especializar al personal en administración de residencias. Es necesario que la residencia, a fin de cubrir su capacidad, aplique publicidad directa en los principales sitios de concentración de los estudiantes (bares, restaurantes, servicios de copias, cyber cafés), captando su atención en obtener un sitio de residencia confiable y seguro.

11.12 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO

Del análisis AOPOR aplicado en la presente investigación, se establece que el problema de mayor incidencia por el cual atraviesan los sitios de residencia de la ciudadela Universitaria (Sector el Olivo), es la falta seguridad, comodidad y salubridad.

- La ausencia de estudios de fuentes de financiamiento en comparación con las capacidades de cobertura de estudiantes (arrendatarios) de las pequeñas y medianas residencias existentes en el sector el Olivo, hace que no puedan incrementar su

capacidad, quedando muchos estudiantes sin acceso a este servicio de vivienda.

- La inseguridad existente en los sitios de residencia del sector, así como su incomodidad, no permite obtener un buen servicio el estudiante residente, lo cual hace que mucha de las veces se conforme con estos sitios de arriendo, pagando un valor no acorde al servicio.
- Todo lo expuesto determina por lo tanto la necesidad de desarrollar el estudio de factibilidad para la creación de una residencia para estudiantes universitarios que vienen de provincias a estudiar en la Universidad Técnica del Norte.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 LA EMPRESA

2.1.1 Definición de la empresa

PÁEZ, Roberto; (2009); establece: “Una empresa es una unidad económica que satisface necesidades de otros, a cambio de una ganancia o utilidad. Es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de producción, comercialización y prestación de servicios y bienes a la colectividad”. Pág. 36

Se observa que una empresa constituye el organismo social integrado por recursos económicos, humanos, técnicos, materiales y tecnológicos cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bienes, la prestación de servicios a la comunidad, coordinados por un administrador en la toma de decisiones en forma oportuna para la consecución de los objetivos para los que fueron creadas.

2.1.2 Importancia de la empresa

Para TOVAR Koch, Josefina; (2008); “Es importante investigar a la empresa, el entorno y su competencia. Porque debemos

de conocer el desenvolvimiento de la empresa en el tiempo de funcionamiento, examinar su trayectoria las fortalezas de sus productos, las debilidades si existen, la competencia etc. Pero las fortalezas vistas desde el punto de vista del mercado. Todo esto se requiere para pronosticar o proyectar a la empresa en un escenario de por lo menos de siete a diez años". Pág. 72

La importancia de la empresa radica en ser un ente generador de riqueza económica de un país y el adelanto de desarrollo de la misma.

2.1.3 Clasificación de la empresa

Según PÁEZ, Roberto; (2009), establece que la variedad de empresas es enorme, como también lo son las clasificaciones que se podrían apuntar alguna de ellas:

❖ Por el sector al que pertenecen.

Se distingue entre empresa privadas (en la que el capital es propiedad de particulares), empresas públicas (cuya capital es propiedad del estado o de cualquier organismo público), empresas mixtas (cuyo capital pertenece en parte a Entidades Públicas en parte a particulares) y empresas cooperativas o sociales (en la que los trabajadores de las mismas son además, sus propietarios). La empresa cooperativa es en realidad una empresa privada.

• De acuerdo al capital.

Se las puede clasificar a la vez en:

- **Unipersonal:**

Son empresas que tienen un solo dueño, y su capital está conformado de una persona natural.

- **Sociedades o compañías:**

Están conformadas por un capital, con aportaciones de varias personas naturales o jurídicas.

• **Por su tamaño**

Se distingue entre empresas pequeñas, medianas y grandes, sin que exista acuerdo sobre el criterio para la medición del tamaño (volumen de activos, volumen de ventas tamaño de capital propio, número de trabajadores etc.) ni sobre la dimensión que ha de tener la empresa que pertenece a una u otra clase. Entre este tipo de empresa se puede tener:

- **Grande:**

Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.

- **Mediana:**

Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

- **Pequeña:**

Se subdividen a su vez en:

- **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.

- **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).
- **Famiempresa:** Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.
- **De acuerdo a su actividad:**

La empresa puede clasificarse por sectores económicos, primario, secundario o industria y terciario o de servicios. Dentro de cada uno de ellos, puede establecerse distintas clasificaciones, dependiendo del nivel de desagregación que se utilice (agrario, pesquero, minero, siderometalúrgico, transporte, bancario, turístico etc.). Entre los más representativos tenemos:

- **Empresas comerciales**

Son las que desarrollan la actividad de venta de productos terminados.

- **Empresas industriales**

Son las que transforman la materia prima en producto terminado.

- **Empresas agropecuarias**

Son las que se dedican a la explotación del campo y sus recursos.

- **Empresas de servicios**

Es aquella que presta servicios a la comunidad, pero que participa en la producción de bienes. Además se la considera aquella que genera servicios tanto de vivienda, alimentación, educación, salud, transporte, de

prestación bancaria, consultoría, asesoría, mantenimiento y reparación, entre otros. Pág. 96

2.1.4 Las empresas de servicios

Para KURTZ y CLOE; (2009); expresa que: “Las empresas que ofertan servicios son aquellas que tienen como principal actividad la entrega intangible de un producto de libre transacción comercial en un ámbito de economía la misma que puede ser: empresas eléctricas, telefónicas, aseso de calles, hospitales, empresas de transporte de carga y de pasajeros, servicios profesionales, de hospedaje, de alimentación, entre otros”. Pág. 106

Esto hace ver que este tipo de empresas tiene como finalidad la prestación del servicio a fin de que puedan satisfacer las necesidades del consumidor, en una forma eficiente.

La entrega de un producto intangible (por ejemplo, la entrega de información en el contexto de la transmisión de conocimiento).

Si bien existe una variedad muy grande de empresas de servicios, es necesario conocer algunas de ellas, para poder identificarlas y realizar un análisis estructural, entre las cuales tenemos:

- **Empresas eléctricas:**

La electricidad se ofrece para todos los sectores como los hogares, la industria, el comercio, servicios públicos, etc. Los precios que se pagan están de acuerdo con el sector de consumo.

- **Centros infantiles de cuidados diarios:**

Se encargan de cuidado de los niños en edad pre- escolar. Para este

trabajo disponen de un personal calificado especializado en esta actividad; por el servicio ofrecido, los padres de familia pagan una pensión mensual.

- **Empresas de transporte:**

El servicio de transporte, fluvial, marítimo, terrestre y aéreo, tanto para carga como para transportación de pasajeros, se ha difundido en todo el mundo con modernos vehículos que se trasladan de un lugar a otro con absoluta seguridad.

- **Empresas de lavanderías y tintorerías:**

Ofrecen servicio de lavado de ropa, alfombras, cortinas, etc.; por la prestación de este servicio la empresa cobra un valor determinado al cliente.

- **Estaciones de televisión, radio y empresas productoras:**

La radiodifusión, las imágenes televisivas y de producción llega a todos los hogares ecuatorianos con una serie de programas de entretenimiento familiar, música variada, salud familiar, noticieros, etc., el financiamiento se realiza a través de la publicidad en la oferta de bienes y servicios del mercado.

- **Empresas de hospedaje:**

Entregan el servicio de habitaciones, tanto para clientes locales, nacionales y extranjeros, las mismas que van en diversas categorías, según los gustos y preferencias y sobre todo del factor circulante. Existen hoteles, hosterías, pensiones, casas que ofrecen el servicio de arriendo para estudiantes, y profesionales.

2.2 ADMINISTRACIÓN

CLAUDE, George, (2007), determina: “La Administración establece aquel proceso continuo y sistematizado de alcanzar metas trabajando con y por medio de la gente y de otros recursos de la organización a fin de alcanzar un fin.” Pág. 15

La administración constituye aquel órgano social, el mismo que tiene como propósito hacer que los recursos sean productivos, esto es con la responsabilidad de organizar el desarrollo económico que refleja el espíritu esencial de la era moderna, es en realidad indispensable y esto explica porque una vez creada creció con tanta rapidez.

2.3 SISTEMA CONTABLE

VÁSCONEZ, José; (2008); establece: “Un sistema contable constituye una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de diversos recursos que presentados a la gerencia le permitirán a la empresa tomar decisiones financieras”. Pág. 45

Un sistema de contabilidad no es más que normas, pautas y procedimientos para controlar las operaciones y suministrar información financiera de una empresa.

2.4 RESIDENCIA

2.4.1 Definición

LEOS, Margarita; (2010), manifiesta: “El concepto de residencia es aquel que se aplica a las construcciones arquitectónicas que sirven como vivienda o como espacio para que las persona residan en ellas. Las residencias pueden ser muy variables de un caso al otro, no sólo en términos de tamaño sino también en términos de las facilidades con las que cuentan, el lugar en el que se ubican, si comparten espacio con otras residencias o no, etc. Pág. 23

La residencia es una de las construcciones más esenciales para el ser humano, ya que es el espacio en el que normalmente se está la mayor parte del tiempo de la vida, o incluso el espacio en el que uno se debe sentir más cómodo y a gusto, con lugar para relajarse pero también para sentirse protegido del medio ambiente.

2.4.2 Arrendamiento

ZULUETA Julián; (2007), lo define como: “Contrato de locación, de un servicio o del uso o disfrute de una cosa determinada mediante el pago periódico de una suma de dinero o una compensación en especie o en servicios.” Pág. 85

El alquiler o arrendamiento, según el autor establece que es un contrato por el medio una parte se compromete a transferir temporalmente el uso de una cosa mueble o inmueble a una segunda parte que se compromete

a su vez a pagar por ese uso un determinado precio.

2.4.3 Arrendador

ZULUETA Julián; (2007), determina: “El arrendador se obliga a transferir temporalmente el uso y goce de una cosa mueble o inmueble a la otra parte, el arrendatario, quien a su vez estará obligado a pagar por ese uso”. Pág. 94

Esto implica que el arrendador es el dueño del bien inmueble, otorgándole a favor de una tercera forma el bien a fin de que haga uso en relación a su necesidad.

2.4.4 Base Legal

En base a Ley de Inquilinato vigente en nuestro país nos regiremos a:

ARTICULO 3.- CONDICIONES DE LOS LOCALES DE ARRENDAMIENTO.- Los locales destinados al arrendamiento deberán reunir, a más de las condiciones que fijen las ordenanzas municipales, las siguientes:

- a) Disponer de servicios higiénicos completos y permanentes, siquiera uno para cada piso de la casa, de acuerdo con las modalidades del lugar.
- b) Cuando en un mismo piso hubiere dos o más departamentos independientes, cada uno de ellos deberá tener, por lo menos, un servicio higiénico completo y exclusivo;
- c) Tener aireación y luz suficientes para las habitaciones;

- d) Disponer, permanentemente, de los servicios de agua potable y de luz eléctrica, en los sectores urbanos donde existen estos servicios;
- e) No ofrecer peligro de ruina; y,
- f) Estar desinfectados, lo que se acreditará con el correspondiente Certificado de Sanidad.

Esto hace ver que para la instalación y funcionamiento de una residencia de tipo universitaria, se debe cumplir con ciertos requisitos de orden legal.

2.5 PROYECTO

2.5.1 Definición de proyecto

COHEN, Dennis, GRANHAM Robert; (2009); lo definen: “Un proyecto es un conjunto de acciones que se planifican a fin de conseguir una meta previamente establecida, para lo que se cuenta con una determinada cantidad de recursos. Todo proyecto, ya sea que tenga fines personales (por ejemplo, una modificación al hogar, o la construcción de un mueble), profesionales (la creación de una empresa, o la construcción de una estructura) o investigativos (un proyecto científico), posee una estructura dividida en fases que permiten dar finalmente en la meta u objetivo establecido”. Pág. 13

Los autores, establecen que un proyecto es más que un simple documento informativo de lo que se desea implementarlo en la realidad, sino vas más allá en el hecho de considerarlo como un sistema de diversas partes que se relacionan a fin de obtener los resultados más óptimos.

2.5.2 Estudio de Mercado

COLOMÉ L., Joaquín; (2008); “El estudio de mercado en un proyecto constituye uno de los elementos más importantes dentro de la pre factibilidad de un proyecto, porque permite avizorar en forma prospectiva la aceptación o no del producto o servicio que se va a ofertar en el mercado y que es el motivo del proyecto.” Pág. 125

El autor sostiene que el estudio de mercado es la parte más importante de todo un proyecto, ya que permite determinar la aceptación o no de un producto en un mercado.

2.5.3 El Mercado

Demanda

LAMB, Hair, McDaniel; (2009); establece: “La demanda es la función más importante que se necesita analizar, porque establece quienes van a ser los posibles demandantes del producto o servicio” Pág. 45

Oferta

LAMB, Hair, McDaniel; (2009); determina: “La oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio objeto del proyecto, si se trata de un nuevo producto o servicio es importante identificar cuáles son los posibles sustitutos, para poder comprar con la demanda” Pág. 53

El autor en cuanto al mercado de la oferta y la demanda, establece la gran influencia que estas dos fuerzas tienen al momento de manejarse

dentro de una economía de mercado.

2.5.4 Definición

BENNETT, P.D.; (2008); establece: “La segmentación de mercado constituye aquel proceso mediante el cual se identifica o se toma un grupo de compradores con características similares, es decir, se divide el mercado en varios grupos, de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes”. Pág. 67

La segmentación de un mercado constituye en una distribución de los diversos grupos a ser investigados, identificando los que tengan mayor afinidad con el consumo de un producto.

2.5.5 Ingeniería

HERNÁNDEZ H., Abraham; (2010), dice: “Esta fase del proyecto corresponde al análisis de factibilidad, tomando en cuenta ciertos elementos técnicos que deben analizarse en forma adecuada para lograr que el proyecto a implantar tenga éxito, es decir trabajar con información confiable y adecuado, porque de lo contrario se corre el riesgo de tener dificultades.”
Pág. 48

Se establece que para la implementación de un proyecto, es necesario la aplicación de un estudio técnico de ingeniería, en donde se asiente las bases técnicas de infraestructura, proceso, distribución y manejo productivo de un proyecto.

2.5.6 Factibilidad

HERNÁNDEZ H., Abraham; (2010), dice: “Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.” Pág. 52

En esta definición, el autor determina que el término factibilidad abarca todos los recursos existentes en un proyecto a fin de lograr cumplir con las expectativas de un proyecto.

2.5.7 Capacidad óptima

HERNÁNDEZ H., Abraham; (2010), sostiene: “El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año” Pág. 67

En esta definición, se puede ver que el tamaño de un proyecto se encuentra relacionado con la capacidad de una planta sea está instalada o utilizada.

2.5.8 Procesos

NASSIR Sapag Chaín; (2007); establece: “Un proceso es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden, bajo ciertas circunstancias con un fin determinado.” Pág. 135

En lo que respecta a esta definición sostenida por el autor, se confirma que el proceso a nivel de manejo de una empresa constituye un conjunto

de pasos secuenciales, hasta la obtención de un resultante, midiendo tiempos y espacios.

2.5.9 Localización

NASSIR Sapag Chaín; (2007); lo define: “El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto, contribuyen a minimizar los costos de inversión los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.” Pág. 145

En este argumento, se puede ver que la localización tiene un propósito muy fundamental, en relación al manejo adecuado de factores que permitan ubicar de mejor manera una planta.

2.5.10 Macrolocalización

NASSIR Sapag Chaín; (2007); establece: “Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se puede comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional, nacional territorial, sin que cambie la esencia del problema; solo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico” Pág. 148

El autor sostiene que es un factor muy indispensable su estudio a fin de ubicar a nivel externo un proyecto y se pueda dar a conocer mejor su

ubicación, para propósitos de negociación o financiamiento.

2.5.11 Microlocalización

HERNÁNDEZ H., Abraham; (2010), dice: "Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industria, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario." Pág. 93

En lo que respecta a la microlocalización, el autor afirma que el ubicar exactamente el proyecto, es muy indispensable, relacionado siempre el mercado con el centro de producción.

2.5.12 Producto

CÓRDOBA Padilla, Marcial; (2008), manifiesta: "El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos. Según un fabricante, el producto es un conjunto de elementos físicos y químicos engranados de tal manera que le ofrece al usuario posibilidades de utilización." Pág. 75

Se puede ver que el producto se lo define como un bien o un servicio, el mismo que consta de varios atributos propios que le hacen ser único, el mismo que permite cubrir las necesidades o deseos del consumidor.

2.5.13 Precio

CÓRDOBA Padilla, Marcial; (2008), establece: "Cantidad de dinero que los compradores están dispuestos a pagar por un bien y que el oferente considera adecuada para el mismo". Pág. 85

En torno al precio, el autor lo define como un valor que el consumidor está dispuesto a pagar.

2.5.14 Costo

NASSIR Sapag Chaín; (2007); dice: "Los costos reflejan aquella porción del precio de adquisición de productos, servicios o maquinarias, que han sido diferidos y que todavía no se aplican a los ingresos de un período de tiempo". Pág. 106

El costo constituye el piso, en donde se establecen diversos componentes producto del proceso productivo incurrido en un determinado periodo.

2.5.15 Gasto

NASSIR Sapag Chaín; (2007); establece: "Es toda aquella erogación que llevan a cabo los entes económicos para adquirir los medios necesarios en la realización de sus actividades de producción de bienes o servicios, ya sean públicos o privados." Pág. 108

Este autor sostiene que es un egreso que actúa de forma directa al

momento de ser distribuido el producto hacia un mercado.

2.5.16 Estados Financieros

Estado de situación inicial

ZAPATA Pedro, (2009), menciona: “El balance de situación inicial es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de Activo, Pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento dado.” Pág. 102

Es un Estado Contable Final, que muestra a una fecha determinada la situación económica y financiera de una empresa.

Estado de resultados

ZAPATA Pedro, (2009), expresa: “El estado de resultados es el informe contable que representa, de manera ordenada, las cuentas de Rentas, Costos y gastos. Se elabora con el fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa durante un período determinado.” Pág. 125

Es un documento contable donde se informa detallada y ordenadamente el resultado de las operaciones de una entidad durante un periodo determinado. Presenta la situación financiera de una empresa a una fecha, tomando como parámetro los ingresos y gastos efectuados.

Estado del flujo del efectivo

ZAPATA Pedro, (2009), manifiesta: es el informe contable principal que presenta en forma significativa resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”. Pág. 136

Muestra las salidas y entradas de efectivo que se darán en una empresa durante un periodo determinado. El EFECTIVO ofrece al empresario la posibilidad de conocer y resumir los resultados de las actividades financieras de la empresa y poder inferir las razones de los cambios en su situación financiera, constituyendo una importante ayuda en la administración del efectivo, el control del capital y en la utilización eficiente de los recursos en el futuro.

2.5.17 Indicadores de evaluación económicos

Entre los principales indicadores económicos que permiten evaluar el dinero a través del tiempo tenemos:

Valor actual neto (VAN)

BACA, U. Gabriel; (2008); establece: “Es aquel tipo de indicador que permite establecer la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros

menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo actuales y futuros.” Pág. 346

Es el que permite determinar al día de hoy los valores en efectivo, y se dan en el tiempo a una tasa de descuento.

Entonces el VAN es el que actualiza a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés, y compara con el importe inicial de la inversión.

$$VAN = -A + \left[\frac{FC1}{(1+r)^{-1}} + \frac{FC2}{(1+r)^2} + \frac{FC3}{(1+r)^3} + \frac{FCn}{(1+r)^N} \right]$$

Siendo:

- A : Desembolso Inicial
- FC : Flujos de Caja
- n : número de años de la inversión (1,2,.....,n)
- r : tipo de interés (“la tasa de descuento”)
- Si VAN > 0 : El proyecto es rentable
- Si VAN < 0 : El proyecto no es rentable
- Si VAN = 0 : El proyecto es aceptable

Costo de beneficio

Este tipo de indicador permite calificar como retornan los ingresos en función de los egresos, para este cálculo se emplean los ingresos y egresos proyectados en el flujo de caja.

$$B / C = \frac{\sum \text{ingresos}}{(1+i)^n} \div \frac{\sum \text{egresos}}{(1+i)^n}$$

La tasa interna de retorno (TIR)

ARBOLEDA, Germán; (2008); lo define como: “La tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto. En otras palabras la TIR es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una oportunidad de inversión sea igual a cero, debido a que el valor presente de los flujos de efectivo es igual a la inversión inicial.” Pág. 206

Este tipo de indicador sirve para conocer la factibilidad de una empresa. Utilizando dos tasas de redescuento arbitrarias que permita conseguir un VAN POSITIVO Y UN NEGATIVO. Esto posibilitara obtener una tasa interna de retorno.

Esta tasa sirve para identificar la rentabilidad del capital invertido en el proyecto, es decir la tasa interna de retorno que debe obtener el negocio para saber si es rentable.

$$TIR = T_i + (T_s - T_i) \frac{VAN_{T_i}}{VAN_{T_i} - VAN_{T_s}}$$

De donde: TIR = Tasa interna de retorno

T_i = Tasa inferior

T_s = Tasa superior

VAN T_i = Valor actual neto de la tasa inferior

VAN T_s = Valor actual neto de la tasa superior

Punto de equilibrio

GARCÍA Colín, (2008); afirma: “El Punto de Equilibrio es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en este punto la empresa no gana ni pierde.” Pág. 207

El punto de equilibrio es el nivel de producción en que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos. Es una herramienta muy importante que debe tomarse en cuenta por la utilidad que se le da para calcular con facilidad el punto mínimo de producción al que debe operar la microempresa para no incurrir en pérdidas.

Para aplicar este procedimiento es necesario reclasificar los costos y gastos del Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa en dos grupos.

Costos fijos: Son los que se causan invariablemente con cualquier nivel de ventas como puede ser el seguro contra incendio de propiedades, planta y equipo la depreciación por línea recta, sueldos y prestaciones del personal administrativo.

Costos variables: Son los que se realizan proporcionalmente con el nivel de ventas de una empresa y en general los gastos relacionados directamente con las ventas.

El punto de equilibrio puede calcularse mediante las siguientes fórmulas:

$$\text{PE.Dólares} = \frac{\text{CostoFijoTotal}}{1 - \frac{\text{CostoVariable}}{\text{Ventas}}}$$

$$\text{PE.Unidades} = \frac{\text{CostoFijo Total}}{\text{PVu} - \text{CVu}}$$

2.5.17. Impactos

Stufflebeam; (2007); define la evaluación de impactos como “... el proceso de identificar, obtener y proporcionar información útil y descriptiva sobre el valor y el mérito de las metas; la planificación, la realización y el impacto de un objeto determinado, con el fin de servir de guía para la toma de decisiones; solucionar los problemas de responsabilidad y promover la comprensión de los fenómenos implicados. Así, los aspectos claves del objeto que deben valorarse incluyen sus metas, su planificación, su realización y su impacto” Pág. 43

La tarea de evaluar el impacto parece constituir una gran dificultad para muchos proyectos y programas. Medir el impacto es concretamente, tratar de determinar lo que se ha alcanzado. Como se expuso anteriormente, el término impacto, como expresión del efecto de una acción, se comenzó a utilizar en las investigaciones y otros trabajos relacionados sobre el medio ambiente. Entonces, se puede observar que en todos los conceptos, el impacto se refiere a cambios en el medio ambiente producidos por una determinada acción.

CAPÍTULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

El estudio de mercado es muy importante porque es aquí donde se va a demostrar la factibilidad y la justificación del proyecto, de este estudio también sirve para mejorar y orientar la toma de decisiones y la gestión administrativa para el desarrollo del Proyecto.

Se toma en cuenta para el análisis algunos aspectos como: demanda, oferta, precio, distribución y para la evaluación entre otros tenemos: la información de la competencia.

3.2 IDENTIFICACIÓN DE LOS SERVICIOS

3.2.1 Servicio Principal

El producto principal del proyecto constituye:

- Servicio de alojamiento

Este tipo de servicio, se plantea dentro de la residencia, que agrupe en forma complementaria con otros servicios adicionales como internet, vigilancia, alimentación y lavandería; a fin de que el estudiante

universitario logre mejorar su estilo de vida tanto en comodidad, seguridad y sobre todo en atención oportuna y esmerada por parte de su arrendador.

3.2.2 Servicio secundarios

Para proporcionar un mejor servicio a los estudiantes, se ha considerado proporcionar los siguientes servicios adicionales al de alojamiento:

- Alimentación
- Internet ilimitado
- Servicio de lavandería
- Seguridad en las pertenencias dejadas en las instalaciones
- Teléfono

3.2.3 Servicios sustitutos

Considerados como aquellas alternativas con que cuenta el estudiante en caso de no usar el servicio propuesto:

- Alojamiento en casa de familiares o conocidos
- Viviendas prestadas
- Viviendas arrendadas
- Hoteles baratos

3.3 MERCADO META

La residencia universitaria, como principal objetivo, es introducir sus servicios a los estudiantes universitarios residentes a nivel de la ciudad de Ibarra en el sector el Olivo, provenientes de otras provincias. Lo que se pretende es que la residencia logre cubrir todas las necesidades de en habitación como, Internet, y otros servicios, estimándose un número existente de 2.377 estudiantes a nivel de residentes, los cuales hacen uso de este tipo de servicio, para lo cual el proyecto aspira cubrir una parte de esta población.

3.4 SEGMENTO DE MERCADO

La segmentación de un mercado constituye en una distribución de los diversos grupos a ser investigados, identificando los que tengan mayor afinidad con el consumo de un producto.

3.4.1 Tipos de segmento

Se busca ubicar el mercado de tipo estudiantil en calidad de residentes a nivel de la ciudadela Universitaria de la Universidad Técnica del Norte del sector el Olivo, siendo:

Matriz de segmentación de Mercado Local

Cuadro N. 3

Primera segmentación Facultades	Segunda segmentación: Modalidad de estudio	Tercera Segmentación: Tipo de residencia
Ciencias Administrativas y Económicas	Presencial	Arrendada
Ingeniería en Ciencias Aplicadas	Presencial	Arrendada
Ingeniería en Ciencias Agropecuarias y Ambientales	Presencial	Arrendada
Educación, Ciencias y Tecnología	Presencial	Arrendada
Ciencias de la Salud	Presencial	Arrendada

Elaborado por: Las autoras

3.4.2 Definición del segmento

Para una segmentación adecuada es imperante conocer a los consumidores, es así que es necesario segmentarlo en:

- **Segmentación geográfica**

Las residencias estudiantiles están dirigidas a jóvenes estudiantes tanto nacionales como extranjeros que deseen estudiar en las Universidades existentes en la ciudad de Ibarra y que no posean vivienda en la ciudad.

- **Segmentación demográfica**

Edad: Jóvenes entre los 18 y 26 años

Género: Masculino y femenino

Ingreso: Promedio mensual \$300

- **Segmentación psicográfica**

Clase social: Media y media-Alta

- **Segmentación conductual**

Clientes asiduos: Estudiantes universitarios que residen en la ciudad de Ibarra, por periodos de tiempo comprendidos de 1 año a 5 años.

3.5. IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA

3.5.1. Demanda

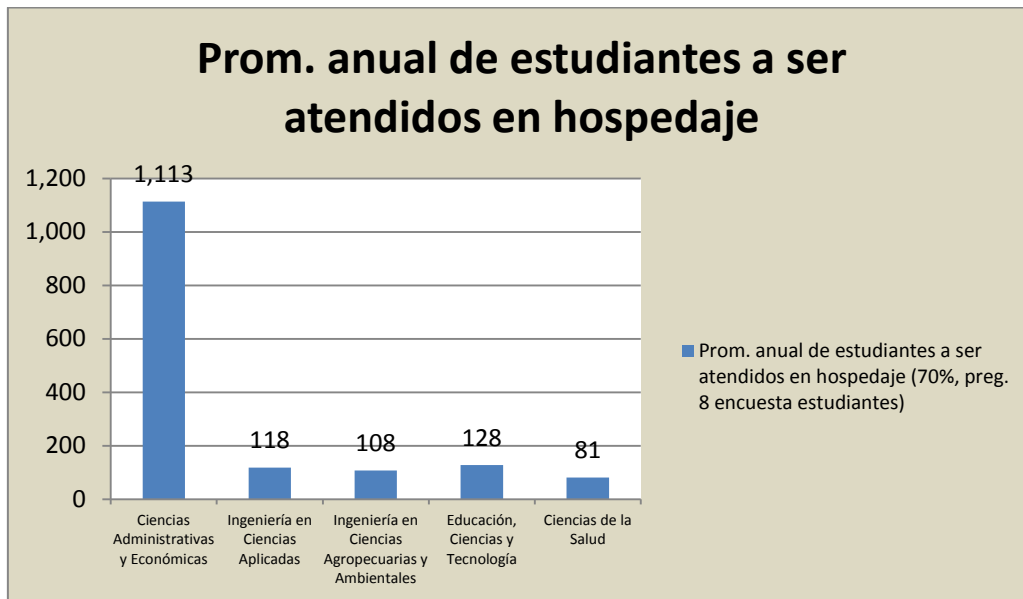
Por medio de las encuestas realizadas a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra, se determinó que existe un 93% de estudiantes que se encuentran en calidad de residentes en la ciudad de Ibarra, es decir 2.211; de los cuales el 70% aceptan ser atendidos por una nueva residencia, siendo un total de 1.547 estudiantes.

Cuadro N. 4
Demanda real en hospedaje al 2011

Facultades	Total de estudiantes residentes a nivel presencial	Estudiantes residentes en calidad de arriendo 93% (preg. 7 encuesta estudiantes)	Prom. anual de estudiantes a ser atendidos en hospedaje 70% (preg. 8 encuesta estudiantes)
Ciencias Administrativas y Económicas	1.710	1.590	1.113
Ingeniería en Ciencias Aplicadas	181	168	118
Ingeniería en Ciencias Agropecuarias y Ambientales	166	154	108
Educación, Ciencias y Tecnología	196	182	128
Ciencias de la Salud	124	115	81
Total	2.377	2.211	1.547

Fuente: Encuestas, al 2011
Elaborado por: Las autoras

Gráfico N. 26



Fuente: Encuestas aplicadas al 2011
Elaborado por: Las autoras

3.5.2 Proyección de la demanda

Tomando como referencia el número de matriculados en ese periodo (2010-2011) el departamento de sistemas estableció una tendencia de crecimiento del 15% por año, el mismo que sirvió de base para la proyección de la demanda, obteniéndose una tasa del crecimiento estudiantil universitario. Para la proyección de la demanda se aplicó el método exponencial, quedando los siguientes resultados:

**Cuadro N. 5
Demanda proyectada de estudiantes**

AÑO	Proyección demanda en número de estudiantes
2012	1.780
2013	2.046
2014	2.353
2015	2.706
2016	3.112

Fuente: Cuadro N. 4
Elaborado por: Las autoras

3.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

El servicio de residencia para estudiantes universitarios que residen en la ciudad de Ibarra, en el sector el Olivo, no ha logrado cubrir la demanda actual de los estudiantes que vienen de otras provincias.

Actualmente las residencias de servicios en la ciudad, logran abastecer parte de la demanda estudiantil existente, el servicio de hospedaje se ve relegado para turistas, a nivel de la zona urbana, existiendo un promedio de 176 lugares que brindan el servicio de hospedaje, encontrándose de primera y segunda categoría y de tipo familiar cerca de los predios universitarios. En los alrededores de la Universidad Técnica, existe alrededor de 20 viviendas que ofrecen el servicio de alojamiento para estudiantes, siendo casas familiares, las mismas que les han adaptado habitaciones para 1 o 2 estudiantes con baño, cocina independiente y en forma conjunta.

3.7. ANÁLISIS DE LA OFERTA

3.7.1. Oferta Actual

No fue posible obtener datos reales sobre la situación actual de la oferta de residenciales para universitarios en la ciudad de Ibarra, la I. Municipalidad de Ibarra, considera en sus archivos alrededor de 5.122 inscripciones de contratos de arriendo suscritos en el Registro de Inscripciones en el Juzgado de Inquilinato de la ciudad de Ibarra, en estos contratos no se especifica su destino final, ni la cantidad de personas que habitarán el inmueble, a no ser que sea para efectos de comercio.

En la ciudad de Ibarra, se encuentran unas 10 residenciales inscritas formalmente, dato que no se puede tomar como válido para estimar una competencia real, ya que el sistema impositivo provincial, aumenta la tasa de impuesto (tasa predial) a aquellas viviendas que arriendan cuartos a extraños, por tanto los dueños de casas cuyas características de infraestructura permiten albergar a estudiantes no declaran la situación evadiendo de esa forma impuestos.

De la investigación de campo informal realizada, se pudo apreciar que solo en las inmediaciones de la Universidad Técnica del Norte, existen alrededor de 20 viviendas que ofrecen alojamiento a estudiantes, la capacidad de estas viviendas es baja, no más de 8 estudiantes, por otra parte en promedio, las residencias formales cuentan con capacidad para albergar a 20 estudiantes, por tanto, y teniendo en claro que la información expuesta es meramente especulativa, se puede estimar la oferta de residenciales para unos 400 estudiantes, es necesario considerar por otra parte, que mientras mayor sea el monto que los estudiantes estén dispuestos a pagar por alojamiento, mayor será la oferta que reciban, más dueños de casa estarán dispuestos a albergar personas y esta información será muy difícil de obtener por el carácter informal del negocio.

Pese a este inconveniente, se tomó como referencia el promedio de alquiler en hospedaje, efectuado según las encuestas aplicadas a los propietarios de residencias, en donde se estableció la existencia promedio de habitaciones entre 7 a 9 cuartos de tipo individual, lo cual representaría una oferta promedio de 8 cuartos, uno por estudiante de acuerdo al periodo académico.

Cuadro N. 6
Oferta actual en hospedaje

Servicios	Total proveedores	N. de clientes atendidos año académico	Prom. De clientes atendidos año académico	Prom. anual de clientes atendidos por los proveedores
Hospedaje	176	7-9	8	1.408

Fuente: Encuestas al 2011 diagnósticas

Elaborado por: Las autoras

Los resultados anteriores determinan que los centros proveedores de hospedaje tienen una capacidad para albergar a 1.408 clientes (8 cuartos promedio * 176 ofertantes), de los cuales 873 son estudiantes universitarios (62% según la pregunta N. 16 de la encuesta a proveedores del servicio de hospedaje). De estos últimos, 400 estudiantes ocupan actualmente las instalaciones de las diferentes casas residenciales asentadas en la ciudadela Universitaria.

Cuadro N. 7
Resumen de la oferta actual en hospedaje

Servicios	Capacidad de atención a nivel de hospedaje para clientes	62% de ocupación estudiantes en hospedaje	Número de estudiantes que ocupan residencias en los alrededores de la UTN
Capacidad de clientes en arriendo	1.408	873	400
Total			400

Fuente: Encuestas a proveedores de servicio al 2011

Elaboración: Las autoras

3.7.2. Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta futura de servicio de alojamiento, se utilizó como base la oferta actual obtenida a través del estudio diagnóstico, así como la tasa de crecimiento estudiantil universitaria siendo del 15% de acuerdo al departamento de sistemas de la Universidad Técnica del Norte, quedando los siguientes resultados:.

Cuadro N. 8
Oferta proyectada de estudiantes

Año	Proyección oferta
2012	460
2013	529
2014	608
2015	700
2016	805

Fuente: Cuadro N. 9

Elaborado por: Las autoras

3.8. DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar la existencia o no, de la demanda insatisfecha de los servicios, se compara los datos obtenidos de la demanda y la oferta de los servicios a estudiantes universitarios residentes en Ibarra.

OFERTA- DEMANDA

Cuadro N. 9

AÑO	OFERTA (estudiantes)	DEMANDA (estudiantes)	DÉFICIT DE DEMANDA (estudiantes)
2012	460	1.780	1.320
2013	529	2.046	1.517
2014	608	2.353	1.745
2015	700	2.706	2.007
2016	805	3.112	2.308

Fuente: Encuestas

Elaborado por: Las autoras

En el presente cuadro se demuestra que existe una demanda insatisfecha, si se compara con los datos de la oferta proyectada de estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra, donde se ve una clara diferencia en volumen de estudiantes que aún no logran satisfacer sus necesidades en hospedaje.

Siendo un promedio de 8 cuartos de arriendo como promedio de la competencia, el proyecto de acuerdo al incremento de los estudiantes universitarios, será capaz de satisfacer una parte de esa demanda insatisfecha, la misma que de acuerdo a su capacidad instalada, prevé cubrir el 0,96% de la población estudiantil (estudio técnico en el tamaño del proyecto).

3.9. PRECIO

3.9.1. Precio actual

El Servicio de alojamiento se encuentra estipulado de acuerdo a la encuesta aplicada entre los USD. 50,00 a USD. 60,00 el arriendo mensual (pregunta N. 3 encuestas a proveedores de hospedaje).

3.9.2. Precio proyectado

El proyecto de creación en relación al precio actual, estima establecer un precio competitivo a nivel de mercado local, que involucre los servicios de hospedaje, alimentación y otros, siendo su precio estimado en \$180,00 mensuales, el cual se desglosa así:

Atribuible al costo de arriendo	UDS.	70,00
Atribuible al costo de alimentación (3 comidas diarias -\$1,50 *3 comidas*5 días-)		90,00
Atribuible al costo Servicios Básicos		20,00
Atribuible al costo Servicio de Internet		12,00
Atribuible al costo Limpieza		8.00
Total gasto mensual	USD.	200,00

3.10. SENSIBILIDAD DEL ESTUDIO

De acuerdo a la investigación de mercado, el proyecto se puede volver sensible cuando los ingresos disminuyen por falta de estudiantes y

los gastos aumentan por efectos de inflación, esto quiere decir que al existir poca demanda de arrendatarios en un sitio de hospedaje, los ingresos para los propietarios será cada vez menor, el cual no le permitirá cubrir gastos proyectados, lo cual hace ver que uno de los factores preponderantes para que exista beneficio en cualquier tipo de negocio es la demanda.

3.11. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

Finalizado este estudio de mercado se establecen las siguientes conclusiones:

- El número de estudiantes que ingresan a la educación superior a nivel de la ciudad de Ibarra ha tenido un notable crecimiento en los últimos años, los cuales provienen de distintas partes del país, especialmente de las provincias cercanas (Carchi, Pichincha, Sucumbíos, Esmeraldas y el Sur de Colombia).
- Del 100% de estudiantes que ingresan a las universidades existentes en la ciudad de Ibarra, el 93% son residentes de otras provincias que estudian en la modalidad presencial; de los cuales el 70% según el estudio de mercado requieren los servicios de hospedaje siendo su principal necesidad.
- Actualmente la ciudad de Ibarra cuenta con 176 viviendas que ofrecen los servicios de hospedaje, los cuáles por su finalidad están distribuidos en 7 de primera, 9 de segunda y 160 familiares; la capacidad para albergar es de 1.408 clientes, de los cuales ocupan 873 estudiantes, y a nivel del

sector el Olivo existe alrededor de 400 estudiantes que ocupan dichas residencias.

- El precio de los servicios de residencia se lo ha estimado aplicar en \$ 200,00, el cual cubre el costo referente a arriendo, alimentación, servicios básicos, servicio de Internet y limpieza.

CAPÍTULO IV

4 ESTUDIO TÉCNICO – INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.1 INTRODUCCIÓN

Los objetivos del análisis técnico-operativo son verificar la posibilidad técnica de la prestación del servicio que permitan analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización recomendable, los equipos, las instalaciones y la organización requeridos.

Se pretende resolver las preguntas referentes a dónde, cuánto, cuándo, cómo y con qué producir el servicio, por lo que el aspecto técnico-operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga una relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.

4.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

4.2.1 Macro localización

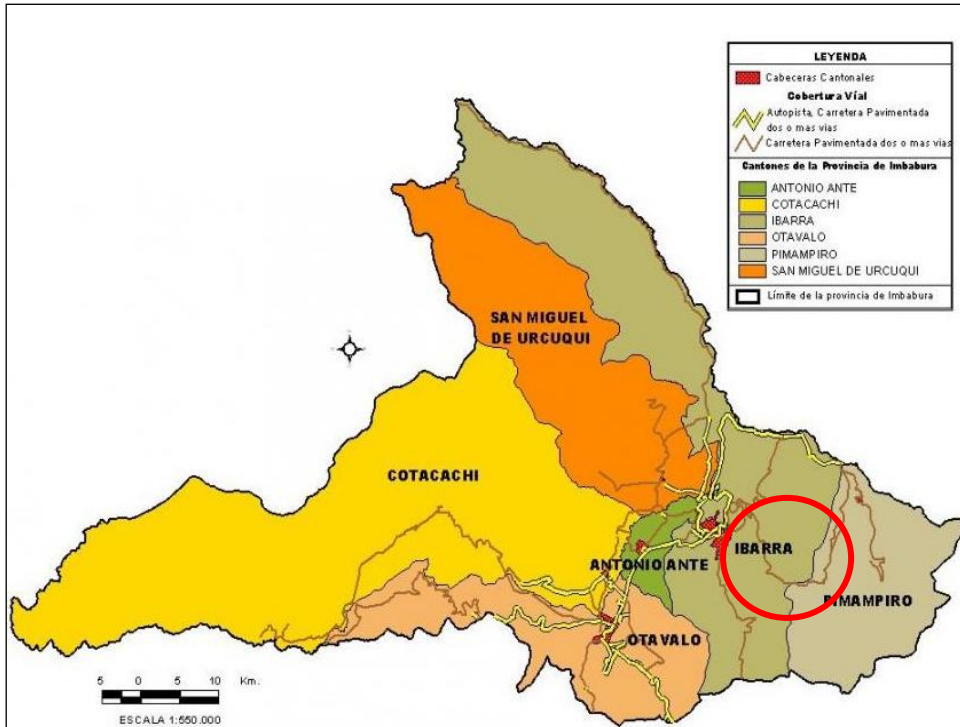
Se identificará el lugar donde se ubicará la residencia, estableciéndose lo siguiente:

País	:	Ecuador
Región	:	Sierra
Provincia	:	Imbabura

Cantón : Ibarra

Mapa de ubicación del cantón Ibarra

Ilustración N. 1



Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra al 2011 (PDOT)

Desde el punto de vista la macro localización como la ubicación del proyecto será en la provincia de Imbabura situada al norte de la sierra y limita al norte con la provincia del Carchi, al este con Sucumbíos, al oeste con Esmeraldas y al sur con Pichincha. Imbabura tiene una superficie 4559 kilómetros cuadrados se encuentra en su mayor parte en plena zona andina entre la cordillera occidental y oriental.

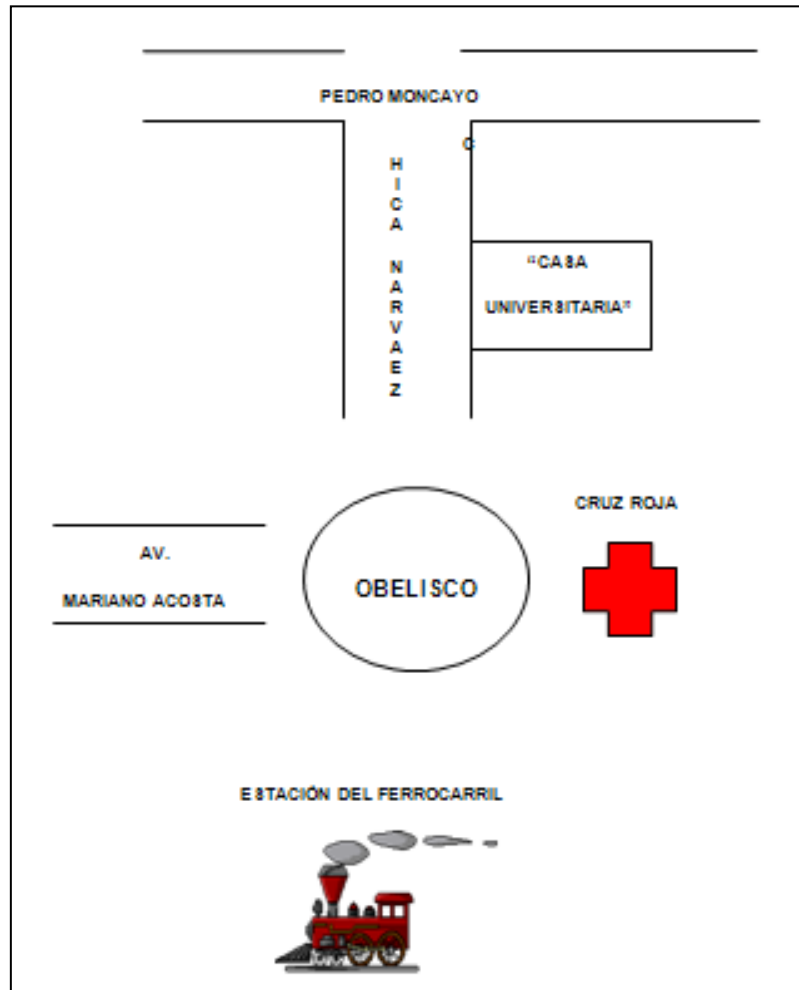
4.2.2 Micro localización

El proyecto está ubicado en calle Chica Narvárez 862 sector Obelisco de la ciudad de Ibarra, ubicación muy central y con acceso muy

fácil a locomoción directa a las universidades Técnica del Norte y Pontificia Universidad Católica de Ecuador, sede Ibarra.

Croquis de ubicación

Ilustración N. 2



Elaborado por: Las autoras

4.3 UBICACIÓN DE LA PLANTA

Para determinar la mejor ubicación, el proyecto aplicará los factores de localización óptima, siendo:

- **Factores de localización (a nivel micro)**

A continuación se analizan los factores que influyen para la mejor ubicación del proyecto.

Factores de Localización
Método cualitativo por puntos

Cuadro N. 10

Factores imprescindibles	70%
Disponibilidad de personal para labores de limpieza y cocina	15%
Facilidad de vías de acceso	10%
Existencia de terrenos para edificación	14%
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%
Disponibilidad de insumos para hospedaje y alimentación	19%
Factores importantes	19%
Seguridad policial	5%
Proximidad a las vías principales	8%
Disponibilidad de medios de comunicación	6%
Factores adicionales	11%
Disponibilidad de papelerías	4%
Disponibilidad de farmacias	3%
Disponibilidad de micromercados	4%
Total	100%

Elaborado por: Las autoras

- **Tabla de puntaje de los factores de localización**

Se seleccionó tres sitios para ser evaluados a través de un sistema de puntaje cuya calificación por sector fue dada de 1 a 10 y se estableció una ponderación, cuyos resultados fueron:

Categoría del factor según el sector

Cuadro N. 11

CATEGORÍA DEL FACTOR	Peso	SECTOR CENTRAL		SECTOR SUR		SECTOR NORTE	
		Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%	43	5,96	34	4,65	36	4,97
Disponibilidad de personal para labores de limpieza y cocina	15%	8	1,2	5	0,75	6	0,9
Facilidad de vías de acceso	10%	9	0,9	7	0,7	8	0,8
Existencia de terrenos para edificación	14%	9	1,26	7	0,98	7	0,98
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%	9	1,08	9	1,08	8	0,96
Disponibilidad de insumos para hospedaje y alimentación	19%	8	1,52	6	1,14	7	1,33
FACTORES IMPORTANTES	19%	27	1,71	22	1,39	25	1,58
Seguridad policial	5%	9	0,45	7	0,35	8	0,4
Proximidad a las vías principales	8%	9	0,72	7	0,56	8	0,64
Disponibilidad de medios de comunicación	6%	9	0,54	8	0,48	9	0,54
FACTORES ADICIONALES	11%	26	0,95	21	0,77	23	0,84
Disponibilidad de papelerías	4%	8	0,32	7	0,28	8	0,32
Disponibilidad de farmacias	3%	9	0,27	7	0,21	8	0,24
Disponibilidad de micromercados	4%	9	0,36	7	0,28	7	0,28
TOTAL	100%		8,62		6,81		7,39

Elaborado por: Silvana Méndez S.

De acuerdo con esta técnica por puntos, se ha escogido el sector Central el Obelisco, por presentar buenas condiciones estratégicas tanto en vías de comunicación, infraestructura básica, costo de terreno, disponibilidad de personal, insumos y otros elementos que son muy importantes para la operación normal del negocio.

4.4 DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

Previa la construcción de la residencia se realizó un análisis de recursos y costos para la subcontratación de una constructora que se encargue de:

- Trabajos preliminares
- Derrocamiento y compactación
- Mampostería y enlucido
- Pisos y paredes
- Carpintería metálica y cerrajería
- Carpintería madera
- Instalaciones hidrosanitarias
- Instalaciones eléctricas y sistemas
- Varios preapertura

Se escogió el presupuesto elaborado por la Universidad Técnica del Norte por el Ing. Álvaro Calderón de la ciudad de Ibarra, que se ajustó al presupuesto del proyecto, la misma que presentó una propuesta de todos los materiales e insumos que se requieren para la construcción de la residencia.

4.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

A continuación se presenta los respectivos planos de distribución de la edificación, presentada en dos pisos de construcción, en donde se aprecia la ubicación de las habitaciones, área administrativa, área de alimentación, área de Vigilancia y recepción, área para corredor principal, el área de parqueo y área adicional.

Distribución de la residencia

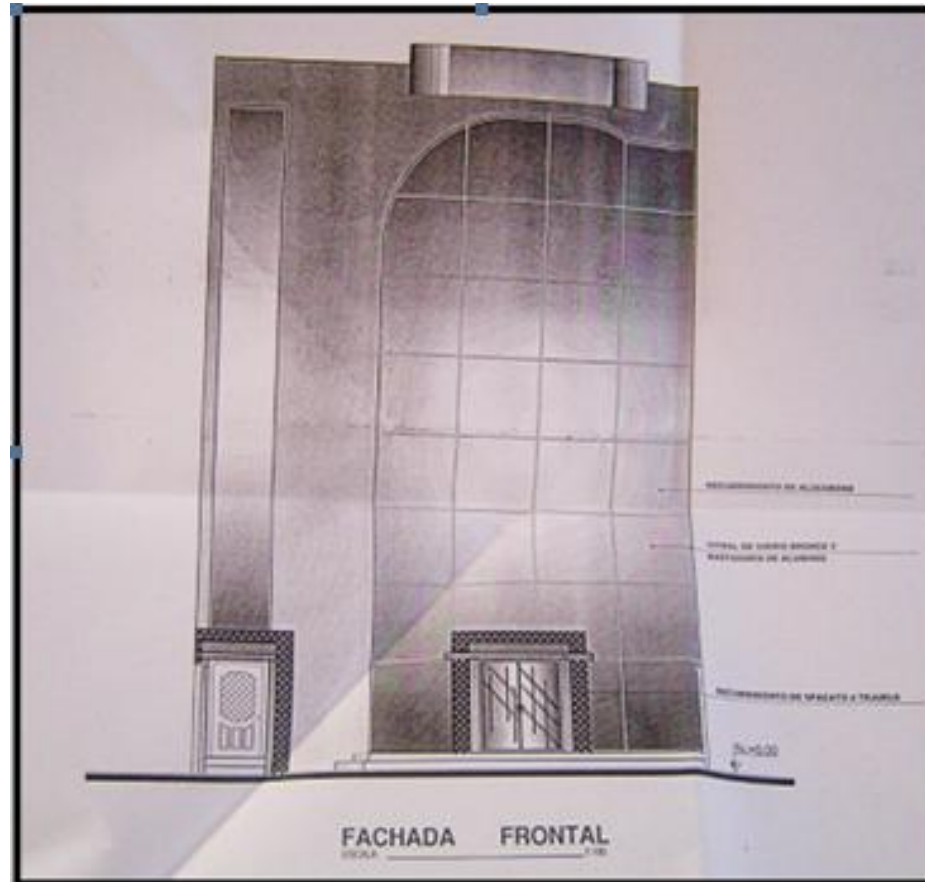
Cuadro N. 12

Construcción	Dependencias	Cantidad	Área m2
PLANTA BAJA:	Administración	1	
	Parqueadero	1	
	Baños	2	
	Ascensor	1	
	Restaurante- recibidor	1	
	Patio posterior	1	
	Cuarto preparación de pinturas y bodega	1	
PRIMERA PLANTA ALTA	Corredor de circulación	1	
	Patio posterior	1	
	Ascensor	1	
	Habitaciones simples con baño	11	
	Habitaciones dobles con baño	10	
	Ducto para ventilación e iluminación	1	
SEGUNDA PLANTA ALTA	Corredor de circulación	1	
	Patio posterior	1	
	Ascensor	1	

	Habitaciones simples con baño	11	
	Habitaciones dobles con baño	9	
	Ducto para ventilación e iluminación	1	
Total m²			428

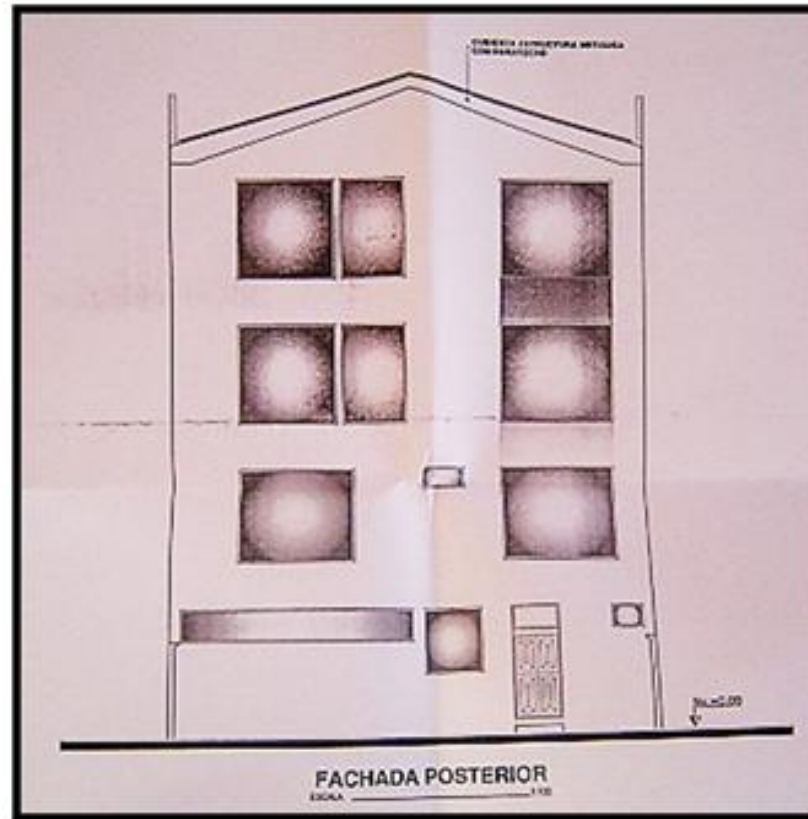
Elaboración: Ing. Álvaro Calderón

Ilustración N. 3
Fachada de la residencia Universitaria



Elaborado por: Ing. Álvaro Calderón

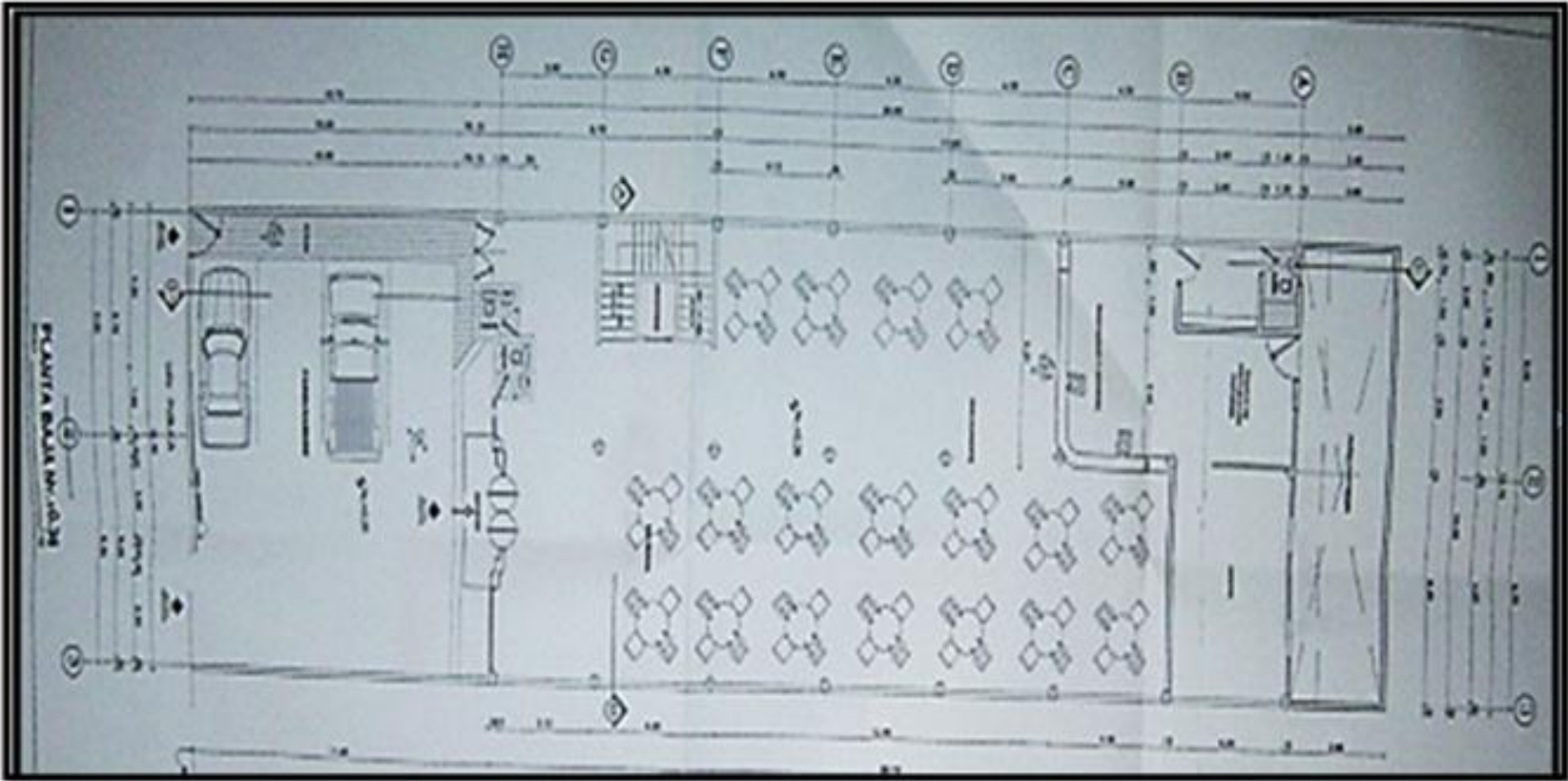
Ilustración N. 4
Fachada Posterior



Elaborado por: Ing. Álvaro Calderón

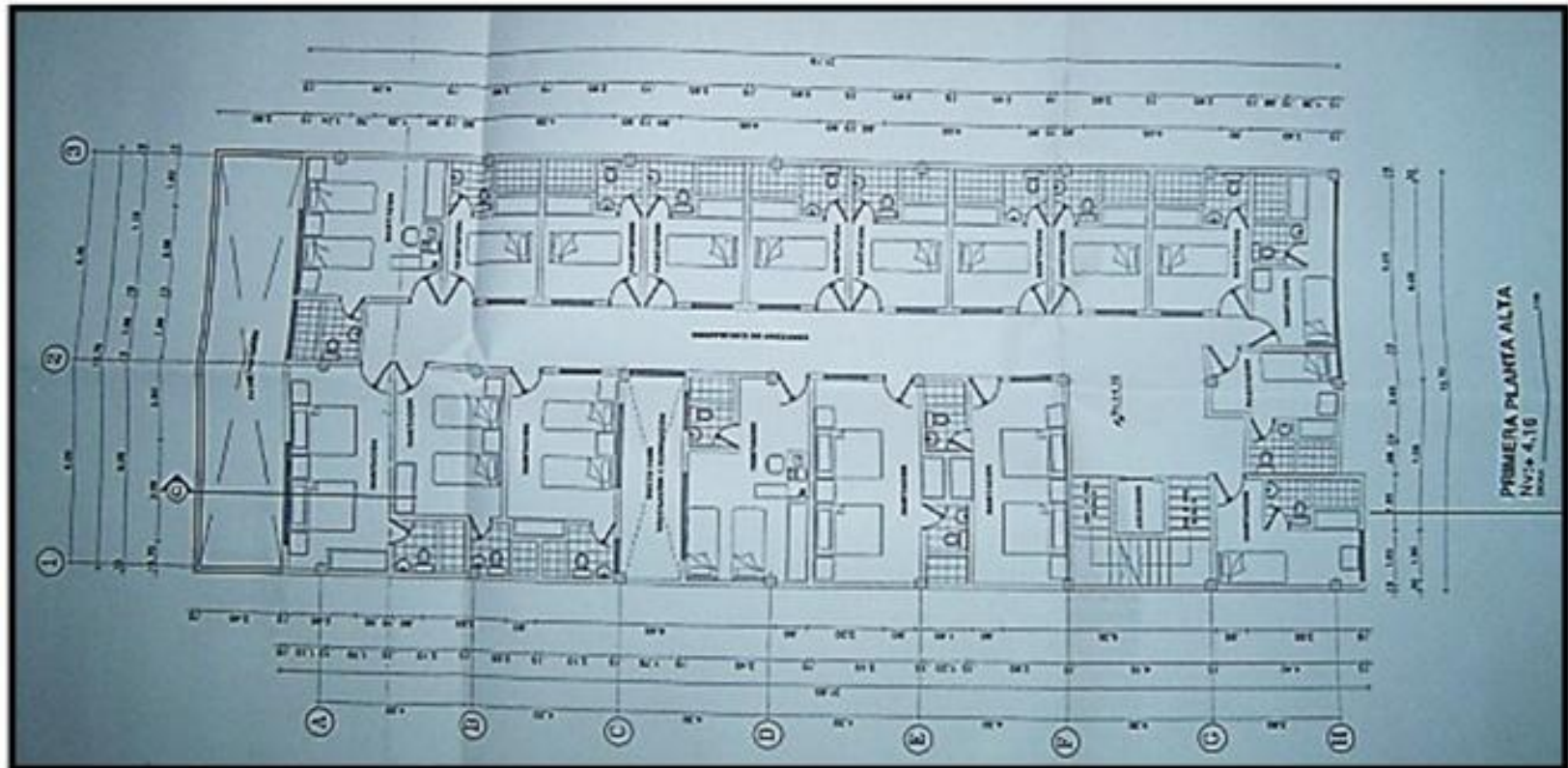
Ilustración N. 5

Planta Baja



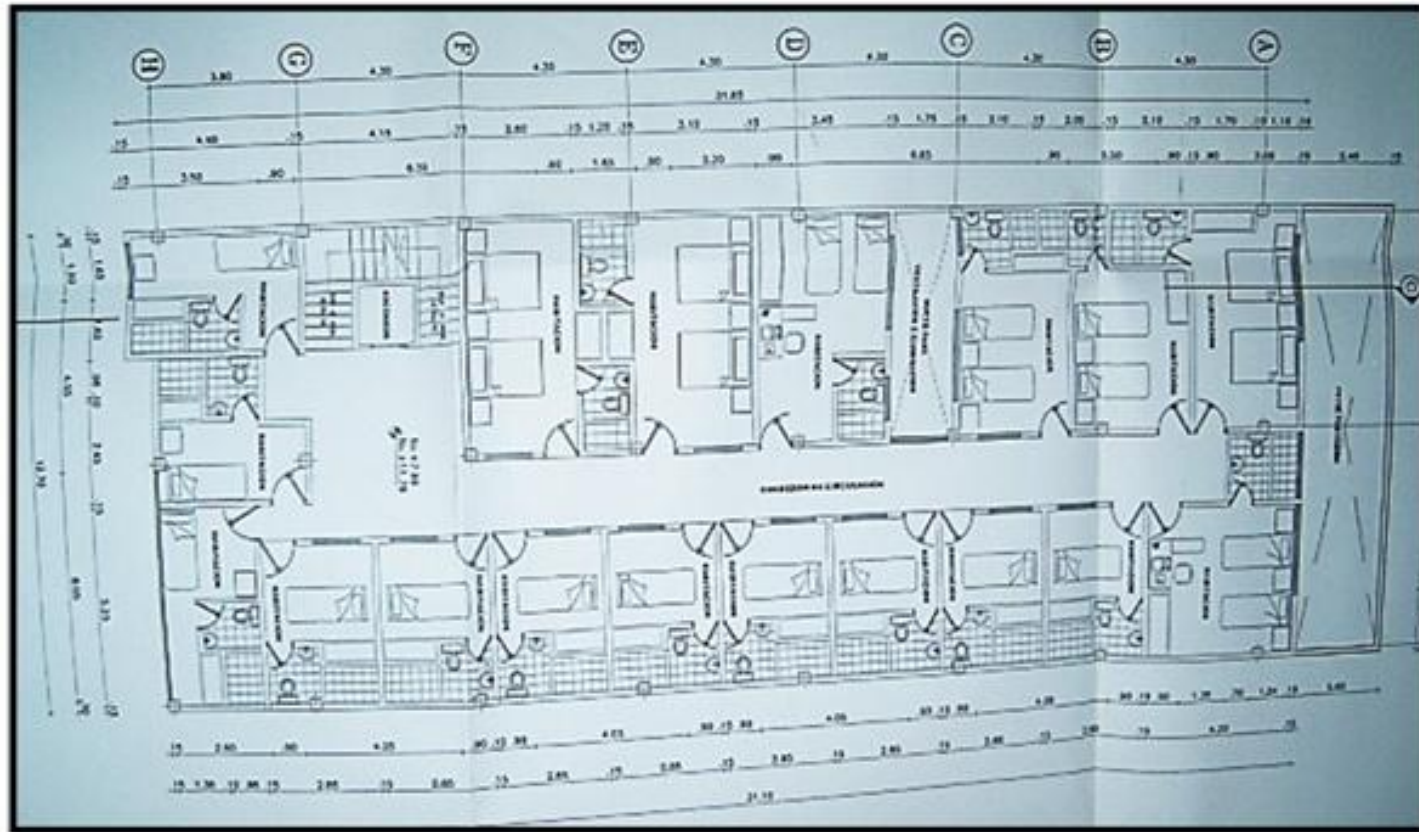
Elaborado por: Ing. Álvaro Calderón

Ilustración N. 6
Primera planta alta



Elaborado por: Ing. Álvaro Calderón

Ilustración N. 7
Segunda planta alta



Elaborado por: Ing. Álvaro Calderón

4.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto tiene como objetivo principal seleccionar el proceso de producción, especificación de actividades, sub actividades, distribución de ambientes físicos, diagramas explicativos, productividad supuesta, rendimientos técnicos estimados en cuanto al personal, capacidad instalada, etc.

4.6.1 Proceso de operación del servicio

- Proceso de servicio de alojamiento

Cuadro N. 13

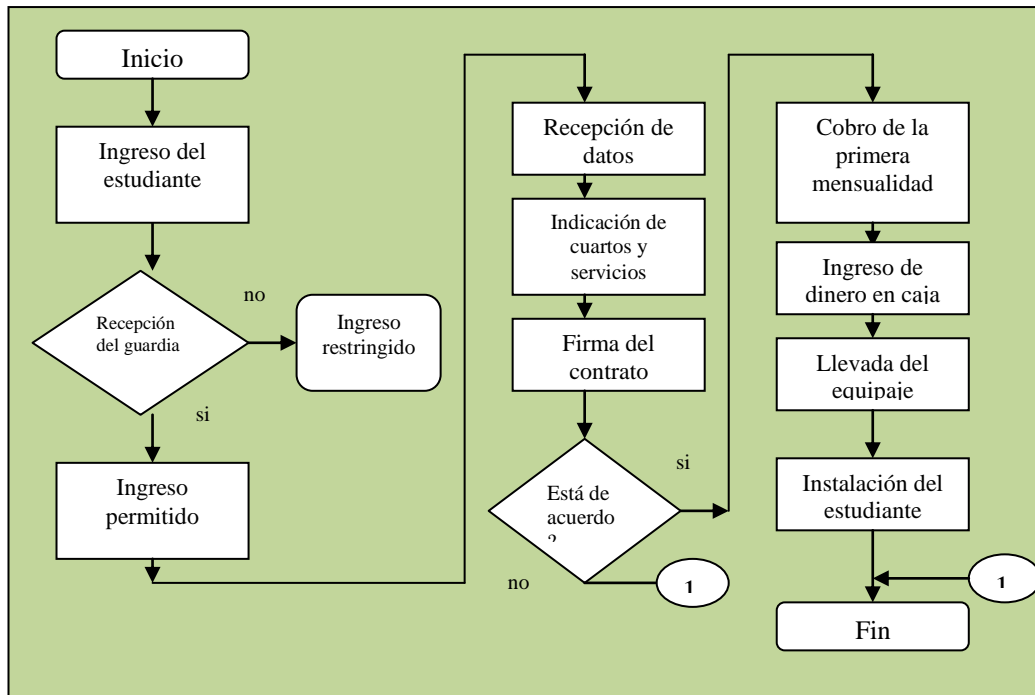
Actividad
<ul style="list-style-type: none">• Ingreso de estudiantes• Recepción del guardia de seguridad• Contacto con Administrador• Recepción de datos informativos• Explicación de los servicios a ofrecer• Indicación de habitaciones y servicios• Firma de contrato de alquiler• Cobro de la primera mensualidad• Ingreso de dinero en caja• Llevada de equipaje• Instalación del estudiante

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Flujograma del proceso de servicio de alojamiento

Diagrama N. 1



Elaborado por: Las autoras

- Proceso de servicio de Alimentación

Cuadro N. 14

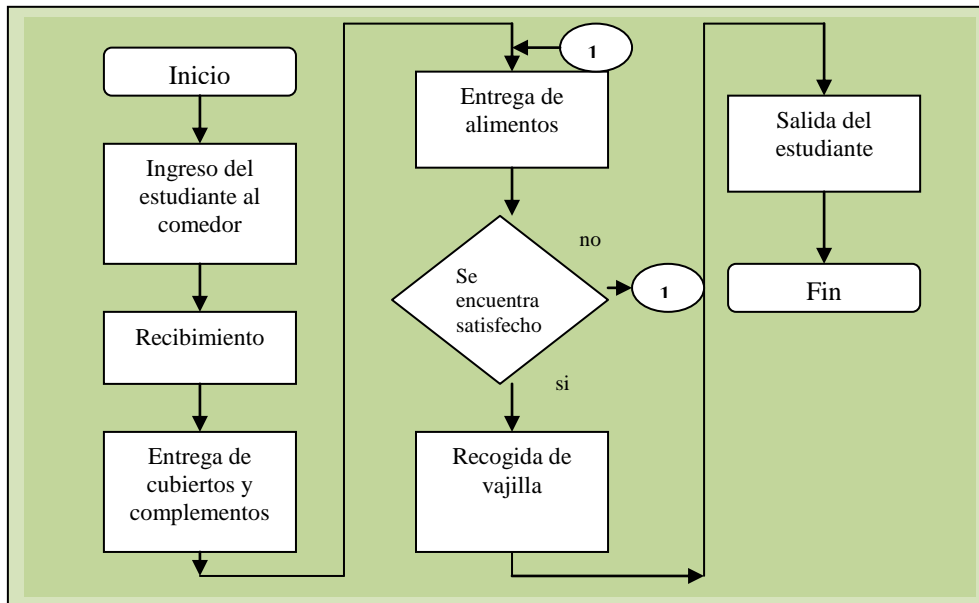
Actividad
<ul style="list-style-type: none"> • Ingreso del estudiante al comedor • Recibimiento • Entrega de cubiertos y colocación de complementos • Entrega de los alimentos preparados • Recogida de vajilla • Salida del estudiante

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

Flujograma del proceso de servicio de alimentación

Diagrama N. 2



Elaborado por: las autoras

4.7 PRESUPUESTO TÉCNICO

4.7.1 Requerimiento para la instalación de la residencia Universitaria

El equipamiento para la instalación de la residencia universitaria, estará dado en base de 22 habitaciones simples y 19 habitaciones dobles en un lote de terreno de 428,00 m², para lo cual se establece un requerimiento en equipamiento, siendo el siguiente:

Requerimiento de Activos Fijos del Proyecto

Cuadro N. 15

Terreno

Detalle:	Unidad	Cantidad	costo m2	Total
Terreno	u	574	216,95	124.535
Total				124.535

Construcción de infraestructura

Detalle:	Unidad	Cantidad	Valor	Valor total \$
Costos Construcción m2*	m2	428	390	166.920,00
Total				166.920,00

Equipo de computación y oficina Administrativa

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Computador completo	U	1	600,00	600,00
Teléfono con línea incluida	U	1	120,00	120,00
Subtotal				720,00

Muebles y enseres Administrativos

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Escritorio	U	1	35,00	35,00
Archivador	U	1	45,00	45,00
Sillas metálicas	U	3	15,00	45,00
Extintores de incendios	U	1	35,00	35,00
Subtotal				160,00

HOSPEDAJE

Muebles y enseres de hospedaje

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Camas	U	60	45,00	2.700,00
Colchones	U	60	50,00	3.000,00
Veladores	U	60	30,00	1.800,00
Escritorios	U	50	45,00	2.250,00
Sillas	U	36	18,00	648,00
Lámparas	U	36	5,40	194,40
Subtotal				10.592,40

Equipo de hospedaje

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Lavadora industrial	U	1	350,00	350,00
Plancha industrial	U	1	135,00	135,00
Subtotal				485,00

Muebles y enseres de cocina

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Mesas individuales	U	18	35,00	630,00
Alacenas	U	1	45,00	45,00
Sillas	U	36	18,00	648,00

Mostrador y entrega	U	1	150,00	150,00
Subtotal				1.473,00

Equipo de cocina

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Cocina industrial	Unidad	1	150,00	150,00
Tanque de gas industriales	Unidad	2	85,00	170,00
Refrigeradora	Unidad	1	350,00	350,00
Cubiertos	Juego	6	25,00	150,00
Vajilla	Juego	6	20,00	120,00
Vasos de vidrio	Juego	6	12,00	72,00
Tazas de porcelana	Juego	6	15,00	90,00
Ollas	Juego	5	6,00	30,00
Sartenes	Juego	5	5,00	25,00
Escurreidores	Unidad	4	4,00	16,00
Jugeras	Unidad	10	15,00	150,00
Licuada	Unidad	2	35,00	70,00
Cucharones	Juego	3	3,00	9,00
Manteles de cocina	Unidad	10	7,00	70,00
Tostadora	Unidad	2	30,00	60,00
Batidora	Unidad	2	25,00	50,00
Exprimidor	Unidad	2	8,00	16,00
Microondas	Unidad	1	55,00	55,00
Horno	Unidad	1	80,00	80,00
Extractor de olores y grasa	Unidad	1	120,00	120,00
Cuchillos	Juego	2	5,00	10,00
Saleros, azucareras y ajiceras	Juego	8	7,00	56,00
Subtotal				1.919,00

Muebles y enseres de vigilancia y recepción

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Counter 130*140 ml	Unidad	1	75,00	75,00
Silla	Unidad	2	18,00	36,00
Subtotal				111,00

Equipos de vigilancia y recepción

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Televisor 25 FS4 LG	Unidad	1	180,00	180,00
Subtotal				180,00

Elaborado por: Las autoras

- **Requerimiento de Personal**

Cuadro N. 16

Descripción	Tiempo empleado	Cantidad
Administrativo:		
Contador (a)	Ocacional	1
Administrador (a)	Completo	1
Operativo:		
Guardia	Completo	2
Cocinera	Completo	1
Mesera(o)	Completo	1
Aseo y limpieza	Medio Tiempo	1
Total		7

Elaborado por: Las autoras

La residencia universitaria contará con los servicios de un contador quien asistirá por horas en el mes cuando así lo requiera, quien será el encargado del control contable y demás obligaciones propias de la empresa. Tendrá un Administrador a tiempo completo quien se hará cargo del personal Operativo y gestionará los pagos al personal y cobros por arrendamiento y de todas las obligaciones con proveedores, servicios básicos, adquisición de alimentos, etc.

Para un mejor control y seguridad de la residencia y de los estudiantes, se contará con dos guardias de seguridad contratados con un horario de doce horas cada uno ; la misma que asignará al más idóneo de los guardias para cubrir este servicio, siendo la residencia monitoreada las 24 horas del día y los 7 días de la semana; se contará con un persona para la cocina contratada a tiempo completo bajo un contrato por obra cierta, la misma que se encargará de la preparación de alimentos, también contará con una empleada de servicios generales a medio tiempo quien hará la limpieza de las habitaciones, sanitarios y lavado de ropa de cama, así como también aseará todos espacios adicionales de la residencia.

- **Requerimiento de servicios básicos**

Cuadro N. 17

Descripción	Tipo de medida	Cantidad de habitaciones
Energía eléctrica	Kw/h	60
Agua potable	M ³	60
Internet	Plan mensual	60

Elaborado por: Las autoras

- **Requerimiento de recursos financieros**

Los recursos con los que se dispone contar para la iniciación de este proyecto serán:

DESCRIPCIÓN	VALOR
Capital Propio	224.296,56
Capital prestado	86.920,00
Inversión Total	311.216,56

Los requisitos para la obtención del crédito hipotecario con la entidad financiera son:

- Solicitud de crédito
- Copia de cédula de identidad y papeleta de votación del deudor y su cónyuge
- Escritura original del bien a hipotecar
- Certificado del Registro de la Propiedad del bien a hipotecar, que se encuentre libre de todo gravamen
- Avalúo del inmueble
- Copia de documentos de respaldo de los bienes declarados por el deudor.

4.8 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para el establecimiento del tamaño óptimo del proyecto, es necesario mencionar que la demanda real es de 1.547 estudiantes y la capacidad que la nueva residencia ofrecerá es de 22 habitaciones simples y 19 dobles, es decir para 60 estudiantes cubriendo así el 3,23% del total de la demanda insatisfecha existente. Entre los factores a tomar en cuenta para poder determinar el tamaño del proyecto, se encuentran:

- Objetivos de crecimiento
- Disponibilidad de recursos financieros
- Insumos alimenticios y de limpieza
- Fijación de la capacidad

4.8.1 Objetivos De Crecimiento

Para la determinación de los objetivos de crecimiento se parte de la captación que se realiza de la demanda insatisfecha y el planteamiento de objetivos de crecimiento en función de la disponibilidad de recursos, siendo su objetivo cubrir en alojamiento a 50 estudiantes.

4.8.2 Disponibilidad De Recursos Financieros

Para la implementación del proyecto se contará con un espacio de 574 m², cuyo valor comercial es de 216,95 USD por m², equivalente a USD. 124.535, para cubrir el capital propio las accionista contribuirán con la diferencia, además se accederá a un crédito en las instituciones del sistema financiero.

4.8.3 Insumos alimenticios y de limpieza

En el medio existe suficiente cantidad de insumos tanto en alimentos como en limpieza para este tipo de actividad económica, se contará con proveedores directos de productos cárnicos, vegetales, cereales, frutas, etc.; así como en productos de limpieza.

4.8.4 Fijación de la capacidad

Este aspecto en el tamaño del proyecto tiene relación con el volumen de estudiantes que no son atendidos en las residencias existentes (demanda insatisfecha) y su capacidad instalada, es decir, determinar cuál es la capacidad técnica viable, tomando en cuenta las condiciones normales de trabajo derivada del estudio de mercado.

4.8.5 La Organización

La organización de la residencia universitaria será importante para su funcionamiento, la misma que estaría compuesta por personal administrativo y personal operativo. Con respecto a este factor se toma en cuenta el recurso humano que laborará en las distintas áreas de cocina, limpieza, vigilancia y habitaciones, para lo cual se deberá tomar en cuenta la mano de obra calificada.

Para que la residencia universitaria sea conocida en el mercado debe contar con nombre o Razón Social, el cual deberá cumplir con todos los requisitos que la ley establece.

CAPÍTULO V

5 ESTUDIO ECONÓMICO

5.1 PRESUPUESTO DE INVERSIÓN DEL PROYECTO

El presupuesto de inversión estará compuesto en base a Activos Fijos, Activos Diferidos y al capital de trabajo.

- **Inversión en Activos Fijos**

Se llaman activos fijos los inmuebles porque son propiedad de la empresa, como terrenos, edificio, planta y equipo, herramientas, entre otros.

El proyecto contará con la siguiente inversión fija:

Bienes inmuebles:

Terreno

Cuadro Nro. 18

Detalle:	Unidad	Cantidad	costo m2	Total
Terreno	u	574	216,95	124.535
Total				124.535

Construcción

Detalle:	Unidad	Cantidad	Valor	Valor total \$
Costos Construcción m2*	m2	428	390	166.920,00
Total				166.920,00

Elaboración: Las autoras

- **Equipo administrativo**

Cuadro N. 19

Equipo de computación y oficina

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Computador completo	U	1	600,00	600,00
Teléfono con línea incluida	U	1	120,00	120,00
Subtotal				720,00

Elaboración: Las autoras

Muebles y enseres

Cuadro N. 20

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Escritorio	U	1	35,00	35,00
Archivador	U	1	45,00	45,00
Sillas metálicas	U	3	15,00	45,00
Extintores de incendios	U	1	35,00	35,00
Subtotal				160,00

Elaboración: Las autoras

- **Hospedaje:**

Cuadro N.21

Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Camas	U	60	45,00	2.700,00
Colchones	U	60	50,00	3.000,00
Veladores	U	60	30,00	1.800,00
Escritorios	U	50	45,00	2.250,00
Sillas	U	36	18,00	648,00
Lámparas	U	36	5,40	194,40
Subtotal				10.592,40

Elaboración: Las autoras

Cuadro N.22

Equipo de hospedaje (lavado y planchado)

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Lavadora industrial	U	1	350,00	350,00
Plancha industrial	U	1	135,00	135,00
Subtotal				485,00

Elaboración: Las autoras

• **Cocina:**

Cuadro N.23

Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Mesas individuales	U	18	35,00	630,00
Alacenas	U	1	45,00	45,00
Sillas	U	36	18,00	648,00
Mostrador y entrega	U	1	150,00	150,00
Subtotal				1.473,00

Elaboración: Las autoras

Equipo de cocina

Cuadro N. 24

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Cocina industrial	Unidad	1	150,00	150,00
Tanque de gas industriales	Unidad	2	85,00	170,00
Refrigeradora	Unidad	1	350,00	350,00
Cubiertos	Juego	6	25,00	150,00
Vajilla	Juego	6	20,00	120,00
Vasos de vidrio	Juego	6	12,00	72,00
Tazas de porcelana	Juego	6	15,00	90,00
Ollas	Juego	5	6,00	30,00
Sartenes	Juego	5	5,00	25,00
Escurreidores	Unidad	4	4,00	16,00
Jugeras	Unidad	10	15,00	150,00
Licuada	Unidad	2	35,00	70,00
Cucharones	Juego	3	3,00	9,00
Manteles de cocina	Unidad	10	7,00	70,00
Tostadora	Unidad	2	30,00	60,00
Batidora	Unidad	2	25,00	50,00
Exprimidor	Unidad	2	8,00	16,00
Microondas	Unidad	1	55,00	55,00
Horno	Unidad	1	80,00	80,00
Extractor de olores y grasa	Unidad	1	120,00	120,00
Cuchillos	Juego	2	5,00	10,00
Saleros, azucareras y ajiceras	Juego	8	7,00	56,00
Subtotal				1.919,00

Elaborado por: Las autoras.

- **Vigilancia y recepción**

Muebles y enseres

Cuadro N.25

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Counter 130*140 ml	Unidad	1	75,00	75,00
Silla	Unidad	2	18,00	36,00
Subtotal				111,00

Elaborado por: Las autoras

Equipos

Cuadro N.26

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo unitario \$	Valor \$
Televisor 25 FS4 LG	Unidad	1	180,00	180,00
Subtotal				180,00

Elaborado por: Las autoras

- **Resumen Inversión fija:**

Cuadro N. 27

Detalle	Valor total \$
Terreno	124.535,16
Edificio (construcción)	166.920,00
Muebles y enseres	10.863,40
Equipo de computación	600,00
Equipos de oficina Administrativa	120,00
Equipo de hospedaje	485,00
Equipo de cocina	1.919,00
Equipamiento vigilancia y recepción	180,00
Total Inversión Fija	305.622,56

Fuente: Cuadros N. 19, -26

Elaborado por: Las autoras

- **Inversión activos diferidos**

Son los que necesariamente sirven para poner en marcha el proyecto, y son sujetos a amortizaciones. La inversión estará programada para cubrir la constitución legal y funcionamiento del proyecto, siendo:

Constitución Legal de la Residencia

Cuadro N. 28

Detalle	Valor total \$
Gasto de constitución legal	300,00
Patente Municipal	120,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	30,00
Total	450,00

Fuente: Investigación directa al 2011

Elaborado por: Las autoras.

- **Inversión en Capital de Trabajo**

Se constituye capital de trabajo porque es el conjunto de recursos para atender las necesidades al inicio del proyecto. Se aplicará para un mes.

Cuadro N. 29

Detalle	Cantidad	Valor mensual \$
Pago de personal		
Administrativo:		
Gerente	1	550,00
Administrador	1	450,00
Contador	1	300,00
Servicio de Seguridad	2	588,00
Personal Operativo:		
Cocinera	1	264,00
Limpieza- Mucama	1	264,00
Mesero	1	264,00

Total Pago Personal		2.386,00
Compras para la preparación de alimentos		2.400,00
Útiles de limpieza		98,00
Material de oficina		33,33
Publicidad		21,67
Servicios Básicos		205,00
Total insumos y varios		2758,00
Total Capital de Trabajo		\$ 5.144,00

Elaborado por: Las autoras.

- **Inversión total del Proyecto**

Cuadro N. 30

Descripción	Valor Total	Porcentaje
Inversión fija	305.622,56	98,20%
Inversión Diferida	450,00	0,14%
Inversión Variable	\$ 5.144,00	1,65%
Total	311.216,56	100,00%

Elaborado por: Las autoras

- **Financiamiento del proyecto**

Cuadro N. 31

Descripción	Valor Total	Financiamiento	
		Propio	Crédito
Inversión fija	305.622,56	218.702,56	86.920,00
Inversión Diferida	450,00	450,00	0,00
Inversión Variable	5.144,00	5.144,00	0,00
Total	311.216,56	224.296,56	86.920,00
	100%	72%	28%

Elaborado por: Las autoras.

Se anexa los respectivos financiamientos de acuerdo al tipo de inversión (anexo N. 4).

5.2 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

5.2.1 Presupuesto de Ingresos

Se los estableció en base a un número de 60 estudiantes, tanto para alimentación, hospedaje, servicios de limpieza, Internet y servicios básicos estableciéndose los siguientes cuadros tanto por estudiante así como por el total, aplicando para su proyección la tasa de inflación anual del 5,41%, siendo:

Proyección de ventas por estudiante

Cuadro N. 32

SERVICIOS	Año 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
1. Por estudiante al mes											
Cantidad (u)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Precio (\$) mensual	200,00	210,82	222,23	234,25	246,92	260,28	274,36	289,20	304,85	321,34	338,73
Arriendo	70,00										
Alimentación	90,00										
Servicios Básicos	20,00										
Internet	12,00										
Limpieza	8,00										
Subtotal 1 (\$)		210,82	222,23	234,25	246,92	260,28	274,36	289,20	304,85	321,34	338,73
2. Por todo el grupo al año											
Cantidad (u)		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Precio (\$) al año	2.400,00	2.529,84	2.666,70	2.810,97	2.963,05	3.123,35	3.292,32	3.470,44	3.658,19	3.856,09	4.064,71
Total ingresos		151.790	160.002	168.658	177.783	187.401	197.539	208.226	219.491	231.366	243.882

Elaborado por: Las autoras.

5.2.2 Presupuesto de Egresos

- **Gastos de administración**

Son aquellos gastos que incurre la empresa para pago al personal administrativo, para que genere el servicio que se va a producir.

- **Sueldos del Personal de Administración**

Para el cálculo respectivo se aplicó la tasa de crecimiento de los sueldos y salarios obtenidos en base a la serie histórica, la misma que se anexa al final del proyecto, siendo de 11,71%, quedando los siguientes resultados:

Cuadro N. 33
Sueldo real mensual

Sueldo real mensual	0	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Gerente	550,00	614,40	686,34	766,70	856,48	956,76	1.068,79	1.193,93	1.333,73	1.489,90	1.664,35
Administrador	450,00	502,69	561,55	627,30	700,75	782,81	874,46	976,85	1.091,24	1.219,01	1.361,74
Contador	300,00	335,13	374,37	418,20	467,17	521,87	582,98	651,24	727,49	812,67	907,83
Servicio de Seguridad	294,00	328,42	366,88	409,84	457,83	511,43	571,32	638,21	712,94	796,42	889,67

Elaborado por: Las autoras

Sueldos del Personal de Administración proyectados

Cuadro N. 34

años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Rubros										
Salario Básico Unificado	21.367,70	23.869,65	26.664,55	29.786,71	33.274,44	37.170,54	41.522,85	46.384,77	51.815,97	57.883,11
Aporte Patronal	2.596,18	2.900,16	3.239,74	3.619,08	4.042,84	4.516,22	5.045,03	5.635,75	6.295,64	7.032,80
Décimo Tercer sueldo	1.780,64	1.989,14	2.222,05	2.482,23	2.772,87	3.097,55	3.460,24	3.865,40	4.318,00	4.823,59
Décimo Cuarto sueldo	1.179,65	1.317,77	1.472,07	1.644,44	1.836,98	2.052,08	2.292,35	2.560,77	2.860,61	3.195,55
Vacaciones	890,32	994,57	1.111,02	1.241,11	1.386,43	1.548,77	1.730,12	1.932,70	2.159,00	2.411,80
Fondos de Reserva		1.780,64	1.989,14	2.222,05	2.482,23	2.772,87	3.097,55	3.460,24	3.865,40	4.318,00
Total sueldos administrativos	27.814,49	32.851,93	36.698,57	40.995,61	45.795,79	51.158,03	57.148,13	63.839,61	71.314,61	79.664,84

Elaborado por: Las autoras

- **Sueldos del Personal Operativo**

Para el cálculo respectivo se aplicó la tasa de crecimiento de los sueldos y salarios del 11,71%, quedando los siguientes resultados:

Cuadro N. 35
Sueldo real mensual

DESCRIPCION	CANTIDAD	SB	SB neto 2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Cocinera	1	264,00	264,00	294,91	329,44	368,02	411,11	459,25	513,02	573,09	640,19	715,15	798,89
Limpieza- Mucama	1	264,00	264,00	294,91	329,44	368,02	411,11	459,25	513,02	573,09	640,19	715,15	798,89
Mesero	1	264,00	264,00	294,91	329,44	368,02	411,11	459,25	513,02	573,09	640,19	715,15	798,89
Total mensual	3	792,00	792,00	884,74	988,33	1.104,05	1.233,33	1.377,74	1.539,06	1.719,26	1.920,57	2.145,45	2.396,67

Elaborado por: Las autoras

Sueldos del Personal Operativo proyectado

Cuadro N. 36

años	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Rubros										
Salario Básico Unificado	10.616,82	11.859,95	13.248,63	14.799,92	16.532,84	18.468,68	20.631,18	23.046,89	25.745,45	28.759,99

Aporte Patronal	1.289,94	1.440,98	1.609,71	1.798,19	2.008,74	2.243,94	2.506,69	2.800,20	3.128,07	3.494,34
Décimo Tercer sueldo	884,74	988,33	1.104,05	1.233,33	1.377,74	1.539,06	1.719,26	1.920,57	2.145,45	2.396,67
Décimo Cuarto sueldo	884,74	988,33	1.104,05	1.233,33	1.377,74	1.539,06	1.719,26	1.920,57	2.145,45	2.396,67
Vacaciones	442,37	494,16	552,03	616,66	688,87	769,53	859,63	960,29	1.072,73	1.198,33
Fondos de Reserva		884,74	988,33	1.104,05	1.233,33	1.377,74	1.539,06	1.719,26	1.920,57	2.145,45
Total sueldos Operativo	14.118,61	16.656,49	18.606,80	20.785,48	23.219,25	25.938,00	28.975,08	32.367,78	36.157,73	40.391,44

Elaborado por: Las autoras

Gastos Generales área administrativa

Los gastos varios sirven para el desarrollo del servicio que produce la residencia universitaria.

- Materiales de oficina

Son los materiales que necesita el personal administrativo para su desempeño diario.

Cuadro N. 37

Descripción	Tipo de medida	Cantidad	V. UNITARIO	V. TOTAL
Papel Bond	Unidad	8	3,75	30,00
Perforadora	Unidad	2	7,00	14,00
Grapadora	Unidad	2	7,00	14,00
Clips	Cajas	3	1,00	3,00
Sacagrapas	Unidad	2	1,00	2,00
Esferos	Unidad	8	0,25	2,00
Cartucho tinta	Unidad	1	35,00	35,00
TOTAL				100,00

Elaborado por: Las autoras

- **Servicios Básicos del área administrativa**

Son considerados así porque cubren los consumos de agua, luz, etc.

Cuadro N. 38

Servicios básicos operativo, administrativos			
Descripción	Tipo de medida	UNIDAD	TOTAL
Energía eléctrica	Kw/h	600	80,00
Agua potable	M ³	60	40,00
Internet	Plan Anual		85,00
TOTAL			205,00

Elaborado por: Las autoras

- **Gastos por depreciación Activos Fijos.**

Consiste en la pérdida de su valor adquisitivo por el uso de los activos fijos de acuerdo a la Ley.

Cuadro N. 39

Activo fijo	Valor	Vida útil	Porcentaje	Cuota Depreciación
Terreno	124.535,16			-
Edificio (construcción)	166.920,00	20,00	5%	8.346,00
Muebles y enseres	10.863,40	10,00	10%	1.086,34
Equipo de computación	600,00	3,00	33%	200,00
Equipos de oficina Administrativa	120,00	10	10%	12,00
Equipo de hospedaje	485,00	10	10%	48,50
Equipo de cocina	1.919,00	10	10%	191,90
Equipamiento vigilancia y recepción	180,00	10	10%	18,00
Total	305.622,56			9.902,74

Fuente: Ley de Régimen Tributario interno al 2011

Elaborado por: Las autoras.

Depreciación total proyectada

Cuadro N. 40

	PROYECCION DEPRECIACIONES									
Activo fijo	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Terreno										
Edificio (construcción)	8.346,00	8.346,00	8.346,00	8.346,00	8.346,00	8.346,00	8.346,00	8.346,00	8.346,00	8.346,00
Muebles y enseres	1.086,34	1.086,34	1.086,34	1.086,34	1.086,34	1.086,34	1.086,34	1.086,34	1.086,34	1.086,34
Equipo de computación	200,00	200,00	200,00							
Equipos de oficina Administrativa	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Equipo de hospedaje	48,50	48,50	48,50	48,50	48,50	48,50	48,50	48,50	48,50	48,50
Equipo de cocina	191,90	191,90	191,90	191,90	191,90	191,90	191,90	191,90	191,90	191,90
Equipamiento vigilancia y recepción	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Total	9.902,74	9.902,74	9.902,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74

Fuente: Ley de Régimen Tributario interno al 2011

Elaborado por: Las autoras

- **Gastos de Amortización**

Gasto amortización Administrativa Proyectada

Cuadro N. 41

Detalle	Valor total \$	Cuota de amortización	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Gasto de constitución legal	300,00	10%	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Patente Municipal	120,00	10%	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	30,00	10%	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Total	450,00		45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00

Elaborado por: Las autoras

- Útiles de limpieza

Cuadro N. 42

Descripción	Tipo de medida	Cantidad	V. Unitario	V. Total
Escoba	Unidad	12	2,50	30,00
Trapeador	Unidad	12	3,00	36,00
Recogedor	Unidad	12	3,00	36,00
Tachos de basura	Unidad	12	5,00	60,00
Desinfectante	Galones	24	4,00	96,00
Polvax	Galones	15	6,00	90,00
Vileda	Unidad	19	1,00	19,00
TOTAL				367,00

Elaborado por: Las autoras

Total de Gastos Administrativos y operativos

Cuadro N. 43

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Subtotal Gastos Administrativos y operativos										
Personal administrativo	27.814,49	32.851,93	36.698,57	40.995,61	45.795,79	51.158,03	57.148,13	63.839,61	71.314,61	79.664,84
Personal Operativo	14.118,61	16.656,49	18.606,80	20.785,48	23.219,25	25.938,00	28.975,08	32.367,78	36.157,73	40.391,44
Suministros de oficina	421,64	444,45	468,50	493,84	520,56	548,72	578,41	609,70	642,68	677,45
Útiles de limpieza	1.239,62	1.306,69	1.377,38	1.451,89	1.530,44	1.613,24	1.700,51	1.792,51	1.889,49	1.991,71
Servicios básicos	2.593,09	2.733,37	2.881,25	3.037,12	3.201,43	3.374,63	3.557,20	3.749,64	3.952,50	4.166,33
Depreciación	9.902,74	9.902,74	9.902,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74
Amortización diferidos	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
Insumos de alimentación	30.358,08	32.000,45	33.731,68	35.556,56	37.480,17	39.507,85	41.645,22	43.898,23	46.273,12	48.776,50
Subtotal Gastos Administrativos y operativos	86.493,26	95.941,12	103.711,91	112.068,24	121.495,38	131.888,20	143.352,29	156.005,21	169.977,86	185.416,01
(+) Imprevistos 2%	1.729,87	1.918,82	2.074,24	2.241,36	2.429,91	2.637,76	2.867,05	3.120,10	3.399,56	3.708,32
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS	88.223,13	97.859,95	105.786,15	114.309,61	123.925,29	134.525,97	146.219,34	159.125,32	173.377,42	189.124,33

Elaborado por: Las autoras

- **Gasto de ventas**

Publicidad y Propaganda

Cuadro N. 44

PUBLICIDAD VENTAS			
Descripción	Tipo de medida	UNIDAD	TOTAL
Prensa	U		100,00
Radio			100,00
TOTAL			200,00

Elaborado por: Las autoras

Este presupuesto asignado para gastos de publicidad y propaganda se lo ha tomado como referencia en el arranque del proyecto, sin embargo a medida que la empresa vaya creciendo este rubro deberá ser reajustado.

Total gasto de ventas

Cuadro N. 45

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Subtotal Gastos de ventas										
Publicidad	274,07	288,89	304,52	321,00	338,36	356,67	375,96	396,30	417,74	440,34
Subtotal Gastos de ventas	274,07	288,89	304,52	321,00	338,36	356,67	375,96	396,30	417,74	440,34
(+) Imprevistos 2%	5,48	5,78	6,09	6,42	6,77	7,13	7,52	7,93	8,35	8,81
TOTAL GASTOS DE VENTAS	279,55	294,67	310,61	327,42	345,13	363,80	383,48	404,23	426,10	449,15

Elaborado por: Las autoras

- **Gastos Financieros**

Son aquellos gastos por pago de intereses a las financieras.

Gastos por intereses

La amortización de la deuda de \$ 86.920,00 se realiza mediante pagos anuales de capital e interés, programados al 11,20% de interés a un plazo de 10 años con pagos anuales:

Cuadro N. 46

Tabla de amortización de la deuda

Años	Capital Principal \$	Interés \$	Anualidad \$	Capital final \$
				86.920,00
1	\$ 5.148,09	\$ 9.735,04	\$ 14.883,13	81.771,91
2	\$ 5.724,68	\$ 9.158,45	\$ 14.883,13	76.047,22
3	\$ 6.365,85	\$ 8.517,29	\$ 14.883,13	69.681,38
4	\$ 7.078,82	\$ 7.804,31	\$ 14.883,13	62.602,56
5	\$ 7.871,65	\$ 7.011,49	\$ 14.883,13	54.730,91
6	\$ 8.753,27	\$ 6.129,86	\$ 14.883,13	45.977,64
7	\$ 9.733,64	\$ 5.149,50	\$ 14.883,13	36.244,00
8	\$ 10.823,81	\$ 4.059,33	\$ 14.883,13	25.420,19
9	\$ 12.036,07	\$ 2.847,06	\$ 14.883,13	13.384,11
10	\$ 13.384,11	\$ 1.499,02	\$ 14.883,13	0,00
Total	\$ 86.920,00	\$ 61.911,35	\$ 148.831,35	

Elaborado por: Las autoras

Gastos Financieros

Cuadro N. 47

CONCEPTO	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Interés	9.735,04	9.158,45	8.517,29	7.804,31	7.011,49	\$ 6.129,86	\$ 5.149,50	\$ 4.059,33	\$ 2.847,06	\$ 1.499,02

Elaborado por: Las autoras

5.4 BALANCE GENERAL INICIAL

El balance general inicial es incluir y presentar en forma adecuada los activos, pasivos y patrimonio de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

ACTIVOS:		PASIVOS:	
Activos circulantes:		Deuda por pagar	\$ 86.920,00
		L.P	
Caja Bancos	\$ 5.144,00		
Total Activos circulantes	\$ 5.144,00		
Activos fijos:		Total Pasivos	\$ 86.920,00
Terreno	124.535,16		
Edificio (construcción)	166.920,00		
Muebles y enseres	10.863,40		
Equipo de computación	600,00		
	120,00		
Equipos de oficina Administrativa			
Equipo de hospedaje	485,00		
Equipo de cocina	1.919,00		
Equipamiento vigilancia y recepción	180,00		
Total Activos fijos	\$ 305.622,56	PATRIMONIO:	
		Inversión propia	\$ 224.296,56
		Total	\$ 224.296,56
		Patrimonio	
Activos diferidos:			
Inversión diferida	\$ 450,00		
Total Activos diferidos	\$ 450,00		
TOTAL ACTIVO	\$ 311.216,56	TOTAL	\$ 311.216,56
		PASIVOS Y	
		PATRIMONIO	

Elaborado por: Las autoras

5.5 PROYECCIONES DE ESTADOS FINANCIEROS

- Estado de pérdidas y ganancias

Es el detalle de los ingresos y los gastos de un tiempo determinado de la empresa y basados en los principios de contabilidad generalmente aceptados.

Cuadro N. 48

DESCRIPCION	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Ventas Netas	151.790,40	160.002,26	168.658,38	177.782,80	187.400,85	197.539,24	208.226,11	219.491,14	231.365,61	243.882,49
(-) Gastos Operacionales	88.502,67	98.154,62	106.096,76	114.637,03	124.270,42	134.889,77	146.602,82	159.529,55	173.803,52	189.573,48
Gasto Administrativo	88.223,13	97.859,95	105.786,15	114.309,61	123.925,29	134.525,97	146.219,34	159.125,32	173.377,42	189.124,33
Personal administrativo	27.814,49	32.851,93	36.698,57	40.995,61	45.795,79	51.158,03	57.148,13	63.839,61	71.314,61	79.664,84
Personal operativo	14.118,61	16.656,49	18.606,80	20.785,48	23.219,25	25.938,00	28.975,08	32.367,78	36.157,73	40.391,44
Suministros de oficina	421,64	444,45	468,50	493,84	520,56	548,72	578,41	609,70	642,68	677,45
Útiles de limpieza	1.239,62	1.306,69	1.377,38	1.451,89	1.530,44	1.613,24	1.700,51	1.792,51	1.889,49	1.991,71
Servicios básicos	2.593,09	2.733,37	2.881,25	3.037,12	3.201,43	3.374,63	3.557,20	3.749,64	3.952,50	4.166,33
Depreciación	9.902,74	9.902,74	9.902,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74
Amortización diferidos	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
Insumos de alimentación	30.358,08	32.000,45	33.731,68	35.556,56	37.480,17	39.507,85	41.645,22	43.898,23	46.273,12	48.776,50

Imprevistos Administrativos	1.729,87	1.918,82	2.074,24	2.241,36	2.429,91	2.637,76	2.867,05	3.120,10	3.399,56	3.708,32
Gasto de ventas	279,55	294,67	310,61	327,42	345,13	363,80	383,48	404,23	426,10	449,15
Publicidad	274,07	288,89	304,52	321,00	338,36	356,67	375,96	396,30	417,74	440,34
Imprevistos gasto de ventas	5,48	5,78	6,09	6,42	6,77	7,13	7,52	7,93	8,35	8,81
Utilidad (pérdida) operacional	63.287,73	61.847,64	62.561,62	63.145,77	63.130,43	62.649,47	61.623,29	59.961,60	57.562,10	54.309,01
(+/-) MOVIMIENTO FINANCIERO										
Gastos financieros	9.735,04	9.158,45	8.517,29	7.804,31	7.011,49	6.129,86	5.149,50	4.059,33	2.847,06	1.499,02
Intereses Pagados	9.735,04	9.158,45	8.517,29	7.804,31	7.011,49	6.129,86	5.149,50	4.059,33	2.847,06	1.499,02
Utilidad o pérdida del ejercicio	53.552,69	52.689,19	54.044,33	55.341,46	56.118,94	56.519,61	56.473,79	55.902,27	54.715,03	52.809,99
Participación trabajadores 15%	8.032,90	7.903,38	8.106,65	8.301,22	8.417,84	8.477,94	8.471,07	8.385,34	8.207,26	7.921,50
Utilidad antes pago de impuestos	45.519,78	44.785,81	45.937,68	47.040,24	47.701,10	48.041,67	48.002,72	47.516,93	46.507,78	44.888,49
Impuesto a la renta 24%	10.924,75	10.748,59	11.025,04	11.289,66	11.448,26	11.530,00	11.520,65	11.404,06	11.161,87	10.773,24
Utilidad o pérdida neta	34.595,04	34.037,22	34.912,64	35.750,58	36.252,84	36.511,67	36.482,07	36.112,87	35.345,91	34.115,25

Elaborado por: Las autoras

- **Flujo de caja**

Es el estado financiero que mide los ingresos y egresos en efectivo que posiblemente tendrá la empresa en un periodo determinado, permitiendo saber si se pueden y las obligaciones pendientes.

Cuadro N. 49

DETALLE	0	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INVERSION	311.216,56										
UTILIDAD EJERCICIO		34.595,04	34.037,22	34.912,64	35.750,58	36.252,84	36.511,67	36.482,07	36.112,87	35.345,91	34.115,25
(+) Depreciaciones		9.902,74	9.902,74	9.902,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74	9.702,74
(+) Amortizaciones		45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
(-) Reinversión					600,00		-		-		-
(-) Pago capital		5.148,09	5.724,68	6.365,85	7.078,82	7.871,65	8.753,27	9.733,64	10.823,81	12.036,07	13.384,11
(+) Recuperación Bienes (VL)								-		-	226.675,43
(+) Recuperación Capital Trabajo								-		-	5.144,00
FLUJO NETO	311.216,56	44.542,78	43.984,96	44.860,38	45.498,32	46.000,58	46.259,41	46.229,81	45.860,61	45.093,65	275.682,43

Elaborado por: Las autoras

5.6 EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

5.6.1 Cálculo del costo de oportunidad

Para el establecimiento de la tasa de descuento simple se aplicó en base al premio al riesgo y la tasa de inflación, cuya información se la obtuvo de fuentes externas obtenidas del Banco Central al 2011.

Cálculo del costo de capital de la inversión

Cuadro N. 50

DESCRIPCION	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO
INV. PROPIA	\$ 224.296,56	72,07	3,25	234,23
INV. FINANCIERA	\$ 86.920,00	27,93	11,20	312,81
Inversión Total	\$ 311.216,56			547,04
			CK	5,47

Elaborado por: Las autoras

i f = tasa inflación el 5,41% (0.0541) al 2011

ck = Costo capital 5,47 (0.0547)

TMAR = $(1+0,0541)*(1+0,0547)-1$

TMAR = **11,18%**

Interpretación: El 11,18% constituirá la tasa de descuento para ser aplicado en los indicadores económicos.

5.6.2 Valor actual Neto (VAN)

Este indicador muestra el monto de los beneficios reales que tendrá el proyecto ante la inversión. La tasa de redescuento es de 11,18%, el VAN para los cinco años proyectado será igual a:

$$\text{VAN} = - \text{Inversión Inicial} + \frac{\text{E.E}}{(1+r)^n}$$

$$\text{VAN} = -311.216,56 + \frac{44.542,78}{(1,1118)^1} + \frac{43.984,96}{(1,1118)^2} + \frac{44.860,38}{(1,1118)^3} + \frac{45.498,32}{(1,1118)^4} + \frac{46.000,58}{(1,1118)^5} + \frac{46.259,41}{(1,1118)^6} + \frac{46.229,61}{(1,1118)^7} + \frac{45.860,61}{(1,1118)^8} + \frac{45.093,65}{(1,1118)^9} + \frac{275682,43}{(1,1118)^{10}}$$

$$\text{VAN} = - 311.216,56 + 344.202,26$$

$$\text{VAN} = \$ 33.060,29$$

Interpretación: Siendo la suma de los flujos de efectivo descontados de \$344.202,26 superior a la inversión inicial de \$311.216,56; la residencia universitaria logrará cubrir la inversión inicial y generará una utilidad en torno al movimiento del proyecto en los 10 años de \$33.060,29 manejada a un costo de capital (Kp) del 11,18%, lo cual implica que el proyecto es factible y por lo tanto se acepta.

5.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para calcular el TIR se utilizó el método de ponderación, estableciéndose el siguiente proceso:

Tasa superior (15%)

Tasa inferior (14%)

Con lo cual se obtuvo el siguiente cuadro de aplicación:

Flujos Netos Actualizados

Cuadro N. 51

Años Flujos	FLUJOS NETOS.	POSITIVO	NEGATIVO
0	- 311.216,56	- 311.216,56	- 311.216,56
1	44.542,78	39.072,61	38.732,85
2	43.984,96	33.845,00	33.258,95
3	44.860,38	30.279,48	29.496,43
4	45.498,32	26.938,66	26.013,81
5	46.000,58	23.891,26	22.870,42
6	46.259,41	21.075,16	19.999,22
7	46.229,81	18.475,16	17.379,50
8	45.860,61	16.076,85	14.991,91
9	45.093,65	13.866,66	12.818,43
10	275.682,43	74.363,63	68.144,48
	684.012,92	- 13.332,10	- 27.510,57

Elaborado por: Las autoras

TIR FINANCIERO:

1%	14178,47
X	-13.332,10

	- 0,94%
(+) Tasa inferior	<u>14,00%</u>
TIR =	13,06%

Interpretación: De acuerdo con esta tasa, siendo superior a la Tasa Mínima Aceptable de rendimiento del 13,06% superior al costo de capital del 11,18%, el proyecto se considera factible, debido a que ésta tasa permite igualar a la sumatoria actualizada de los flujos de efectivo con la inversión inicial.

5.6.4 Período de recuperación

Este elemento de evaluación financiera permite conocer en qué tiempo se recuperara la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados.

Inversión = \$ 311.216,56

6	años	271.146,42
0,59	años	40.070,14
6,59		311.216,56

Por lo tanto el Periodo de Recuperación de la Inversión será en 6, 59 años.

5.6.5 BENEFICIO / COSTO

Cuadro N. 52

Años	Ingresos	Egresos	Factor actualización 1/(1+r)^(n)	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
0	\$ 86.920,00	\$ 311.216,56	1,000	86.920,00	311.216,56
1	151.790,40	98.237,71	0,899	136.531,72	88.362,40
2	160.002,26	107.313,07	0,809	129.450,76	86.822,26
3	168.658,38	114.614,05	0,728	122.737,04	83.407,59
4	177.782,80	122.441,34	0,655	116.371,52	80.146,59
5	187.400,85	131.281,91	0,589	110.336,13	77.294,94
6	197.539,24	141.019,63	0,530	104.613,76	74.681,84
7	208.226,11	151.752,32	0,476	99.188,17	72.286,97
8	219.491,14	163.588,87	0,428	94.043,96	70.091,88
9	231.365,61	176.650,58	0,385	89.166,55	68.079,79
10	243.882,49	191.072,50	0,347	84.542,10	66.235,47
TOTAL	2.033.059,29	573.888,08		1.173.901,72	1.078.626,29

Elaborado por: Las autoras

$$\text{Beneficio/costo} = \frac{\text{Ingresos Deflactados}}{\text{Egresos Deflactados}}$$

$$\text{Beneficio/ costo} = \frac{1.173.901,72}{1.078.626,29}$$

Beneficio/ costo = 1,09

Interpretación: Este indicador refleja el valor que tiene el proyecto en relación con los beneficios y costos determinándose una relación de 1,09 veces lo que indica que por cada dólar invertido se genera \$0,09 de utilidad.

5.6.6 Punto de equilibrio

La venta de los servicios de hospedaje serán los ingresos, y los egresos todos los gastos por concepto de Sueldos, administrativos, de ventas, Gasto en ventas, Gastos financieros, Gastos administrativos, Amortización de la deuda, Depreciaciones, es decir los costos variables y fijos del proyecto.

INGRESOS	151.790,40
VENTAS	151.790,40
Precio de venta	2.529,84
COSTOS FIJOS	
Sueldos administrativos	27.814,49
Sueldos personal operativo	14.118,61
Depreciación	9.902,74
Amortización diferidos	45,00
Publicidad	274,07
total Costo Fijo	52.154,90
COSTOS VARIABLES	
Servicios Básicos	2.593,09
Gasto interés	9.735,04
Suministros de oficina	421,64
Útiles de aseo	1.239,62
Total de Costos Variables	13.989,39
Costo Total	66.144,29

$$PE = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Venta}}}$$

$$P.E = \frac{52.154,90}{1 - \frac{66.144,39}{151.790,40}}$$

$$P.E. = \$ 57.449,06$$

$$PE \text{ en número de estudiantes} = \frac{PE\$}{PVU}$$

$$PE \text{ en número de estudiantes} = \frac{57.449,06}{2.529,84}$$

$$P.E \text{ en número de estudiantes} = 23$$

Interpretación:

El Punto de equilibrio que la residencia universitaria deberá alcanzar será de 23 estudiantes con un ingreso de \$57.449,06 al año, a fin de poder cubrir sus costos fijos y variables.

CAPÍTULO VI

6 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL DE LA RESIDENCIA UNIVERSITARIA

6.1.1 Denominación de la residencia

La residencia universitaria se denominará “CASA UNIVERSITARIA”, siendo su marca la siguiente:



6.1.2 Propuesta administrativa

6.1.2.1 Objetivos de la residencia universitaria

- Ser una residencia competitiva a nivel de centros de hospedaje

del cantón y la provincia

- Fomentar a través de la creación, nuevas sucursales a nivel de la provincia y del país.

6.1.2.2 Misión

“Ser una empresa pionera y reconocida en el norte del país, por brindar un servicio de alojamiento con calidad y calidez a estudiantes universitarios provenientes de fuera del cantón Ibarra”

6.1.2.3 Visión

“Ubicarse en los próximos cinco años dentro de las principales residencias para estudiantes universitarios residentes de las universidades existentes en la ciudad de Ibarra”

6.1.2.4 Principios y valores

Entre los valores tenemos:

- Honestidad
- Solidaridad
- Responsabilidad
- Respeto

Dentro de la residencia se manejarán ciertas políticas como:

- Velar por el bienestar de los estudiantes.
- Controlar el desempeño de los empleados.

- Llevar un adecuado control de existencias
- Cumplir con las disposiciones que rigen en el país
- Realizar informes económicos mensuales
- Brindar un servicio de calidad.

Para la optimización de los recursos, es necesario aplicar los siguientes principios:

- Los ingresos económicos recaudados serán destinados primeramente para cubrir las necesidades básicas de los estudiantes, es decir su alimentación, seguridad e higiene. Los empleados estarán comprometidos a dar un servicio adecuado y de calidad a todos los señores estudiantes, facilitándoles tener un normal desempeño de actividades.
- Se controlará a los empleados cumplan con todas las actividades designadas y el cumplimiento del horario de trabajo. Además se exigirá a los Padres de Familia serán puntuales en el pago de pensiones mensuales, siendo el pago por mes adelantado.

Reglamento de la “CASA UNIVERSITARIA”

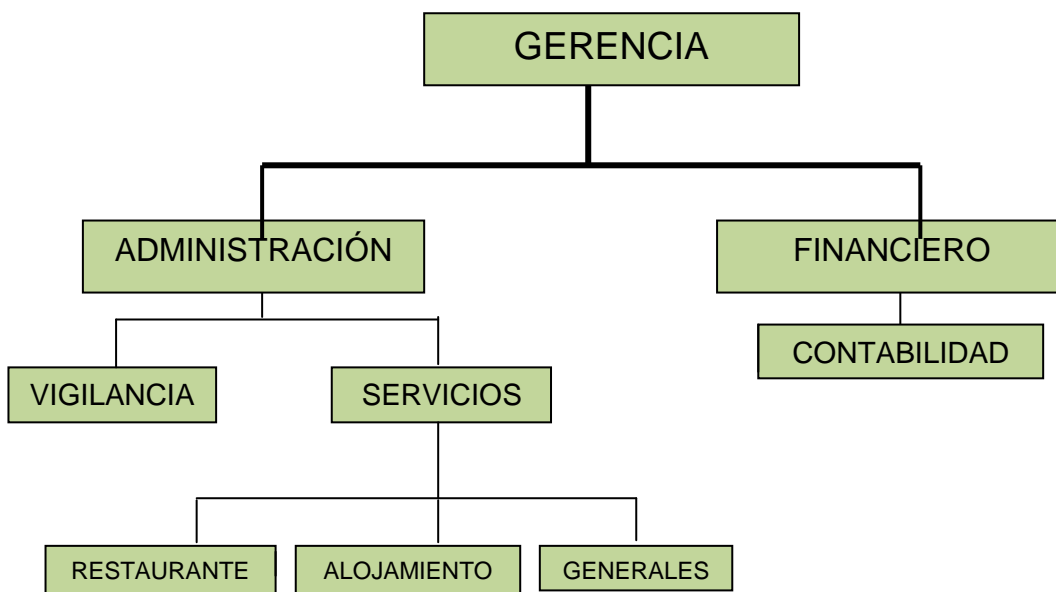
- La residencia universitaria podrá tener un horario comprendido desde las 6:30am y se cerrará a las 10:00 pm, esto no impide que se pueda entrar o salir de ella fuera de esas horas, bastará con tocar el timbre del Hospedaje.
- El desayuno se deberá servir entre las 6:30am y las 8:00am, el almuerzo será atendido entre las 12H00 a 14H00 y la cena será entre las 19H00 a las 20H00, si por horarios establecidos en las universidades bastará comunicar al personal y ser atendido a la hora conveniente, es decir el horario de comidas puede variar según la necesidad del estudiante.


- Las visitas serán los días martes y jueves en la mañana 10 a.m. a 12H00 y en la tarde de 15:00 p.m. a 17H00.
- En cuanto a eventos sociales estarán a cargo de los estudiantes que lo soliciten con anticipación, el centro permitirá la celebración de cumpleaños, días de festejo nacional como Día del amor y de la amistad, Día de la Madre, Navidad, Grados etc. En la noche desde las 20H00 hasta la 01H00, podrán invitar a una persona de fuera del centro. Si hubiera desmanes se harán cargo todos los participantes.
- Esta terminantemente prohibido el ingreso con bebidas alcohólicas.
- Está restringido el ingreso de mascotas.

6.1.3 Estructura organizacional

La residencia universitaria tendrá el tipo de organización formal, la cual se conforma de la siguiente manera:

6.1.3.1 Organigrama Estructural



Referencias:			
 Nivel autoridad	Elaborado por:	Aprobado por:	Fecha:
	Las autoras	Gerencia	15-10-11

6.1.3.2 Funciones del personal

Departamento: GERENCIA

Cargo: Gerente – Propietario

Perfil:

- Poseer el capital para implantar la empresa

Requisitos:

Tener don de mando

Responsabilidad:

- Será el representante legal de la residencia.
- Responderá sobre la gestión legal y los permisos pertinentes para el funcionamiento de la residencia.
- Velará por la buena marcha de la residencia.

Funciones principales:

- Cumplir y hacer cumplir las normas establecidas en la residencia.
- Estimular la correcta atención al cliente.
- Mantener un buen ambiente laboral.
- Comunicar a los empleados la visión, misión, objetivos, metas y políticas de la residencia.
- Tomar decisiones que contribuyan con el desarrollo del proyecto.
- Evaluar al recurso humano.

Departamento: FINANCIERO

Cargo: Contador

Perfil:

- Tener iniciativa.
- Tener buenas relaciones humanas
- Laborar con ética profesional
- Mantener responsabilidad de bienes, trámites y equipos

Requisitos:

- Tener título profesional de Contador Público Autorizado (CPA)
- Poseer experiencia mínima de 2 años en manejo contable a nivel de empresas de servicios
- Conocimiento en Tributación e informática.
- Ser mayor de 25 años.

Responsabilidad:

- Cumplir con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias, en torno al control y manejo de la situación financiera de la empresa.
- Presentar oportunamente información contable-financiera a gerencia.

Funciones principales:

- Desarrollar la contabilidad de la residencia según el sistema contable.
- Informar oportunamente sobre la situación económica de la residencia.
- Recibir y revisar facturas.
- Presentar estados financieros anuales al gerente para su aprobación.

- Elaborar declaraciones mensuales al Servicio de Rentas Internas.

Departamento: ADMINISTRACIÓN

Cargo: Administrador

Perfil:

- Ser un emprendedor
- Tener buenas relaciones humanas
- Laborar con ética profesional
- Que sea capaz de manejar un equipo de trabajo

Requisitos:

- Título profesional Licenciado en Administración de Empresas
- Poseer experiencia mínima de 2 años en administración de empresas de servicios
- Residir en el lugar de trabajo.
- Conocimiento en organización y gestión empresarial
- Ser mayor de 25 años.

Responsabilidad:

- Conservar buen ambiente laboral
- Cumplir con las disposiciones legales, estatutarias y reglamentarias, según disposiciones internas del centro.

Funciones principales:

- Dar seguimiento al trabajador mediante técnicas de valoración de cargos.
- Controlar la calidad de trabajo que realizan.
- Desarrollar actividades óptimas para mejorar la calidad de trabajo.

- Brindar información necesaria tanto como al Gerente Propietario y a los estudiantes residentes en el centro.

UNIDAD: VIGILANCIA

Cargo: Guardia

Perfil:

- Ser leal y responsable
- Tener buenas relaciones humanas
- Laborar con ética profesional

Requisitos:

- Guardia de seguridad debidamente certificado por una compañía de seguridad Legalmente constituida.
- Experiencia en trabajos similares por lo menos 2 años

Responsabilidad:

- Realizará vigilancias diurnas
- Solicitará de documentos de identificación
- Informes de labores a gerencia una vez al mes

Funciones principales:

- La función principal será precautelar la residencia y a los integrantes de la misma, controlando el ingreso y salida de los usuarios así como de sus visitas.

UNIDAD: SERVICIOS

Cargo: Cocinera

Perfil:

- Ser una persona de actitud positiva
- Laborar con ética
- Tener buenas relaciones humanas con los demás empleados

Requisitos:

- Experiencia en cocina residencial por lo menos 3 años
- Edad mayor de 20 años
- De preferencia que sea de género femenino.
- Residir en el lugar de trabajo

Responsabilidad

- Preparación de alimentos en horarios establecidos por el centro
- Mantener en forma ordenada insumos e ingredientes empleados en la elaboración de alimentos.
- Realizar adquisiciones de productos para uso de alimentación conjuntamente con el Administrador.

Funciones principales:

- Tiene como función principal la preparación diaria de alimentos (tres comidas: desayuno, almuerzo y merienda)
- Preparación del menú diario para las tres comidas diarias
- Comunicar la necesidad para proveer productos alimenticios.

Cargo: Mucama**Perfil:**

- Poseer buena actividad
- Tener buenas relaciones humanas
- Honradez
- Labor con ética

Requisitos:

- Récord policial actualizado
- Experiencia en trabajos similares por lo menos 2 años
- Cartas de recomendación de trabajos similares debidamente comprobados.

Responsabilidades:

- Realizará limpieza y recolección de basura en forma periódica
- Desinfección y limpieza de baños y dormitorios
- Arreglo de camas y lavado de sábanas.

Cargo: Auxiliar General**Perfil:**

- Poseer una buena aptitud
- Tener buenas relaciones humanas
- Laborar con ética

Requisitos:

- Récord policial actualizado
- Experiencia en trabajos similares por lo menos 2 años
- Cartas de recomendación de trabajos similares debidamente comprobados.

Responsabilidad:

- Trabajos de ayuda para la preparación de alimentos.
- Mesera
- Limpieza del área del comedor

Funciones principales:

- Su función será la de asistir a la cocinera en las labores que corresponden al área de cocina, así como también toma de pedido del menú.

6.1.4 Marco Legal

Los aspectos legales para la constitución y funcionamiento de la residencia universitaria son los siguientes:

- Tipo de empresa o sociedad

Empresa privada, desempeñará una actividad económica dentro del sector privado asumiendo todos los riesgos inherentes a dicha actividad económica, buscando la obtención de beneficios o ganancias.

Para la constitución, aprobación e inscripción se requerirá la aplicabilidad de la ley de empresas Unipersonal de responsabilidad limitada en su artículo 30, siendo:

“La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente propietario, que contendrá:

- El nombre, apellido, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;
- La denominación específica de la empresa;
- El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere
- El objeto a que se dedicará la empresa;
- El plazo de duración de la misma;

- El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario;
- La determinación del aporte del gerente-propietario;
- La determinación de la asignación mensual que percibe el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
- Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.

Si el gerente-propietario tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en la misma se deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución.

La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.” Pág. Sección 7a.

- Requisitos legales para operar

Los requisitos legales para el funcionamiento de la residencia universitaria, será los siguientes:

- **Registro Único de Contribuyentes**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen sus obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas:

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.
- Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales contenidos en éste. El contribuyente deberá realizar esta actualización dentro de los treinta días hábiles siguiente de ocurrido el hecho que produjo el cambio.

Todos los trámites relacionados con el Registro Único de Contribuyentes se realizan en las oficinas del Servicio de Rentas Internas.

- **Patente Municipal**

El Art. 382 de la Ley de Régimen Municipal establece la obligatoriedad de obtener la patente y por consiguiente, el pago del impuesto (Art. 381), para todos los comerciantes, productivos e industriales que funcionan dentro de los límites tanto rurales como urbanos del cantón, así como los que ejerzan cualquier actividad económica.

La patente anual se obtendrá dentro de los treinta días siguientes al final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año. Por el ejercicio de las actividades se pagará un impuesto mensual, cuya cuantía está determinada en proporción a la naturaleza, valores y ubicación del negocio.

- **Registro de Funcionamiento**

El registro de funcionamiento es otorgado por el Municipio del cantón.

Los requisitos y formalidades para el registro son las siguientes:

- Copia certificada de la escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
- Nombramiento del representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.

- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Fotocopia de cédula de identidad, según sea la Persona Natural Ecuatoriana o extranjera.
- Fotocopia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario con la autorización de utilizar la razón social.
- Copia del Certificado de votación.
- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un juzgado del Inquilinato.

- **Número Patronal**

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Los requisitos son los siguientes:

- Contratos de Trabajo inscritos en la Inspección de Trabajo.
- Cédula de Identidad del representante de la empresa.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliar a cada uno de los trabajadores.

CAPÍTULO VII

7. ESTUDIO DE IMPACTOS

7.1 ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para la ejecución de este trabajo se debe tomar en cuenta los impactos más relevantes los mismos que se realizan a través de la matriz de Impactos de entrada simple, la finalidad es que sea realizable y claro, para el análisis se utilizará la siguiente escala de valores.

Cuadro 53

ESCALA	INDICADORES
3	Impacto alto positivo
2	Impacto medio positivo
1	Impacto bajo positivo
0	No hay impacto
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo

Elaborado por: Las autoras

Haciendo un análisis de cada impacto, se procede a sumar los niveles, los cuales se dividen para el número total de indicadores obteniendo el nivel de impacto analizado. A continuación se presenta cada uno de los impactos con su respectivo análisis.

7.2 IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro 54

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3	TOTAL
Independencia laboral para los socios	3							3
Estabilidad económica para socios y empleados		2						2
Incremento de ingresos municipales por concepto de impuestos		2						2
Total								7

Elaborado por las investigadoras

$$\text{Impacto Económico} = \frac{\Sigma}{\# \text{ De indicadores}}$$

$$\text{Impacto Socio- Económico} = \frac{7}{3} = 2,33$$

Uno de los objetivos planteados en el proyecto es obtener independencia laboral de los socios con niveles de ingresos suficientes que permitan dar tranquilidad financiera a los dueños y sus familiares.

Otro aspecto importante es el de brindar oportunidades laborales a personas desempleadas que cumplan con el perfil necesario para realizar las tareas que la residencial exija, otorgándoles una compensación financiera acorde a sus responsabilidades.

En el ámbito económico el proyecto tendrá un nivel medio positivo.

7.3 IMPACTO SOCIAL

Cuadro 55

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3	TOTAL
Generación de Empleo	3							3
Estabilidad laboral	3							3
Mejoramiento de la calidad de vida a estudiantes universitarios provenientes de lugares distantes de la ciudad de Ibarra	3							3
Total								9

Elaborado por las investigadoras

$$\text{Impacto Social} = \frac{\sum}{\# \text{ De indicadores}}$$

$$\text{Impacto Social} = \frac{9}{3} = 3.0$$

Con la ejecución del proyecto se tendrá la oportunidad de generar empleo a personas que lo necesiten, y cubran con las expectativas de la empresa, estas mismas personas gozarán de estabilidad laboral lo que le permitirá a sus familias gozar de tranquilidad en el desarrollo de sus actividades, desde de otro punto de vista, el estudiante que utilice los servicios de la residencial, mejorará su nivel de vida al poder contar con un lugar que resuelva sus necesidades alimenticias, habitacionales y de servicios varios dándole la oportunidad de desarrollar actividades académicas forma tranquila y por tanto enfocando todos sus esfuerzos a sus estudios.

En el ámbito Social el proyecto tendrá un nivel alto positivo ya que va a contribuir de alguna manera a generar empleo, así como también va a mejorar la calidad de vida de los estudiantes.

7.4 IMPACTO EMPRESARIAL

Cuadro 56

INDICADORES	3	2	1	0	-1	-2	-3	TOTAL
Generar confianza en microempresarios para emprender nuevos proyectos	3							3
Generación de Conocimientos	3							3
Oportunidad de ampliar conocimientos	3							3
Total								9

Elaborado por las investigadoras

$$\text{Impacto Empresarial} = \frac{\sum}{\# \text{ De indicadores}}$$

$$\text{Impacto Empresarial} = \frac{9}{3} = 3.0$$

Para crear empresa es necesario que el emprendedor tenga confianza en sus capacidades, esta confianza se incrementa al imitar actitudes exitosas en lo empresarial, al alcanzar los objetivos propuestos en este trabajo se incentivará a otras personas a realizar proyectos que tal vez por desconfianza o falta de conocimientos no se habían puesto en práctica, la Universidad Técnica del Norte poner entonces a disposición de nuevos emprendedores este trabajo que siguiendo un estricto orden tomado de la investigación científica logra describir paso a paso los caminos necesarios para alcanzar la independencia laboral.

El impacto ético entonces obtiene un nivel de impacto medio alto al obtener un puntaje de 3 sobre 3.

7.5 IMPACTO GENERAL

Cuadro 57

INDICADORES	TOTAL
Impacto Económico	2.33
Impacto Social	3.0
Impacto empresarial	3.0
Total	8.33

Elaborado por las investigadoras

$$\text{Impacto General} = \frac{\sum}{\# \text{ De indicadores}}$$

$$\text{Impacto General} = \frac{8.33}{3} = 2.77$$

El presente Proyecto generará un nivel de impacto medio positivo por cuanto se puede apreciar que desarrollándolo se obtienen importantes beneficios: iniciando con el impacto económico que otorga a sus gestores una independencia tanto laboral y económica, proporciona plazas laborales estables y bien remuneradas, permite a los estudiantes de fuera de la ciudad de Ibarra continuar sus estudios enfocándose nada más que en estos y por último incentiva a otros emprendedores a crear sus propias fuentes laborales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Del presente estudio, se ha desprendido las siguientes conclusiones y sus respectivas recomendaciones:

CONCLUSIONES:

- La residencia Universitaria logrará cubrir el 3.23% de la demanda insatisfecha, en un área de 428 m² de construcción, lo cual se prevé cubrir con 22 habitaciones simples y 19 habitaciones dobles; justificándose por lo tanto que el proyecto si puede cubrir la demanda.
- La inversión total del proyecto será de \$ 311.216,56 la misma que será financiada con el 72 % propio y 28% con crédito.
- El VAN del proyecto será de \$33.060,29 el TIR será de 13,06%; la recuperación de la inversión se la realizará a los 6,59 años, beneficio-costos de 1,09 veces, el proyecto es aceptable, lo cual demuestra que el proyecto es factible y por lo tanto se acepta.
- El proyecto deja de ser económicamente rentable cuando el precio del arriendo disminuye menos de \$ 200,00 al mes o cuando el volumen de estudiantes baja menos de 23, lo cual afecta los indicadores económicos programados.
- El proyecto generará un impacto general de 3, lo cual constituye una oportunidad para que el proyecto sea aceptado y puesto en marcha.

RECOMENDACIONES:

- Para cubrir la capacidad programada, será necesario que la residencia universitaria establezca un plan continuo de mejoramiento sin hacer que la inversión inicial se altere, es decir que con los mismos recursos logren satisfacer otras necesidades adicionales de la población estudiantil universitaria.
- Al Administrador se le recomienda encargarse de que la inversión efectuada produzca de manera eficaz y eficiente, para conseguir los frutos esperados por el propietario de la residencia.
- Como la residencia de acuerdo al estudio establece que será rentable y teniendo en cuenta la evaluación financiera, solamente tiene que cumplir con los gastos proyectados sin excesos por lo menos hasta los cinco años siguientes.
- Los integrantes del proyecto a nivel organizacional, deberán manejar estrategias para captar estudiantes que permitan alcanzar el nivel de sensibilidad del proyecto y se puedan obtener beneficios en menos tiempo.
- A fin de alcanzar un impacto positivo, es necesario que se elabore un plan específico en manejo de personal, gestión administrativa, control de limpieza y vigilancia de residencia, manejo adecuado de la preparación de los alimentos y sobre todo protección a los estudiantes residentes a nivel personal.

BIBLIOGRAFÍA

- ARBOLEDA, Germán; Formulación, Evaluación y Control de Proyectos; Colombia; 2008. Pág. 206.
- BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, 3ra Edición, año 2008. Pág. 346
- BENNETT, PD; El mercadeo; Edición 2008; Pág. 67
- CLAUDE, George, El Manejo Administrativo; México; 2007; Pág. 15.
- CÓRDOBA Padilla, Marcial; manejo del producto; México, 2008. Págs. 75, 85
- CONSTITUCIÓN DE LA REPUBLICA DE ECUADOR. (2008).
- COHEN, Dennis, GRANHAM Robert; Fundamentos de proyectos de inversión; México, 2009. Pág. 13
- COLOMÉ L., Joaquín; El Marketing Estratégico; Colombia, 2008. Pág. 125
- GARCÍA Colín, El Manejo de costos; México, 2008. Pág. 207
- HERNÁNDEZ H., Abraham; La ingeniería en proyectos; México, 2010. Págs. 48, 52, 67, 93
- KURTZ y CLOE; Las empresas de servicios; Colombia; 2009. Pág. 106
- LAMB, Hair, McDaniel; el Mercado y su competencia; México; 2009. Págs. 45, 53
- LEY DE INQUILINATO AL 2011
- LEOS, Margarita; El manejo residencial; Lima, 2010. Pág. 23
- NASSIR Sapag Chaín; Evaluación de proyectos; 2007. Págs. 106, 108, 135, 145, 148
- PÁEZ, Roberto; La gestión de Empresas; México; 2009. Págs. 36, 96
- Stufflebeam; El análisis de los impactos; España, 2007. Pág. 43
- TOVAR Koch, Josefina; La empresa y su entorno; México; 2008. Pág. 72

- VÁSCONEZ, José; La Contabilidad General; México; 2008. Pág. 45
- ZAPATA Pedro, Gestión económica y financiera; México; 2009. Págs.102, 125, 136
- ZULUETA Julián; El hospedaje; México, 2007. Págs. 85, 94

LINCOGRAFIA

- Dirección Electrónica (www.bancocentral.com) 5 de enero del 2011.

ANEXOS

Anexo “A” Población de proveedores de servicio de Hospedaje al 2011

Proveedores	Dirección
Hospedaje	
Hostales de primera:	
Hotel Ajaví “Primera”	Av. Mariano Acosta 16-38
Hotel la Giralda “Primera”	Av. Atahualpa 15-142 y Juan Francisco Bonilla
Hotel Imperio del Sol “Primera”	Fuera de la ciudad, autopista Yahuarcocha km. 9
Hotel El Conquistador “De Segunda”	Autopista Yahuarcocha Km. 9
Hotel Montecarlo “Segunda”	Av. Jaime Rivadeneira 5-55 y Oviedo
Hotel Nueva Estancia “Segunda”	García Moreno 7-58 y Sánchez y Cifuentes (Parque la Merced)
Hotel Lago Azul “Tercera”	Pedro Moncayo 5-78 y Bolívar
Hostales de segunda:	
Hostal del Río	Calles Juan Montalvo 4-55 y Flores
Hostal Ibarra	Obispo Mosquera 6-158
Hostal Residencial Imperio	Olmedo 9-36 entre Oviedo y Pedro Moncayo
Hostal El Dorado	Oviedo 4-57
Hostal Paraje el Ensueño	Hernán Gonzáles de Saa 22-39
Hostal Latino	Olmedo 10-65 y Colón
Hostal Casa Aída	Galo Plaza –Vía la Remonta
Hostal Cumbres Andinas	Av. Mariano Acosta 16-59
Hostal Palma Real	Av. Mariano Acosta 16-60
Familiares:	
Existen aproximadamente 50 casas que acogen un promedio de 5 estudiantes por casa	Av. 17 de Julio
Existen aproximadamente 30 casas que acoge un promedio de 10 estudiantes por casa	Av. Aurelio Espinosa Polit

Existen aproximadamente 25 casas que acogen un promedio de 5 estudiantes por casa	Av. Hugo Guzmán Lara –La Victoria
Existen aproximadamente 35 casas que acogen un promedio de 5 estudiantes por casa	Av. Carchi
Existen aproximadamente 20 casas que acogen un promedio de 10 estudiantes por casa	Parque Santo Domingo

Fuente: Municipio de Ibarra al 2011 (PDOT)

Anexo “B”
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ENCUESTA DIRIGIDA A LA POBLACIÓN ESTUDIANTIL UNIVERSITARIA EN
LA CIUDAD DE IBARRA

OBJETIVO:

Establecer la demanda en alojamiento por parte de la población estudiantil universitaria residente en la ciudad de Ibarra.

DATOS GENERALES:

Lugar de procedencia:

Género: Masculino () Femenino ()

¿Actualmente reside en Ibarra?

Si () ¿En dónde?:.....

No () ¿Por qué?:.....

Su lugar de residencia es:

Propia () Arrendada ()

En Anticresis ().....

CUESTIONARIO:

HOSPEDAJE:

1. ¿El lugar dónde usted reside le brinda seguridad habitacional y personal?

Si ()

No () ¿Por qué?:.....

2. ¿Su departamento o cuarto de vivienda le brinda comodidad?

Si ()

No () ¿Por qué?:.....

3. ¿En qué condiciones se encuentra el departamento o cuarto en el que usted vive?

- Muy aceptables ()
- Aceptables ()
- Medio aceptables ()
- No aceptables ()

4. ¿Cuál es el costo del departamento o cuarto y cuáles son las condiciones del contrato?

Costo mensual: \$.....

Condiciones del contrato:.....

5. ¿El precio del arriendo incluye luz y agua?

Si ()

No () ¿Por qué?.....

6. ¿Cómo se conforma el cuarto o departamento arrendado?

Solo cuarto ()

Cuarto con cocina y baño ()

Cuarto con baño ()

Cuarto y baño compartido ()

Cuarto, baño y cocina compartida ()

Otros ():.....

7. ¿Cómo calificaría el servicio que usted recibe en habitación en la ciudad de Ibarra en calidad de residente?

Muy Satisfactoria ()

Satisfactoria ()

Poco satisfactoria ()

No satisfactoria ()

8. ¿Si un nuevo centro le ofreciera un servicio de residencia, a un precio aceptable y de buena calidad lo tomaría?

SI ()

NO () ¿Por qué?.....

Encuestadoras: _____

Anexo "C"
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ENCUESTA DIRIGIDA A PROVEEDORES DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE

OBJETIVO:

Identificar la oferta del servicio de hospedaje brindado a los estudiantes universitarios residentes en la ciudad de Ibarra.

Experiencia en la actividad: _____ años

1. ¿Cuánto cuartos o departamentos posee UD. para arriendo?

.....

2. ¿Qué características tiene los cuartos que usted arrienda?

Solo cuarto ()

Cuarto con cocina y baño ()

Cuarto con baño ()

Cuarto y baño compartido ()

Cuarto, baño y cocina compartida ()

Otros ():.....

3. ¿Qué costo tiene el cuarto o departamento y qué condiciones exige usted al inquilino en el contrato?

Costo mensual: \$.....

Condiciones del contrato:.....

4. ¿El costo que se le cobra al inquilino incluye luz y agua?

Si () No () ¿Por qué?.....

5. El negocio de arrendamiento es de tipo:

Familiar ()

En sociedad ()

Otros ().....

6. ¿Cómo se hallan organizados y que funciones desempeñan cada uno?

.....

7. ¿Qué perspectivas futuras tienen ustedes con relación a su servicio de hospedaje?

8. La aportación del capital de su negocio es:

Propia ()

Prestada ()

Ambas ()

9. ¿Lleva usted algún registro contable de sus ingresos y gastos?

Si () No () ¿Por qué?.....

10. ¿Aplica usted algún medio de publicidad o promoción para dar a conocer su servicio de arrendamiento?

Si () ¿Qué tipo?.....

No () ¿Por qué?.....

Encuestadoras: