

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA COMERCIAL

Portada

TEMA

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA
TEMPORAL EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE GUA YAQUIL, PARA
UNIVERSITARIOS PROVENIENTES DE PROVINCIA, PERIODO 2015-2016**

Tutor

MBA. MANUEL EDUARDO JIBAJA CAMACHO

Autoras

LISSETTE GERALDINE VALVERDE BUSTAMANTE

LISSETTE FERNANDA REBUTTY ALVARADO

Guayaquil, 2016



Repositorio

REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TÍTULO Y SUBTÍTULO: Plan de negocio para la creación de una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil, para universitarios provenientes de provincia, periodo 2015-2016		
AUTOR/ES: Valverde Bustamante Lissette Geraldine Rebutty Alvarado Lissette Fernanda	REVISORES: Ing. Manuel Eduardo Jibaja Camacho	
INSTITUCIÓN: Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	
CARRERA: Ingeniería Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	N. DE PAGS: 132	
ÁREAS TEMÁTICAS: Plan de negocios		
PALABRAS CLAVE: Plan de Negocios, Gestión Empresarial, Bienestar Social y Segmentación de Mercado		
RESUMEN: El problema radica en que los estudiantes provenientes de distintas provincias del país, muchas veces no cuentan con un lugar estable y seguro para radicarse en la ciudad para el inicio y culminación de sus estudios. Adicionalmente, deben incurrir en gastos como residencia, alimentación, servicios básicos, internet, transporte, entre otros, lo cual hace que muchas veces se les dificulte a largo plazo su permanencia en la universidad. El 92% de los encuestados creen que es necesario que existan residencias temporales para estudiantes universitarios provenientes de provincias por los que las autoras consideran que la presente investigación brinda una oportunidad o alternativa de confort y seguridad para los bachilleres que no residen en la ciudad de Guayaquil que requieren de un lugar donde habitar durante su permanencia en el mismo, por sus estudios universitarios, constituyéndose en un referente para este tipo de actividades por medio de una residencia temporal		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: Lissette Geraldine Valverde Bustamante Lissette Fernanda Rebutty Alvarado	Teléfono: 0996900055 0967664077	E-mail: lis_valverde@hotmail.com fernandarebutty2009@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	MSC. ROSA HINOJOSA DE LEIMBERG, DECANA Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: rhinojosal@ulvr.edu.ec Msc. Ing. Rafael Alberto Iturralde Solórzano Teléfono: 2596500 EXT. 203 riturraldes@ulvr.edu.ec	

Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9.
Fax: (593 2) 2509054

Declaración de autoría y cesión de derechos patrimoniales

Las estudiantes/egresadas Lissette Geraldine Valverde Bustamante, Lissette Fernanda Rebutty Alvarado, declaramos bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a las suscritas y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar, PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA TEMPORAL EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, PARA UNIVERSITARIOS PROVENIENTES DE PROVINCIA, PERIODO 2015-2016

Autoras:

Lissette Geraldine Valverde Bustamante

C.I. 0922405311

Lissette Fernanda Rebutty Alvarado

C.I. 1205556622

Certificación de aceptación del tutor

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA TEMPORAL EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, PARA UNIVERSITARIOS PROVENIENTES DE PROVINCIA, PERIODO 2015-2016, nombrado por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA RESIDENCIA TEMPORAL EN EL NORTE DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, PARA UNIVERSITARIOS PROVENIENTES DE PROVINCIA, PERIODO 2015-2016, presentado por las estudiantes, Lissette Geraldine Valverde Bustamante y Lissette Fernanda Rebutty Alvarado, como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERA COMERCIAL, encontrándose apto para su sustentación

Firma:

ING. MANUEL EDUARDO JIBAJA CAMACHO

C.I. 0908742596

Certificado de URKUND

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document:	U. CORRECCIONES VALVERDE - REBUTTY.docx (D20877972)
Submitted:	2016-06-15 18:27:00
Submitted By:	mjibajac@ulvr.edu.ec
Significance:	7 %

Sources included in the report:

- 7 Tesis quinua victoria y beatriz.docx (D18563194)
- PROYECTO DE TITULACIÓN ECONOMÍA - CABRERA TEJADA Y SANTILLÁN ESTRELLA.pdf (D18508746)
- https://aei.es/index.php?option=com_content&task=view&id=13&Itemid=27
- <http://www.aluni.net/es/contrato-de-alquiler>
- <http://pisocompartidogranada.blogspot.com/p/obligaciones.html>
- http://www.spanish-language-spain.com/spanish/contrato_spanish_courses.php
- <http://www.registromercantil.gob.ec/tr%C3%A1mites-frecuentes-rm/89-inscripciones/387-cancelacion-contratos-arrendamiento-mercantil.html>

Instances where selected sources appear:

19

Agradecimiento

Le doy gracias a Dios por todo lo que me ha dado, por sus Bendiciones y amor, por prestarme a mis seres queridos y amigos, a mis padres Fernando Rebutty y Nelly Alvarado, a mis hermanos Karen y Fernando, por siempre estar a mi lado apoyándome, guiándome y brindándome todo su amor incondicional.

A mis queridos padrinos Antonio Santos y María Alvarado, a mi tía Roció, al Dr. Oswaldo González, por ser parte de mi vida y por su aliento de superación incondicional que me brindan, a la Ing. Ivette Rubio y al Ing. Darwin Ordoñez que sin sus conocimientos y ayuda no hubiese sido posible realizar este proyecto.

Gracias por todo.

Fernanda Rebutty

Primero que todo a Dios por darme la fuerza y sabiduría para lograr esta meta. Definitivamente el tiempo de Dios es perfecto.

A la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil por abrirme las puertas de esta prestigiosa institución.

A mi tutor el Ing. Manuel Jibaja Camacho y a todos los docentes que me brindaron aprendizaje durante mi formación académica y humanística en mi carrera profesional, en especial a la Ing. Ivette Rubio que fue un apoyo fundamental y único en este proyecto.

A mis padres y hermanos por ser el motor que me impulsa a ser mejor cada día, especialmente mi madre, gracias por su incondicional apoyo, por confiar en mí en todos los momentos de mi vida.

A mi papi de crianza Cesar, quien ha sido más que un padre para mí, gracias por enseñarme buenos valores, por estar en cada llamado, no me alcanzarían las palabras para agradecerle.

Y a todos aquellos familiares y amigos que me han apoyado de forma directa e indirecta, muchas gracias.

Lisette Valverde

Dedicatoria

Quiero dedicar este proyecto de tesis a Dios quien ha sido mi guía, fortaleza y su mano me ha sostenido en todo momento, incluso cuando muchas veces quise caer. A mis padres porque creyeron en mí, me sacaron adelante dándome ejemplos dignos de superación y entrega, porque en gran parte gracias a ustedes hoy puedo ver alcanzada mi meta, ya que siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera y porque el orgullo que sienten por mí fue lo que me hizo ir hasta el final. A mis hermanos y demás familiares por su cariño y apoyo incondicional, porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañan en todos mis sueños y metas. Finalmente quiero dedicar esta tesis a mi novio por apoyarme cuando más lo necesito, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día.

Mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles.

A todos, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

Lisette Valverde

Este proyecto de tesis, está dedicado a Dios por ser el piloto principal de mis logros, a mis amados padres por estar siempre incondicionalmente a mi lado, por todo su amor, esfuerzo, enseñanza y por ser ejemplos de superación, por demostrarme que con humildad, sencillez, perseverancia y sacrificio logramos nuestras metas y objetivos.

A mis hermanos, familiares y amigos que siempre cuento con su ayuda y consejos, a todos los que guiaron mis pasos y se preocuparon por mí.

Fernanda Rebutty

Índice

Portada.....	i
Repositorio.....	ii
Declaración de autoría y cesión de derechos patrimoniales	iii
Certificación de aceptación del tutor	iv
Índice.....	viii
Índice de tablas.....	xi
Índice de figuras.....	xiii
Índice de anexos	xiv
Resumen.....	xv
Introducción	1
Capítulo 1	3
1.....	Diseño de la Investigación
.....	3
1.1. Tema del proyecto	3
1.2. Planteamiento del problema	3
1.3. Formulación del problema.....	4
1.4. Delimitación o alcance de la investigación	4
1.5. Justificación de la investigación	5
1.6. Sistematización del problema	5
1.7. Objetivos de la investigación	6
1.7.1. Objetivo general	6
1.7.2. Objetivos específicos.....	6
1.8. Límites de la investigación	6
1.9. Identificación de las variables	6
1.10. Hipótesis de la investigación	7
1.11. Operacionalización de las variables	7
Capítulo 2	8

2.....	Marco Teórico	8
2.1.	Antecedentes referenciales y de investigación	8
2.2.	Marco teórico referencial	11
2.2.1.	Plan de negocios	11
2.2.2.	Gestión empresarial	16
2.2.3.	Bienestar social	19
2.2.4.	Segmentación de mercado	20
2.2.5.	Leasing	25
2.3.	Marco legal	27
2.3.1.	Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador	27
2.3.2.	Ley de inquilinato	29
2.3.3.	Ley de arrendamientos mercantiles	30
2.3.4.	Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización	31
2.3.5.	Ley de Régimen Tributario Interno	39
2.3.6.	Plan Nacional del Buen Vivir	41
2.4.	Marco conceptual	42
Capítulo 3		44
3.....	Metodología de la Investigación	44
3.1.	Tipo de investigación	44
3.2.	Enfoque de la investigación	44
3.3.	Técnicas	44
3.4.	Instrumentos	45
3.5.	Población y muestra	45
3.5.1.	Población	45
3.5.2.	Muestra	45
3.6.	Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos	46
3.6.1.	Recursos	46
3.6.2.	Fuentes	47
3.6.3.	Cronograma	47
3.1.1.	Presupuesto	47
3.7.	Tratamiento a la información – procesamiento y análisis	48
3.8.	Análisis de resultados	49

Capítulo IV	58
4.	La Propuesta
.....	58
4.1. Título de la propuesta	58
4.2. Justificación de la propuesta	58
4.3. Objetivo general de la propuesta.....	58
4.4. Objetivos específicos de la propuesta.....	59
4.5. Hipótesis de la propuesta	59
4.6. Listado de contenidos y Flujo de la propuesta	59
4.7. Desarrollo de la propuesta	61
4.7.1. Misión.....	61
4.7.2. Visión.....	61
4.7.3. FODA	61
4.7.4. Guía de servicios.....	62
4.7.5. Cláusulas de servicio de la residencia temporal “CASA NORTE”.....	64
4.7.6. Comercial.....	66
4.7.7. Administrativo	67
4.7.8. Permisos municipales	72
4.7.9. Financiero	76
4.8. Impacto/Beneficio obtenido	92
4.9. Validación de la propuesta	92
Conclusiones y recomendaciones	93
Conclusiones	93
Recomendaciones	95
Bibliografía	96
Anexos.....	100

Índice de tablas

Tabla 1 Operacionalización de variables	7
Tabla 2 Muestra	45
Tabla 3 Equipos	46
Tabla 4 Materiales y suministros.....	46
Tabla 5 Servicios.....	46
Tabla 6 Presupuesto de equipos	47
Tabla 7 Presupuesto de suministros	48
Tabla 8 Servicios.....	48
Tabla 9 Presupuesto total de la investigación.....	48
Tabla 10 Edad	49
Tabla 11 Bachiller	50
Tabla 12 Región.....	51
Tabla 13 Tipo de universidad.....	52
Tabla 14 Motivo que dificulta encontrar una residencia.....	53
Tabla 15 Conocimiento de una residencia.....	54
Tabla 16 Necesidad de que existan residencias temporales.....	55
Tabla 17 Tipo de dormitorio	56
Tabla 18 Precio a pagar.....	57
Tabla 19 FODA.....	61
Tabla 20 Herramientas publicitarias.....	67
Tabla 21 Inversión Inicial	76
Tabla 22 Estado de situación inicial.....	77
Tabla 23 Remodelación de Edificio	78
Tabla 24 Inversión de activos.....	79
Tabla 25 Presupuesto de Venta	80
Tabla 26 Depreciación de los activos	81
Tabla 27 Gastos de Remuneración y Beneficios Sociales	82
Tabla 28 Costo de Servicio y Gastos Operativos	83
Tabla 29 Estado de resultado integral	84
Tabla 30 Flujo de Efectivo	85
Tabla 31 Periodo de Recuperación.....	86
Tabla 32 Estado de Situación final.....	87

Tabla 33 Cálculo del punto de equilibrio en valor monetario.....	88
Tabla 34 Cálculo del punto de equilibrio en unidades.....	89
Tabla 35 Cálculo del TIR y VAN	90
Tabla 36 Análisis de sensibilidad.....	91

Índice de figuras

Figura 1 Cronograma de trabajo.....	47
Figura 2 Lugar de residencia.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 3 Edad.....	49
Figura 4 Bachiller	50
Figura 5 Región.....	51
Figura 6 Tipo de universidad	52
Figura 7 Motivo que dificulta encontrar una residencia	53
Figura 8 Conocimiento de una residencia	54
Figura 9 Necesidad de que existan residencias temporales	55
Figura 10 Tipo de dormitorio	56
Figura 11 Precio a pagar	57
Figura 12 Planta baja.....	63
Figura 13 Primer piso.....	63
Figura 14 Segundo piso.....	64
Figura 15 Organigrama organizacional	71
Figura 16 Organigrama de puestos.....	72
Figura 17 Plazos para declaraciones e impuestos	73
Figura 18 Punto de equilibrio en unidades y monetario	88
Figura 19 Punto de equilibrio en unidades en unidades y monetario.....	89
Figura 20 Análisis de sensibilidad.....	92

Índice de anexos

Anexo 1 Cuestionario de encuesta	100
Anexo 2 Universidades del Ecuador	103
Anexo 3 Formato de contrato de arrendamiento de edificio.....	106
Anexo 4 Formato de contrato de arrendamiento de habitación	110
Anexo 5 Bachilleres ENES 2015	113
Anexo 6 Imágenes de las “Estrategias Comerciales”	114

Resumen

En la actualidad, en la ciudad de Guayaquil no existe un lugar privado para acoger a estudiantes bachilleres de otras provincias, que requieren el servicio de alojamiento para radicarse durante el tiempo de sus estudios y en el cual se les facilite un espacio para su estadía mediante un pago mensual. Sólo existen lugares exclusivos para los estudiantes de cada universidad, sin tener la facilidad de darles hospedaje a jóvenes que han accedido a los distintos centros de estudios con los que cuenta Guayaquil. El problema radica en que los estudiantes provenientes de distintas provincias del país, muchas veces no cuentan con un lugar estable y seguro para radicarse en la ciudad para el inicio y culminación de sus estudios. Adicionalmente, deben incurrir en gastos como residencia, alimentación, servicios básicos, internet, transporte, entre otros, lo cual hace que muchas veces se les dificulte a largo plazo su permanencia en la universidad. El 92% de los encuestados creen que es necesario que existan residencias temporales para estudiantes universitarios provenientes de provincias por los que las autoras consideran que la presente investigación brinda una oportunidad o alternativa de confort y seguridad para los bachilleres que no residen en la ciudad de Guayaquil que requieren de un lugar donde habitar durante su permanencia en el mismo, por sus estudios universitarios, constituyéndose en un referente para este tipo de actividades por medio de una residencia temporal.

Palabras claves: Plan de negocios, Gestión empresarial, Bienestar social, Segmentación de mercado.

Introducción

Actualmente en la ciudad de Guayaquil, solo existen lugares exclusivos para estudiantes de cada universidad.

Los estudiantes bachilleres de otras provincias, no cuentan con un lugar privado de alojamiento en la cual se les facilite un espacio para su estadía y para radicarse durante el tiempo de sus estudios mediante un pago mensual.

Durante el proceso de educación todo individuo, debe procurar su bienestar en cuanto a un alojamiento, alimentación, transporte y servicios básicos se refiere, junto con los gastos que implican los estudios propiamente como matriculación, mensualidades y la compra de los elementos y recursos determinado por cada carrera.

Los estudiantes provenientes de distintos cantones de la provincia del Guayas y otras provincias del país, que deciden matricularse en Guayaquil, muchas veces no cuentan con un lugar estable y seguro para radicarse en la ciudad para el inicio y la culminación de sus estudios, lo cual hace que muchas veces se les dificulte a largo plazo su permanencia en la universidad.

Las autoras consideran que la presente investigación brinda una oportunidad o alternativa de confort y seguridad para los estudiantes provenientes de otras provincias que requieren de un lugar donde habitar durante su permanencia en la ciudad de Guayaquil por sus estudios universitarios, constituyéndose en un referente para este tipo de actividades.

Para el proceso de investigación, se ha dividido el presente trabajo en distintos capítulos que son los siguientes:

Capítulo I, Diseño de la investigación, enmarcado en la comprensión del problema, además de revelar la importancia de proponer una solución a los involucrados afectados, además de los objetivos que se pretenden alcanzar.

Capítulo II, Marco Teórico, el cual refiere en la obtención de información bibliográfica para que se comprenda la realidad y las oportunidades de mejorar las condiciones actuales del mercado, junto con nuevos conocimientos enfocados en el tema.

Capítulo III, es la metodología de la investigación ya que es necesario el reconocimiento de las necesidades dentro del campo del problema, y en el que los involucrados podrán mostrar sus requerimientos. Se aplicó la encuesta para los resultados necesarios hacia la propuesta.

Capítulo IV, la propuesta en el que se describen todas las partes de la misma, es decir, lo administrativos, operativo, comercial y la factibilidad financiera para la demostración de la viabilidad.

Capítulo 1

1. Diseño de la Investigación

1.1. Tema del proyecto

Plan de negocio para la creación de una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil, para Universitarios Provenientes de Provincia, periodo 2015-2016.

1.2. Planteamiento del problema

Muchos de los bachilleres de distintos cantones de la provincia del Guayas y de otras partes del país, desde hace muchos años, han optado por que la continuación de sus estudios universitarios se efectuó en la ciudad de Guayaquil. Aquí se encuentra una gran variedad de ofertas académicas particulares y estatales, que varían en sus costos según al público que se dirigen y además de las opciones de ingreso a las cuales los estudiantes están sujetos.

Para que un estudiante que haya culminado sus estudios de bachillerato sea admitido en una universidad estatal de la ciudad de Guayaquil y del país en general, debe cumplir con los requisitos de las pruebas de evaluación de aptitud académica, como lo es el que lo realiza el Sistema Nacional de Nivelación y Admisión (SNNA) a través del Examen Nacional para la Educación Superior (ENES), desarrollado desde el 2013 por la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (Senescyt) y el Ministerio de Educación. Mientras que, para el ingreso en una universidad privada, cada una de estas tienen un sistema propio de admisión estudiantil, como lo es el propedéutico, pre universitario, test vocacional, entre otros.

El problema radica en que los estudiantes provenientes de distintas provincias del país, muchas veces no cuentan con un lugar estable y seguro para radicarse en la ciudad para el inicio y culminación de sus estudios.

Adicionalmente, deben incurrir en gastos como residencia, alimentación, servicios básicos, internet, transporte, entre otros, lo cual hace que muchas veces se les dificulte a largo plazo su permanencia en la universidad.

En la actualidad, en Guayaquil no existen centros, albergues y/o residencias particulares dignas para estudiantes de otras provincias por el pago mensual.

1.3. Formulación del problema

¿Qué se necesita para diseñar una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil, para universitarios provenientes de Provincias?

1.4. Delimitación o alcance de la investigación

Campo: Administración de empresas.

Área: Desarrollo de producto (servicio).

Aspecto: Bienestar estudiantil universitario en bachilleres provenientes de otros cantones de la provincia del Guayas y de otras provincias del Ecuador.

Delimitación espacial: Guayaquil, Ecuador.

Delimitación temporal: 2015 –2016.

1.5. Justificación de la investigación

Durante el proceso de educación todo individuo que se encuentre inmerso en la misma, debe procurar su bienestar en cuanto a un alojamiento, alimentación, transporte y servicios básicos se refiere, junto con los gastos que implican los estudios propiamente como matriculación, mensualidades y la compra de sus recursos determinados por cada carrera.

Aquellos que están más susceptibles a incurrir en altos costos en su época estudiantil universitaria son los que provienen de diferentes ciudades de los cuales no poseen un trabajo en la nueva ciudad donde iniciarán sus estudios quienes están sujetos a las mensualidades que les entreguen sus familiares.

Es por esta razón que es importante que se efectúe un plan de negocios dirigido a la creación de una residencia temporal en la que se promueva el bienestar y comodidad de los bachilleres que son oriundos de diferentes provincias, para que de esta manera sus costos y gastos sean menores, pero se encuentren a la vez más seguros en la atención brindada. La investigación se basa en la propuesta del buen vivir para todo ecuatoriano, como concepto de bienestar colectivo.

1.6. Sistematización del problema

¿De qué manera se beneficiarían los estudiantes de provincias con el diseño de una residencia temporal?

¿Existe la demanda suficiente de estudiantes de provincia para llevar a cabo este proyecto?

¿Cuánto es el presupuesto requerido para la ejecución y realización del proyecto?

1.7. Objetivos de la investigación

1.7.1. Objetivo general

- Diseñar un plan de negocio para la creación de una residencia temporal para universitarios provenientes de provincia, ubicándola en el norte de la ciudad de Guayaquil en el 2015-2016.

1.7.2. Objetivos específicos

- Establecer las características del servicio de hospedaje y atención hacia los estudiantes de provincias con el diseño de una residencia temporal.
- Estimar la demanda de estudiantes de provincia para realizar el proyecto, brindando mayor cobertura, mejor servicio y oportunidades a los residentes.
- Desarrollar el presupuesto requerido para la ejecución y realización del proyecto.

1.8. Límites de la investigación

Los límites comprenden la información referente a los recursos económicos de los estudiantes y su conocimiento acerca de la residencia. Considerando que la presente investigación se centra en el confort y seguridad de los estudiantes provenientes de diferentes provincias que requieren de un lugar donde habitar durante su permanencia en la ciudad de Guayaquil por sus estudios universitarios.

1.9. Identificación de las variables

Variable independiente: Elaboración de un plan de negocio.

Variable dependiente: Diseño de una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil para universitarios provenientes de provincia, Periodo 2015-2016.

1.10. Hipótesis de la investigación

Si se realiza un plan de negocio para la creación de una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil dirigido a universitarios provenientes de provincia en el Periodo 2015-2016, se puede satisfacer una necesidad de lugares para establecerse durante un periodo de tiempo como el beneficio de alojamiento, espacios de estudio y esparcimiento para aquellos estudiantes que no cuentan con suficientes recursos para su permanencia universitaria.

1.11. Operacionalización de las variables

Tabla 1 Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES TEMAS	INDICADORES SUBTEMAS	INSTRUMENTOS
VARIABLE INDEPENDIENTE	Elaboración de un plan de negocio para la creación de una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil para universitarios provenientes de provincia, Periodo 2015-2016	100% se analiza la demanda de estudiantes de provincia para realizar este proyecto	Fuentes secundarias
		100% Determinar los beneficios hacia los estudiantes de provincias en la creación de la residencia temporal	Fuentes secundarias Y Encuesta
VARIABLE DEPENDIENTE	Diseño de una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil para universitarios provenientes de provincia Periodo 2015-2016	Desarrollo de estudios universitarios	Propuesta
		Bienestar de los estudiantes interprovinciales	
		Uso de menos recursos económicos	

Elaboración: las autoras

Capítulo 2

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes referenciales y de investigación

Las residencias universitarias son aquellos espacios en donde los jóvenes provenientes de otros lugares residen junto a otros, y se encuentran sujetos a cierto reglamento que pretende fomentar la formación de todos los estudiantes que en ella conviven. Se dice que generalmente, estas residencias cubren no sólo con el alojamiento de los estudiantes, sino también con diversos servicios como la alimentación. (Barona, 2011)

De acuerdo a Patiño(2014), en países como Inglaterra se encuentra la Residencia de la Universidad de Langwith en la ciudad de York, mientras que, en Londres está tanto la residencia de la Universidad de Chichester como la de Birmingham; en Estados Unidos se ubica la residencia universitaria en el MIT (Baker House). Estas son universidades a nivel mundial que cuentan con residencias para sus estudiantes.

En el Ecuador, a nivel nacional existen residencias para universitarios siendo unas propias de las universidades o también independientes, en el que ofrecen comodidad acorde a sus necesidades. Entre las residencias más conocidas se encuentra la Residencia Universitaria Ilinizas que es la más antigua residencia universitaria que existe en la ciudad de Quito desde 1959 y que atiende a toda persona que va a estudiar a la ciudad a cualquier universidad, sea pública o privada; la Residencia Ilinizas ha suscrito convenios con varias instituciones educativas del Ecuador, como Universidad de las Américas (UDLA). Los residentes, por ejemplo, obtienen significativos beneficios en entidades como la Universidad de los Hemisferios (UDLH), donde cada semestre se les descuenta el 20% del valor de la matrícula. (Residencia Universitaria Ilinizas, 2016).

También la misma ciudad, se encuentra la residencia de la Universidad Andina Simón Bolívar que, a diferencia de la primera, esta se encuentra dentro de las instalaciones y es exclusiva para los estudiantes de otras provincias o de extranjeros.

Se ubica en el edificio Manuela Sáenz y son cinco pisos destinados para 130 huéspedes con 81 habitaciones individuales (entre sencillas, matrimoniales, departamentos y suites) con televisión por cable, internet gratuito, teléfono y baño privado. También existen cuatro dormitorios comunes con capacidad para diez personas cada uno, que son ideales para alojar a participantes en eventos cortos. Todos los pisos tienen una sala de estar y cafeterías. (Universidad Andina Simón Bolívar, 2015)

En Cuenca, en el 2012 se planteó un proyecto denominado Cuenca Ciudad Universitaria, en el que se propone crear ambientes de residencias cercanos a las universidades de la ciudad. El proyecto se planificó en el tramo comprendido entre los puentes de El Vado y del Centenario, siendo un grupo de 80 edificios, algunos con valor histórico. (Diario El Tiempo, 2012).

En enero del 2013, “Cuenca Ciudad Universitaria” cumplió dos años de labores, es decir que el proyecto sí se implementó. De acuerdo a Diario El Tiempo(2013): “seis son las universidades que integran esta Red: Universidad de Cuenca, Universidad del Azuay, Universidad Católica de Cuenca, Universidad Técnica Particular de Loja modalidad a distancia, Universidad Politécnica Salesiana y Universidad del Pacífico”.

Como lo indica El Universo (2013):

Las ciudadelas del norte de Guayaquil se convierten en la opción preferida para residir. Al menos así sucede para la mayoría de los 14.306 jóvenes originarios de 17 provincias que llegan a esta ciudad mientras cursan sus estudios superiores en las distintas carreras de la Universidad de Guayaquil (UG).

En la ciudad de Guayaquil residen estudiantes provenientes de distintas partes del país, como de la provincia de El Oro, Manabí, Esmeraldas y Los Ríos. Se considera que estos representan el 20% del total de los estudiantes foráneos de la Universidad de Guayaquil, la cual aloja a 71.948 universitarios, de los cuales 57.642 son de la provincia del Guayas.

Veintimilla(2012) menciona que en los últimos años la industria de la construcción ha crecido notablemente, sin embargo, hay un problema al cual no se le ha dado la atención necesaria, que es la falta de creación de proyectos habitacionales principalmente para residentes universitarios. Cada vez incrementa la demanda de estudiantes universitarios que pretenden residir en una ciudad de Guayaquil para seguir con sus respectivos estudios, los cuales se sienten insatisfechos por el problema antes mencionado.

Aproximadamente el 64% de los bachilleres que vienen a Guayaquil a realizar sus estudios universitarios se ven obligados a buscar paralelamente un lugar donde vivir mientras realizan sus estudios, y las opciones que ofrece la ciudad son: pensionados, casas de familiares o alquiler de departamentos con arriendos altos que muchas veces se encuentran lejos de sus presupuestos, además que pocas de estas opciones, por no decir ninguna, cubre con la mayor cantidad de necesidades que un universitario exige como lo son: seguridad, ambiente cómodo, servicio internet, alimentación nutritiva, etc. (Veintimilla, 2012, pág. 3)

En la ciudad de Guayaquil, existen nueve universidades reconocidas por el SENESCYT, las cuales se describen a continuación:

- Escuela Superior Politécnica del Litoral
- Universidad Agraria del Ecuador
- Universidad Casa Grande
- Universidad Católica de Santiago de Guayaquil
- Universidad de Guayaquil
- Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil
- Universidad Metropolitana
- Universidad Tecnológica Ecotec
- Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil

Es importante recalcar que la Escuela Superior Politécnica del Litoral, la Universidad Agraria del Ecuador y la Universidad de Guayaquil son de financiamiento público, lo cual facilita a los estudiantes de bajos recursos económicos el acceso a una de ellas. (Senescyt, 2015)

En la ciudad de Guayaquil, la Universidad de Especialidades Espíritu Santo (UEES) es la única que posee un campus residencial para aquellos estudiantes que requieran de este servicio. Mientras que, a nivel de atención de transporte privado, la UEES, ECOTEC y la ESPOL cuentan con un sistema de buses que recorren toda la ciudad y poseen sus paradas para que los estudiantes accedan a estos.

Los beneficios adquiridos con una residencia temporal para estudiantes que provienen de provincia, es que podrán contar con un espacio seguro para permanecer el tiempo de estudios o hasta cuando encuentren un nuevo sitio dentro de este mismo periodo, además que contarán con un lugar acogedor y tranquilo cuando deban estudiar fuera de la universidad y que se puedan entretener en el tiempo libre. Es una característica diferente para todos los estudiantes de las distintas universidades existentes dentro de la ciudad de Guayaquil, porque se obtendría ventaja para que los jóvenes se faciliten su estadía y lleguen a culminar sus estudios profesionales exitosamente.

Además, con la propuesta se puede crear una ventaja estratégica para que a los estudiantes que requieran trasladarse a otros lugares se les haga mucho más fácil, ya que el sitio donde se promueve el diseño de la residencia es una zona céntrica y de fácil acceso. Asimismo, a nivel de transporte y movilidad es viable porque algunas de estas universidades cuentan con buses propios y harán que los estudiantes lleguen a tiempo a sus clases.

2.2. Marco teórico referencial

2.2.1. Plan de negocios

El plan de negocio es un documento en el que se recoge la idea de negocio de una persona, pretendiendo justificar la creación de una empresa y analizando la viabilidad de la operación.

En el plan de negocio se desarrollan estrategias y se gestionan recursos para el logro de los objetivos planteados a largo plazo. (Vargas, 2014, pág. s.n.)

Se considera que el plan de negocio es una herramienta esencial para las empresas, ya que ésta les permite identificar inconvenientes que pueden darse en cierto periodo, logrando así establecer medidas para prevenir dichos riesgos; sumado a esto, el plan de negocio ayuda a los miembros de una organización a dirigirse de forma correcta para el cumplimiento de las metas corporativas. En este caso, un plan de negocio ayudará como propuesta para la residencia temporal para los estudiantes universitarios provenientes de provincias hacia la ciudad de Guayaquil.

El plan de negocio (también llamado plan de empresa) es el documento en el que el emprendedor expone la información relativa a su idea de constituir una empresa, en la que se incluyen tanto los aspectos económicos como los organizativos y los de mercado. En el mismo han de aparecer claramente los objetivos que la empresa aspira alcanzar, así como los medios con los que cuenta para lograr tales objetivos. (García, 2014, pág. 59)

Es importante que los miembros superiores de una empresa analicen cada uno de los factores tanto externos como internos de la misma, ya que dicho estudio brinda las pautas necesarias para que la organización obtenga resultados positivos y acorde a sus objetivos establecidos en un periodo determinado. Dentro del plan de negocio propuesto para la residencia temporal, se analizarán los factores que la involucran porque es una forma de tener resultados positivos a largo plazo y sea considerado factible.

Según Thomsen(2011):

Un plan de negocios es una descripción del negocio que usted quiere iniciar. También es una planificación de cómo piensa operarlo y desarrollarlo. Después de elaborar un plan de negocios, usted tendrá un buen conocimiento del mundo de los negocios. El mundo en el que aguarda su futuro. (pág. 7)

El plan de negocio es un documento en el cual se registran todos los datos que se relacionan a la creación de la empresa o departamento de la misma. En éste además se incluyen los objetivos de la organización, las actividades a desarrollar, entre otros aspectos, es decir, la información más relevante se describe en un plan de negocio. Para la residencia temporal es necesario el análisis de todos los puntos que la

involucren, desde la parte organizativa, pasando por su infraestructura y hasta las operaciones con los costos que deben estar vinculados para su correcta aplicación.

El plan de negocio es el proceso de planificación que garantice el enfoque, el compromiso y la comprensión y deber ser estudiado por los inversores potenciales. El proceso debe ser continuo, revisado y actualizado con frecuencia. Las reuniones formales realizadas una vez al año pueden producir omisiones significativas, limitar la creatividad e invitar a la gente a cambiar de pensamiento estratégico y táctico para el resto del año.

El Plan de Negocio puede definirse como el documento en el que se va a reflejar el contenido del proyecto empresarial que se pretende poner en marcha y que abarcará desde la definición de la idea a desarrollar hasta la forma concreta de llevarla a la práctica. (Naveros & Cabrerizo, 2009, pág. 6)

La planificación empresarial debe ser dirigida pero no limitada por la estrategia. Los objetivos y planes de acción son muy difíciles de establecer sin una idea de su propósito y enfoque. Para garantizar la comunicación simple y la acción efectiva, la planificación empresarial debe definir algunas prioridades.

Cuando realizar un plan de negocio, las organizaciones deben tener una buena comprensión de:

- Los clientes, sus necesidades y comportamientos actuales y previstos; cómo pueden cambiar.
- El mercado en el que opera la organización y cómo se es propenso a desarrollar en el futuro.
- Las fuerzas competitivas y la forma en que puedan evolucionar en el medio y largo plazo.
- Factores macro que afectan a la organización y su probable impacto

Según Thomsen(2011, pág. 7) cumple varios objetivos:

- Ayuda a estructurar y realizar sus visiones
- Reúne conocimientos y compila información
- Facilita un marco para mejorar la toma de decisiones comerciales

- Convince a la familia, los bancos y otros inversionistas de que usted merece una inversión
- Es una prueba de dedicación
- Es una base para obtener mejores consejos de los cooperadores y socios.

Entre las características de un plan de negocio eficaz se encuentra el tratar de equilibrar el análisis del entorno externo con un claro entendimiento de sus recursos internos y competencias. El propósito y la intención estratégica de la organización deben derivar de las decisiones sobre la mejor manera de administrar sus recursos y competencias con el fin de prosperar en el entorno en el que opera.

El proceso debe tratar de captar lo que la organización ha aprendido de su pasado, de sus competidores, proveedores y clientes, y desde su propio pueblo. Por último, la planificación y revisión debe intensificarse en conjunto. Esto significa la definición de planes en términos que sean medibles, pero también garantizar las revisiones frecuentes, examinar el progreso, así como la eficacia de los propios planes.

Flórez(2011, pág. 70) expone que: “La gerencia de plan de negocios es el proceso de combinar métodos, técnicas y personas para ejecutar un plan de negocio, dentro de un tiempo establecido, presupuesto muy limitado y una excelente calidad esperada”.

Un buen plan de negocio sirve para que el empresario se centre en los objetivos proyectados, pueda llegar a tomar algunas decisiones difíciles acerca de la viabilidad de la empresa y por último, puede funcionar como un documento de ventas, con el objetivo de llamar la atención de los inversores potenciales, poniendo de relieve las características de la empresa.

El plan de negocio es un documento muy importante y necesario para iniciar o mejorar un proyecto empresarial, el cual debe incluir elementos como: la declaración de la misión, descripción del negocio, objetivos a corto y largo plazo, especificación de los clientes, análisis de la competencia, análisis de finanzas, y comercialización de su negocio.

Para Viniegra(2008, pág. 13):

Considerando lo anterior y el punto de vista de una empresa o negocio, esta planeación se ve plasmada en lo que se conoce como un Plan de Negocios, el cual no es otra cosa que la planeación de una empresa o negocio en su conjunto, considerando cada una de sus partes o áreas esenciales (administración, finanzas, mercadotecnia, operaciones, etc.) y la interacción de cada una de éstas con las demás.

Hay personas que prefieren no realizar un plan de negocio debido a su complejidad, dejando a un lado los beneficios que esta herramienta brinda. Las ventajas o beneficios del plan de negocios comprenden:

- Permanencia en la estrategia: resumir los puntos principales de la estrategia y un recordatorio de lo que incluye y excluye.
- Los objetivos del negocio serán claros: usar el plan para definir y gestionar objetivos medibles específicos.
- Las conjeturas son mejores: usar el plan para refinar sus conjeturas acerca de los elementos como mercados potenciales, ventas, costos de ventas, conductores de ventas, y procesos de negocio.
- Las prioridades tienen más sentido: aparte de la estrategia, también hay prioridades para otros factores del negocio como el crecimiento, la gestión y la salud financiera. Usar el plan para establecer una fundación para ellos, luego de revisar a medida que evolucione el negocio.

Según Pinson & Jinnett(2008, pág. 220):

Servir como guía durante la vida de su negocio: ésta es la razón más importante para redactar un plan de negocios. Esta tarea le obligará a reflexionar en todo lo que entra en juego para que su negocio sea un éxito. El plan también le proporcionará un medio para analizar periódicamente lo que ocurre en su compañía y le brindará una base sólida para tomar decisiones y realizar cambios. En resumen, este documento es un plano de su negocio y le servirá para mantener el camino correcto.

La gestión de los miembros del equipo y el seguimiento de los resultados es mucho más fácil a través de un plan de negocio. Muchas personas reconocen la necesidad de revisiones periódicas a los miembros del equipo y el plan es un gran formato para

hacer las cosas por escrito y dar seguimiento a la diferencia entre las expectativas y los resultados con correcciones de rumbo.

Harvard Business Publishing(2012, pág. 4) manifiesta lo siguiente:

Elaborar un plan de negocios es parte del proceso de prepararse para un negocio. Un plan de negocios no es simplemente un documento que es escrito rápidamente, que se hace circular una vez y que luego es dejado en una repisa llena de polvo. No es una versión ligeramente modificada de un patrón estándar sacado de un manual de instrucciones o de un sitio de internet. Preparar un plan de negocios es una actividad intensamente enfocada.

El plan de negocio además de proporcionar puntos de referencia para el éxito, establece criterios realistas para el cierre de la empresa. El fracaso en los negocios puede causar un estado emocional negativo en los dueños, los cuales muchas veces no pueden encarar esa realidad. Los números sólidos que indican que el negocio es insostenible ayudan a tomar la decisión de cerrar un negocio en su defecto más fácil e impedirá perder más dinero.

2.2.2. Gestión empresarial

La administración de empresas o también conocida como gestión empresarial, es un sistema que se emplea para llevar a cabo los objetivos de la empresa, a través de cada una de las actividades que se desempeñan dentro de la organización. Se dice que la gestión empresarial se desarrolla acorde al tamaño de la empresa; es decir, si se trata de una empresa grande, las técnicas a aplicar son más complejas; si es una pequeña empresa, se requiere de un esfuerzo menor al anterior. Para que la residencia temporal funcione de forma asertiva, se debe considerar la administración de empresas como el punto clave, en donde se puede observar el cumplimiento de cada una de las actividades en las que se puede concentrar su ejecución.

De acuerdo a Longenecker, Petty, Palich, & Hoy (2012):

Debe quedar claro para este momento, que en gran medida la administración de empresas es un deporte mental y los que tienen el

marco mental correcto tienen mayor probabilidad de ganar. Por tanto, cada líder debe luchar por incorporar una actitud de “sí se puede” en la cultura organizacional. (pág. 557)

Constituir una empresa y sobre todo promover su crecimiento como tal requiere de mucho esfuerzo y perseverancia, especialmente por parte de los líderes de dicha entidad, ya que estos son los encargados de guiar a su equipo de trabajo en cada una de las actividades designadas, para así ampliar las posibilidades de obtener buenos resultados en beneficio de todos los miembros. Una administración comprometida en su cumplimiento de actividades y funciones por parte de los directivos encargados de la residencia temporal, hará que esta obtenga todos los beneficios en relación a la rentabilidad y atención a un público con necesidades de este tipo de negocios.

Como lo consideran Griffin, Treviño, & Arriola (2011):

- La administración es un conjunto de actividades (que incluyen planeación y toma de decisiones, organización, dirección y control) dirigida a los recursos de una organización (humanos, financieros, físicos y de información) con el fin de alcanzar las metas organizacionales de una manera eficiente y eficaz.
- Un administrador o gerente es alguien cuya principal responsabilidad es llevar a cabo el proceso administrativo dentro de una organización. (pág. 25)

Generalmente, la gestión empresarial es una labor que debe ser desempeñada por el gerente administrativo de la empresa, debido que cumple con las cualidades más propicias para dicha área, la cual depende de su conocimiento y desenvolvimiento profesional. La planificación de estrategias y toma de decisiones son factores que comprende la gestión empresarial.

Se debe tener en cuenta lo expuesto por Sánchez(2012, pág. 45), quien considera que el crecimiento de una organización es generado cuando se desempeña un buen trabajo administrativo: “Los análisis realizados por expertos, sobre empresas que triunfan en el mundo de los negocios, concluyen una y otra vez que gran parte del éxito se debe a su organización y administración”.

De acuerdo a Sánchez(2013):

La gestión empresarial se asocia a las prácticas, organización, sistemas y procedimientos que facilitan el flujo de información para la toma de decisiones, el control, la evaluación y la dirección estratégica del negocio.

Así, la gestión es un conjunto integrado, como sistema, de acción y estructura, que permiten orientar a la empresa hacia mejores resultados. (pág. 32)

La gestión de empresas es un proceso que los empresarios utilizan para ejecutar sus operaciones comerciales. Para realizar dicha gestión a menudo se requiere que los empresarios tengan una amplia variedad de conocimiento o comprensión en relación con temas de negocios. Las personas dedicadas a realizar esta función deben entender cómo manejar empleados, comunicar con precisión la información financiera, adquirir recursos económicos o activos de la empresa, y tomar varias decisiones de negocios. Generalmente, los dueños de las empresas o negocios tienen la necesidad de contar con una persona que se encargue de esta área por lo que contratan una especializada en las distintas actividades que comprende la gestión empresarial.

Como lo manifiesta Fernández (2010):

Un sistema de gestión empresarial es un método sistemático de control de las actividades, procesos y asuntos relevantes de una organización, que posibilita alcanzar los objetivos previstos y los resultados deseados, a través de la participación e implicación de todos los miembros de la organización y garantizando la satisfacción del cliente y de la sociedad general. (Pág. 228)

La gestión empresarial permite a las organizaciones alinear las funciones internas con las necesidades del cliente, y ayuda a los ejecutivos a determinar cómo dirigir, controlar y medir los recursos de la organización. Cuando esta función se ejecuta correctamente por profesionales calificados, la gestión tiene la capacidad de reducir los costos, mejorar la eficiencia y la productividad, y reducir al mínimo los errores y riesgos, protegiendo de esta manera todos los recursos corporativos.

Según Ena (2012): “La gestión administrativa es imprescindible en todas las empresas, independientemente del sector productivo al que pertenezcan”. (Pág. 1)

2.2.3. Bienestar social

El concepto de “bienestar social” toma en cuenta tres aspectos: el nivel de vida, que indica el grado de satisfacción de las necesidades y requerimientos de una comunidad; el estándar de vida, que refleja las aspiraciones sociales (normativas) en un momento dado; y la calidad de vida, que se refiere fundamentalmente al volumen y distribución de servicios públicos y sociales. (Obregón, 2008, pág. 21)

El bienestar social es un cambio por el cual debe velar principalmente el gobierno de cada país, ya que éste es el ente encargado de establecer el bien común; por lo tanto, el bienestar de la sociedad en gran parte se logra gracias a la intervención del estado en las distintas áreas como salud, educación, trabajo, etc. Cabe destacar que hay entidades privadas con o sin fines de lucro que aportan de forma positiva a la sociedad, mediante un sistema de Responsabilidad Social Empresarial. Con la residencia temporal se brinda el bienestar social a los estudiantes universitarios provenientes de provincias, porque se les ofrece un lugar para que tengan una estadía por un tiempo determinado hasta que logren estabilizarse en un hogar permanente en la ciudad de Guayaquil, siendo el lugar donde van a establecerse para sus estudios para adquirir su profesión.

El concepto de bienestar social es un constructo teórico-metodológico destinado a medir grados de satisfacción de las personas, en relación con sus necesidades sentidas y también en lo que concierne a las necesidades comparativas respecto a otros grupos sociales que estiman como semejantes. (Musitu, Herrero, Cantera, & Montenegro, 2014, pág. s.n.)

Según Musitu, Herrero, Cantera, & Montenegro, el bienestar social comprende factores que son necesarios para el desarrollo del ser humano, los cuales pretenden satisfacer las necesidades básicas del mismo y de esta manera mejorar sus condiciones de vida. Para alcanzar la calidad de vida de los individuos es necesario primero cubrir sus necesidades más relevantes. De acuerdo a esto, la propuesta plantea que los estudiantes que llegan a Guayaquil desde diferentes provincias tengan una mejor oportunidad para tener una estadía con una buena seguridad, sino también a un bajo costo hasta que se puedan estabilizar y conseguir un lugar permanente.

Para Cabo & Bellmont (2014):

Una de las fuentes principales del estado de bienestar (bienestar económico y bienestar social), de un país lo constituye la salud, necesidad básica e ineludible y también irrenunciable del ser humano, que constituye un derecho fundamental primario, junto con la educación, cultura, defensa y seguridad, y para su logro se requiere de la planificación y la asignación de los recursos económicos necesarios, (recursos económicos susceptibles de un uso alternativo social) de manera eficiente y eficaz en los Presupuestos Generales del Estado (PGE), para la obtención de los niveles de salud demandados por la sociedad. (pág. 1207)

Como se menciona anteriormente, para generar un estado de bienestar tanto económico como social en el país, el gobierno debe hacer uso del presupuesto general del mismo para erradicar las deficiencias que existan en las áreas que se relacionan a las necesidades más esenciales de los individuos, siendo una de las más importantes, la salud. Con la propuesta, se busca otorgar el estado del buen vivir ya que es la idea central del gobierno ecuatoriano y el presente trabajo contribuye a su cumplimiento.

2.2.4. Segmentación de mercado

Según Christensen(2014):

En términos generales, la forma en que una compañía elige definir sus segmentos de mercado influye en los productos que desarrolla, condiciona las características incorporadas a estos productos y determina cómo los lleva al mercado. Los esquemas de segmentación definen a quién se considera un competidor y la creencia de cuán grandes puedan ser las oportunidades específicas de mercado.

La segmentación de mercado se la emplea para dividir un mercado en general en distintas partes según las características requeridas por la empresa, la cual es una herramienta propia del marketing. Como lo manifiesta Christensen(2014), para la segmentación de mercado hay que considerar las características más apropiadas que brinden datos en relación a la estrategia que se desean implantar: “La mayoría de las compañías segmenta según las líneas definidas por las características de sus productos (categoría o precio) o clientes (edad, sexo, estado civil, ubicación

geográfica o nivel de ingresos)". En una propuesta como la planteada, la segmentación de mercado es un factor importante, ya que se conoce que va dirigido a estudiantes universitarios con edades comprendidas entre los 17 años en adelante, de todas las provincias del Ecuador que buscan estadía por estudios en la ciudad de Guayaquil.

Es importante mencionar que se ha segmentado a estudiantes de las provincias del Ecuador, por la potencialidad en su acceso a estudios en la región, sus preferencias de clima y su identidad cultural, factores que actualmente inciden en gran manera en la percepción de los estudiantes universitarios.

La segmentación del mercado es el proceso analítico de dividir el mercado general en sectores pequeños. Los componentes de estos sectores o grupos son homogéneos y presentan características similares. Es decir, los consumidores de estos mini-mercados tienen las mismas características de compra. (Perdomo, 2012, pág. 70)

Se dice que segmentar un mercado puede llegar a ser un largo proceso, por ello, la empresa debe conocer con exactitud el objetivo de éste, y posteriormente identificar el segmento más adecuado al que se va a dirigir, con la finalidad de potenciar las ventas de sus productos o servicios y así promover el crecimiento de la empresa. Con una segmentación de mercado adecuada, se puede conocer a las personas a quien se dirige el negocio, junto con la forma de uso y consumo del mismo, además de la sensibilidad a los precios a los cuales estarían dispuestos a derivar.

Para Llamas (2009):

Segmentación de mercado es la división del mismo en grupos homogéneos a los que se les aplicará una estrategia comercial diferenciada con el fin de satisfacer necesidades y deseos de los individuos que forman los segmentos y con la finalidad de que la empresa alcance sus objetivos. (pág. 30)

La segmentación realizada puede estar basada en la mezcla de marketing de la compañía, o si se dirige a un segmento en particular, puede cambiar la mezcla de marketing como se requiere en dicho segmento. Por lo tanto, el grupo objetivo es una población y sin segmentación es más probable que la empresa nunca sepa cómo llegar a ellos.

La segmentación es un método eficaz para aumentar el enfoque de la empresa en ciertos grupos del mercado. Si se tiene un mejor enfoque, obviamente, se tendrá un mejor rendimiento. Así, las empresas basan su estrategia completamente en un nuevo segmento que aumenta su concentración y rentabilidad.

De acuerdo Perdomo (2012):

Las empresas grandes o pequeñas que han sido exitosas han puesto en práctica la segmentación o división del mercado, para concentrarse en el grupo que va en armonía con sus productos o servicios. Hay que tener presente que el negocio que se va a lanzar no puede satisfacer a todo el mundo, ni tampoco se puede esperar que todos los consumidores quieran comprar el producto o servicio que uno ofrece. Teniendo en cuenta el subconjunto de mercado que el empresario se decide alcanzar, esa decisión le servirá de guía en sus planes estratégicos y campañas de acciones futuras. (pág. 70)

El vendedor puede detectar y comparar las oportunidades de comercialización. Él puede examinar las necesidades de cada segmento y determinar en qué medida la oferta actual las satisface. Los segmentos que tienen bajo nivel de satisfacción de las ofertas actuales representan excelentes oportunidades para el comercializador.

La segmentación divide compradores en grupos con necesidades similares y permite una mejor asignación de los recursos finitos de la empresa. Debido a los recursos limitados, una empresa debe tomar decisiones en la atención a grupos específicos de consumidores. Con la creciente diversidad en los gustos de los consumidores modernos, las empresas están tomando nota del beneficio del servicio de una multiplicidad de nuevos mercados.

“Las propiedades de distinción de su producto o servicio, así como los precios, la publicidad, la promoción y las formas o medios de distribuirlo van en consonancia con el mercado segmentado que se ha elegido”. (Perdomo, 2012, pág. 70)

Joachimsthaler(2008) menciona lo siguiente:

La segmentación del mercado es otro procedimiento operativo estándar, normalmente de gran éxito dentro de unos límites concretos. Pero esta misma segmentación puede excluir a clientes y consumidores potencialmente rentables, por el hecho de centrarse

exclusivamente en los clientes o en los perfiles demográficos existentes. La segmentación también puede llevar a las compañías por el camino equivocado y no permitirles entender la manera en que los clientes perciben y utilizan sus productos, ya que los directivos asumen que el mundo de los clientes está estructurado de la misma manera en que ellos van agregando los datos. (pág. 27)

La segmentación del mercado y la estrategia de diferenciación de producto correspondiente pueden dar a una empresa una ventaja comercial temporal. La mayoría de las segmentaciones de mercado son las técnicas utilizadas para atraer al cliente adecuado.

Los objetivos del marketing en cuanto al análisis de la segmentación de mercado son:

- Reducir el riesgo al decidir dónde, cuándo, cómo, y para quien un producto, servicio o marca se comercializará.
- Aumentar la eficiencia de la comercialización por la dirección de esfuerzo específicamente hacia el segmento designado de una manera consistente con las características.

“Los negocios se dividen en sectores al mercado teniendo en cuenta las variables demográficas, tales como edad, raza, sexo, ingresos, estilos de vida y donde se concentran geográficamente los prospectos con las mismas características”. (Perdomo, 2012, pág. 70)

Según Llamas (2009):

La segmentación de mercado es más importante cuando en el mercado existe mucha competencia. Segmentando, la empresa se adapta mejor a las necesidades y deseos de un grupo de consumidores adecuado y, además, va a servir para que la empresa se diferencie del resto de los competidores. (pág. 30)

Si bien es relativamente fácil identificar segmentos de consumidores, la mayoría de las empresas no tienen la capacidad o la necesidad de comercializar con eficacia sus productos para todos los segmentos que se pueden identificar. Más bien, uno o más

mercados de destino (segmentos) deben ser seleccionados. Una empresa selecciona su mercado objetivo, ya que presenta la afinidad más fuerte para un producto o marca en particular. Es, en esencia, los más propensos a comprar el producto.

Para Llamas (2009) la segmentación de mercado se clasifica en varias etapas:

Segmentación de mercado:

Identificar las bases de segmentación.

Desarrollar el perfil de los segmentos.

Selección del mercado-meta: seleccionar a cuál o cuáles de los segmentos se va a dirigir la empresa (será necesario medir el atractivo de esos segmentos).

Posicionamiento deseado: llevar a cabo diferentes políticas comerciales para que cada segmento tenga el posicionamiento que desea. (pág. 32)

Cuando una compañía haya reunido información de estas bases de segmentación (psicográfica, conductista, geográfica y demográfica) debe decidir cómo dividir el mercado, teniendo en cuenta que la segmentación del mercado busca minimizar las diferencias dentro de un segmento y maximizar las diferencias entre segmentos. En consecuencia, según el producto o servicio que se comercializa, las divisiones simples a lo largo de la edad, el género, o líneas geográficas solo pueden producir segmentos que de menos utilidad debido a su divagación.

2.2.5. Leasing

El arrendamiento mercantil, también conocido como leasing, surge normalmente en el ámbito de la empresa.

Se define a las operaciones de arrendamiento financiero como aquellos contratos que tienen por objeto exclusivo la cesión del uso de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad según las especificaciones del futuro usuario, a cambio de una contraprestación consistente en el abono periódico de las cuotas. (Bahillo & Pérez, 2014, pág. 237)

Las empresas de arrendamiento financiero se involucran en la financiación de la compra de activos tangibles. La empresa de leasing es el propietario legal de los bienes, pero la propiedad se transmite eficazmente al arrendatario, que incurre en todos los beneficios, costos y riesgos asociados con la propiedad de los activos.

El leasing es un contrato de arrendamiento mercantil por el cual una empresa (sociedad de arrendamiento financiero) cede a otra (arrendatario) el uso de un bien comprado por la sociedad siguiendo las instrucciones del arrendatario, durante un tiempo determinado, a cambio del pago de unas cuotas periódicas, teniendo este último la posibilidad de ejercitar una opción de compra al final del contrato y convertirse así en propietario. (Navarrete & Arguedas, 2015, pág. 175)

Un contrato de arrendamiento es un contrato entre un propietario y un usuario de la propiedad. En los contratos de arrendamiento de negocio, el propietario (arrendador) recibe una compensación económica y, a cambio, el inquilino (arrendatario) se le da el derecho a operar su negocio en la propiedad. Hay muchos tipos diferentes de contratos de arrendamiento de propiedad y muchas consideraciones diferentes que los empresarios deben sopesar antes de firmar un contrato de este tipo. Sin embargo, el arrendamiento es muy popular entre los propietarios de pequeñas empresas.

En la operación que lleva a celebrar el contrato intervienen:

- Empresa de leasing o sociedad de arrendamiento financiero: adquiere el bien siguiendo las instrucciones del cliente y cede el uso del bien durante un periodo determinado. A cambio de ello, recibe el pago de cuotas periódicas por el cliente.

- Arrendatario: da instrucciones a la empresa de leasing para que compre el bien; adquiere el derecho a utilizar el bien durante el periodo de duración del contrato; paga las cuotas periódicas a la entidad de leasing; al final del contrato, puede adquirir el bien si ejercita la opción de compra.
- Fabricante o vendedor: aquel a quien la empresa de leasing compra el bien. No es parte del contrato de leasing. (Navarrete & Arguedas, 2015, pág. 175)

La negociación de un contrato de arrendamiento comercialmente viable requiere que se conozca y entienda los términos y condiciones claves que figuran en las cláusulas de arrendamiento. Un contrato de arrendamiento por lo general incluye una cláusula que describe el uso permitido de los locales.

Es importante asegurarse de que el uso permitido facilite hacer todas las actividades necesarias para operar el negocio. Esto incluye todos los tipos de productos que se desean vender y servicios que desean proporcionar. El uso permitido también puede limitar las oportunidades de cesión de arrendamiento a otra persona si se quiere vender el negocio o salir de las instalaciones antes de que expire el contrato de arrendamiento.

Ahora bien, al término del plazo convenido para la duración del contrato, el usuario tendrá la opción de:

- Cancelación del arrendamiento devolviendo el equipo a la entidad arrendadora.
- Renovación del contrato de leasing y continuar utilizando el bien por un nuevo período de tiempo.
- Ejercicio de la opción de compra y adquirir el bien arrendado, por el precio convenido previamente con el propietario arrendador. Cuando, por cualquier causa, el usuario no llegue a adquirir el bien objeto del contrato, el arrendador podrá cederlo a un nuevo usuario. (De Gómez, 2014, pág. 60)

El leasing es un contrato entre el propietario (menor) y el arrendatario para la contratación de unos activos específicos. El arrendamiento puede aplicarse a bienes de uso y muy comúnmente utilizado para instalaciones y maquinaria, equipo de oficina y vehículos motores. En lugar de adquirir estos activos por sí mismo, la

empresa entra en un acuerdo con una compañía de arrendamiento por el cual este último debe comprar los activos en cuestión y luego arrendarlos (alquiler o alquilada) sobre una base a largo plazo para los primeros.

2.3. Marco legal

2.3.1. Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador

Es necesario que las autoras y personas en general tengan en cuenta la existencia de la presente ley, debido a que ésta permitirá registrar o patentar una idea determinada; en este caso, en la creación de la residencia universitaria en Guayaquil o en otra ciudad la ley de propiedad intelectual servirá como base para inscribir el nombre o marca de dicha creación, lo cual impide que otra persona haga uso ilegal de esta idea.

La Ley de propiedad intelectual se centra en los derechos de autor en cuanto a una idea creada por una o distintas personas sean de nacionalidad ecuatoriana o extranjera, la cual tiene como finalidad limitar el uso de esa idea en beneficio del autor. Cabe destacar que si otra persona requiere hacer uso de la creación deberá dar un incentivo al autor de la misma.

En el Art.1 se explica que el Estado reconoce, regula y garantiza la propiedad intelectual adquirida de conformidad con la ley, las Decisiones de la Comisión de la Comunidad Andina y los convenios internacionales vigentes en el Ecuador.

Se consideran los siguientes literales:

- g. Los nombres comerciales;
- h. Las indicaciones geográficas; e,
- i. Cualquier otra creación intelectual que se destine a un uso agrícola, industrial o comercial.

“Las normas de esta Ley no limitan ni obstaculizan los derechos consagrados por el Convenio de Diversidad Biológica, ni por las leyes dictadas por el Ecuador sobre la materia”. (Congreso Nacional, 1998)

Art. 3. El Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), es el Organismo Administrativo Competente para propiciar, promover, fomentar, prevenir, proteger y defender a nombre del Estado Ecuatoriano, los derechos de propiedad intelectual reconocidos en la presente Ley y en los tratados y convenios internacionales, sin perjuicio de las acciones civiles y penales que sobre esta materia deberán conocerse por la Función Judicial. (Congreso Nacional, 1998)

En el Art. 6 de la presente ley se menciona que el derecho de autor es independiente, compatible y acumulable con:

La propiedad y otros derechos que tengan por objeto la cosa material a la que esté incorporada la obra;

Los derechos de propiedad industrial que puedan existir sobre la obra; y,

Los otros derechos de propiedad intelectual reconocidos por la ley.

El Art. 11 tiene un punto importante a resaltar y es que únicamente la persona natural puede ser autor.

Las personas jurídicas pueden ser titulares de derechos de autor, de conformidad con el presente Libro.

Para la determinación de la titularidad se estará a lo que disponga la ley del país de origen de la obra, conforme con los criterios contenidos en el Convenio de Berna, Acta de París de 1971. (Congreso Nacional, 1998)

En la Sección V de las Disposiciones Especiales sobre ciertas Obras en su Parágrafo Tercero que es acerca de las Obras Arquitectónicas se describe el siguiente artículo:

Art. 36. El autor de las obras de arquitectura podrá oponerse a las modificaciones que alteren estética o funcionalmente su obra.

Para las modificaciones necesarias en el proceso de construcción o con posterioridad a ella, se requiere la simple autorización del arquitecto autor del proyecto, quien no podrá negarse a concederla a no ser que considere que la propuesta modificatoria altere estética o funcionalmente su obra.

La adquisición de un proyecto de arquitectura implica el derecho del adquirente para ejecutar la obra proyectada, pero se requiere el

consentimiento escrito de su autor en los términos que él señale y de acuerdo con la Ley de Ejercicio Profesional de la Arquitectura, para utilizarlo en otras obras. (Congreso Nacional, 1998)

2.3.2. Ley de inquilinato

La Ley de Inquilinato en el Ecuador fue creada en 1989 por el Congreso Nacional, pero en el año 2013 la Asamblea Nacional Constituyente realizó la Ley Reformatoria a la Codificación de la Ley de Inquilinato, en el cual dice lo siguiente:

Art. 3.- Condiciones mínimas de los inmuebles dados en arrendamiento. - Los inmuebles destinados al arrendamiento para vivienda, vivienda y comercio, o vivienda y taller, deberán contar, además de las condiciones que fijen las ordenanzas municipales u otras leyes especiales y sus reglamentos, con las siguientes:

- a) Si fuere para vivienda independiente, con por lo menos un baño completo; y, por lo menos medio baño por cada piso cuando su destino fuere otro;
- b) Disponer de aireación y luz suficiente en las habitaciones;
- c) Disponer permanentemente de los servicios de agua potable, energía eléctrica y alcantarillado; y, en las zonas en las que no se contare con alcantarillado, disponer de pozo séptico o tratamiento de aguas residuales;
- d) Disponer de las facilidades de acceso y circulación necesaria; y,
- e) No presentar peligro de ruina o destrucción.(Ley Reformatoria a la Codificación de la Ley de Inquilinato, 2013)

Art. 10. Fijación de las pensiones máximas de arrendamiento. - Las oficinas de Registro de Arrendamientos o las jefaturas de Catastro Municipales, según el caso, fijarán la pensión máxima de arrendamiento de cada local, y entregarán al arrendador, en el plazo máximo de quince días, un certificado en el que conste el contrato inscrito y la pensión mensual para su arrendamiento.(Ley Reformatoria a la Codificación de la Ley de Inquilinato, 2013)

Art. 11.- Fijación de tasas de inscripción y certificados. El Gobierno Autónomo Descentralizado o Distrito Metropolitano Autónomo fijará las tasas de inscripción y de otorgamiento de certificados, las mismas que no excederán del cinco por ciento del valor de un salario básico unificado para el trabajador en general.(Ley Reformatoria a la Codificación de la Ley de Inquilinato, 2013)

Art. 36. Requisitos para el subarriendo o la cesión. Sin autorización escrita, el arrendatario no tiene la facultad de ceder el arriendo ni de subarrendar el local. El subarrendatario o cesionario no podrá usar y gozar de la cosa en otros términos que los estipulados entre arrendador y arrendatario, ni por plazo mayor que el legal o el convenido entre éstos. El subarrendatario no podrá, a su vez, celebrar otro contrato de arrendamiento respecto del mismo local ni ceder sus derechos. Igual prohibición se establece para el cesionario. (Ley Reformatoria a la Codificación de la Ley de Inquilinato, 2013)

2.3.3. Ley de arrendamientos mercantiles

Contratos de arrendamiento mercantil

Artículos 1 y 2

Para que el contrato de Arrendamiento tenga el carácter mercantil deberá celebrarse por escrito e inscribirse en el libro de arrendamientos mercantiles que, para el efecto llevará el Registrador, el contrato deberá contener:

1. El plazo inicial, forzoso para ambas partes;
2. Que la renta a pagarse durante el plazo forzoso, más el precio señalado a la opción de comprar de que se trata más adelante, excedan del precio en que el arrendador adquirió el bien. El monto de dicha renta no estará sometida a los límites establecidos para el inquilinato, cuando se trata de inmuebles;
3. Que el arrendador sea propietario del bien arrendado; y,
4. Que al finalizar el plazo inicial forzoso, el arrendatario tenga los siguientes derechos alternativos:

- a) Comprar el bien, por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de rentas devengadas.
- b) Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios.
- c) Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero.
- d) Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustitutivo, al cual se apliquen las condiciones previstas en este artículo. (Asamblea Nacional, 2014)

Los documentos que deberá presentar el usuario para solicitar la inscripción del contrato en el Registro Mercantil, son:

1. Presentar al menos dos ejemplares originales del contrato;
2. Copia de factura, título de propiedad o copia de la matrícula en el caso de vehículos;
3. Copias de nombramientos o poderes en el caso de que las partes comparezcan representando a una persona jurídica o persona natural, según sea el caso [...]. (Asamblea Nacional, 2014)

2.3.4. Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización

Esta ley fue publicada en el Registro Oficial el 19 de octubre de año 2010 y fue efectuada por la Asamblea Nacional. Dentro de la ley dice lo siguiente:

Capítulo III

Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal

Sección Primera

Naturaleza Jurídica, Sede y Funciones

Art. 53.- Naturaleza jurídica.- Los gobiernos autónomos descentralizados municipales son personas jurídicas de derecho público, con autonomía política, administrativa y financiera. Estarán integrados por las funciones de participación ciudadana; legislación y fiscalización; y, ejecutiva previstas en este Código, para el ejercicio de las funciones y competencias que le corresponden. (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, 2010)

Sección Segunda

De los Ingresos

Art. 223.- Títulos, Los ingresos presupuestarios se dividirán en los siguientes títulos:

Título I. Ingresos tributarios;

Título II. Ingresos no tributarios; y, Título III. Empréstitos. (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, 2010)

Parágrafo Primero

Ingresos Tributarios

Art. 225.- Capítulos básicos.- Los ingresos tributarios comprenderán las contribuciones señaladas en este Código y se dividirán en los tres capítulos básicos siguientes:

Capítulo I.- Impuestos, que incluirán todos los que corresponden a los gobiernos autónomos descentralizados, por recaudación directa o por participación.

Capítulo II.- Tasas, que comprenderá únicamente las que recaude la tesorería o quien haga sus veces de los gobiernos autónomos descentralizados, no incluyéndose, por consiguiente, las tasas que recauden las empresas de los gobiernos autónomos descentralizados.

Capítulo III.- Contribuciones especiales de mejoras y de ordenamiento, que se sujetarán a la misma norma del inciso anterior. (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, 2010)

Parágrafo Segundo

Ingresos No Tributarios

Art. 226.- Clasificación.- Los ingresos no tributarios se clasificarán en los siguientes capítulos:

Capítulo I.- Rentas patrimoniales, que comprenderán los siguientes grupos:

- a) Ingresos provenientes del dominio predial (tierras y edificios);
- b) Utilidades provenientes del dominio comercial;
- c) Utilidades provenientes del dominio industrial;
- d) Utilidades de inversiones financieras; y,
- e) Ingresos provenientes de utilización o arriendo de bienes de dominio público. (Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, 2010)

Código Civil

TÍTULO XXV

DEL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Art. 1856.- Arrendamiento es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio, y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado, salvo lo que disponen las leyes del trabajo y otras especiales.

Del arrendamiento de cosas Art. 1857.- Son susceptibles de arrendamiento todas las cosas corporales o incorporeales que pueden usarse sin consumirse; excepto aquellas que la ley prohíbe arrendar, y los derechos estrictamente personales, como los de habitación y uso.

Puede arrendarse aún la cosa ajena, y el arrendatario de buena fe tendrá acción de saneamiento contra el arrendador, en caso de evicción.

Art. 1858.- El precio puede consistir, ya en dinero, ya en frutos naturales de la cosa arrendada; y en este segundo caso puede fijarse una cantidad determinada o una cuota de los frutos de cada cosecha.

Llámesese renta cuando se paga periódicamente.

Art. 1859.- El precio podrá determinarse de los mismos modos que en el contrato de venta.

Art. 1860.- En el arrendamiento de cosas, la parte que da el goce de ellas se llama arrendador, y la parte que da el precio, arrendatario.

Art. 1861.- La entrega de la cosa que se da en arriendo podrá hacerse bajo cualquiera de las formas de tradición reconocidas por la ley.

De las obligaciones del arrendador, en el arrendamiento de cosas

Art. 1865.- El arrendador está obligado:

- 1.- A entregar al arrendatario la cosa arrendada;
- 2.- A mantenerla en estado de servir para el fin a que ha sido arrendada; y,
- 3.- A librar al arrendatario de toda turbación o embarazo en el goce de la cosa arrendada.

Art. 1868.- La obligación de mantener la cosa arrendada en buen estado, consiste en hacer durante el arriendo todas las reparaciones necesarias, a excepción de las locativas, las cuales corresponden generalmente al arrendatario.

Pero estará obligado el arrendador aún a las reparaciones locativas, si los deterioros que las han hecho necesarias provinieron de fuerza mayor o caso fortuito, o de la mala calidad de la cosa arrendada.

Las estipulaciones de los contratantes podrán modificar estas obligaciones.

De la expiración del arrendamiento de cosas

Art. 1891.- El arrendamiento de cosas expira de los mismos modos que los otros contratos, y especialmente:

- 1.- Por la destrucción total de la cosa arrendada;
- 2.- Por la expiración del tiempo estipulado para la duración del arriendo;
- 3.- Por la extinción del derecho del arrendador, según las reglas que más adelante se expresarán; y,
- 4.- Por decisión judicial, en los casos que la ley ha previsto.

Ley de Compañías

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

La compañía en nombre colectivo;

La compañía en comandita simple y dividida por acciones;

La compañía de responsabilidad limitada;

La compañía anónima; y,

La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación. (Ley de Compañías, 2014)

Art. 6.- Toda compañía nacional o extranjera que negociare o contrajere obligaciones en el Ecuador deberá tener en la República un apoderado o representante que pueda contestar las demandas y cumplir las obligaciones respectivas.

Sin perjuicio de lo que se dispone en el Art. 415, si las actividades que una compañía extranjera va a ejercer en el Ecuador implicaren la ejecución de obras públicas, la prestación de servicios públicos o la explotación de recursos naturales del país, estará obligada a establecerse en él con arreglo a lo dispuesto en la Sección XIII de la presente Ley.

En los casos mencionados en el inciso anterior, las compañías u otras empresas extranjeras organizadas como personas jurídicas, deberán domiciliarse en el Ecuador antes de la celebración del contrato correspondiente. El incumplimiento de esta obligación, determinará la nulidad del contrato respectivo. (Ley de Compañías, 2014)

Art. 13.- Designado el administrador que tenga la representación legal y presentada la garantía, si se la exigiere, inscribirá su nombramiento, con la razón de su aceptación, en el Registro Mercantil, dentro de los treinta días posteriores a su designación, sin necesidad de la publicación exigida para los poderes ni de la fijación del extracto. La fecha de la inscripción del nombramiento será la del comienzo de sus funciones.

Sin embargo, la falta de inscripción no podrá oponerse a terceros, por quien hubiere obrado en calidad de administrador.

En el contrato social se estipulará el plazo para la duración del cargo de administrador que, con excepción de lo que se refiere a las compañías en nombre colectivo y en comandita simple, no podrá exceder de cinco años, sin perjuicio de que el administrador pueda ser indefinidamente reelegido o removido por las causas legales.

En caso de que el administrador fuere relegido, estará obligado a inscribir el nuevo nombramiento y la razón de su aceptación.(Ley de Compañías, 2014)

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes regales y socios o accionistas; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia. (Ley de Compañías, 2014)

Sección VI

De la compañía anónima

1. Concepto, características, nombre y domicilio

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas. (Ley de Compañías, 2014)

3. De la fundación de la compañía

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo. (Ley de Compañías, 2014)

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública. El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución. (Ley de Compañías, 2014)

4. Del capital y de las acciones

Art. 160.- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución.

La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

Todo aumento de capital autorizado será resuelto por la junta general de accionistas y, luego de cumplidas las formalidades pertinentes, se inscribirá en el registro

mercantil correspondiente. Una vez que la escritura pública de aumento de capital autorizado se halle inscrita en el registro mercantil, los aumentos de capital suscrito y pagado hasta completar el capital autorizado no causarán impuestos ni derechos de inscripción, ni requerirán ningún tipo de autorización o trámite por parte de la Superintendencia de Compañías, sin que se requiera el cumplimiento de las formalidades establecidas en el artículo 33 de esta Ley, hecho que en todo caso deberá ser informado a la Superintendencia de Compañías.(Ley de Compañías, 2014)

2.3.5. Ley de Régimen Tributario Interno

El Art. 19.- a la Ley de Régimen Tributario Interno indica. -**Obligación de llevar contabilidad.** - (Reformado por el Art. 79 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007; y, por el Art. 13 de la Ley s/n, R.O. 405-S, 29-XII-2014). - Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.(Ley de Régimen Tributario Interno, 2000)

Art. 61.-Del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno señala.- **Declaración y pago del impuesto.**- Los sujetos pasivos declararán el impuesto en los siguientes plazos y el Art. 102 del mismo reglamento acentúa- **Plazos para declarar y pagar.**- Los agentes de retención del Impuesto a la Renta, presentarán la declaración de los valores retenidos y los pagarán en el siguiente mes, hasta las fechas que se indican a continuación, atendiendo al noveno dígito del número del Registro Único de Contribuyentes – RUC:

Las declaraciones se presentarán y el impuesto se pagará en las formas y medios que el Servicio de Rentas Internas establezca a través de Resolución de carácter general. La declaración se presentará aún en el caso de que no se haya causado impuesto. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2000)

El Art. 69. LRTI- **Pago del impuesto.** - (Reformado por el Art. 124 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII- 2007). - La diferencia resultante, luego de la deducción indicada en el artículo anterior, constituye el valor que debe ser pagado en los mismos plazos previstos para la presentación de la declaración. Si la declaración arroja saldo a favor del sujeto pasivo, dicho saldo será considerado crédito tributario, que se hará efectivo en la declaración del mes siguiente. Los valores así obtenidos se afectarán con las retenciones practicadas al sujeto pasivo y el crédito tributario del mes anterior si los hubiere.

Cuando por cualquier circunstancia evidente se presuma que el crédito tributario resultante no podrá ser compensado con el IVA causado dentro de los seis meses inmediatos siguientes, el sujeto pasivo podrá solicitar al Director Regional o Provincial del Servicio de Rentas Internas la devolución o la compensación del crédito tributario originado por retenciones que le hayan sido practicadas. La devolución o compensación de los saldos del IVA a favor del contribuyente no constituyen pagos indebidos y, consiguientemente, no causarán intereses.

Sobre operaciones de más de cinco mil dólares de los Estados Unidos de América USD \$ 5.000,00, gravadas con los impuestos a los que se refiere esta Ley se establece la obligatoriedad de utilizar a cualquier institución del sistema financiero para realizar el pago, a través de giros, transferencias de fondos, tarjetas de crédito y débito y cheques. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2000)

Art. 73. Reglamento aplicación de la ley de régimen tributario interno. Declaraciones sustitutivas. - En el caso de errores en las declaraciones, estas podrán ser sustituidas por una nueva declaración que contenga toda la información pertinente. Deberá identificarse, en la nueva declaración, el número de formulario a aquella que se sustituye, señalándose también los valores que fueron cancelados con la anterior declaración. (Ley de Régimen Tributario Interno, 2000)

Art. 101 LRTI- **Responsabilidad por la declaración.** - (Reformado por los Arts. 143 y 144 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007; y, por el Art. 36 de la Ley s/n, R.O. 94-S, 23-XII-2009). - La declaración hace responsable al declarante y, en su caso, al contador que firme la declaración, por la exactitud y veracidad de los datos que contenga.

Se admitirán correcciones a las declaraciones tributarias luego de presentadas, sólo en el caso de que tales correcciones impliquen un mayor valor a pagar por concepto de impuesto, anticipos o retención y que se realicen antes de que se hubiese iniciado la determinación correspondiente.(Ley de Régimen Tributario Interno, 2000)

Art. 100. LRTI- **Cobro de multas.**- (Reformado por el Art. 142 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII- 2007).- Los sujetos pasivos que, dentro de los plazos establecidos en el reglamento, no presenten las declaraciones tributarias a que están obligados, serán sancionados sin necesidad de resolución administrativa con una multa equivalente al 3% por cada mes o fracción de mes de retraso en la presentación de la declaración, la cual se calculará sobre el impuesto causado según la respectiva declaración, multa que no excederá del 100% de dicho impuesto.(Ley de Régimen Tributario Interno, 2000)

2.3.6. Plan Nacional del Buen Vivir

El régimen de desarrollo y el sistema económico social y solidario, basado en la Constitución de la República del Ecuador tiene como objeto lograr el buen vivir, y una de las formas de hacerlo es a través de la planificación. El estado tiene como deber “planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al buen vivir”. (Buen Vivir, 2016, pág. 81)

El Plan Nacional del Buen Vivir tiene trazados varios objetivos, y uno de los más importantes es “Impulsar la transformación de la matriz productiva”. Este objetivo que es número 10, se basa en las siguientes políticas y lineamientos:

- Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional
- Promover la intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales
- Diversificar y generar mayor valor agregado en los sectores prioritarios que proveen servicios
- Impulsar la producción y la productividad de forma sostenible y sustentable
- Fortalecer la economía popular y solidaria y las micro, pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva.
- Potenciar procesos comerciales diversificados y sostenibles en el marco de la transformación productiva
- Impulsar la inversión pública y la compra pública como elementos estratégicos del Estado en la transformación de la matriz productiva.
- Articular la gestión de recursos financieros y no financieros para la transformación de la matriz productiva
- Impulsar las condiciones de competitividad y productividad sistemática necesarias para viabilizar la transformación de la matriz productiva y la consolidación de estructuras más equitativas de generación y distribución de la riqueza. (Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, 2013)

2.4. Marco conceptual

Plan de Negocio

El plan de negocio es un documento que nos guía para analizar la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, nos ayuda a implementar las estrategias que podremos usar para alcanzar nuestros objetivos.

Gestión empresarial

La gestión empresarial nos ayuda a mejorar la productividad y la competitividad, logrando que sea óptima y que tenga buenos resultados.

Bienestar social

Es el conjunto de factores que participa en la calidad de la vida de las personas, queremos lograr ser un lugar estable, seguro y confortable, durante el periodo de estudio de cada individuo.

Segmentación de mercado

Nuestra segmentación de mercado son los bachilleres provenientes de otras provincias, “Casa Norte” vio la necesidad de los bachilleres en tener un lugar seguro, estable y confortable durante su periodo de estudio.

Capítulo 3

3. Metodología de la Investigación

3.1. Tipo de investigación

Tipo de investigación descriptiva: Se dedica a la descripción de datos y características de los estudiantes universitarios provenientes de provincia que van a estudiar en la ciudad de Guayaquil. El objetivo es el de conseguir parámetros imparciales, precisos y sistemáticos que puedan usarse en investigación cuantitativa, en el que se va a usar para la descripción de la problemática.

Tipo de investigación exploratoria: Esta investigación se encarga de indagar acerca de la problemática y su campo de desenvolvimiento, junto con los efectos que está teniendo entre los involucrados y su exterior; en este caso es el conocimiento del comportamiento de aquellas personas que van a estudiar la universidad en la ciudad de Guayaquil y quienes provienen de las diferentes provincias del Ecuador, las cuales no cuentan con una estadía segura para la continuidad de sus estudios.

3.2. Enfoque de la investigación

- Los métodos: inductivo – deductivo.
- Mixta

3.3. Técnicas

La técnica de investigación será:

- Encuesta

La encuesta brinda datos cuantitativos y eso lo proporcionan los bachilleres que participaron en el Examen Nacional para la Educación Superior (ENES) en el 2015.

3.4. Instrumentos

Los instrumentos a ser usados serán:

- Cuestionario (preguntas cerradas)

El cuestionario es el instrumento apto para la encuesta de la investigación, por medio de preguntas cerradas objetivas, que serán de tipo dicotómicas y de opción múltiple.

3.5. Población y muestra

3.5.1. Población

Estudiantes universitarios provenientes de provincia que estudiarán en la ciudad de Guayaquil. Se inscribieron 208.528 bachilleres en el Examen Nacional para la Educación Superior (ENES) en el 2015. Por su parte, aquellos alumnos que acuden a Guayaquil para sus estudios universitarios son 24.523 que representan el 28% del universo antes descrito.

3.5.2. Muestra

Al ser una población menor a cien mil y conocida con certeza, se debe extraer una muestra y se ha considerado la fórmula de población finita, teniendo un 91% de confianza, un 5,5% de margen de error y un 50% iguales de éxito y fracaso, para lo cual se da la siguiente descripción.

Tabla 2 Muestra

Fórmula para hallar una Muestra cuando la población es Finita = $(z^2 N p q) / (e^2 (N-1) + z^2 p q)$					
NIVEL DE CONFIANZA:	91,00%		Z	=	1,7
ERROR DE ESTIMACIÓN:	5,5%		e	=	0,055
PROBABILIDAD DE ÉXITO:	50%		p	=	0,5
PROBABILIDAD DE FRACASO:	50%		q	=	0,5
Población de bachilleres Examen ENES Guayaquil			N	=	24.523
MUESTRA:			n:	=	237

Fuente: Elaborado por las autoras

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

$$n=237$$

3.6. Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos

3.6.1. Recursos

Los recursos para el desarrollo del trabajo:

Tabla 3 Equipos

EQUIPOS	CANTIDAD
Laptop	2
Impresora multifunción	1
Cámara fotográfica	1

Fuente: Elaborado por las autoras

Tabla 4 Materiales y suministros

MATERIALES Y SUMINISTROS	CANTIDAD
Resma de papel	3
Tintas 100ml	4
Fotocopias	500
Internet	6 meses

Fuente: Elaborado por las autoras

Tabla 5 Servicios

SERVICIOS	CANTIDAD
Movilización	6 meses
Alimentación	6 meses

Fuente: Elaborado por las autoras

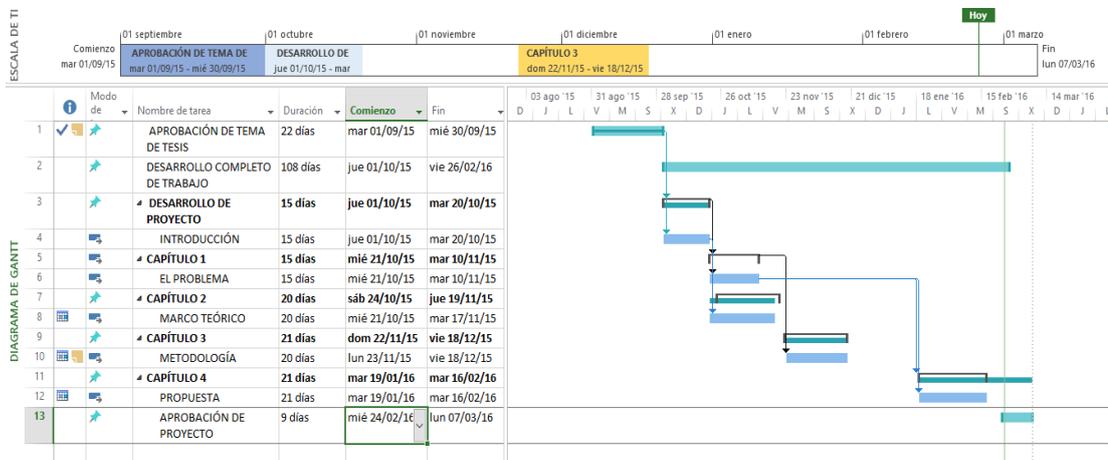
3.6.2. Fuentes

Las fuentes de información provienen de datos directos e indirectos, que son libros, revistas, periódicos, sitios web confiables, encuestas y entrevistas.

3.6.3. Cronograma

El cronograma del presente trabajo es realizado a través del uso del programa Microsoft Project 2013:

Figura 1 Cronograma de trabajo



Fuente: Elaborado por las autoras

3.1.1. Presupuesto

El presupuesto establecido para los recursos antes mencionados es:

Tabla 6 Presupuesto de equipos

EQUIPOS			
EQUIPOS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Laptop	2	\$ 700	\$ 1400
Impresora multifunción	1	\$ 400	\$ 400
Cámara fotográfica	1	\$ 250	\$ 250
TOTAL			\$ 2.050

Fuente: Elaborado por las autoras

Tabla 7 Presupuesto de suministros

SUMINISTROS		
MATERIALES Y SUMINISTROS	CANTIDAD	TOTAL
Resmas de papel	3	\$ 12
Tintas 100ml	4	\$40
Fotocopias	500	\$25
Internet	6 meses	\$150
TOTAL		\$ 227

Fuente: Elaborado por las autoras

Tabla 8 Servicios

SERVICIOS		
SERVICIOS	CANTIDAD	TOTAL
Movilización	6 meses	\$ 250
Alimentación	6 meses	\$ 300
TOTAL		\$ 550

Fuente: Elaborado por las autoras

El total del trabajo es el siguiente:

Tabla 9 Presupuesto total de la investigación

ITEM	VALOR
EQUIPOS	\$ 2.050,00
SUMINISTROS Y MATERIALES	\$ 227,00
SERVICIOS	\$ 500,00
TOTAL	\$ 2.827,00

Fuente: Elaborado por las autoras

3.7. Tratamiento a la información – procesamiento y análisis

La investigación de campo tendrá un tiempo de recolección de tres semanas por parte de las autoras. Se llevará a cabo en los alrededores de la Universidad de Guayaquil y la Universidad Laica para tener conocimiento de las necesidades de la población cercana. Se procesará la información a través de Microsoft Excel para la tabulación y los gráficos para el análisis respectivo. Las entrevistas se lo harán personalmente y se recogerán las opiniones para luego redactarlas de lo extraído en ellas.

3.8. Análisis de resultados

Encuestas

1.- Edad

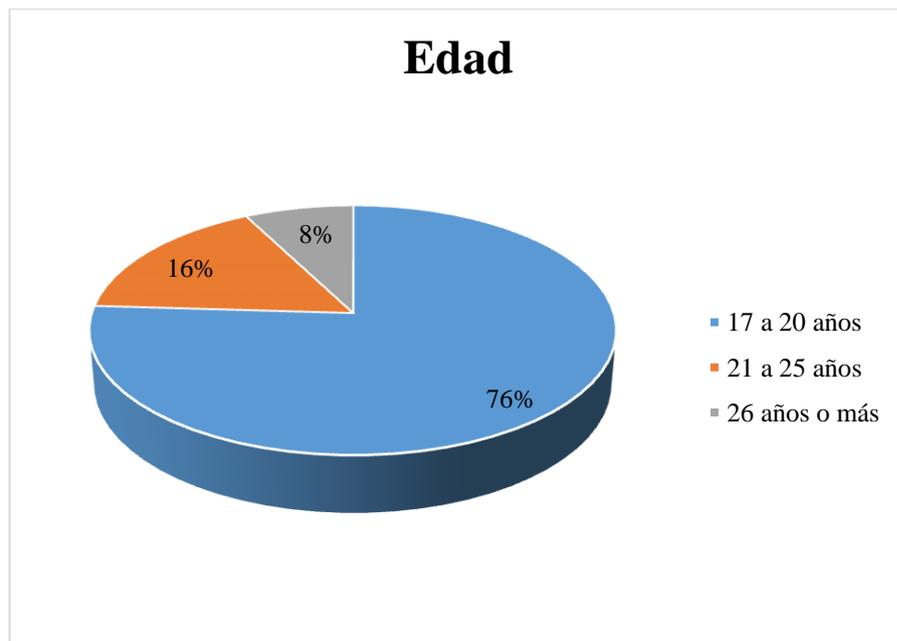
Tabla 10 Edad

ALTERNATIVAS	f	%
17 a 20 años	180	76%
21 a 25 años	39	16%
26 años o más	18	8%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 2 Edad



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

La mayoría de los estudiantes encuestados que no viven en la ciudad de Guayaquil tienen entre 17 y 20 años que corresponde al 76%, el 16% comprende una edad de entre 21 y 25 años y el 8% de 26 años a más.

2.- Bachiller

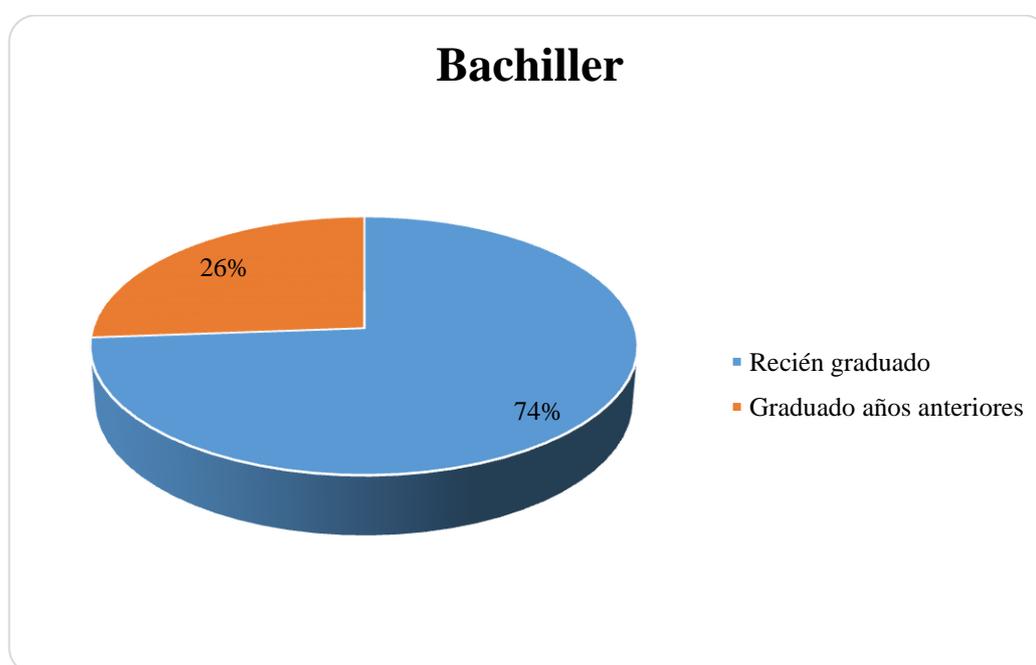
Tabla 11 Bachiller

ALTERNATIVAS	f	%
Recién graduado	175	74%
Graduado años anteriores	62	26%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 3 Bachiller



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Según las encuestas realizadas, el 74% son bachilleres recién graduados y el 26% restante tienen varios años de haberlo sido. Esto quiere decir, que generalmente quienes pretenden realizar sus estudios superiores en Guayaquil son aquellos que recientemente han finalizado sus estudios secundarios.

3.- Región de la que proviene:

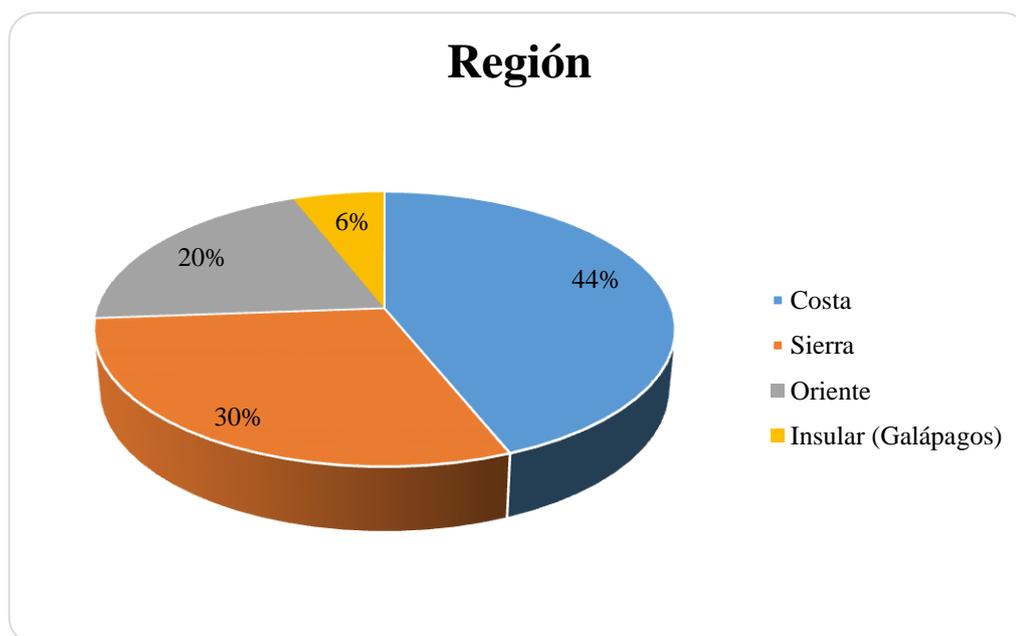
Tabla 12 Región

ALTERNATIVAS	f	%
Costa	104	44%
Sierra	71	30%
Oriente	48	20%
Insular (Galápagos)	14	6%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 4 Región



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

La mayoría de los encuestados, es decir, el 44% indicaron que son provenientes de la región Costa, lo cual se cree que se debe a la cercanía de las provincias y sobre todo a la diversidad de universidades que se encuentran en la ciudad de Guayaquil generando interés por parte de estos. El 30% manifestó que son provenientes de la Sierra, el 20% del Oriente y el 6% de la región Insular.

4.- ¿Ingresa a una universidad?

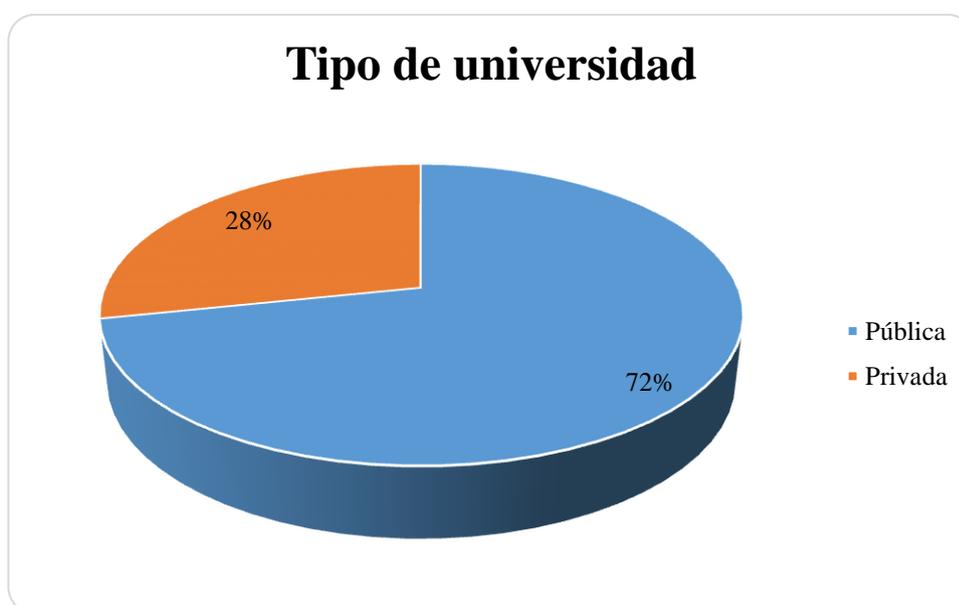
Tabla 13 Tipo de universidad

ALTERNATIVAS	f	%
Pública	170	72%
Privada	67	28%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 5 Tipo de universidad



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

El 72% indicó que ingresan a universidad pública, mientras que sólo el 28% va a una universidad privada. Las universidades públicas brindan la oportunidad de que los bachilleres realicen sus estudios superiores pese a no contar con suficientes recursos económicos, ya que es financiada por el estado ecuatoriano, lo cual es uno de los motivos por lo que recurren a Guayaquil.

5.- ¿Por qué se le ha hecho difícil encontrar una residencia en la ciudad de Guayaquil para sus estudios superiores?

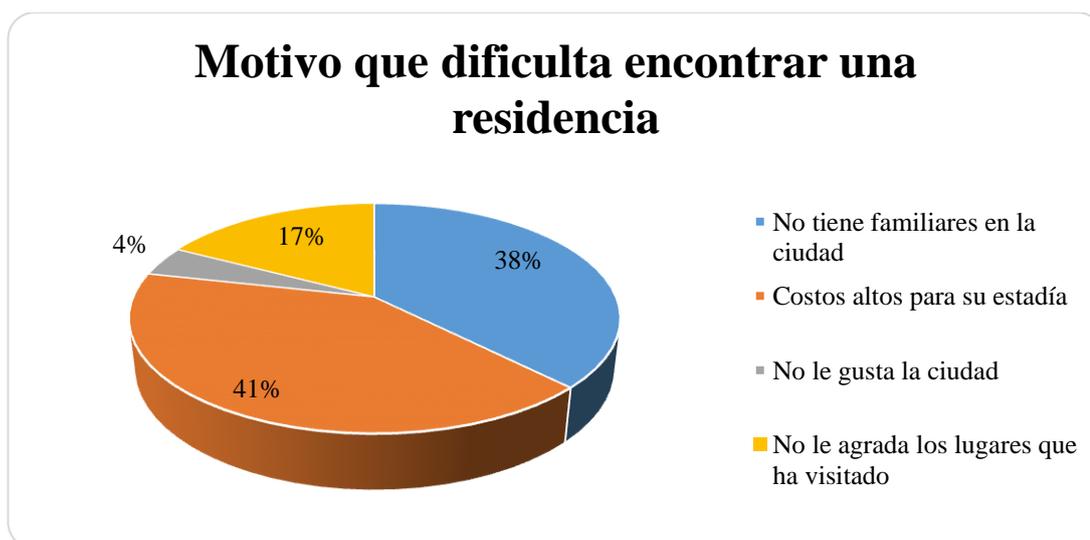
Tabla 14 Motivo que dificulta encontrar una residencia

ALTERNATIVAS	f	%
No tiene familiares en la ciudad	89	38%
Costos altos para su estadía	97	41%
No le gusta la ciudad	10	4%
No le agrada los lugares que ha visitado	41	17%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 6 Motivo que dificulta encontrar una residencia



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

El 41% manifestó que se le ha hecho difícil encontrar una residencia en la ciudad de Guayaquil para sus estudios superiores por el motivo que los costos para su estadía son altos, seguido del 38% que indicó que no tienen familiares en la ciudad en donde puedan permanecer durante el tiempo en que estudien. Un 17% hizo referencia a que no le agradan los lugares que han visitado y un 4% no le gusta la ciudad.

6.- ¿Conoce alguna residencia estudiantil para universitarios?

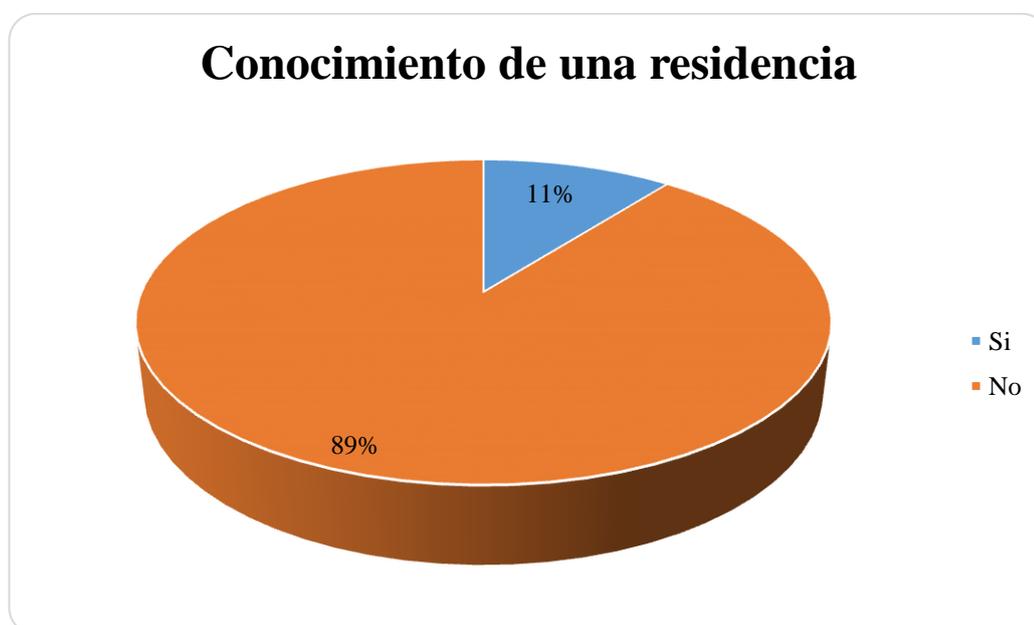
Tabla 15 Conocimiento de una residencia

ALTERNATIVAS	f	%
Si	25	11%
No	212	89%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 7 Conocimiento de una residencia



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

De acuerdo a la presente pregunta, el 89% de los encuestados no conoce alguna residencia estudiantil dirigida a universitarios, mientras que el 11% dice lo contrario. Esto muestra que este tipo de residencias son poco conocidas por los estudiantes de diferentes provincias que llegan a Guayaquil, lo cual les dificulta su estadía en la ciudad durante la realización de sus estudios superiores.

7.- ¿Cree que es necesario que existan residencias temporales para estudiantes universitarios de provincias?

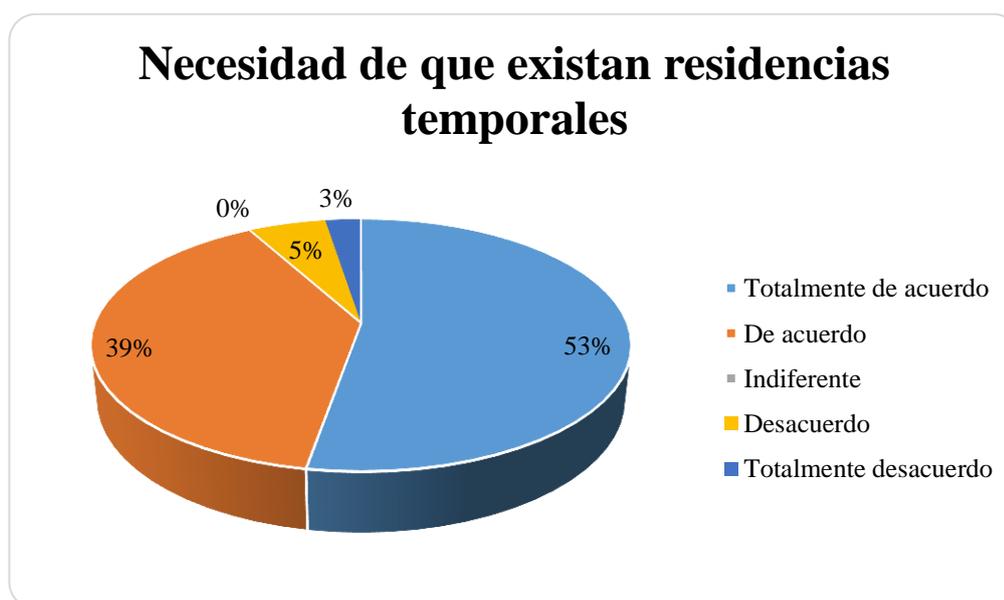
Tabla 16 Necesidad de que existan residencias temporales

ALTERNATIVAS	f	%
Totalmente de acuerdo	125	53%
De acuerdo	93	39%
Indiferente	0	0%
Desacuerdo	13	5%
Totalmente desacuerdo	6	3%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 8 Necesidad de que existan residencias temporales



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

El 92% de los encuestados creen que es necesario que existan residencias temporales para estudiantes universitarios provenientes de provincias, lo cual facilita el desarrollo de sus estudios en la ciudad mientras cuentan con un lugar donde permanecer. Cabe destacar que sólo un 8% considera lo contrario.

8.- ¿Cómo le gustaría que sea un dormitorio en una residencia temporal?

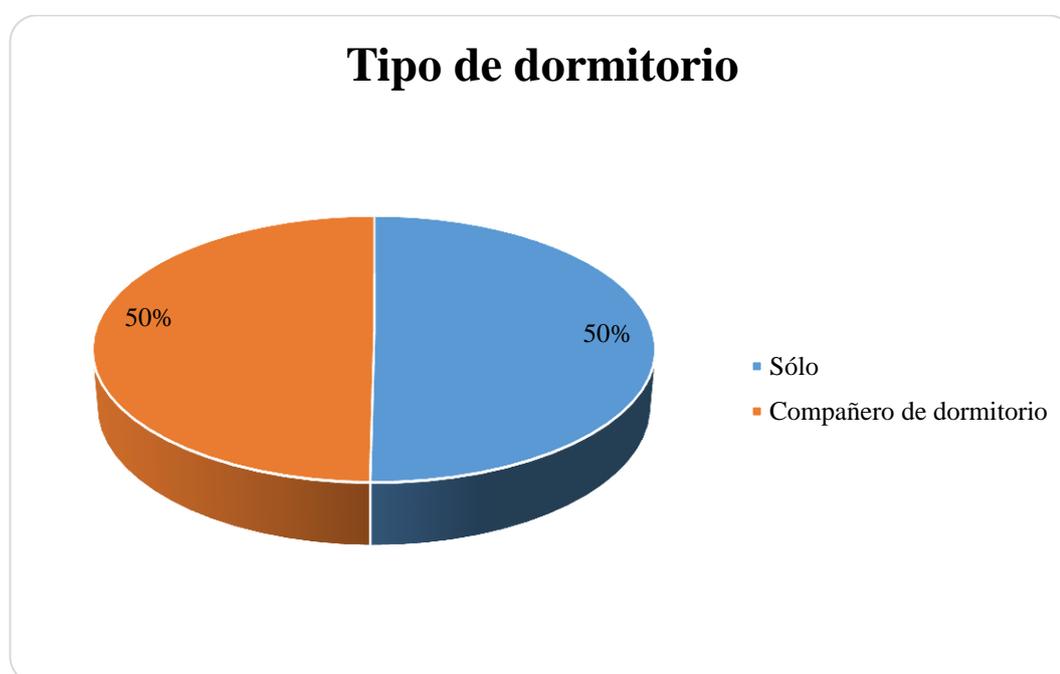
Tabla 17 Tipo de dormitorio

ALTERNATIVAS	f	%
Sólo	119	50%
Compañero de dormitorio	118	50%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 9 Tipo de dormitorio



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

En cuanto al tipo de dormitorio que requieren los estudiantes, el 50% manifestó que les gustaría un dormitorio sólo, mientras que el otro 50% indicó que sería mejor compartirlo con un compañero, lo cual se convertiría en un beneficio para ellos ya que se podrían dividir los gastos del arriendo.

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un dormitorio en una residencia temporal para estudiantes de provincia?

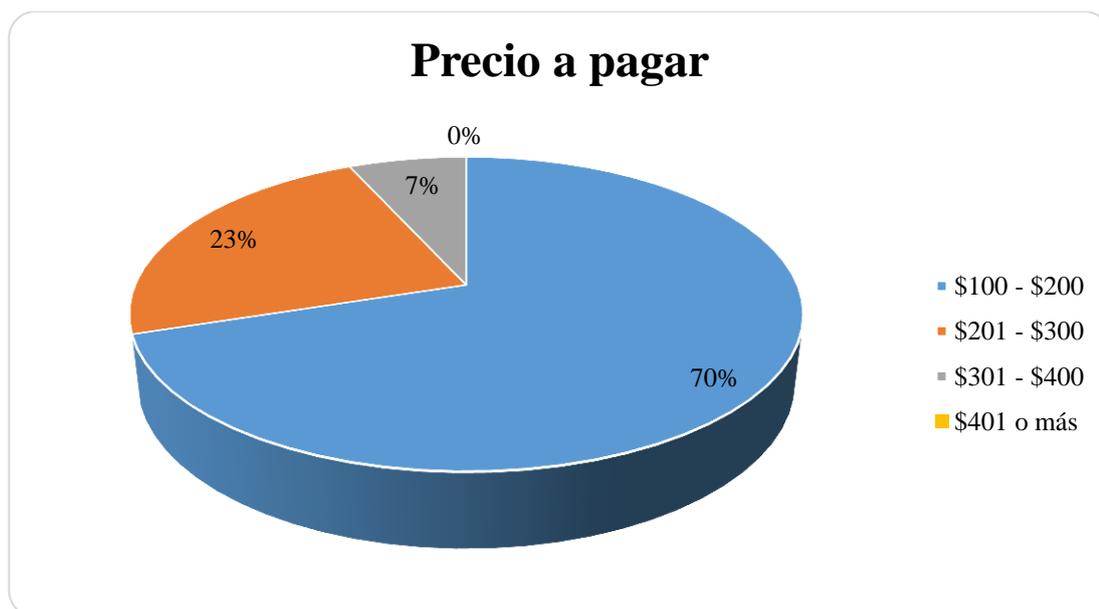
Tabla 18 Precio a pagar

ALTERNATIVAS	f	%
\$ 100 - \$ 200	166	70%
\$ 201 - \$ 300	55	23%
\$ 301 - \$ 400	16	7%
\$ 401 o más	0	0%
TOTAL	237	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

Figura 10 Precio a pagar



Fuente: Encuesta

Elaborado: Las autoras

El 70% estaría dispuesto a pagar por un dormitorio en una residencia temporal para estudiantes de provincia entre \$100 y \$200, debido a que es un costo asequible, el 23% podría cancelar un valor de \$201 y \$300, y sólo una minoría, es decir, el 7% estaría dispuesto a pagar entre \$301 y \$400. Cabe mencionar que ninguno de los estudiantes pagaría más de \$400.

Capítulo IV

4. La Propuesta

4.1. Título de la propuesta

Diseño de un plan de negocios para una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil para universitarios provenientes de provincia, Periodo 2015-2016.

4.2. Justificación de la propuesta

Los estudios universitarios son un aspecto importante para la formación profesional de los individuos que amplía las oportunidades en cuanto a empleos con posibilidades de obtener mayores ingresos. Hoy en día, existen muchas universidades en todo el país que acogen a estudiantes de distintas provincias, sin embargo, existe un factor que no se está considerando debidamente, el cual se relaciona a la estadía de estos estudiantes mientras realizan sus estudios.

Una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil para universitarios provenientes de provincias contribuye a su bienestar, ya que en la mayoría de los casos los estudiantes que llegan a dicha ciudad no encuentran un lugar donde permanecer mientras continúan con sus estudios superiores. Es por tal razón, que se considera importante realizar un plan de negocios dirigido a la creación de una residencia temporal en la que se impulse el bienestar y comodidad de los bachilleres originarios de otras provincias, logrando así reducir sus gastos y mejorando su seguridad a través de una buena atención.

4.3. Objetivo general de la propuesta

Diseñar un plan de negocios para una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil para universitarios provenientes de provincia Periodo 2015-2016.

4.4. Objetivos específicos de la propuesta

- Establecer el proceso administrativo operativo de la residencia temporal para su correcto desenvolvimiento.
- Identificar las herramientas publicitarias más idóneas para su promoción.
- Estimar la viabilidad financiera de la residencia.

4.5. Hipótesis de la propuesta

Si se analizan los factores que influyen en la estadía de los bachilleros oriundos de otras provincias que recurren a Guayaquil para realizar sus estudios superiores, se puede diseñar un plan de negocio para una residencia temporal en el norte de la ciudad de Guayaquil para universitarios provenientes de provincias Periodo 2015-2016.

4.6. Listado de contenidos y Flujo de la propuesta

Administrativo

La empresa y su organización

1. Base legal
 - 1.1. Nombre o razón social
 - 1.2. Titularidad de propiedad de la empresa
 - 1.3. Tipo de empresa (sector, actividad)
2. Organización administrativa
 - 2.1. Estructura orgánica
 - 2.2. Descripción de funciones y procesos
 - 2.3. Organigrama estructural
 - 2.4. Organigrama por puestos

Guía de servicios

Alojamiento

Comercial

1. Estudio de Mercado y Comercialización
 - 1.1. Estrategias de producto o servicios
 - 1.2. Estrategias de precio
 - 1.3. Estrategias de plaza
 - 1.4. Estrategia de promoción

Financiero

1. Estados Financieros
2. Detalle de Inversión de Activos
3. Flujo de Caja
4. Sueldos
5. Depreciaciones
6. Cuadro de Gastos
7. Amortizaciones
8. TIR y VAN
9. Punto de Equilibrio

4.7. Desarrollo de la propuesta

4.7.1. Misión

Brindar alojamiento en habitaciones amuebladas a estudiantes del Ecuador, en un ambiente acogedor, seguro y confortable, con todos los servicios incluidos y atención de calidad.

4.7.2. Visión

Convertir a Casa Norte en una opción prestigiada de alojamiento, entre los estudiantes bachilleres de todo el país, ofreciéndoles un espacio para vivir con todos los servicios incluidos y atención de calidad, en un ambiente de seguridad y confort, que permita concentrarse en sus estudios y alcanzar sus metas profesionales.

4.7.3. FODA

Tabla 19 FODA

FORTALEZA	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">- Proyecto con alto grado de innovación.- Socios estratégicos para su diseño y desarrollo.- Edificio amplio en su capacidad para su atención.	<ul style="list-style-type: none">- Los préstamos bancarios se encuentran limitados en los proyectos.- Bajo nivel de conocimiento de parte de los universitarios provinciales de una residencia.- Desconfianza a nivel del servicio.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">- Existe la posibilidad de inscripción del contrato en el Registro del Inquilinato en caso de que el inquilino no efectúe sus pagos mensuales.- El servicio se convertiría en una moda y la información será de forma directa por los	<ul style="list-style-type: none">- Los costos a nivel universitario se incrementen por lo que no puedan acceder a los servicios de alojamiento.- Inicio de nuevas competencias (residencias universitarias).- Nuevas políticas económicas por parte

potenciales usuarios. - El gobierno está fomentando la inversión nacional.	del gobierno nacional.
---	------------------------

Fuente: elaborado por las autoras

4.7.4. Guía de servicios

Servicio: Alojamiento y lavandería

Lugar de la residencia: Kennedy Norte – Calle Alejandro Andrade Coello Mz. A Solar 11.

Se ofrece alojamiento para 67 estudiantes universitarios que provienen de otras provincias del Ecuador, en donde existen 26 camas tipo literas con capacidad para acoger a 52 estudiantes que compartan habitación y 15 de una plaza para habitaciones individuales, para que la atención sea según los parámetros del servicio.

Asimismo, se proyecta el servicio de lavandería para los estudiantes que los requieran, además de la disponibilidad de una cocina totalmente equipada para que los propios estudiantes se preparen sus alimentos en el momento que así lo deseen.

El edificio con el que cuenta CASA NORTE es de propiedad de un familiar de uno de los socios, por lo cual es arrendado para el uso de la residencia.

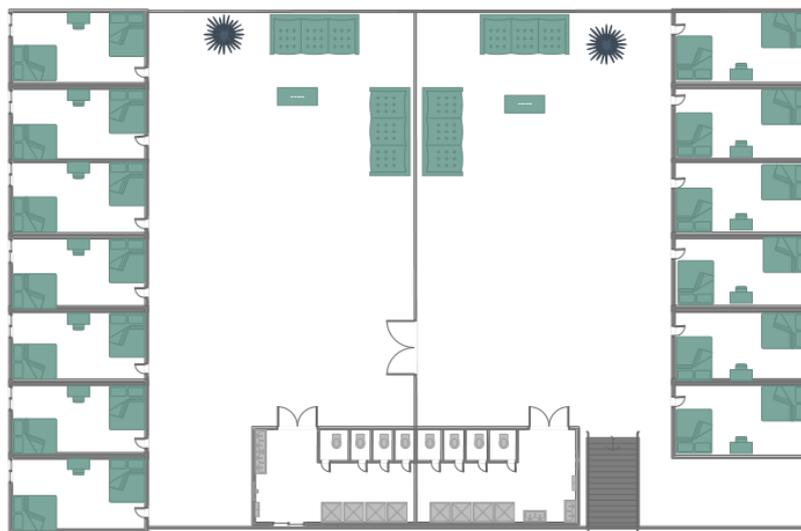
Descripción gráfica

Figura 11 Planta baja



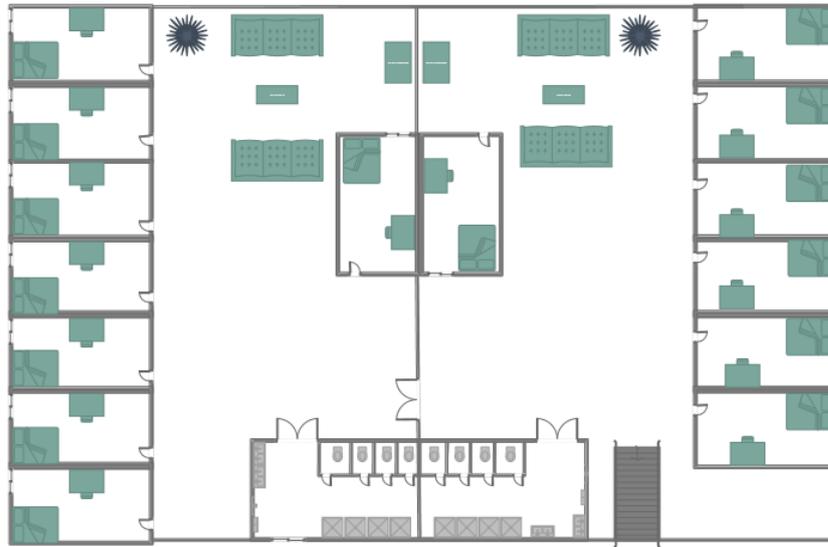
Elaborado por las autoras

Figura 12 Primer piso



Elaborado por las autoras

Figura 13 Segundo piso



Elaborado por las autoras

4.7.5. Cláusulas de servicio de la residencia temporal “CASA NORTE”

1. Una habitación dormitorio con al menos:
 - a. Una cama con colchón, funda de colchón, dos juegos de ropa de cama (con mantas suficientes, o con fundas nórdicas) y, al menos, una almohada.
 - b. Una mesa de noche o equivalente, con lámpara.
 - c. Una silla y mesa de estudio con una lámpara de estudio.
 - d. Ventana con cortinas y persiana.
 - e. Una lámpara de techo que ilumine toda la habitación.
 - f. Un armario con perchas y espacio razonable para que el inquilino pueda guardar sus enseres.
 - g. Un lugar donde colocar a la vista los libros (p.ej. una balda de pared). Una papelería. Un tablón de corcho. Un enchufe disponible para uso discrecional del inquilino (p.ej. para PC, radio, despertador, etc.).
 - h. Aire acondicionado.
2. Disponibilidad de, al menos, un cuarto de baño completo (baño, lavabo, retrete, espejo y toallero), compartido con los demás residentes del piso.
3. Disponibilidad de un salón-comedor, con:

- a. Tantos asientos (sofás o butacas) como residentes, con una mesa de centro.
 - b. Una mesa de comedor con sillas.
 - c. Una lámpara del salón en el techo, y otra de mesa para lectura.
 - d. Una TV. en color.
 - e. Un ventilador.
 - f. Decoración: cuadros, plantas, etc.
4. Uso de una cocina con:
- a. Nevera.
 - b. Microondas.
 - c. Tostadora.
 - d. Placas de cocina.
 - e. Cafetera.
 - f. Lavadora.
 - g. Plancha y tabla de planchar.
 - h. Utensilios imprescindibles de cocina, como cazuelas, sartenes, escurridores, trapos, cuchillos de cocina, tijeras, cucharones, cubo de basura etc.
 - i. Una vajilla suficiente para el número de residentes, que incluye por residente, al menos: dos platos hondos, dos platos llanos, dos platos de postre, dos cucharas soperas, dos tenedores, dos cuchillos, dos cucharas de café, una taza de desayuno con plato, una taza de café con plato, dos vasos de cristal, una cesta de pan, un vaso pequeño, además de cubiertos para servir, una fuente de comida, una sopera, una jarra de agua, una cesta grande para el pan.
 - j. Instrumentos necesarios para la limpieza de la casa: escobón, recogedor, cubo con escurridor, fregona y paños.
5. Un pequeño tablón de anuncios en la zona común.
6. El propietario del apartamento garantiza el buen funcionamiento de las instalaciones del edificio (electricidad, gas, fontanería, etc.) y de los bienes muebles, incluidos los electrodomésticos (lavadora, nevera, televisión, plancha, etc.). El propietario se compromete a reparar tales bienes durante la vigencia de este contrato. Se entiende que dicho compromiso no existe cuando los daños sean causados por culpa o negligencia de los estudiantes.

Salvo este servicio de mantenimiento, el propietario no se obliga con el estudiante a prestar ningún otro servicio adicional, como es lavandería, limpieza periódica de las habitaciones, servicio de comidas, o cualquier otro propio de la industria hotelera.

7. El estudiante, cuando comience a vivir en la residencial, dispondrá de un juego de llaves de la casa (una de la calle y otra de la puerta del piso) para su uso personal, que devolverá al abandonar el alojamiento. En la residencial habrá una llave del buzón a disposición de los demás inquilinos.
8. Con el fin de promover un ambiente universitario, el inquilino se compromete con el inquilino a que durante su estancia sólo alquilará habitaciones a estudiantes universitarios que provengan de otras provincias del país.

4.7.6. Comercial

Estrategia de promoción

Se hará uso de las siguientes herramientas publicitarias:

- Letrero
- Volantes
- Página web
- Tarjeta de presentación
- Afiches
- Redes sociales (Facebook y Twitter)
- Roll up

De todas las estrategias antes mencionadas, el de mayor participación es el de las Redes Sociales, por lo que están vinculadas a un entorno cambiante que va ofreciendo continuamente nuevos retos. En la actualidad todos los estudiantes prácticamente están conectados a Internet en todo momento y en todo lugar, es un medio de información completo y general.

En el anexo 6 se encuentran las imágenes publicitarias que utilizamos para la promoción de la residencia.

Tabla 20 Herramientas publicitarias

ELEMENTOS PUBLICITARIOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (Sin IVA)	IVA	TOTAL INCL. IVA
Letreros	1	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 10,20	\$ 95,20
Afiches	1000	\$ 0,23	\$ 230,00	\$ 27,60	\$ 257,60
Volantes	1000	\$ 0,20	\$ 200,00	\$ 24,00	\$ 224,00
Tarjetas de presentacion	1000	\$ 0,04	\$ 40,00	\$ 4,80	\$ 44,80
Roll Up	1	\$ 40,18	\$ 40,18	\$ 4,82	\$ 45,00
Redes sociales	2	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 12,00	\$ 112,00
Pagina web	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 60,00	\$ 560,00
TOTAL			\$ 1.195,18	\$ 143,42	\$ 1.338,60

Fuente: Elaboración de las autoras

En la tabla antes presentada se muestra el costo de cada una de las herramientas publicitarias a utilizar para la promoción de la residencia temporal.

4.7.7. Administrativo

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

1. Base legal

1.1. Nombre o razón social

EMPRESA ALVARADO & BUSTAMANTE S.A.(RESIDENCIA “CASA NORTE”)

1.2. Titularidad de propiedad de la empresa

Se identifica con la denominación “sociedad anónima” o su abreviatura “S.A.”. La responsabilidad de los accionistas responde al monto de sus acciones. La representación de la sociedad y administración corresponden al representante legal y suplentes, quienes podrán ser nombrados indefinidamente y removidos en cualquier tiempo. El capital se divide en acciones de igual valor.

Para proceder a la constitución de una sociedad anónima se requiere:

- Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos.

- Que se exhiba en dinero en efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y
- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario.

La escritura constitutiva de la sociedad anónima deberá contener, los siguientes datos:

- La parte exhibida del capital social;
- La forma y términos en que deba pagarse la parte insoluta de las acciones;
- La participación en las utilidades concedidas a los fundadores;
- El nombramiento de uno o varios comisarios;
- Las facultades de la asamblea general y las condiciones para la validez de sus deliberaciones, así como para el ejercicio del derecho de voto, en cuanto las disposiciones legales puedan ser modificadas por la voluntad de los socios.

Representante legal de la empresa ALVARADO & BUSTAMANTE S.A.: Ing. Lissette Valverde.

1.3. Tipo de empresa (sector, actividad)

Empresa de Servicios

2. Organización administrativa

2.1. Estructura orgánica

Nivel directivo: Administrador.

Nivel administrativo: Secretaria y Contador.

Nivel de operativo: Personal de limpieza y guardias de seguridad.

2.2. Descripción de funciones y procesos

Administrador

- Es la autoridad máxima de la empresa.
- Se encarga de la planificación de las actividades.
- Controla todas las áreas.
- Toma decisiones.
- Establece las reglas de la empresa.

Perfil:

- Título universitario (Ingeniero en gestión empresarial).
- Experiencia mínima de 3 años en administración de empresas.
- Sexo: masculino o femenino.
- Valores: honrado, leal, respetuoso, puntual, cordial.

Contador

- Realiza el control financiero de la empresa.
- Responsable del pago de los sueldos del personal.
- Establece presupuestos para diversas actividades.
- Informar sobre los recursos económicos de la empresa.

Perfil:

- Título de estudios de nivel superior (CPA o Ingeniero Comercial).
- Experiencia mínima de 2 años en el área financiera o contable.
- Sexo: masculino o femenino.
- Valores: responsable, honesto, leal, organizado.

Secretaria

- Conocer sobre el manejo correcto de Word y Excel.
- Apoyo administrativo y contable

- Recibe y brinda información a los clientes.
- Realiza los cobros y cuadra la caja.
- Supervisa el ingreso y salida de los estudiantes residentes.

Perfil:

- Bachiller.
- Experiencia mínima de 2 años en secretariado, auxiliar administrativo y contable, o áreas similares.
- Sexo: femenino
- Valores: puntual, responsable, honesto.

Guardia de seguridad

- Vigila la entrada y salida de los estudiantes.
- Brinda seguridad a los estudiantes y personal de la residencia.
- Informa si observa alguna anomalía.

Perfil

- Bachiller.
- Experiencia mínima de 1 año en seguridad.
- Sexo: masculino.
- Valores: puntual, responsable, respetuoso, cordial, leal.

Personal de limpieza

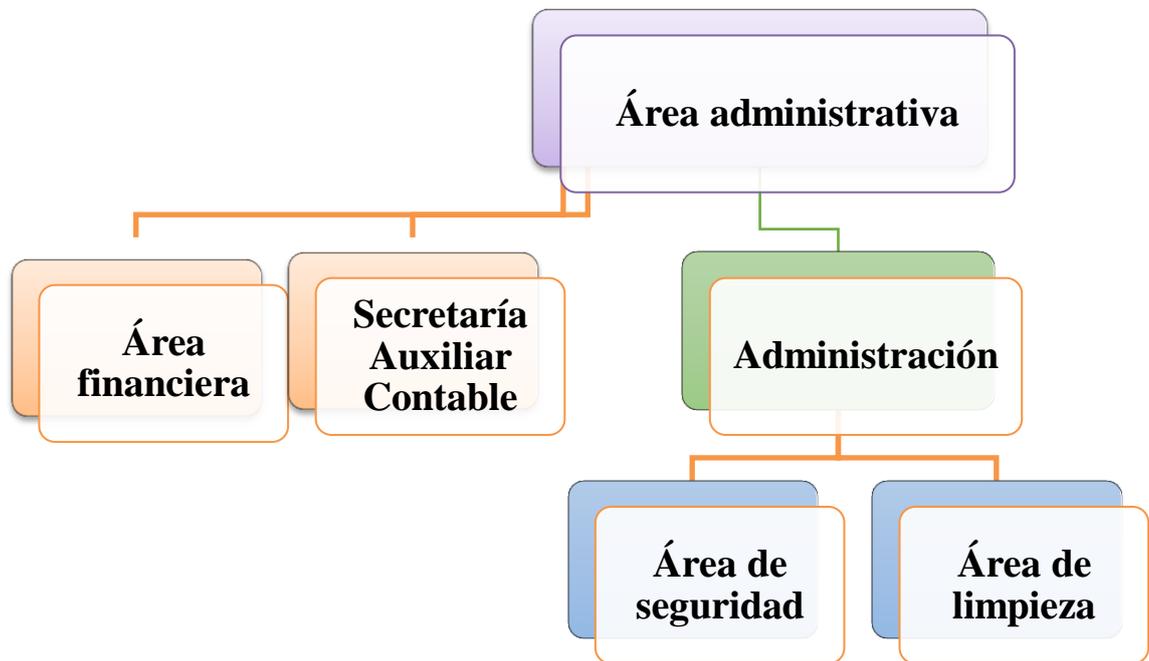
- Limpia todas las áreas de la residencia y las habitaciones.
- Confirma el uso de productos de limpieza de calidad.

Perfil:

- Bachiller.
- No requiere experiencia.
- Valores: amable, honesto, responsable, puntual.

2.3. Organigrama estructural

Figura 14 Organigrama organizacional



Fuente: Elaborado por las autoras

2.4. Organigrama por puestos

Figura 15 Organigrama de puestos



Fuente: Elaborado por las autoras

4.7.8. Permisos municipales

Registro Único del Contribuyente (RUC)

Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

Los plazos para presentar las declaraciones y pagar los impuestos se establecen conforme el noveno dígito del RUC:

Figura 16 Plazos para declaraciones e impuestos

NOVENO DIGITO DEL RUC	IVA			IMPUESTO A LA RENTA
	MENSUAL	SEMESTRAL		
		Primer Semestre	Segundo Semestre	
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero	10 de marzo
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero	12 de marzo
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero	14 de marzo
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero	16 de marzo
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero	18 de marzo
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero	20 de marzo
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero	22 de marzo
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero	24 de marzo
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero	26 de marzo
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero	28 de marzo

Fuente: SRI (2015)

IESS INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL.

De acuerdo a lo dispuesto en el Código Laboral El empleador debe registrarse en IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) y posteriormente registrar a sus empleadores.

Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral: (solicitud de clave para Empleador)

1. Ingresar a la página web www.iess.gob.ec Servicios por Internet
2. Escoger Empleadores
3. Actualizar datos del registro patronal
4. Escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico)
5. Ingresar los datos obligatorios que tienen asterisco
6. Digitar el número de RUC y (En caso de doméstica digitar número de cédula)
7. Seleccionar el tipo de empleador

En el resumen del Registro de Empleador al final del formulario se visualizará imprimir solicitud de clave.

Una vez registrados los datos solicitados, tiene que acercarse a las oficinas de Historia Laboral del Centro de Atención Universal del IESS a solicitar la clave de empleador, con los siguientes documentos:

- Solicitud de Entrega de Clave (impresa del Internet)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
- Copia de pago de un servicio básico (agua , luz o teléfono)
- Calificación artesanal si es artesano calificado.
- Original de la cédula de ciudadanía.

Permiso de funcionamiento (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria - ARCSA)

No requiere permiso de funcionamiento, ya que no está sujeta a vigilancia y control sanitario. (Arcsa, 2015)

Permiso de Funcionamiento – Cuerpo de Bomberos

1. Copia del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
2. Original y Copia de la factura de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento.
3. Certificado de Uso de Suelo.
4. Copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano. (Dependiendo de la actividad si lo requiere)

5. Autorización por escrito del contribuyente o de la compañía indicando la persona que va a realizar el trámite y copia de las cédulas de identidad de la persona que lo autoriza y del autorizado.

Si el trámite lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cédula de identidad. Este pago se realiza cada año en el mes de enero. El pago se lo realiza en el banco de Guayaquil.

Patente Municipal – Municipio de Guayaquil

1. Copia de la Escritura de Constitución (cuando es por primera vez).
2. Copia legible de la cédula de ciudadanía y del nombramiento actualizado del Representante Legal.
3. Original y copia legible del R.U.C. o RISE actualizado.
4. Original y copia legible del Certificado de Seguridad (otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos)

Cabe mencionar que este tipo de pago se cancela en el mes de Marzo para personas naturales y abril para compañías o personas Jurídicas.

Creación de compañías

Para crear una empresa o microempresa nueva, se debe cumplir con varios requisitos con la finalidad de funcionar de manera legal:

- Establecer el nombre de la empresa y presentarlo en la Superintendencia de compañías.
- Elaborar la escritura o constitución de la empresa, la cual debe ser realizada por un abogado y posteriormente, inscrita en una notaría.
- Inscribir la escritura en el Registro Mercantil.
- Realizar el registro en el Superintendencia de compañías.
- Obtener permisos municipales. (El emprendedor, 2015)

Permiso de letreros

- Se toman fotos en donde se va a ubicar el letrero. Se compra la tasa de trámite cuyo valor es de \$2,00 y se liquida los valores en la ventanilla vía pública.

- Ruc, copia de cedula y papeleta de votación.

Una vez ingresado este, un miembro autorizado va a inspeccionar e indican cuanto es el valor a pagar.

4.7.9. Financiero

Inversión Inicial

Tabla 21 Inversión Inicial

Inversión Inicial	
Equipos de Computación	1.980
Muebles y Enseres	34.228
Activos Intangibles	22.500
Capital de Trabajo	30.657
Total	89.365

Política de Financiamiento		\$
Recursos Propios	1	\$ 89.365

Fuente: Elaboración de las autoras

Las autoras consideran que la inversión inicial es de \$89.365, el cual comprende los equipos de oficina, computación, telecomunicaciones, otros activos fijos, gastos de constitución y capital de trabajo. El financiamiento se logra a través de sus propios recursos.

Estado de situación inicial

Tabla 22 Estado de situación inicial

EMPRESA ALVARADO & BUSTAMANTE S.A. (RESIDENCIA “CASA NORTE”)
Estado de Situación Inicial
al 1 de Enero 2015
(Expresado en Dólares)

Activo		Pasivo	
<u>Activo Corriente</u>		<u>Pasivo Corriente</u>	
Efectivo y equivalentes a efectivo	\$ 30.657		
		Total Pasivo Corriente	\$ -
Total Activo Corriente	\$ 30.657		
<u>Activo No Corriente</u>		<u>Pasivo No Corriente</u>	
Propiedad Planta y Equipos			
Muebles y Enseres	\$ 34.228	Total de Pasivo No Corriente	\$ -
Equipos de Computación	\$ 1.980		
Activos Intangibles Adecuaciones y mejoras en bienes arrendados mediante arrendamiento operativo	\$ 22.500	Total Pasivo	\$ -
Total Activo No Corriente	\$ 58.708	<u>Patrimonio</u>	
		Capital Social	\$ 89.365
		Total Patrimonio	\$ 89.365
Total Activo	\$ 89.365	Total Pasivo y Patrimonio	\$ 89.365

Fuente: Elaboración de las autoras

El total de activo lo compone el activo circulante, el activo fijo y el activo diferido, los cuales hacen un total de \$89.365. Cabe mencionar que el pasivo y el Capital es de \$89.365.

Remodelación de Edificio

Tabla 23 Remodelación de Edificio

ADECUACIONES Y MEJORAS EN BIENES ARRENDADOS MEDIANTE ARRENDAMIENTO OPERATIVO	Valor USD
Dirección Técnica	\$ 2.500,00
Planos y maqueta	\$ 1.000,00
Impuestos, tasas y permiso	\$ 3.000,00
Materiales y Mano de Obra Adecuaciones	\$ 16.000,00
Total	\$ 22.500,00

DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL EDIFICIO			
DESCRIPCIÓN HABITACIONES		AREA TOTAL EDIFICIO	
Tipo	No. Habitaciones	M2	Total M2
Individual	15	14	210
Compartida (4)	13	22	286
Total	28	13	496

Fuente: Elaboración de las autoras

La residencia cuenta con 28 habitaciones, siendo 15 individuales y 13 compartidas entre 4 personas. El costo por la remodelación es de \$22.500 tomando en cuenta la dirección técnica, los planos y maqueta, impuestos, y la mano de obra.

Inversión de Activos

Tabla 24 Inversión de activos

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	UNIDADES	COSTO UNITARIO	IVA	COSTO TOTAL	TOTAL	VALOR TOTAL
COMPUTADORAS INTEL 1,8GHZ, MEMORY RAM 2GB, DISCO	3	\$ 660,02		\$ 660,02	\$ 1.980,06	\$ 1.980,06
MUEBLES Y ENSERES				\$ 0,00		
ESCRITORIOS 1,70 X 0,60, CON	7	\$ 85,68		\$ 85,68	\$ 599,76	
SILLAS MODELO GRAFITTI	7	\$ 52,30		\$ 52,30	\$ 366,10	
TELEFONOS SENCILLOS PANASONIC	5	\$ 34,20		\$ 34,20	\$ 171,00	
CAMAS LITERAS	26	\$ 160,00		\$ 160,00	\$ 4.160,00	
CAMAS DE 1 PLAZA	15	\$ 180,00		\$ 180,00	\$ 2.700,00	
SOFAS	2	\$ 329,00		\$ 329,00	\$ 658,00	
ASPIRADORA	1	\$ 106,00		\$ 106,00	\$ 106,00	
TELEVISORES	30	\$ 158,40		\$ 158,40	\$ 4.752,00	
AIRES ACONDICIONADOS	15	\$ 400,00		\$ 400,00	\$ 6.000,00	
ROPEROS	30	\$ 220,00		\$ 220,00	\$ 6.600,00	
JUEGOS DE COMEDOR	3	\$ 650,00		\$ 650,00	\$ 1.950,00	
DISPENSADOR DE AGUA	3	\$ 268,03		\$ 268,03	\$ 804,09	
REFRIGERADORA	1	\$ 750,00		\$ 750,00	\$ 750,00	
OLLA ARROCERA	3	\$ 80,00		\$ 80,00	\$ 240,00	
COCINA	2	\$ 600,00		\$ 600,00	\$ 1.200,00	
LAVADORA	3	\$ 251,37		\$ 251,37	\$ 754,11	
SECADORA	3	\$ 702,45		\$ 702,45	\$ 2.107,35	
TOSTADORA	1	\$ 19,20		\$ 19,20	\$ 19,20	
MICROONDAS	2	\$ 145,00		\$ 145,00	\$ 290,00	
TOTAL					\$ 34.227,61	\$ 34.227,61
TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS						\$ 36.207,67
Activos Intangibles Adecuaciones y mejoras en bienes arrendados mediante arrendamiento operativo						22.500
CAPITAL DE TRABAJO (PROMEDIO 3 MESES COSTOS Y GASTOS OPERATIVOS)						30.657
TOTAL INVERSIÓN INICIAL						\$ 89.364,79

Fuente: Elaboración de las autoras

La inversión de activos como muebles de oficina, equipo de computación, de telecomunicaciones y otros activos hace un valor total de \$89.364,79.

El capital de trabajo necesario para el inicio de operaciones es de \$30.657, en el que se consideran tres meses previos.

Presupuesto de Ventas

Tabla 25 Presupuesto de Venta

PRESUPUESTO DE VENTAS

Precio Servicio		Canon mensual
Alojamiento	Habitación individual	\$ 205,00
	Habitación Compartida	\$ 155,00
Lavandería		\$ 30,00

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1									
Precio Servicio	Canon mensual	No. Habitaciones	Personas por Habitación	Número de arrendatarios	Total Mensual Individual	TOTAL MENSUAL	%	TOTAL ANUAL	
Alojamiento	Habitación individual	\$ 205,00	15	1	15	\$ 3.075,00	\$ 11.135,00	23,39%	\$ 133.620,00
	Habitación Compartida	\$ 155,00	13	4	52	\$ 8.060,00		61,32%	
Lavandería	\$ 30,00			67	\$ 2.010,00	\$ 2.010,00	15,29%	\$ 24.120,00	
TOTAL						\$ 13.145,00	100,00%	\$ 157.740,00	

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2									
Precio Servicio	Canon mensual	No. Habitaciones	Personas por Habitación	Número de arrendatarios	Total Mensual Individual	TOTAL MENSUAL	%	TOTAL ANUAL	
Alojamiento	Habitación individual	\$ 215,25	15	1	15	\$ 3.228,75	\$ 11.691,75	23,39%	\$ 140.301,00
	Habitación Compartida	\$ 162,75	13	4	52	\$ 8.463,00		61,32%	
Lavandería	\$ 31,50			67	\$ 2.110,50	\$ 2.110,50	15,29%	\$ 25.326,00	
TOTAL						\$ 13.802,25	100,00%	\$ 165.627,00	

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 3									
Precio Servicio	Canon mensual	No. Habitaciones	Personas por Habitación	Número de arrendatarios	Total Mensual Individual	TOTAL MENSUAL	%	TOTAL ANUAL	
Alojamiento	Habitación individual	\$ 226,01	15	1	15	\$ 3.390,19	\$ 12.276,34	23,39%	\$ 147.316,05
	Habitación Compartida	\$ 170,89	13	4	52	\$ 8.886,15		61,32%	
Lavandería	\$ 33,08			67	\$ 2.216,03	\$ 2.216,03	15,29%	\$ 26.592,30	
TOTAL						\$ 14.492,36	100,00%	\$ 173.908,35	

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 4									
Precio Servicio	Canon mensual	No. Habitaciones	Personas por Habitación	Número de arrendatarios	Total Mensual Individual	TOTAL MENSUAL	%	TOTAL ANUAL	
Alojamiento	Habitación individual	\$ 237,31	15	1	15	\$ 3.559,70	\$ 12.890,15	23,39%	\$ 154.681,85
	Habitación Compartida	\$ 179,43	13	4	52	\$ 9.330,46		61,32%	
Lavandería	\$ 34,73			67	\$ 2.326,83	\$ 2.326,83	15,29%	\$ 27.921,92	
TOTAL						\$ 15.216,98	100,00%	\$ 182.603,77	

PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 5									
Precio Servicio	Canon mensual	No. Habitaciones	Personas por Habitación	Número de arrendatarios	Total Mensual Individual	TOTAL MENSUAL	%	TOTAL ANUAL	
Alojamiento	Habitación individual	\$ 249,18	15	1	15	\$ 3.737,68	\$ 13.534,66	23,39%	\$ 162.415,95
	Habitación Compartida	\$ 188,40	13	4	52	\$ 9.796,98		61,32%	
Lavandería	\$ 36,47			67	\$ 2.443,17	\$ 2.443,17	15,29%	\$ 29.318,01	
TOTAL						\$ 15.977,83	100,00%	\$ 191.733,96	

Fuente: Elaboración de las autoras

Las ventas generadas en el primer año dan un total de \$157.740 y para el quinto año los ingresos serán por \$191.733,96

Depreciación de los activos

Tabla 26 Depreciación de los activos

CUADRO DE DEPRECIACIONES ACTIVOS PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS						
Detalle	% Depreciación	Tiempo de Vida Util	Valor Total	Valor Residual	Base Depreciación	Depreciación Anual
EQUIPO DE OFICINA						
ESCRITORIOS 1,70 X 0,60, CON PORTATECLADO	10%	10	\$ 599,76	\$ 59,98	\$ 539,78	\$ 53,98
SILLAS MODELO GRAFITTI	10%	10	\$ 366,10	\$ 36,61	\$ 329,49	\$ 32,95
TELEFONOS SENCILLOS PANASONIC	10%	10	\$ 171,00	\$ 8,55	\$ 162,45	\$ 16,25
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
COMPUTADORAS INTEL 1,8GHZ, MEMORY RAM 2GB, DISCO 160GB, MONITOR 17" LICENCIA WINDOWS VISTA	33,33%	3	\$ 1.980,06	\$ 198,01	\$ 1.782,05	\$ 594,02
OTROS ACTIVOS						
CAMAS LITERAS	10%	10	\$ 4.160,00	\$ 416,00	\$ 3.744,00	\$ 374,40
CAMAS DE 1 PLAZA	10%	10	\$ 2.700,00	\$ 270,00	\$ 2.430,00	\$ 243,00
SOFAS	10%	10	\$ 658,00	\$ 65,80	\$ 592,20	\$ 59,22
ASPIRADORA	10%	10	\$ 106,00	\$ 10,60	\$ 95,40	\$ 9,54
TELEVISORES	33,33%	3	\$ 4.752,00	\$ 475,20	\$ 4.276,80	\$ 1.425,46
AIRES ACONDICIONADOS	10%	10	\$ 6.000,00	\$ 600,00	\$ 5.400,00	\$ 540,00
ROPEROS	10%	10	\$ 6.600,00	\$ 660,00	\$ 5.940,00	\$ 594,00
JUEGOS DE COMEDOR	10%	10	\$ 1.950,00	\$ 195,00	\$ 1.755,00	\$ 175,50
DISPENSADOR DE AGUA	33,33%	3	\$ 804,09	\$ 80,41	\$ 723,68	\$ 241,20
REFRIGERADORA	10%	10	\$ 750,00	\$ 75,00	\$ 675,00	\$ 67,50
OLLA ARROCERA	33,33%	3	\$ 240,00	\$ 24,00	\$ 216,00	\$ 71,99
COCINA	10%	10	\$ 1.200,00	\$ 120,00	\$ 1.080,00	\$ 108,00
LAVADORA	33,33%	3	\$ 754,11	\$ 75,41	\$ 678,70	\$ 226,21
SECADORA	33,33%	3	\$ 2.107,35	\$ 210,74	\$ 1.896,62	\$ 632,14
TOSTADORA	33,33%	3	\$ 19,20	\$ 1,92	\$ 17,28	\$ 5,76
MICROONDAS	33,33%	3	\$ 290,00	\$ 29,00	\$ 261,00	\$ 86,99
TOTALES			\$ 36.207,67	\$ 3.309,08	\$ 32.595,45	\$ 4.860,92

Fuente: Elaboración de las autoras

El porcentaje de depreciación de los activos para los muebles de oficina es del 10%, equipos de computación y de telecomunicación es del 33,33% cada uno, y para otros activos es del 10%. El total de depreciación anual de estos activos entre los 3 primeros años es de \$4.846,52.

Gastos de Remuneración y Beneficios Sociales

Tabla 27 Gastos de Remuneración y Beneficios Sociales

GASTOS POR SUELDO DE PERSONAL (SIN CONSIDERAR INFLACION)													
DETALLE	AÑO 1				%	Años 2 y 3				AÑO 4 y AÑO 5			
	PERSONAL	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL		ANUAL	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL	ANUAL	CANTIDAD	MENSUAL	TOTAL MENSUAL
ADMINISTRATIVO													
Administrador (Gerente)	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 8.400,00	21,38%	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 8.400,00	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Secretaría	1	\$ 354,00	\$ 354,00	\$ 4.248,00	10,81%	1	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 4.500,00	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Contador	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 5.400,00	13,74%	1	\$ 480,00	\$ 480,00	\$ 5.760,00	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 6.000,00
SUBTOTAL				\$ 18.048,00	45,94%				\$ 18.660,00				\$ 19.200,00
DE SERVICIO													
Ayudantes lavandería	1	\$ 354,00	\$ 354,00	\$ 4.248,00	10,81%	1	\$ 375,00	\$ 375,00	\$ 4.500,00	1	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Seguridad	2	\$ 354,00	\$ 708,00	\$ 8.496,00	21,62%	2	\$ 375,00	\$ 750,00	\$ 9.000,00	2	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Ayudantes limpieza	2	\$ 354,00	\$ 708,00	\$ 8.496,00	21,62%	2	\$ 375,00	\$ 750,00	\$ 9.000,00	2	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 9.600,00
SUBTOTAL				\$ 21.240,00	54,06%				\$ 22.500,00				\$ 24.000,00
TOTALES	8		\$ 3.274,00	\$ 39.288,00	100,00%	8		\$ 3.430,00	\$ 41.160,00	8		\$ 3.600,00	\$ 43.200,00

Descripción Remuneraciones y Beneficios Sociales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo	\$ 39.288,00	\$ 42.551,21	\$ 42.551,21	\$ 44.660,16	\$ 44.660,16
Décimo tercero	\$ 2.574,00	\$ 2.845,93	\$ 2.845,93	\$ 3.021,68	\$ 3.021,68
Décimo cuarto	\$ 2.478,00	\$ 2.562,00	\$ 2.625,00	\$ 2.800,00	\$ 2.562,00
Vacaciones	\$ 1.637,00	\$ 1.772,97	\$ 1.772,97	\$ 1.860,84	\$ 1.860,84
Fondo de reserva	\$ 0,00	\$ 3.545,93	\$ 3.545,93	\$ 3.721,68	\$ 3.721,68
Aporte Patronal, IECE, SETEC	\$ 4.773,49	\$ 5.169,97	\$ 5.169,97	\$ 5.426,21	\$ 5.426,21
TOTAL	\$ 50.750,49	\$ 58.448,01	\$ 58.511,01	\$ 61.490,57	\$ 61.252,57
Asignación % a Rubro Estado de Resultados			Total		
Asignación Costo de Servicios	\$ 23.313,60	\$ 26.849,67	\$ 26.878,61	\$ 28.247,35	\$ 28.138,02
Asignación Gastos Administrativos	\$ 27.436,89	\$ 31.598,35	\$ 31.632,41	\$ 33.243,22	\$ 33.114,55
TOTAL	\$ 50.750,49	\$ 58.448,01	\$ 58.511,01	\$ 61.490,57	\$ 61.252,57

Fuente: Elaboración de las autoras

En el primer año los gastos por sueldo de personal suman un total de \$50.750,49, mientras que para el año cinco es de \$61.252,57.

Costos de Servicio y Gastos Operativos

Tabla 28 Costo de Servicio y Gastos Operativos

COSTOS DE SERVICIOS Y GASTOS DE ADMINISTRACIÓN ANUALES					
AÑO	1	2	3	4	5
COSTO SERVICIOS					
Sueldos y beneficios	\$ 23.313,60	\$ 26.849,67	\$ 26.878,61	\$ 28.247,35	\$ 28.138,02
Suministros de limpieza	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16
Energía Eléctrica	\$ 9.072,00	\$ 9.525,60	\$ 10.001,88	\$ 10.501,97	\$ 11.027,07
Agua	\$ 8.532,00	\$ 8.958,60	\$ 9.406,53	\$ 9.876,86	\$ 10.370,70
Arriendo de edificio	\$ 32.400,00	\$ 34.020,00	\$ 35.721,00	\$ 37.507,05	\$ 39.382,40
Depreciaciones	\$ 4.846,52	\$ 4.846,52	\$ 4.846,52	\$ 2.156,76	\$ 2.156,76
Amortizaciones	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00
TV Cable/Internet	\$ 10.080,00	\$ 10.584,00	\$ 11.113,20	\$ 11.668,86	\$ 12.252,30
Total Costos de Servicios	\$ 91.214,12	\$ 97.790,38	\$ 101.011,54	\$ 103.042,34	\$ 106.452,42
GASTOS OPERATIVOS					
Sueldos y beneficios sociales	\$ 27.436,89	\$ 31.598,35	\$ 31.632,41	\$ 33.243,22	\$ 33.114,55
Suministros de Oficina	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Arriendo de edificio	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82
Teléfono	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Publicidad Página web	\$ 3.500,00	\$ 3.675,00	\$ 3.858,75	\$ 4.051,69	\$ 4.254,27
TV Cable/Internet	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16
Depreciaciones	\$ 697,19	\$ 697,19	\$ 697,19	\$ 103,17	\$ 103,17
Agua	\$ 948,00	\$ 995,40	\$ 1.045,17	\$ 1.097,43	\$ 1.152,30
Energía Eléctrica	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89	\$ 1.225,23
Total Gastos Operativos	\$ 40.070,08	\$ 44.828,34	\$ 45.489,04	\$ 47.163,81	\$ 47.726,01
TOTAL	\$ 131.284,20	\$ 142.618,72	\$ 146.500,57	\$ 150.206,14	\$ 154.178,43

Fuente: Elaboración de las autoras

Los gastos de administración anual para el primer año son de \$131.284,20, mientras que para el quinto año hace un total de \$154.178,43.

Estado de resultado

Tabla 29 Estado de resultado integral

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO					
AÑO	1	2	3	4	5
Ingresos					
Alojamiento	\$ 133.620,00	\$ 140.301,00	\$ 147.316,05	\$ 154.681,85	\$ 162.415,95
Lavandería	\$ 24.120,00	\$ 25.326,00	\$ 26.592,30	\$ 27.921,92	\$ 29.318,01
Total Ingresos	\$ 157.740,00	\$ 165.627,00	\$ 173.908,35	\$ 182.603,77	\$ 191.733,96
Costos por Servicios	\$ 91.214,12	\$ 97.790,38	\$ 101.011,54	\$ 103.042,34	\$ 106.452,42
Sueldos y beneficios sociales	\$ 23.313,60	\$ 26.849,67	\$ 26.878,61	\$ 28.247,35	\$ 28.138,02
Suministros de limpieza	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16
Energía Eléctrica	\$ 9.072,00	\$ 9.525,60	\$ 10.001,88	\$ 10.501,97	\$ 11.027,07
Agua	\$ 8.532,00	\$ 8.958,60	\$ 9.406,53	\$ 9.876,86	\$ 10.370,70
Arriendos	\$ 32.400,00	\$ 34.020,00	\$ 35.721,00	\$ 37.507,05	\$ 39.382,40
Depreciaciones	\$ 4.846,52	\$ 4.846,52	\$ 4.846,52	\$ 2.156,76	\$ 2.156,76
Amortizaciones	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00	\$ 2.250,00
TV Cable/Internet	\$ 10.080,00	\$ 10.584,00	\$ 11.113,20	\$ 11.668,86	\$ 12.252,30
UTILIDAD BRUTA	\$ 66.525,88	\$ 67.836,62	\$ 72.896,81	\$ 79.561,43	\$ 85.281,54
Gastos Operacionales	\$ 39.208,08	\$ 43.003,44	\$ 44.440,28	\$ 46.014,61	\$ 46.471,36
Sueldos y beneficios sociales	\$ 27.436,89	\$ 31.598,35	\$ 31.632,41	\$ 33.243,22	\$ 33.114,55
Suministros de Oficina	\$ 1.200,00	\$ 1.260,00	\$ 1.323,00	\$ 1.389,15	\$ 1.458,61
Arriendos	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82
Gastos de Telecomunicaciones	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
TV Cable/Internet	\$ 720,00	\$ 756,00	\$ 793,80	\$ 833,49	\$ 875,16
Publicidad Página web	\$ 3.500,00	\$ 3.675,00	\$ 3.858,75	\$ 4.051,69	\$ 4.254,27
Depreciaciones	\$ 697,19	\$ 697,19	\$ 697,19	\$ 103,17	\$ 103,17
Agua	\$ 50,00	\$ 52,50	\$ 55,13	\$ 57,88	\$ 60,78
Energía Eléctrica	\$ 84,00	\$ 88,20	\$ 92,61	\$ 97,24	\$ 102,10
Misceláneos	\$ 960,00	\$ 88,20	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
UTILIDAD NETA EN OPERACIÓN	\$ 27.317,80	\$ 24.833,18	\$ 28.456,53	\$ 33.546,82	\$ 38.810,18
Utilidad Antes de Participación Utilidades trabajadores	\$ 27.317,80	\$ 24.833,18	\$ 28.456,53	\$ 33.546,82	\$ 38.810,18
(-) 15% Participación Utilidades Trabajadores	\$ 4.097,67	\$ 3.724,98	\$ 4.268,48	\$ 5.032,02	\$ 5.821,53
(=) Utilidad Antes de Impuestos	\$ 23.220,13	\$ 20.735,51	\$ 24.731,56	\$ 29.278,34	\$ 33.778,16
(-) 22% Impuesto Renta	\$ 5.108,43	\$ 4.561,81	\$ 5.440,94	\$ 6.441,23	\$ 7.431,20
Utilidad Antes de Reserva Legal	\$ 18.111,70	\$ 16.173,70	\$ 19.290,61	\$ 22.837,10	\$ 26.346,96
(-) 10% Reserva Legal	\$ 1.811,17	\$ 1.617,37	\$ 1.929,06	\$ 2.283,71	\$ 2.634,70
Utilidad Neta	\$ 16.300,53	\$ 14.556,33	\$ 17.361,55	\$ 20.553,39	\$ 23.712,27

Fuente: Elaboración de las autoras

En el estado de resultados se refleja la utilidad neta durante los cinco primeros años, en el cual se muestra que en año 1 ésta es de \$16.300,53, mientras que en el quinto es de \$23.712,27.

Flujo de Efectivo

Tabla 30 Flujo de Efectivo

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO OPERACIONAL						
INGRESOS OPERACIONALES						
Cobros por Servicios						
Alojamiento		\$ 133.620,00	\$ 140.301,00	\$ 147.316,05	\$ 154.681,85	\$ 162.415,95
Lavandería		\$ 24.120,00	\$ 25.326,00	\$ 26.592,30	\$ 27.921,92	\$ 29.318,01
Total ingresos operacionales		\$ 157.740,00	\$ 165.627,00	\$ 173.908,35	\$ 182.603,77	\$ 191.733,96
EGRESOS OPERACIONALES						
Pago a proveedores		\$ 71.878,00	\$ 74.552,10	\$ 79.147,10	\$ 83.056,45	\$ 87.161,27
Pagos por remuneraciones y beneficios		\$ 50.750,49	\$ 58.448,01	\$ 58.511,01	\$ 61.490,57	\$ 61.252,57
Pago 15% Reparto Utilidades Trabajadores		\$ 0,00	\$ 4.097,67	\$ 3.724,98	\$ 4.268,48	\$ 5.032,02
Pago Impuesto a la Renta		\$ 0,00	\$ 5.108,43	\$ 4.561,81	\$ 5.440,94	\$ 6.441,23
Total egresos Operacionales		\$ 122.628,49	\$ 133.000,11	\$ 137.658,11	\$ 144.547,02	\$ 148.413,84
Flujo Neto Operativo		\$ 35.111,51	\$ 32.626,89	\$ 36.250,24	\$ 38.056,75	\$ 43.320,11
Inversión Inicial	\$ 89.365,00					
TOTAL	\$ 89.365,00	\$ 35.111,51	\$ 32.626,89	\$ 36.250,24	\$ 38.056,75	\$ 43.320,11
Flujo Neto de Efectivo	\$ (89.365,00)	\$ 35.111,51	\$ 32.626,89	\$ 36.250,24	\$ 38.056,75	\$ 43.320,11
Saldo Inicial Capital Trabajo		\$ 30.657,12				
Flujo Total Efectivo		\$ 65.768,63	\$ 32.626,89	\$ 36.250,24	\$ 38.056,75	\$ 43.320,11
Tasa descuento	10%					
VAN	\$ 45.132,65					

Fuente: Elaboración de las autoras

El flujo neto de efectivo para el primer año es de \$65.768,63 mientras que para el quinto año disminuye a \$43320,11.

Periodo de Recuperación o Payback

Tabla 31 Periodo de Recuperación

PAYBACK

Tasa Descuento

10,00%

Detalle	Inversión	AÑO 1	AÑO 2	suma 2 primeros años	AÑO 3 (\$ 21,626.61+14,623.63) 59,66% de año: 7 meses, 5 días)	AÑO 4	AÑO 5
Flujo de Caja	-89.365,00	35.111,51	32.626,89	67.738,39	36.250,24	38.056,75	43.320,11

Período de recuperación 2 años 7 meses 5 días

Fuente: Elaboración de las autoras

Estado de Situación final

Tabla 32 Estado de Situación final

EMPRESA ALVARADO & BUSTAMANTE S.A. (RESIDENCIA "CASA NORTE")
 Estado de Situación Financiera
 al 31 de Diciembre 2015
 (Expresado en Dólares)

Activo		Pasivo	
Activo Corriente		Pasivo Corriente	
Efectivo y equivalentes a efectivo	\$ 65.769	15% Reparto Utilidades Trabajadores	\$ 4.097,67
		22% Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 5.108,43
Total Activo Corriente	\$ 65.769	Total Pasivo Corriente	\$ 9.206,10
Activo No Corriente		Pasivo No Corriente	
Propiedad Planta y Equipos		Pasivo No Corriente	
Muebles y Enseres	\$ 34.228		0,00
Equipos de Computación	\$ 1.980		
	\$ 36.208	Total Pasivo	\$ 9.206,10
Menos: Depreciación		Patrimonio	
Acumulada PPyE	\$ 5.543,71		
	\$ 30.664		
Activos Intangibles			
Adecuaciones y mejoras en bienes arrendados mediante arrendamiento operativo		Capital Social	\$ 89.364,79
	\$ 22.500		
menos: Amortización Activos Intangibles	\$ 2.250	Reserva Legal	\$ 1.811,17
	\$ 20.250	Utilidad del Ejercicio	\$ 16.300,53
		Total Patrimonio	\$ 107.476,50
Total Activo No Corriente			
	\$ 50.914		
Total Activo	\$ 116.682,59	Total Pasivo y Patrimonio	\$ 116.682,59

Fuente: Elaboración de las autoras

El estado de situación final refleja que los activos son de \$116.682,59 y el pasivo con el patrimonio poseen igual valor.

Cálculo del punto de equilibrio en valor monetario

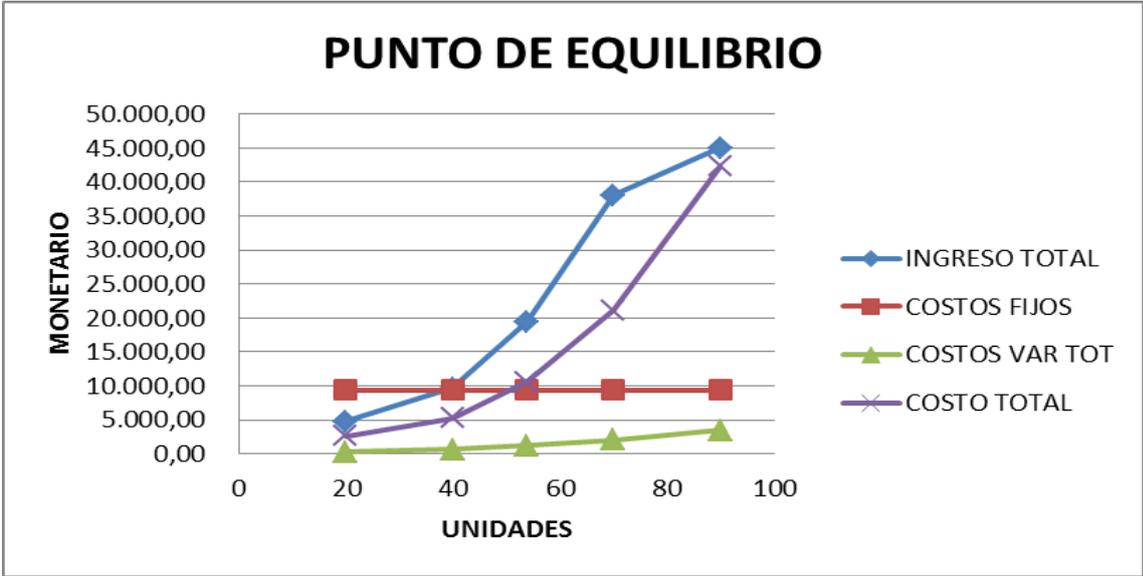
Tabla 33 Cálculo del punto de equilibrio en valor monetario

Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos Totales	\$ -	\$ 157.740,00	\$ 165.627,00	\$ 173.908,35	\$ 182.603,77	\$ 191.733,96
Costos Variables Totales		\$ 18.408,00	\$ 19.328,40	\$ 20.294,82	\$ 21.309,56	\$ 22.375,04
Contribución Marginal Total		\$ 139.332,00	\$ 146.298,60	\$ 153.613,53	\$ 161.294,21	\$ 169.358,92
Promedio ponderado de porcentaje de contribución Marginal		88,33%	88,33%	88,33%	88,33%	88,33%
Costos Fijos		\$ 112.098,20	\$ 117.356,16	\$ 120.980,29	\$ 122.518,83	\$ 125.412,03
Punto de Equilibrio Anual en dólares		\$ 126.908,17	\$ 132.860,80	\$ 136.963,73	\$ 138.705,53	\$ 141.980,97
Punto de Equilibrio Mensual en dólares		\$ 10.575,68	\$ 11.071,73	\$ 11.413,64	\$ 11.558,79	\$ 11.831,75
FORMULA	$PE \$ = \text{Costos Fijos} / [1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})]$					

Fuente: Elaboración de las autoras

En cuanto al punto de equilibrio en dólares, en el primer año es de \$126.908,17, mientras que para el quinto año \$141.980,97.

Figura 17 Punto de equilibrio en unidades y monetario



Fuente: Elaboración de las autoras

Cálculo del Punto de Equilibrio en UNIDADES

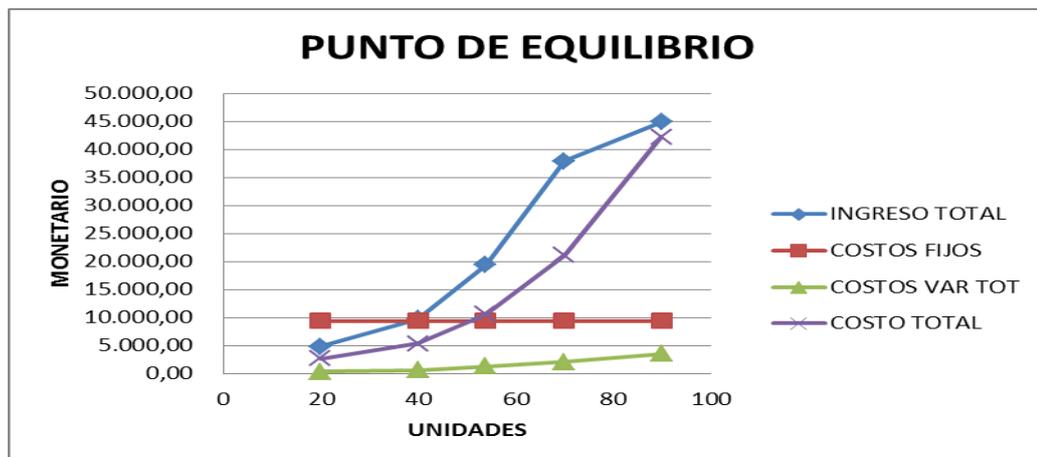
Tabla 34 Cálculo del punto de equilibrio en unidades

Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos Totales		\$ 157.740,00	\$ 165.627,00	\$ 173.908,35	\$ 182.603,77	191.733,96
Hospedaje	\$ -	\$ 133.620,00	\$ 140.301,00	\$ 147.316,05	\$ 154.681,85	162.415,95
Lavandería	\$ -	\$ 24.120,00	\$ 25.326,00	\$ 26.592,30	\$ 27.921,92	29.318,01
Relación proporcional de los Ingresos/Costos						
Hospedaje		85%	85%	85%	85%	85%
Lavandería		15%	15%	15%	15%	15%
Costos Variables Totales		\$ 18.408,00	\$ 19.328,40	\$ 20.294,82	\$ 21.309,56	22.375,04
Hospedaje		\$ 15.593,24	\$ 16.372,90	\$ 17.191,54	\$ 18.051,12	18.953,68
Lavandería		\$ 2.814,76	\$ 2.955,50	\$ 3.103,28	\$ 3.258,44	3.421,36
Costos Fijos		\$ 112.098,20	\$ 117.356,16	\$ 120.980,29	\$ 122.518,83	125412,0255
Hospedaje		\$ 94.957,28	\$ 99.411,25	\$ 102.481,21	\$ 103.784,49	\$ 106.235,29
Lavandería		\$ 17.140,92	\$ 17.944,91	\$ 18.499,08	\$ 18.734,34	\$ 19.176,73
Unidades Vendidas						
Hospedaje		67	67	67	67	67
Lavandería		67	67	67	67	67
Punto de Equilibrio Anual para Hospedaje en unidades		54	54	53	51	50
Punto de Equilibrio Mensual para Hospedaje en unidades		4	4	4	4	4
Punto de Equilibrio Anual para Lavandería en unidades		54	54	53	51	50
Punto de Equilibrio Mensual para Lavandería en unidades		4	4	4	4	4
FORMULA	PE U = Costos Fijos x Unidades Producidas / Ventas Totales – Costos Variables					
A	B	C AXB	D	E	FBXE	BD+F
PRECIO VTA UNIT	CANTIDAD	INGRESO TOTAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VAR UNIT	COSTOS VAR TOT	COSTO TOTAL
360,00	20	4.800,00	9.341,52	22,90	300,00	2.643,92
360,00	40	9.700,00	9.341,52	22,90	600,00	5.287,84
360,00	54	19.405,51	9.341,52	22,90	1.234,16	10.575,68
360,00	70	38.000,00	9.341,52	22,90	2.000,00	21.151,36
360,00	90	45.000,00	9.341,52	22,90	3.500,00	42.302,72

Fuente: Elaboración de las autoras

En cuanto al punto de equilibrio en unidades, se alcanza a vender 54 habitaciones y lavandería combinada.

Figura 18 Punto de equilibrio en unidades en unidades y monetario



Fuente: Elaboración de las autoras

Cálculo del TIR y VAN

Tabla 35 Cálculo del TIR y VAN

TASA DE DESCUENTO	10%
VAN	\$ 45.132,65
TIR	29,12%

Fuente: Elaboración de las autoras

De acuerdo al cálculo del TIR y VAN, se establece que el VAN es de \$45.132,65, que proporciona la información de que el proyecto es económicamente rentable mientras que, el TIR sea de 29,12% que manifiesta que el proyecto es financieramente rentable. Además se contempla que la tasa de descuento es de 10,00%.

La elaboración de este ejemplo permite obtener varias opciones para desarrollar el mismo y en el que se ha encontrado la posibilidad de que se pueda usar el 100% de ocupación de las habitaciones desde el inicio, debido a la falta de residencias universitarias para estudiantes que viven fuera de la ciudad de Guayaquil; el hecho de encontrarse con un tema específicamente particular que permite señalar la ocupación total de la misma, ya que no existen en el ámbito de competencia otros hospedajes u otros servicios similares en nuestra ciudad.

Previo a la realización del proyecto, las autoras se percataron de acuerdo a los resultados de las encuestas elaboradas a los estudiantes de las universidades Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil y a la Universidad de Guayaquil, que es factible el uso del total de ocupación de las habitaciones desde el primer año, a razón que siempre ha existido la dificultad de donde hospedar a los jóvenes estudiantes al finalizar el bachillerato, y se determina que existe una necesidad adicional a nuestra

capacidad, nuestra propuesta de que desde el inicio la utilización del local estará cubierta en un 100% por lo que los estudiantes están esperando el servicio de forma anticipada.

El análisis financiero es de carácter teórico en donde se muestra una proyección en la estructuración y evaluación de la residencia CASA NORTE, basándose en los requisitos de su implementación y enfocándose en una ocupación del 100% de las habitaciones. Además existe un análisis de sensibilidad en donde se muestran escenarios tanto optimistas como pesimistas, los cuales se detallan a continuación.

Análisis de sensibilidad

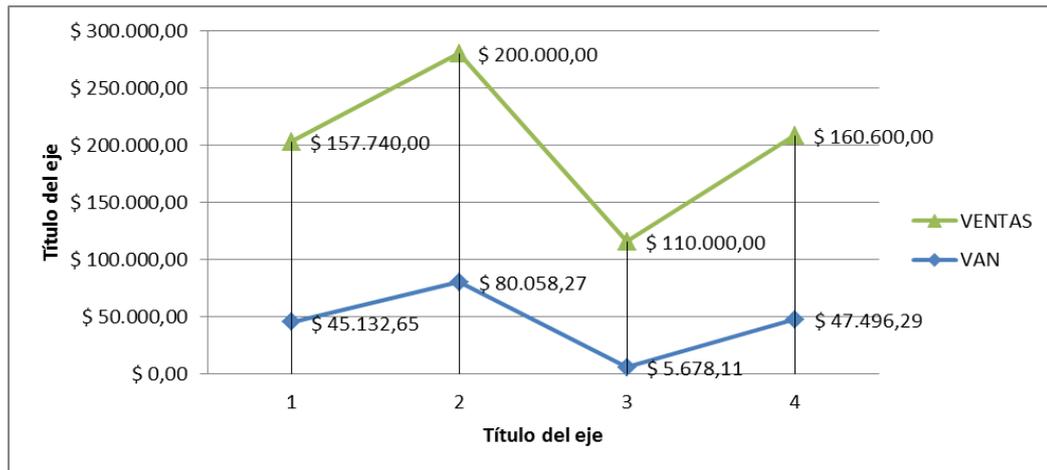
Tabla 36 Análisis de sensibilidad

Resumen de escenario				
	Valores actuales:	OPTIMISTA	PESIMISTA	MODERADO
Celdas cambiantes:				
VENTA	\$ 157.740,00	\$ 200.000,00	\$ 110.000,00	\$ 160.600,00
Celdas de resultado:				
VAN	\$ 45.132,65	\$ 80.058,27	\$ 5.678,11	\$ 47.496,29
TIR	29,12%	50,60%	11,98%	30,37%
C/B	1,29	1,63	0,90	1,31

Fuente: Elaboración de las autoras

En un escenario pesimista en donde las ventas se reducen a \$110.000, el VAN es de \$5.678,11 y el TIR se reduce al 11,98% y el C/B será de 0,90; mientras que en un escenario optimista el nivel de ventas asciende a \$200.000, el VAN se hace de \$80.058,27, el TIR de 50,60% y un C/B 1,63.

Figura 19 Análisis de sensibilidad



Fuente: Elaboración de las autoras

En la figura antes presentada se observa que el VAN, TIR y el B/C va en aumento o disminución de acuerdo al escenario.

4.8. Impacto/Beneficio obtenido

Con la presente propuesta, el beneficio lo obtienen principalmente los universitarios de otras provincias que llegan a Guayaquil a estudiar en las diferentes universidades de la ciudad, ya que la residencia temporal universitaria no cuenta con una competencia directa y les brinda la oportunidad de seguir con sus estudios superiores sin tener que viajar todos los días a su lugar de origen, ofreciéndoles comodidad en su estadía, buena atención y costos accesibles en todo lo que concierne al alquiler de la habitación.

4.9. Validación de la propuesta

El presente trabajo de investigación es válido a razón que se ha mostrado toda la estructura administrativa que es necesaria para su correcto manejo, además de los recursos físicos y los espacios que son requeridos para la atención a los estudiantes de provincia, además que la factibilidad económica así lo corrobora, ya que el TIR es del 30,50% y se posee un VAN de \$47.333,30.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Las conclusiones de la investigación son las siguientes:

Se han determinado los beneficios hacia los estudiantes de provincias con el diseño de una residencia temporal, y esto ha sido por medio de la investigación de antecedentes de otras residencias que ayudan a los bachilleres a que tengan un lugar donde vivir por su tiempo de estudios en las grandes ciudades donde se ubican las universidades más representativas. Además por medio de las encuestas se conoció que les agradaría contar con una residencia para suplir esta necesidad de vivienda que es tan común cuando salen de sus ciudades, pueblos y recintos.

También se ha podido estimar la demanda de estudiantes de provincia para realizar este proyecto, la cual es alta debido que actualmente en Guayaquil existen muy pocas residencias para su atención, siendo la más representativa la de la UEES pero que sólo acoge a los estudiante de esa institución dejando de lado a muchos jóvenes que requieren de un hospedaje. También existen lugares privados pero que ofrecen su servicio muy limitado, es decir, a una cantidad de 6 a 10 estudiantes ya que son pequeños departamentos que ajustan para atenderlos.

Finalmente se ha dado la obtención del presupuesto requerido para la ejecución y realización del proyecto, donde se explicó la propuesta en su formato administrativo y comercial inicialmente, para luego manifestar los costos para iniciar operaciones de la residencia temporal.

La residencia Universitaria logrará cubrir el 28% de la demanda insatisfecha, en un área de 428m² de construcción, lo cual se prevé cubrir con habitaciones simples y habitaciones dobles; justificándose por lo tanto que el proyecto si puede cubrir la demanda.

La inversión inicial del proyecto será de \$89.364,79 la cual será una inversión con recursos propios.

El VAN del proyecto será de \$45.132,65 y el TIR será de 29,12%; la recuperación de la inversión se la realizará a los 2 años 5 meses 7 días.

Recomendaciones

Las recomendaciones son las siguientes:

- Buscar convenios con las universidades de la ciudad para que los alumnos tengan la oportunidad de obtener descuentos hacia la residencia.
- Evaluar la satisfacción de los usuarios para mejorar cada vez más el servicio.
- Incursionar en nuevos servicios que se pueden ofrecer en la residencia para hacer más atractiva la oferta.
- Abrir otras residencias en otros sectores de la ciudad para hacer mucho más fácil el traslado de los estudiantes a sus lugares de estudio.
- 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.

Bibliografía

- Asamblea Nacional (12 de Junio del 2014). *Registro Mercantil*. Obtenido de Registro Mercantil: <http://www.registromercantil.gob.ec/tr%C3%A1mites-frecuentes-rm/89-inscripciones/387-cancelacion-contratos-arrendamiento-mercantil.html>
- Bahillo, M. (2014). *Gestión de la documentación jurídica y empresarial*. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Barona, A. (12 de Abril de 2011). *Dspace Universidad de las Américas*. Recuperado el 28 de Enero de 2016, de Dspace Universidad de las Américas: <http://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/628/1/UDLA-EC-TARI-2011-13.pdf>
- Buen Vivir. (23 de Agosto de 2016). *Buen Vivir*. Recuperado el 27 de Enero de 2016, de Buen Vivir: <http://www.buenvivir.gob.ec/documents/10157/13136/6+Objetivos+nacionales+para+el+Buen+Vivir.pdf>
- Cabo, J., & Bellmont, M. (2014). *Estudios de evaluación económica de nuevas tecnologías y terapias asistenciales con enfoque a la calidad asistencial*. Madrid: Díaz de Santos.
- Christensen, C. (2014). *Guía del Innovador para crecer: Cómo aplicar la innovación disruptiva*. Madrid: Grupo Planeta Spain.
- Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización. (2010). *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. Quito: Editora Nacional.
- Congreso Nacional. (19 de Mayo de 1998). *IEPI*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual: http://www.sice.oas.org/int_prop/nat_leg/ecuador/L320a.asp#11t1c1s1
- De Gómez, C. (2014). *Gestión de la documentación jurídica y empresarial*. Madrid: Paraninfo.
- Diario El Tiempo. (16 de Julio de 2012). Primera residencia universitaria de Cuenca. *Diario El Tiempo*.

- Diario El Tiempo. (7 de Enero de 2013). Cuenca Ciudad Universitaria cumple dos años de labores. *Diario El Tiempo*.
- El Universo. (23 de Julio de 2013). Kennedy, Urdesa y Saucos son barrios de universitarios. *Diario El Universo*, pág. 6.
- Ena, B. (2012). *OPERACIONES ADMINISTRATIVAS RECURSOS HUMANOS GM*. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Fernández, R. (2010). *La mejora de la productividad en la pequeña y mediana empresa*. San Vicente: Editorial Club Universitario.
- Flórez, J. A. (2011). *Proyecto de inversión para las PYME*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- García, E. (2014). *Marketing y plan de negocio de la microempresa UF1820*. Madrid: Paraninfo.
- Google Maps. (27 de Julio de 2015). *Google*. Obtenido de Google: <https://maps.google.com.ec>
- Griffin, R., Treviño, M., & Arriola, M. (2011). *Administración*. México, D.F. : Cengage Learning .
- Joachimsthaler, E. (2008). *Ver lo evidente: Cómo definir y ejecutar la futura estrategia de crecimiento en su empresa*. Barcelona: Ediciones Deusto .
- Ley de Compañías. (12 de Septiembre de 2014). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de Superintendencia de Compañías: <https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf>
- Ley de Régimen Tributario Interno. (1 de Enero de 2000). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <http://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leytribint.pdf>
- Ley Reformatoria a la Codificación de la Ley de Inquilinato. (26 de Febrero de 2013). *Asamblea Nacional Constituyente*. Obtenido de Documentación de la Asamblea Nacional Constituyente:

<http://documentacion.asambleanacional.gov.ec/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/3288f5bc-dabd-4b7b-8a38-ded92efc1c75/Ley%20Reformatoria%20a%20la%20Codificaci%C3%B3n%20de%20la%20Ley%20de%20Inquilinato>

Llamas, C. (2009). *MARKETING Y GESTIÓN DE LA CALIDAD TURÍSTICA*. Madrid: Liber Factory .

Longenecker, J., Petty, W., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de Empresas Pequeñas: Lanzamiento y Crecimiento de iniciativas de emprendimiento* . México, D.F. : Cengage Learning .

Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad. (16 de Septiembre de 2013). *Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad*. Recuperado el 27 de Enero de 2016, de Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad: <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/08/Plan-Nacional-para-el-Buen-Vivir-2013-2017-Objetivo-10.pdf>

Musitu, G., Herrero, J., Cantera, L., & Montenegro, M. (2014). *Introducción a la psicología comunitaria*. Barcelona: Editorial UOC.

Navarrete, M., Arguedas, L. (2015) *Gestión de la documentación jurídica y empresarial*. Madrid: Editex

Naveros, J., & Cabrerizo, M. (2009). *Plan de Negocio* . Málaga: Publicaciones Vértice .

Obregón, S. (2008). *Planeación para el desarrollo humano y bases metodológicas para su instrumentación: Análisis de las experiencias en Andalucía y Jalisco*. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces.

Patiño, N. (16 de Julio de 2014). *Repositorio Universidad de Cuenca*. Recuperado el 28 de Enero de 2016, de Repositorio Universidad de Cuenca: <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/tesis.pdf>

Perdomo, O. (2012). *¡Abre tu negocio... y vivirás en abundancia!* Bloomington: Palibrio.

- Pinson, L., & Jinnett, J. (2008). *20 pasos para desarrollar tu negocio*. México, D.F.: Dearborn Trade Publishing.
- Residencia Universitaria Ilinizas. (31 de Enero de 2016). *Residencia Universitaria Ilinizas*. Obtenido de Residencia Universitaria Ilinizas: http://www.ilinizas.org/ilinizas_servicios.html
- Sánchez, J. (2013). *Indicadores de Gestión Empresarial: De la estrategia a los resultados con el Balanced Scorecard- Cuadro de Mando Integral*. Bloomington: Palibrio.
- Sánchez, P. (2012). *Comunicación y Atención al Cliente*. Madrid: Editex.
- Senescyt. (10 de Julio de 2015). *Senescyt*. Recuperado el 17 de Febrero de 2016, de Senescyt: <http://www.senescyt.gob.ec/UNIVERSIDADES.pdf>
- Thomsen, M. (2011). *El Plan de Negocios Dinámico: Cómo iniciar un negocio*. Escandinavia: Thomsen Business Information.
- Universidad Andina Simón Bolívar. (6 de Diciembre de 2015). *UASB*. Obtenido de UASB web site: <http://www.uasb.edu.ec/residencia>
- Vargas, A. (2014). *UF1820: Marketing y plan de negocio de la microempresa*. Antequera: Ic Editorial.
- Veintimilla, E. (26 de Septiembre de 2012). *Repositorio Escuela Superior Politécnica del Litoral*. Recuperado el 28 de Enero de 2016, de Repositorio Escuela Superior Politécnica del Litoral : <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwimkaCLoc3KAhXQsh4KHd-NAUQQFggbMAA&url=https%3A%2F%2Fwww.dspace.espol.edu.ec%2Fbitstream%2F123456789%2F20908%2F5%2FTESIS%2520ARTURO%2520VEINTIMILLA%25202012.docx&u>
- Viniegra, S. (2008). *Entendiendo el plan de negocios*. México, D.F.: Lulu Ediciones.

Anexos

Anexo 1 Cuestionario de encuesta

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN - CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

OBJETIVO: Elaborar un plan de negocios para la creación de una residencia temporal para universitarios provenientes de provincia en el norte de la ciudad de Guayaquil en el 2016

1.- Edad

ALTERNATIVAS	f	%
17 a 20 años		
21 a 25 años		
26 años o más		
TOTAL		

2.-

BACHILLER

ALTERNATIVAS	f	%
Recién graduado		
Graduado años anteriores		
TOTAL		

3.- Región de la que proviene:

ALTERNATIVAS	f	%
Costa		
Sierra		
Oriente		
Insular (Galápagos)		
TOTAL		

4.- ¿Ingresa a una universidad?

ALTERNATIVAS	f	%
Pública		
Privada		
TOTAL		

- 5.- ¿Por qué se le ha hecho difícil encontrar una residencia en la ciudad de Guayaquil para sus estudios superiores?

ALTERNATIVAS	f	%
No tiene familiares en la ciudad		
Costos altos para su estadía		
No le gusta la ciudad		
No le agrada los lugares que ha visitado		
TOTAL		

- 6.- ¿Conoce alguna residencia estudiantil para universitarios?

ALTERNATIVAS	f	%
Si		
No		
TOTAL		

- 7.- ¿Cree que es necesario que existan residencias temporales para estudiantes universitarios de provincias?

ALTERNATIVAS	f	%
Totalmente de acuerdo		
De acuerdo		
Indiferente		
Desacuerdo		
Totalmente desacuerdo		
TOTAL		

8.- ¿Cómo le gustaría que sea un dormitorio en una residencia temporal?

ALTERNATIVAS	f	%
Sólo		
Compañero de dormitorio		
TOTAL		

9.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un dormitorio en una residencia temporal para estudiantes de provincia?

ALTERNATIVAS	f	%
\$100 - \$200		
\$201 - \$300		
\$301 - \$400		
\$401 o más		
TOTAL		

Anexo 2 Universidades del Ecuador

NOMBRE	ID	FINANCIAMIENTO	CALF. CONEA	PROVINCIA	CANTON	DIRECCIÓN	TELÉF. OFIC.	NUM. FAX	ZONA DE PLANIFICACIÓN
ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO	1004	PÚBLICO	A	PICHINCHA	RUMIÑAHUI	AV. GRAL. RUMIÑAHUI S/N SANGOLQUÍ	(02) 23989400	(02) 2334 952	ZONA 2
ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL	1001	PÚBLICO	A	PICHINCHA	QUITO	LADRON DE GUEVARA E11-253 LA FLORESTA	(02) 2507144	(02) 2567848 - 2567 847	ZONA 9
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO	1002	PÚBLICO	A	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	PANAMERICANA SUR KM1 1/2	(03) 2998200	(03) 2961977	ZONA 3
FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES	1026	PÚBLICO	A	PICHINCHA	QUITO	LA PRADERA E7-174 Y AV. DIEGO DE ALMAGRO	(02) 3238888	(02) 2566139	ZONA 9
INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES	1057	PÚBLICO	A	PICHINCHA	QUITO	AV. AMAZONAS N37-271 Y VILLALENGUA	(02) 2436519 - 2255892 - 2436458	(02) 2436519	ZONA 9
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR	1027	COFINANCIADO	A	PICHINCHA	QUITO	12 DE OCTUBRE, ENTRE PATRIA Y VEINTIMILLA	(02) 2991700	(02) 2509680	ZONA 9
UNIVERSIDAD ALFREDO PÉREZ GUERRERO	1055	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	AV. DE LOS SHYRIS N39-33 Y EL TELEGRAFO	(02) 2432928	(02) 2269384	ZONA 9
UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR	1022	PÚBLICO	A	PICHINCHA	QUITO	TOLEDO N22-80 (PLAZA BRASÍLIA)	(02) 3228084 - 3228085	(02) 2508156	ZONA 9
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE QUITO	1048	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	MERCADILLO 129 Y 10 DE AGOSTO, LA MARISCAL	(02) 2221457	(02) 2221457	ZONA 9
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	1005	PÚBLICO	A	PICHINCHA	QUITO	AVENIDA AMÉRICA ENTRE CALLE BOLÍVIA Y AVENIDA LA GASCA	(02) 2521500 - 2904799	(02) 2226 001	ZONA 9
UNIVERSIDAD CRISTIANA LATINOAMERICANA	1054	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	AV. 10 DE AGOSTO N 34-38 Y RUMIPAMBA	(02) 2458225 - 02267152 - 02267153	(02) 2443-919	ZONA 9
UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES TURÍSTICAS	1053	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	AV PATRIA E3-67 Y 9 DE OCTUBRE BARRIO LA MARISCAL	(02) 2544300	(02) 2223932	ZONA 9
UNIVERSIDAD DE LAS AMÉRICAS	1040	AUTOFINANCIADO	B	PICHINCHA	QUITO	GRANADOS E12-41 Y COLIMÉS	(02) 3981000	0	ZONA 9
UNIVERSIDAD DE LOS HEMISFERIOS	1070	AUTOFINANCIADO	D	PICHINCHA	QUITO	PASEO DE LA UNIVERSIDAD 300 Y JUAN DÍAZ	(02) 3828670	(02) 2466601	ZONA 9
UNIVERSIDAD DE OTAVALO	1059	AUTOFINANCIADO	E	IMBABURA	OTAVALO	SARANACE Y PENDONEROS	(06) 2920461 - 2923850	(06) 2920 461 - 2923850 EXT.119	ZONA 1
UNIVERSIDAD ESTATAL AMAZÓNICA	1058	PÚBLICO	D	PASTAZA	PUYO	PASO LATERAL KM 2 1/2 VÍA NAPO	(03) 2888118 - 2889118 - 2890118 - 2888098	(03) 2888118	ZONA 3
UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA DEL ECUADOR	1073	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	9 DE OCTUBRE N25 12 Y COLÓN	(02) 2555657	(02) 2230377	ZONA 9
UNIVERSIDAD INTERAMERICANA DEL ECUADOR	1076	AUTOFINANCIADO	E	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	DUCHICELA Y PRINCESA TOA	(03) 2967910	(03) 2940-716	ZONA 3
UNIVERSIDAD INTERCONTINENTAL	1078	AUTOFINANCIADO	E	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO	SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS - AV. 29 DE MAYO Nº. 905 Y CALLE LOJA	(02) 2762608	(02) 2762608	ZONA 2
UNIVERSIDAD INTERCULTURAL DE LAS NACIONALIDADES Y PUEBLOS INDÍGENAS AMAWTAY WASI	1068	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	AVENIDA GRAN COLOMBIA N12-30 Y ANTONIO ELIZALDE	(02) 2957790 - 2288258	(02) 2957790 - 2288258	ZONA 9
UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR	1041	AUTOFINANCIADO	C	PICHINCHA	QUITO	AV SIMÓN BOLÍVAR Y AV JORGE FERNÁNDEZ SN	(02) 2985600 - 2985601	(02) 2985666	L+9+8
UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK	1036	AUTOFINANCIADO	D	PICHINCHA	QUITO	FRAY FRANCISCO COMPTÉ Y CRUZ DE PIEDRA GUAPULO	(02) 2225972	(02) 2223689	ZONA 9
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO	1019	PÚBLICO	B	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	AV. ANTONIO JOSÉ DE SUCRE KM 1.5 VÍA A GUANO	(03) 2364307	(03) 2960345	ZONA 3
UNIVERSIDAD OG MANDINO	1071	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	VOZANDES 701 Y MARIANO ECHEVERRÍA	(02) 2469457 - 2469013 - 2469820	0	ZONA 9
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI	1074	PÚBLICO	E	CARCHI	TULCÁN	AV UNIVERSITARIA Y ANTISANA	(06) 2981009	(06) 2961858	ZONA 1
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA JAVERIANA	1039	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	DARQUEA TERÁN 1553 Y 10 DE AGOSTO	(02) 2543288	(02) 2561783	ZONA 9
UNIVERSIDAD REGIONAL AUTÓNOMA DE LOS ANDES	1042	AUTOFINANCIADO	D	TUNGURAHUA	AMBATO	KM. 5 1/2 VÍA BAÑOS BARRIO CRISTAL	(03) 2999000	AMBATO (03) 2748531 BABAHOYO: (05) 2732281 - 2733562 IBARRA: (06) 2957844 QUEVEDO: (05) 2752470 - 2755782 PUYO: (03) 2883034 SANTO DOMINGO: (02) 2754508 2762785 - 2743738 - 22743727 TULCAN: (06) 2988617 RIOBAMBA: (03) 2961478	ZONA 3
UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO	1038	AUTOFINANCIADO	A	TUNGURAHUA	AMBATO	DIEGO DE ROBLES S/N Y AV. INTEROCEÁNICA. CUMBAYA	(02) 2971700	(02) 2893455	ZONA 2
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO	1010	PÚBLICO	A	TUNGURAHUA	AMBATO	AV. COLOMBIA ENTRE CHILE Y SALVADOR	(03) 2521081	(03) 2849164	ZONA 3
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE COTOPAXI	1020	PÚBLICO	C	COTOPAXI	LATACUNGA	AV. SIMÓN RODRÍGUEZ S/N Y CALLE JAMAICA	(03) 2810296 - 2813157 - 2813156 - 2266164	(03) 2810295	ZONA 3
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	1015	PÚBLICO	B	IMBABURA	IBARRA	AV. 17 DE JULIO BARRIO 5 - 21 BARRIO EL OLIVO	(06) 2955833 - 2953461 - 2959884	(06) 2955833	ZONA 1
UNIVERSIDAD TÉCNICA LUIS VARGAS TORRES DE ESMERALDAS	1012	PÚBLICO	C	ESMERALDAS	ESMERALDAS	CALLE MANABÍ VÍA TERMINAL PETROLERO	(06) 2723702	(06) 723702	ZONA 1

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA AMÉRICA	1043	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	ORIENTE OE3-76 Y GUAYAQUIL	(02) 2258954	(02) 581749	ZONA 9
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL	1032	COFINANCIADO	C	PICHINCHA	QUITO	BOURGEOIS N34-102 Y RUMIPAMBA	(02) 2990800	(02) 2442288	ZONA 9
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA	1045	AUTOFINANCIADO	E	TUNGURAHUA	AMBATO	BOLÍVAR 2035 ENTRE QUITO Y GUAYAQUIL	(03) 2421452	(03) 2411640	ZONA 3
UNIVERSITAS EQUATORIALIS	1065	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	NORUEGA 156	(02) 2920813	0	ZONA 9
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL	1051	AUTOFINANCIADO	E	PICHINCHA	QUITO	FRANCISCO PIZARRO E4-142 Y AVENIDA FRANCISCO DE ORELLANA	(02) 2555741	(02) 2500534	ZONA 9
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA ECOLÓGICA AMAZONICA	1035	COFINANCIADO	E	NAPO	TENA	AVENIDA PUERTO NAPO KILOMETRO 1	(06) 2886901	(06) 2954370 EXT. 102	ZONA 2
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA AGROPECUARIA DE MANABÍ	1003	PÚBLICO	C	MANABÍ	MANTA	SITIO EL LIMON. KM 1.7	(05) 2685134 - 2685156 - 2685035 - 2685048	(05) 2685156	ZONA 4
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL	1021	PÚBLICO	A	GUAYAS	GUAYAQUIL	KM. 30,5 VIA PERIMETRAL	(04) 2851094 - 2852419 - 2853208 - 2854482	(04) 2854629	ZONA 8
UNIVERSIDAD AGRARIA DEL ECUADOR	1018	PÚBLICO	B	GUAYAS	GUAYAQUIL	AVENIDA 25 DE JULIO Y PIO JARAMILLO	(04) 2494441	(04) 2493441	ZONA 8
UNIVERSIDAD CASA GRANDE	1049	AUTOFINANCIADO	D	GUAYAS	GUAYAQUIL	AV. LAS PALMAS # 304 Y CALLE CUARTA. MIRAFLORES	(04) 2202180	(04) 2202180	ZONA 8
UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL	1028	COFINANCIADO	C	GUAYAS	GUAYAQUIL	AVENIDA CARLOS JULIO AROSEMENA KM UNO Y MEDIO	(04) 2206951	(04) 2200071	ZONA 8
UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPIRITU SANTO	1037	AUTOFINANCIADO	B	GUAYAS	SAMBORÓN DÓN	VIA PUNTILLA SAMBORÓN DON, KM 1 1/2, CIUDADELA TORNERO III	(04) 2835630	(04) 2835483	ZONA 8
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL	1006	PÚBLICO	B	GUAYAS	GUAYAQUIL	CIUDADELA UNIVERSITARIA AV KENNEDY 5/N Y AV DELTA	(04) 2288133	(04) 2281559	ZONA 8
UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO ESCUELA DE NEGOCIOS	1044	AUTOFINANCIADO	E	GUAYAS	GUAYAQUIL	KILOMETRO 7 1/2 VIA A LA COSTA	(04) 2873387 - 2873977	0	ZONA 8
UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR	1017	PÚBLICO	B	BOLÍVAR	GUARANDA	AV ERNESTO CHE GUEVARA Y AV GABRIEL SECAIRA	03-2206010 / 03-2206059 / 03-2206141 / 03-2206077 / 03-2206156 / 03-2206042 / 03-2206014 / 0322206071 / 03-2206147 / 03-2206148 / 03-2206155	(03) 2206071	ZONA 5
UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO	1024	PÚBLICO	C	GUAYAS	MILAGRO	KM 1.5 VIA MILAGRO KM 26	(04) 2970881	0	ZONA 5
UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ	1025	PÚBLICO	C	MANABÍ	JIPUAPA	SANTISTEVAN ENTRE ALEJO LASCANO Y MEJIA	(05) 2602237	0	ZONA 4
UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA	1023	PÚBLICO	E	SANTA ELENA	LA LIBERTAD	VIA LA LIBERTAD - SANTA ELENA	(04) 2780018	(04) 2780019	ZONA 5
UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ	1016	PÚBLICO	C	MANABÍ	MANTA	CIUDADELA UNIVERSITARIA VIA SAN MATEO	(05) 2623740	05-623009	ZONA 4
UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	1030	COFINANCIADO	D	GUAYAS	GUAYAQUIL	AVENIDA DE LAS AMERICAS	(04) 2287200	0	ZONA 8
UNIVERSIDAD METROPOLITANA	1056	AUTOFINANCIADO	E	GUAYAS	GUAYAQUIL	AV. 33 GUILLERMO CUBILLO Y CALLE 18I	(04) 6026608 - 6026609	GUAYAQUIL: (04) 2245666 QUITO: (02) 2221572 MACHALA: (07) 2931123	ZONA 8
UNIVERSIDAD NAVAL COMANDANTE RAFAEL MORAN VALVERDE	1072	AUTOFINANCIADO	C	SANTA ELENA	SALINAS	BASE NAVAL SALINAS - SECTOR CHIPIPE	(04) 2770021 - 2770126 - 2770022	(04) 2770021 EXT. 103	ZONA 5
UNIVERSIDAD PARTICULAR SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO	1060	AUTOFINANCIADO	E	MANABÍ	PORTOVIEJO	AVENIDA METROPOLITANA ELOY ALFARO N. 2005 Y AVENIDA OLÍMPICA	(05) 2935002	(05) 2650768	ZONA 4
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO	1013	PÚBLICO	D	LOS RÍOS	BABAHOYO	CDLA. UNIVERSITARIA, VIA FLORES KM 2 1/2	(05) 2735264	(05) 2730646	ZONA 5
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA	1011	PÚBLICO	C	EL ORO	MACHALA	AVENIDA PANAMERICANA KILOMETRO CINCO Y MEDIO	(07) 2983366	(07) 2983362 EXT. 162	ZONA 7
UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MANABÍ	1009	PÚBLICO	D	MANABÍ	PORTOVIEJO	AVENIDA URBINA Y CHE GUEVARA	(05) 2635611	(05) 2651569	ZONA 4
UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO	1014	PÚBLICO	C	LOS RÍOS	QUEVEDO	KILOMETRO UNO Y MEDIO VIA A SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	(05) 2750503	(05) 2753300	ZONA 5
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ECOTEC	1077	AUTOFINANCIADO	D	GUAYAS	GUAYAQUIL	AV JUAN TANCA MARENGO KM 2	(04) 3703700	(04) 2681740 EXT. 105	ZONA 8
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EMPRESARIAL DE GUAYAQUIL	1050	AUTOFINANCIADO	E	GUAYAS	GUAYAQUIL	GUAYACANES 520 Y CALLE STA	(04) 2884833 - 2884466 - 2387923	(04) 2886728 - 2884833	ZONA 8
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA SAN ANTONIO DE MACHALA	1052	AUTOFINANCIADO	E	EL ORO	MACHALA	LOJA 3-12 ENTRE 25 DE JUNIO Y 10 DE AGOSTO	(07) 2961200	(07) 2961200	ZONA 7
ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA ECOLÓGICA PROFESOR SERVIO TULIO MONTERO LUDERÍA	1064	AUTOFINANCIADO	E	LOJA	CARIAMAN GA	AVENIDA UNIVERSITARIA BARRIO COLINAS DE SAN JUAN	(07) 2688109	(07) 2688092	ZONA 7
UNIVERSIDAD CATOLICA DE CUENCA	1029	COFINANCIADO	C	AZUAY	CUENCA	AVENIDA DE LAS AMERICAS Y HUMBOLDT	(07) 2827959 - 091108295	(07) 2838011	ZONA 6
UNIVERSIDAD DE CUENCA	1007	PÚBLICO	A	AZUAY	CUENCA	AVENIDA 12 DE ABRIL Y AGUSTIN CUEVA	(07) 4051000	(07) 2835197	ZONA 6
UNIVERSIDAD DEL AZUAY	1033	COFINANCIADO	A	AZUAY	CUENCA	AV 24 DE MAYO 777	(07) 2881333	07-2815997	ZONA 6

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA	1008	PÚBLICO	B	LOJA	LOJA	PIO JARAMILLO LAVARAADO Y REINALDO ESPONOSA	(07) 2546671 - 2545558	(07) 2573075	ZONA 7
UNIVERSIDAD PANAMERICANA DE CUENCA	1069	AUTOFINANCIADO	E	AZUAY	CUENCA	MANUEL J CALLE 2 14 Y CORNELIO MERCHAN SECTOR DEL ESTADIO	(07) 2884047 - (07) 2814625	(07) 2814625	ZONA 6
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	1034	COFINANCIADO	B	AZUAY	CUENCA	CALLE VIEJA 12 - 30 Y ELIA LIUT	(07) 2862213	(07) 2861750	ZONA 6
UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE CIENCIAS AMBIENTALES JOSE PERALTA	1063	AUTOFINANCIADO	E	CAÑAR	AZOGUES	JOSE JOAQUIN DE OLMEDO Y TENEMAZA ESQUINA	(07) 2244661	(07) 2244661	ZONA 6
UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA	1031	COFINANCIADO	A	LOJA	LOJA	KM 1,5 VÍA LAS VILLEGAS- MONTERREY	(07) 2570275	(07) 2563158	ZONA 7

Anexo 3 Formato de contrato de arrendamiento de edificio

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

El día de hoy se reúnen el señor JUAN CARLOS VALVERDE ORELLANA, con cédula de ciudadanía No. 1701315018, y la ingeniera comercial LISSETTE GERALDINE VALVERDE BUSTAMANTE, C.C. 0903719055, como representante legal de la empresa ALVARADO & BUSTAMANTE S.A., con el objeto de firmar un contrato de arrendamiento en los términos que siguen:

CLÁUSULA PRIMERA: LAS PARTES.-

1. JUAN CARLOS VALVERDE ORELLANA. En adelante será referido como “ARRENDATARIO”.
- 1.1. Ing. LISSETTE GERALDINE VALVERDE BUSTAMANTE. En adelante se la conocerá como “ARRENDADORA”.
- 1.2. El arrendador da en arrendamiento a la ARRENDATARIA la vivienda, para uso de Residencia para universitarios oriundos de localidades fuera de la ciudad de Guayaquil, que está ubicado en la Cdla. Kennedy Norte – Calle Alejandro Andrade Coello Mz. A Solar 11. El inmueble en objeto de arrendamiento de este Contrato, está destinado para vivienda de máximo 67 personas. El Arrendador, autoriza la utilización del bien inmueble, para residencia u hospedaje sólo de jóvenes universitarios.

CLÁUSULA SEGUNDA: ANTECEDENTES.-

- 2.1. JUAN CARLOS VALVERDE ORELLANA, es propietario titular y absoluto de la vivienda.
- 2.2. Por convenir a sus mutuos intereses, las partes han acordado suscribir el presente contrato de arrendamiento mercantil.

CLÁUSULA TERCERA: OBJETO DEL CONTRATO.-

- 3.1. El contrato tendrá por objeto el arrendamiento mercantil de la vivienda, para uso de Residencia para universitarios oriundos de localidades fuera de la ciudad de Guayaquil.

CLÁUSULA CUARTA: PLAZO.-

- 4.1. El plazo del contrato será de 5 años a partir de la fecha de su firma; es decir, las partes acuerdan establecer como fecha de culminación del contrato el 31 de Diciembre del 2020.

CLÁUSULA QUINTA: PRECIO Y FORMA DE PAGO.-

- 5.1. El canon de arrendamiento será de tres mil dólares de la Estados Unidos, más el impuesto al valor agregado, que a la firma de este contrato es del 12%, valor que deberá cancelarse mensualmente, por transferencia directa a la cuenta del

ARRENDADOR, el mismo que dará inicio desde el cinco de enero del dos mil quince; hasta el 31 de diciembre del dos mil diez y seis. El ARRENDADOR entregará el respectivo comprobante de ventas como sustento del valor del canon de arrendamiento mensual. El ARRENDATARIA, entregará al ARRENDADOR, el respectivo Comprobante de Retención en la Fuente, que se aplica por este concepto.

CLÁUSULA SEXTA: OBLIGACIONES DE LAS PARTES.-

- 6.1. La ARRENDADORA se compromete a ejecutar el presente contrato acorde a los términos y condiciones estipulados, y a cumplir las siguientes obligaciones.
- 6.2. La ARRENDATARIA se compromete a ejecutar el presente contrato a los términos y condiciones estipulados, y a cumplir las siguientes obligaciones:
- 6.3. LA ARRENDATARIA se compromete a mantener en perfectas condiciones el local arrendado, devolverlo en iguales condiciones y lo destinará única y exclusivamente para el uso de actividades declarados en la cláusula Primera, sin poder darle otro uso que el acordado.
- 6.4. Para el término o fin del contrato, las partes deberán comunicar con noventa días de anticipación, conforme lo determina la ley, y en caso de que no se cancelen dos pensiones locativas consecutivas será motivo valido para que la arrendadora pueda dar por terminado el presente contrato.
- 6.5. La ARRENDATARIA declara que recibe en perfectas condiciones el local arrendado para el goce de su uso estipulado en la cláusula segunda y comprometiéndose a mantenerlo en buen estado; y, a realizar los arreglos locativos pertinentes que el caso lo amerite si existiere leve deterioro. Por otro lado toda mejora, remodelación o trabajos de obra civil que represente cambio en la estructura del inmueble, que la ARRENDATARIA requiera realizar, en el local arrendado se lo realizará previo solicitud por escrito, con el consentimiento del Arrendador, quien con su firma podrá aceptar, dicha solicitud. Si el cambio o la remodelación del inmueble, ocasiona mejora en el mismo, ésta quedará en beneficio del Arrendador, sin embargo, si este cambio ocasiona disminución del valor de utilidad del bien inmueble, la ARRENDATARIA, deberá dejar en iguales condiciones físicas del inmueble, que cuando fue entregado en arrendamiento a la firma de este contrato.
- 6.6. El servicio de agua potable, consumo de luz eléctrica, teléfono, Internet serán cancelados por cuenta exclusiva del ARRENDATARIA. Al término del presente contrato, la ARRENDATARIA, deberá tener cancelados todos los servicios básicos devengados a la fecha de término. Debiendo entregar copia de las facturas canceladas, al ARRENDADOR.

CLÁUSULA SEPTIMA: TERMINACIÓN DEL CONTRATO.-

- 7.1. Para el término o fin del contrato, las partes deberán comunicar con noventa días de anticipación, conforme lo determina la ley.

- 7.2. La ARRENDATARIA en caso de que no se cancelen dos pensiones locativas consecutivas será motivo valido para que el arrendador, pueda dar por terminado el presente contrato.
- 7.3. La ARRENDATARIA incumpliere con cualquier otra obligación pactada en el presente contrato.
- 7.4. La ARRENDATARIA podrá terminar el contrato cuando:
- 7.5. El incumplimiento de alguna obligación a cargo del ARRENDADOR resultare en la privación de la ARRENDATARIA de la posesión, control o tendencia de la vivienda.
- 7.6. Las partes podrán terminar el presente contrato por mutuo acuerdo, siempre que la voluntad de las mismas sea expresada por escrito.

CLÁUSULA OCTAVA: DERECHOS ALTERNATIVOS Y OPCION DE COMPRA.-

- 8.1. Vencido el plazo forzoso pactado en el presente contrato, la ARRENDATARIA tendrá los siguientes derechos alternativos.
- 8.2. Comprar la VIVIENDA por el valor convenido por ambas partes, concluyendo el contrato
- 8.3. Prorrogar el plazo de vigencia del presente contrato de arrendamiento mercantil por el plazo de cinco años más.
- 8.4. Recibir una parte inferior al precio de la vivienda en que esta sea vendida a un tercero.
- 8.5. Recibir en arrendamiento mercantil vivienda sustitutiva, a la cual aplique las disposiciones establecidas en la Ley sobre Arrendamiento Mercantil.
- 8.6. La ARRENDATARIA notificara por escrito al ARRENDADOR el derecho alternativo que ha decidido ejercer, lo que hará con por lo menos treinta días hábiles de anticipación al vencimiento del plazo forzoso del presente contrato.

CLÁUSULA NOVENA: CONVENIO ARBITRAL.-

- 9.1. Las partes manifiestan expresamente su acuerdo de someterse a arbitraje todo conflicto o diferencia resultante de o relacionado con este contrato.
- 9.2. El arbitraje será administrado por el Centro de Arbitraje y Mediación de la Universidad de Especialidades Espiritu Santo CAM, de acuerdo con el reglamento del referido Centro, cuyas normas las partes declaran conocer y aceptar.
- 9.3. El arbitraje será en Derecho.
- 9.4. El tribunal arbitral estará compuesto por tres árbitros y sus respectivos alternos.
- 9.5. Las partes acuerdan facultar al Tribunal arbitral para dictar medidas cautelares y solicitar, para la ejecución de dichas medidas, el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin necesidad de recurrir a juez ordinario alguno.

Anexo 4 Formato de contrato de arrendamiento de habitación

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO DE HABITACIÓN

En Ciudad a los 20 días del mes de mayo del 2016

REUNIDOS

COMO PARTE ARRENDADORA: LISSETTE VALVERDE BUSTAMANTE, mayor de edad, titular de C.I. 0903719055 y propietaria de la vivienda compartida situada en la Cdma. Kennedy Norte – Calle Alejandro Andrade Coello Mz. A Solar 11.

COMO PARTE ARRENDATARIA: JOSÉ JULIÁN ARMENDARIZ ZURITA mayor de edad, con C.I./PASAPORTE 1204855672 y domicilio para notificaciones: ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos, calles Bolívar 501 y 5ta Esquina.

LA PARTE ARRENDATARIA hace constar que no efectúa este contrato para establecer su vivienda de forma habitual y permanente, sino por necesidad de residir temporalmente en esta ciudad por MOTIVOS DE ESTUDIOS y declara que tiene su domicilio en: ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos.

AMBAS PARTES CONVIENEN en el arriendo de la habitación 402A, que se inicia el día 13 de Mayo de 2016, finalizando sin necesidad de preaviso el día 13 de Mayo de 2017.

El precio del arriendo es de 205 dólares americanos mensuales (incluidos los gastos de agua, gas, luz) que se abonarán en efectivo (o por transferencia bancaria al nro. de cuenta corriente 1452204962 del Banco Pichincha), entre los días 13 al 18 de cada mes.

El servicio de lavandería es opcional, cuyo costo es de 30 dólares americanos mensuales (incluye hasta 20 libras de ropa por mes).

El depósito que deberá abonar en este acto EL ARRENDATARIO es de \$205 (Doscientos cinco 00/100 dólares americanos).

El arrendador, pagara el valor de un mes como concepto de depósito de garantía.

El arrendador le hace entrega de una factura por esa cantidad.

Este contrato no tiene validez como justificante de pago del arriendo. El ARRENDADOR deberá entregar al ARRENDATARIO un recibo como justificante de pago de cada mensualidad, salvo que el pago se haga por transferencia, en cuyo caso servirá el resguardo validado por la entidad financiera.

En caso de que EL ARRENDATARIO tenga la voluntad de finalizar el contrato antes de la fecha fijada, tendrá que comunicarlo al propietario con 30 días de antelación. En caso contrario el propietario se reserva el derecho a no devolver el depósito.

Del mismo modo, en caso de que EL ARRENDADOR tenga la voluntad de finalizar el contrato antes de la fecha fijada, podrá hacerlo siempre que lo comunique al arrendatario al menos con 30 días de antelación.

El objeto del arriendo es EXCLUSIVAMENTE la habitación que se indica, sin derecho a utilizar ningún otro dormitorio del piso.

EL ARRENDATARIO puede hacer uso de la cocina, el salón y el baño compartido de su piso y se compromete a respetar las normas de buena convivencia y a mantener y compartir con los otros inquilinos de la vivienda, según turnos equitativos, la limpieza de las zonas comunes antes mencionadas: baño, salón y cocina.

Queda prohibida la pernocta en la residencia por más de 2 noches a la semana de terceras personas, la contratación de ningún tipo de servicio, salvo INTERNET, así como la cesión PARCIAL o TOTAL de este contrato, sin previo permiso escrito de la propiedad.

Queda prohibido el uso de planchas para ropa de cualquier tipo, el servicio de lavandería no incluye planchado.

EL ARRENDATARIO está obligado (opcional: a cumplir las normas del edificio y del piso, y a respetar el descanso de los vecinos y resto de personas que conviven en el piso, especialmente desde las 22:00 hasta las 08:00.

EL ARRENDATARIO ha visitado con anterioridad la residencia y declara que está en buen estado, obligándose a conservar todo con la mayor diligencia y a abonar los desperfectos que no sean debidos a un uso normal y correcto.

Al finalizar el contrato, se comprobará que haya habido una correcta conservación de la residencia y mobiliario. En caso contrario habrá que satisfacer la cantidad necesaria para restituir los daños ocasionados a tal efecto, pudiendo disponer del importe de la fianza como parte del pago de los desperfectos y gastos impagados, y reservándose el arrendador el derecho a reclamar la diferencia, si el saldo del depósito fuera insuficiente.

Siendo objeto de arriendo exclusivamente la habitación expresada, la propiedad conserva su derecho a entrar y salir de la residencia, por lo que el arrendatario se obliga a no cambiar la cerradura de la puerta. Por pérdida de llaves abonará su importe al arrendador.

Queda terminantemente PROHIBIDA cualquier obra o alteración en la residencia,

sin previo permiso por escrito de la propiedad, así como la entrada de animales en el piso.

El ARRENDADOR no se hace responsable de pérdidas o hurtos en las habitaciones. A tal efecto todas las habitaciones cuentan con cerradura privada que el arrendatario podrá utilizar durante su estancia.

El ARRENDADOR tampoco se hace responsable de los posibles daños que pudieran surgir en los dispositivos eléctricos ajenos enchufados en la red eléctrica de la residencia.

COMENTARIO: El código civil responsabiliza de los daños del piso a quien los produjo (si se cae un martillo en la bañera y se raja, el responsable es quien dejó caer el martillo . Pero es conveniente, para evitar posibles disputas, pactar quien pagaría las reparaciones producidas por el uso normal (sin culpable): lavadora o frigorífico estropeado, una cisterna que gotea, o un cristal de una ventana que se rompió por una corriente.

Las pequeñas reparaciones producidas por el uso ordinario de la vivienda serán por cuenta del arrendatario.

En todo caso, las partes están sometidas, por precepto legal, a la jurisdicción y competencia de los Juzgados de Ciudad.

Y en prueba de conformidad con todo cuanto antecede, firman ambas partes en lugar y fecha indicados.

EL ARRENDADOR:
JOSÉ JULIÁN ARMENDARIZ ZURITA
C.C. 1204855672
Arrendador

EL ARRENDATARIO:
Ing. LISSETTE VALVERDE BUSTAMANTE
C.C. 0903719055
Representante Legal

Anexo 5 Bachilleres ENES 2015



PROMEDIO NOTAS ENES POR PROVINCIA		
ENES 2015		
PROVINCIA DE RESIDENCIA	PROMEDIO NOTAS ENES	N.- PERSONAS
Azuay	722	14439
Bolívar	675	3273
Cañar	702	3398
Carchi	712	3228
Chimborazo	700	8619
Cotopaxi	700	7347
El Oro	681	7538
Esmeraldas	628	4055
Galapagos	687	2858
Guayas	662	24523
Imbabura	717	9567
Loja	703	9071
Los Rios	639	10994
Manabi	639	11708
Morona Santiago	682	1908
Napo	658	2156
Orellana	649	1357
Pastaza	681	1550
Pichincha	722	55060
Santa Elena	663	2586
Sto. Domingo de lo Tsachilas	675	3334
Sucumbios	657	2235
Tungurahua	718	9841
Zamora Chinchipe	679	2072
Sin Registros	704	5811
NACIONAL	692	208528

Fuentes: Bases de datos SNNA

Anexo 6 Imágenes de las “Estrategias Comerciales”

Letreros y Volantes



RESIDENCIA UNIVERSITARIA
“CASA NORTE”

Residenciauniversitariacasanorte@hotmail.com
Kennedy Norte: Alejandro Andrade Coello
Mz. A Solar Telf: 042228430

PARA ESTUDIANTES
UNIVERSARIOS
QUE PROVIENEN
DE OTRAS PROVINCIAS



CONFORTABLE
SEGURO
AMUEBLADA



SERVICIO DE LAVANDERIA



HABITACIONES INDIVIDUALES
HABITACIONES DOBLES
LAVANDERIA
COCINA



Tarjeta de Presentación y Afiches

RESIDENCIA UNIVERSITARIA
“CASA NORTE”
Ing. Lissette Valverde Bustamante
Residenciauniversitariacasanorte@hotmail.com
Kennedy Norte: Alejandro Andrade Coello
Mz. A Solar Telf: 042228430



RESIDENCIA UNIVERSITARIA
“CASA NORTE”

PARA ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS
PROVENIENTES DE OTRAS PROVINCIAS

ESTAS BUSCANDO HABITACIONES AMUEBLADAS
UN LUGAR: SEGURO, ACOGEDOR, CONFORTABLE

CON SERVICIO DE LAVANDERIA
COCINA TOTALMENTE EQUIPADA

HABITACIONES INDIVIDUALES Y COMPARTIDAS

Residenciauniversitariacasanorte@hotmail.com
Kennedy Norte: Alejandro Andrade Coello
Mz. A Solar Telf: 042228430



Redes Sociales y Banners

